

도전과 변신을 거듭하는 '성공의 보증수표'

사회활동을 왕성히 펼치는 여성들이 흔히 쓰는 말 중에 '유리천장(glass ceiling)'이라는 말이 있다. 위를 쳐다보면 한 없이 올라갈 수 있을 것 같지만 막상 그 곳에 다다르면 보이지 않는 장벽이 머리를 누른다는 뜻이다. 법이나 규정상으로는 평등이 이루어진 것처럼 보이나 '실제상황'은 그렇지 않음을 의미하는 자조적인 말이다.

특히 국내에서 회사를 경영하는 여성CEO라면 누구나 '유리천장'의 도를 넘어 '콘크리트 천장', 혹은 이보다 더한 '강철천장'을 실감하게 된다. 그러나 이런 사회적인 편견과 제도적인 불평등 속에서도 자신만의 확고한 입지와 영역을 구축하며 벤처를 이끄는 당당한 여성CEO가 점점 늘고 있다.

서버판매 및 서버호스팅, VPN 등 사업으로 성장일로를 걷고 있는 e-Business 전문업체인 씨앤에스 김태희(46) 대표가 그 대표적인 우먼 파워에 속한다. 김 대표는 지난해 '제6회 여성경제인의 날'을 맞아 모범여성기업으로 선정되어 '대통령 표창'을 수상하는 등 여성기업분야 우수중소기업으로 탄탄한 기술력과 탁월한 경영능력을 인정받고 있다. 뿐만 아니라 그는 IT업계의 성공 키워드인 기술과 경영, 마케팅의 삼박자를 고루 갖춘 전문 경영인으로도 유명하다.

미시 아줌마의 '예견된 성공'

사업을 하면 딱 10억만 벌고 물러나겠다고 다짐하며 시작한 김 대표의 사업인생은 18년 전을 거슬러 올라간다.

섬유업이 호황을 누리던 1984년, 김 대표는 결혼과 동시에 잘나가던 그룹의 무역회사를 박차고 나와 자본금 2000만원을 가지고 신흥섬유이라는 자그마한 봉제공장을 세웠다. 그의 나이 28세. 결혼 전 무역 일을 하면서 쌓은 경험만 믿고 의류를 수출하는 일을 시작한 것이다.

그러나 오피스업무를 주로 맡아 온 그에게 현장의 거친 분위기와 생소한 공장용어, 인력관리 등 어느 것 하나 마음먹은 대로 진척 되는 것이 없었다. 게다가 20대의 젊은 여자를 사장으로 모셔야 하는 일부 남자직원들은 곱지 않은 시선과 업종의 특성상 하루 밤 자고 나면 빈 자리가 하나씩 늘어나는 것이 부담스러웠다.

며칠의 고민 끝에 이직만 없으면 성공할 수 있다고 결론을 내린 그는 '채찍과 당근' 전략으로 회사의 기강을 세우기 시작했다. 채찍으로 '무단결근 = 해고'라는 강력한 사칙을 적용하고 그 대신 복지혜택은 업계 최고대우를 보장하였으며, 6개월, 1년 근속자에게는 특별 보너스를 지급하는 등 그야말로 파격적인 인적관리시스템을 도입하였다.

그리고 직원을 대상으로 지속적인 교육의 기회도 제공하였다. 그 자신 또한 현장의 분위기를 이해하기 위해 낮에는 현장의 근로자들과 함께 하고 밤에는 복장학원을 다니며 관련 일을 배우는 등 노력을 게을리 하지 않았다. 그렇게 김 대표는 봉제업계의 고질적인 병폐인 이직현상을 잡아 갔고 이는 곧 생산성으로 이어져 3년 만에 1, 2공장으로 확대, 애초 세웠던 목표액 10억원을 초과 달성하게 되었다.

그 누구도 예상치 못한 성공이었다. 아니 어쩌면 그것은 분명 예견

된 성공이었다. 3년 만에 목표를 달성한 그는 10억만 벌고 물러나겠다고 처음의 약속대로 직원들에게 제조공장을 하나씩 떼어주고 한 점의 미련도 없이 평범한 가정주부로 돌아갔다.

돌아온 성공의 '보증수표'

나무는 가만히 자기의 자리를 지키고 서 있는데 바람이 이를 가만 두지 않는다면, 세상은 그를 초야에 묻혀있게 만든 하지 않았다.

몇 차례의 고사에도 불구하고 끈질기게 아니 필사적으로 그를 원했던 SK(당시 선경)의 러브콜을 받아 들어 학생복 유통사업으로 경영의 일선에 복귀했다. 그가 직원들에게 봉제공장을 인계하고 거의 1년만의 일이었다. 고객수요예측과 디자인은 김 대표가 맡고 생산은 SK가 맡았다. 1년의 공백기가 있었지만 그는 물 만난 고기처럼 열성적으로 학생복 사업에 뛰어들었다. 이런 그의 열정은 무엇보다도 학생복이라는 새로운 시장에 대한 호기심과 새로운 비즈니스 모델을 제시한다는 자신감에서 비롯되었다.

지금은 대부분의 학교에서 교복을 착용하지만 1990년 당시만 해도 교복자율화 이후 교복을 다시 학생들에게 입힌다는 것은 그렇게 녹록한 일은 아니었다. 그러나 그는 인천 시내 200여 학교를 직접 찾아다니며 교복착용의 당위성을 역설했고 그 결과 인천에서 최초로 브랜드 교복착용을 허용하는 학교를 탄생시켰다.

이후 그는 체계적이고 공격적인 마케팅으로 급속히 시장을 확대해 나가기 시작했다. 중산층을 공략하기 위해 이들이 즐겨 찾는 백화점 입점을 시도, 지난 1992년 업계 최초로 백화점에 학생복 매장을 개설하는 데 성공했다. 더불어 수익계약의 관행을 깨고 공개입찰을 통해

더 싼 가격에 질 좋은 학생복을 공급하였다. 이 같은 마케팅 전략에 힘입어 학생복 매출이 첫해 600벌에서 4년 후인 1995년에는 1만5000벌로 25배나 늘어났다.

섬유에서 학생복 또다시 IT로 변신

학생복 사업이 안정궤도에 오르자 김 대표는 또 다시 그가 일구어 놓은 시장을 직원들에게 물려주고 IT업계로의 진출을 결심했다고 한다.

그가 IT사업을 시작하려 했을 때 열이면 열 모두 말렸지만 그럴수록 그 분야에 대한 호기심이 커져갔다.

한 번 시작하면 끝을 보는 성격의 김 대표는 기존 학생부 유통업체를 새로운 일에 도전한 뒤에는 반드시 그 분야를 독파하는 과정을 거쳤다. 현재 몸담고 있는 업종에서도 이런 그의 성격이 여실히 드러난다.

IT사업으로 법인을 전환한 후 1년 동안 관련분야의 전문가 400여명을 찾아다녔다. 이런 적극적인 성격을 바탕으로 김 대표는 기존 학생복 유통업체를 씨앤에스로 법인전환 후 기존 유통망을 적극 활용하여 신생 기업으로서의 거의 기적이라 할 수 있을 정도로 900억대 규모의 교육정보화 렌탈사업을 성공리에 수행하였다. 이를 통해 국가에 산의 30%를 절감시켰으니 애국도 한 셈이다.

이후 신기술 분야에 적극적으로 투자한 그는 홈 네트워킹에 필수요소인 IEEE1394제품을 상용화에 성공하였고 국가 초고속망사업(IPV6)을 확산하는 등 국내 인터넷 발전에 혁혁히 공헌하고 있다.

현재 씨앤에스는 enTUM사업/컨설팅/SI(System Integration)/MSP, 유지보수의 4개 사업군을 중심으로 e-Business 전문업체로 지난해 200억원대의 매출실적을 올린데 이어 올해 400억원의 매출실적을 예상하고 있다.

도전정신과 열정이 사업의 원동력

성공한 여성CEO로서 김 대표는 여성사업가들에게 다음과 같은 조언을 전한다.

먼저 자신의 장점을 정확하게 파악할 것. 누구나 장단점이 있기 마련인데 김 대표는 자신이 가진 단점은 생각하지 말고 장점만을 최대한 살릴 것을 주문한다. 특히 여성CEO로서 겪는 어려움이 많지만 여성이기 때문에 갖는 장점도 있다. 그는 부정적인 것보다 항상 긍정적인 것을 생각하라고 얘기한다.

둘째, 원칙 경영·정도 경영을 해야 한다. 여성 경영인은 수적으로 적어 눈에 필 수밖에 없으므로 말과 행동에 있어 남자들보다 더 책임감이 있어야 한다.

셋째, 차입경영을 하지 말아야 한다. 욕심 때문에 무리하게 투자하거나 사업을 확장하면 어김없이 자신의 한계를 넘어서게 되고 심한 스



씨앤에스 김태희 대표

트레스에 시달리게 된다.

마지막으로 밖에서는 CEO이지만 가정에 돌아와서는 아내로서, 엄마로서, 며느리로서의 역할도 충실히 수행할 것을 당부한다.

섬유에서 학생복 그리고 IT업종에 이르기까지 거의 5년에 한 번씩 새로운 도전과 변신을 거듭해 온 김태희 대표. 그는 지금 초정밀 FTF-LCD, ILS 등 정보통신 및 방위산업 분야로 또 다른 변신을 시도하고 있다.

얼마 전 자신이 직접 투자한 원택의 대표이사로 취임한 그는 새로운 것에 대한 호기심과 도전정신 그리고 일에 대한 뜨거운 열정은 그가 지속적으로 변신하며 사업을 하는 원동력이라 말을 한다.

5년 후 그는 또 어떤 모습으로 변신해 있을까. 그리고 그의 변신의 마지막은 과연 어디일까.

지금 우리가 그의 변신의 끝이 궁금한 것은 성공이란 단어가 항상 그를 따라 다니기 때문은 아닐까... **KOVA**