

## 화재의 컨설턴트 소개

지역사회의 올바른 공동체 문화를 열어가기 위해 각 시·도별로 커버스토리를 편집·발행하고 있는 『주간인물』에서는 창간 13주년 특집호에서 (주)세진경영연구원 강길원 수석지도사와 한국중합생산성연구소 심상범소장을 제414호(2004. 3. 29)와 제415호(2004.4.9) 커버 인물로 신고 인터뷰 내용을 다음과 같이 각각 소개하고 있어 그 기사 내용 전문을 소개하고자 함.

### 강길원 경영지도사 ▶▶▶



### “시행착오, 중소기업에게는 허영에 불과하다!”

70, 80년대 기업 경영을 주도했던 핵심 키워드는 단연 ‘도전정신’이다. 많은 사업가들이 아무리 어려워 보이고 실현 불가능해 보이는 일이라도 불도저식으로 밀어 붙이면 못할게 없다는 생각으로 경영에 임했고 실제로 효과를 보기도 했다. 하지만 이 같은 경영 방식에서는 성공보다 실패가 많을 수밖에 없

고 경영난의 주요 원인이 되어 왔다. 중요한 것은 이런 실패를 ‘시행착오’라 하여 기업의 경험으로 인식하였고 기업 성숙의 단계라며 자위했다. 하지만 IMF 이후 중소기업은 단 한번의 실패도 허용하지 않는 가혹하고 매몰찬 사업 환경에 처하게 됐고, 이는 과학적인 경영 시스템의 요구로 이어졌다. (주)세진경영연구원 강길원수석 지도사는 “현재의 기업 환경은 글로벌 체제로 인한 시장 근접성과 무한 경쟁화로 한 치의 흐트러짐도 용납하지 않는, 이른바 칼날 위에 놓인 듯 언제 배어나갈지 모르는 상황입니다. 따라서 현재까지의 경영이 뒤를 돌아보고 앞일을 대비하는 방식으로 진행되었다면, 최근에는 제품, 시장, 조직 구조 등 경영의 중요사안에 대해 과학적인 접근을 통해 미리 예측하고 대비하는 방식으로 변화하고 있습니다. 특히 중소기업의 경우 부족한 자본력과

인적 자원의 미 확충으로 시행착오를 최소화 할 수 있는 과학적 경영 방식 도입이 더욱 중요해지고 있습니다”라며 경영 과학화의 중요성은 역설한다. 하지만 제조업이 주류를 이루고 있는 중소기업의 CEO들에게는 어네나 빼어난 기술과 그 기술이 집약돼 생산된 제품만이 최공의 관심사였다. ‘제품만 확실하다면 판매는 자연히 따라오는 것이다.’, ‘나에게 이렇게 훌륭한 기술이 있는데 다른 무엇이 더 필요하겠는가!’

실제로 뛰어난 제품이 시장에서 인정받는 것은 확실하다. 하지만 기술 적응력이 빠른 현대의 산업 구조에서 한 번 인정받은 기술이 언제까지나 독보적인 기술로 인정받는다는 것은 너무도 위험한 발상이다. 우리나라 벤처기업에 의해 개발된 제품들이 단 몇 개월 만에 중국에서 거으로 유통되어 개바리용을 채회수하기도 전에 회사 존립의

위기까지 초래하는 경우를 우리는 수없이 보아왔다. 따라서 기술 및 제품의 개발보다 한 발 앞서 준비해야 할 것이 바로 선진화 되고 과학화 된 경영 전략이라 하겠다.

“한 기업에서 이익 창출이란 개발, 생산, 유통, 조직 관리 등 조직의 각 파트가 유기적으로 관계하며 이루어지는 것입니다. 따라서 파트의 한 부분이라도 부족하다면 이는 곧 회사의 초대 이익에 제동을 걸게 되는 것이지요. 그리고 각 파트를 총괄하는 부분이 바로 경영입니다. 현재 대기업을 비롯한 중견기업들도 전문 CEO를 영입해 경영 전문화를 추구하는 추세가 바로 이를 증명하는 것입니다. 이제 중소기업에게 시행착오는 허영심에 불과합니다.”

**“고객과 함께 성장, 중소기업 경영컨설팅 서구자로서 소임 다할 것!”**

(주)세진경영연구원(www.sejincon.com) 강길원 수석지도사는 중소기업 경영컨설팅 수주를 위해 별도의 영업을 하지 않는다. 한 번 경영기술을 자문했

던 회사들의 구전을 통해 연간 40~50회에 달하는 의뢰를 맡아 처리하기에도 시간이 부족하기 때문이다.

중견기업에서 13년간 재무, 관리부서에서 근무하던 강 수석 지도사는 IMF이후 기업의 문제점을 피부로 느껴오던 터에 지식기반산업의 중요성을 인식, 보장된 직장과 직위를 과감히 버리고 기업 경영에 관한 공부를 시작했다. 1994년, 경영지도사 자격증을 취득한데 이어 ISO 국제심사원 자격, 기업가치평가사, PL 컨설팅전문가, 상표가치평가사 등 경영 컨설팅에 필요한 지식이라면 무엇이든 섭렵했던 그는 2001년, 2002년에 최우수 컨설턴트상을 수상하였고, 2003년에는 제4회 기술혁신 대전에서 우수지도상으로 중소기업청장상을 수상했으며, 한국경제신문사 사장상(우수컨설턴트)을 수상하는 등 중소기업 전문컨설턴트로서 선두주자 역할을 해 오고 있으며, 지난해 마침내 국내에서는 처음으로 APEC CBC 자격을 취득하며 이른바 세계에서 공인하는 기업카운셀러가 됐다. 국내에서 모두 12명이 합격

한 가운데 강 수석대표는 APEC CBC 국내 인증번호 제1호를 취득하였다.

경영 컨설턴트리는 직업이 생소했던 시기에 남다른 열정으로 시작했던 공부에 힘이 되어 현재 높은 수익을 창출하고 있는 최고의 경영 컨설턴트가 됐지만 그에게도 어려운 시기는 있었다. 경영지도사 자격을 취득했지만 경영 기술에 대한 인식이 미흡했던 산업환경으로 경영지도 의뢰가 전무했기 때문이다. 수익이 전혀 없던 상황에서도 강 수석지도사는 지식 습득에 대한 의지를 놓지 않았고 97년 마침내 2건의 의뢰를 받게 되었다. 그간 공부했던 내용들을 총 집약해 혼신을 기울여 컨설팅에 임했던 그는 의뢰를 맡았던 회사들이 큰 성과를 보이며 성장해 입소문을 통한 빠른 속도로 알려져 현재는 밀려오는 의뢰를 시간이 부족해 처리하지 못할 정도가 되었다.

강길원 수석지도사는 “경제적 이익을 목적으로 이 일을 했다면 결코 성공 할 수 없었을 것입니다. 컨설턴트들은 열악한 환경 속에서 일하고 있는 중

소기업을 위해 철저한 사명의식이 없으면 절대 할 수 없는 직업이죠.

저도 잠시나마 한 기업의 대표를 맡아보던 경험을 바탕으로 고객사 하나하나를 '내가 이 회사의 대표다'라는 생각으로 컨설팅에 임하고 있으며 이는 앞으로도 변함없는 (주)세진경영연구원의 고객에 대한 마음일 것입니다. 또한 경영컨설팅의 최종 목표는 단순한 경영기법의

구축보다는 노사화합을 추구하는데 그 목표를 두고 있습니다. 더불어 고객사와 호흡을 같이하며 동반 성장해 나가는 것이 (주)세진경영연구원이 추구하는 이상입니다"라며 (주)세진경영연구원이 나아갈 방향을 제시한다.

밀려드는 의뢰를 모두 수용하기 위해 강 수석지도사는 검증된 전문가를 영입하고 각 파트별 분업화와 전국 네트워크를

통해 (주)세진경영연구원을 국내 최고의 전문 컨설팅 업체 자리 잡게 한다는 방침이다. 또한 국내에서 터득한 컨설팅 노하우를 바탕으로 중국 진출을 준비하고 있다.

월 새 없이 바쁜 일상에서도 어려움에 처한 중소기업이 있으면 그 곳이 어디라도 달려가는 강길원 수석지도사를 보면서 우리나라 중소기업의 밝은 미래를 볼 수 있었다.

