

도전하는 기업이 성공을 얻는다

◎ 벤처패자부활제 1호 기업_ (주)와우엠지

교육용 콘텐츠 전문기업 와우엠지(대표 설용석, www.wowmg.co.kr)는 실패와 도전을 발판 삼아 성공한 기업이다. 3년 여 동안 자동차 영업사원으로 일했던 설용석 대표는 29세의 나이에 창업의 길로 들어서게 된다. 하지만 그에게 펼쳐진 회사 경영이라는 길은 안개가 자욱이 낀 자갈길이었다. 유통, 교육용 콘텐츠 개발 등 무슨 일이든 의욕적으로 도전했으나 실패를 고스란히 떠안아야 했다. 2004년에는 거액의 빚 때문에 회사 문을 닫아야 하는 상황까지 치달았다.

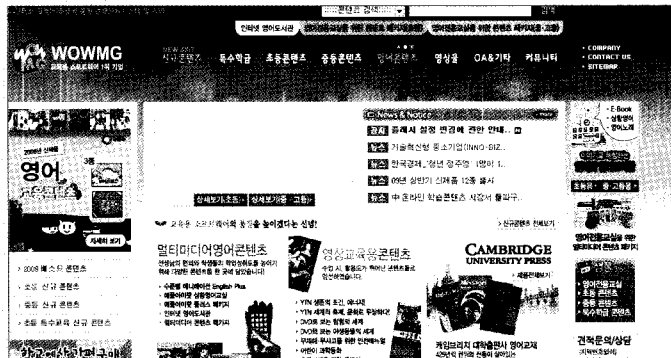
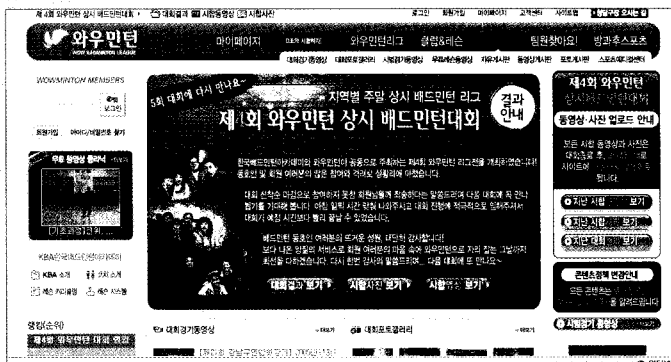
그러나 설 대표의 사전에 결코 포기는 없었다. 대박을 터트려 크게 돈을 벌기만을 바라던 자신을 반성하고 금액은 적더라도 안정적으로 돈을 벌 수 있는 일을 찾았다. 그 후 이를 악물고 자신이 잘 할 수 있는 일인 교육용 콘텐츠 영업을 다시 시작했다. 전국의 학교를 돌며 교육 콘텐츠를 팔았고, 한 곳이라도 더 방문하기 위해서 끼니를 거르는 일도 허다했다. 그렇게 다시 차곡차곡 돈을 모았고, 빚을 갚아 나갔다. 또, 모은 돈은 영업 할 때 들었던 고객의 요청을 반영해 교육용 콘텐츠를 개발하는 데 투자했고, 재밌고 쉽게 배우는 교육 콘텐츠의 과목을 늘려 나갔다. 이렇게 밤낮없이 실패를 경험삼아 노력한 결과 회사는 안정이 되었고, 벤처패자부활제 1호 기업이라는 타이틀도 얻을 수 있었다.

이후 중국 시장으로도 눈을 돌려 중국 유치원에 과학 교육 콘텐츠 세트를 공급하고, 최근에는 영어 콘텐츠도 선을 보이고 있다. 물론 중국 시장 진출의 성공은 미리 중국의 교육 트렌드와 교육 상황을 조사하는 등 철저한 준비가 있었기에 가능한 일이었다.

한편, 최근 와우엠지는 10년 가까이 묵혀 두었던 비장의 무기를 꺼내 들었다. 온·오프라인에서 진행되는 '수준별 리그를 통한 스포츠 커뮤니티 육성 사업'이다. 승부를 건 줄 상대가 있는 모든 스포츠는 커뮤니티 육성사업의 대상이 될 수 있다. 이러한 내용으로 국내 특히 뿐 아니라 세계 특허도 취득을 마쳤다. 커뮤니티가 활성화가 되면 스포츠용품 브랜드 런칭, 광고 등 수익원은 무궁무진하다. 사실 몇 년 전 농구 커뮤니티를 런칭했고 많은 생활 농구인이 가입했던 전력도 있다. 하지만 그때는 사정이 어려워지면서 눈물을 머금고 다음을 기약했었고, 이제 다시 그 사업을 펼치려는 것이다.

현재는 '와우민턴(www.wowminton.com)'이라는 배드민턴 커뮤니티를 운영하고 있으며, 수준별 리그에 목말랐던 배드민턴인들에게 폭발적인 관심을 받고 있다.

설 대표는 스포츠 커뮤니티 육성사업은 생활 스포츠인이 많은 국외에서 더 빛을 발할 것이라고 예상하고 있다. 이미 미국 시장 진출을 위해 직접 시장 조사를 진행하고 있고, 현지의 긍정적인 반응이 미국진출에 탄력을 더하고 있다. 빠르면 내년 연말에는 캘리포니아에서 와우엠지의 온라인 스포츠 커뮤니티 안테나숍이 문을 열 것으로 보인다. 힘들었던 과거의 실패를 거름삼아 더 강한 체력을 키워온 와우엠지의 빛나는 도전이 더 큰 빛으로 다가올 것은 분명하다.



UCLA 영어교육법

영어가 쉬워지는 올바른 습관,
Story Castle English 이제 말을 하자!

재물명 | 영어 쉬워지는 올바른 습관
 Story Castle English(미국판영어)

패키지 구성 | 영어교육법에 대한 콘텐츠가 담긴
 총내용량 180기타 /
 100편 영어듣기(듣고말하기)
 100편 영어듣기(듣고말하기) /
 수필카드(100-Fuel)

초당등록비용 | 3,700,000원

세은 무역(주) | 서울특별시 강남구 테헤란로 255-1000 (삼성동)
 대표이사 | 설용석 (25,000원/년)
 연락처 | 02-552-6000
 팩스 | 02-552-6000

‘사업전환’에서 찾은 재도약의 기회

● 판금, 온풍기, 제빙기 전문기업_ 네오트(주)

컴퓨터와 통신기기 부품 프레스와 판금사업을 중심으로 꾸준히 성장했던 (주)네오트(대표 김경락, www.ksmw.co.kr)는 2002년 위기를 맞게 된다. 매출은 절반가량으로 줄고, 부채는 늘어났다. 부채를 정리하기 위해 인천 남동공단에 있었던 공장을 정리하고, 남은 돈으로 다시 왕길동에 공장을 짓고 시작했지만 사정은 나아지지 않았다. 그때 김경락 대표는 자체 브랜드를 내걸 수 있고, 기존의 기술을 접목 시키면서 안정적인 매출이 발생하는 전기온풍기와 제빙기를 신규 아이템으로 정한다. 프레스와 판금기술 및 인력을 확보하고 있고 서로 상반된 계절성 제품이므로 비수기를 대체할 수 있다고 판단했기 때문이다.

우선 온풍기 개발에 들어갔다. 1년 동안의 시행착오를 거친 후 높은 품질의 온풍기를 생산할 수 있었다. 곧 바로 제빙기 생산에 박차를 가하던 중 운전자금 부족이라는 난관에 봉착한다. 그러나 때마침 중소기업진흥공단의 사업전환 승인으로 자금을 지원 받아 온풍기 개발을 마칠 수 있었다. 이후 6단계 센서기능을 통한 안전장치 실내 자동 온도감지 기능, 무연소 방식, 저소음 설계 등을 내세운 에콜로(ECOLO) 온풍기와 세련된 디자인을 내세운 네오트(Neot) 제빙기를 개발해 시장에 선을 보였고, 또 한 차례의 사업전환 연계지원으로 마케팅 활동을 펼쳤다. 결국 작년에 벌어들인 수입 중 온풍기와 제빙기가 차지하는 비율이 절반에 가까워질 정도로 효자 상품으로 등극하는 쾌거를 세웠으며 여전히 매출은 상승세를 타고 있다. 도전을 향한 용기 뒤에 는 성공이 따른다는 것을 확인시켜준 네오트의 미래에 주목해보자.

● 금형제조, 온수매트 전문기업_ (주)아이에스-텍

냉장고, 세탁기 등의 백색가전과 농기계 벤처기업의 신제품 및 개발 기술 금형을 제조해온 탄탄한 기술력의 아이에스-텍(대표 공영삼, www.e-istec.com)은 몇 년 전 새로운 도전을 시작했다. 새로운 업종 추가로 온수매트 사업을 시작한 것이다. 제품개발에 필요한 기구설계-금형설계-기공-조립 등은 자체기술로 가능했고, 시제품 테스트 까지 필요한 전 과정의 생산시스템도 갖추고 있었다. 매트와 연결하는 소형 보일러 디자인에도 신경을 써서 언뜻 보면 청소기외관처럼 감쪽하게 설계했다. 개발 후 양산과 품질 업그레이드에 부족한 자금의 절반은 중진공 사업전환지원제도를 통해 지원받았고, 마침내 품질과 디자인이 특화된 아이에스-텍의 에코피아(ecopia) 온수매트는 유통업체를 통해 판매를 시작할 수 있게 됐다.

내수뿐 아니라 일본 수출시장까지 동시에 공략한다는 목표를 세운 아이에스-텍은 일본으로 온수매트를 일부 수출하기 시작했다. 일본 시장의 긍정적인 반응을 느낀 아이에스-텍은 품질 업그레이드에 주력했고, 지난해 사업전환사업의 기술혁신자금을 지원받아 핵심부품의 품질을 향상시킴으로써 탄탄한 경쟁력을 확보했다. 이로 인해 판매량을 계획보다 훨씬 더 높일 수 있는 계기를 마련했다. 최근에는 중국 시장에도 진출해 좋은 평가를 받고 있다고. 앞선 기술력을 앞세워 완제품 시장에 도전장을 던진 아이에스-텍의 또다른 활약이 기대된다.

정리_ 편집부

자료제공_ 중소기업진흥공단 사업전환지원센터

