

童心으로 통하는 同心

손오공 최신규 대표 · 마이크로에어로봇 황희철 대표



서른 셋 연륜의 손오공과 만 세 살 패기의 마이크로에어로봇이 만났다. 그 이름부터 하나는 재래(在來)의 강단이, 다른 하나에서는 젊음의 열정이 반짝인다. 그러나 남다른 창의성과 도전정신의 '피'는 닮은 형이다. 술한 우여곡절 끝에 여의봉을 손에 넣은 최신규 대표와 '2003 대한민국 창업대전'에서 학생부문 대상을 수상하며 예비 벤처스타의 물망에 오른 마이크로에어로봇의 황희철 대표. 그들이 주고받는 설왕설래의 현장에서 리딩벤처와 신생벤처 상생의 길을 모색해 본다.

○ 마음을 주고받는 2006년 2월의 밸런타인데이. 앞에서 끌어주고 뒤에서 따르며 1년 6개월째 귀한 인연을 있고 있는 후견인 최신규 대표와 그의 멘티 황희철 대표를 만났다. 최신식 IT에 재래식 기술이 따라 붙어주어야 더 키지고 번창할 수 있다는 신구(新舊)의 호흡조. 2004년 후견인제도 발족식에서 처음 만난 그들의 본격적인 인연은 스포츠로부터 시작했다는데...



후견인제도와 당구가 맺어준 인연

“행사 차원에서 처음 만나 인사를 나눴는데 긴장도 풀 겸 다른 후견인끼리 플라당구를 치러 갔었죠. 사업적인 관계보다 서로 편하게 마음을 열 수 있도록 편을 짜서 당구도 치고, 저녁도 먹고, 또 소주도 한잔 하고 그렇게 어울리면서 시작했습니다.”

▲ 손오공 최신규 대표(왼쪽)와 마이크로에어로봇 황희철 대표

국내 굴지의 게임·완구 제조기업인 손오공의 최신규 대표는 어떠한 관계든 체면 따지는 것은 하등의 도움이 안 된다며 대화의 포문을 열었다. 그는 당구로 충분히 친근감을 심어줬다고 생각했지만 황희철 대표가 다시 연락을 해 온 것은 3주가 지나서였다.

“어떻게 연락을 드려야 할 지 몰라 많이 망설였어요. 아마 후견인제도를 맺은 여타 신생벤처들도 그게 가장 어려웠을 거예요. 눈 딱 감고 용기를 내 전화를 드렸더니 오히려 왜 더 빨리 연락을 하지 않았느냐고 야단맞았죠.”

이후 수시로 전화 연락을 하며 바쁜 시간을 쪼개 일주일에 한 두 번은 만난다는 그들. 서로 지지 않는 열정으로 함께해왔고 드디어 올 봄 손오공의 엄호를 받은 마이크로에어로봇의 첫 제품이 출시될 예정이다.

자수성가한 멘토와 모범생 멘티

열아홉살의 나이에 형과 함께 주물공장을 차린 최대 대표는 어렸을 때부터 그림이나 조각, 조립 등 손으로 하는 일이라면 자신 있었다고 한다.

“열세 살부터 금방에서 새공 일을 했어요. 보석을 만드는 장밀한 작업을 하다가 공장 차려서 도가니에 주물 뜨는 일을 하니 이긴 뜨겁기만 뜨겁지 일도 아니더라고요. 어린 나이에 무척 빨리 배웠죠.”

스스로를 허허벌판에서 키운 사람이라 표현하는 최대 대표는 기회가 닿으면 꼭 후배를 끌어주고 싶었다고 한다. 특히 기술력은 있지만 수단이 없는 사람을 보면 자기가 빈아보지 못한 것을 해주고 싶은 욕심이 생긴다고.

반면 스스로의 삶을 '무난'으로 정리한 황희철 대표는 창업 전까지는 모범생의 표본이었다. 어쩌다 시작하게 된 벤처창업에 대해 그는 처음부터 끝까지 힘들다며 벅찬 미소를 지었다.

“공부는 열심히 하면 그만큼 답이 나오는데 사업은 그게 아니더라고요. 정답도 없고 열심히 한다고 해서 항상 더 좋은 결과가 나오는 것도 아니라서 솔직히 벅겁기도 합니다. 이런 자에게 최대대표님의 생생한 노하우와 진심이 담긴 조언은 튼튼한 동아줄과도 같죠.”



이처럼 자라온 환경이 전혀 다른 두 사람은 IT 산업에서는 옛것이 비탕이 될 때 비로소 선진국형 기술이 한층 돋보일 수 있다는 것에는 의견을 같이했다. 옛날식과 서구식이 합쳐져야 미래의 비전이 더 커질 수 있으며 그 역할을 벤처가 해주어야 한다는 것이다.

“요즘 젊은 벤처들 중에는 기술력이 뛰어난 기업들이 많은데 그것을 어떻게 상품화해야 할지에 대해서는 경험이 부족합니다. 이러한 노하우에 있어서는 리딩벤처가 상생을 위해 책임감을 가지고 신생벤처들을 잘 이끌어 줘야 하지요.”

마이크로어어봇은 올 봄 ‘플라잉 토이’를 시장에 선보일 예정이다. 급속 충전을 한 후 비행하는 이 장난감은 일단 사업적 전략을 위한 ‘맛배기’로 만들어진 것. 최대 대표는 저렴하면서도 단순한 장난감을 가지고 놀다 보면 더 멋지고 기능이 뛰어난 것을 찾게 되는 것이 소비자의 심리라며 일단 상품을 만들어 자금을 조성해야 연구도 꾸준히 할 수 있다고 조언했다.



책임, 아무리 강조해도 지나치지 않은 것

지난 설날, 인사차 최신규 대표에게 전화한 황대표는 “출근했다”는 말을 전해 들었다.

“말 그대로 벤처거든요. 벤처 사장이라고 벤츠 타고 다니면서 직원에게 괴리감을 주어서 안 됩니다. 같은 정신으로 움직이고, 도전하는 정신을 공유하는 것, 그게 바로 벤처죠.”

온라인 게임 오픈을 앞두고 직원들이 명절에도 출근을 감행했는데 최대 대표라고 가만히 있을 수밖에 없었다. 현장에서 겪는 고충을 누구보다 잘 알기에 동고동락의 벤처 정신을 몸소 실천하는 것이다. 이렇듯 최대한 직원을 배려하고 수익을 나누자, 그에 대해서는 ‘신용’이 꼬리표처럼 따라 붙었다.

“조금 덜 가지면 신용이 쌓이고, 신용이 쌓이면 일을 맡긴 사람이 안심을 하고 다시 일을 맡깁니다. 일로 맺은 약속은 반드시 지키는 것, 그것이 바로 ‘프로정신’이죠.”

때문에 그는 기업을 운영하는 데 있어 가장 중요한 것으로 ‘책임감’을 꼽는다. 책임 있는 사람으로 알려지면 돈과 명예는 실과 비늘이라는 것이다. 그리고 그 책임을 완수하기 위해서는 남들보다 조금 덜 자고, 조금 더 부지런해져야 한다고 덧붙였다.

벤처의 더 큰 도약을 위한 퓨전術

“최신규 대표님께서 워낙 현장에서 일을 많이 했던 분이려 이야기 가 잘 통합니다. 또 기술적인 부분뿐 아니라 사업과 경영에 대해서도 이야기 해 주시니, 아직 갈 길이 먼 제게는 미래의 등불 같은 분이시지요.”

규모가 작은 회사일수록 리스크 매니지먼트 능력이 있어야 치열한 경쟁에서 살아남을 수 있다. 때문에 황대표는 일단 ‘빚다’라고 생각하면 과감하게 밀고 나가는 최대 대표의 추진력과 결단력을 같은 기업인으로서 배울 가장 중요한 포인트로 꼽았다.

“황희철 대표는 기술력뿐 아니라 근본적으로 성실한 사람입니다. 성공할 기질이 다분하죠. 이왕 후견인 인연을 맺었으니 앞으로도 확실한 매니저 역할을 하고 싶습니다.”

현재 장난감 비행기 출시를 앞두고 두 사람은 자주 서로를 찾는다. 황희철 대표를 아끼며 이끄는 최신규 대표, 최신규 대표를 통해 미래의 청사진을 보는 황희철 대표. 동심(童心)으로 하나 된 그들의 열정에 힘찬 박수를 보낸다.