

● ‘우연한 성공은 있어도 우연한 실패는 없다’


몇 년 전 웹매거진에 실린 오늘의 명언에서 접한 이 문구는 현재 필자의 경영철학이다. 창업 이후 줄곧 마라톤(Marathon) · 기여(Contribution) · 혁신(Innovation)의 세 가지 이념으로 뛰어온 필자에게, 성공에 관한 이 명언은 21세기를 맞아 새로운 경영관을 심어주는 의미 있는 문구이기도 하다.

10년이 지난 지금, 닥스텍은 실제 창업 당시와 엄청난 외형적인 차이가 있다. 먼저 창업원년 3명의 직원과 연간매출 1억을 목표로 뛰던 시절엔 무엇보다 회사의 외형적인 성장을 위한 공격적인 경영철학이 필요했었다. 그러나 70여 명의 직원이 연간매출 100억 원대를 목표로 뛰는 지금은 맨땅에 헤딩하는 식의 공격적인 경영만으로는 목표를 달성하기 힘들다.

경영관리 시스템 도입을 통해 원가분석 및 절감을 유도하고, 직원들이 제각기 맡은 바 임무를 소화해냄으로써 조직의 시너지 효과를 증대하는 것이 과거의 가족 같은 분위기에서 창출해 내던 부가가치의 몇 배에 달하기 때문이다.

필자는 아직까지 열심히만 하면 누구나 연간 매출 50~60억 원대의 사업을 운영할 수 있다고 믿는다. 그러나 보다 체계적인 관리 시스템 구축 및 기술력이 뒷받침되지 않는다면 그 이상의 부가가치를 창출하기는커녕, 오히려 조직의 붕괴로 인한 마이너스 성장을 감수할 수밖에 없음을 주위의 몇몇 중소기업체의 물

우연한 성공은 있어도 우연한 실패는 없다



글_ 박동훈 닥스텍 대표

락을 통해 확인할 수 있었다.

‘우연한 성공’이란 말은 어쩌면 ‘운칠기삼(운이 70%, 기술이 30%를 좌우한다는 뜻의 약어)’이란 말과 일맥상통하는지도 모른다. 치열한 경쟁 속에서 생존해야 하는 IT업계의 대표들은 아마도 이말을 한두 번씩은 써봤을 것이다. 특히 최선을 다하고도 경쟁에서 졌을 때 한번쯤 사용해 봤을 말이 아닌가 싶다. 아무리 기술력이 뛰어나도 시장상황이 반겨주지 않거나, 영업이나 마케팅 능력이 그 기술을 제대로 포장해주지 못하면 실패하는 법이다.

필자 역시 11년째 IT벤처기업을 경영하고 있지만, 타고난 운이 좋아 운칠기삼의 연속으로 큰 사고 없이 사업을 해온 행운아는 아니다. 2002년에는 한일 월드컵의 기쁨과는 대조적으로 회사가 큰 어려움을 겪은 시기였다. 비즈니스는 결과가 모든 것을 말해주듯 과정은 묻지 않는다. 다행히 그때 왜 실패했는지 그 과정을 분석하여 지금은 똑같은 실패를 되풀이하지 않으려 노력하고 있다.

과거 IT벤처기업의 대박신화 거품은 가라앉았고, 지금은 제대로 된 기술력만이 벤처 성공신화를 만들 수 있다. 비즈니스에서 우연한 성공은 있을 수 있지만 우연한 실패는 없기 때문이다. 우연한 성공보다 필연적인 실패를 예방하는 경영철학이 제2의 도약을 하는 데 밑거름이 될 것이라 믿어 의심치 않는다.