

원숭이는 동물 가운데 가장 영리하고 재주있는 동물이라고 한다. 시시각각 변하는 시대의 물갈을 타고 능동적이고 민첩하게 대처해야 하는 벤처인들에게 원숭이의 영리한 호기심과 분주한 활동성은 더없이 잘 어울린다. 2004년 갑신년 원숭이띠만의 특별한 기질을 타고난 원숭이띠 벤처인들을 찾아 만나본다.



끊임없는
창조적 열망의 기업가
파이오링크
문홍주 CEO

“원숭이가 호기심이 많지요. 그래서인지는 몰라도 저는 새로운 것을 창조한다는 것에 대해 관심이 많아요.”

68년생 원숭이띠인 문홍주 대표는 선하게 웃는 표정이 인상적이면서도 예리한 명철함이 순간순간 엿보이는 얼굴로 시종일관 새로운 창조와 진보에 대한 식지 않는 열정을 드러낸다. 2000년 7월, 서울대 제어계측공학과 출신의 7명이 모여 서울 신림동에 자리를 잡고 설립한 ‘파이오링크’ (www.pionlink.co.kr)는 국내 유일의 L4-7 스위치 전문기업으로 해가 다르게 성장하여 주목받아 왔으며 문 대표는 그때부터 지금까지 회사의 최고경영자 역할을 맡아왔다.

진보를 위한 책임 있는 발걸음

처음 7명이 모여 일을 시작할 때는 자신 외 다른 6명에 대한 책임의식을 가지고 일했으며, 차츰 직원수가 늘어나면서부터는 그 직원을, 그리고 그들의 가족들에 대한 책임으로 이어진다. 또한 회사의 비전을 신뢰한 투자자와 사업 파트너, 최종적으로 제품을 사용하게 될 고객에 대한 책임까지 모두 문 대표의 등에 짊어져 있다. 최고경영자로서의 육중한 책임의식을 반영하고 있는 문 대표의 평소 견해이다.

올해 초 1·25 인터넷 접속 불능 사고 이후 네트워크 트래픽 관리에 대한 관심이 급증함에 따라 인터넷 장비 트래픽을 효율적으로 처리해주는 네트워크 장비 시장이 활발하게 두각을 드러냈다. L7 기반 패킷처리기능을 지원하는 ‘핑크박스 3000’, ‘핑크박스 4000’을 연이어 출시하며 L7 스위치 시장에 뛰어난 파이오링크는 이미 지난해 L4 스위치 사업을 통해 좋은 성적을 거둔 바 있어 더욱 기대를 모으고 있다.

일은 곧 살아가는 과정

이제 2004년이면 파이오링크가 설립된 지도 만 4년이 된다. 이미 중국·일본 등지에서 탁월한 성과를 이끌어내고 있으며 앞으로는 더욱 더 시장을 확대해 나가면서 세계적인 경쟁력을 기를 계획이다. “글로벌 기업으로 도약하기 위한 전환점에 다다른 시점이라고 봐요. 그동안 탄탄한 밑바탕을 쌓아왔다면 이제는 본격적으로 해외시장에서의 기술적 측면에서 있어서 타기업과 대등하거나 앞서갈 수 있는 해가 될 것이라 전망하고 있습니다.”

갑신년 원숭이의 해를 맞이하여 남다른 개인적 소망이 있는지 묻자 24시간 내내 회사에 대해 생각하게 된다는 문 대표는 역시 파이오링크에 대한 기대와 희망으로 가득 차 있다. “한국에서의 성공스토리를 만들어 보고 싶어요. 글로벌 기업으로 성장한다면 단순한 개인적인 성취감을 떠나 사회를 선도하는 책임을 갖게 되는 것이라고 생각합니다. 우리가 먼저 길을 닦아놓으면 뒤따라오는 기업들에게도 도움이 될 것이구요.” 일은 곧 살아가는 과정이라는 문홍주 대표, 오늘도 쉽지만 달리는 벤처인의 모습 그대로이다.

다 음커뮤니케이션이 운영하는 다음쇼핑은 '디앤샵' (www.dnshop.com)이라는 새로운 브랜드를 도입하여 이미 종합 쇼핑몰과 비교해도 뒤지지 않을 정도의 매출액과 인지도를 보이고 있다. 디앤샵의 경우는 유통서비스 부문이 다음의 기존 광고 비즈니스와 차이가 있어 별도 운영하러 체제를 갖게 되는데 이를 총괄하고 있는 EC사업본부 CTO의 자리에 정근수 팀장이 있다.

협력 넘치는 벤처정신

68년 음력 12월생으로 원숭이띠의 끝을 잡고 있어서인지 원숭이처럼 분주하고 활동적인 성향이 두드러지지 않는 듯하다고 말한다. 그렇지만 겨울이면 시즌권을 끊고 스노보드 타러 다니고 인터넷 게임을 밤새워 몰두하기도 한다는 정 팀장은 실제 나이보다 훨씬 젊어 보이는 인상만큼이나 활력있는 생활을 즐기고 있다. 일에 있어서도 젊은 벤처 정신에 대한 애정을 드러낸다. 4년 전 공채를 통해 다음에 입사한 정 팀장은 면접을 보러 간 자리에서 청바지를 입고 있는 면접관들이 특히 매력적으로 다가왔다고 한다. "선후배 같은 전형적인 벤처 분위기, 그런 것에 대한 향수가 있었던 것 같아요."

회사를 다니면서 느끼는 가장 큰 즐거움도 함께 일하는 사람들과의 관계 속에서 비롯된다. 디앤샵은 LG샵, 옥션, CJ몰에 이어 매출 3, 4위 정도를 유지하고 있는데 쇼핑 분야를 시작하면서 초기 노하우가 부족했음에도 사내 직원들 간의 단결력과 끈끈한 정이 있었기에 지금의 성과까지 이룰 수 있었다는 것이 정 팀장의 확신이 담긴 말이다.

디앤샵의 기술적인 안정성과 속도에 대한 정 팀장의 자신감 또한 뒤지지 않는다. "새로운 기술을 도입해야 한다거나 업계 트렌드를 이끌어 나가야 한다는 부담이 있지만 내년에는 지금 트래픽의 두 배는 감당할 수 있도록 준비할 예정입니다." 현재 디앤샵은 다음에 속해있는 단순한 부속물이 아닌 차별적인 고급 쇼핑몰로 인식시키기 위한 브랜딩 작업에 주력하고 있다.

인생의 밑거름이 되는 값진 경험

아직 미혼인 정 팀장은 2004년 새해계획으로 가장 먼저 결혼을 꼽았다. 그리고 거창하지는 않지만 늘 마음깊이 다짐하고 있다고 운을 떼며 인생목표를 이야기한다. "팀을 이끄는 리더로서 제가 먼저 똑바로 서야 한다고 생각해요. 적어도 저 때문에 그만두는 사람이 없도록 하고 싶어요." 이에 덧붙여 지금까지 벤처인으로서 일하며 얻은 깨달음을 전한다.

"그렇게 낭만적이지도 않고, 그렇게 멋있지도 않고, 막봉에 시달려야 하고, 자주 밤을 새며 일해야 하고... 그렇지만 젊었을 때 벤처에서 고생하며 배운 것이 결국 자신에게 돌아와 경력이 되고 밑거름이 될 겁니다." 열정적으로 삶을 즐기고 끊임없는 성장을 목표로 삼는 정근수 팀장의 2004년이 기대된다.



사람을 이끄는 동력에
주목하는 리더
다음커뮤니케이션
D&shop
정근수 CTO