

고객은 사업적 만남이 아닌 가족 같은 만남 돼야

▣ (주)에이티생명과학, (주)에이티엔씨 정승인 총괄사장

“(주)AT생명과학의 경영은 언제나 새로운 가치를 창출해 내며, 새로운 과제로의 도전에 초점이 맞추어져 있습니다. 미래 시장을 장악하기 위한 앞선 발걸음은 때로는 힘들고 외로운 싸움이 될 것이지만, 끊임없는 노력과 도전으로 Global 자유경쟁 체제하에서도 무한경쟁력을 갖는 기업이 될 수 있도록 언제나 선도하는 자세로 앞으로 나아가겠습니다.” 이 말은 정승인 사장이 금년 8월 (주)에이티생명과학과 (주)에이티엔씨의 총괄사장을 맡으면서 한 취임 일성이다.

정 사장은 또 “(주)AT생명과학의 끊임없는 도전과 가치 창출은 모두 고객들을 위한 것이라”고 말하며 고객의 이익증대에 혼신의 노력을 다하고 있음을 밝히고 고객은 사



업적 만남이 아니라 항상 가족과 같은 만남이 될 것이라고 평소 고객에 대한 소신을 밝혔다.

대구 토박이인 정승인 총괄사장(49세)은 대구에 있는 심인고등학교와 경북대학교 동물자원학과를 졸업한 후 동 대학원에서 낙농미생물학을 전공했다.

이후 퓨리나코리아에 입사하여 영업부 지역부장, 동사 영업부 축우특판부장을 끝으로 지금의 에이티엔씨와 인연을 맺게 됐다.



▲ 신입사원 연수교육중인 모습

지난 '99년 11월에 (주)에이티엔씨 감사를 시작으로 '04년 9월 (주)에이티생명과학 감사, '09년 3월 (주)에이티엔씨 사장을 역임한 후 금년 8월 1일 현재의 (주)에이티생명과학, (주)에이티엔씨 총괄사장에 취임하여 꾸준한 성장세를 이루고 있다. 다음은 정승인 사장과와의 일문일답이다.

Q. 최고 경영자로서의 경영이념은?

A. 경영자로서 가장 중요하게 생각하는 것은 사람입니다. 기업은 결국 사람이 만들어 가는 것입니다. 단지 능력이 우수한 사람이 모여 있다고 해서 기업이 발전하는 것은 아닙니다. 기업의 비전, 이념, 문화 등 기업의 정신을 함께 하는 사람들이 모여 있을 때 기업은 하나의 유기체처럼 성장할 수 있습니다.

이런 정신이 공유 되어 있을 때, 구성원들이 자유롭게 행동하며 창의적인 결과를 만들면서도 책임과 규율이 있는 기업이 될 수

있습니다. 따라서 기업의 정신을 공유할 수 있는 사람들과 함께 하는 것이 무엇보다 중요합니다.

이렇게 정신을 함께하는 사람은 기업의 가장 중요한 자산입니다. 바른 정신 속에서 기술과 지식·정보가 축적 되었을 때 비로소 혁신적인 도약이 가능합니다.

이러한 인재가 성장하며 오래도록 역할을 할 수 있도록 이끌어 주는 것이 경영자로서의 역할이라고 생각합니다. 그래서 항상 인재들과 한 마음을 가질 수 있도록 소통하고 어머니처럼 보살피려고 노력하고 있습니다.

Q. 본인의 성격은 어떻다고 생각하십니까?

A. 섬세하고 꼼꼼한 성격입니다. 이러한 성격이 세부적인 면까지 실수가 없도록 살필 수 있도록 해 주고, 직원 개개인의 사소한 고충까지 살필 수 있도록 만들어 주는 원동력이 되지 않을까 생각합니다.

사원들이 때로 제 표정을 보면서 '엄마 미소'라고 말할 때가 있습니다. 부드러운 표정과 대화는 사원부터 사장까지 전 구성원의 소통을 원활하게 합니다. 이러한 소통이 구성원을 하나의 정신으로 묶어 줄 수 있다고 생각합니다.

Q. 사장님의 좌우명과 생활신조는?

A. 기업의 사훈과 같은 '성실과 신의'입니다. 성실과 신의는 모든 인간 관계의 밑바탕

입니다. 성실과 신의를 통해서만 '신뢰 관계'를 구축할 수 있습니다. 기업 구성원 간의 신뢰 관계를 통해 고객에게 믿음을 주는 제품과 서비스를 만들 수 있고, 그러한 제품과 서비스를 성실과 신의로 고객에게 제공할 때 고객과의 신뢰 관계가 생깁니다. 지금의 시장에서는 고객과의 신뢰 관계를 만들고 유지하지 못하면 살아남을 수 없습니다.

또한 성실과 신의로 만들어진 신뢰 관계는 효율을 만듭니다. 구성원을 신뢰하고 업무와 책임을 위임하고, 또 그 구성원들은 그것을 완수하기 위해서 최선을 다하는 기업의 효율은, 그 구성원을 믿지 못하고 모든 업무를 일일이 점검하고 감시하기 위해 별도의 시간과 노력을 투여해야만 하는 기업보다 훨씬 효율적입니다.

Q. 앞으로 축산 및 사료산업이 나아갈 길은?

A. 내년 하반기부터 성장촉진용 항생제의 사료첨가가 금지 됩니다. 우리보다 낮은 생산비로 축산물을 생산하고 있는 미국, EU와 FTA가 체결 되어 발효 될 예정입니다. 환경 문제와 동물 복지의 문제가 대두되고 있습니다.

국제 곡물가는 상승하고 있으며, 곡물의 품질은 저하 되고 있습니다. 그러나 여전히 국내의 축산은 낮은 생산성 문제로 신음하고 있습니다. 각종 바이러스 질병의 창궐과 만연으로 질병 문제는 어느 때보다 심각합니다. 브랜드화로 어려움을 극복하려는 시도가 있지만 소수의 성공 사례를 제외하고는 실제로 차별화된 축산물 브랜드를 찾기

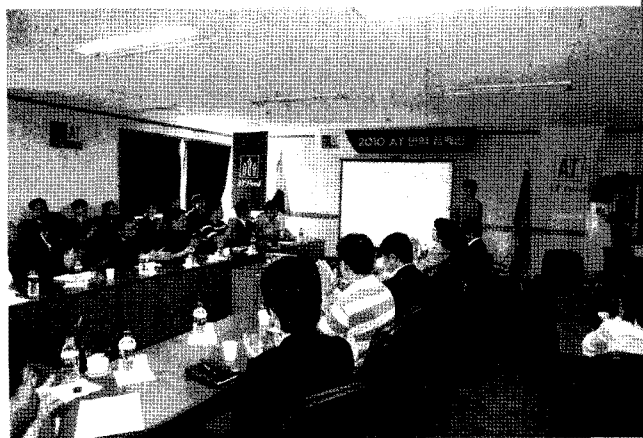
도 힘든 현실입니다.

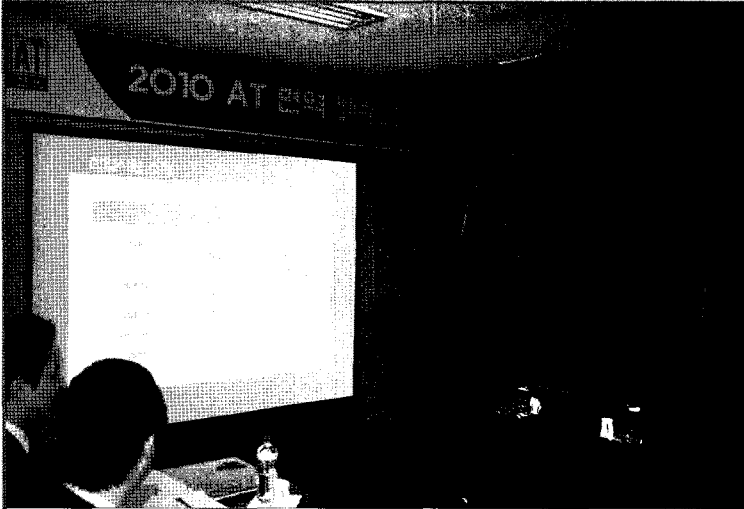
사료산업 이외에도 축산 농가, 시설, 분뇨 처리, 수의 및 약품, 육가공 및 유통 등 모든 단위들의 노력이 필요할 것입니다만, 축산물 생산비의 50%~60%를 차지하는 것이 사료인 만큼, 축산시장이 이런 어려움에 처해 있을수록 사료산업이 문제를 해결하는데 중요한 역할을 해야 합니다.

옥수수 등의 주요 원재료의 품질이 악화되는 현실을 극복할 수 있는 대안을 개발해야 합니다. 새로운 원재료를 개발하고 가공 방법을 개발하여 곡물가가 상승하더라도 사료가격을 낮출 수 있는 방법을 장기적으로 찾아야 합니다.

성장촉진용 항생제를 사용하지 않더라도 생산성이 향상 될 수 있도록 사료의 품질을 향상 시켜야 합니다. 실질적으로 차별화가 되는 축산물 브랜드를 개발할 수 있도록 사료산업이 역할을 해야 합니다. 그리하여 국제 경쟁력을 갖추지 못한다면, 결국 우리보다 높은 축산물 생산성을 가지고 사료의 원재료인 곡물을 직접 생산하는 국가들에게 대한민국 축산 시장과 사료 시장을 내주게 되고 말 것입니다.

우리가 국제 경쟁력을 갖추게 된다면, 오





▲ 2010 AT 면역 캠페인 강의 모습.

히려 우리 인근에 우리보다 축산이 낙후되었으며 축산이 성장하고 있는 국가들에 기술과 제품을 수출할 수 있는 기회를 가질 수 있습니다. 위기를 기회로 전환 시키고자 하는 노력이 필요한 시점입니다.

Q. 취임 이래 평가할 수 있는 업적들은?

A. 무엇보다 'AT 면역사료'의 개발입니다. 배합사료 내 항생제 감축에 대한 시장과 정부의 요구는 꾸준히 증가하고 있습니다. 그러나 유럽 등 선진국의 사례를 살펴봐도 성장촉진용 항생제 첨가가 금지된 이후 질병 발생률과 가축 폐사율이 증가하고 그것이 항생제 첨가 금지 이전 수준으로 회복 되는데 상당 기간이 걸리는 것을 볼 수 있었습니다.

우리나라에서도 비슷한 양상이 일어날 것이라고 예상할 때, 현재도 선진국에 비해 생산성이 떨어지고 질병이 만연한 것을 생각하면 그 문제가 더욱 심각할 수 있습니다. 사료의 측면에서도 분명한 대안이 필요합니다.

항생제가 세균을 죽여 질병에 대항하는 것이라면 면역력강화제는 가축이 스스로 질병에 대항할 수 있도록 만들어 주는 것입니다. 특히 항생제로 죽일 수 없는 바이러스성 질병이 축산의 주요한 문제로 대두 되는 현실을 감안하면 면역력 강화는 훌륭한 대안이 될 수 있습니다.

AT생명과학은 인체 의약품 전문 바이오벤처 회사인 STRbiotech과 공동 연구를 통해 신개념 면역 강화제인 '면역이'를 개발하였으며, 이를 배합사료에 적용하여 'AT 면역사료'를 개발하였습니다. '면역이'는 인체용 면역 제품의 기술을 가축용 사료에 적용할 수 있을 만큼의 경제성을 확보하기 위해서 오히려 인체용 면역 제품보다 높은 면역 활성을 나타내도록 만든 획기적인 제품입니다.

기존의 주력 제품에서 'AT 면역사료'로 기존 고객의 제품을 전면적으로 교체한 후 수 많은 실증자료들이 쏟아지고 있으며, 신규 시장에서의 반응도 가히 폭발적입니다. 향후 성장촉진용 항생제 첨가가 금지된다고 해도 걱정 없을 대안을 개발했다는 점에서 대내적으로나 대외적으로나 가장 중요한 업적이라고 생각합니다. ■

(글·사진: 권영길 차장)