

성공 수확을 위한 벤처기업들의 경영 point

농부들의 양손 가득 한해 수확물이 풍성하다. 봄에 씨를 뿌리고 여름철 땀 흘리며 일한 결과다. 기업경영에도 어찌 사계절이 없으랴. 물을 주고 벌레를 잡듯, 기업도 기술을 개발하고 경쟁력을 높여야만 성공이라는 달콤한 열매를 맛볼 수 있다.

春

● 일년 농사의 밑그림 그리기 ●

봄은 일년 농사를 계획하고 씨를 뿌리는 철. 이때의 준비가 한해 농사를 결정짓는 중요한 요인으로 작용한다. 기업 역시 제대로 된 기술의 바탕 위에 기업 발전과 경영에 대한 청사진이 미리 마련되어야만 가을철 달콤한 성공을 맛볼 수 있는 법이다. 사업을 시작함에 있어 지금은 넉넉한가, 잠재적인 시장규모는 어느 정도이고 성취 목표는 얼마로 정하였는가? 집중력과 광적인 실천력으로 위험을 감수할 마음의 준비가 되어 있다면 너른 들판에 씨앗을 뿌려보자. 진입장벽이 높다면 틈새시장을 공략하는 방법도 있다.

● 자금 과 인적 네트워크의 마련 ●

이제 막 영끌기 시작한 열매가 잦은 비와 바람에 흔들려 안쓰러운 계절 여름이다. 비오는 날에는 하늘을 가릴 수 있는 한 평의 공간이라도 고마운 법. 과일이 여물듯이 사업도 조금씩 희망이 보인다면 다시 한번 지갑을 열어보자. 아직은 자금이 넉넉한가? 성장속도도 빨라지고 경쟁의 강도도 한층 높아져 리더십이 필요한 철이다. 수확의 계절이 얼마 남지 않았다. 기술혁신과 차별화로 봄날의 초심을 잃지 말자. 험한 태풍을 이겨낼 탄탄한 인적네트워크도 구성해 보자. 인적네트워크는 인맥이 아니라 신뢰를 기반으로 한 인간관계다.

夏

秋

● 시장의 집중과 제품의 다각화 ●

봄, 여름을 무사히 이겨내고 풍성한 계절이 돌아왔다. 봄 가뭄과 여름 땀을 흘리며 이겨낸 당신은 수확의 기쁨을 누릴 자격이 충분하다. 하지만 농사는 1년 짓고 끝낼 수 없는 법. 장기적인 안목으로 다시 한번 기업의 비전을 제시해 볼 필요가 있는 철이다. 성과가 충분하다면 해외시장의 기회도 찾아볼 것이다. 시장을 집중화하고 관련제품을 다각화하여 다가올 계절이 험난해도 굳건히 이겨낼 탄탄한 기업을 만들어야겠다. 혹 시장이 포화되지는 않았는지, 과도한 설비투자가 이루어지지 않았는지, 가격경쟁으로 출혈이 있는 것은 아닌지 다시 한번 확인할 때이다.

● 재무 상태의 확인과 R & D ●

들판이 황한 겨울이다. 기업도 겨울을 맞아 투자가 부진해져 성장잠재력이 떨어지면 그 결과는 자명하다. 기업경쟁력은 높아질 수 없을 것이고 선진경제로의 도약도 어렵게 된다. 경기가 어렵다며 모두들 연구개발에 소극적인 자세를 보일 때 과감한 R&D투자로 다가올 봄날을 준비하는 것은 어떨까? 불황일 때 투자하라는 말이 있다. 겨울은 다가오는 봄의 예고편일 뿐이다. 지난 가을 당신은 자신감에 차있었다. 이제 잠시 숨을 고르고 재무상태를 다시 한번 점검해보자. 지난 계절의 성공체험을 바탕으로 자신감을 잃지 말고 곧 다가올 봄날을 준비하라.

冬