

지

난 5월 초, 휴대폰 단말기업체인 팬택이 세인들의 관심의 초점이 되면서 신문의 헤드라인을 장식했다. SK텔레콤의 자회사인 SK텔레텍을 전격 인수키로 하면서 단숨에 LG전자를 위협하는 거대 기업군으로 거듭나는 화려한 변신을 선보였기 때문이었다. 맥스전자의 평범한 평사원에서 출발한 박병엽 부회장이 91년 4000만원의 창업자금으로 벤처기업을 설립한 지 15년 만의 일이다. 그러나 여기서 멈출 기세가 아니다. '휴대폰 시장에서 글로벌 Top5'라는 다부진 목표를 정하고 명실상부한 글로벌 기업으로 나아가고 있다.

팬택의 고속성장 뒤에는 시장의 흐름을 읽고 앞서가는 선구안과 성장의 한계를 일거에 뛰어넘는 M&A전략이 뒷받침되어 있다. 팬택은 무선호출기 제조업체로서 증권거래소 시장에 회사 설립 후 최단기 상장을 기록하는 등 크

게 성장하였으나 '빠빠' 시장이 오래가지 않을 것을 직감하고 사업방향을 휴대전화 쪽으로 발 빠르게 전환하였으며 이 선택이 오늘의 팬택을 있게 한 첫번째 성장요인이었다.

항상 시장의 흐름을 주시하고 큰 방향을 놓치지 않는 노력만이 지속적 성장을 담보할 수 있다. 당시 유사 경쟁업체들이 '빠빠'에 집착하다 사업방향의 전환이 늦어 결국 실패한 사례는 기술 중심의 벤처기업에 좋은 시사점을 제공해 준다.

벤처기업이었던 팬택이 연간 매출액 3조원 이상의 메이저 기업군으로 도약한 결정적 요인은 미국의 대표적 기술기업인 시스코처럼 M&A를 통하여 지속적 성장을 추구하였다는 것이며 현대큐리텔의 인수가 주요 계기가 되었다고 할 수 있다. 하이닉스로부터 분사되어 모회사 구조조정의 일환으로 2001년 매출로 나온 현대큐리텔은 계속된 적자와 주요 연구 인력의 이탈 등으로 미래를 기약할 수 없는 나쁜 상황이 었다.

그러나 휴대폰 시장에서 규모의 경제가 필요하다고 판단한 박 부회장은 배수진을 치고 과감하게 자산규모가 훨씬 큰 현대큐리텔의 인수를 결단하였으며, 결

과는 M&A의 대표적 성공사례로 기록되고 있다. 팬택계열에서는 해외 시장 확대를 위해 해당 국가의 유통업체 인수를 고려하고 있는 등 향후 발전계획에도 M&A는 여전히 주요 전략으로 자리 잡고 있다.

우리 사회에도 기술과 기업가정신으로 승부하여 성공적으로 정착하는 벤처기업들은 적지 않다. 그러나 규모의 한계를 극복하고 도약을 이루어내는 기업은 많지 않다. '코리안 드림'을 이룬 기업들이 많이 나와야 벤처산업이 활성화되고 예비창업자들의 창업의지를 자극할 수 있다는 현실을 감안할 때, 이런 스타기업을 많이 배출하는 것은 우리 벤처업계의 소망이자 사명이다. 이런 측면에서 시장과 리스크를 읽는 현명함과 어려움을 극복할 수 있는 의지, 그리고 성장의 한계를 극복하는 과감한 M&A전략을 구사하는 팬택 같은 스타기업이 많이 배출되기를 간절히 바라는 마음이다.

O V E R T H E V E N T U R E

성장의 한계를 뛰어넘은 스타기업을 기대하며

글 _ 김한섭 (KTBN네트워크 대표, 한국벤처캐피탈협회 부회장)