

문화공화국을 연출하는 아름다운 손길

백조가 호수 위에서 우아한 포즈를 연출하기 위해 물밑에서 필사적으로 발버둥을 치고 있는 것처럼

우리나라 문화산업이 그만큼 성장하는데 있어 안보이는 곳에서 노력을 아끼지 않은 사람들이 있다.

그 중 문화포탈 티켓링크의 우성화 대표를 빼놓을 수 없다.

선진 예매문화를 통해 국민과 문화를 조금 더 가깝게 만드는데

기여한 우대표의 사업에 대한 열정은 식을 줄을 모른다.

티켓링크

우성화

대표



Sung-Hwa Woo

국 내 최대의 실시간 티켓팅서비스로 예매시장을 주도하고 있는 티켓링크 우성화 대표. 그의 미소는 사람을 편안하게 만든다. 하지만 예매시장이라는 불모지를 개척한 사업가로서 걸어온 그의 뒤편길은 결코 평탄치 않다. 남들이 가지 않는 길을 선택한 만큼 더 뛰고, 더 노력해야 했던 까닭이다.

젊어 고생이 타고난 사업가를 만든다 영화연출을 하고 싶던 우대표의 어린시절 꿈은 1984년 LA올림픽을 기점으로 바뀌게 된다. LA올림픽 개폐막식행사에 큰 감동을 받고 이벤트연출을 하기로 결심, 대학을 졸업한 후 이벤트회사를 설립하기에 이른다. 회사를 차릴 1987년 당시엔 이벤트회사라는 개념조차 생소했다. 따라서 사서고생을 할 수밖에 없는 처지였다. 갖은 고생을 감내한 그는 '차니운 디너쇼', '서울정도 600주년 행사' 등을 성공적으로 보여주었다. 이러한 일련의 행사들은 사업가로서 그의 기질을 보여주기에도 충분했다. 하지만 그의 도전은 여기서 끝나지 않았다.

1994년도에 브로드웨이로 출장을 갔던 그는 컴퓨터 예매시스템을 경험하게 된다. "처음 이 시스템을 도입하면 무조건 성공할 줄 알았습니다. 그런데 노력과 고생에 비해 성과가 미비했습니다. 일년에 거래처 하나를 뚫기도 힘들었고, 직원들조차 비전이 없다며 사업전환을 촉구했습니다." 그럼에도 성공에 대한 확실한 믿음이 있었기에 그는 절대 포기하지 않았다. 그 확신이 곧 현장직원을 포함한 480여명의 직원을 거느린 중견 벤처기업을 탄생시킨 것이다.

about her!

나의 시간관리 노하우

일을 순서대로 적어놓고 중요한 것부터 처리한다. 직원들에게도 서류작성과 회의는 가능하면 짧게해, 시간을 낭비하지 말라고 한다. 쓸데없는 일에 시간을 쓰지 않는 것이 노하우다.

내 인생의 명장면

1986년 캐나다에서 본 '오페라의 유령'이 지금의 나를 만들었다고 해도 과언이 아니다. 무대 위에 펼쳐진 화려함과 광대함에 감명 받아 문화사업을 시작한 것이다.

나의 인생을 바꾼 사건

7살 때 동생과 함께 초능력자인 유리젤라를 따라 고장난 시계에 움직이는 주문을 걸었다. 그런데 동생 것만 움직였다. 동생은 시계가 돌아갈 것이라고 완벽하게 믿었고 나는 덜 믿었던 모양이다. 그 후 믿음만 있으면 못할 것이 없다는 것을 깨달았다.

내 인생의 책 한 권

내가 힘들 때 힘이 되는 책이 있다. 요즘에도 하루에 한번은 꼭 펼쳐보는 그 책은 바로 성경책이다. 특히 시편을 읽으면 마음에 평안을 얻어 세상이 넓게 보인다.

내 인생의 한사람

내 친정어머니의 가족을 향한 희생정신을 보면 정말 존경스럽다. 별난 딸을 이렇게 키워내고 내 아들까지 말아 키워주고 있다. 어머니야말로 내 성공의 주역이다.

최고의 서비스를 제공하기 위한 노력 내수경기 침체로 많은 벤처기업이 어려움을 겪고 있지만 티켓링크의 성장은 멈추지 않고 있다. 2002년도 매출액이 77억 8000만원이었고, 지난해는 102억원이었다. 그리고 올해는 160억원을 기대하고 있다. 시장점유율에 있어서도 절대 우위를 점하고 있다. 스포츠 시장의 경우 95%의 점유율을 기록하고, 공연은 69.4%를 차지하고 있다.

티켓링크가 성공을 거두기까지 우대표가 주창한 '고객에게 최고의 서비스를 제공하자'는 경영이념이 큰 힘을 발휘했다. 티켓링크는 고객의 편의를 위해 38곳의 공연장과 전시장, 147개 영화관, 33개 경기장, 놀이시설 등 전국 200여 곳의 현장 매표소에 정부가 지정한 입장권 표준전산망 시스템을 설치했다. 티켓링크가 구축한 시스템은 유·무선 인터넷, 콜센터, 예매처, 모바일, 무인발매기 등 다양한 판매채널을 통해 실시간 예매와 20분전 취소를 가능하게 했다.

이런 시스템을 구축하기까지 투자되는 비용과 인력은 만만치 않다. 하지만 고객의 편의를 위해 포기할 수 없는 부분이다. 티켓링크는 한발 더 나아가 티켓예매사이트를 문화포털사이트로 전환하여 고객들의 문화생활 전반을 가이드 해주는데 앞장서고 있다.

회사의 비전을 품은 직원들의 성장 우대표의 고객 제일주의 정신은 사내교육으로 이어진다. 고객들에게 좀더 좋은 서비스를 제공하기 위해서는 직원들이 똑똑해져야한다며 '사내 MBA과정'을 개설했다. 대학교수가 직접 회사로 찾아와 교육하는 이 프로그램은 'e-비즈니스' 과정으로 2년 동안 12학점을 이수하지 못하면 진급대상에서 제외될 정도로 엄격하게 운영되고 있다. "직원들이 스마트해지는 것이 회사의 비전이라고 생각하기에 정기적인 교육을 실시하고 있습니다. 이런 교육의 효과인지 우리 직원들은 정말 열심히 일합니다." 직원교육의 중요성을 강조하는 우대표 또한 바쁜 일정을 쪼개 연세대 정보대학원 박사 과정을 밟고 있다.

티켓링크가 꿈꾸는 문화강국 우대표는 티켓링크로 인하여 우리나라 공연문화산업이 업그레이드되었다는 자부심을 갖고 있다. 하지만 아직도 갈 길이 멀다고 말한다. "10개의 단추를 끼워야 하는데, 지금은 단추 구멍을 뚫고, 단추를 3개 정도 끼워 넣은 상태입니다. 앞으로 7개의 단추를 더 끼워야 합니다."

우대표가 보여준 문화에 대한 열정을 보며 우리나라의 문화공연 산업의 든든한 미래를 느낄 수 있다.