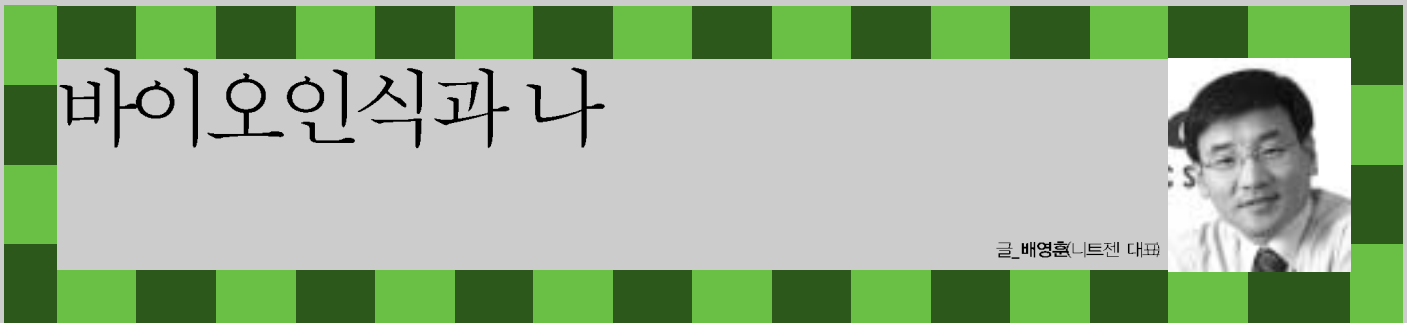


“국내 대기업에서 잔뼈가 굵은 사람이 이직 후 바로 벤처기업을 운영하면 실패할 확률이 높다”는 말이 있다. 그것은 그만큼 대기업과 벤처기업의 속성이 크게 다르다는 뜻일 게다. 그동안 현대와 삼성 등 국내 굴지의 대기업에서 오랜 기간 몸을 담은 나로서는 벤처기업에 뛰어드는 것이 커다란 모험이었다. 다행히 수년간 IT 기업을 창업하여 운영해봄으로써 대기업의 장점을 벤처의 속성에 접목시켜 강한 벤처를 만들 수 있다는 자신감을 가지게 되었다.

특히 삼성에 있을 때 세계적인 MBA인 미국 Whartonschool에서 공부할 기회가 있었는데, 이 당시 핵심 주제가 바로 'Globalization' 이었다. 비록 짧은 기간이었지만 기업이 어떻게 세계적인 회사로 성장할 수 있는가에 대해 많은 것을 배울 수 있었고, 이를 통해 우리나라의 유망 벤처기업을 세계적으로 육성시키고 싶은 강한 욕망에 사로잡히게 되었다.

이러던 차에 지문인식 벤처기업인 니트젠이라는 회사를 경영할 기회가 생겼다. 그 당시 국내에도 수십 개의 바이오인식 전문회사들이 있었지만 오랜 기간 시장이 열리지 않아 대부분 많은 어려움을 겪고 있었다. 니트젠도 예외는 아니어서, 전임 경영자의 경영 실패와 소송 등 여러 가지 복잡한 문제가 기다리고 있었다.

니트젠에 부임한 이후 가장 크게 신경을 쓴 부분이 바로 품질이었다. 만약 집에서 사용하던 TV가 고장이 나면 사람들은 특정 브랜드의 품질이 좋지 않다고 평가를 하지만, 바이오인식 제품이 고장 나면 바이오인식 자체가 좋은 기술이 아니라고 생각하게 돼 시장 자체가 위축될 수도 있기 때문이다. 그래서 어떤 기술이든 초기 시장에서는 품질이 가장 중요하다고 판단했다.



바이오인식 제품을 판매하는 데 있어 또 하나 넘어야 될 산은 바로 가격이었다. 이제까지 바이오인식 제품 없이도 크게 불편 없이 살아왔는데 굳이 비싼 바이오인식 제품을 살 리가 만무했다. 왜냐하면 사람들이 아직 사용해보지도 않은 제품을 비싼 가격에 사지는 않기 때문이다.

이 두 마리 토끼를 잡기 위해서 거의 2년간 전력을 다했다. 그 결과 전 세계의 클레임을 90% 이상 줄였고, 불량율도 0%대에 진입하게 되었다. 또 가격은 절반으로 내렸다. 그리고 세계적인 콘테스트에 참가해 우수한 성적을 거둔 결과, 전 세계 50여 개국에 수출하게 되었고 올해는 2년 전에 비해 매출이 4배나 신장할 것으로 예상되는 등 놀라운 성과를 비라보게 되었다.

경영자는 자신이 하려는 사업을 가만히 들여다보고 무엇을 해야 하고, 무엇이 우선순위를 알아낼 수 있어야 한다. 그리고 역경이 오더라도 조금씩 생각하지 말고 꾸준히 노력하며 참고 기다릴 줄 알아야 된다고 생각한다.

가끔 지인들이 “기업을 한마디로 정의하면 무엇으로 얘기할 수 있겠는가” 하고 물을 때 나는 주저 없이 “기업은 망한다”고 말하곤 한다. 듣는 사람들이 깜짝 놀라서 되물으면 “우리나라에 50년을 버티는 기업이 과연 몇 퍼센트나 되겠는가. 대부분 망하지 않는 게”라고 답한다. 조금은 역설적으로 들리지만 그만큼 기업은 살아남기가 쉽지 않다. 아무리 한때 성공한 기업이라도 한순간에 무너지는 것을 우리는 얼마나 많이 목도하였는가. 그래서 나는 오랜 기간 동안 무난히 기업을 이끌어가는 경영자들을 보면 무조건 머리가 숙여진다.

끝으로 우리나라에 성공하는 벤처기업인들이 많이 탄생하기를 진심으로 기원한다.