



산타가 된 산타나라

황송문

“산타나라는 어디 있어요?”

“잘 보살피고 있어. 때가 되면 ‘산타나라’ 를 다시 살릴 거야.”

“산타나라가 우리에게 어떤 의미였죠?”

“의미?... 그리고 보니 산타나라는 나에게 진짜 산타였었네. 당신
을 데려다 준...”



산타가 된 산타나라

황 송 문

1

휴대전화 벨이 울렸다. 여보세요, 하고 받으니 3년쯤 소식 없이 지낸 선배였다. 의료기기 전문회사인 메디슨에 적을 두고 있었을 때 영어강사를 하던 선배였다.

승훈아, 요즘 어떻게 지내니? 사업을 한다고 들었는데 잘 되니? 나? 나는 요즘 뉴월드이주공사에 다녀. 해외 이민가는 사람들 수속 밟아주는 회사지. 그런대로 괜찮아. 그런데 내가 문득 전화한 건 말야. 우리 회사에 마케팅 담당 여직원이 있는데 너무너무 괜찮거든. 너에게 소개해 주고 싶은 생각이 들었어. 둘이 만나면 참 잘 어울릴 거 같애. 어떡니. 너 여자 친구 있어?

3년 만에 전화한 선배는 뜬금없이 여자를 소개시켜 주고 싶다고 했다. 신승훈은, 선배는 반가웠지만 여자 소개 이야기는 별로였다.

“생각해줘서 고마운 데요, 요즘 좀 바빠서 여자 만날 시간은 없습니

다.”

“잠깐 만나 봐. 내가 니 얘길 했어. 내가 제일 좋아하는 후배다. 조용하고 성실하고 착하고 미남이고 컴퓨터에 천재라고 했지. 그랬더니 소개시켜달라고 야단이야.”

“에이, 왜 그런 말씀을… 아무튼 요즘 정신이 없어요. 바쁜 일 정리되면 전화 드릴 게요.”

“인사만이라도 나눠라.”

“아닙니다. 지금은 때가 아니에요.”

신승훈은 끝내 사양했다. 실제로 요즘의 그는 여자를 소개받아 사귀고 어찌고 할 형편이 아니었다. 시간도 없고 마음의 여유는 더더욱 없었다.

1999년 가을이었다. IMF 질곡에서 벗어나면서 벤처 창업이 열풍처럼 번졌다 시들 때였다. 인터넷 포털사이트에 묻지 마 투자가 한창이던 때 그도 청운의 꿈을 안고 ‘인에이지(enage)’라는 회사를 만들고 ‘산타나라’라는 포털사이트를 만들어 사업을 시작했는데, 그 경영이 생각대로 잘 되지 않았다.

‘산타나라’는 그 이름이 뜻하듯 디지털 시대에 자칫 소외당할 수도 있는 중소기업 상품 정보를 모아 소개하고 수수료를 받아 일부는 영업비로 쓰고 일부는 사회복지시설에 기증하는 것을 전제로 한 사이트였다. 12명의 개발팀이 8개월 머리를 맞댄 끝에 선을 보였고, 오픈 이후 영업팀에 8명이 늘어 모두 20명이 일하고 있었다. 일부 기업의 호응은 있었지만 홍보나 마케팅의 부족으로 방문객을 끌어 모으는 데 실패를 한 것이다. 사업을 시작한 지 2년 반 만에 1억원 자본이 다 잠식되고 빚까지 지게 될 위기에 처했으니 정신이 있을 리 없었다.

그 날은 월급날이었다. 은행에 달려 간신히 그 달 온라인으로 보내줄

월급 액을 맞추어 놓고 나온 그는 회사를 향해 가면서 직원을 어떻게 줄 일 것인가 고민하고 있었다. 현재 수준이라면 경리 한 명, 정보 올리는 직원 두 명, 영업 직원 세 명, 해서 여섯 명이면 충분할 것 같았다. 한두 달, 혹은 두세 달 사이에 호전될 기미도 없었다.

자금이 여유가 있었을 때 미리 구조조정을 하지 않은 것이 후회되었다. 마케팅을 좀 더 적극적으로 하든가, 아이템을 두세 가지 더 준비하든가 대비를 했어야 했다. 널리 알려지면 되겠지 하는 자신감으로 하나를 만들고, 기다리며 차일피일 하는 사이 벼랑 끝으로 밀린 것이었다.

숙고에 숙고를 거듭했지만 이거다 하는 묘안이 떠오르지 않았다. 차라리 문을 닫는 것이 나을 것 같았다. 일단 문을 닫는 것으로 심표를 찍고, 몇 달 후 다시 시작하면서 필요한 사람을 그 때 선택하는 것이 무난할 것 같았다. 그러나 문제가 있었다. 어려운 때일수록 능력이 필요한데 능력 있는 사람은 일단 풀어놓으면 곧바로 새 직장을 잡을 수 있었다. 그렇다면 필요한 인재를 놓치는 일이요, 쉽게 구할 수 있는 평범한 인력만 남으니 그것도 마땅치 않았다.

‘그래 일단 회사 문을 닫자. 잠시 쉬면서 앞일을 생각하자.’

신승훈은 그렇게 마음먹었다. 되도록 간단하고 편하게 생각하기로 했다. 1억 원을 날렸지만 그 1억 원은 사실 거저 생긴 돈이나 다름없었다. 물론 거저 생겼다 해도 적은 돈이 아닌 만큼 그것을 발판으로 크게 성장할 수 있는 일이었다. 지금의 프로그램이 빛을 보는 것으로도 그런 기대를 가질 수 있었다. 그러나 거저 생긴 돈은 그렇게 없어진다는 속설을 익히 들어온 터였다. 신승훈은 체념할 수 있었다. 다만 인생에 세 번의 기회가 있다는데 그 중 한 번의 기회를 놓쳤다는 아쉬움은 아픔이 되어 가슴을 후볐다.

이윽고 회사에 돌아온 그는 비장한 각오로 팀장 회의를 소집했다.

“여러분께 미안한 말씀을 드리지 않을 수 없습니다. 아시다시피 우린 최선을 다했습니다. 그러나 경영은 안 되는 형편입니다. 생각은 좋았지만 사업성이 없는 일을 한 것입니다. 누구의 잘못도 아닙니다. 모두 저의 책임입니다.”

“.....”

아무도 말하는 사람이 없었다. 작은 회사이기에 모두 형편을 알고 있었다. 회의 분위기는 쥐죽은 듯 고요했다.

“은행엘 다녀오는 길입니다. 이 달 월급까지는 겨우 맞췄으니 차질 없이 들어갈 겁니다. 그러나 현재의 수입으로 다음 달을 보장할 수 없습니다. 다른 곳에서 자금을 끌어올 자신도 없습니다. 그러니 어떻게 하면 좋을까요?”

“투자자를 모아서 공개적으로 사업설명회를 해보는 건 어떨까요? 주식을 파는 것으로...”

영업팀장이 나섰다.

“투자전문회사를 찾아다니며 브리핑한 것으로 결과는 나왔습니다. 우리 아이টে에 돈을 댈 사람은 더 없을 것 같습니다.”

“그래도 이대로 주저앉는다는 건...”

개발팀장은 말을 하려다 꼬리를 흐렸다. 신승훈은 침을 꿀꺽 삼키고 말했다.

“여러분. 정말 미안합니다만 휴업을 했으면 합니다.”

“하지만 그건...”

운영팀장이 나섰다.

“그나마 건질 수 있는 것조차 모두 포기하는 일입니다. 적자지만 수입이 아주 없는 건 아니니까 사이트는 유지했으면 합니다. 모아지는 대로 정보를 올리고 Q&A나 게시판은 운영해야 합니다. 그걸 유지할 정도는

들어오지 않습니다.”

“지금 이 시점에서 누구는 남고 누구는 정리하라는 말을 나는 할 수가 없습니다.”

신승훈은 사실대로 말했다. 그러자 관리팀장이 말했다.

“좋습니다. 사장님 뜻을 알았으니 우리끼리 의논을 해보겠습니다. 우리 능력이 이게 전부는 아니지 않습니까. 첫 작품에 실패했을 뿐, 개발 중인 프로젝트들이 있습니다. 여기서 좌절할 일이 결코 아닙니다. 어려움을 감내하고 위기를 함께 극복할 직원들이 있고 새 직장을 찾을 사람도 있을 겁니다. 남을 사람은 남고 갈 사람은 가도록 선택하게 했으면 합니다. 개개인 의사를 물어보도록 하겠습니다.”

“좋은 의견 같습니다.”

“저도 찬성합니다.”

관리팀장의 제안은 일리가 있었다. 포털사이트 ‘산타나라’가 첫 작품이긴 하지만 전부는 아니었다. 개발팀이 역점을 두고 있는 프로그램들이 더 있었다. 문서관리 겸 전자결제시스템인 ‘그룹웨어’나 기업체 단위로 구성원 모두가 메일을 쓸 수 있는 ‘웹메일’ 같은 프로그램은 한결 시장성이 있었다.

모두의 의견이 그런 만큼 신승훈은 자리를 비켜주기로 했다. 직원은 모두 이십대였다. 신승훈 보다 선배도 있었다. 사장이지만 신승훈은 한국 나이로 이제 겨우 스물여섯의 약관이었다.

2

의논은 무엇을 얻자고 했던가. 결과는 어이없게 두 명만 남고 다 떠났

다. 이십 명이 있던 회사를 단 두 명이 남아 지키며 겨울을 지냈다. 두 명은 학교 후배였다. 의리 때문에 남은 후배들이었다. 배신당했다는 생각을 지울 수 없었다. 께씸하게 여기고 돌이켜보니 열심히 창의적으로 일한 놈이 하나도 없었다. 그저 시키는 일 외엔 하려들지 않았고, 틈만 생기면 게임이나 판 짓에 열중하지 않았던가. 그러나 지난 일이었다. 지금 와서 어찌할 것인가. 께씸하다고 떠들어 봐야 누워서 침 뱉기지… 신승훈은 경영이나 마케팅을 몰랐던 탓이라고 스스로를 책망했다.

겨울을 보내며 인력을 보충해 개발팀에 5명, 정보수집에 2명 영업에 2명 해서 9명이 되었다. ‘산타나라’를 유지하는 것이 첫째 목표였다. 그러면서 어려운 가운데 개발팀은 지난 해 추진하던 솔루션들을 다시 만들어 갔다. 그러나 여건은 더욱 나빠져서 월급도 제대로 나가지 못하는 형편이 되었다. 다행히 벤처업계 전체가 공통으로 어려움을 겪고 있어 불평의 목소리가 작을 수 있었다.

극심했던 추위가 조금 풀리는 기색을 보이기 시작한 2월 하순, 여자 친구를 소개해 주겠다고던 이주공사의 선배가 또 전화를 했다. 12월에 두 번, 1월에 한 번 전화가 왔었지만 경제적 여유도 없고, 쫓기는 심정이어서 역시 사양을 했었다.

“신승훈. 요즘은 어떠냐. 좀 나아졌니?”

“아뇨. 아직 헤매고 있습니다.”

“너 같은 천재에게도 풀지 못할 숙제가 생기는 모양이구나. 어떠냐. 머리로 식힐 겸 우리 회사 신년회에 참석하지 않겠니? 이번 주 토요일이야.”

“에이, 제가 왜 선배님 회사 신년회에 참석합니까?”

“야야, 우리 회산 열다섯 명이 전부야. 말이 신년회지, 그냥 회식하는 거야. 그리고 전에 얘기했던 그 여자 있지. 그 여자가 아직도 널 만나보

고 싶어 해. 내가 하도 얘기해서 부장님도 널 알아. 부장님도 널 데려오라고 하셨어.”

“에이, 선배님. 그만 하세요.”

“너 이게 마지막 기회야. 이번마저 사양하면 다시는 그 여자 만날 수 없다.”

“마지막 기회요?...”

선배는 묘한 여운을 남기는 말을 했다. 그 한마디는 신승훈의 호기심을 자극했다. 그렇게까지 얘기한다면 한번 만나보고 싶은 생각이 문득 들었다. 회사의 어려움은 지루한 국면에 접어들어 있었다. 안 되는 것도 아니면서 시간이 흐를수록 적자가 쌓이는 구조였다. 작은 벤처기업의 적자란 곧 빛이었다. 빛이 느는 건 마음까지 궁하게 만들었다. 마음까지 궁해지면 안 된다고 경계해 보지만 어쩔 수 없는 일이었다. 허해지는 마음도 달랠 겸 신승훈은 선배 회사 회식에 참석했다.

회식은 종로 일식집에서였다. 놀랍게도 선배는 소개하려는 여성 옆자리에 신승훈을 앉혔다. 정말 부장도 반가워했다.

“신승훈 씨? 잘 왔어요. 사실은 내가 초대했어요. 선배가 극구 칭찬하고 우리 사무실의 보배인 혜정이를 소개해주려는 마음을 갖고 있으니까 내가 만나보고 싶었던 거예요.”

“고맙습니다. 제가 어떻게 해야 할지 모르겠습니다.”

“뭘 어떻게 해.”

선배가 말했다.

“우선 둘이 인사해. 이쪽은 반년이나 뜸 들였던 신승훈. 서울대 전산과 수석졸업이고, 인에이지라는 벤처사업을 하는 청년기업인. 이쪽은 황혜정. 중앙대 대학원 아동복지학과를 나온 석사로 우리 뉴월드 이주공사 활력의 심볼.”

소개가 이루어지자 여자는 활짝 웃으면서 손을 내밀었다.

“혜정이라고 불러주세요. 듣던 대로 참 귀엽게 생기셨네요.”

선배가 그렇게 말한 듯 했다. 신승훈은 얼굴이 빨개지고 부끄러웠다. 그는 차라리 모두에 인사했다.

“신승훈입니다. 불러주셔서 고맙습니다.”

신승훈은 혜정과 나란히 앉아 술을 곁들인 저녁을 먹었고 뒤풀이로 노래방도 갔다. 혜정이는 선배가 소개한 그대로 명실상부한 그 회사의 활력 같았다. 혜정이 외에도 여직원이 4명 있었지만 모두의 관심은 혜정에게 집중되었다. 혜정이는 이쁘고, 말도 잘하고, 활달하면서 붙임성도 있고, 노래도 참 잘했다. 신승훈도 한 가족처럼 놀았다. 술기운이 돌고 돌아가며 노래를 하다 보니 모처럼 흥이 나서 손님 신분임을 잊고 신나게 놀았다.

10시 반이 되었다. 헤어질 때가 된 것이다. 신승훈은 혜정이와 차 한 잔 더 하고 싶은 생각에 일행의 눈치를 보았다. 그 의중을 읽은 듯 부장이 나서서 말했다.

“자, 둘이 잘 맞는 것 같으니 두 사람만의 시간을 주고 우린 가지.”

신승훈과 혜정이만 남겨놓고 그들은 정말 유쾌하게 흠어졌다. 혜정이라도 가겠다고 했다.

“아버지가 엄격하세요. 너무 늦게 들어가면 혼나요.”

“모두의 배려도 있는데… 분위기 있는데서 차 한 잔만 더 하고 가시죠.”

신승훈은 그녀를 인사동으로 인도했다. 차 한 잔 마시면서 이야기 하다 보니 어느 틈에 새벽 1시가 되었다. 정말 너무 늦었구나 싶어 택시에 태워 집에 데려다 주는 데 혜정이가 깜찍하게 말했다.

“아버지가 엄한 건 사실이에요. 하지만 오늘은 집에 안 계세요. 천안

에 있는 대학에 계시거든요.”

“그래요? 그렇다면…”

신승훈은 그 자리에서 택시를 세우고 생맥주 한 잔을 더 한 뒤 그녀를 데려다 주었다.

그날 밤 신승훈은 날개 달린 백마를 타고 초원을 나는 꿈을 꾸었다. 평소 꿈을 꾸지 않는 그였다. 참 이상한 일이었다. 이튿날은 일요일이었다. 집에 있는데 오전 내내 혜정이 생각을 떨칠 수가 없었다. 다시 만나고 싶은 욕구가 강하게 일었다. 거절당하면 어떻게 하나 하는 생각에 참고 참다가 신승훈은 그녀에게 전화를 걸어 데이트를 신청했다. 그녀는 기다렸다는 듯 응해 주었다.

둘은 저녁에 도너츠 가게에서 만나 저녁 먹고 노래방에서 놀다가 미사리까지 야간 강변도로 드라이브를 즐겼다. 신승훈은 그녀를 집까지 데려다주고 돌아갔다.

즐거운 시간을 흠뻑 보내고 헤어졌는데 신승훈은 잠을 이룰 수가 없었다. 창문을 보아도 벽을 보아도, 책상에 앉아 컴퓨터 모니터를 보아도 온통 그녀 얼굴이 가득 거기 있었다. 침대에 누우니 천정에도 가득 그녀 얼굴이 그려졌다. 일찍이 이런 일은 없었다. 이런 일 저런 일로 많은 여자를 만났고 미팅도 가졌으나 이런 일은 없었다. 눈을 감아도 소용없었다. 하얀 이를 드러내고 웃는 매혹적인 모습이 자꾸 눈앞을 어른거리며 잠을 이룰 수도 없었다.

시계가 두 점을 알렸다. 그는 더 참을 수가 없어 그녀에게 전화를 걸었다. 신호 가는 소리가 그의 심장 뛰는 소리와 같았다. 일곱 번 울리기 전에 그녀가 전화를 받으면 청혼을 하리라 마음먹었다. 두 번, 세 번, 네 번, 다섯 번… 여섯 번째에 그녀가 전화를 받았다. 신승훈은 떨 듯이 기뻐하며 말했다.

“혜정 씨, 단도직입적으로 말씀드립니다. 저와 결혼해 주십시오. 당신은 하늘이 내게 보낸 배필이 분명합니다. 내 모든 것을 바쳐 행복하게 해 드리겠습니다. 혜정 씨.”

혜정이는 얼른 답하지 못했다. 놀랐을까. 겨우 두 번 만나고 나서 청혼하는 나를 미친놈으로 생각하진 않을까? 내 나이 스물여섯. 혜정이는 스물다섯. 결혼을 생각하기엔 둘 다 이른 나이일지 몰랐다. 어쨌든 신승훈은 뜨거운 가슴을 토해내듯 그렇게 말했다. 혜정이가 침묵하는 동안 신승훈의 머리는 복잡하게 엉켰다. 일 초가 일 분만큼이나 길었다. 미칠 것만 같았다. 시간이 얼마나 흘렀을까. 이윽고 소리가 들렸다.

“좋아요. 그렇게 해 주세요.”

뜻밖에도 혜정이는 시원하고도 명랑한 목소리로 받아주었다.

3

그리고 한 달이 지났다. 둘의 데이트는 매일 계속되었다. 결혼을 전제로 한 교제가 된 만큼 숨기고 아낄 것이 없었다. 둘은 많은 이야기를 주고받았다. 신승훈은 자신이 걸어온 길과 현재의 처지를 가감 없이 다 말했다.

1974년 파주에서 태어났어요. 부모님은 경북 예천분이셨는데 천주교 교단 일을 보셨지요. 때문에 파주에 살았던 겁니다. 제겐 연년생의 동생이 하나 있습니다. 아들을 둘 낳자 아버지는 교단 일을 그만두고 서울로 옮겼습니다.

서라벌고등학교를 거쳐 서울대 전산과학과를 나왔습니다. 지금은 컴퓨터공학과라 부르지요. 대학 3학년 때 서울시가 주최한 「제1회 한국 바

로 알리기」인터넷 대회에 참가해서 은상을 받았어요. 태극기가 거꾸로 걸려 있는 사이트를 찾아냈고, 독도는 우리 땅임을 세계에 알린 게 좋은 평가를 받았습니다.

3학년 때 산학연구원으로 일하기도 했어요. 강홍식 지도교수를 중심으로 서울대학병원 진단방사선과 의공학분야의 소프트웨어 개발에 참여한 거지요. 전산과 학생들은 프로그램 만들고 소프트웨어 개발하는 쪽이에요. 하드 쪽은 아니죠. 그때는 인터넷이 시작되던 때나 같아서 만드는 것마다 최초니 처음이니 하는 수식어가 붙었던 때예요. 며칠씩 밤을 새워도 피곤한 줄 모르던 때였죠.

의료 쪽 프로그램 개발에 참여한 덕분일 거예요. 4학년 가을학기 때 지도교수 추천으로 메디다스에 취직했어요. 병역특례였죠. 메디다스는 (주)메디슨의 자회사로 EMR 차트, 다시 말하면 병·의원과 약국용 소프트웨어를 개발하는 연구소였어요. 20여명의 연구원이 있었지요.

메디다스에 근무할 때 강매 비슷하게 우리 사주를 팔았어요. 개발하고 연구하는 사람들은 돈에 대해 좀 둔한 편이지요. 우리도 그랬어요. 전망이 어쨌든 귀찮게 여겼는데 안 살 수 없어서 저도 100만원 어치를 샀어요. 그런데 그 주식 가치가 놀랄 만큼 올랐던 거예요. 병역과 관계되어 2년 반이라는 의무기간이 끝났을 때 100만원의 주식이 1억원 이상 되었어요.

그래서 그만두고 그 돈을 자본으로 「인에이지」라는 회사를 차린 겁니다. 열두 명이 8개월 걸려 「산타나라」라는 포털사이트를 개발했죠. 너무 갑자기 디지털시대로 바뀌다 보니 미처 변화에 대응하지 못해 소외당하는 영세기업이 많을 거란 생각을 했어요. 그런 기업들의 좋은 상품이나 유익한 경영정보를 광고 형식으로 인터넷에 올려주고 조회 수에 따라 수수료 받으면 괜찮을 거란 생각을 했어요. 배너광고나 쇼핑몰도 추가할

수 있으니까 잘 될 거로 모두들 꿈에 부풀었었죠. 야후나 다음이나 네이버 네띠앙 등 다른 포털사이트도 사업의 큰 줄기는 다 같았어요. 다만 다른 것이 있다면 내가 의료 쪽 일을 주로 해왔기에 사업을 하는 것도 의료 사회복지 분야에 전문성을 두었던 것이죠. 운영비를 뺀 나머지는 사회복지시설이라든지, 장애인 시설에 기부하는 것을 시스템화 한 것도 그 때 문이었어요.

뚜껑을 열고 보니 생각 같지 않았어요. 무엇보다 눈에 띄는 건 기부문화가 정착되어 있지 않은 우리 사회였어요. 전혀 먹혀들지 않더군요. 차라리 그 돈을 제품 구입할 때 깎아주었으면 주었지, 기부하는 데 동참하겠다는 회사는 전체의 십 퍼센트도 안 되었어요. 그러니 성공할 수 없었죠. 교회나 절에는 헌금을 해도 사회에 기부하는 것은 극히 일부였어요.

그때 우후죽순처럼 포털사이트가 생겨났는데 한 발 늦은 것도 사실이었죠. 창업투자회사들이 한창 화제에 오르다 하나둘 사라지면서 투자환경은 하루가 다르게 바뀌고 있었죠. 얼른 포기했으면 지금 같은 낭패는 없었을 거예요. 솔직히 미련을 떨칠 수가 없었죠. 우리 사이트가 부족하지 않다고 자부했던 거예요. 2년 가까이 '산타나라' 를 가지고 씨름하는 사이 갖고 있던 에너지를 다 소진하고 말았어요. 출발에서 한 발 늦은 것을 회복할 수 없었어요.

제가 미숙했던 탓도 있었지요. 제가 경영자 출신이 아니다 보니까 기술력은 뛰어나도 사람을 다룬다거나, 마케팅을 한다거나 하는 경영적인 측면을 전혀 모르거든요. 우리 회사 직원들의 특징은 시킨 일밖에 안 하는 거였습니다. 시킨 일도 요령껏 하거나 찾아서 하지 않습니다. 그저 한 달이 지나면 사장이 알아서 월급을 주겠거니 하고, 게으름 피는 게 눈에 보이는 정도였어요. 바로 잡으려고 해도 그들이 담합을 해버리니까 도저히 어떻게 해볼 방법이 없었어요. 저는 직원들 비용 대느라고 정신이 없

었고 얼마 안 가 자본금이 다 잠식되고 말았지요. 급여를 줄만한 형편이 못 되자 직원들에게 사정을 얘기했습니다. 어려워도 남을 사람은 남고, 나갈 사람은 나가라고 했어요. 그랬더니 둘만 남고 다 나가더군요. 그 두 명은 사실 원래 알고 있던 후배들이라, 의리 때문에 남았거나, 정말 저를 도와 줄 마음으로 남았겠지요. 그 때는 정말 참담했습니다. 내가 이 기업을 계속 해야 되느냐, 말아야 되느냐 하는 막다른 벼랑 끝에서 고민하지 않을 수 없었습니다.

지금은 다시 보강해서 9명이 일하고 있는데 여전히 적자예요. 사업 전망도 불투명하죠. 새로 개발하는 프로그램이 있는데 아직 미완성이고 투자할 돈도 부족하고... 현재가 그렇습니다.

어쨌든 뒤늦게 깨달았죠. 수익사업을 할 수 있는 주력제품을 먼저 생산해야 했어요. 기업의 정보화를 보다 안정적이고 경제적으로 지원할 수 있는 협업 솔루션이라든지, 메시징 솔루션을 차별화 된 제품으로 만드는 일을 먼저 해야 했어요. 지금 개발하는 것이 그쪽입니다. 최소한 수개월에서 수년씩 걸리는 것들이죠. 그걸 만드는 동안에 월급도 나가야 되는데 그만큼 돈이 들어오질 않네요. 문 닫을순 없고, 빚도 얻고, 신용대출도 받고 해서 끌고 가고 있어요. 그렇다고 너무 걱정할 건 아니죠. 나는 전산에 노하우가 있어서 취직하면 연봉을 정말 많이 받을 수 있어요. 그러니까 웬만큼 빚지는 건 그렇게 걱정하진 않아요...

신승훈은 자기 입장을 사실대로 혜정에게 다 말했다. 다 듣고 난 혜정은 물었다.

“부족한 게 어떤 부분이라고 생각하세요?”

“영업이죠. 마케팅이 부족한 데 마땅한 사람을 만나지 못하고 있습니다.”

“마케팅이라면 내가 전문인데...”

혜정은 생긱 웃었다. 그 웃는 모습에서 신승훈은 자신감을 읽었다.

다음날 혜정을 만난 신승훈은 정색을 하고 또 말했다.

“혜정 씨, 당신의 탁월한 능력을 나에게 써 줄 수 없을까요? 이주공사에서 주는 월급 보다 30% 더 줄게요.”

“정말요?”

혜정은 농담으로 듣는 듯 했다. 신승훈은 청혼을 할 때의 진지함으로 거듭 제의했다.

“혜정 씨는 정말, 지금의 나에게 꼭 필요한 사람입니다. 진심입니다. 기술력은 자신하니까 마케팅만 보강되면 우린 금세 달라질 수 있어요. 최대한의 대우를 하겠습니다.”

“.....”

청혼에는 선선히 응했던 그녀가 함께 일하자는 제안에는 망설이며 답을 못했다. 신승훈은 속이 탔다. 조르고 또 졸랐다. 그제야 혜정이는 말했다.

“회사에서 놔 주지 않을 거예요. 내 자랑 같아서 말하기 곤란하지만, 이주공사 영업 총매출의 60% 이상을 제가 담당하고 있거든요.”

“그렇다면 더더욱 제 회사로 오세요... 이주공사보다 보람도 있고, 백배 천 배 큰 시장입니다. 우린 미래를 약속한 사이 아닌가요? 혜정 씨 미래도 거기 있어요. 실망을 드리지 않을 겁니다.”

“알았어요. 제게 시간을 주세요.”

신승훈은 더 조르지 않았다. 혜정에게 시간을 주기로 했다. 그 이야기 이후 둘의 연락은 뜸해졌다. 신승훈의 하루하루는 그녀를 기다리는 목마름의 나날이었다. 그녀만 와 준다면 인에이지의 새로운 역사가 시작될 것이라 굳게 믿어졌다.

5일이 지났을 때 선배가 전화를 했다.

“신승훈, 임마. 너 혜정이가 우리 회사 활력의 심볼이라는 얘기 내가 안 했던가?”

“.....”

“사랑하는 건 좋아. 서로 사랑하라고 소개했으니까. 결혼도 좋다구. 축복해 줄 수 있어. 그러나 우리 회사에서 빼가는 건 안 돼. 그건 배은이야. 알았어?”

“선배님...”

“선배고 지랄이고 안 돼. 알았어? 혜정이 없으면 우리 회사도 없는 거야. 부장이 나보고 뭐라는 줄 알아. 결혼도 하기 전에 혜정이가 버리면 너도 가라는 거야. 어느 정도 심각한지 알겠지? 지금 우린 비상이 걸렸어. 진땀개 하나야.”

“선배님...”

선배는 화를 내며 전화를 끊었다. 신승훈은 눈앞이 캄캄해지는 것을 느꼈다.

그리고 일주일이 지났다. 매일 만나던 사이가 그 파문의 여파로 2주 가까운 공백을 가진 것이다. 전화도 삼갔다. 서로에게 시간이 필요한 것을 공감했다. 침묵을 깨고 혜정에게서 전화가 온 것은 목요일이었다.

“저예요, 승훈 씨. 내일 송별회를 하기로 했어요. 승훈 씨도 왔으면 하든데요...”

“무슨 송별회요?...”

“저요. 저 회사 그만 두기로 했어요.”

“정말입니까?”

신승훈은 귀가 번쩍 열렸다. 입도 저절로 벌어졌다. 그녀가 회사를 그만둔다는 것은 인에이지에 온다는 것 아닌가.

“갈게요. 가겠습니다. 송별회 비용을 몽땅 내가 내겠습니다. 그렇게

전해 주세요.”

“멋있어요. 승훈 씨.”

신승훈은 너무도 기쁜 나머지 순간적으로 그런 제안을 했다. 혜정이라도 흡족해 하는 것 같았다.

4

혜정이가 출근하면서 인에이지의 분위기는 확 달라졌다. 정말 활력이 생겨나는 것을 피부로 느낄 수 있었다. 그녀는 첫날부터 업무 파악에 들어갔다.

“인에이지 이름으로 다른 마케팅은 할 게 없나요?”

“예를 들면?...”

“예를 들면 요즘 홈페이지 제작이 유행이니까, 홈페이지 제작을 해 준 다던가 CD타이틀을 만들어 준다든가...”

“일만 있으면 그런 거야 얼마든지 만들어 줄 수 있죠. 기술력은 뒤지지 않습니다.”

“홈페이지를 필요로 하는 회사나 단체를 알아볼 게요. 그런데 인터넷에 광고해서 일을 얻어도 될 거예요. 눈에 잡히는 모든 사이트에 메일을 보내 보세요. 여기저기서 문의가 올 거예요. 의뢰도 올 겁니다. 염가로 한다 해도 수입이 만만치 않을 걸요?”

“그럴까요?”

놀라운 제안이었다. 혜정이는 문과 출신이라 컴퓨터를 활용할 줄 몰랐다. 그런 그녀가 전문가들 얹혀놓고 그런 놀라운 제안을 하다니...

직원들은 이구동성 훌륭한 아이디어라고 입을 모았다. 사실 일부 직원

은 친구나 아는 사람들의 부탁을 받아 홈페이지 제작을 해주고 있었다. 그러나 영업으로 생각진 않았기에 아르바이트도 아니요, 약간의 사례비나 음식 대접 따위에 만족하면서 만들어주던 때였다. 직원들은 머리를 맞대고 앉아 가격을 정하고 광고 문안을 만들어 여기저기 메일을 보냈다. 광고나 스팸메일이 지금처럼 극성부리던 시기가 아니었다.

반응은 즉각 오기 시작했다. 불과 일주일 사이에 석 달은 일해야 할 건수가 접수되었다.

혜정이는 정말 영업을 아주 잘 했다. 돌아다니면서 사단법인 홈페이지 등 제법 돈이 되는 주문을 네 건이나 따 왔다. 쉽게 돈이 되는 영업을 해낸 것이다. 신승훈은 경탄해 마지않았다. 정말 땀방에 헤딩한다는 식으로 아무런 배경도 없고, 연출도 없는 처지에 따온 것이다. 신승훈은 마케팅의 위력을 비로소 알게 되었다. 홈페이지를 만들어주면서 벌어들이는 돈으로 새로운 솔루션 개발에 박차를 가할 수 있었다. 적어도 생돈을 더 밀지는 않게 된 것이다.

하루는 혜정이 이렇게 물어왔다.

“여기서 하는 사업이 어떤 건지, 내가 알기 쉽게 가르쳐 줄 수 있어요?”

“컴퓨터에 대해 얼마나 알지?”

“사실대로 말하라면... 전혀 몰라요. 일반인 아는 것 정도밖에.”

“어떻게 설명해야 할까? 이러면 알아들을까? 우리가 다루는 것은 소프트웨어라 눈에 보이는 제품이 아니에요. 컴퓨터 안에 뭔가를 설치하고, 그 설치된 제품들을 가지고 활용하게 하는 거죠. 우리들 표현으로는 솔루션이라고 하는데, 예를 들면 회사에서 자금이나 회계를 담당하는 파트가 있다고 가정해요. 그 자금이나 회계를 편하게 자동화시키고 계산도 편하게 잘 해주는 프로그램, 즉 솔루션이 있으면 좋겠지요. 그런 솔루션

을 개발해서 파는 거지요.”

“지금 한창 개발하고 있는 거는요?”

“전자결재나 전자문서관리를 도와주는 그룹웨어 솔루션을 한참 개발하고 있어요. 또 한메일 처럼 구성원들이 편하게 쓸 수 있는 기업용 웹메일 시스템도 개발 중이구요. 또 하나는 인터넷에 자기 사이트를 만들려면 회원으로 가입해야 하고, 게시판도 있어야 되며, 동호회나 카페도 있어야하는데, 이런 것들을 직접 구축해야 할 필요성이 있을 때 도움을 주는 웹 솔루션도 개발 중에 있죠.”

“그래요?...”

“알긴 알겠어요?”

“후훗. 잘 모르겠어요. 산타나라는 어떤 거예요?”

“산타나라 이야기는 여러 번 한 거 같은데...”

“여러 번 들었지만 핵심을 잘 모르겠어요. 컴퓨터의 세계는 늘 그래요.”

신승훈은 자료파일을 열어 신문기사 오려 둔 것을 찾아냈다.

“...미국에서 신기술 발표가 있었어요. 그게 내가 구상하던 것과 딱 맞고, 기술도 접목이 가능해서 해본 거지요. 8개월 걸려 만들었어요. 처음엔 굉장히 반응이 좋았지요. 신문에서도 새로운 제품이 나왔다고 보도를 이렇게 해 주고 MBC TV 뉴스에도 소개가 되었었죠. 내가 만든 게 최초였거든요.”

“어머, 산타나라가 MBC에도 소개가 되었어요.”

“그럼요. 그래 봐도 우리나라 최초의 사회복지 포털사이트였거든요. 다만 그걸 소화할 시장이 형성되지 않았던 거지요. 돈은 못 벌었지만 후회는 안 해요. 어쨌든 ‘산타나라’는 실패작이 됐어요. 이젠 미련을 버려야죠. 폐기할 거예요.”

“그 테이프도 있어요? MBC 나갔다는 거?”

“짧은 건데요, 뭘. 있기는 있죠.”

“저 좀 보여주세요. 그리고 아직 폐기하지 마세요. 제가 방법을 찾아 볼게요.”

혜정이는 새삼스럽게 산타나라에 관한 자료를 모두 달라고 했다. 한나 절 자료를 훑어보던 그녀는 어머, 이렇게 훌륭한 것을… 하고 소리를 높였다.

“이걸 왜 그렇게 활용하지 못했어요? 예유 바보들…”

혜정이는 그 시간부터 이삼일 동안 여기저기 전화를 해보더니 사일 째 되는 날 신승훈을 이끌고 회사를 나섰다.

“어디를 가는데?…”

“중간 기관 두드려봐야 시간만 허비될 뿐 소용없어요. 꼭대기로 바로 가자구요.”

그녀와 같이 간 곳은 보건복지부 정책과였다. 들어가자마자 그녀는 ‘산타나라’ 명함을 들이밀고 과장 면담을 요청했다. ‘산타나라’ 가 뭐니까? 하면서 마주앉은 것은 사무관이였다. 혜정이는 바로 본론을 꺼냈다.

“이게 ‘산타나라’ 주소입니다. 이걸 MBC 뉴스에 소개된 테이프입니다. 사회복지를 위해 민간에서 이렇게 노력하고 있는데 정부에서 도움은 못 줄망정 현황 파악도 못하고 있다니요.”

혜정의 말투는 전투적이였다. 여차하면 한판 따질 태세였다.

“사회복지와 관련된 사업에 서울대 전산과 출신 엘리트 20명이 달라 붙어 2년을 씨름한 작품입니다. 미국의 신기술과 신개념을 국내 실정에 접목해서 만든 겁니다. 디지털 시대에 소외 받는 영세 기업을 돕자는 취지에서지요. 최고의 기술력으로 만들었고 이 분야에선 최초의 포털사이트입니다.”

“그렇습니까? 그런데 어떤 도움을 원하시는 거죠?”

사무관은 눈을 크게 뜨고 침착하게 말했다.

“첫째는 평가입니다. 산타나라를 보건복지부가 활용할 수 있는가 여부지요. 둘째는 지원입니다. 이제까지는 우리 돈으로 해왔습니다. 그러나 이젠 돈이 떨어졌습니다. 산타나라가 쓸모없는 거라면 폐기를 해야겠죠. 마지막으로 당국의 평가나 받아보자고 찾아온 겁니다.”

혜정이는 또렷한 어조로 말했다. 사무관은 고개를 주억거렸다.

“알았습니다. 정말 영세한 기업에 도움이 되는 건지 저희가 살펴보고 연락을 드리겠습니다.”

신승훈과 혜정은 청사를 나왔다. 차에 나란히 앉아 오면서 신승훈은 혜정이를 다시 보았다. 정말 대단한 여자였다. 회사로 돌아오면서 신승훈은 감사하고 또 감사했다. 혜정이를 만나게 해준 선배는 물론 하늘에 까지 감사를 표한 것이다. 오늘 일만 해도 신승훈으로서는 상상할 수 없는 일이었다.

며칠 후 복지부 정책과 사무관이 전화를 했다. 혜정이가 받았다.

“잘 살펴봤습니다. 훌륭하게 만드셨더군요. 지원을 해 드리면 좋겠다는 의견도 있었습시다만 이것 때문에 예산을 잡을 수는 없어 죄송합니다. 내년 예산에는 반영하도록 하겠습니다.”

“고맙습니다. 하지만 내년은 내년이고, 당장 도와주실 일은 없나요?”

혜정이는 당장이 급하다고 했다. 내년 예산에 반영한다는 것은 2월에 내후년 예산을 짜는 정도이니 2~3년 기다려야 수혜가 올까말까 한 일이었다.

“당장 도움이 필요하시단 말이죠. 에 또 그렇다면... 정부에서 전산화와 관련해 시범사업을 하고 있는 게 있는데 거기에서 지원할 방법을 찾아보겠습니다. 전국에서 십사개 도시를 선정해 시범으로 추진하는 전산

화 작업에 인에이지를 우선협상기업으로 추천해 드리겠습니다.”

“어머나, 고맙습니다. 그건 큰 도움이 될 것 같습니다.”

수화기를 내려 놓은 혜정이는 손바닥을 펴 옆에 있는 신승훈의 손바닥과 소리 나게 마주쳤다. 야호! 쾌재가 절로 나왔다. 전화 한 통화로 인에이지가 보건복지부의 추천을 받는 기업이 된 것이다.

공공 기관이, 그것도 정부가 추천해준다는 것은 대단한 힘이였다.

혜정은 그에 그치지 않고 전산화 사업을 총괄적으로 담당하는 정부 산하 연구소를 찾아가 다시 협상했다. 우리가 이리이러한 계획으로 사업을 진행했는데, 시범사업에 우리의 전산기술을 제공하고 싶다고 했다. 연구소는 그녀의 제안을 쾌히 받아주었다. 인에이지의 솔루션이 아무런 배경도 없이 국가 공공기관에 들어가 활용됨으로서 회사의 위상을 새롭게 만든 것이었다. 그건 국가적 공인이요 회사로선 자부심을 가질 수 있는 일이었다.

두 달 후인가. 2000년 6월, 개발팀에서도 환호가 올랐다. 1년 반 넘게 붙잡고 씨름하던 ‘그룹웨어’와 ‘웹메일’이 완성된 것이었다. 모두 Microsoft의 최신 기술인 닷넷(.net) 기반으로 제작되어 누구나 쉽게 운영하고 사용할 수 있으며, 순수 웹기반으로 제작되어 언제 어디서나 사무실과 똑 같은 환경에서 업무를 수행할 수 있는 솔루션이었다.

개발팀은 순수 자체기술로 메일서버도 제작하였다. RFC 표준에 충실하여 세계의 모든 메일서버와 호환이 되도록 하였다. 메일서버 역시 Windows 기반이므로 설치와 운영이 쉬워 누구라도 운영할 수 있게 하였다. 새 상품들은 국내 최초의 개발로써 얼마든지 시장이 요구하고 있는 것이었다.

그러나... 좋은 상품을 개발해 놓고도 무너지는 회사가 얼마나 많은가. 신승훈은 다시 기회가 왔음을 직감하고 이번에 실패하면 안 된다고 마음

을 다잡았다. 99년에 1억원을 가지고 창업한 것이 산타나라에 쏟아 붓는 것으로 완전히 말아먹었다. 이제 아사 직전에 회생의 가닥을 잡은 것이다. 그건 분명 혜정의 힘이었다. 앞으로의 일도 혜정이 잘 해낼 것으로 믿어졌다. 혜정을 만나지 못했다면 인에이지는 벌써 문 닫았을지 모르고, 신승훈은 어디론가 월급쟁이로 팔려가 있을 지 모를 일이었다. 혜정에게 잘 하자. 그녀는 영원한 내 은인이다. 하나님 감사합니다. 신승훈은 또 감사했다. 하늘에 감사하고 혜정에게 감사하고 그녀를 만나게 해준 모든 이들에게 감사했다.

5

보건복지부 추천업체가 되었다는 것은 기술력을 공인받은 것이었다. 산타나라를 공공 사이트에서 활용하고 있는 것도 영업에 큰 힘이 되었다. 기술력이 있으니까 정부에서 인정해주었구나 하는 식의 인정을 안고 들어가기 때문이었다.

IT 강국이라 하지만 우리나라는 소비자 안목이 없는 시장이었다. 특히 눈에 보이지 않는, 컴퓨터 내에서 작동되는 솔루션에 대해 품질을 논할 식견 있는 소비자는 더더욱 드물었다.

어느 회사에 가서 제품을 한참 설명하면 물음은 대개 하나였다.

“이 솔루션을 어디서 쓰고 있습니까?”

잘 모르는 그들에겐 어디 어디에서 쓰고 있다는 보증이 필요했다. 그곳이 확실한 기관이면 써보지 않고 보증이 되는 가장 좋은 방법이었다. 인에이지 영업팀은 보건복지부를 팔았다. 대한통신(가명)에 갔을 때도 그랬다. 보건복지부를 이야기하니 인터넷으로 존재를 확인한 구매 담당

과장은 말했다.

“복지부 추천업체라… 연륜은 짧지만 기술력은 괜찮은 회사 같군요. 어디 한 번 믿고 써 봅시다.”

그는 두 말 없이 인에이지의 웹메일 솔루션을 사 주었다.

대한통신이 인에이지의 웹메일을 샀다는 사실은 고기가 물을 만난 듯 또 하나의 행운이요, 큰 힘이였다.

“정말 하늘이 우리를 돕는구나.”

대한통신에 판매한 이후로는 보건복지부와 대한통신, 두 곳만 대면 더 이상의 보증이 필요 없었다. 정부 기관과 기간 통신회사라는 레퍼런스가 생기니까 구태여 다른 곳을 얘기하지 않아도 된 것이다. 웬만한 통신사업자는 대한통신 이야기만으로 제품력을 믿어주었다. 호텔, 대한의사협회, 대한상공회의소, 경찰청 사이버테러 대응센터, S중공업, 에어컨 제조회사, 세계일보 등등이 모두 그랬다. 그것을 계기로 이차 삼차 상품까지 속속 팔려나갔다.

날이 갈수록 사용처는 늘어났다. 2000년 하반기에 출시해서 당해에 30여 곳이던 것이, 2001년에 150여곳, 2002년 350곳, 2003년 600곳, 2004에는 관공서, 기업체, 공공기관, 그리고 해외 사이트를 다 합쳐 천여 곳이 되었다.

적자였던 회사는 일 년이 지나면서 순식간에 엄청난 부자로 변신했다. 2001년 매출은 2억원에 불과했다. 그것이 이듬해 5억원, 2003년 10억원이 되었고 2004년에는 10월말까지 20억원을 넘어섰다. 2005년 역시 두세 배 성장을 내다보고 있다. 일반기업에서 년 매출액이 20억원이라면 그것은 큰돈이 아닐 수 있다. 그러나 인에이지의 20억원은 특별하다. 솔루션 사업은 가드롤이 100%이기 때문이다. 원료비가 없는 만큼 개발비를 포함한 인건비와 회사 일반운영비 외에는 전액이 순수익인 것이다.

그러나, 모든 게 탄탄대로만은 아니었다. 기업이 활발해지니 다른 어려움이 생겼다. 보이지 않는 기술이 곧 돈이 되는 세계이니 도용당하는 일이 생긴 것이다. 소프트웨어 사업은 도용빈도가 매우 높아 이를 지키는 것도 가볍지 않은 업무였다. 제일 큰 위험은 내부 설계를 도용당하는 경우였다. 그건 기술이 100% 빠져나가는 일로 치명타가 된다.

신승훈이 처음 당한 경우는 소스코드 도용이었다. 하나의 프로그램을 만들기 위한 원천 프로그램의 논리적인 소스 코드가 유출되면 — 쉽게 얘기해서 텔레비전을 멀리서 켜려고 버튼을 누르면 안에서 켜라는 명령이 나간다. 그 명령 실행 프로그램을 언어로 만드는데, 그 언어가 유출되면 — 기술 자체가 날아가는 것이었다. 그러면 그 프로그램의 독점적 가치는 끝나고 만다.

그 외에도 몇 번 더 위기를 겪었다. 2001년 겨울과 이듬해 봄, 그리고 초여름, 이렇게 세 번 당했다. 초기에는 역어셈블 시스템이어서 인에이저 코드를 보려고 역으로 변환을 시키면 소스가 노출되게 되어 있었다. P라는 회사가 고객 사이트에 들어가 이를 도용했다. 역어셈블이 도용해 쓰기 용이하게 되어 있었던 것이다. P사가 이를 마치 자기네가 개발한 것처럼 활용했다. 이를 알게 된 신승훈은 두 차례 내용증명을 보냈고 법적 대응을 불사할 각오를 다졌다. 다행히 법정까지는 가지 않았다. 내용증명을 보내니까 인정하면서 앞으로 다시는 손대지 않겠다는 약속을 받은 것이다.

다른 한 번은 법정에 가기 직전 단계인 심의위원회까지 갔는데, 죽어

도 도용이 아니라는 것이었다. 아니라고 우기면 입증할 방법이 난감했다. 소프트웨어는 변형이 얼마든지 가능하기 때문이다. 이 때의 상대방은 원체 변형을 많이 해 심의위원들도 고개를 갸우뚱할 정도였다. 베꼈다는 심증은 가는데, 증거를 잡을 수 없게 교묘히 활용한 것이다.

신승훈은 사건이 계류 중인 때에 도용 당사자를 만나 말했다.

“나는 어떤 배상보다 진실을 알고 싶습니다. 법적으로 문제 삼지 않을 테니 솔직히 얘기해 주십시오. 우리 것을 베꼈습니까. 안 베꼈습니까.”

신승훈은 그를 똑바로 보며 물었다.

“아무리 부인해도 나는 압니다. 언젠가는 밝히고야 말 겁니다. 바르게 말해 주십시오.”

신승훈의 위세에 눌린 듯 그는 말을 더듬었다.

“부분적으로… 참조… 하긴 했습니다.”

신승훈은 대답하게 제안했다.

“좋습니다. 그럼 타협하죠. 결정문예다 참조는 했다. 앞으로 당신의 사업에 손해를 입히지 않겠다는 구절만 삽입합니다. 그럼 그 이상 문제 삼지 않겠습니다.”

“그렇게만 약속해 주신다면… 저도 좋습니다. 동의하겠습니다.”

도용 사건은 이렇게 마무리 되었다.

어느 정도 국내 시장 마케팅에 성공하자 신승훈은 해외로 눈을 돌렸다. 중국을 먼저 공략했다. 2001년 겨울 상해에 진출하여 막 마케팅을 시작하는데 죽음의 병이라는 사스가 터졌다. 아쉽지만 그대로 두고 돌아올 수밖에 없었다.

6개월 후인 2002년 5월, 사스 파동이 다소 진정되자 다시 나갔다. 워낙 상품이 독보적이고 실용적인 만큼 시장은 금세 형성되었다. 상해, 북경, 산둥, 연변 등으로 순식간에 영역을 넓혀갔다. 2004년에 접어들 무

렵 중국 쪽에 스무개 정도의 지사가 생겼다.

인에이지의 솔루션이 독보적인 것은 다국어를 동시에 사용할 수 있는 강점 때문이었다. 한·중·일·영어 등을 원하는 대로 선택하거나 혼용해서 사용할 수 있으니 편하고 반응이 좋았던 것이다. 연변자치주정부나 중국에 진출한 한국 기업 등은 한국어와 중국어를 동시에 써야 하는데 거기 맞는 건 인에이지 제품뿐이었다.

신승훈은 내친 김에 다국어 기술 개발을 아예 완성했다. 한국어, 영어, 중국어, 일본어에 그치지 않고 프랑스어를 넣든, 러시아어를 넣든, 독일어를 넣든 아무거나 넣어도 다 되도록 프로그램을 만든 것이다. 이에 힘입어 2005년에는 러시아와 프랑스 쪽에도 출시하려는 계획을 보듬고 있다.

지금 인에이지는 급성장하는 벤처기업의 모델이 되다시피 했다. 산타나라를 제외하고, 2001년 정식제품을 출시하면서 일 년 반 만에 흑자로 돌아섰다. 흑자로 돌아선 이후는 매년 100%, 혹은 200%의 매출 신장을 보였다. 이러한 성장 속도는 최소한 5년은 더 이어질 것으로 낙관하고 있다.

신승훈의 인에이지는 처음부터 중소기업을 타킷으로 솔루션을 개발하고 마케팅을 벌렸다. 돌이켜 보면 그 타킷 덕분에 더 튼튼한 기업이 될 수 있었다.

중소기업은 자금이 여력이 없는 만큼 대기업들이 쓰는 세계적인 기업의 비싼 솔루션을 엄두내지 못한다. 무조건 싸야 한다. 싸게 공급할 수 있는 방법은 자체 기술로 개발할 때만 가능하다. 이러한 조건에 맞추려다보니 처음부터 모든 프로그램을 자체개발하게 되었던 것이다.

일반적으로 원천적 기술이 확보되지 않은 회사의 제품들은 개발에 천문학적 비용과 시간이 들어가기 때문에 외부에서 만들어진 것을 사오곤

했다. 기술을 사오면 팔 때마다 로열티를 지불해야 했다. 그 로열티가 원가에 반영되면 싸게 공급할 수가 없는 것이다. 신승훈은 이 원가를 줄이는데 사업의 성패를 걸었다. 원가를 줄여야 중소기업이 널리 쓸 수 있게 싸게 팔 수 있다는 것을 기회 있을 때마다 개발팀에 강조했다. 그런 목표가 처음부터 세워져 있어 대부분을 다 자체개발한 것이다.

직원들의 평균 연령이 28세일 정도로 젊은이들의 기업인만큼 학구적인 정신이 보태어 졌다. 할 수 있는 것은 다 개발해보자고 젊은 패기로 덤볐다. 그렇게 해서 미쳤다고 할 정도의 것까지 다 만들어버린 것이다. 90% 이상을 자체 개발했고, 도저히 힘든 10%는 로열티를 주지 않기 위해서 매절로 구입했다. 결국 로열티가 한 푼도 나가지 않도록 100%를 이룩한 것이다.

자동차를 만들 때 수많은 부속이 들어가는 데 일부는 수입하기도 한다. 그래서 국산화율이 30%나 혹은 70%나 하는 말을 하는데 인에이지의 경우는 100% 국산화를 이룩한 것이다.

원가를 낮추니 중소기업에 싸게 팔 수 있었다. 비슷한 용도와 성능의 솔루션을 경쟁사는 1천만원에 팔아야 하는데 인에이지는 6백만원에 팔 수 있게 되었다. 그렇게 팔아도 이익폭은 인에이지가 더 컸다. 성능은 최상이면서 다루기 쉽도록 만들어진데다 기술지원까지 해주니 폭발적으로 매출이 늘어났던 것이다.

그것은 인에이지가 군림하는 영토 안에 경쟁자가 침투할 수 없게 하는 가장 큰 장점으로 주목받고 있다.

신승훈은 아직 젊다. 이제 막 삼십대로 접어들었을 정도에서 그가 이룩한 성과는 값으로 환산하기 어렵다. 자칫 우쭐할 수도 있다. 그러나 그는 산타나라를 만들 때의 그 초심을 잊지 않고 있다.

혜정이는 이제 두 아이의 엄마가 되어 가정을 지키고 있다. 결혼 3주

년을 기념하는 외식 자리에서 혜정이가 옛일을 회상하며 묻는다.

“산타나라는 어디 있어요?”

“잘 보살피고 있어. 때가 되면 ‘산타나라’ 를 다시 살릴 거야.”

“산타나라가 우리에게 어떤 의미였죠?”

“의미?... 그리고 보니 산타나라는 나에게 진짜 산타였었네. 당신을 데려다 준...”

“어머, 산타가 된 산타나라? 재미있는 표현이네요.”

둘은 마주보고 웃었다. 사랑도 자신감도 넘치는 웃음이었다.

(주)인에이지(ENAGE)는 정보화시대를 선도하는 기업으로 특히 중소기업의 신뢰받는 동반자가 되고자 진력하고 있다. 인에이지(www.enage.com)의 솔루션은 인간중심의 설계와 신뢰성 높은 기술을 바탕으로 웹메일, 메일서버, 메신저 등 메시징 및 커뮤니케이션 솔루션, 그룹웨어, 문서관리, 지식관리 등 협업 솔루션 커뮤니티, 채팅, 블로그, 홈페이지빌더 등 웹 솔루션 소프트웨어 임대사업(ASP) 등 다양한 비즈니스를 효과적으로 활용할 수 있도록 설치하고, 업그레이드한다. 국내에 본사와 전국 20여 파트너 및 리셀러사를 두고 있으며 중국(북경, 상해, 청도, 연변) 지역 지사 파트너, 태국 등 동남아, 일본 등 아시아 권역에 수출하는 새 시대의 첨단 기술로 진취성 있게 정진하는 디지털 시대의 주목받는 기업이다.