

성공신화를 창조하는 '멀티플레이어 벤처인'

월드컵 4강의 꿈(★)을 이뤄냈던 대한민국 축구. 그 중심에는 자랑스런 24인의 태극전사가 있었다. 그리고 한마음으로 목이 터져라 응원전을 펼친 4000만 국민이 있었다. 하지만 우리의 기억 속에 우뚝 자리한 사람은 누가 뭐라고 해도 거스 히딩크 감독일 것이다.

그는 선수 개개인의 능력을 철저히 분석하고 조련하여 여러 포지션을 소화할 수 있는 멀티플레이어를 만들어냄으로써 월드컵 4강의 신화를 창조해 낼 수 있었다. 하지만 멀티플레이어는 푸른 그라운드뿐 아니라 벤처업계도 존재한다.

1994년 국내 최초로 컴퓨터와 전화를 통합시킨 CTI(Computer Telephony Integration)를 도입하여 국내 정보통신 부가서비스 분야에서 폭발적인 성장을 이끌면서 부동의 업계 1위를 고수하고 있는 콜센터 전문기업 로커스의 김형순 대표, 그가 바로 멀티플레이어 벤처기업인이다.

무역업을 시작으로 사업에 뛰어든 김 대표는 팩스 뉴스 자동검색 서비스, 통신솔루션 그리고 엔터테인먼트에 이르기까지 그야말로 다재다능한 능력을 보여준 멀티플레이어 벤처인이다.

IMF 위기가 한국경제의 목줄기를 틀어쥐고 있던 지난 1999년 1월, 로커스는 영국계 금융회사인 자딘플레밍 일렉트라(JF Electra)로부터 1600만달러를 투자받았다.

당시 언론은 로커스와 김형순 대표를 연일 보도하는 등 대단한 관심을 보였다. 외국 투자기관이 국내 벤처기업의 기술력을 인정해 투자한 게 처음이었기 때문이다. 김 대표가 자본금 1000만원으로 창업한 지 8년 6개월 만에 이룬 개가이자 본격적인 벤처신화를 창조하는 신호탄이었다.

4평짜리 사무실에서 '창업'

김 대표의 사업에 대한 꿈(★)은 국내가 아닌 미국에서 먼저 시작되었다. 미국 MIT 경영대학원을 나온 그는 컬럼비아대학에서 박사과정을 밟던 중인 1989년 뉴욕 맨하탄의 한 허름한 건물의 10평짜리 사무실에서 로커스의 씨앗을 뿌렸다.

뉴욕 주립대 룸메이트였던 전지웅(현 로커스USA 대표)씨의 집 지하실에 모여 사업을 구상하던 중 어차피 할 사업이라면 회사부터 세우고 그 속에서 고민하는 것이 더 현실적이라고 판단하여 전격적으로 내린 결정이었다. 이것이 바로 연간 5000만불의 매출을 올리고 있는 로커스USA의 모태였다.

본격적인 사업을 펼치기 위해 미국생활을 정리한 김 대표는 1990년 7월 홍익대 근처에 4평 남짓한 사무실을 열었다. 무역과 유통 위주의 로커스USA는 미국지사로 두고 한국에서 본사를 운영한다는 계획이었다.

한국에서 첫 사업은 일일 팩스 뉴스 자동검색 서비스. 전세계에서 수집한 수 천개의 하이테크 뉴스를 지능이 부여된 검색엔진을 통해 특

정기사로 편집해 팩스로 보내는 모델이었다. 당시만 해도 신선한 아이템이라 사업을 하는 사람들에게 꽤 인기를 누렸다.

미국을 오가며 현지 시장현황 및 기술의 트렌드를 파악하던 그는 컴퓨터와 전화가 통합된 인프라 기술(CTI)을 도입, 본격적인 정보통신 사업에 뛰어 들었다. CTI는 현재 로커스의 기반사업이 되고 있다.

독자 기술개발로 세계적 경쟁력 확보

김 대표는 창업 이래 외국기업으로부터의 무분별한 기술 및 제품도입을 지양하고 첨단 고부가가치 산업에서 선진 기술 국산화와 대체기술 개발사업에 열정을 가지고 적극적인 연구개발에 박차를 가해 왔다.

그 결과 1993년 국내 최초로 음성처리보드와 소프트웨어를 개발하게 되었다. 이 기술은 10여 개국에 수출되면서 이익창출은 물론 막대한 수입대체효과를 가져올 수 있었다. 그는 이에 머물지 않고 통신장비분야에 대한 고유한 기술개발을 통해 다국적 기업의 국내시장 독식을 막고 국제시장에서 경쟁력을 갖추기 위해 부단히 노력해 왔다.

특히 1997년부터 한국전자통신연구원(ETRI) 등과 국책 연구과제인 차세대 지능망 기반의 부가통신솔루션인 AIN-IP 프로젝트를 성공적으로 수행하여 국가 지능망 사업 발전에 크게 이바지 하였다.

한국통신의 자동화분배네트워크시스템인 NACD의 성공적인 수행은 외국에 비해 진일보한 기술을 과시한 사례라고 할 수 있다.

최근에는 무선데이터통신의 핵심기술을 바탕으로 WAP(Wireless Application Protocol) 게이트웨이 상용화 성공과 더불어 전세계적으로도 10여 개사 밖에는 보유하고 있지 않은 WAP 토털솔루션 Line-Up 개발을 앞두고 있어 국내 최초로 세계시장에 새로운 미래통신망의 핵심장비를 공급하는 대업을 달성할 것으로 전망된다.

A Truly Asian Company

평소 '자신의 무대는 세계' 라고 말하는 김 대표는 동남아시아, 중국 등에 지사를 설립하거나 현지 협력 업체 구축 등을 통해 'A Truly Asian Company' 즉, 글로벌 기업으로 도약을 시도하고 있다.

최근 로커스의 중국 현지법인과 태국 현지법인이 세계적 통신장비업체인 어바이어(Avaya)사의 최상급 파트너 타이틀인 '플래티넘 파트너(Platinum Partner)'로 각각 단독 선정돼 중국과 태국을 거점으로 한 아시아 콜센터 시장 공략에 적극적으로 나설 수 있게 됐다.

지난해 중국 SMS(단문메세지서비스)시장에서 돌풍을 일으킨데 이어 이번에 중국 현지법인인 어바이어사로부터 최상급 파트너 자격을 획득함에 따라 중국시장 내에서 독자적인 콜센터 마케팅이 가능해진 것은 물론이다.

'플래티넘 파트너'는 어바이어사가 전세계 파트너 중에서 기술력과 서비스, 마케팅 분야에서 엄격한 심사를 거쳐 최상의 자격 요건을 갖춘 기업에만 부여하는 공식 파트너십으로 최상급인 플래티넘은 한국, 중국, 태국에서는 로커스가 유일하다.

김 대표를 얘기할 때 영화를 빼 놓을 수 없다. 로커스와 김 대표가 싸이더스 시네마서비스, 넷마블 등 엔터테인먼트 산업의 대표 주자들을 거느린 지주회사 플래너스의 최대 주주이기 때문이다.

항간에는 엔터테인먼트에 대한 투자를 두고 부정적인 견해를 피력하는 사람들도 있다. 하지만 그는 엔터테인먼트도 정보통신 산업과 전혀 무관하지 않다고 말한다. 소니가 소니엔터테인먼트를 거느리고 있듯, 정보통신과 엔터테인먼트를 적절히 결합한다면 더 큰 시너지 효과를 가져올 것이라고 강조한다.

변신하나 흔들리지 않는 멀티플레이어

한국경제의 패러다임을 바꿔놓으며 미래지향적 벤처기업 경영모델을 제시함으로써 IMF의 난관을 극복하고 새로운 경제체제로 성공적으로 진입할 수 있도록 지렛대 역할을 한 김 대표.

최근 그는 '신경제 패러다임과 새로운 기업경영'이란 주제로 언론, 대학생, 교수, 경제관련 각계각층에게 새로운 패러다임과 그에 맞는 새로운 경영이 어떤 것인지에 대해 강연을 하느라고 바쁘다. 한국경제가 바로 서는 데 멀티플레이어로서의 역할을 기꺼이 담당하고 있는 것이다.



로커스 김형순 대표

그는 훌륭한 기업가는 흔들리지 않는 경영철학을 바탕으로 한정된 재원을 가지고 생산효율을 극대화하는 명쾌한 투자 가이드라인을 제시해야만 한다고 말한다.

경영자가 가져야 할 덕목으로 그는 환경에 기민하게 대응하는 속도감(Speed), 부단한 혁신의 추구(Innovation), 뛰어난 국제감각(Global), 정보화에 대한 지적 열의(Information Technology), 전문경영자로서의 안목 확대(Knowledge)라고 역설한다.

무역업에서 정보통신, 엔터테인먼트 그리고 투자전문 지주회사로 변신의 변신을 거듭하고 있는 그는 분명 멀티플레이어이다. 어느 분야에서라도 탁월한 경영능력을 보여주는 그는 그라운드에서 종횡무진 활약하는 태극전사처럼 성공의 골문을 향해 종횡무진 활약하는 벤처업계의 태극전사인 셈이다. **KOVA**