

“조연을 중시하라”

■ 박정미 기자(psn0304@energycenter.co.kr)



이앤이시스템(주)의 '홍행' 요소에는 빛나는 조연들이 있다. 특히 국내영업과 조직관리, 기술개발, 사업아이템 등 회사 실무를 책임지고 있는 강한기 이사는 축구로 치자면 골이 들어갈 수 있도록 최적의 역할을 하는 어시스트다. 또 강 이사 자신이 조연을 중시하는 조직관리로 팀워크를 극대화하고 있다. 이앤이의 베스트 플래너 강한기 이사를 만났다.

“요즘 대부분의 기업조직은 팀 단위로 움직인다. 팀이 성적을 내는 것이 중요하다. 10명의 팀원 중 한명이 특출나다고 하자. 나머지 9명이 그를 시기해 알게 모르게 훼방을 놓을 수도 있다. 그러면 팀워크는 깨지고 팀의 성과는 떨어진다. 그렇다고 성과급을 포기하면 특출난 개인이 실력 발휘를 하지 않는다. 이런 모순을 깨는 방법은 도움을 주는 조직원을 우대하는 일이다. 조직마다 다르지만 우리의 권고안은 조연에 대한 대폭적인 우대다. 다른 사람을 도와 그를 영웅으로 만들고 팀의 성과를 올리는 조직원이 있다면 주연 못지않은 소중한 존재다.”

이 글은 '조연을 중시하라'는 제목의 미국 시너지사의 마크 스티플러 사장의 신문 칼럼 중의 한 단락이다.

빙축열시스템 전문기업 이앤이시스템(주)(대표 유제인) 강한기 이사의 방문에 붙여져 있는 낡은 복사본이기도 하다.

낡고 닳은 이 복사본을 문턱에 붙여놓은 것은 자신의 책무를 담금질하기 위한 일종의 자기최면을 위한 것이라고 한다.

이 낡은 종이가 강하게 남은 것은 강 이사 자신이 조연으로서의 역할을 성실하게 해내고 있다는 데 있었다.

인터뷰를 위해 강 이사에 대한 기초정보를 수집하던 중 그에 대한 공통적인 의견이 우수한 '플래너 메이커'라는 것이었다. 기술개발, 국내영업, 조직관리를 담당하는 그는 회사가 원활하게 돌아가도록 하는데 없어서는 안 되는 존재다.

증시에서 에너지절약 등 대체에너지 주로서 상한가 종목에 빠지지 않고 등장하는 이앤이의 '홍행' 요소에는 약방의 감

“

“사람보다 중요한 것이 어디 있나요? 사업도 사람이 하는 것이고 빙축열 설치도 사람이 하는 것입니다. 한가지 장점만 발휘해도 그것을 모으면 저력이 나옵니다. 저는 현재 여기서 일하는 사람 모두 회사가 존재하는 한 끝까지 가는 것을 목표로 하고 있습니다.”

”

초 같은 역할을 수행해내는 강 이사의 조언역할도 톡톡히 한 몫 하고 있다.

이러한 강 이사 역시 직원의 관리에 있어 각 개개인의 장점을 끄집어내어 그 역할을 극대화하는데 조직관리의 역량을 집중한다.

“사람보다 중요한 것이 어디 있나요? 사업도 사람이 하는 것이고 빙축열 설치도 사람이 하는 것입니다. 한가지 장점만 발휘해도 그것을 모으면 저력이 나옵니다. 저는 현재 여기서 일하는 사람 모두 회사가 존재하는 한 끝까지 가는 것을 목표로 하고 있습니다.”

이러한 내실의 바탕 위에 이앤이는 경기침체가 무색하게 올해 350억원의 매출을 쉽게 달성할 수 있을 것으로 보고 있다. 강 이사는 이러한 자신감에 대해 ‘소비자들이 이앤이가 자력에 의해 개발하고 생산하는 기술력에 대해 강하게 신뢰하고 있기 때문’이라고 말했다. 따라서 영업이 안정적일 수밖에 없다는 것이 강 이사의 설명이다.

이와 함께 강 이사가 강조하는 것은 ‘솔직한 영업’이다.

“영업을 하다 보면 거짓말은 필요악이라는 것이 사람들의 자기합리화입니다. 안 되는 것을 된다고 하는 것인데 결국 회사의 신뢰는 떨어지고 오래가지 못합니다.”

그래서 그는 영업의 제1원칙으로 정확한 데이터를 통한 사실영업만 할 것을 주장한다. 서열, 임직원 관계를 떠나 소통할 때는 최대한 친밀하고 편하게 대하지만 거짓말에 있어 서만큼은 한치의 양보가 없는 것도 이 때문이다.

“거짓말은 습관입니다. 이런 습관에 길들여지고 쉽게 영업하려고 하다 보면 무의식적으로 거짓말이 따라오거든요. 솔직하지 못한 영업은 회사가 망하는 지름길이라고 단언합니다.”

강 이사는 오랫동안 쌓은 이앤이의 영업스타일이 소비자들의 마음을 움직이는 데도 상당한 영향을 미친다고 말했다. 또 그는 수주처와의 거래약속은 아무리 사소한 것이라도 어기지 않으려고 노력하는 모습을 보여준다고 신뢰를 최

우선의 덕목으로 꼽았다.

강 이사는 1997년에 설립된 이앤이의 창립멤버다. 이 회사 대표이사인 유제인 박사와는 한국생산기술연구원 시절부터 함께 근무해 지금까지 14년간 동고동락해온 셈이다.

이른바 ‘안정적인 직장을 버리고 전쟁 같은 사업일선’으로 나온 이유에 대해 그는 “사업이 가장 쉬워보였다”며 농담 반 진담 반으로 답했다.

“유 대표가 당시 창업 아이템으로 제안했던 개발제품은 너무 좋은 아이템이었다. 정말 그때 좋은 제품을 실험실에서만 만들어 내는 것이 아니라 내 손으로 한번 설치해보고 싶다는 단순한 욕심이상은 아니었다”면서 “막상 사업에 뛰어들어보니 그때의 생각이 참 순진했었다는 생각이 들었고 가장 쉬워보였던 사업이 가장 어려운 일로 바뀌었던 때도 있었다”고 털어놨다.

하지만 그는 “영업이 수주로 이어지고 설치 후 기술력에 대해 인정을 받을 때는 보람과 함께 기쁨의 수확도 상당하다”고 말했다.

그는 CEO가 실무에 내려오지 않고 실무책임자를 믿고 맡기는 것도 조직관리의 좋은 표본이 될 수 있다고 말했다. 물론 그는 성실한 실무책임자가 있을 때를 단서로 달았다. 이는 조직원에 대한 신뢰가 그 사람의 책임감을 강제하기 때문이다.

이앤이는 ESCO사업 계약방식으로 100% 성과보증제를 채택하고 있는데 이에 대해 강 이사는 역시 “기술에 대한 자신감”이라고 말했다. 그는 “ESCO사업을 함에 있어 너무 자기에만 초점을 맞추는 것 같아 안타깝다”며 “ESCO를 장기적으로 보고 경쟁력을 높이기 위해서는 에너지절약설비의 기술력과 사후관리로 눈을 돌리는 마인드가 필요하다”고 말했다. ☞