

리얼타임 - 탐방

리얼타임 - 김중권 대표



BPM 시장의 지배적자력 보유기업인 우리 리얼타임 박태원 대표와의 인터뷰가 아주 흥미로운데, 그는 사내의 만족에 대해 이야기하고 있다. 리얼타임의 저변에 숨어있는 기업들의 경쟁력이 어떻게 되고 있는가? 김중권 대표가 밝히는 리얼타임의 경쟁력 미션, 월드베스트의 제 4차 산업혁명에 대한 기대에 대해 알아보자.

월드베스트 BPM의 꿈을 향해
전진한다

효

올직한 비즈니스 프로세스 관리를 돕는 BPM(Business Process Management) 소프트웨어 개발 업체 리얼웹. 창업 6년차의 리얼웹을 견인하고 있는 김중귀 대표는 스무 살 청년일 때부터 사업가의 길을 꿈꿔온 준비된 경영인이다. 직원들에게 급여를 많이 줄 때가 가장 기쁘다고 말할 만큼, 거창하지 않고 소탈하면서도 솔직한 모습이 그의 매력이다. CEO라는 자리도 여러 직급의 하나일 뿐이라고 단호하게 말하는 그에게서 벤처 경영인의 표상을 보는 듯한 인상을 받는다.

“기술개발, 영업 등 내부적인 일들을 직원들이 해주는 대신 저는 CEO로서의 직무를 할 뿐입니다. 직원들과 일종의 동업을 하고 있다고 생각하면 되지요.”

직원들을 동업자로 여기는 김대표의 마인드는 직원들을 대하는 태도에도 고스란히 드러난다. 각 사람의 역할을 존중할 줄 아는 것은 물론이요, 더 나아가 동료의식을 가지고 자신이 직접 코디네이터가 되겠다고 자처한다.

코디네이터로서 의사소통의 창구가 되겠다는 생각을 갖게 된 건 벤처기업들이 과도기에 겪는 의사결정의 어려움을 잘 알기 때문이다. 벤처기업의 규모가 커지기 시작하면 경영진과 직원들 간에 원활한 의사소통이 이루어지지 않고, 이것은 곧 신속성과 정보력이 떨어지는 원인으로 작용하기도 한다. 김대표는 이 같은 시행착오를 줄이기 위해 자신이 직접 나섬으로써 리얼웹 성장 밑거름의 한 축이 되고 있다.

이제는 도약이다, 희망의 신호탄

리얼웹은 현재 성장에 가속도가 붙은 상태다. BPM시장에서 두각을 나타내고 있고 신흥강자라는 별명도 얻을 만큼 주목받고 있다. 2004년 성장률이 2003년의 2배에 달했고, 올해는 이미 지난 1/4 분기에 2004년의 매출액을 뛰어넘었다.

이 같은 성공의 비결로는 타사와 차별화된 판매방식과 우수한 인력을 꼽는다. 리얼웹은 먼저 프로세스 매핑을 통해 고객사 프로세스의 적합성을 테스트한 다음, 단계적으로 시스템을 구축하는 독특한 방식을 제시하고 있는 것이 특징이다. 여기에는 전사적 관점에서 프로세스의 최적화를 이끌어내려는 의도가 담겨 있다. 결과적으로 BPM 프로젝트의 위험성을 최소화한 것이 호평을 받아 급속도의 성장세를 보이게 됐다. 뒤에서 묵묵히 자기 역할을 해준 기술 인력들의 수고 역시 리얼웹 성공에 중요한 역할을 했다. 창업멤버로 합류해서 아직까지 한 배를 타고 있는 8명의 핵심인력들은 숨은 공신이 아닐 수 없다.

포스코건설, 동부화재, GS칼텍스, 피자헛코리아, 에너지관리공단, 한국정보문화진흥원 등 국내 굴지의 대기업과 공공기관이 바로 리얼웹의 고객사들이다. 업계의 이목이 집중될 만큼 회사가 성장궤도에 진입한 사실이 기쁘긴 하지만 그만큼 긴장감과 부담감도

크다는 것이 김대표의 소감이다. 도약을 위해 기업 내부적으로 조직정비와 변화가 필요한 시기이기 때문이라고. 시스템 구축의 일환으로 올해 안에 직원 수를 40% 정도 확충하고 전력을 가다듬을 예정이다.

물론 글로벌기업으로 부상하려는 계획도 가지고 있다. 내수에만 안주하다 보면 크게 성장하지 못한다는 것이 리얼웹의 입장이다. 다만 완성도가 높아졌을 때 진출하기 위해 그 시기를 타진중이다. 해외진출을 위한 충분한 준비가 선행되어야 시행착오를 줄이고 성공도 거머쥘 수 있으리라는 전망 때문이다. 올해 연말이나 내년 초 즈음부터 해외진출을 시도해, 국내 BPM 시장의 리더 자리를 꿰차는 것은 물론 세계를 아우르는 눈부신 활약을 펼칠 예정이다.

위기도 기회다, 월드베스트를 향한 담금질

“기업에게 위기의 순간은 항상 있는 것이라고 생각합니다. 위기 자체를 생활화할 만한 능력이 요구되는 것이지요. 위험한 순간이긴 하지만 늘 기회가 함께 오기 마련이니 한편으로는 희망적인 게 아닐까요.”

위기를 대하는 김대표의 자세는 참으로 의연하다. ‘위기도 기회’의 하나라는 사고방식은 그를 지금의 자리까지 이끌어준 소중한 진리이기 때문이다. 희망적인 미래를 꿈꾸기에 충분할 만큼 환경이 열렸지만 여전히 의연한 태도로 내부 위기를 점검하고 대비하려는 그의 치밀함과 꼼꼼함이 리얼웹을 더욱 내실 있게 만들어주고 있는 것이다.

2000년 3월 리얼웹을 태동시키고 현재의 성과를 거두기까지 무수히 많은 위기들을 헤치며 견뎌온 김대표와 직원들은 위기를 기회로 승화시켜 왔다. 아직도 끝나지 않은 이 담금질은 월드베스트 제품을 만들어내겠다는 리얼웹의 비전이 실현될 때까지 계속될 것이다. 고객사의 경쟁력을 높여주기 위해서, 각고의 노력으로 진정한 솔루션으로 자리매김하겠다는 리얼웹의 포부는 그래서 더욱 값지고 벤처인들에게 귀감이 되는 것이라.

김대표는 경영에 있어서 기업의 연속성에 무게를 두는 입장이다. 수익성을 극대화하는 것도 중요하지만 연속성을 담보할 수 없는 수익 극대화는 오히려 치명적일 수 있다고 말한다. 연속성을 지켜내려는 시스템 마인드가 뒷받침되어야 비로소 건강한 기업을 만들어낼 수 있다는 견해다. 벤처의 장점인 견제와 균형은 이러한 바람직한 모습을 유지해 나가는 데 꼭 필요한 요소이기도 하다.

3차례의 창업 경험을 바탕으로 4번째 산물인 리얼웹을 창업한 김중귀 대표는 그간 쌓아온 경영 노하우를 온전히 발휘하고 있다. 애착과 자부심이 강한 만큼 리얼웹과의 동행이 행복하단다. 그에게 한 가지 욕심이 있다면, 정년퇴직이라는 개념에 얽매이지 않고 오래도록 일에 매진하고 싶은 것이다. 새로운 무대를 두려워하지 않는 도전적인 김중귀 대표와, 진정한 주인공을 꿈꾸는 리얼웹의 공합이 얼마만큼의 시너지효과를 불러올는지 기대하지 않을 수 없다.