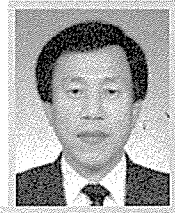


사람 좀 키우며 삼시다



(주)제일컴테크/대표이사 신현직

장사를 하다 보면 당연히 부디치게 마련이다. 물론 고객으로부터 좀 더 좋은 조건의 가격을 받을 수 있다면 얼마든지 경쟁을 하겠지만 서로가 가격만 깎아 내리니 어느 때는 무엇 때문에 장사를 하는가 허탈해 질 때가 한 두 번이 아니다.

고객의 입장에서야 싸게 사니까 당연히 좋을 것으로 생각하게 되겠지만 꼭 그렇지 만은 아니라는 점을 확실히 말해주고 싶다.

어느 기업에 물류자동화를 위한 제안서를 제출할 때였다. 2,3년간 열심히 물밑 작업을 한 프로젝트였기에 별 걱정 안하고 있었다. 그러나 너무 쉽게 생각한 탓인지 금방 문제가 터지고 말았다. 전혀 생각치도 안했던 H회사가 제안서를 제출한 것이다. 사실 이번 프로젝트는 가격 보다도 프로젝트의 성공 그 자체가 관건이었기 때문에 프로젝트 수행의 노하우가 없이는 함부로 뛰어 들 수 없는 만만찮은 건이었다.

그런데도 지금까지 전혀 경험이 없는 H사가 끼어 든 것이다. H사는 이번 프로젝트를 전혀 모르고 있었다. 평소

친하게 지내던 터라 저녁식사 하면서 회사 이야기가 나와서 은근히 자랑스럽게 이번 프로젝트를 말한 것이 화를 불러 온 것이다. H사는 실무 작업을 전혀 안 한 상태여서 실무진들로부터도 외면 당하고 있는 상황이었지만 사장의 안면으로 윗선을 타고 압력을 가하며 내려왔다.

제안 설명회시 우리는 프로젝트의 중요성과 성공의 난이도를 강조하면서 프로젝트 팀장의 역할을 매우 강조하였다. 우리가 어렵게 만난 경영진들도 우리들의 주장에 상당히 수긍하면서 연상 고개를 끄덕거리 주었다.

그러나 결과는 참패이었다. 기획실장이 만들어 보고한 최종 보고서에는 우리가 그동안 주장하였던 점들이 검토항목에는 모두 들어가 있었지만 상대방과의 점수차가 거의 없었다는 실무진들의 귀뜸 이었다. 도대체 어디서 프로젝트 팀장을 구한단 말인가, 사람 구하는데 만 몇 주 아니 몇 달이 걸릴텐데 그러다간 어느 세월에 프로젝트를 완성할 것인지 도무지 이해되지 않았다.

실무진들도 경영진이 이상한 결정을 내린다는 불평을 수 없이 늘어놓았지만 현실적으로 우린 프로젝트를 놓친 것이다.

며칠 후 나는 또 다시 까무라칠 뻔 하였다. 이와 유사한 프로젝트를 수행하고 있던 기술자 2명이 사표를 낸 것이다. 사장과의 면담도 없이 아주 안 나온다는 것이다. 연락

도 두절되었다고 한다. 이들이 없으면 우린 당장 납기를 맞추기가 어렵게 되는데도 말이다. 내심으로는 진행 중이던 프로젝트를 조기 마감하고 이번에 추진하던 신규 프로젝트에 이들을 투입할 계산이었다.

그런데 나는 두 번 뒤통수를 맞은 것이다. 신규 프로젝트를 놓쳤을 뿐 아니라 하던 프로젝트 마저 약속기간 내에 마치기가 어렵게 되었으니 도대체 이일을 어떻게 수습한단 말인가.

결국 우리가 알아낸 것은 두 기술자가 H사로 갔다는 사실이었다. 그것도 매우 좋은 조건으로 대우받으며 입사했다는 것이다. 세상에 이럴 수가 있을까. 떠나버린 기술자들도 미웠지만 더 야속한 것은 H사 사장이었다.

앞으로도 같은 업계에서 얼굴 마주볼 날들이 많은데 어떻게 눈앞의 이익만을 위하여 이런 야만스런 일을 벌린단 말인가. 당장 전화를 걸던가 아니면 사무실로 뛰어가고 싶었지만 참기로 했다. 우리회사는 기술자가 있었고 너희는 없으니까 결국 있는 자가 없는 자를 줄 수 밖에 없지 않은가.

그러나 내 마음은 아직도 섭섭하다. 다만 그 때 나는 이런 사람은 절대로 전문가협회 회원이 되어서는 안 된다고 독백처럼 중얼거렸을 뿐이다. 다행인지는 몰라도 H사 사장은 아직까지 회원으로 영입되진 않고 있다.