

## 승풍파랑(乘風破浪)

### 한대회

샌피드로 항구에서 약 30km 떨어진 카탈리나 섬은 아름답기로 치자면 L.A 일정의 모두를 이곳에 투자를 했어도 전혀 후회가 되지 않을 정도였다. 카탈리나 섬은 비록 작은 섬이지만 길고 짧은 워킹 투어, 25피트 물속을 유람할 수 있는 글라이스텀 보트 투어, 낚시장비를 빌려 낚시를 즐길 수 있는, 여행의 모든 것을 즐길 수 있을만큼 시설이 잘 갖춰진 리조트단지였다.

완기는 해안가의 거대한 바위에 몸을 누인채 모처럼의 망중한을 즐겼다. 작렬하는 따가운 햇살이 전혀 나쁘지 않았다. 이렇게 휴가를 받아 환상적인 아름다움을 지닌 섬의 해안에서 뒹구는게 도대체 몇 년만인가. 아무리 기억을 더듬어봐도 그런 기억은 얼른 떠오르지 않았다. 20년전 회사를 설립하기전의 젊은 시절에도 없었지만, 오직 회사 일에만 파묻혀 지냈던 지난 20년의 세월에는 더더욱 기억에 없었다.

여유있게 놀고 즐기는 일에는 너무나 서툴고 무신경한 그였던지라 이번의 휴가도 마음 내켜하지 않았으나 바이어들의 강력한 요구로 인해 마지못해 바이어 접대차 이곳으로 끌려왔던 완기였다. 그러나 실상은 말이 바이어 접대지 바이어들이 흥완기회장을 대접하기위해 만든 자리라는게 올바른 말이었다.

푸아! 물소리와 함께 스킨스쿠버 장비로 무장한 로빈슨 사장이 불쑥 물속에서 고개를 내밀었다. 그리고 그가 치켜드는 작살에는 마치 웬만한 아이들만한 거대한 고기가 꽂혀서 퍼득거리고 있었다. 로빈슨은 고기를 끌어올리느라고 안간힘을 쓰고있었다.

“우와. 미스터 로빈슨. 굿! 굿!”

완기가 뛰어가서 고기를 들어올리는 걸 거들면서 연신 감탄사를 토해 내었다. 스킨스쿠버 전문가인 로빈슨은 짧은 시간안에 벌써 3마리의 고기를 건져내고 있었다.

피싱 라이선스를 받을때의 약정이 세 마리뿐인듯 로빈슨은 더 이상 미련없다는 듯, 거침없이 해변의 바위로 뛰어 올라왔다. 완기가 좋아하는 맛있는 횡감을 마련하겠다던 로빈슨은 잠깐 동안에 약속을 지키고 환하게 웃었다.

“엑설런트!”

완기가 엄지 손가락을 길게 뽑아보이며 로빈슨의 솜씨를 칭찬했다.

“땡큐!”

로빈슨의 입이 함박만큼 벌어졌다. 바로 그때였다. 옆에 놓아두었던 로빈슨의 모빌폰이 요란하게 울었다. 로빈슨이 잠시 전화를 받더니 이내 완기를 바꿔주었다. 완기는 의아해서 전화를 받았다.

“접니다. 형님.”

전화를 걸어 온 사람은 미국 지사장 홍 수기였다. 그는 잠시 망설이는 듯 하더니 천천히 입을 열었다.

“재미가 어떠시유?”

“참 좋다. 하지만 내 팔자에 이런 복이 다 있다니, 이래도 괜찮을란가 모르겠다.”

“아, 형님도 쉬실땐 쉬셔야쥬. 근디 서울에 비가 많이 왔다네유.”

“그래? 요즘 장마철이니까 오긴 좀 오겠지. 우리 공장쪽은 어떤가 모르겠네?”

“거기도 좀 왔대유.”

“그래? 별일 없대니?”

“독이 터져서 공장이 물에 잠겼대나 봐요. 출퇴근 버스가 뚱뚱 떠다닌다네유.”

“뭐야?”

완기의 입에서 벼락같은 고함이 터져 나왔다.

“이 사람아! 그런 일 있으면 곧장 애길해야지 도대체 뭐하는거야?”

“형님 놀라실까봐 그랬지유. 혈압오르면 안되잖아유.”

수기는 늘 이런 식이다. 둘째인 그는 바로 윗형인 완기를 끔찍히 생각했다. 완기의 건강 문제에 회사의 미래가 걸렸다는 생각 때문인지도 몰랐다. 그는 완기가 충격을 받을만한 문제를 보고할때는 꼭 변두리부터 얘기를 꺼내서 천천히 핵심으로 접근하는 3단논법을 자주 활용했다.

공장이 물이 넘치다니, 그렇다면 그 많은 제품들은 어찌한단 말인가?

그는 휴가 온 지 하룻만에 모든 일정을 취소하고 급거 귀국길에 올랐다.

용인시 이동면의 야산 골짜기에 위치한 공장 바로 옆에 실 개천이 있었는데 평소에도 늘 그개 마음에 걸렸던 완기였다. 개천의 윗편에 있는 제방 독이 웬지 약해 보였던 것이다. 몇 번이나 행정관청에 손질을 부탁했으나 관청으로서도 아직 거기까지 신경 쓸 겨를은 없는 모양이었다. 우선 순위가 밀리는대야 어찌겠는가. 그렇게 기다리고 있었는데 기어코 일을 당하고 말았던 것이다.

완기가 급거 귀국해서 살펴보니 난장판도 이런 난장판이 없었다. 개천 독이 붕괴되어 홍수가 개천을 범람하면서 공장으로 물이 쏟아져 들어와 제품 창고는 물론 공장 전체가 흙탕물이 되어 있었다. 어디 그뿐인가. 200헥타가 넘는 인근 송전저수지엔 홍수에 떠 내려 온 헬멧들이 뚱뚱 떠다녔다. 넓디 넓은 저수지위에 하얀 헬멧이 짝 깔려있는 광경은 장관중의 장관이었다. 아무리 뛰어난 설치 미술가라도 이런 광경은 못만들어낼 터였다. 그러나 완기의 입장에선 허파가 뒤집어질 판이었다.

완기는 회사를 비상체제로 전환하여 긴급 복구작업을 시작했다. 직원의 일부는 조를 짜서 송전 저수지에 떠내려간 헬멧을 수거하는 작업에 동원하고, 나머지는 구획을 정하여 공장과 기계들을 정상화 시키는데 총력을 경주했다. 지하실에 위치한 기계실의 피해는 더욱 끔찍했다. 이게 흙덩어리인지 기계인지 구분하기가 쉽지 않았으니, 여기서 흙을 제거한다고 기계가 다시 정상적으로 돌아갈지 걱정 되었던 것이다.

완기는 눈앞이 아뜩했다.

회사 설립 초기인 74년, 수유동의 공장에 불이나서 전 재산을 날려버린 뼈저린 경험이 있는 완기였다. 그때 그는 일생 일대 최대의 위기를 맞았으나 그동안에 쌓아왔던 신용 때문에 주변의 많은 도움으로 너끈히 재기할 수 있었다.

그런데 지금은 그때와 상황이 달랐다. 피해 규모도 규모이지만 회사의 모든 역량을 집중하여 미국시장 장악에 진력투구하고 있는 현재의 시점에서 몇 달간 물건을 대지 못한다면 바이어들을 잃고 판매망을 놓칠수도 있는 절체절명의 위기였던 것이다. 더구나 지금은 물건이 특히 팔리던 때였고, 더구나 머지않아 인디애나 폴리스의 모터 쇼 박람회를 눈앞에 둔 시점이였다.

박람회에서 화려한 비상을 꿈꾸고 있던 그에게 수혜는 엄청난 재난이였다.

“임직원 여러분. 이 수해 복구에 우리 회사의 미래가 달려 있습니다. 만약 한달내에 공장을 정상화하지 못한다면 우리는 경쟁대열에서 탈락하고 맙니다. 그리고 여러분은 일터를 잃을지도 모릅니다. 공장 정상화에 총력을 경주 합시다.”

완기는 날밤을 세우다시피하며 진두지휘를 했다. 한달 후에만 제품이 나오면 성공이다. 바이어들은 벌써 수해 복구에 3개월은 걸리겠다면서 거래선을 바꿔야하는 사태가 오지 않을까 은근히 걱정을 하는 눈치들이었다.

그러나 완기와 전 직원들이 합심하고 뽄뽄 뭉쳐서 수해복구에 전력을 투입한 결과 미처 한달이 되기도 전에 약속했던 수출 제품을 모두 선적할 수 있었다. 바이어들이 깜짝 놀라고 감탄했음은 물론이다. 그들은 3개월내에 제품이 나온다는 것은 불가능하다면서 자기네 들끼리 내기까지 했던 모양이었다.

수해 복구를 마치고 공장이 정상화 되어 겨우 마음을 놓았던 어느 날이었다.

“형님! 나 좀 살려주세요. 추워죽겠어요. 형님!”

뜻밖에도 완기의 눈앞에 불쑥 나타난 것은 막내동생 을기였다. 을기의 낯빛은 하얗게 질려 있었고, 온몸은 피투성이였다.

“아니, 을기야. 너 어떻게 된거냐? 캐나다에 가 있어야 할 애가 여긴 웬일이냐? 엉?”

“살려줘요 형님. 난 죽고싶지 않아요. 여긴 너무 추워요. 형님.”

을기는 막무가내로 살려달라고 애원 했다. 평소에도 7형제 중에서 막내로, 응석받이로 자라 유약한게 다소 못마땅했던 막내였으나 이런 모습은 처음이라 완기의 가슴은 덜컥 내려앉았다.

“너 대체 어떻게 된거냐? 말 좀 해봐라. 캐나다에 가 있어야 할 아이가 왜...”

완기가 막 다그치려는 찰나였다. 별안간 을기의 모습이 뿌연게 망막에서 사라지고 있었다. 완기는 놀라서 외쳤다.

“을기야! 을기야!”

순간 완기의 두 팔이 허공을 휘저었다.

“헉!”

완기는 외마디 고향을 지르며 벌떡 자리에서 몸을 일으켰다. 꿈이다. 정신을 차리고보니 머리맡의 탁상시계는 새벽 네시를 막 지나고 있었다. 완기는 가만히 한숨을 내쉬었다. 평소에 꿈이라곤 꾸지 않는 그였는데, 왜 이런 꿈을 꾸었을까? 웬지 불길한 예감이 뇌리를 스쳤다.

“여보. 무슨 일이에요? 가위 놀리신거예요?”

비명 소리에 놀라서 잠이 깬 아내가 눈을 동그랗게 뜨고 뻘뻘 바라보았다.

“아, 별일 아니요. 내가 좀 피곤했던 모양이요. 그만 잡시다.”

완기는 서둘러 자리에 누웠다. 아내에게 꿈 얘기를 할 수는 없었다. 젊은 나이에 칠형제의 맏이에게 시집 와서 올망졸망한 여섯 시동생에겐 각별했던 아내였다. 특히 시집올 때 초등학교생이었던 막내에게 아내는 어머니나 진배 없었던 것이다.

자리에 누웠으나 잠은 오지 않았다. 잠을 청하면 할수록 정신은 더욱 또렷해졌다. 완기는 부시시 자리에서 일어나 옷을 챙겨 입었다.

“아니, 이 시간에 어딜 가시려구요?”

아내가 화들짝 놀라 일어나면서 물었다.

“음, 회사에. 급히 처리해야 할 일이 갑자기 생각났어.”

“이 시간에 회사에 누가 나와 있을라구요?”

아내는 미심쩍어 하면서도 이것저것 빠트리지 않고 세심히 챙겨주었다. 완기는 서둘러 집을 나왔다. 아파트의 주차장으로 한걸음 나서자 차가운 새벽공기가 코 끝을 세차게 스쳤다. 한겨울이 성큼 지난 듯 싶었는데 새벽녘이어서일까 오늘따라 그 추위가 혹독한 듯 싶었다. 완기는 오버 코트의 깃을 곳곳이 세우며 성큼 자동차에 몸을 실었다.

집에서 회사까지는 지척의 거리이다. 회사에 도착하여 놀란 눈으로 뛰어나오는 경비원으로 부터 방 열쇠를 넘겨 받아 사장실의 문을 따고 한걸음 들어서자 역시 쌀렁한 공기가 그의 얼어붙은 몸을 차갑게 감쌌다.

‘제발 아무런 일이 없어야 할텐데.’

완기는 조바심을 치면서 L.A로 국제전화를 넣었다. 어쨌든 미국 지사장을 맡고 있는 둘째 동생 수기와 통화를 하는 것이 급선무일 듯 싶었다. 미국과의 시차는 8시간이니까 지금쯤 L.A는 한 낮일 것이다. 어쩌면 점심시간일런지도 모른다. 제발 수기가 자리를 지키고 있어야 할텐데, 신호가 가더니 귀에 익은 목소리가 들려왔다.

“헬로우, 흥진 컴퍼니! 메이 아이 헬프 써?(안녕하세요, 흥진 기업입니다. 뭘 도와드릴까요?).”

전화를 받은 사람은 미국 현지법인에서 채용한 여직원 헬렌이었다.

“하이, 헬렌! 디스 이즈 프레지던트 오브 더 헤드 오피스. 기브 미 브렌치 매니저! (아, 헬렌! 나 본사 사장이야. 지사장 좀 바꿔!)”

“어머나, 사장님. 안녕하세요?”

헬렌의 서툰 한국말이 오늘따라 유창하게 들려왔다.

“허리! 아일 익스플래닛 레이러, 저스터 기브 힘 투 미! (나 지금 급해 헬렌! 인사는 나중에 하고, 지사장 빨리 바꿔 줘).”

“오, 쏘리, 미스터 흥 이즈 낫 히어, 히즈 아웃 오브 타운 온 비지네스.(죄송해요. 사장님. 흥수기 지사장님은 안 계세요. 출장 중이시잖아요).”

다급해지자 헬렌의 유창한 영어가 다시 튀어 나왔다.

“츄라이 투겟힘 으젠리 앤 랫힘 기브미 어 콜 투미, 아임 인 오피스, 라잇?(그럼 연락 되는데로 본사 사장실로 급히 전화 하라고 해 줘).”

완기는 맥없이 수화기를 내려놓았다. 그랬지. 둘째 수기도 함께 갔었지 수기가 옆에 있으니 일단 마음은 놓이지만 그렇다면 왜 그런 꿈을 꾸었을까? 불길한 예감이 자꾸만 그의 뇌리를 스쳤다.

‘그래. 그 아이에게 그 프로젝트를 맡기는 게 아니었어.’

때늦은 자책을 해보았으나 이미 옆질러진 물이었다. 올기는 회사의 사활이 걸린 프로젝트를 수행중이었던 것이다.

오토바이 헬멧 업계는 세계적으로 수천여개의 회사가 난립해 있고, 그 중에서도 미국은 전세계 오토바이 헬멧 시장의 절반을 차지할 정도로 큰 시장이다. 그러므로 미국시장을 석권한다면 전 세계를 석권했다고 장담하더라도 과언이 아닐 정도이다. 그러므로 미국에선 오토바이 헬멧 시장을 장악하기 위한 전 세계 회사들의 전력투구로 글자 그대로 전쟁을 벌이고 있었다. 그렇다. 그건 바로 전쟁이었다. 이 약육강식의 정글에서 웬만한 업체는 미국 시장 석권은 커녕 살아남기 위해서 허덕이는 형편이었다.

워낙 경쟁이 치열하다보니 하나의 모델이 일년을 넘기지 못했다. 빅히트를 기록했다고 잠깐 방심하다가는 또 다른 신모델에 자리를 내어주기 일쑤였다.

현재의 미국 시장은 일본의 ‘쇼에이’사가 시장 점유율 1위를 지키고 있었다. 그 뒤로 일본의 ‘아라이’와 이태리의 ‘NOLAN’, ‘BEFFER’, ‘AGV’ 프랑스의 ‘샤크’, 독일의 ‘UVEX’, 벨기에의 ‘라자’, 중국의 ‘베가’사 등 빅 메이저들이 아귀다툼을 벌이고 있었다.

완기의 ‘홍진 크라운’은 일본의 ‘쇼 에이’를 잡기 위해 세계적인 빅 메이커들과 경쟁하며 목하 이천투구를 벌이는 중이었다.

일본을 이기면 우리도 세계를 석권할 수 있다는 게 완기의 신념이었다. 아직은 어느 누구도 알아주지 않는 동방의 작은 나라 ‘코리아’의 ‘홍진 크라운’이지만 언젠가는 세계 최고의 브랜드가 될 것이라는 야망에 불타는 완기였다.

그러다 보니 그는 매일 연구개발에만 몰두하고 모든 정열을 신제품 개발에 박차를 가하고 있었다.

그래서 개발초기부터 산학협동으로 만들어 낸 공기역학적인 셸 모양의 통풍을 개선한 헬멧과, 소음방지에 탁월한 CL-14, 그리고 사람마다 머리의 치수가 다른 점에 착안하여 만들어 낸 세계최초의 탈착식 귀 패드 헬멧, 또 안경을 쓴 사람을 위하여 만들어 낸 헬멧 등등, 수 없이 많은 아이디어 헬멧들이 있는데, 이 모두가 완기의 아이디어로 비롯되어 양산된 제품들이었다.

이런 다양한 아이디어 제품으로 인해 ‘홍진 크라운’ 브랜드는 이제 서서히 미국 시장에 뿌리를 내리고 있었고, 세계적인 메이저들과 어깨를 나란히 하며 일본의 ‘쇼 에이’를 따라잡을 수 있는 위치에 도달해 있었다. 한국에서도 중소기업에 속하는 ‘홍진 크라운’으로서는 기적과도 같은 성장이었다. 이런 실적의 원동력은 완기의 끊임없는 발명과 아이디어의 산물이기도 했다.

이번에 옮기가 맡았던 프로젝트는 그렇게 회사의 명운이 걸린 또 하나의 야심작이었다.

이번에 진행되는 프로젝트 역시 세계 최초의 아이디어 헬멧인데, 오토바이 여행자들이나 스노보드를 타는 사람들이 늘 불편하게 여기는 부분을 해소한 획기적인 발명품이었다.

그것은 헬멧에 레시버와 마이크 장치를 한 차트박스를 장착하여 헬멧을 쓴 사람들끼리 여행을 하는 도중에 서로 대화를 할 수 있는 헬멧이었다.

미국에는 할리 데이비슨이라는 오토바이족들이 있다. 이들이 한번씩 모임을 가질 때는 미국 전역이 들쭉 거린다. 미국전역의 오토바이 애호가들 수십만명이 미국 전역에서 출발하여 몇날 며칠을 달려서 미국의 플로리다 한곳으로 집결하는 광경을 상상해 보라. 그것은 엄청난 장관이 아닐 수 없다. 그들은 그렇게 결집력이 있는 동호인이자 광적인 오토바이 매니아들인데, 이들의 불편이 장거리 운행 도중의 따분함이었다. 완기는 그런 점에 착안하여 아이디어를 내었다. 헬멧에서 FM방송도 들을 수 있고, 함께 여행을 하는 매니아들끼리 달리는 도중에 대화를 나눌 수 있도록 만든 헬멧이었다.

민간에 할당된 무선 주파수의 한계로 인해 원거리 통신은 어려우나 일 이킬로미터 정도의 거리에서는 원활하게 대화가 이루어지는 헬멧이었다.

극비리에 진행된 이 프로젝트가 거의 완성 단계에 이르렀는데, 한가지 문제가 발생하였다. 그것은 시험 테스트 결과 험악한 지형지물에 약하고, 빠른 속도로 달리는 오토바이에서 대화를 시도할 때 잡음이 난다는 단점이 노출되었다.

일부 바이어들의 시험 테스트 결과를 놓고 옮기는 분기탱천해서 항의를 했다. 자신이 개발에 참여하는 도중에 그런 일은 없었다는 것이다. 그렇다면 자신이 직접 테스트를 해보겠다는 제안을 했다.

시험 장소는 캐나다 ‘캐나디안 로키’의 ‘썬드밸리’였다. ‘썬드밸리’는 세계 최고의 시설을

자랑하는 스키장으로 가파른 지세와 아름다운 풍광이 일품이어서 겨울 스포츠를 사랑하는 스키어들의 사랑을 받는 장소였다. 이곳의 험악한 지형과 스키 코스가 무선통신 헬멧을 시험하기에는 최적의 장소라는 결론이 내려졌던 것이다.

을기는 '캐나다'의 '썬드밸리'에서 프로 스노모빌선수들과 함께 테스트를 하기로 했다. 혹시나 하는 하는 노파심에서 완기는 신신당부했다. 을기는 스노모빌에 관한한 초보자나 진배 없었다. 그러니 테스트는 선수들에게 맡기고 감독이나 열심히 하라고 몇번이나 다짐한 끝에 보냈던 것이다.

“걱정마세요 형님. 제가 어련히 알아서 할라구요.”

을기는 그렇게 큰소리를 쳤는데 아마도 이 중요한 테스트를 남에게 맡기기에 마음은 놓이지 않았던 모양이었다. 제발 그녀석이 사고는 치지 말았어야 할텐데, 완기가 그렇게 조바심을 내며 구내식당에서 늦은 아침을 먹고 있을 때였다. 캐나다에서 기다리던 전화가 걸려왔다. 둘째 동생인 홍수기 지사장이었다. 그의 목소리는 침통하게 가라앉아 있었다.

“접니다. 형님.”

“아, 그래. 안그래도 전화 기다렸어. 별일없나?”

“예. 테스트는 무사히 잘 끝났습니다. 약간의 버그는 있었지만 간단히 잡았구요. 바이어들도 대만족입니다.”

“그래? 그것 참 잘됐다. 수고했어.”

완기는 조금전까지의 조바심은 잊어버리고 환하게 웃었다.

“그런데 문제가 좀 생겼습니다. 형님?”

“문제?”

“예. 을기가 사고를 냈습니다.”

“아, 그랬지. 을기는 어떻게 됐어?”

“을기가... 죽었습니다....형님...”

그리고 수기의 짓눌린듯한 울음소리가 수화기를 통해 울려왔다. 완기는 순간 아득한 현기증을 느꼈다. 수기는 형에게 충격을 덜 주려는 배려로 여전히 3단논법을 쓰고 있었다. 우선 기쁜 소식부터 알려주고 조금씩 사고 소식을 말했으나 그 순간엔 자신도 슬픔에 격앙되어 목소리를 떨고 있었다.

“그놈이, 그 미련한 놈이...직접 테스트에 참여했답니다. 지가 직접 소리를 들어보아야 한다구요. 그리고 그 초보 실력으로 기를 쓰고 프로선수들 뒤를 쫓다가 나무를 들이받고 그만....”

수기의 목소리는 울음과 눈물이 범벅이 되어 제대로 들리지 않았다. 완기의 귓전엔 웅웅 거림만이 들릴 뿐이었다. 완기는 자신도 모르게 수저를 떨어뜨리고 말았다.

다음날 오후.

완기는 김포공항 국제선 청사 입국장의 구석자리를 묵묵히 지키고 있었다. 수기는 캐나다까지 오겠다는 완기를 적극 만류했다. 인디애나 폴리스에서 열리는 박람회 준비만으로도 바쁠텐데 그럴 시간이 어디있느냐는 것이다. 동생의 시신은 자신이 수습해서 실어오겠다고 부득부득 우겼다.

완기는 마지못해서 응했다. 어차피 사고는 터졌고 내가 가고 안가고가 무슨 상관이겠는가만 자신이 칠형제의 맏이가 아닌가. 게다가 형제들 중에서 가장 칠없다고 여겼던 막내 동생을 먼저 앞세우고 보니 온갖 상념이 꼬리를 물었고, 도무지 마음이 편치 않았다. 그놈

이 오죽 이 형이 원망스러웠으면 사고를 당한 즉시 그 영혼이 내게로 달려와 살려달라고 애걸복걸 했을까? 그 막내가 회사를 위해 분골쇄신하다가 죽었다는 사실이 완기의 가슴에 큰 멍이 되어 있었다.

내 가까운 동생을 캐나다인 로키 산맥의 빙설에 바치다니. 그것이 못내 안타까운 완기였다.

흥진 기업을 설립한지 벌써 20여년, 이제 겨우 자리를 잡아가고 있고, 이제 겨우 살만해졌는데, 막내를 이렇게 아깝게 보내야 하다니, 완기의 상념 속으로 지난 20년의 세월이 주마등처럼 스쳐갔다.

그는 충남 논산의 농촌마을에서 가난한 농사꾼의 칠형제 중 맏이로 태어났다. 당시엔 누구나 보릿고개를 넘기기 힘든 시절이었다. 먹을게 없던 그 시절에도 그는 가난한 아버지를 원망한 적은 한번도 없었다. 아버지는 그에게 낙천적인 성격과 지혜로운 머리를 물려주셨던 것이다.

그는 학창시절에 수유리의 허름한 우유보급소에서 숙식을 해결하는 아르바이트를 하며 대학을 다녔는데 그런 억척같은 성품이 바로 부모님께서 물려주신 유산이었던 셈이다.

대학을 졸업후, 그가 선택한 일은 취업이 아니라 사업이었다. 그의 목표는 오직 가난에서 벗어나는 일이었다. 그러자면 월급장이 보다는 히트상품을 만드는 사업가가 되어야 한다고 생각했던 것이다. 사업은 특별한 기술이나 자본이 없어도 기발한 아이디어만 있으면 가능한 일이었다고, 어릴적부터 무언가를 만들고 기계를 뜯어보고 원리를 깨우치는 게 즐거웠던 그였다.

그때부터 생긴 그의 발명가 기질은 그의 평생을 두고 따라 다녔다. 공군에 입대하여 BX에 근무할때는 라면이 잘 팔리는데 착안하여 끓이면 떡국이 되는 인스턴트 떡국을 라면 대체용으로 개발하여 재미를 톡톡히 본 일이 있었다.

제대한 후에는 친구와 동업하여 일명 ‘도레미 컵’이라는 일회용 컵 사업을 시작했는데, 친구가 병으로 드러누울 때까지는 매우 유망한 사업이었다. 그 사업권을 팔라고 요청이 쇄도할 정도였으니 말이다. 그러나 동업자 친구가 병석에 누운 후, 그 사업권을 팔아서 친구의 병 치료에 다 털어 넣고 다시 빈털털이가 되고 말았다.

그때 새로 시작한 사업이 오토바이 운전자용 가죽점퍼와 바지 생산이었다. 당시만 해도 오토바이는 사치품이라 이윤이 꽤 많은 편이었다. 그런데 날씨가 추울 땐 얼굴이 시려서 오토바이를 타기가 쉽지 않았다. 그래서 안에는 거즈를 붙이고 바깥에는 공기가 통하도록 구멍을 뚫은 마스크를 만들어 팔았는데 이게 히트를 쳐서 유사제품이 쏟아져 나오자 그는 이번엔 마스크에 턱받이를 댄 신제품을 출시, 남들보다 항상 한발 앞서나갔다.

그런데 운명이란 건 참으로 묘한 법이다. 봉제공장을 운영하던 그는 당시 헬멧을 생산하는 ‘서울헬멧’이라는 회사에 헬멧 내피를 납품하게 되었는데, 그 회사에서 만든 헬멧을 지방으로 판매하는 일까지 맡으면서 헬멧에 관심을 가지게 되었고, 이때의 인연이 그를 평생토록 헬멧사업에 매달리게 만들었다.

그것은 운명의 장난이었다.

그가 헬멧 내피를 납품하던 ‘서울헬멧’이 경쟁이 치열한 헬멧업계에서 견디기가 힘든 지경에 빠지게 되었다.

어느 날, 서울헬멧의 사장이 완기를 조용히 불렀다. 그리고 심각한 낯빛으로 말했다.

“홍 사장, 헬멧사업을 해보고 싶은 생각이 없소?”

완기는 놀란 얼굴로 빨리 바라보았다.

“아니, 그게 무슨 말씀이십니까? 사장님?”

“난 너무 지쳤어요. 이 상태론 더 이상 이 회사를 끌어갈 수 없을 것 같아요. 내가 그동안 지켜 봤더니 홍사장이라면 이 회사를 충분히 꾸려갈 것 같은데, 어땠소? 우리 회사를 인수할 생각이 없소?”

“아니, 사장님. 제가 무슨 자금이 있어서 회사를 인수할 수 있겠습니까?”

“그 문제라면 별 걱정마시오. 내가 홍사장이 감당할 수 있는 좋은 조건으로 넘겨드리겠소. 홍사장이 회사가 진 약간의 부채를 떠 안고, 앞으로 수금할 돈에서 내게 약간만 떼어 주시오. 내가 홍사장의 성실성을 믿으니까 이런 제안을 하는거요. 내가 공을 들였던 이 회사를 홍사장이라면 키워줄 수 있을거라고 믿소.”

완기는 이 회사를 인수하기로 결심했다.

우선 오토바이 헬멧이 사람의 생명을 보호하는 물건이라 이걸 만들면 보람이 클 듯 싶었고, Shell과 봉제의 결합, 인체공학적인 설계와 디자인이 필요한 일이라 도전할만한 가치가 있는 일이라고 생각되었던 것이다.

헬멧회사를 인수 한 후 완기의 아이디어는 끊임없이 샘솟았다.

소리가 잘 들리라고 여단이 귀마개를 단 헬멧에서부터, 머리에 쓰기쉽게 하려고 머리 뒤쪽에 끈을 붙인 헬멧등이 소비자로부터 폭발적인 반응을 얻기 시작했다.

완기는 헬멧사업에 뛰어들지 6년만에 국내시장 점유율 1위에 올랐다. 공장에서 직원들과 낱밤을 세우고 부인이 날라준 아침밥을 먹어가며 연구에만 매달린 결과였다.

완기의 꿈은 여기에서 머물지 않았다. 처음 헬멧 사업에 손을 댈때의 꿈은 일본을 이기면 된다는 것이었다. 우리도 할 수 있다. 우리도 한번 세계제일의 제품을 만들어 전세계에서 1위를 한번 해보자는 신념을 놓지 않았다. 그래서 공장에 ‘내 손으로 세계제일’이란 표어를 붙여놓고 밤낮없이 직원들을 다독이고 독려했다. 공장에 붙은 다양한 표어에는 대부분 ‘세계제일’이란 단어가 들어갔다.

그런데 세계제일로 올라 가려면 세계최대의 시장인 미국시장에 반드시 진출해야 했다. 완기는 직원들과 낱밤을 가리지 않고 일본 제품의 장단점을 비교 분석했다. 일본 제품과 똑같이 만들어 보고 다시 부수면서 일본 제품이 세계를 석권한 이유가 무엇이며 무엇을 더 보강해야 세계 제일이 될것인지에 골몰했다.

수년에 걸쳐서 신제품 개발에 몰두하던 완기는 드디어 1985년에 미국시장을 노크하기 시작했다. ‘서울헬멧’이라는 헬멧회사를 인수하여 ‘홍진기업’이란 상호로 사업을 시작한게 74년이니까 11년만이었다. 그런데 미국시장에 진출하기 위해서 미국의 연방교통부가 주관하는 DOT 품질규격을 통과해야 하는데 이게 보통 까다로운 게 아니었다.

그는 미국에 지사를 설립하고 둘째에게 미국 지사를 맡겼는데, 품질규격을 따내는 것도 둘째 동생 홍 수기 지사장의 몫이었다.

그때부터 서울의 본사와 미국 지사간에는 끊임없는 교신이 오가며 DOT 규격을 따내는 일에 전력투구 했는데, 무려 1년 6개월의 시일이 소요되었다. 이번엔 틀림없다고 생각해서 샘플을 보내면 규격획득에 실패하고 반송되는 일이 끊임없이 계속되었다.

일년이 넘도록 실패만 거듭하자 완기는 수기에게 특명을 내렸다.

“이놈아! 시험에서 떨어지면 왜 떨어졌는지 이유를 알아야 문제점을 해결할 것 아니냐. 왜 떨어졌는지 원인을 알아 봐!”

“글세, 그 사람들이 그걸 안 가르쳐줘요.”

“이 세상에 하려고 해서 안되는 게 어딴어? 무슨 수를 쓰던간에 그 시험 담당관들과 인



간적으로 친해지란 말이야.”

형으로부터 자극을 받은 수기는 그때부터 숙소를 시험담당관 사택 인근에 잡아놓고 출퇴근을 함께하다시피 하면서 담당관과 인간적으로 친해보려는 노력을 계속했다.

시험관이 살고있는 사택은 겨울이면 눈이 많이 오는 지역이었는데, 어느 겨울날. 눈이 내린 아침이면 홍수기가 나타나 시험관 사택 대문앞의 눈을 쓸기 시작했다. 그렇게 한달여를 아침마다 눈을 쓸었는데, 어느 날, 담당관이 홍수기를 자신의 사무실로 불렀다.

그는 난처한 얼굴로 수기에게 말했다.

“미스터 홍. 당신의 성의를 모르는 것은 아니오만 그런다고 하자가 있는 당신네 제품을 합격시켜줄 수 없으니 우리집 앞의 눈을 쓰는 일은 중단해 주세요.”

수기는 담당관에게 간절하게 말했다.

“우리 제품을 합격시켜달라고 그러는 것은 아닙니다. 우리가 원하는 것은 딱 한가지 뿐입니다.”

“미스터 홍이 원하는게 뭐요? 내가 뭘 도와주면 되겠소?”

“우리 제품이 불합격 되는 이유만 알려주십시오.”

그제서야 담당관은 빙긋 웃었다. 수기의 의도가 불순하지 않다는 것을 깨닫게 되자 더욱 친근미가 느껴지는 모양이었다. 그는 두팔을 들더니 손으로 자신의 머리를 가리켰다. 그것은 헬멧 꼭데기 부분과 양쪽 관자놀이 부분이였다. 그는 반복해서 두 손으로 머리 꼭데기와 양쪽 관자놀이를 손가락으로 짚었다.

“고맙습니다. 미스터 데이빗. 곧 새로운 샘플을 만들어서 제출하겠습니다.”

수기는 쾌재를 불렀다. 그리고 얼마 후, 홍진크라운의 헬멧은 드디어 연방교통부의 DOT 규격을 획득하게 되었다. 무려 16개월여가 소요된 대장정이였다.

그러나 품질규격을 통과했다고 금방 제품이 불티나게 팔려나가는 것은 아니었다. 이제 겨우 헬멧을 수출할 수 있는 자격을 획득한 셈이었던 것이다. 완기는 내친김에 스넬규격까지 획득했다.

스넬규격이란 스넬이란 미국의 모터사이클 선수가 경기 도중에 사고로 사망하는 사건이 발생했는데 그 원인이 헬멧이 깨어져 생긴 사고임이 밝혀지자 그를 추모하는 사람들이 ‘스넬기념재단’을 만들어 새로운 헬멧규격을 만들어 내었던 것이다.

따라서 스넬규격은 DOT규격이 상대가 되지 않을 정도로 까다로왔고, 스넬 규격은 바로 고급브랜드의 대명사였다. 완기가 그 스넬규격과 유럽의 각종 규격을 모두 획득하고 나자 그때부터 미국 시장에서 홍진 크라운 HJC 헬멧에 대한 인지도가 달라지기 시작했다.

미국 헬멧 판매상 중에서 가장 큰 업체인 ‘로키 사이클’사의 빅터 영 사장이 급거 한국으로 날아왔다.

그는 예전에 수기와 일면식이 있는 사람이였다. 미국 지사장인 수기가 미국 시장 개척을 위해 맨 처음 방문한 곳이 바로 ‘로키 사이클’사였던 것이다. 그러나 그때 수기는 문전박대를 당했다. 그때의 일이 가슴에 맺혔던 듯 수기는 ‘로키 사이클’에는 덜떠름한 반응을 보였다.

빅터 영 사장은 그때의 실례를 사과하면서 큰 제안을 내 놓았다. 한번에 50만 달러어치를 수입할 테니 자신들의 브랜드 상표를 부착한 OEM(주문자 상표 부착방식)으로 오퍼를 냈던 것이다.

50만 달러. 당시의 홍진크라운으로선 엄청난 금액이였다. 만약 이 상담건만 성사된다면 홍진크라운은 미국시장에서 단번에 자리를 잡을 수 있는, 균침이 도는 제안이였다. 그러나

완기는 이틀간의 고민 끝에 그 제안을 거절하고 말했다. 우선 먹는 곳감이 달다고 야금야금 빼먹다가 언제 우리 상표를 세계만방에 날리겠는가. 완기의 생각은 그랬다. 회사의 백년대계를 위해서 지금의 고통은 참아야 한다는 것이다.

과연 그랬다. 멀리 장래를 내다 본 완기의 전략은 그대로 적중했다.

그는 미국을 크게 서부, 중부, 동부, 세곳으로 나누고 캐나다를 포함하여 네곳에 단 한사람씩의 바이어를 선택하여 그들에게 홍진크라운 헬멧의 판매 독점권을 주었다. 그들은 처음에는 홍진크라운의 제품과 타 회사의 제품을 함께 취급했는데, 점차 홍진크라운 헬멧의 성가가 알려지면서 타 제품은 모두 끊어버리고 HJC헬멧만 취급하게 되었던 것이다.

처음에 HJC의 시장성을 내다보지 못하고 완기를 문전박대했던 ‘로키 사이클’사는 훗날 땅을 치고 후회하게 된다. 나중에는 홍진 크라운의 독점 판매권을 돈을 주고도 살 수 없는 지경이 되고 말았던 것이다. 홍진크라운의 중부지역 판권을 가지고 있는 위스콘신주의 그린베이에 있는 캐슬사의 ‘란 로빈슨’씨는 중부지역 독점판매권을 천만달러에 팔라는 제안을 일언지하에 거절할 정도였다.

완기는 것처럼 어렵게 미국땅에 뿌리를 내렸다. 그리고 지금까지 준비중인 몇 개의 프로젝트만 이루어진다면 미국 시장을 석권하는 것은 시간문제다. 그렇게 안도를 하고 있던차에 수해가 생겨 애를 먹이더니 이번엔 이런 사고가 터지고 말았던 것이다.

공항의 아나운스먼트가 흘러나왔다. 김전무가 급히 달려왔다.

“지사장님이 저기 나오십니다.”

완기는 천천히 몸을 움직였다. 과연 수기 일행이 입국장의 귀퉁이에 있는 한적한 통로를 이용하여 관을 실어내고 있었다.

을기의 관은 입국장 현관에 대기시켜놓은 장례용 세단에 실렸고, 세단은 곧장 회사장이 치러질 용인으로 출발했다.

함께 차를 타고 가면서 형제는 한동안 말이 없었다. 형은 자초지종을 물어 보기가 겁이 났고, 동생은 형의 아픈 마음을 또 건드릴까봐 말을 삼갔다. 이미 사건은 터졌는데 시시콜콜 시비를 따져봐야 될까. 두 사람의 마음 속에는 그런 목계가 이루어지고 있었다.

한참만에 완기가 무겁게 입을 열었다.

“을기 유가족들에게 월급은 계속 지급하도록 조치해 놓았다만 지 엄마 뱃속에서 부선망이 된채 태어 날 조카문제는 앞으로 네가 신경좀 쓰도록 해라.”

“알겠습니다 형님.”

“경쟁사에 대한 특별한 정보는 없나?”

“일본의 쇼에이사가 우리를 밟으려고 덤핑 출혈 경쟁을 계속해 왔는데, 요즘 좀 흔들린다는 정보입니다.”

“미친 놈들! 그런 돈이 있으면 제품개발비에나 투자할 일이지. 우리는 계속 고가정책을 유지해야 돼.”

“그렇게 하고 있습니다. 이번 인디애나 폴리스 모터쇼에서 우리의 신제품 세가지가 한꺼번에 쏟아져 나오면 아마 그놈들 얼굴이 불만해 질 겁니다.”

“그래. 일본 만큼은 반드시 이겨야 돼!”

완기는 스스로에게 다짐하듯 그렇게 말했다. 그리고 앞장서서 달리는 을기의 시신이 실린 영구차에 눈길을 박았다.

‘그래. 을기야. 너의 죽음이 결코 헛되진 않을 것이다. 그리고 네 가족은 염려마라. 내가

얼굴도 보지못한 제수씨의 뱃속에 있는 네 자식은 내가 보란 듯이 낱아서 너의 뒤를 이을 수 있도록 훌륭하게 키워주마. 그러니 안심하고 편안히 눈을 감아라. 그리고 내세가 있다면 우리 먼 훗날에 형제로 다시 만나자. 잘 자거라 을기야.’

완기는 간절한 기도를 올리며 그렇게 을기를 자신의 가슴 속에 깊숙히 묻었다.

을기의 장례식은 회사장으로 성대히 치렀다. 영결식을 마치고 회사앞에서 노제를 지낼 때는 남은 여섯형제는 물론 흥진크라운 전직원들이 가슴을 열고 울었다. 을기는 그렇게 그들의 곁을 떠나갔다.

을기의 49제와 진혼제를 마친 완기는 급거 미국으로 날아갔다.

인디애나주의 인디애나 폴리스에서 모터 박람회장이 열리고 있었던 것이다. 이 모터쇼에서 흥진크라운은 크게 웅비하기 위한 날개를 활짝 펼칠 계획을 세우고 있었던 것이다.

과연, 박람회장에서 흥진크라운의 HJC부스는 단연 최고의 인기를 누렸다. 흥진이 한꺼번에 발표한 세 개의 신제품은 박람회장의 경쟁사들을 압도적으로 누를 정도로 인기를 끌었다. 흥진 헬멧의 활동적이고 역동적인 이미지를 강조한 화려한 색상은 경쟁사들의 제품을 압도했다. 또 그 색상은 야마하, 혼다, 스즈키, 할리 데이비슨등 세계적으로 손꼽히는 오토바이의 색상과 잘 어울리는 다양한 컬러의 제품이었던 것이다.

헬멧의 기능에서도 어떤 제품보다도 우수했다. 을기의 죽음과 바꾼 차트 박스를 장착한 헬멧도 화제를 모았지만 헬멧 앞쪽의 턱보호대를 위아래로 움직일 수 있게 해서 이동중에도 대화를 나누거나 담배를 피울 수 있게 한 제품. 특히 턱 보호대를 위로 올렸을 때 헬멧이 목에 주는 중량감을 최소화한 기술로 한국, 미국, 캐나다에서 특허를 받은 이 제품은 유럽지역의 바이어들에게 폭발적인 인기를 끌어 박람회장에서만 무려 13만개의 주문을 받는 신기록을 세우기도 했던 것이다.

그 외에도 완기의 아이디어로 만들어 낸 오토바이 헬멧과 조명을 접목한 일종의 퓨전 상품인 라이트 헬멧도 화제를 모았다. 완기가 오토바이를 타지 않는 사람들 중에도 집 안을 장식하기 위해 헬멧을 갖고 싶어하는 이가 많다는 점에 착안하여 헬멧에서 얼굴이 드러나는 부분을 빛이 새어나오는 스테인드 글라스로 대체한 아이디어 상품이었다.

잘되는 년은 앓아도 뚜껑있는 요강에 앓는다더니 완기의 흥진크라운이 그랬다. 하늘이 완기를 도왔다.

박람회가 열리던 시기에 인디애나 폴리스에서 세계 모터사이클 대회가 열렸는데, 미국의 600cc급 모터사이클 선수인 ‘아론 예트’가 시합중에 넘어지는 사고가 발생했다.

오토바이 경주는 워낙 속도가 빨라 자칫 생명을 잃을 수 있을 정도로 충격이 컸다. 그런데 예트는 넘어지면서 몇바퀴나 구르고 부딪혔는데도 머리가 멀쩡했다. 그리고 사고를 당한지 불과 두시간후, 2차전에 나가서 2위를 했는데, 기자들은 1등한 선수를 제쳐두고 모두 예트에게 몰려 가 카메라와 마이크를 들이댔다. 예트는 카메라 앞에 헬멧을 들어보이며 자랑스럽게 말했다.

“이 헬멧이 내 생명을 구했습니다. 헬멧 덕분에 큰 부상을 면해서 이렇게 경기를 할 수 있었습니다.”

그가 치켜 든 헬멧은 바로 흥진크라운의 HJC 헬멧이었다.

예트의 이 말은 미국의 모든 마스크에 실렸고, 이때를 기회로 흥진 크라운은 탄탄한 지명도를 갖추게 되고 헬멧의 대명사가 되어 가파른 성장가도를 달리게 되었다.

그해 겨울 세모를 며칠 앞둔 어느 날..

완기는 사장실에서 한통의 전화를 받았다. LA에서 걸려온 미국 지사장 홍수기의 전화였다.

“사장님! 우리가 드디어 미국 시장점유율 1위를 차지 했습니다!”

완기는 가슴이 벅차서 잠시 말을 잇지 못했다. 한참만에 그는 더듬거리면서 말했다.

“그래. 수고했다. 하지만 방심하면 안돼! 이제부터 시작이야.”

“알고 있습니다 사장님. 참, 또 한가지 소식이 있습니다.”

“...?”

“쇼에이가 출혈경쟁 끝에 파산을 했습니다. 지난해 1위에서 이번에 간신히 3위정도 한 모양입니다.”

“그래?”

뜻밖의 소식에 완기는 마음을 다잡았다.

“지난번 시카고 박람회때 쇼에이사의 다나가 사장이 풀이 죽어 있더니 안됐구먼. 기어이 일을 당했어.”

“그러게 말입니다. 파산할 정도인줄은 몰랐습니다. 그리고 비쓰비시가 쇼에이를 인수하여 상호까지 바꾼 모양입니다.”

“그래. 쇼에이를 타산지석으로 삼아야 돼. 우리는 쇼에이 풀이 나면 안돼. 알겠나?”

“알겠습니다. 형님. 아니, 사장님. 새해에도 발명 좀 많이 하시고, 새해 복 많이 받으십시오.”

“그래. 계속 수고 해.”

전화를 끊고 완기는 빙글 웃음을 머금었다. 그리고 혼잣말처럼 중얼거렸다.

“발명이라...그래. 해야지. 내가 할 일이 다른 게 또 뭐가 있겠나..?”

그의 눈길은 집무 책상에 어지럽게 널려있는 도면들을 쫓고 있었다. 그것은 발명왕인 그가 최근에 야심적으로 개발중인 조립식 고가도로 설계도면이었다. 그는 다시 도면을 그리는데 일에 깊숙히 빠져들었다. 책상에 고개를 숙이고 있는 그의 뒷편 벽에 걸린 액자가 그를 그윽히 지켜보고 있었다. 그 액자에는 이런 글귀가 적혀있었다.

‘乘風破浪’.



<소설을 쓰고나서>

이 소설은 72년에 창업하여 외길로 오토바이 헬멧을 만들었고, 20년만인 1992년에 마침내 세계 1위에 등극한 ‘홍진크라운’ 홍완기 회장의 일대기를 토대로 집필하였습니다.

HJC헬멧은 92년 이후로 지금까지 10년간 한번도 세계1위를 빼앗기지 않았고, 오히려 2위와의 격차를 점점 벌려가고 있습니다. 현재 세계시장의 절반에 해당하는 미국 시장의 점유율 50%는 경이적인 기록입니다만 그는 여기에 만족하지 않고 중소기업으로는 드물게 ‘홍진연구소’를 설립하고, 세계시장 완전 석권이라는 야심찬 도전을 계속하고 있습니다.

‘乘風破浪’

‘바람을 타고 거센 물결을 헤쳐가라’는 휘호를 좌우명으로 삼고 있는 홍완기 회장. 작지만 세계 최강의 기업을 일군 그의 파란만장한 스토리를 이 짧은 소설에 담기에는 역부족이었던 면도 있었습니다.

그의 진취적인 기상을 후학들이 본받았으면 하는 마음에서 부족하나마 이 글을 남깁니다. 대한민국을 세계에 빛낸 홍진크라운에 더욱 많은 사랑과 관심, 지도편달을 부탁드립니다.