



# 벤처 아닌 것은 없다

EnE시스템 유제인 대표

에너지(ENERGY)와 환경(ENVIRONMENT)이 만나면 어떤 소리가 날까. 언뜻 생각하면 에너지와 환경은 불협화음을 만들 것 같다. 하지만 이 둘을 적절히 조율 해서 맑은 소리를 만들어내는 사람이 있다. EnE시스템의 유제인 대표. 그가 내는 소리를 감상해보자.

## About Him

탄탄대로를 달려온 그의 이력에 모험이란 단어는 어울리지 않는다. 모든 일을 차르 켄 듯 정확하게 예견한 후 진행할 것 같은 인상이 강하다. 그에겐 어떤 모험이 있었을까.

**아내와의 결혼:** 평생을 같이 걸어갈 반려자를 만나는 것이었기에 조심스러웠으나, 돌이켜보면 탁월한 선택이자 해볼 만한 모험이었다.

**미국 유학:** MBA과정을 받으려고 유학을 떠났으나, 맘을 바꿔 학부때 전공인 기계공학 공부를 계속했다.

**창업:** 연구원출신 벤처창업 1호였기에 책임감에 발걸음이 묵직했으나, 어느 때보다 기대에 찬 여정의 시작이었고, 모험은 지금도 계속진행중이다.



회사 입구에 걸린 M&A 포스터

**매** 끈한 포장도로를 버리고 비포장도로를 선택한 사람이 있다. 매끈한 포장도로에서는 자신의 흔적을 발견할 수 없기 때문이라. EnE시스템의 유제인 대표가 바로 그 주인공이다.

그렇다고 그 동안 해왔던 일과 상반된 길을 걸어가고 있는 것은 아니다. 연구원에서 사업가로 변신했을 뿐 그는 줄곧 에너지저장 분야라는 한 우물만 고집했다. 미국에서 에너지저장 분야에 관한 공부를 마치고 KIST 부설 태양에너지연구소와 한국에너지기술연구원을 거쳐 한국생산기술연구원에서 센터소장을 지냈다. 그러던 중 1997년 6월 에너지절감사업 분야에 확신을 느껴 한국생산기술연구원 벤처창업 1호로 EnE 시스템을 설립했다. 창업을 한 다음해에 IMF를 맞았지만 EnE시스템은 승승장구했다. 2002년에는 코스닥에 등록되기도 했다.

### 연구원에서 사업가로의 준비된 변신

안정된 길을 버리고 모험을 선택했을 때 주위의 반응은 어땠을까? 연구원에서 위험부담이 큰 사업가로 전업했을 때 유대표의 부인은 적극적으로 그를 내조했다. “아내는 제가 언젠가 사업을 할 사람이라는 것을 알고 있었습니다. 경영학에 몰두하던 대학시절 만난 아내는 마이너스 통장까지 만들어 응원해주었습니다.”

현재 EnE시스템은 빌딩, 공장 등의 냉방에 사용되는 빙축열 냉방시스템 분야에서 업계 1위 업체다. 빙축열시스템이란 값싼 심야전력으로 열을 만들어 저장해 두었다가 낮에 이를 이용해 냉방을 하는 심야에너지 절약방식이다. 2003년에 1위로 올라선 이후, 현재까지 굳건히 지키고 있다.

그는 가장 기억에 남는 성과로 국내 첫 지역냉방공사인 서울 상암동 디지털 미디어 시티(DMC)냉방공사에 빙축열시스템 설계 및 설비공급자로 참여하게 된 것을 꼽는다. 공사비만 56억원, 지난해 EnE시스템 매출액(191억원)의 30%에 달하는 대형공사이다. 얼마 전에는 해외에도 진출해 베카아시아홀딩스와 싱가포르 현지합작법인(ENESSEA)을 설립했다. 베카아시아홀딩스는 싱가포르, 인도네시아 등 아시아 전역에 진출해 있는 대형 설계·감리회사로, EnE시스템의 축열기술을 높이 평가해 싱가포르 합작법인을 제의했다. 현재는 중국에서도 전력공급난으로 축냉시스템에 대한 관심이 커지고 있어 진출을 모색하고 있다.

### 하나 더하기 하나가 반드시 둘이 되는 것은 아니다

회사 입구에 들어서면 유대표의 딸이 손으로 직접 그린 M&A에 대한 포스터가 눈길을 끈다. 된장과 고추장이 만나면 맛있는 짬장이 된다는 내용이다. EnE시스템은 공기필터, 전기집진기, 터널 내 환기장치 등을 제조·판매하는 AF테크놀러지와 M&A를 이뤄 현재 성공적인 시너지효과를 거두고 있다. 그야말로 맛있는 짬장을 만든 셈이다. “1+1이 반드시 2가 되는 것은 아닙니다. 3이 될 수도 있고 4나 5가 될 수도 있습니다.”

그가 이룬 성과들을 찬찬히 살펴볼 때 그는 욕심이 많아 보인다. 하지만 그는 평소 직원들에게 성실을 강조한다. “직원들이 ‘Great맨’ 보다는 ‘Important맨’ 이길 바랍니다. Great맨은 지구상에 한 명만 있으면 되지만, 정말 필요한 사람은 어느 곳에서건 자신의 책임을 다해 임무를 완수하는 Important맨입니다.”

그리고 유대표는 목표에 집착하며 억지로 이루려고 하지도 않는다. 물 흐르듯이 최선을 다하다 보니 지금의 위치까지 오르게 됐다고 자신을 낮춘다. 또 직원들이 자신의 젊음을 아낌없이 투자할 수 있는 발전적인 회사를 지향한다. 그는 ‘벤처기업’이란 말을 좋아하지 않는다. “우리 삶, 특히 사업에 있어서 모험(벤처) 아닌 것이 있나요. 사람이든 기업이든 다 모험을 하며 삽니다. 그래서 벤처기업이라는 말은 엄밀히 말하면 맞지 않는 것 같아요.” 이유를 듣고보니 그가 얼마나 모험가적인 마음 자세로 삶과 일을 대하는지 짐작이 갈 듯하다.

유대표는 창업을 꿈꾸는 미래의 후배들에게 ‘경영’을 강조했다. “획기적인 기술만으로 창업을 한다는 것은 위험한 일입니다.” 그는 창업을 하려면 동업자가 될 수 있는 엔지니어와 재무, 유통, 마케팅 등의 책임을 맡을 수 있는 동료들 먼저 만나라고 강조한다. 그리고 나서 기업가적인 경영이 뒷받침된다면 경쟁력 있는 기업을 만들 수 있다는 것이다.

유대표는 인터뷰를 한 다음날 싱가포르 출장을 떠났고 조만간 중국에도 다녀올 예정이다. 그의 사업이 나날이 확장되고 있다는 증거일 것이다. 결코 쉽지 않았을 그의 용단에 서서히 해가 뜨고 있다. 한발 한발 나아갈 때마다 그가 머문 자리에 눈부신 햇살이 고이길 기대해본다.