

한국 네트워크 장비산업의 지킴이

다산네트웍스 남민우 대표

“나는 성공한 벤처인이 아니다. 단지 실패하지 않은 장사꾼일 뿐이다.”

올해로 창업 10주년을 맞는 다산네트웍스 남민우(43) 대표. 세계적인 통신 장비업체 시스코, 쓰리콤과 경쟁하는 국내 제일의 네트워크 장비업체를 이끄는 남 대표는 그저 자신은 운 좋게 망하지 않은 장사꾼이라고 겸손해 했다.

지난해 메트로 이더넷 장비의 선전에 힘입어 500억원대 매출을 달성한 다산네트웍스는 올해 신규시장으로 급부상한 20Mbps급 VDSL 장비시장 공략에 적극 나서 이 분야에서만 전체시장의 50% 이상을 장악하겠다는 야심찬 전략을 세우고 있다.

2005년 세계 톱10 네트워크 장비업체로 진입한다는 목표를 마련하고 첫 번째 과제로 올해 네자리수 매출을 달성하기로 했다. 특히 지난해 주력사업인 메트로 이더넷 시장을 석권하면서 흑자전환에 성공했다고 판단하고 올해 VDSL 부문에서 자사만의 신속한 제품개발력과 가격대비 우수한 제품성능을 통해 또 한번 성공을 이뤄낸다는 방침이다.

변신과 도전 그리고 성공

남 대표의 삶은 도전과 변신의 삶이라고 해도 과언이 아니다. 그의

어릴적 꿈은 육군사관학교를 진학하여 군인의 길을 걷는 것이었지만 유달리 공부에 머리가 튼 그는 주위의 충고와 고민 끝에 엔지니어로 자신의 삶의 방향을 선회했다. 지금은 엔지니어에서 다시 국내 제일의 네트워크 장비업체를 이끄는 CEO로 변신해 또 다른 아이টে임을 찾아 도전하고 있다.

남 대표가 본격적으로 사업에 뛰어든 것은 지난 91년. 서울대 기계공학과를 졸업하고 대우자동차 기술연구소 등을 거쳐 사업을 시작했다. 물론 처음부터 네트워크 장비사업을 시작한 것은 아니었다. 엔진 시험 자동화 시스템 전문업체인 다산기연을 모태로 시작한 그의 사업은 그런대로 순조롭게 이루어지고 있었다. 그러던 그에게도 위기의 순간은 있었다. IMF라는 경제한파가 그라고 해서 비켜가지 않았던 것이다. 그러나 그는 위기를 기회의 순간으로 만들었다.

1998년 국내 사정이 어려워지자 남 대표는 직접 12명의 기술개발 인력을 이끌고 당시 협력업체였던 미국 실리콘밸리의 마이크로텍을 찾아 갔다. 그곳에서 1년 정도 밤새워 일하며 마이크로텍과의 채무관계를 정리하고 오히려 100만 달러를 벌어들였다. 실리콘밸리에서 그는 새로운 사업아이টে임을 찾아냈다. 시스코와 인터넷 경매업체인 이베이(e-bay)는 그에게 새로운 도전과제를 제공했다. 지금의 다산네트웍스도 그 때의 아이টে임을 바탕으로 성장한 회사이다.

미국에서 귀국한 남 대표는 라우터 개발과 인터넷 경매사업에 본격적으로 뛰어 들었다. 소프트웨어에서 네트워크 산업으로 주력 산업업종을 바꾼 것이었다. 1991년 창업한 뒤 축적해 놓은 실시간 응용체계(RTOS), 임베디드 리눅스 기술이 라우터 개발에 많은 도움이 됐다.

그러나 모든 것이 순조로운 것만은 아니었다. 새로운 산업에 적응하기도 전에 벤처산업 전반에 걸쳐 위기가 찾아 왔다. 이때 전 사원이 합심해서 노력한 것이 위기를 기회로 만든 이유라고 설명하며 사원들에게 공로를 돌리는 것도 잊지 않는다.

결국 그는 1년 만에 다산네트웍스를 국내 최대 네트워크 장비업체로 성장시켰다. 세계 최대업체와도 어깨를 견줄 만큼 기술력도 확보했다. 삼성, LG 등 대기업조차 해내지 못한 일을 중소벤처기업을 이끄는 그가 이룩해낸 것이다. 외국의 네트워크 장비업체와 본격적인 경쟁은 중대형 라우터를 만들어 내면서 시작됐다.

시스코 등 외국회사가 거의 독점하다시피한 국내 네트워크 장비시장에 브레이크를 걸기 시작한 것이다. 라우터뿐만이 아니다. 라우터와 함께 인터넷 스위치, 인터넷 서버 등을 비롯해 리모트 액세스 시스템(RAS), SDSL 접속시스템 등은 모두 국내 인터넷 산업의 뿌리를 손쉽게 장악해 온 외국업체들에게 무시할 수 없는 위협이 되고 있다.

성공보다 실패하지 않는 경영이 중요

남 대표에게는 창업 이후 변함없이 지켜 온 신조가 있다.

‘돌다리도 두들려 가라’ 즉, 신중하게 결정하고 책임감 있는 경영을 하는 것이다. 그는 성공을 쫓는 사업보다는 실패하지 않는 경영이 중요하다고 말한다. 그가 네트워크 장비라는 사업 아이템을 선택한 것도 성공보다는 실패하지 않을 자신감이 있었기 때문이다. 1998~1999년 미국에 나스닥의 붐이 일 때 그는 시스코와 인터넷 경매업체인 이베이(e-bay)를 연구하고 분석하며 철저히 준비했던 것이다.

그 결과 국내 최대의 네트워크 장비업체로 우뚝 설 수 있었고 현재 이셀피아와 합병된 이세일도(eSALE)도 국내 2위의 거래량을 기록하는 인터넷 경매업체로 성장할 수 있었다. 남 대표는 요즘의 벤처위기는 대박만을 쫓는 무모함이 지금의 상황을 만들었다며 창업을 하기 전에 서두르지 말고 신중하게 생각하고 충분히 준비하며 돈되는 사업 아이템을 찾으라고 후배 벤처인들에게 충고한다. 그리고 욕심부리지 말고 성공보다는 생존의 전략을 세워야 한다는 말도 잊지 않았다.

“한 때 우리 사회에는 벤처열풍이 불어닥친 때가 있었습니다. 하루가 멀다하고 우후죽순처럼 벤처기업이 생겨났습니다. 더욱이 정부는 경제적 위기를 극복한다며 무분별한 벤처육성책으로 벤처창업을 부추겼습니다. 이 모든 것이 준비되지 않은 상태에서 이루어졌기 때문에 오늘날 벤처붕괴라는 심각한 상황에 직면하고 있는 것입니다”라며 따끔한 충고도 아끼지 않았다.

성공을 부르는 열정과 자신감

“2005년까지 500억원 이상 최대 1조원대의 매출을 올리는 세계적인 네트워크 장비회사를 만드는게 목표입니다”

다산네트웍스가 10주년에 맞춰 새로이 도전하는 미래는 다름아닌 네자릿 수 매출달성을 통해 세계적인 기업으로 자리매김하는 것이다. 이미 지난해 매출 500억원을 돌파하며 사상 최고의 성적을 거뒀지만 이에 만족하지 않고 더 나은 미래를 위한 도전을 계속하기 위해 세운 목표다. 물론 매출 1000억원 돌파가 그리 쉬운 일은 아니다. 더욱이 IT시장의 불황이 계속되고 있고 국내 네트워크장비 시장 전망도 밝지 않은 상황이기에 이러한 목표를 이루는 것은 쉽지 않다.

최근 경기침체로 인해 대부분의 국내 네트워크 장비업체들이 움츠리고 있는 상황을 감안할 때 다소 조심스러운 법도 하지만 남 대표의 자신감은 수그러들지 않는다. 돌다리도 두들기는 신중함과 치밀한 전략에서 나오는 자신감이다.

남 대표는 축구광이다. 지난 10년간 바쁜 사업일정에도 휴일에는 어김없이 축구화를 신을 정도로 열정적이다. 이런 열정에서 배어나는 자신감이 남민우 대표만의 성공비결이 아닐까...

