

## 도전과 패기로 뭉친 '열혈여아(熱血女兒)'

이지디지털 이영남 대표

“여자는 여자로 태어나는 것이 아니라 여자로 길들여지는 것이다.”

이 구절은 현대 페미니즘 논란을 일으킨 시몬 드 보부아르의 작품 속에 나온다. 그녀의 선언적 문구가 아니더라도 어쩌면 우리나라 여성들의 삶이 그러하지도 모른다. 남성중심의 한국사회에서 여자로 태어나기 보다는 여자로 길들여져 왔다고 말하면 조금은 과장일까.

하지만 대부분의 여성들은 순종을 강요당하고 있는 것이 사실이다. 조금 튀는 행동이나 뛰어난 능력을 보이면 ‘팔자 센 여자’라고 세간의 입방아에 오르내리는 것 또한 부인할 수 없는 현실이다. 그럼에도 흔히들 21세기를 ‘여성의 시대’라고 한다. 심지어 여성인력의 활용여부가 국가 발전의 사활을 좌우한다는 지적이 나오고 있다.

그러나 아직도 우리나라 여성들의 삶은 ‘길들여지는 삶’에서 벗어나지 못하고 있는 듯하다. 특히 사회적 편견과 불평등 속에서 여성이 기업을 경영한다는 것은 실로 상상을 초월하는 고뇌를 요구한다.

### 여성벤처업계의 ‘대모’

이지디지털 이영남 대표(45) 역시 여자가기 때문에 겪어야 할 숏한 고초를 당했다. 하지만 세상이 아무리 옳아매도, 식을 줄 모르는 정열 하나로 모든 역경을 극복한 그는 이제 여성벤처업계의 ‘대모’로 우뚝

서 있다. 넘치는 정열과 선 굵은 사업스타일, 그리고 폭넓은 인간관계를 유지하려는 노력이 통신용 광계측기분야의 알짜기업 이지디지털을 이끄는 그만의 힘이자 노하우이다. 결국 길들여지지 않는 삶을 살기 위한 노력이 오늘의 그를 만들었고, 연간 300억원대 매출을 올리는 기업인으로, 한국여성벤처협회 회장으로 열심히 사는 밑거름이 된 셈이다.

그의 사업의 시작은 15년 전으로 거슬러 올라간다. 88올림픽으로 전세계가 한국을 주목하고 있을 무렵 그녀가 몸담았던 광덕물산 조석훈 회장으로부터 러브콜을 받았던 것이다. 적극적인 성격과 바이어를 물고 늘어져서라도 일을 성사시키는 업무 추진력을 눈여겨 본 조 회장의 판단 때문이었다. 그 때 그의 나이 서른 하나. 이제 막 결혼한 그가 공장과 영업현장을 오가며 신혼 시절을 보내게 된 것도 조 회장의 덕(?)인 셈이다.

“처음에는 OEM방식으로 산업용 계측기를 생산했습니다. 하지만 이것만으로 회사가 커질 수는 없었죠. 특히 여자로서 국내 영업을 확장하기란 너무나 힘들었습니다. 차라리 해외로 나간다면 더욱 승산이 있을 것이라 판단하고 해외로 다리품을 팔며 다리품을 팔았습니다.”

그의 모습에서 생산의 60% 이상을 수출한다는 이지디지털의 저력을 실감할 수 있다.

## 탁월한 비즈니스 '여장부'

이 대표는 여자로서의 매력 이전에 기업인으로서의 특별한 장점을 갖고 있다. 첫째, 누구에게도 뒤지지 않는 진취적인 비즈니스 마인드와 타고난 마케팅 감각을 들 수 있다. 벤처산업의 개화기에 전통산업에서 하이테크 분야로 진입할 수 있었던 것도 바로 이런 능력에서 기인한다. 특히 지난 1999년 LG로부터 범용계측기 사업을 인수한 업적은 그만의 탁월한 비즈니스 능력을 보여주는 대목이다. 이를 계기로 이지디지탈은 단순 산업용 계측기 생산업체에서 통신용 광계측기 전문회사로 탈바꿈할 수 있었다.

둘째, '죽기 아니면 까무러치기' 식의 끊임없는 도전정신이다. "벤처란 혼자만 잘 한다고 되는 것이 아닙니다. 자기만의 핵심기술을 가지고 다양한 분야의 전문가와 전략적 제휴를 통해 세계시장으로 도전할 때 진정한 벤처가 탄생하는 것입니다"라고 말하는 그는 지난 2000년 미국의 통신네트워크 장비업체인 ADC텔레커뮤니케이션스와 전략적 제휴를 맺었다.

이로서 이지디지탈이 인터넷 관련 IT기업으로 변신하는 동시에 새로운 사업영역으로 도전하는 발판을 마련한 셈이다. 뿐만 아니라 국내



2002년 직원 산악등반

넷째, 신뢰를 기반으로 한 강력한 리더십이다. '사소한 약속이라도 약속은 반드시 지킨다'라는 창업이후 변함없이 지켜 온 창업정신이자 목숨처럼 지켜 온 신념이다.

## 기업가로 어릴적 꿈을 이루는 민간 외교관

여성벤처협회 회장으로 연임된 그는 "지금까지는 여성 벤처인을 위한 정책 아이디어 발굴에 치중해 왔는데 이제부터 마케팅에 도움을 줄 구체적인 사업을 펼쳐갈 계획입니다"라고 포부도 가지고 있다. 이를 위해 회원사들의 글로벌 마케팅을 협회 차원에서 지원하는 방법을 모색하고 대기업과 제휴하려는 여성 벤처기업을 도와줄 방안도 마련 중에 있다.

이지디지탈은 지난해 250억원의 매출을 올렸다. 올해 매출 목표는 350억원. 산업용 전자통신장비 분야에서 5년 내에 세계 5위권에 들어가겠다는 것이 그가 도전하는 또 다른 목표이다.

"저는 어릴적 꿈이 외교관이었어요. 외국에 나가 우리나라를 많이 알리고 싶었거든요." 자신의 통신용 광계측기를 들고 해외를 넘나들며 'MADE IN KOREA'를 부르짖고 다니는 그는 어쩌면 어릴 적 꿈을 이룬지도 모른다.

인터뷰를 마친 후 다음 스케줄을 위해 자리를 뜨는 그의 뒷모습에서 뭔지 모를 당당함이 있다. "지금 상황이 위기라고 하지만 오히려 이런 위기가 벤처인에게 필요합니다. 위기를 기회로 만드는 것. 이것이 벤처인의 자세 아닐까요."

벤처가 어렵다고 모두 아우성이지만 위기를 자신의 또 다른 기회로 만들어야 한다는 이 대표. 이런 그의 자신감이 바로 모두가 배워야 할 진정한 벤처정신이 아닐까.



2001년 8월 한사랑벤처리레이운동 참여 기념

최초로 250MHz 디지털 오실로스코프(범용 전자측정 계측장비)를 개발한 것은 꾸준한 기술개발과 도전을 주창해 온 그의 또 다른 업적이다.

셋째, 모르면 배워서라도 하겠다는 강한 학습의지와 도전정신이다. 그 역시 대부분의 벤처기업인이 그러하듯 경영에 관한 체계적인 지식을 미처 습득하지 못한 채 사업에 뛰어들었다. 하지만 각종 교육프로그램에 앞장서서 참여하고 현장 직원들과 끊임없는 토론을 통해 오히려 교과서만으로는 못 배우는 지식을 몸으로 체득했다.