

젊음과 열정으로 무장한 간절한 도전

(주)플라사이언스 대표이사
송성근



누구나 한 번쯤은 아이템을 선정하여 자기만의 사업장을 꾸려 나가는 창업을 꿈꾼다. 시기적으로는 많은 이들이 직장생활을 했던 노하우를 바탕으로 퇴직과 동시에 창업을 준비하게 된다. 하지만, 최근 들어 창업을 시작하는 연령층이 낮아지면서 젊은 패기와 열정을 앞세운 대학생 창업자들이 많이 늘어나는 것 같다. 그 중 한 사람으로서 나의 청년창업사례를 소개하고자 한다.

나는 어려서부터 집안 환경이 좋지 않아서 중학교 시절부터 배달업, 토목회사 등 막일을 통해 냉철한 사회 현실을 다양하게 경험하게 되었다. 고등학교 시절에는 집이 경매로 넘어가 컨테이너 박스에서 살게 되면서 등·하교를 1년 이상 한 적도 있다. 설상가상 일확천금을 노리고 어머니께서 힘들게 모은 돈으로 주식투자를 했지만 그마저도 실패하면서 세상이라는 음식

앞에 쓴맛을 경험하고 좌절도 했다.

이와 같은 경험을 통해 사회라는 곳에서는 절대 공짜가 없다는 것과 많은 경험과 지식이 필요하다는 것을 절감하였고, 현재 그리고 미래에 가장 필요한 것은 바로 정보라고 생각했다. 그때부터 공부는 두 번째였고 컴퓨터 자격증 시험에 몰두하여 자격증 11개를 취득하고, 전국 컴퓨터 경시대회에서 입상하는 기쁨을 맛본 적도 있다. 그렇게 고등학교 시절을 보내고 가천대학교 전자공학과에 입학한 후부터 창업의 꿈을 펼치기 시작했다.

전역 후 대학시절에는 고갈되는 화학에너지와 환경오염이 심각해지는 것을 신문 및 방송으로 많이 접하였고, 온난화 현상이 심각하다는 것을 깨닫고 자연에너지, 녹색에너지 분야에 남다른 관심과 애착을 갖게 되었다.

자연에너지를 공부하면서 태양광에너지 분야를 연구하고 실험하게 되었고, 태양광을 이용한 전기자전거를 개발하여 특허를 출원하였다. 그 아이템으로 사업을 해야겠다고 다짐하고, 주식동호회 활동으로 알게 된 지인들에게 500만 원을 빌려 무일푼으로 갓 23세의 젊은 나이에 사업을 시작하게 되었다.

막상 젊은 나이에 사업을 한다 생각하니 걱정과 두려움이 엄습해왔다. 하지만 이왕 결심한 사업을 열심히 해보자는 생각으로 지인들을 비롯하여 많은 사회경험자를 만나보고 조언을 얻었다. 그 과정에서 가천대학교 창업발명대회에 출전하여 최우수상을 받는 쾌거를 이루었다.

그때부터 자신감을 얻게 되었고 더욱 열심히 사업을 추진하게 되었다. 자금은 부족했지만 치밀한 사업계획을 세워 단순하고 막무가내식의 열정으로 도전하게 된 것이다. 오로지 젊음과 열정만을 가지고 모든 것을 혼자하기 시작했다. 내 자신의 일처리에 대한 능력이 있는지 테스트도 하고 싶었다. 다행히 사무실은 모교인 가천대학교에서 도움을 받아 창업보육센터에 입주하게 되었다.

그때 가진 첫 번째 과제는 법인설립이었다. 법무사를 통하지 않고, 법인설립의 모든 것을 혼자 해보고 싶었기 때문이었다. 이리저리 은행에서 주식납입금부터 공증사무실과 세무서, 시청, 구청, 법원을 돌아다니며 진행하기 시작했고, 천신만고 끝에 법인설립을 혼자 이뤄낼 수 있었다.

최충우돌 노력의 결과로 회사는 드디어 2008년 11월 26일 감격스러운 첫발을 내딛게 된다. 사무실 도배를 하고, 전화기 및 팩스, 컴퓨터 설치를 하며 사무실 정비에 들어갔다. 홈페이지 제작도 다른 업체에 의뢰하면 300만 원에 가까운 금액이 소비되기 때문에 지출을 줄이기 위해 책을 보면서 20일 가까이 밤낮없이 사무실에서 숙식하며 완성하였다. 제품 카다로그는 가천대학교 창업보육센터에서 지원해 주어서 무료로 제작할 수 있었다. 이를 통하여 (주)솔라사이언스 법인설립을 최소비용으로 마무리하게 되었다.

특집 | 대학창업지원 어떻게 가야 하나?

회사 설립 후 바로 특허제품을 판매하기 시작하였으나, 곧바로 위기가 찾아왔다. 가장 중요한 소비자가 제품을 찾지 않았고, 단 한 개도 판매할 수 없었다. 이때 배운 것은 ‘어떠한 아이템이든 자기가 아무리 좋다고 해도 소비자가 인정해주지 않는 제품은 의미가 없다’ 라는 것을 알게 되었다. 회사는 이익을 창출해야 발전과 순환이 이어지기 때문에 소비자가 원하고 고객이 찾는 아이템을 급히 찾아 만들어야 했다.

당시 나는 엔지니어 출신으로서 젊음과 열정만 있었고, 재무 및 경영학에는 너무 취약했다. 기업에 대한 지식이 없었기 때문에 모든 것이 어려웠다. 재무학, 회계학, 경영학 등 어느 한 가지 제대로 아는 것이 없었기에 너무 힘들었다.

회사를 경영하면서 매출이 일어나고 실적이 발생되어 이익을 창출하는 것이 목표라는 것을 알게 되었고, ‘어떻게 하면 이익을 창출하면서 자연에 이로운 시너지 효과를 낼 수 있을까?’를 고민하였다. 그리고 ‘태양광가로등’이라는 제품을 알게 되었다. 우연히 그런 제품들이 무용지물이라는 기사를 보게 되었고 그 이유를 찾아보게 되었다. 기존에 설치되어 있는 공원이나 단지를 찾아다니며 문제점을 파악한 결과 핵심 컨트롤러의 문제가 심각하다는 것을 알아냈다.

또한, 중국산이 대다수를 이루고 있다는 사실도 알게 되어 문제점을 보완한 국산 컨트롤러를 개발하게 되었다. 이것이 계기가 되어 문제점을 보완한 태양광가로등 신제품을 출시했다. 이후 직접 발로 뛰어 박람회에도 참가하고, 영업을 하고, 홍보를 하면서 드디어 결실을 맺게 되었다. 매출이 발생하게 되었고 문의전화도 오기 시작했다.

모든 것을 혼자 해보고 배워보고 싶었기에 낮에는 주문 전화를 받고 상담을 진행했으며, 일과가 끝나 저녁에는 제품을 보내기 위해 포장을 하고, 그 이후에는 세금계산서 발행 및 정리를 혼자서 하면서 전반적인 시스템을 한 가지씩 습득했다.

그때는 시간이 아까워서 학교 사무실 휴대용 침대에서 먹고 자고, 새벽에 대학교 화장실에서 문을 잠그고 샤워하며 생활했다. 그렇게 2년 가까이 집에 가지도 않고 일만 하였다. 평일에는 주문 받고 일 처리하고, 주말에는 제품을 시공하는 날로 활용하여 쉬지 않고 열심히 일했던 것이다.

그렇게 노력해서 회사는 매년 300%씩 성장하게 되었고, 사업 분야를 확대하여 LED사업에도 진출하게 되었다. LED사업에는 형광등을 대체하여 만든 LED형광등과 실내조명 다수를 개발하였고, 경관조명사업으로 아파트나 빌딩에 설치하는 경관제품을 개발하여 많은 곳에 납품하면서 더욱 성장하였다.

태양광 산업이 일시적으로 침체되면서 위기가 찾아왔지만 다행히 LED사업에 미리 진출하는 등 사업적 다각화를 피하면서 위기를 무사히 넘길 수 있었다. 회사는 관공서와 대형 건설사에 LED조명과 태양광조명을 지속적으로 제작·납품하였다. 그렇게 7년이라는 시간이 흘러 지금은 25명의 식구들과 매출

100억 원대를 바라보는 회사가 되었고, 수많은 위기와 어려움속에서 단련되고 더욱 강해지면서 한 단계 씩 성장하였다.

이렇게 강해지기까지 위기는 항상 존재해 있었다. 처음 큰 규모의 태양광제품을 수주해서 납품을 했으나 납품과 동시에 발주회사가 워크아웃에 들어가면서 돈을 받지 못하게 되었다. 대금 대신 제품이라도 다시 회수하려 했으나, 그마저도 절도죄에 해당한다는 말을 듣고 억울함의 눈물을 흘리며, 발주회사 사무실에서 혼자 차장면을 시켜먹으며 대금을 달라고 떼를 썼던 적도 있었다.

또한, 회사가 성장하면서 제품 대금 6억 원어치의 어음을 받았으나 그것이 부도가 나서 어려움을 겪었다. 어음이 부도가 났을 때에는 막막함에 방법을 찾을 길이 없었지만, 거래처 사장들을 일일이 찾아가 사정을 말하고 시간을 주면 대금을 100% 지급하겠다고 부탁까지하는 등 정면돌파 하여 위기가 또 다시 기회가 되었던 사례도 있다.

이 모든 것은 젊음과 열정으로 간절하게 이루고자 하는 힘이 있었기에 가능했던 것이라고 생각한다. 지금은 더 큰 실수를 하지 않고 잘 성장시키기 위해 경영대학원 석사과정을 다니면서 배워나가고 있다.

창업할 당시 애로사항은 적지 않았다. 2008년 창업할 때에는 정부의 청년창업자금 지원이나 제도들이 많지 않았고, 청년창업이라는 인식도 없었던 것 같다. 지금은 많은 제도와 지원 사업들로 인해 청년들이 언제든지 마음만 먹으면 활용할 수 있는 부분들이 많아졌다고 생각한다.

또한, 외국에서는 젊은 나이에 사업하는 것이 크게 지장을 받지 않았지만, 2008년 창업 당시 국내 현실은 그렇지 않았다는 것을 사업을 통하여 확실하게 깨닫게 되었다. 그때는 사회 인식 때문에 홍보를 하거나 마케팅을 할 때에는 팀장 또는 대리 명함을 들고 다녔다. 계약이 성사되고 나서야 실제 대표이사 명함을 꺼내곤 했다. 젊은 나이에 낮은 직함으로 마케팅 활동을 한 것이 더욱 좋은 시너지 효과를 낼 수 있었다고 생각한다. 이러한 것들을 통하여 애로사항을 극복하는 법을 배웠고, 경험이 많은 분들을 만남으로써 배우고 상담하며 경험하지 못한 것을 미리 깨달을 수 있었다.

많은 것을 느끼고 배우면서 기업의 이익창출만이 목표가 아니라 더 큰 것을 보게 되었다. 현 시대에 지구 온난화, 대기오염 등으로 인해 에너지와 자연환경적인 문제가 대두되고 있는 가운데, 친환경LED와 자연에너지 태양광제품의 개발과 확산을 위하여 쏠라사이언스가 해야 할 책임감이 더욱 크다고 생각한다. 지금은 인류가 살아가는 데 있어서 가장 중요한 부분이라고 생각하며, 더욱 노력하여 녹색산업의 선두기업이 되고자 최선을 다하고 있다.

지난날들을 돌이켜보면 열정만으로 시작하였기에 실수의 연속이었고, 많이 준비하지 못한 아쉬움이 남는다. 다시 창업을 한다면 많은 것들을 보완하고 더 잘 챙기면서 할 수 있을 텐데 하는 아쉬움도 많다.

아이템을 갖고 사업을 구상할 때, 자기만족의 아이템만으로는 할 수 없다는 것을 지난 시절 창업을

특집 | 대학창업지원 어떻게 가야 하나?

통해 깨닫게 되었다. 자기 확신으로 너무 획기적이고 좋은 아이템이라고 생각하더라도 구매자 즉, 소비자가 구매 또는 활용함으로써 소비가 이루어져야 아이템의 가치가 빛을 발할 수 있다.

이러한 것들을 보완해주기 위해 중소 기업청과 학교, 여러 정부기관이 지원 프로그램을 만들어서 지원하고 있다. 또한, 청년창업을 위한 여러 가지 지원 프로그램과 정책도 생겨나고 있다. 창업사관학교나 창업으로 인한 휴학이나 대체학점인정제도 등이 정책적으로 활성화되고 있으며, 청년자금지원으로 예비기술창업육성사업이나 청년창업펀드들이 속속 등장하고 있다.

만약 젊음의 열정과 간절한 마음으로 창업을 하고 싶다면 이러한 정책들을 잘 활용해 보라. 아마도 청년창업에 큰 도움이 되고 밑거름이 될 것으로 생각한다.

필자소개

송성근 | (주)솔라사이언스 대표이사

가천대학교(경원대) 졸업하고, 동대학교 경영학석사 과정 재학중이다. 세계경영연구원(IGM) CEO과정과 (사)벤처기업협회 벤처최고경영자 과정을 수료하였다. (주)비트컴퓨터와 (주)삼성엔지니어링에 재직했고, 현재 (주)솔라사이언스 대표이사, 중소기업청 YES리더 기업가정신 강사, 한국기술과학연구 자문위원이다. 강원대학교 창업경진대회 최우수상, 예비기술육성사업 중소기업청장 표창장, 청년기업인 지식경제부장관 표창장, 중소기업청 대학생 창업성공사례 공모 우수상 등을 수상하였고, 닦고 싶은 창업가 롤모델 베스트20인에 선정되었다.