



비트컴퓨터 조현정 대표

## 초심(初心)을 잃지 않은 벤처장인

우리는 흔히 어느 한 분야에서 묵묵히 자신의 자리를 지키며 혼맥을 잇는 사람들을 장인(匠人)이라 부른다. 열악한 환경에서도 끈질기게 제 길을 고집한 이런 장인들을 '인간문화재'로 받들어 존중하고, 이들이 만든 물건을 최고로 인정하고 있다.

벤처업계에도 그러한 인물이 자못 많다. 벤처기업에 종사하거나 벤처를 꿈꾸는 사람이면 한번쯤은 들었을 듯한 비트컴퓨터 조현정 대표(46). 그가 바로 20년간 의료정보솔루션의 한 우물을 판 그야말로 '벤처장인'이다.

### 신념과 '무모함'을 무기로 창업

조 대표에게는 국내 벤처 1호, 대학생 벤처 1호, 소프트웨어 전문 회사 1호, 성공한 벤처인 등 수 많은 수식어가 따라 다닌다. 그러나

이런 것만으로 그를 표현하기에는 부족함이 많다. 왜냐하면 그가 바로 우리나라 벤처의 역사이자 산증인이고 벤처에 도전하는 사람들에게 표본이 되기 때문이다.

흔히 그를 가리켜 성공한 벤처인이라고 하며, 실제로 그는 성공한 벤처인이다. 그러나 그가 지금의 자리에 오르기까지 초심(初心)을 잃지 않았음과 더불어 누구도 가지 않는 길에 대한 도전정신이 있기에 가능했다.

조 대표가 처음 회사를 설립할 때의 모습은 '무모함' 그 자체였다. 대학재학생의 학력에 기업 근무경력조차 없는 사회초보, 소프트웨어에 대해 무관심한 사회 분위기, 아무런 인맥도 없는 상황...

그는 고민했다. 그리고 마침내 결정을 내렸다. 누구에 의해서도 개척되지 않은 땅, 그러나 반드시 개척돼야 할 땅, 그렇다면 먼저 가자고 결심한 것이다.



그렇게 조 대표는 1983년 450만원을 가지고 청량리 어느 번두리 호텔방을 빌려 2명의 직원과 함께 비트컴퓨터를 설립했다.

하지만 1983년 당시만 해도 '소프트웨어'라는 단어조차 생소했고 소프트웨어라는 무형자산의 가치를 인정받기는 커녕 값을 받고 판다는 것은 상상조차 힘든 상황이었다. 이런 악조건에서도 비트컴퓨터를 설립할 수 있었던 것은 자신에 대한 믿음과 공학도로서 가진 능력인 SW 기술을 사회에 접목시킨다는 신념 때문이었다.

그가 여러 분야 중에서 의료분야를 선택한 것은 의료계는 인텔리계층이기 때문에 소프트웨어의 가치를 어느 정도 인정해줄 수 있리라라는 기대와 고소득 계층이라는 판단이 있었기 때문이다(그의 사업가적인 면모를 볼 수 있는 부분이다). 그의 판단은 적중했다. 그리고 성공했다. 소프트웨어의 불모지와 같은 이 땅에 소프트웨어의 화려한 꽃을 피웠고 고작 직원이 3명에 불과했던 작은 회사에서 이제는 180명의 견실한 기업으로 성장했다.

## 20년을 한결같이 지켜온 창업정신

조 대표는 사업을 시작하면서 지금까지 변함없이 지키고 있는 창업정신이 3가지 있다. 먼저 '좋은 제품으로 고객을 만족시켜라' 즉, 기술력이 뒷받침되어야 한다는 것이다. 조 대표는 "정보산업은 첨단



기술이 생명입니다. 부족한 실력으로 열심히 일만하면 회사와 국가를 망하게 할 수밖에 없습니다"라며 기술의 중요성을 강조한다. 그리고 매년 매출액의 20% 가량을 오로지 의료 관련 소프트웨어 연구개발에 투자하고 있다. 그 결과 150여 가지의 의료관련 소프트웨어를 개발하여 국내시장은 물론 해외시장에서도 기술력을 인정받고 있다.

실제로 비트컴퓨터는 코스닥에 입성할 1997년 당시 634:1이라는 사상 최대의 공모경쟁률을 기록했다. 코스닥 과열현상이 일어난 1999년 보다 한참 전의 환경임을 감안한다면 그만큼 비트컴퓨터의

기술력을 확신하는 투자자가 많다는 것을 확인할 수 있다.

그리고 또 한 가지는 바로 '사람, 즉 직원'이다. 자신의 뜻을 이루게 해준 주체가 바로 직원들이기 때문이다. 그래서 그는 직원들을 가족이라 표현한다. 흔히 오너가 되면 직원들을 가족이라고 말하지만 그의 말과 행동 속에는 진실함이 배어 있다.

직급의 차이는 있겠으나 그는 항상 자신과 직원을 동등하게 생각한다. 결코 오너라고 해서 사치하지 않고 직원이라고 해서 차이를 두지 않는다. 모든 근무조건을 직원들 입장에서 구성하여 편리하고 쾌적한 근무환경을 만들려고 노력한다.

IMF한파로 온 나라가 어려움을 겪을 때 남들은 구조조정이다, 임금삭감이라 하여 부산을 떨 때 직원들의 사기를 높이기 위해 오히려 급여를 올려 준 일화는 아직도 테헤란밸리 사이에서 심심찮게 회자되고 있다.

마지막으로 그가 강조하는 것은 '나눔의 경영, 즉, 이익의 사회환원'이다. 그는 지난 2000년 사재를 털어 장학재단을 설립했다. 특이한 것은 담배를 피지 않는 고등학생을 대상으로 장학금을 지급하고 있는 것이다. 담배를 피지 않는 것은 공부를 잘한다는 것 보다 더 의미가 크다고 그는 말한다. 그 이유는 학생 때 할 수 있는 일과 해서는 안되는 일을 구분하고 원칙을 지키는 태도를 가진 사람은 사회에 나와서도 바르게 살 수 있다고 생각하기 때문이다.

뿐만 아니라 그는교육센터를 통해 소프트웨어 개발자를 양성하고 있다. 사업가의 입장에서 보면 큰 돈 벌이가 되는 것은 아니지만 엘리트 인재양성을 통해 나 혼자만, 내 회사만 커나가는 것이 아니라 기업과 사회 모두가 함께 성장하는 그런 풍토를 만들고자 하는 것이다.

## "아직 우리는 1등이 아니다"

하루에도 수 십개의 벤처기업들이 대박의 꿈을 찾아 나타났다가 사라지기를 반복하고 있다. 그러나 그는 20년 동안 한결같은 모습으로 굳건히 자신의 자리를 지키고 있다.

그는 말한다. "다양화? 다원화가 화두인 지금 한 우물을 파는 것은 결코 쉽지 않은 일이다"고. "하지만 초심을 잃고 매출을 부풀려 회사 규모를 키우고, 자금을 펀딩(조달)해 주가를 올리는 데 전념하다 보면 벤처 본연의 도전정신은 퇴색하기 마련이다"라고.

그가 성공한 벤처인으로 존경받는 이유는 이제 너무나 명확해졌다. 항상 초심을 유지하며 끊임없이 연구하고 노력하는 자세. 이 모든 것을 그는 한 마디로 결론지었다.

"아직 우리는 1등이 아니다"라고.