



이웃집 아저씨의 믿음

노수민

“대단하십니다. 어떻게 이걸 오 일 만에 만들어
냈습니까?”

핸드폰 회사에서는 입을 딱 벌리며 놀라워했다.

“이번엔 자신 있습니까?”

그들도 이경환 사장의 추진력에 감동을 받은 듯 보였다.



이웃 집 아저씨의 믿음

노 수 민

세 번째 고비다.

이경환 사장은 야간 작업조까지도 퇴근해 버리고 하나 둘 불이 꺼지기 시작한 공단을 바라보며 마음을 다잡아 본다.

“야, 이경환. 너 이 정도 일에 이렇게 불안해하는 줄장부였어? 이보다 더한 고비도 다 넘겼잖아. 그래도 이건 새로운 시작을 위한 고통이야. 해 볼만 하지 않니?”

마음속에 힘찬 이경환이 그에게 소리를 질렀다. 힘없고 불안해하던 이경환이 물러섰다.

“그래. 또 해 보는 거다.”

그가 주먹을 불끈 쥐고 스스로에게 흔들어 보였다. 어떻게 만든 회사 데 여기서 주저앉겠는가? 이경환 사장은 세 번째 고비이기도 하지만 세 번째 사업이기도 한 이 사업을 기필코 성공 시켜야 할 의무감이 있다고 생각한다.

‘범환플렉스’를 창업한 지 1년 만에 고비를 맞은 것이다.

그때 사무실 전화벨이 울렸다. 분명 아내일 것이다. 이미 핸드폰은 꺼 놓았으니 사무실로 전화를 걸었을 것이 뻔했다. 이경환 사장은 잠시 망설였다. 여태 사무실에 혼자 남아 있는 것을 알면 아내는 또 가슴 아파할 것이기 때문이었다. 고비마다 위기마다 그녀의 어깨를 말없이 그에게 내어주고 기대게 해 주던 여자, 그녀는 이경환 사장에게는 아내라는 의미보다는 동료라는 느낌이 더 짙은 사람이었다. 이경환이 직장 생활을 하다가 처음 창업을 했을 때 그 창업 멤버 중에 빼놓을 수 없는 한 사람, 그녀가 바로 아내였다. 단 두 사람의 창업 멤버, 그와 아내였다. 그리고 직원 하나가 전부였다.

이경환 사장은 사무실 전화 받는 일을 포기하고 자신의 의자에 가서 앉았다. 그리고 책상 위에 놓아둔 핸드폰을 집어 전원을 켰다. 핸드폰의 편리한 점이 바로 이런 점이구나 새삼 느끼면서... 화상 전화가 아닌 것이 천만다행이다. 이 고민에 절은 얼굴을 아내에게 보여주고 싶지는 않다. 그는 집으로 전화를 걸었다.

“아, 난데...”

“당신 무슨 일 있지요? 지금 어디 계세요? 핸드폰은 꺼져 있고 사무실 전화도 안 받고...”

“손님 접대 하느라 잠깐 꺼놓은 걸 가지고 뭘 그래? 걱정할 것 없고 나 곧 들어가니 그렇게 알아요.”

“아무 일...없는 거죠?”

“일은 무슨 일...끊어요. 아직 손님들하고 있으니까.”

“알았어요.”

아내는 손님과 있다는 말에 황급히 전화를 끊었다. 그는 비로소 조금은 편안하고 든든해진 마음으로 등받이에 몸을 기대다. 아내와의 전화를 끊자마자 또 벨이 울렸다.

“어떻게 된거야? 도대체 어디 있는 거냐고?”

마음을 터놓고 지내는 친구 조귀열이었다.

“어떻게 되긴 뭐가 어떻게 돼?”

“자네 집 사람이 얼마나 걱정이 됐으면 나한테까지 전화를 했겠어? 혹시 같이 있느냐고 말이야. 아주머니가 원래 자네 친구들한테 전화를 하는 스타일이 아니잖아. 자네 아직 회사에 있는 거 맞지?”

“이 사람아, 시간이 몇 신데 아직 회사에 있겠어? 사람 좀 만나고 이제 집으로 가는 길이니 걱정 말라고.”

“알았어. 내 한 시간 뒤에 또 집으로 전화할 걸세.”

그는 외롭지 않았다. 혼자가 아니었다. 이 늦은 시간에 그의 일거수일투족을 주시하며 잠 안 자고 같이 고민해 주는 사람들이 있다는 새로운 사실 앞에서 그는 힘이 솟았다. 다시 힘을 내는 거야.

그는 첫 번째 회사인 ‘범환전자’를 창업하던 1987년 겨울을 떠올렸다.

이경환 사장의 부친 되는 이용범의 함자 중에 ‘범’자와 그의 이름 중 ‘환’자를 따서 ‘범환’이라는 상호를 만들어냈다. 부농이었던 그의 부친은 유난히도 사업을 좋아했다. 사나이는 멋진 사업가가 한 번 되보직하다고 생각하는 분이였다. 그러나 불행히도 부친은 사업에 성공하지는 못하였다. 1975년 기어이 성공을 거두지 못한 채 별세하였고 외아들인 그는 그런 부친의 꿈을 대신 이루어 드리겠다는 다짐을 했었다.

‘범환전자’는 창립이니 설립이니 하는 말조차도 어울리지 않는 작은 규모의 회사였다.

대림동에 소재한 지하 50평을 얻어 공장을 차렸다. 가내 수공업에 지나지 않는 수준이었으며 회사 직원이라야 모두 3명, 이경환 자신과 집안에서 아이들과 살림 밖에 모르던 아내와 직원 1명이 전부였다.

그가 광주에서 학교를 졸업하고 서울로 와 잡은 첫 직장 ‘몰렉스’사가 그의 인생에 모든 발판이 되었던 것이다. 컨넥터를 만드는 한국 몰렉스에서 창업 아이디어를 얻었고 그곳에서 사회생활의 경험을 쌓았고 그곳에서 둘도 없는 친구도 얻었다.

범환전자는 하네스라는 컨넥터를 선과 연결하는 부분들(흔히들 잭이라 부르는 부분도 포함)의 부품을 만드는 회사다. 아마도 일반인들에게는 컨넥터니 하네스니 하는 단어들이 생소하겠지만 실지로 우리의 생활에 언제 어디서나 접하고 있는 부품들로 단지 의식하지 못한 채 지나가는 기본적인 것들이다. 모든 전자 제품에 전기를 꽂는 부분에도 컴퓨터 잭에도 냉장고나 TV 그리고 핸드폰에도 모두 소용되는 부품이라 생각하면 틀림이 없다.

처음으로 사업이랍시고 시작해 놓고 정말 밤낮 가리지 않고, 세월이 어떻게 흐르는지 모른 채 열심히 정신없이 살았다.

워낙 열기왕성한 이십대 후반, 삼십대 초반이었으니 밤새우는 일을 딱딱 듯하여도 끄덕없이 견뎌냈던 것 같다.

“여보, 우리 종업원이 40명이나 됐어요.”

아내가 창업 1주년 회식이 끝나고 집으로 돌아오며 목이 메는 듯한 목소리로 그에게 말했을 때 비로소 이경환 사장은 자기가 그들 모두를 책임지고 있는 보스라는 것을 깨달았다. 그전까지는 그저 똑같은 범환전자 식구라는 생각 외에는 아무 생각도 해 본적이 없었다. 낮에는 직원과 똑같이 일하고 밤에는 아내를 집에 들여보내고 그 혼자만이 남아 부품들을 연구하고 마케팅 전략을 짜내느라 꼴딱 밤샘을 하는 것은 예사였었다. 힘은 들었지만 회사는 순풍에 돛단 듯 잘 흘러갔다. 아남, 해태 등 굵직한 전자 회사와도 거래를 시작하자 비록 작은 규모의 회사지만 안정권에 들었다는 판단이 섰다. 회사를 늘리고 신제품을 개발하고 그리고도 어느

정도 여유 자금이 돌아 그는 앞을 내다볼 미래 산업을 찾기 시작했다.

사람의 욕심은 한이 없는 법, 부품 제조업이 아닌 전혀 다른 방향의 사업에 눈을 돌렸다.

“제 교만이었던 것 같습니다.”

그는 지금 그 당시 범환전자에 몰두하지 않고 또 다른 사업에 겁 없이 뛰어 든 것을 감히 교만이라 말하고 있다.

“그 나이에 일찍 실패한 것을 정말 다행으로 생각하고요.”

그가 과감하게 뛰어든 것은 레저 산업이었다.

현대건설에 근무했다가 잠시 자기 사업을 하고 있던 친구 김상정과 의 기투합 되어 설립한 회사이다.

1989년 그는 김상정과 ‘현대레저개발주식회사’를 설립하기에 이른다. 범환전자와는 별개로 회사를 하나 더 벌인 셈이다.

경기도 강촌에 콘도 허가를 내기 위해 뛰어 다니고 레저 산업에 대한 시장 조사를 하고 온통 정신을 그곳에만 정신을 쏟아 부었다. 범환전자는 이제 크게 신경 쓰지 않아도 잘 굴러 가기 때문에 아내에게 자금과 회사 관리를 맡겼고 그렇게 해도 괜찮을 정도로 안정되었다고 믿었다.

그에게는 전혀 새로운 분야의 사업이지만 분명 승산이 있는 사업임에 틀림이 없어 보였다.

관계기관에 서류를 넣고 현장을 수백 번도 더 답사하러 뛰어 다니고 하느라 1년이 흘렀고 겨우 1년 만에 ‘허가’가 아닌 ‘지정’이라는 이름의 허가(?)를 따냈다.

콘도 허가를 받기까지는 아직도 갈 길이 멀다고 느낀 그는 강촌의 콘도 사업을 접고 제주도 서귀포에 18세대의 별장식 빌라를 짓기로 결정하였다.

한 세대의 건평이 63평인 호화 별장이었다. 바다가 보이는 곳, 정방폭

포 위에 자리 잡은 빌라의 위치도 워낙 좋았고 짓기도 잘 지어 분양에는 아무런 문제가 없다고 믿었다. 분양가는 5억원이었다. 분양만 되면 ‘현대레저개발주식회사’도 자리를 잡을만한 아이템이었다.

착공 당시 호황이던 사회의 전반적인 분위기로 보아 전량 분양에 자신이 있었던 것이다.

그러나 운은 더 이상 이경환 사장을 따라주지 않았다.

1년 반에 걸쳐 공기를 거쳐 빌라가 완공되었을 때 이미 경기는 호황에서 불황으로 돌아서고 있었다.

홍보를 하고 영업에 나섰지만 전혀 분양의 기미는 보이지 않았다.

하루하루 피가 마르는 나날이 계속되었다. 무리하게 끌어 낸 은행 대출과 개인 사채까지 얻어 지은 빌라는 그야말로 점점 거대한 빚덩이로 변해갔다. 이경환 사장 혼자만 피해를 보고 끝나는 일이 아니었다. 그를 믿어주고 아껴주던 당숙이 자기의 회사를 담보로 큰 보증을 섰고 그 피해가 제일 먼저 당숙에게 닥칠 일이었다. 기업을 하고 있던 당숙의 사업에까지 그 피해가 닥치면 그건 정말 인간으로 할 도리가 아니라 믿었다. 어떻게든 그 피해는 막아야만 했다. 말은 못하고 당숙도 밤잠을 못 자 충혈된 눈으로 그를 찾아오곤 했다. 무조건 범환전자에서 발생하는 수입으로 우선 급한 이자를 틀어막는 수밖에 방법이 없었다. 밑 빠진 독에 물 붓기요, 바위에 계란치기와 같은 일이었다.

“여보, 우리 범환전자도 실은 어려워요. 이러다가는 범환전자까지도 문을 닫아야 할지 몰라요. 이제 현대레저는 포기하고 제발 범환전자에 신경을 좀 쓰세요.”

경리부장을 맡아 있던 아내가 더 버틸 힘이 없다며 마지막 경고를 해왔다. 그러나 그 당시 이 사장의 귀에는 아무 말도 들리지 않았다. 범환전자도 그가 두 발로 뛰면서 챙길 때와는 매출액이 완전히 다른 저조한

상태로 유지되고 있었던 것이다.

“피서철이 다가오니까 곧 분양이 될 거요. 분양만 되면 이 손해를 단번에 다 만회할 수 있어요.”

시공업체인 대림에서도 시간이 흐르자 공사대금 독촉이 바짝 목을 죄었다. 이자도 못 넣을 형편까지 다다르자 그는 분양되지 않은 빌라를 돈 대신 그들에게 헐값으로 쳐서 넘기는 형식으로 지불하겠다고 했으나 그들은 빌라를 받으려 하지 않았다.

“이렇게 큰 호화 별장이 우리에게 당키나 해요? 결국 팔아야 하는데 이 비싼 빌라를 누구한테 팔겠어요? 돈으로 줘요.”

다들 그런 식이었다. 비싼 값이든 싼 값이든 빌라를 파는 방법밖에는 없었다. 그와 당숙은 살만한 사람들을 붙잡고 설득하여 한 채 한 채 팔아 나갔다. 그는 무조건 당숙에게 빌라를 몽땅 처분할 수 있는 권한을 넘겼다. 애써 지은 빌라를 버리다시피 팔아 넘길 때마다 가슴 속에서 피눈물이 흐르는 듯 하였다. 공사 원가에도 미치지 못하는 터무니없는 헐값이었다.

우선 그 돈으로 채무금의 일부를 지불하고 나머지 돈은 다달이 분할하여 갚겠다고 약속을 했다. 다행히 그들은 이 사장과 당숙을 믿어 주었다.

우선 이정환 사장은 나머지 뒷정리를 당숙에게 맡기기로 했다. 더 이상 범환전자를 그냥 내버려 두었다가는 그 회사마저 잃을 위기에 처했기 때문이었다.

“당숙, 정말 면목이 없습니다. 저 때문에 너무 마음 고생이 크셔서 뭐라 드릴 말씀이 없지만 나머지 뒤처리를 잘 부탁드립니다.”

염치없는 부탁이었지만 그도 살아남아야 한다는 생각에 떨어지지 않는 말문을 열었다.

“어쩌겠나? 우선 이진 포기하더라도 그 회사는 살려야지.”

당숙은 다행히 우선 범환전자로 돌아가는 것을 쾌히 승낙했다. 미안한 마음이야 이루 말할 수 없었지만 그 당시 형편이 체면을 차릴 입장이 전혀 못 되었다.

이경환 사장은 다시금 범환전자로 돌아왔다. 범환전자도 자금이 바닥을 기고 있었다. 여차하면 부도가 날 수도 있을 정도로 아슬아슬한 지경이었다.

첫 번째 위기였다.

이제 모든 것을 잃고 이 많은 식구들을 전부 실업자로 만든 채 자신도 빈주먹으로 거리에 나서야 된다고 생각하니 정신이 바짝 들었다. 이렇게 주저앉을 수는 없다. 사업에 실패한 채 가슴앓이를 하던 부친 이용범씨의 얼굴이 떠올랐다.

“난 절대로 실패 안 해.”

그는 극한 상황에 닥치면 언제나 그렇게 자신도 모를 오기가 발동하고 어디엔가 잠자고 있던 용기가 치솟았다. 그것이 그만이 갖는 에너지원인지 몰랐다. 그는 거래처 사람들에게 솔직히 자신의 사정을 털어 놓고 자신의 시행착오를 시인했다. 사업을 오랫동안 해 온 거래처 사장들은 한결같이 ‘사업을 하다 보면 당연히 치러야 하는 과정’이라며 대수롭지 않게 웃어 넘겼다.

“이 사장이라고 특별히 수업료 없이 공짜로 사업 할 수 있나? 그게 바로 수업료라는 거요. 이제 수업료 내고 배웠으니 잘 해 낼 거요. 아직 젊고 능력 있는데 뭐가 걱정이요?”

그들도 모두 그러한, 아니 그보다 더한 곤욕을 치렀다고들 말하고 있었다. 교만이 아니라 단지 시행착오일 뿐이라고 생각하며 더 이상 자책하지 않으려 애썼다.

그리고 예전보다 두 배 세 배로 뛰었다. 그는 아무에게도 손을 벌리거나 채권자들과의 약속을 어기지 않았다. 그전보다 더 성실하고 진실된 마음으로 사업에 임했고 열심히 빚을 갚아 나갔다.

10년이 걸려도 다 못 갚을 빚이라고 말하던 거금의 빚을 거의 다 갚아갈 무렵,

두 번째 위기가 닥쳤다.

1997년 말, IMF였다.

모든 경기가 다 침체되고 거래처도 더러는 끊기었으며 납품량도 줄어들었고 수금도 제대로 이루어지지 않았다. 은행마저 만기 된 대출금 상환을 요구하는 사태가 벌어졌다. 레저 사업으로 진 빚을 갚아 나가느라 축적된 유동 자금이 없었던 범환전자로서는 심각한 사태를 맞은 것이었다.

“더 이상 버틸 힘이 없어요. 이번 달에는 직원 봉급 마련도 어려울 것 같아요.”

아내의 얼굴이 까맣게 타들어 간 것을 보며 이 사장은 어느 정도로 자금 압박이 심각한지 한 눈에 알 수 있었다.

“알았어. 내가 어떻게 해 볼 테니까 당신 너무 걱정하지 마. 일찍 들어가서 애들이나 잘 챙겨. 녀석들 먹는 거나 제대로 챙겨 놓고 다니는 거야?”

두 아들에게 도통 신경을 쓰지 못한 채 회사 걱정에만 매달려 있는 아내에게 미안한 마음이 들어 괜한 소리를 해보는 이 사장이었다. 조금 편해질 만 할 때 또 일을 벌이고 그 일이 수습될 만하면 또 일이 터지는 그런 형편에 아내는 하루도 편할 날이 없었다. 더구나 살림이나 하면서 회사 사정을 모르면 차라리 속편할 텐데 경리부장을 맡고 있으니 고민을 안 할 재간이 없다.

“이번 위기는 나만 맞는 게 아니야. 어느 중소기업이나 다 마찬가지야. 이럴 때 일수록 신용 잃지 말고 납품 기일 잘 지키고 불량 내지 말고...틀림없이 우린 또 살아남을 거야. 무슨 일이 있더라도 부도는 내지 않을 테니까 걱정 말고.”

그의 자신 있는 말투에 아내는 ‘그래요. 당신은 또 해 낼 거예요. 늘 그래 왔듯이.’ 라고 동의하며 일어섰다.

아내를 안심시켜 집으로 보내고 이 사장은 책상 위에 개인 전화번호 수첩을 뒤적거렸다.

누구를 만나 상의를 해야 할지 도통 머리 속에 그 인물이 떠오르지 않아 인명록을 들추어 보는 것이었다. 레저 산업 때문에 아직 다 갚지 못한 빚이 남아 있고 그래서 투자를 권유하기도 더욱 어려운 입장이었다. 그는 이번에는 명함철을 꺼내어 찬찬히 살펴 나갔다.

“그동안 참 많은 사람도 만났군.”

그는 몇 권이나 되는 명함철을 넘기며 이 많은 사람 중에 나 하나 도와줄 사람이 없단 말인가 싶어 잠시 허망한 마음도 가져 본았다. 그는 마지막 명함철을 닫았다. 의자에 길게 몸을 기대며 눈을 감았을 때 전화벨이 울렸다.

“안녕하시오? 나 황문환 지점장입니다.”

“아니, 지점장님이 어떤 일이십니까?”

“요즈음 발걸음이 뜸 하시기에 연락 한 번 드려 봤습니다. 시간 되시면 한 번 보십시오.”

거래 은행인 국민은행이었다. 거의 부도가 될 것이라는 정보를 그는 이미 알고 있을 것이다. 자기 은행에 피해가 있을까 걱정스러워 전화를 한 것일까? 그러나 그런 느낌은 아닌 것 같았다. 이 사장은 약속 시간을 정하고 지점장을 만나러 갔다.

“많이 어렵지요?”

“요새 다 그렇지요. 저도 죽을 맛입니다.”

이경환 사장은 솔직히 힘들다고 털어 놓았다.

몇몇 거래처가 이미 부도 처리가 되었다며 황 지점장은 안타까워했다.

“저희도 아슬아슬 넘어가고 있어요. 좀 도와주십시오.”

그가 전혀 다급한 내색 없이 여유로운 농담처럼 청하자 지점장은 의외로 정색을 하고 물었다. 그 일로 만나자고 했다는 것이었다.

“이 사장님 같은 회사를 안 도우면 누굴 돕겠어요? 자금이 얼마나 있으면 회사가 돌아갑니까?”

이경환 사장은 황 지점장의 진지한 표정을 대하자 자신감이 생겼다. 10여 년 동안 거래를 해 온 은행이지만 그 사이 몇 차례 지점장이 바뀌었고 황 지점장이 부임해 온지 1년 정도 된 사이였다.

“그래도 십 여 년이나 꾸준히 거래를 해 오신 단골 거래처인데 도와드리고 싶어요.”

이 사장은 구체적으로 알찬 회사 내역을 잠시 설명하고 5억원이 있어야 이 고비를 넘길 수 있다고 말했다. 황 지점장은 잠시 생각한 끝에 쾌히 ‘한 번 해 봅시다.’ 라고 말하는 것이었다.

황 지점장은 몇 가지 서류를 준비해서 들어오라고 말하고 꼭 이루어낼 거라 믿는다며 이 사장을 격려해 주는 것이 아닌가.

더구나 겁도 없이 그는 본점 승인 없이 지점장 권한으로 결정을 내리는 거라고 했다. 그 지점장이 워낙 화끈한 성질인데다가 담보 가치를 보고 대출해 주는 것이 아니라 사람의 됴됨이를 더 중요하게 여긴다는 말은 들은 적이 있었지만 이렇게 담대하게 대출을 해 주리라고는 상상조차 하지 못했던 이 사장이었다.

지점장이 준비해 달라는 서류 목록을 들고 그와 악수를 나눌 때 이 사

장은 가슴 속이 뜨거워지고 코끝이 찡한 감동을 느꼈다. 또 한편 ‘아, 나는 잘 못 살지는 않았구나’ 하는 스스로에의 자부심이 되살아 왔다. 이것은 이경환이라는 사람의 신용과 신뢰 하나로 시작되어지는 일이었다. 물론 회사의 자산, 아이디어의 가치, 그동안의 생산력과 수입 실적 등이 결과를 말해 주겠지만 신용없이는 그런 평가 자체도 고려하지 않는다는 점이 중요했다.

이경환 사장의 발걸음이 날 듯 가벼워졌다.

회사로 돌아온 그는 회사의 실적을 증빙할 만한 서류는 하나도 빠짐없이 다 갖추고 아직 납품 하지는 않았으나 계약이 이루어진 서류도 꼼꼼히 챙겼다. 돈이 하루 한 시가 급박한 입장이었지만 급할 수록 돌아가라는 말이 있듯이 그는 침착했다. 언제나 그는 그랬다.

다급해지면 침착해졌고 궁지에 몰리면 피하지 않고 정면 돌파를 시도했다. 체면이나 그 순간의 미안함과 자존심 때문에 피하고보면 해결만이 늦어질 뿐임을 일찍 터득한 그였다.

“여보, 잘 될 거예요. 당신이 할 수 있는 일은 다 했어요. 결과는 하늘에 맡기고 눈 좀 붙여요.”

결과를 통지 받을 때까지 그는 혹시 지점장 마음이 바뀌는 것은 아닌지 속으로는 안절부절 이었다. 보다 못해 아내가 그를 붙잡았다. 잠도 자지 않고 식사도 전처럼 하지 못할 정도로 애를 태우는 모습을 더 두고 볼 수가 없어서였다. 꽤 배짱이 두둑한 편인 이경환도 이번 만큼은 배짱으로 밀어붙일 수 없는 심정인가 보았다. 이웃집 아저씨처럼 편안한 얼굴이었지만 그에게는 남에게 지지 않으려는 승부 의식이 강했고 뛰어난 관찰력과 끈질긴 집념이 있었다. 아마도 학창 시절 싸움질도 하고 말썽도 피우고 다니면서 만들어진 기질인 듯 했다. 치열한 경쟁 사회에서 견뎌내는 인내심은 은연 중에 이미 훈련이 되어 있는지도 몰랐다. 세상에서

무엇이건 그저 공짜로 얻어지는 것은 없는 법이니까.

드디어 황 지점장에게서 연락이 왔다. 지점장은 무조건 은행으로 들어 오라고만 말하고는 전화를 끊었다. 은행까지 가는 동안 별의별 생각이 다 들었다. 지점장의 마음이 바뀐 것은 아니겠지.

이 사장은 심호흡으로 자신을 진정 시키고 지점장실 문을 노크했다.

“어서 오시오. 이 사장.”

황 지점장의 미소 띤 얼굴을 보는 순간 대출이 순조롭게 성사되었다는 느낌이 왔다.

“오늘 기표가 될 겁니다. 확실하게 일어서십시오.”

지점장과 악수를 나누는 이경환 사장의 손에 힘이 주어졌다.

“다 지점장님 덕분입니다. 감사합니다. 절대로 실망시켜 드리지 않을 겁니다.”

범환전자로서는 5억원이면 엄청나게 큰 자금이었다. 또 하나의 산을 넘은 것이다.

그는 범환전자의 아이টে이 사양 산업이 되고 있는 점을 항상 고민해 왔다. 하네스는 점점 부품에서 사라져가는 추세였다.

어느 날 주문 물량을 절반으로 줄인 거래처를 찾아가 그 이유를 알고자 그쪽 사장과 마주 앉았다.

“혹 저희 제품에 무슨 문제라도 있는지 알고 싶어서 찾아왔습니다. 주문을 반 이상 줄이셨던데...”

“아, 그것 때문에 이 사장님이 직접 오셨구만요. 범환전자 제품에는 아무 문제도 없습니다.”

“그럼 단가가 불만이신지...”

“아하! 이 사장, 그런 것이 아니에요. 안 그래도 한 번 만났으면 싶었는데 마침 잘 됐군요.”

거래처 사장은 차를 마시며 대단히 중요한 정보와 아이টে을 일러 주었다.

“하네스는 이제 사양길에 접어 든 부품이에요. 우리 회사는 하네스 대신에 플렉스를 사용하기 시작했어요. 우리가 조금 앞서 시작했지만 머지않아 모든 국내 전자 제품에는 플렉스를 사용하게 될 거요. 이 사장도 플렉스 생산으로 전환해 보는 게 어떻겠어요?”

이경환 사장도 플렉스에 관한 정보는 알고 있었으나 실제로 이렇게 빠른 시간에 벌써 교체될 줄은 생각지 못했던 것이었다. 그는 회사로 돌아와 곧바로 하네스에서 플렉스로 전환한 업체들 조사에 착수했다. 플렉스의 마케팅에 관해서도 사람을 풀어 알아 보았다. 모든 자료 수집 결과 하루라도 빨리 플렉스로 전환하지 않으면 그만큼 더 손해라는 생각이 들었다.

그는 또다시 고민에 빠졌다.

범함전자의 아이টে을 자체를 하네스에서 플렉스로 바꾸느냐 아니면 플렉스를 제조하는 회사를 하나 더 설립하느냐 하는 문제였다. 아이টে을을 전환하는 문제는 설비, 개발, 새로운 마케팅 등의 문제로 자칫 굴러가고 있는 회사 자체에 혼란을 가져오거나 공백기를 두어야 하는 문제점이 있었다. 반면에 플렉스를 제조하는 회사를 설립하자니 창업 자금이 문제였다.

머리를 짜내어 고심해 봐도 뾰족한 방법이 없어 고민하던 무렵 벤처 기업 육성 방안이 발표되었다. 특히나 미래 아이টে을이나 최첨단 아이টে을에는 더 유리하다는 벤처 기업 육성 방안은 그에게 구세주와 같은 소식이었다.

이경환 사장은 몰렉스에서 같이 근무하던 김재창과 연락하여 만났다. 김재창은 컨설팅을 하고 있었는데 언젠가 ‘요새 해 볼만한 사업이 뭐가

있을까’ 하고 말하던 기억이 났던 것이다.

이 사장의 설명을 듣고 그도 한 번 해보라며 의견의 일치를 보았고 일부 자금도 그가 대주기로 합의를 했다. 그가 20%, 이경환 사장이 80%로 결정이 되었다.

“난 아직 범환전자의 대표로 되어 있으니 재창씨가 대표를 맡아 주어야겠어.”

“난 그 계통에 대해서는 무지하니까 서류 상으로만 대표로 해 두지.”

“그건 걱정 말게. 여태 해 오던 사업이니까 대외적으로는 내가 똬 떼 니...”

김재창은 인천 부평에 있는 250평 규모의 공장을 경매로 인수하였다. 새로운 회사를 창업하기로 결정이 되자 두 사람은 일사천리로 밀어 붙였다. 이왕에 결정된 일이면 단 한 시라도 머뭇거릴 필요가 없다는 것이 두 사람의 생각이었다. 경매로 받은 공장을 리모델링 하고 설비를 준비하면서 벤처 창업 지원금 5억원과 기업자금 5억원을 대출 받을 수 있었다.

회사는 ‘범환플렉스’로 이름 지었다. ‘범환전자’와는 별개의 회사였지만 계열 회사가 하나 탄생한 셈이었다.

문제는 플렉스라는 아이템이 워낙 첨단 부품이어서 국내에는 그 분야의 전문 엔지니어가 없다는 점이었다. 1명의 엔지니어를 찾아냈지만 그 역시도 다양한 기술을 지니지는 못한 상태여서 새로운 기술 개발을 해내지 않으면 안 되었다.

1999년 8월, 20명의 직원으로 ‘범환플렉스’는 출범했다.

이경환 사장은 엔지니어가 가지고 있는 기술을 모두 터득했으며 그것으로는 도저히 양이 차지 않아 혼자 외국의 정보들을 토대로 새로운 것들을 개발하느라 고심했다.

이제 개발도 끝나고 겨우 계약이 이루어진 거래처의 제품 생산이 이루어진 시점에서 직원을 50명으로 늘였다. 남자 직원 20명, 여자 직원 30명이 제품을 쏟아내기 시작했다.

드디어 선을 보이게 될 부품을 만드는 기계가 돌아가자 이 사장은 가슴을 두근거리며 그 과정을 지켜보았다.

그런데 이게 웬 날벼락인가? 만든 부품이 전량 불량이었다.

“도대체 뭐가 문제 거야?”

이 사장은 부품들을 움켜쥐고 소리쳤다. 아무도 무엇이 문제인지 밝혀내지 못한 채 절망적인 표정을 지었다. 워낙 최첨단 부품이다 보니 어디서 본 적도 들은 적도 없는 것이 문제였다.

그들은 불량인 부분을 보완 해 또 다시 만들었다. 이번 역시 또 불량이었다.

“이번엔 어때?”

“이번에도 아닌데요.”

공장 책임자와 이 사장은 완전히 넋이 나간 표정으로 고개를 흔들었다. 그는 되풀이 되는 불량 생산에 서서히 자신을 잃어가고 있었다. 그래도 이경환 사장은 여기서 포기할 수 없다는 오기만으로 또 다시, 또 다시 만들라고 지시를 내렸다.

“사장님, 이제 더 만들 수가 없어요.”

공장장이 어느 날 그에게 브레이크를 걸었다.

“그럼 여기서 중단하자고? 그러길 바라는 거야?”

“그게 아니고요...”

“그럼?”

“실은...자금이 바닥이 났어요.”

“뭐라구?”

이 사장은 휘청 꺾이는 다리를 의식하며 책상 모서리에 두 팔을 짚었다. 부품 자체가 워낙 고부가 제품이어서 수차례의 개발과 불량 제품 생산으로 자금이 바닥이 난 것은 당연한 일이었다. 대표이사로 되어 있는 김재창도 걱정스러워 이 사장에게 수시로 전화를 해 왔다.

“너무 걱정 말게. 무슨 방법을 찾아보세. 이렇게 잘 버텨 왔는데 이번이라고 방법이 없겠어?”

김재창도 애가 타기는 마찬가지였지만 말이라도 고마운 친구였다. 이것이 세 번째 위기인 것이었다.

이제 쓰러지면 끝임을 이 사장은 알았다.

제대로 시장에 깔아보지도 못하고 끝장을 볼 수는 없는 일이었다. 이 건 그의 자존심의 문제이기도 했다. 김재창도 공장 경영에 직접 참여하고 있지는 않았지만 모든 것이 그의 이름으로 되어 있어 잘 못되면 엄청난 빛이 모두 그의 몫이 될 판이었다. 그도 얼굴이 새까맣게 타들어가고 아내도 그의 눈치만 살피는 입장이었다. 김재창도 대단한 사람이었다. 이경환 사장 하나 믿고 10억원 대출에도 도장을 찍고 많은 창업 자금을 대고 일을 시작한 것이다. 하지만 제대로 생산도, 납품도 못해 보고 주저앉을 입장에 처해졌고 아내는 애들까지 팽개쳐 둔 채 이리 뛰고 저리 뛰며 일군 ‘범환전자’마저도 다 잃고 물거품이 되는 형편에 이른 것이다.

어찌 되었거나 오늘은 집으로 들어가 봐야 할 것 같아 회사를 나왔다. 사무실에 그렇게 버티고 앉아 있는다고 해결의 실마리를 찾을 수 있는 것도 아니었다. 심신이 지쳐 가고 있다는 생각이 들었다. 이러다가는 해결점을 찾기 전에 지쳐 쓰러질지도 모르는 일이었다.

“여보, 식사는?”

아내는 손님과 있었다는 이 사장의 말을 믿고 있지 않았다. 손님과 있

었다고 믿는다면 당연히 ‘식사를 했느냐’고 묻지는 않을 것이었다.

“생각 없어.”

“여보, 저도 아직 안 먹었어요. 당신이 안 먹으면 저도 굶고 자야 해요. 날 봐서라도 한 술만 떠요.”

차마 아내의 그 말을 떨치지 못하고 그는 밥상을 마주했다. 빨간 돼지고기 고추장 찌개가 그의 미각을 잠시 자극했다. 그래, 먹고 힘내자. 그가 수저를 들었다. 소주 한 병이 곁들여졌다.

“이 찌개가 소주 안주로는 최고라면서요? 오늘은 한 잔 마시고 아무 생각하지 말고 폭 주무세요. 생각도 맑은 정신에서 나오고 탄탄한 체력에서 나오는 거래요. 지쳐 있으면 지친 생각 밖에 안 나온대요.”

이 사장은 아내의 말을 들으며 오래간만에 입가에 웃음을 떠올렸다. 이 여자가 이렇게 말을 잘 했었던가? 별로 그렇게 느낀 적은 없었던 것 같았다

“맞는 말이야. 당신도 한 잔 할 테야?”

“예. 한 잔 쥬 봐요.”

이래서 가족이라는 것이 필요한 거겠지. 이 사장은 잠시 근심을 접고 아내의 배려와 사랑으로 가슴이 따뜻해짐을 느꼈다.

“죽기 아니면 살기지. 우리가 이런 일로 죽어야 하겠어?”

“맞아요. 당신은 원래 그렇게 용기 있는 남자였어요.”

그렇게 그 밤이 흘러가고 이 사장은 모처럼 술기운도 빌어 깊은 잠에 빠져 들었다.

죽음에서 깨어나듯 이 사장이 눈을 떴을 때 집안은 무덤 속처럼 고요했다. 한창 아이들 소리, 아내의 밥 짓는 소리, 바깥의 골목을 오가는 행상인의 마이크 소리가 들려야 할 시간이었다. 그는 시계를 보았다.

“아니...이럴 수가.”

뭔가 잘 못 된 것 같았다. 시계가 10시를 가리키고 있었다. 눈을 닦고 시계를 다시 보았다. 이경환 사장은 잠시 충격을 받았다. 일생동안, 아니 사업을 시작하고부터 이만한 시간까지 자 본 적이 없기 때문이었다. 물론 밤을 꼴딱 새우고 아침에 잠시 눈을 붙였을 경우를 제외하고는...

“내가 정말 지쳐 있었나보다. 세상모르고 잤으니...”

머릿속도 개운하고 몸도 가뿐했다. 아내의 말대로 건강한 아이디어가 나올 것도 같은 최상의 컨디션이었다. 그는 일어나 집안을 돌아보았다. 아이들은 학교에 갔을 시간이니 조용했을 것이고 아내는 집안 어딘가에 있을 것이다. 주방으로 오니 식탁 위에 상이 차려져 있었고 쪽지가 얹혀져 있었다.

당신 보세요.

가스렌지 위에 있는 찌개만 데우면 돼요.

불 일이 있어서 잠깐 나갑니다.

너무 걱정 마시고 아침 식사 많이 하세요.

당신의 아내 드림

불을 켜고 보온 밥솥에서 밥을 푸는 동안 몹시 시장기를 느꼈다. 배고픔도 잊고 살은 지 며칠 된 것 같았다. 잠도 잘 자고 거뜬하게 식사까지 하고나니 힘이 솟고 배짱이 두둑해졌다. 이 사장은 씩씩한 걸음으로 회사에 출근을 했다.

그날 점심시간 가까울 무렵 사촌형이 오래간만이라며 이 사장을 찾아왔다.

“다들 어렵다는데 네 사업은 잘 돼 가냐?”

사촌형이 인사치렌지 그렇게 물었을 때 이 사장은 꾸밈없이 자금이 동나서 원자재를 사지 못하고 있다고 대답했다.

“이렇게 썩썩 돌아가는 회사가 원자재를 못 사서 납품을 못한다니 말이나 되냐?”

형은 자기한테 많진 않지만 2억원 정도 여유가 있다며 곧바로 입금시켜 주겠노라는 것이었다. 며칠 뒤 형에게서 이야기를 들었는지 사촌 누나가 또 전화를 걸어와 2억원을 보내 줄 테니 아쉬운 대로 자금이 보태라는 것이었다.

이렇게 친척 3명과 친구들에게서 투자 받은 돈이 20억원 규모에 이르렀다.

그는 일일이 투자자들을 다 만나 설명을 해 주고 필요 없다고 손을 짓는 차용증까지 다 써주었다. 그들은 모두 투자할 것도 없이 이경환이라는 사람을 믿고 좀 도와 주고 싶을 뿐이라고 말해 이 사장을 감동시켰다. 이경환 사장은 다시 회사 일에만 몰두했다. 이제 불량도 다 잡아냈고 생산하여 납품만 하면 된다고 생각했던 것이다. 그러나 문제는 다른 곳에 있었다.

그의 제품을 받아 줄 회사가 없는 것이었다. 널리 알려진 유명회사도 아니었고 워낙 고부가 제품이어 그들도 좀 부담스러워 했으며 플렉스라는 부품 자체가 아직 전혀 검증이 된 바 없는 첨단 부품이어서 선뜻 주문하려 들지를 않았다. 이경환 사장은 본인이 직접 거래처를 찾아 나섰다.

“그럼 샘플로 일단 소량만 한 번 주문하여 제작하고 괜찮으면 다시 제대로 주문하시면 어떻겠어요?”

그는 핸드폰 제조 회사에 애원하다시피 하여 겨우 샘플 수준의 양을 주문 받아왔다. 이제는 자신 있다고 그는 믿고 있었다. 그는 자신들이 스

스로 실험해 본 결과 합격선에 이르렀던 제품을 만들어 핸드폰 회사에 견본품으로 납품하였다. 며칠 후 그 회사로부터 연락이 왔다.

핸드폰이 전량 불량으로 나왔다는 것이었다. 플렉스라는 부품 때문이라는 이야기였다. 그는 또 핸드폰 회사로 달려갔다.

“알았습니다. 저에게 한 번만 더 기회를 주세요.”

“이 사장이 워낙 열심히 하시는 분이라 저희도 그러고 싶지만 시간이 없어요. 저희도 납품 날짜를 맞추어야 하니까...”

“최고로 저에게 주실 수 있는 시간이 얼마나 됩니까?”

“글세...이번에 합격이 됐어야 하는데... 저희들이 아무리 시간을 아껴 쓴다고 해도 겨우 닷새 정도나 될까?”

“좋습니다. 그 오 일만 제게 시간을 주십시오. 다시 만들어 오겠습니다. 뭐가 문제인지 알았으니 이번에는 절대로 이상이 없을 겁니다.”

“오 일 가지고는 어렵도 없을 텐데...”

“속는 셈 치시고 오 일만 주시지요.”

이경환 사장이 하도 애원을 하고 사정을 하자 그들은 마지못해 단 오 일 뿐이라며 그에게 마지막으로 시간을 주겠노라 했다.

그들은 문제점을 보완하여 제작에 착수했으며 피치 못할 사정이 있는 사람을 제외하고는 전원이 밤샘 작업을 하였다. 계속해서 연구하고 개발 하던 중이었기 때문에 문제점을 곧바로 보완할 수 있었으며 전원 야간작업으로 오 일 만에 새로운 샘플을 핸드폰 회사에 납품할 수 있었다.

“대단하십니다. 어떻게 이걸 오 일 만에 만들어 냈습니까?”

핸드폰 회사에서는 입을 딱 벌리며 놀라워했다.

“이번엔 자신 있습니까?”

그들도 이경환 사장의 추진력에 감동을 받은 듯 보였다.

“네. 자신 있습니다.”

이 사장의 부품으로 만든 핸드폰 완제품이 탄생되던 날, 이경환 사장은 전화로 그 통보를 받았다.

“이 사장, 됐어요. 성공입니다. 불량이 단 한 건도 발생하지 않았어요.”

“감사합니다.”

이경환 사장은 그 말밖에 하지 못했다. 정말 목이 멘다는 말이 이런 말인가 하고 절감하는 순간이었다. 그는 공장으로 나가 그 소식을 알리고 밤샘을 같이 해 준 직원들에게 감사의 인사를 잊지 않았다. 잊을 수 없는 많은 사람들의 힘으로 그는 몇 차례의 위기를 이겨낸 것이다. 인덕이 많다고 자부하는 이경환 사장은 주변에 가지고 있는 많은 사람들이 그에게는 보이지 않는 가장 큰 재산이라고 말한다.

이경환 사장의 ‘BHflex’는 이제 우뚝 섰다.

범환전자는 범환플렉스를 설립한지 2년 되던 해에 홍만우 라는 친구에게 넘겨주고 이경환 사장이 대표이사로 자리했고 2004년 9월에는 내내 명의만 존재하던 친구 김재창이 ‘BHflex’의 부사장으로 부임해 직접 경영에 참여하고 있다.

직원 250명, 자본금 10억원으로 시작한 ‘범환플렉스’가 2001년 ‘BHflex’로 상호 변경을 하면서 연구소를 설립하고 2002년에는 일본 지사를 두기에 이르렀다. 그 해 8월에는 중소기업진흥공단에서 인정하는 유망 중소기업으로 선정이 되었고 9월에는 기술 신용보증기금에서 뽑는 우량기술기업으로 선정이 되었다.

‘BHflex’는 기술력으로는 세계적인 기술을 보유하고 있다고 자부한다.

영업력으로는 세계적인 우수업체와 거래를 하고 있으므로 남에게 뒤지지 않고 있음을 알 수 있으며 설비로는 규모는 작으나 질로는 세계적이라 말하고 있다. 인적자원 역시 최첨단 부품을 국내 최초로 개발해 냈으니 우수한 인력을 지녔다고 장담할 수 있다.

플렉스 PCB란 우주항공국에서 처음 개발하고 생산해낸 가장 가볍고 내열성이 강한 것으로 미국에서 개발하여 일본에서 상품화가 되었으나 현재로서는 한국과 일본이 비슷한 단계에 와 있다.

‘BHflex’는 중국의 대그룹인 TCL과 합자 계약을 이루기로 합의 했으며 그것을 시작으로 일본, 유럽으로 진출하여 다국적 기업으로 키울 계획을 가지고 있다.

국제 경쟁력이라는 것은 국내 소비로는 그 큰 시장을 공략할 수 없기 때문에 다국적을 상대하여야만 경쟁력을 쌓을 수 있다고 그는 말한다.

그가 제일 감사해 하는 것은 제조에 직접 몸담고 있는 생산직 직원들이다. 특히나 여직원들이 야간작업을 하면 남편들이 와서 곧 끝나겠지 하며 기다리다가 같이 밤을 새우는 일도 허다했다. 처음 범환전자를 창업하던 당시의 여직원이 그땐 아가씨였지만 지금은 아줌마들이 되어서도 아직 근무하는 직원들도 꽤 있는데 그들이 모두 이경환 사장의 보이지 않는 재산이 되었으며 잊을 수 없는 사람들이라고 말한다.

감히 말 할 수 있건대 플렉스는 세계 1위도 해 볼 수 있는 첨단 분야라는 점에서 그는 한 번 그의 뜻을 마음껏 펼쳐 볼 수 있는 강적의 사업을 선택했다고 믿는다. 기업하는 사람들 누구나 그랬듯이 그는 세 번의 큰 고비를 넘겼고 그 때마다 그는 자신의 숨겨진 힘을 믿었다. 이웃집 아저씨 같은 훈훈한 웃음 속에 그의 보이지 않는 굳은 믿음이 숨어 있었던 것일까?

(주)BHflex(www.bhflex.co.kr)는 21세기 첨단 산업인 정보 통신, 컴퓨터, OA기기의 핵심 부품인 FPCB(Flexible Printed Circuit Board: 연성인쇄회로기판)와 그 응용제품을 제조하여 인류문화 발전에 기여하고 있다.

21세기가 시작되는 2000년도부터 그간 쌓아온 경험과 장기적 안목의 R&D 투자로 고부가의 신제품을 개발, 제조 공급하는 전문 생산업체로서 고객분들께 한 발 더 다가가 최고 품질과 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

대표이사인 이경환 사장은 신뢰 하나로 이 업계에 자리를 잡은 신화적인 인물로 회사의 경영 방침 역시도 '신뢰경영'을 지표로 삼고 있다.