

기업가정신에 관하여

더벤처스 | 김현진

초등학교 4학년때쯤 나의 아버지는 늘상 내게 크면 꼭 기업가가 되어 세상을 바꾸라고 말하였다. 1988년 무렵이었는데, 군인이었던 나의 아버지가 내가 세상이 태어나기전 우연히 현대그룹 창업자 고 정주영 회장님을 만나게 되어 기업가라는 사람에 대한 큰 감명을 받았던 느낌을 아들인 내게 심어주고 싶으셨던 것 같다. 사실 초등학교 4학년 나이에 기업가라는 단어도 생소한데 기업가 정신이라는 단어는 더 생소했고, 당시 아버지는 내게 ‘기업가=기업가정신=세상을 이롭게 바꾼다’ 라는 공식을 알려 주시려 애쓰신 것 같다. 아버지는 내게 늘상 세상을 바꾸는데에는 2가지 방법이 있는데 하나는 정치를 하는것이고 또 하나는 하나는 기업을 창업하여 일구는것이라 하셨는데 당시 아버지는 한국에서는 정치인이 되는 것 보다 기업가가 되는 것이 세상을 이롭게 바꾸는데 더 도움이 된다는 이야기를 자주 하시곤 하였다.

중학교 졸업할 때쯤 아버지의 적극적인 추천으로 호주 시드니로 유학을 떠나게 되었다. 이때도 아버지는 글로벌 기업가가 되기 위해서는 영어를 할줄 알아야 한다며 나를 호주 시드니로 보내셨다. 그리고 그 유학을 떠난지 3개월후 대부분의 유학생들이 한국에서 생활비와 학비를 지원받고 유학을 하는것과 달리 나는 아버지의 지원 중단으로 낯선 외국땅에서 아르바이트를 학업과 병행 하면서 자연스레 고등학교 1학년 나이에 경제적 관념이 잡히기 시작하였다. 당시 호주 아르바이트 시간당 요금은 시간당 15 달러, 일요일에 일하면 그 두배인 시간당 30달러를 지급해주는 시스템이었는데 학업과 아르바이트를 병행하면서 나는 새로운 사실을 알게 되었다. 대부분의 호주 친구들이 16세부터 아르바이트를 시작하고 18세가 되면 중고 자동차를 구입하는데 자동차를 구입하는 이유가 예쁜 여자친구를 만들기 위해서가 아니라, 교통이 불편한 시드니에서 아르바이트 개수를 늘리기 위해 기동력을 강화하기 위해서기 때문이다. 18세가 되어 중

고 자동차로 아르바이트를 늘리면 경제적으로 부모로부터 독립을 하게 되고 그때부터 대분의 호주 아이들은 부모님의 집에서 나와 자취를 시작하며 자신만의 삶을 살기 시작한다.

사실 나는 이때만해도 내가 돈을 버는 이유는 단지 내 유학생생활을 편히 하기 위해서라는 생각으로 살아갔다. 고등학교 2학년때 우연히 호주에서 교육 회사를 설립하게 되었는데, 이 시기만 해도 내게 사업이란 그저 시간당 100만원을 벌기 위한 수단, 즉 수입의 극대화 였을뿐 여전히 기업가정신, 기업가의 철학이라는 단어와는 거리가 먼 삶을 살고 있었다. 무일푼으로 시작했던 교육 사업이 운 좋게 승승장구 하던 3년간의 시절이 흘렀음에도 단순히 나는 회사 잔고에 늘어가 는 현금에 흐뭇해 하고 기분 좋아 했던 기억이 난다. 대학교 1학년이 끝날때쯤 회사를 그 때 당시에는 8억 원 정도의 현금으로 첫 번째 작은 Exit을 경험 하였는데 그때까지도 여전히 기업가 정신이라는 단어와는 거리가 먼 상태, 기업가라기 보다는 장사치에 가까웠다. 그러다가 정말 우연한 두 번에 계기에 정말 기업가가 무언인가를 되돌아보는 사건이 생겼다.

대학교 1학년 말쯤 자영업에 가까웠던 교육회사를 Exit 했던 나는 98~00년 까지 시드니컨벤션센터에서 주말마다 캐주얼 잡으로 VIP 파티 기획일을 했다. 호주 시드니에는 매년 세계 각국에서 유명한 영화배우 톰크루즈부터 마이크로소프트의 임원 같은 기업가 또 각국의 대통령들이 방문해서 자신의 일정을 소화하고 는 했는데, 이런분들이 특정한날에 시드니 컨벤션 센터에 와서 디너파티등을 즐길 때 그 파티를 기획하고 잘 실행될수 있게 하는일이 내 역할이었다. 이 파티라는게 워낙 유명인들이 자주 찾는 장소이다 보니, 저녁 식사 한끼에 1인당 20만원가까이 하는 고가의 디너 파티 였는데 하루는 일본의 한 기업이 1인당 40만원을 내겠다며 두배의 화려하고 최고급 음식이 그득한 파티를 주문했다. 심지어 파티 참석 인원은 총 300여

명. 비용으로만 따지도 엄청난 저녁 파티였다. 그때만 해도 이정도 고급 저녁을 요청하는 일본의 기업이라면 아마도 일본의 최고 자동차 기업 도요타나 미쓰비시 또는 소니등의 당시 일본 최고 기업들이 아닐까 상상했었다. 하지만 정작 디너파티 당일날 젊고 흰칠한 고급 정장을 입고 쨌틀하고 입장을 할 것 같았던 300여명의 화이트 컬러 직원들이 아닌, 대학생 자녀 정도를 두었을 것 같은 통통한 일본 아주머니 수백명이 행사장으로 입장하는 모습을 보고 깜짝 놀람을 금할수 없었다. 그 회사는 약 35년쯤된 일본의 중견 기업이었는데 주로 젊은 여성이 아닌 어머니들을 위한 란제리를 제작하여 판매하는 기업이었다. 이 회사는 기존에 젊은 남자 영업사원을 고용, 제품을 판매해 오다가 엄마들에게 팔아야 되는 제품은 엄마들이 팔아야 더 잘 팔수 있다며 영업 사원을 전원 대학생 이상의 자녀를 둔 어머니들로 고용하고는 엄청난 매출 성장을 이루게 되어 매년 매출 기록을 갱신하게 되고 그 보상으로 모든 주부 영업 사원을 데리고 연말마다 전 세계 여행을 한번씩 가는 것이었다. 이 때 나는 엄청난 충격을 받았다. 파티 하나 보고 머가 충격적일 것 까지 있겠느냐 싶겠지만, 사실 당시 98년에만 해도 한국은 IMF가 터진지 1년이 채안되 대부분의 기업들이 무너지고 있었고, 이에 반해 일본의 기업들은 경제 대국 답게 아직까지 소니 토요타등의 기업이 해외 시장을 자동차와 전자제품으로 전부 장악하고 있던 시절이었는데, 이 때만해도 난 단순히 일본이 기술력이 좋아서 장인정신이 있어서 경제대국이 된거라고 착각하고 있었다. 하지만, 일본의 한 중견 기업이 자신의 영업사원들을 아끼며 성장시키고 그들과 함께 기업을 키우고 있는 모습을 간접적으로 보면서 나는 순간 일본에 저런 기업들이 800개만 있다고 상상만 해보아도 어떻게 일본이 경제 대국이 되었는지 충분히 이해가 갔었기 때문이다. 장사와 사업의 차이는 장사는 물건을 파는거고 사업을 사람을 키우는것다라는 말이 있다. 당시 일본 기업의 저녁 파티를 바라본 나는 일본 기업이 물건을 팔기 위함보다 자신의 기업의 사람을 어떻게 성장시키고 보상하고 회사가 함께 키워 가는지를 느꼈다. 실제로 98년의 한 호주 TV 다큐멘터리 방송에서 어떻게 일본은 자동차 대국이 되었는가라는 주제로 방송을 했었는데, 일본 도요타 자동차 문을 만드는 직원에게 당신의 꿈이 무엇인가라고 묻자 나의 꿈은 세계 최고의 자동차 문을 만드는 사람이 되는것이다라고 답했더, 한국의 모 자동차 회사의 차 문을 만드는 직원에게 같은 질문을 하니 나는 하루 빨리

돈을 모아 내 장사를 하는게 꿈이다라고 답하는 모습을 방송을 통해 보게 되었다. 물론 방송의 일면으로만 한국과 일본의 기업을 비교하는 것은 무리가 있는 것이 사실이다. 다만, 98년에만 해도 소니 TV가 삼성 TV보다 같은 사양임에도 불구하고 소니 제품이 삼성제품에 10배 이상에 팔리던 시절이었다. 당시만 해도 대부분이 호주 사람들은 삼성이 어느나라 제품인지 몰랐고 현대 자동차는 ‘현대이 모리스’라는 발음으로 일본 혼자 자동차의 자회사로 알고 차를 구입했다. 그만큼 98년도만 해도 한국이라는 나라가 아시아에 있는지 동남아시아에 있는지 호주 사람들이 알지 못할 만큼 한국이라는 국가에 대한 인지도가 매우 낮아 제품을 만드는 기업들도 한국에서 온 기업 제품이라는 것을 숨겨야 더 제 값을 받고 물건을 팔던 시절이기 때문이다. 물론 15년 이상이 지난 지금은 삼성 TV가 소니 TV보다 더 비싸게 팔리고 한국의 현대자동차가 일본의 도요타를 위협할 수준의 성장을 이루고 있으니 그 사이 한국이라는 나라와 한국의 기업들이 얼마나 성장했는지 알수 있고, 지금의 나는 우리나라 국민이라는게 매우 자랑스럽다. 하지만 생각해 보면 그 시절에 일본 기업들이 세계 시장을 평정했던 것을 생각해 보면 일본의 기업이 정신이 기반이 된 절대 기업들이 많았기 때문이 아닌가 싶다.

두 번째, 기업이 정신이 무엇인가를 내가 느낄수 있게 해주었던 사건은 99년 호주 시드니에서 한국의 대통령과 우연히 만나게 되었던 시기였다. 당시 고 전 김대중 대통령이 호주를 방문하였는데 운이 좋게 한국 사람으로써 유일하게 내가 그 파티 리더를 맞게 되었다. 당시 다른 사람을 하루 대신하여 내가 투입된 경우인데 그렇게 우연히 내 나라의 대통령을 만나게 된 것이다. 한국과 호주는 양국이 서로를 친구라고 생각하는 나라라고들 한다. 호주는 한국전에 참전한 군인들도 있었을 정도로 한국과 호주의 교류의 인연은 짧지 않다. 그러나 우연한 해프닝이었을까 당시 고 전 김대중 대통령이 시드니 컨벤션 센터에서 행사를 할 때는 국가적 대접이 시원치 않아 보였다. 당시 파티에 같이 투입된 호주인 스태프들에게 우리나라 대통령이 왔다 대단한데라고 내가 이야기를 했을 때 대부분 호주 스태프들의 반응은 ‘so What?’ 이었다. 그도 그럴것이 대부분의 사람들이 자국의 나라 보다 강국인 나라 대통령에 대한 관심도가 높지 자국 보다 못산다고 느껴지는 나라의 대통령 이름이 알 이유가 없지 않은가. 사실 그때 우연히 목격하게된 호주 수상과 국회의원들이 우리나라 대통령 푸대접 대하는 것 처럼 느껴졌

던 그 파티가 내게는 많은 생각을 하게 만들었다. 생각해 보면 나 역시 미국의 대통령과 일본의 수상에 대해서는 알고 있었지만 베트남의 대통령과 말레이시아의 대통령 또는 수상(?)등에 대해서는 전혀 아는 바가 없기 때문이었다. 이때 그런 생각을 처음 한 것 같다. 아 내가 다른 사람보다 가장 잘할수 있는게 무엇이지? 아 한국에 가서 창업을 하고 기업을 만들어 세계에 진출하여 나의 기업으로 세계에 한국을 알리면 되겠다라는 생각을 하게 되고는 8년간의 호주 생활을 마치고 한국으로 오게 되었다. 너무나 즉흥적으로 일어난 일이었다. 8년의 유학생생활동안 방학기간에도 단 한번 한국에 오지 않았던 내가 한국에서 기업을 일구어 세계시장에 진출하여 한국을 알리겠다는 생각을 하게 될줄이야 그전에 상상이나 했겠다. 한국에 와서 10여년이 지난 지금 사람들은 그때 내가 생각하고 행동했던 것이 일종의 '기업가 정신'이라고 표현하고들 하였다.

사업이 한시간에 100만원을 버는 방법인줄만 알았던 내가 우연한 계기를 통해 '한국에 가서 기업을 창업하여 일구고 세계시장에 한국을 알린다'라는 생각을 하게 될줄 알거나 했겠는가.

88년도 어린 꼬마 시절 아버지가 '기업을 일구어 세상을 바꿔라'라는 이야기가 무엇인지 이제야 조금 알 것 같다. 다수의 의미로 기업가 정신을 정의할수도

있겠지만 내가 생각하는 기업가 정신이란 '물건을 파는게 아니라 사람을 키우는 것, 개인의 부를 쌓는 것이 주목적이 아니라 자신과 함께하는 사람들과 세상을 변화시키고 더 좋게 만드는 것, 그리고 기업의 성장이 내가 태어난 국가의 성장으로 이어지는 것' 이것이 아닌가 싶다. 2014년 바야흐로 청년창업의 열풍이다 그리고 그 열풍은 2015년으로 자연스럽게 이어지고 있다. 한국의 젊은 친구들이 돈을 위해 창업을 하는 것이 아닌 세상을 바꾸기 위해 창업하는 모습이 이어지고 그들의 바른 철학이 후배 기업인들에게도 자연스럽게 이우려져 멀지 않은 어느날 한국의 잭마가 한국의 스티브 잡스가 한국의 마크주크버그가 많이 나왔으면 하는 바램이다.

약력



김현진

2000 University of Technology, Sydney IT(중퇴)
 1999 Univ. New England 상업음악제작관리학(학사)
 2001 넥슨 프로젝트 A팀
 2004 SM 엔터테인먼트 캐스팅팀
 2005-2007 이모빅스 전략기획이사(CSO)
 2007-2013 (주) 레인디 대표이사(Founder)

2014 (주)더벤처스 대표 파트너 (Managing Partner)
 저서 : 청년 CEO를 꿈꿔라 (2010), 벤처야설 (2012)
 관심분야: 창업, 스타트업 투자, 영화 드라마 투자
 Email : kris@theventur.es