

DVR종주국 코리아의 젊은 리더

성진씨앤씨 임병진 대표

교도소에서 나와 채 하루도 지나기 전에 대니 오션(조지 클루니)은 한탕하려고 계획한다. 사상 최대 규모의 카지노 털이를 위해 폭파 등 각 방면의 전문가를 불러 모으는데, 그들이 바로 '오션스 일레븐'.

얼마전 줄리아 로버츠 등 호화배역으로 인기를 모았던 영화이다.

실제 카지노의 경비시스템은 영화에서 보는 것처럼 요새를 방불케 하는 철저함을 자랑한다. 당연히 화상감시와 녹화를 병행할 수 있는 CCTV와 디지털 감시시스템은 기본이고, 네트워크의 발전에 따라 다양한 방식의 원격제어시스템도 선보이고 있다.

영화를 눈여겨 본 사람이면 DVR(디지털영상저장장치)도 발견했을 것이다. DVR에 관심이 많은 관객이라면 혹시 그 제품이 'made in Korea'가 아닐까 의심하며 유심히 살폈을지도 모른다. 우리나라가 DVR 종주국인 것은 이미 알려져 있는 사실로 세계시장의 50%를 점유하고 있다. 따라서 우리 기업들의 로고가 붙은 제품이 영화의 소품으로 등장하기에 충분한 개연성이 있기 때문이다.

무서운 아이들, DVR로 황금알 낳다

세계 DVR 시장제패라는 개가를 말할 때, 언제나 앞머리를 장식하는 이름이 있다. 바로 성진씨앤씨 임병진 대표. 미국과 일본 등 선진국을 일찌감치 따돌린 기술력의 상징, 폭발적 붐을 이루고 있는 디지털 보안시스템 업계의 젊은 리더 같은 수식어가 그의 이름 앞에 놓인다.

DVR 선두기업으로서 특히 조명을 받았던 계기가 있다. 지난해 강원랜드의 메인 카지노 사업장에 최고급사양의 'DISS 카지노마스터' 시리즈를 276대 납품한 것이다. 제품명에서 알 수 있듯이 카지노는 워낙 DVR업체들의 큰 과녁이었다. ('오션스 일레븐' 이야기가 허투루 나온 것만은 아닌 셈이다) 특히 카지노객장의 화상을 통해 미세한 손동작 및 표정 하나하나를 포착해야하므로 고화질과 24시간 녹화할 수

있는 뛰어난 압축률이 필수다.

성진씨앤씨의 시리즈는 1998년 미연방통신위원회(FCC)인증을 필두로 산업자원부 선정 세계 일류상품으로 선정된 바 있다. 또 지난해 미국의 대형 보안장비업체인 제너럴솔루션(GS)사와 5년간 800억 규모의 DVR 수출계약을 맺어 화제를 모으기도 했던 만큼 기술력의 우위를 확인한 셈이다.

세 창업자 멤버, 확고한 창업 원칙 수립

1997년 10월, 임 대표와 두 명의 멤버가 성진씨앤씨의 깃발을 올렸다. 기계공학 박사후 과정에 있던 그는 서울대 교수 채용에 도전했다. 그러나 결과가 좋지 않았다. 하지만 그의 재능을 높이 산 다른 대학에서 그를 불렀다. 당시 흔하지도 않았을 뿐더러 인기가 높았던 '자동차엔진' 전공이었으니, 많은 대학이 최고 대우를 제시했다는 이야기도 당연해 보인다.

그가 내린 선택은 '딱히 아이টে들도, 충분한 자금도' 없는 상태에서의 창업이었다. 그러나 임 대표의 이력을 거슬러 올라가 보면, 얼핏 대책 없어 보이는 이 선택은 자신감의 표현이라는 것을 알 수 있다.

이미 그는 재학시절인 1991년, 대학원 동료 이민건 부사장과 함께 자동차엔진 성능계측 장비를 현대·대우·쌍용 같은 굴지의 자동차 회사에 납품했던 것이다. 당시 일본제품이 1억5000만원 정도였는데 비해 그들이 개발한 장비는 2800만원에 불과했었다니, 벤처라는 말조차 없을 시절, 젊은 연구자들의 실력과 패기가 놀랍다.

"아마 지금까지도 대학원생이 장비를 대기업에 팔아넘긴 사례는 우리가 유일무이할 겁니다."

분명 흔치 않은 경험이다. 즉각 기술응용이 가능했던 이 세 연구자 출신 멤버들은 우선 치밀한 서비스가 필요하다는 것에 동감한다.



“일단 우리가 가져야할 원칙을 정리 했어요.”

임 대표가 설명하는 세 가지 원칙은 대기업이 하지 않는 것, 새로운 시장을 개척하거나 대체할 수 있는 것, 그리고 무엇보다 시장에서 필 수불가결한 것이어야 했다.

그렇게 결정한 아이템이 바로 디비알시스템이었다. 미국과 일본에서 초빙연구원으로 재직하며 얻었던 임 대표의 글로벌 감각이 확신을 더했다. 바야흐로 디비알시스템 중주국의 역사가 쓰여지는 국면이었다.

하지만 역사의 첫 장이 흔히 물러설 수 없는 투쟁으로 접철되어 있듯, 국내 업체들과 치열하게 경쟁을 벌여야 했다.

“우리와 똑같은 생각을 두 군데서 앞서거나 뒤서거나 거의 동시에 한 거예요.”

다름 아닌 카이스트 연구진들이 포진한 아이디어와 서울공대 사제 지간으로 이루어진 3R이었다. 모두 젊은 공학박사 출신들이 대표를 맡고 있다는 것도 같았다. 최고의 기술 인력으로 구성된 이들의 저력이 디비알 생산시장에서 맞붙게 된 것이다.

당시 미국 등 선진국에서는 아날로그식 CCTV 분야의 대체기술을 낙후한 것으로 판단하고 응용 가능성을 크게 평가하지 않는 분위기였다. 따라서 대거 고급인력이 유입되었던 우리와는 대조적으로 기술적 정체를 거듭하고 있는 상황이었다.

그 잠깐의 시기에 확실히 잡은 ‘승기’가 9·11사태 이후 늘고 있는 미국 수요를 선점할 수 있게 된 배경이 되었다.

오로지 기술력, 미·일 선진국시장을 제패하다

임 대표는 DVR업계의 중심체를 이루는 ‘DVR협의회’의 회장을 맡고 있다. 메이저급 14개 업체가 회원사로 소속되어 있는 이 모임은 마케팅기법을 공유한다거나, 핵심인력을 놓고 과당경쟁을 벌이는 걸 막는 등 회원사간 공생의 길을 교류로써 터가고자 하는 시도다. 구체적

으로 하드디스크 같은 장비를 공동개발하면서 회원사간 공동이익의 순도를 높여가고 있었다.

‘디비알 중주국’이라는 성가를 계속 이어나갈 수 있을 것인가, 이 또한 코앞에 닥친 공동의 과제이다. 임 대표의 전망은 밝다.

“우리 회사뿐 아니라 모든 회원사가 연평균 두배씩 수출을 늘리고 있습니다. 하지만, 국내시장의 구조에 문제가 있습니다. 최저입찰제 이다보니, 해외에서 벌고 국내에서 까먹는 격이 되는 거지요. 이렇게 되면 국내시장에 적극적이기 어렵습니다.”

DVR업종에서의 자리를 굳혔다면, 사업다각화를 모색하고 있을 법하다. 그러나 임 대표의 입장은 확고했다. “저 자신, 창업을 갖가지로 많이 했던 사람입니다. 사업목적이 달라지면서 두 회사를 분가시켜 내 보내기도 했구요.” 직접적으로 연관되지 않는 분야라면 안정적이기도 전에 넘나드는 무리수는 두지 않겠다는 포석이다. 즉, 디비알 분야의 기술력을 바탕으로 그 적용범위를 넓혀간다는 식이다.

음성압축기술을 이용한 디지털 녹음장비분야가 그것인데, 이를테면 콜센터에서 상담원들의 통화내용을 디지털로 압축 저장하고 평가하는 시스템이다. ‘보이스토어’라는 제품군을 삼성물산, 삼성생명, 현대자동차 등에 납품함으로써 외산제품의 아성에 도전장을 내밀며 급 성장하고 있다.

‘벤처세대론’의 유일하고도 진정한 교훈

임 대표의 거침없는 달변은 경영자로서의 합리적이고 과감하고 신속한 판단력을 가늠케 했다. 우리 벤처기업의 문제점을 지적하는 데에도 단호한 어투로 말을 아끼지 않았다.

“진정한 벤처기업은 엔지니어가 창업한 기업입니다. 지금은 전문경영인 체제이지만 시스코가 그랬고, 마이크로소프트야 말할 것도 없지요. 휴맥스나 터보테크 같은 국내기업들의 예를 더 드는 것도 무의미합니다. 몇몇 금융전문가들, 금융사기꾼이라고 불려야 할 사람들이 차린 기업들이 진정한 벤처기업들과 혼동되어 버린 것이, 벤처열풍을 사게 만든 원인입니다. 기술력은커녕 제품력이 달리는 기업들이 벤처의 근간을 흔들고 거의 매일 하나씩 상장하곤 했을 때, 이미 코스닥 붕괴는 시간문제였던 겁니다.”

우리 벤처기업의 1세대는 선진국의 기존제품을 국산화하는 수준의 기술력이었다. 메디슨 등 초창기 선도 벤처기업들을 들 수 있을 것이다.

2세대는 선진기술에 근접하는 기술력과 인재들의 연구역량이 쌓여가는 시기였다고 볼 수 있다. 그리고 현재, 아예 미국·일본 등 현지에 없거나 동등한 기술을 구현하며 시장을 선도하는 3세대의 출현을 목도하고 있다.

임 대표 자신의 구분법이기도 한 이 ‘벤처세대론’의 유일한 교훈은 기술력이 아니면 성장엔터널 생존조차 할 수 없다는 것이다. 3세대 벤처를 이끌고 있는 임 대표야말로 이 교훈을 말할 자격이 있다. **KOVN**