

큰일은 결단이 필요하고, 작은 일은 세부계획이 필요하다.



이종근 (주)이소프팅/대표이사

최 근 벤처기업들은 계속되는 경제침체의 여파로 많은 어려움을 겪고 있다. 일부에서는 문을 닫거나 월급을 제때 지급하지 못하는 상황이 생겨날 정도다. 이렇듯 어려운 시기에 위기를 기회로 만들어 재도약을 시도하고자 가뜩이나 어려운 현 상황을 타개하는 방법으로 틈새시장 진출전략을 세워본다.

모든 벤처기업이 3년을 건디기 어렵다

지금까지 회사를 운영해 오면서 벤처는 벤처다워야 한다는 것을 깊이 깨달았다. 기업을 잘 운영하기도 쉬운 일이 아닌데 가뜩이나 어려운 경제상황으로 고민이 이만저만이 아닌 상황에서 벤처기업은 절대 방만해서는 안 된다.

그러니까 큰일은 결단이 필요하고 작은 일은 세부계획이 필요한 것입니다. 결단이란 예스나 노만 있는 것이다. 대부분 사람은 이를 혼동하고 큰일에 세부계획을 세우느라 시기를 놓치고 작은 일에 세부계획을 세우지 않고 소홀히 취급하여 낭패를 보는 수가 종종 있다.

약력 : • 75~78 한국과학기술연구소 • 78~80 영진약품공업 • 80~2000
상환기업(주) • 현재 (주)이소프팅 대표이사/(주)CKNTI 회장

특히 경영자는 결정은 짧게, 생각은 나중에 할 수 있어야 하며, 벤처경영의 특성상 빨리 판단하고 결정해야 하고, 그에 따르는 모든 책임까지도 짊어져야 하기 때문에 어깨가 무겁다.

벤처 CEO는 평소 머릿속에 수만 가지 생각들과 대안을 가지고 있지 않으면 안 된다. 또 벤처기업은 대기업처럼 직급에 따른 명령라인을 가져서도 안 되며 개개인이 독립적으로 맡은 바 역할과 업무를 수행할 수 있어야 한다. 벤처는 말 그대로 '일당백'이어야 한다.

많은 벤처기업들이 어려움을 겪고 있는 요즘, 위기는 기회가 될 수 있다. 그리고 그 기회는 틈새시장에 있다. 이소프팅은 국내에 판매되는 오라클 제품에 대한 유지관리와 교육, 고객관계관리(CRM)를 틈새시장으로 보고있다.

이소프팅은 오라클의 국내 라이선스 총판 및 유지보수 지정업체로 공공, 교육, 금융, IT업계 전반에 걸쳐 제품공급 및 교육 기술지원을 담당하고 있다. 국내에 이들 제품에 대한 교육 및 유지관리할 수 있는 기술자가 드문 반면 이소프팅은 전문인력을 갖추고 있으며 이를 통해 월 2,000만원의 수익을 얻고 있다.

또한 이소프팅은 자체 개발한 CRM을 이용해 국회의원이나 병의원, 공인중개사사무소, 식당 등에 CRM을 이용할 수 있도록 하고 10만~20만원의 수수료를 받는 광고용 쇼핑몰을 세워놓았으며, 위 사람들을 CRM으로 한데 묶어 인터넷을 통해 고객관리가 가능케 하고 네티즌에게는 지역별 또는 서비스별로 원하는 정보를 얻을 수 있도록 할 방침이

다. 지난해 하반기부터 추진해온 CRM사업을 통해 올해만 20억원의 매출을 올릴 수 있을 것으로 기대하고 있다.

지금까지는 매출실적을 올리는 데 주력해 왔으나 올해부터는 실적보다는 매출 구조를 현실화하여 리스크가 큰 사업은 하지 않으며 틈새시장을 공략해 실제 수익이 발생할 수 있도록 힘을 쏟을 것이다.

회사들이 보통 경영여건이 어렵다고 하면 떡방아 찧듯 직원을 줄이고 조직을 슬림화 하려한다. 이는 단기처방은 될 수 있으나 중·장기적으로는 별 도움을 주지 못하고 오히려 해가된다. 몸에 무리하게 칼을 대기보다는 체력을 강화하려는 노력이 우선 시 되어야 한다.