

## 최고의 지문인식 기술로 세계의 문을 두드린다

영화에서처럼 지문이 신분증을 대신하는 시대가 왔다. 그리고 그 중심에 우뚝 선 니트젠은 국내 지문인식 시장 점유율 40%를 고수하는 선두기업이다. 배영훈 대표의 경영전략에 힘입어 글로벌화를 위한 힘찬 시동을 건 니트젠의 개혁정신은 다른 기업들에게 신선한 충격을 안겨주고 있다. 세계에 맞서 당당히 니트젠의 이름을 알리고 있는 배영훈 대표를 만나보자.

아 무도 드나들지 않는 낯선 문으로 선뜻 들어설 사람은 그리 많지 않다. 더욱이 기존의 관행을 중시하는 우리 문화에서 그 틀을 깬다는 것은 대단한 용기를 필요로 하는 일이다. 하지만 미래를 꿰뚫어볼 수 있는 혜안과 강한 확신을 바탕으로 기꺼이 낯선 문으로 들어서는 개혁자들이 있다. 그들이 내딛은 첫 걸음은 '최초, 선구자'라는 수식어와 함께 더욱 뚜렷한 족적을 남긴다.

개혁자정신을 여실히 보여주고 있는 니트젠 배영훈 대표. 그가 걸어온 길이야말로 낯선 문 두들기기로 점철된 역정이다. 개인용 컴퓨터가 채 보급되지도 않은 70년대 후반, 그의 개혁 시나리오는 본격적으로 전개되기 시작했다. 일찍이 컴퓨터의 실용성을 간파하면서부터 그의 모험이 시작된 것이다. 그리하여 그는 우리나라 최초로 3차원 CAD 설계 시스템을 산업현장에 도입한 장본인이 되었다. 또한 산업 현장 전산화를 주도하면서 데이터 보안의 중요성을 간파하고 보안 컨설팅 시대의 막을 연 것도 그였다.

### 글로벌화를 위한 힘찬 태동

늘 새로운 것을 추구하던 배대표를 또다시 자극한 분야가 바로 생체인식 산업. 온라인 시대에 신분증명 수단인 최고 대안으로 떠오른 생체인식 산업의 가치에 눈을 뜨게 된 것이다. 때마침 지난해 3월 지문인식 전문업체인 니트젠의 대표로 취임하게 되면서 그는 우리나라

생체인식 역사의 새 장을 열었다.

니트젠에 등지를 뜬 지 1년 남짓한 기간이 지났지만 그 동안 배영훈 대표가 보여준 활약상은 대단하다. 인도 AG은행, 중국 농업은행, 이탈리아의 나토 연합군기지, 오스트리아 비엔나 공항 등에 잇달아 지문인식 장비를 수출함으로써 니트젠의 해외 시장 공략 기사가 연일 신문에 등장하고 있다. 현재 수출 대상국은 무려 45개국에 달하며 올해 안에 55개국으로 진출할 계획이다.

그런가 하면 협력사들과의 공동마케팅을 추진하면서 내년 초까지 중국과 브라질 현지에 공장을 설립하고, 일본에 영업법인을 세운다는 계획도 발표해 희망찬 미래를 예고하고 있다.

“얼마 전 미국 생체인증 관련 컨설팅회사인 IBG의 성능테스트에서 니트젠 제품이 에러율 0%를 기록해 1위를 차지했습니다. 세계적으로도 품질의 우수성을 인정받은 셈이지요. 이 기회를 살려 하루빨리 해외 시장을 선점하고 글로벌화를 이루는 데 주력할 계획입니다.”

올해 매출 목표는 170억원. 이는 지문인식 분야에선 세계 5위에 해당하는 수준이다. 작년보다 3배나 많은 매출 목표를 세웠다는 것은 니트젠의 현 상황이 무척 고무적임을 반증한다.

‘최고의 기술, 에러율 0%의 완벽한 품질, 대량생산 체제’가 삼박자를 이루면서 니트젠의 전성기를 실현하고 있는 것. 나아가 지난 6년간 활성화되지 못하고 정체해 있던 생체인식 업계 전체의 부흥에 도화선 역할을 하고 있다.



**개척자정신과 신뢰를 바탕으로 한 리더십**

벤처기업협회 이사이면서 KISIA(한국정보보호산업협회) 생체인식분과위원장이기도 한 배영훈 대표는 올해에 뚜렷한 포부를 가지고 있다. '벤처 비전 2010' 달성을 위해 고용·수출에 주도적인 역할을 함은 물론이며, 국내 생체인식 시장의 확대를 위해서도 힘을 쏟을 계획이다. 생체인식 업체 간 협력을 유도해 세계 우수 업체들과 견줄 만한 회사로 동반성장하겠다는 것. 보다 효과적으로 시장을 확대하려면 미국의 경우처럼 정부 산하 생체인식 정책기구를 마련해야 한다는 것이 그의 소신이다. 기구 설립을 위해 다각도의 노력을 기울이고 있음은 물론이다.

"CEO가 우선적으로 갖춰야 할 요소는 향후 3~5년을 내다볼 수 있는 안목이라고 생각합니다. 시대의 변화에 맞춰 변화할 수 있는 CEO야말로 현명한 사람이지요."

일부 벤처기업들이 단지 한두 가지 요인이 부족한 탓에 힘없이 쓰러지는 것을 보면서, CEO의 부족함을 보완해 줄 인재의 필요성을 절감했다는 배영훈 대표. 그는 한 사람의 성공사례가 마치 전부인 양 그대로 답습하기보다는, 선배들을 타산지석으로 삼아 자신의 부족한 부분을 찾아내려는 노력이 선행되어야 한다고 지적한다.

'약속은 절대 어기지 않겠다'는 신념으로 이제껏 살아왔다는 배영훈 대표는 자신은 물론 직원들에게도 엄격하기로 유명하다. 한 치의 오차도 허용하지 않는 장인정신으로 만들어낸 최고 품질의 니트젠 제품이 바로 그 증거가 아닐까. 개척자정신과 신뢰를 바탕으로 한 배영훈 대표의 리더십, 그리고 그에 힘입은 니트젠의 약동이 눈부시다.

Take off 2005

니트젠은 2005년을 도약의 해로 삼고 국내는 물론 해외 시장 선점을 위해 박차를 가하고 있다.

뿐만 아니라 'Quality is our life'라는 슬로건을 내세우고 5가지 품질정책을 정해 최고 품질의 제품을 생산하겠다는 굳은 결의를 다지고 있다.

1. 품질은 우리의 미래를 결정한다.
2. 품질은 모든 정책에 최우선한다.
3. 품질은 니트젠의 자존심이다.
4. 니트젠 제품에 불량은 없다.
5. 니트젠 제품은 세계 최고이다.