

“

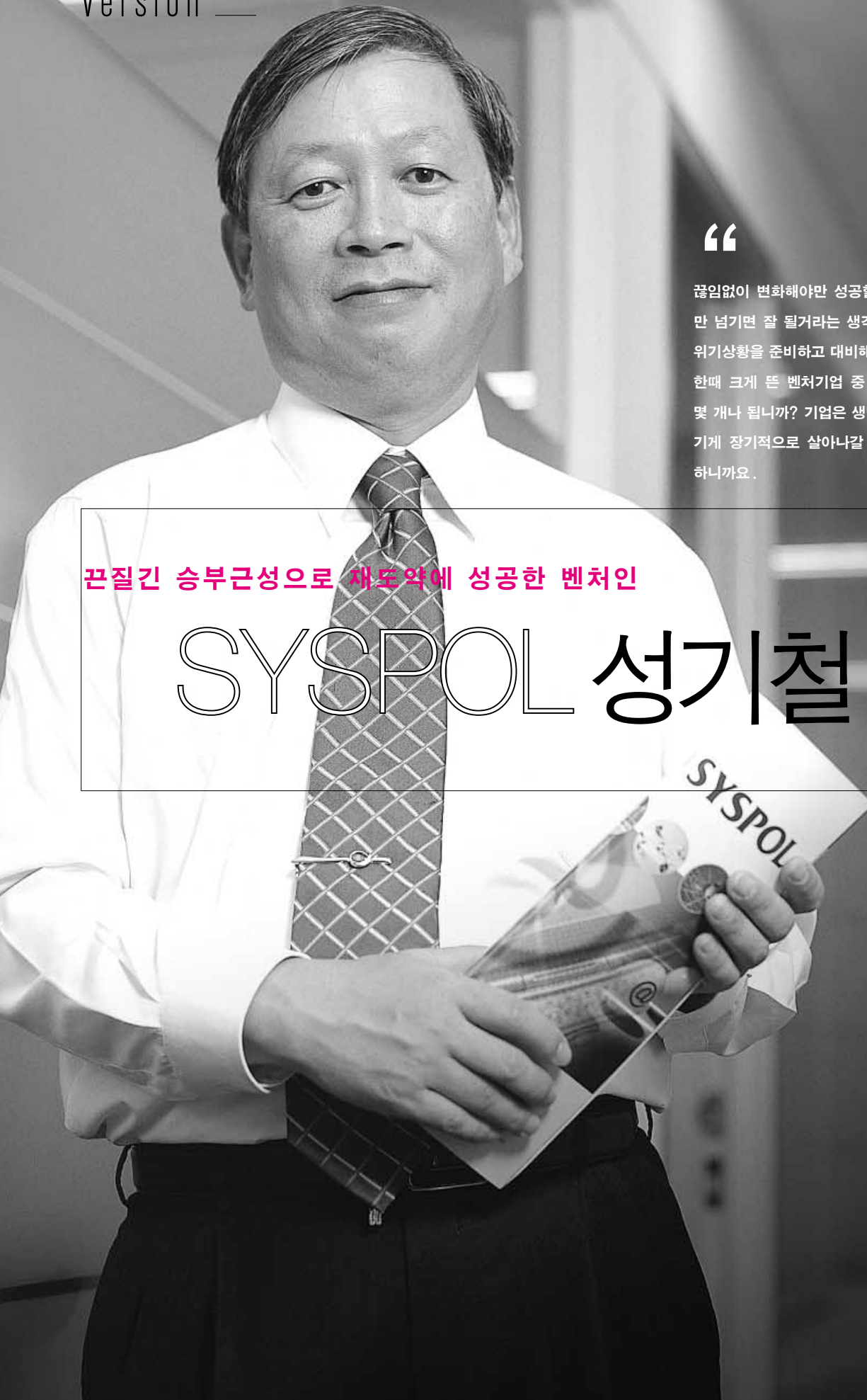
끊임없이 변화해야만 성공할 수 있습니다. 한두 번의 위기만 넘기면 잘 될거라는 생각은 금물이지요. 좋을 때일수록 위기상황을 준비하고 대비해야 합니다.

한때 크게 뜬 벤처기업 중 지금 살아남아있는 벤처회사가 몇 개나 됩니까? 기업은 생명체입니다. 생명을 가지고 끈질기게 장기적으로 살아나갈 수 있는 방법에 대해 연구해야 하니까요.

”

끈질긴 승부근성으로 재도약에 성공한 벤처인

# SYSPOL 성기철 대표





리나라 통신기업들이 지구촌 전지역을 ‘코리아 통신벨트’로 묶는 성과를 거두고 있다. 그 선두에 인도네시아 14개 도시를 ‘코리아 통신벨트’로 묶은 시스폴이 있다.

시스폴은 지난 02년 인도네시아 국영 전화 회사인 PT 텔콤사와 프로젝트 계약을 맺었다. 인도네시아 14개 도시에 HFC(Hybrid Fiber and Coaxial cable)망을 구축하고, Soft Switch를 기반으로 한 VoIP, 초고속 인터넷 서비스 및 CATV 서비스를 제공하는 시스폴이 인도네시아 진출에 성공할 수 있었던 데에는 정확히 시장을 내다본 성기철 대표가 있었다.

“한국이 인터넷 강국으로 떠오른 이상 앞으로 지속적인 발전이 이루어지기는 어렵다고 생각했습니다. 이미 포화상태였으니까요.”

3년 전 1차 시장으로 중국을 선정했다. 하지만 중국을 방문해 보니 이미 너무 많은 사람들이 진출해 있어 좋은 결과를 얻기 힘들겠다고 판단했다. 그래서 2차 시장으로 인도네시아를 내다봤다. 인도네시아는 세계 4위의 2억 3000만 인구를 보유한 국가인데 전화가입률이 저조했기 때문에 가능성이 있다고 생각했던 것이다.



**인도네시아 전지역을 ‘코리아 통신벨트’로 묶은 시스폴**

그렇게 인도네시아 시장 개척에 뛰어들어, 새로운 가입자가 생겨도 설비가 부족해 서비스를 제공하지 못하는 상황에서 벗어나 가입자 한 명당 500달러(텔콤사에서 분석한 투자비용의 절반가격)의 투자비용으로 전화·인터넷·CATV 서비스를 모두 제공할 수 있는 프로젝트를 제안했다. 그렇게 프리젠테이션을 준비하고 2500만 가입자를 수용할 수 있는 Trial Service를 보여주는데만 꼬박 1년이 걸렸다.

어렵게 성사된 계약이었는데, 2억 5000만 달러를 투자하라는 뜻하지 않은 장벽에 부딪혔다. 그리고 투자자를 물색할 무렵 9.11 테러가 발생해 인도네시아에 대한 해외 투자자들의 위험부담이 커져 해외자금 유치가 어려워졌다. 그렇게 어려운 상황에서도 작년에 다행히 2억 5000만 달러 전체를 흔쾌히 투자해주겠다는 투자자를 만나게 되었다.

“할 수 있다는 자신감을 가지면 못 할 일이 없어요. 길을 찾으면 반드시 있습니다. 저는 중도에 포기하려거든 아예 시작도 하지 말라는 주의입니다.”

오늘의 시스폴이 이만큼 성장할 수 있었던 것도 포기하고 싶을 만큼 어려웠던 상황을 잘 극복했기 때문이다. 90년대 중·후반 무렵 컴퓨터 주변장치와 케이블 네트워크 장비 납품으로 승승장구하던 시스폴에게 IMF의 시련은 참으로 컸다. 큰 환율 차이로 인해 수입한 장비에 대한 손실액이 50억원을 육박했던 것이다. 성 대표는 지속적인 매출신장을 보이며 성장가도를 밟던 기업이 하루아침에 벼랑 끝으로 떨어진 기분이었다고 당시를 회상한다.

“정리할 수 있는 것들은 모두 정리하고, 다시 시작해야겠다고 결심했습니다. 그 때 남긴 기술이 CATV 망으로 할 수 있는 솔루션 부분입니다.”

1999년 하나로 통신이 초고속 인터넷 사업을 추진한 것이 시스폴이 다시 부활할 수 있는 커다란 계기가 되었다. 그 때부터 종합네트워크 기업으로서의 모습을 갖추기 시작했다.

**기업도 하나의 사회적 생명체**

위기관리에 능하고 엔지니어로서의 기반위에 네트워크 통합 분야의 흐름파악이 빠른 성 대표의 강점은 15년간의 직장 생활에서 차곡 차곡 쌓인 노력의 산실일지 모른다.

대학에서 전자공학을 전공한 그는 졸업 후 1975년부터 1987년까지 KCC 정보통신에서 근무했고, 87년부터 3년간은 KCC 자회사인 선진 시스템 대표이사를 역임했다. 근무 환경도 좋았고 대우도 잘 받았지만, 스스로 무언가 이루어보고 싶은 꿈은 늘 가슴 속에서 꿈틀거렸다. 그리고 1990년 마침내 성 대표는 꿈속으로 뛰어 들었다.

“벤처 붐이 일어나기 훨씬 전이라 창업이 쉽지 않았지만 끊임없이 변화하고자 하는 각오가 큰 힘이 되었어요. 한두 번의 어려움만 넘기면 잘 될거라는 생각은 금물입니다.”

좋을 때일수록 위기상황을 대비해야 한다는 그는 한 때 크게 뜬 벤처 기업 중 지금 살아남은 회사가 몇 개나 되냐는 물음을 던진다.

“기업은 생명체입니다. 생명을 가지고 끈질기게 장기적으로 살아나갈 수 있는 방법에 대해 연구해야하니까요.”

회사 설립 당시 10명의 사장을 배출하겠다고 다짐했던 성 대표의 목표의 고지도 이제 그리 멀지 않았다. 60%는 이루었으니... 이제 그는 인도네시아 진출의 성공 사례를 만들어 주변국으로 사업을 확장하는 것이 목표다. 인터넷 인프라가 구축되면 함께 진행할 수 있는 아이템이 많아 동남아 시장에 대한 가능성 역시 커질 것이기 때문이다.

새로운 세상의 패러다임은 단연 초고속 인터넷 사회에 맞추어져 있다. 이제 개인과 기업, 나아가 국가의 경쟁력은 잘 갖추어진 정보통신 인프라와 신속한 정보의 공유에 달려 있다고 한다.

세계를 고도의 정보화 시대로 이끌어 나갈 시스폴의 2004년은 그 어느 해보다 힘찬 재도약의 해가 될 것이다. 재기의 산을 넘어 정보화 시대로 이끌어 나갈 성기철 대표의 2004년은 그 어느 해보다 힘찬 한 해가 될 것이다.