기술력으로승부하는마흔살의전문건설업체사장

권혁찬 정우개발(주) 사장

"독보적인 기술 확보는 생존 경쟁의 필수 조건입니다"

벤처 열풍이 한창이던 지난 2000년, 30대의한젊은이가자본금3억원의 전문건설업체를 설립하였다. 7년 간의 꼼꼼한 준비 끝에 내린 결단이었다. 회사설립에 든모든자금은 직장 생활을 통해 번 돈과 살던 집을 처분해 마련하였다. 그야말로' 올인 이었던셈이다.

권혁찬 정우개발(주) 사장은 올해 마흔살이다. 회사를 만들었던 2000년에는 설흔네 살이었다. 당시 청년 실업 증가와 열풍이 일었던 벤처 붐 등으로 20대와 30대 사장이수두룩했던점을감안하면별로놀랄 만한 일은 아니다. 하지만 건설업 차원에서보면 이례적이라 할 수 있다. 실적과 경험, 그리고 인적 네트워크를 중시하는 건설업 특성 때문이다. 그래서 수년 간의 토공사 전문업체 직원 생활이 경력의 전부였던그의도전은사실무모한것이었다.

"토목공학전공자로서군제대후토공사업체에 입사하였습니다. 그런데 학창 시절부터 회사를 직접 설립해 경영해보고 싶은 꿈이 있었습니다. 두가지 이유때문이었습니다. 하나는 최고경영자로서의 책임과 성취감을 느껴보고 싶다는 것이었습니다. 다른하나는회사를키워여기에서나오는이익으로 사회 복지 사업을 해보고 싶었습니다. 그래서아내의반대를무릅쓰고직장생활하면서 저축한 돈과 아파트를 팔아 사글세로옮기고남은돈을모아회사를만들었습니다."

회사를만든후권혁찬사장은우선소규모 공사 시장을 공략하였다. 실적과인맥이 없고 기술력도 부족한 그로서는 일단 작은 일이라도맡아성실과책임감을기초로신뢰를쌓아갈수밖에 없다고판단한 것이다. 그리고젊은만큼 열심히뛰었다. 매일현장에 나가 직접 작업을 챙기는 한편 혼자서 영업활동을전개하였다. 본사관리비를절감하는 대신 능력 있는 젊은 기술자를 뽑기 위해서였다. 이러한 노력은 회사의 경쟁력으로 승화되고있다. 본사관리 비용은최소화된 반면직원들의 대부분이 현장에 집중함으로써 기술력과 공사 품질을 높였다. 소위 현장이 강한회사가된 것이다. 직원들도열과성을 다하고있다. 설계와시공 능력겸비는물론 IT 기술습득에도적극적이다." 다른회사에 비해 우리 회사가 강점으로 내세울 수 있는 것은 바로 젊은 맨파워입니다. 컴퓨터에능한이들은각자지급된노트북을통해언제 어디서든업무를수행할수있습니다. CAD는 기본이고ASP 공사관리시스템을통해 효율적인시공을수행하고있습니다."

이러한관리업무의간소화와업무시스템의선진화를통한이회사의차별화전략은 입소문을 타고 1군 건설업체에 흘러 들어갔다. 그리고 이는 대형 업체의 공사에 참여하는 성과로이어졌다. 권혁찬사장은 극동건설, 흥화공업 등 1군 업체들의 공사를수주하면서결제조건도좋아지고물량도커져회사성장이순탄하게이뤄지고있다고자평했다.

그러나, 권혁찬 사장은" 이제 시작이다" 라고말한다. 큰업체들과일한것이2년에 불과한만큼이제부터 본격적인경쟁대열에 들어섰다고 보는 것이다. 그는 지금까지 다져온회사의강점을강화하기위해직원들의교육투자에적극나설방침이다.

다른 하나는 기술 개발이다. 권혁찬사장은 앞으로 시공 전문 업체로 살아남기 위해서는독보적인기술확보가필수적이라고강조한다. 이회사는현재전문기술을보유하고 있는 일본의 건설업체와의 제휴를 통해 토공, 상하수도, 보링그라우팅등 3건의 기술을 개발하고 있다." 현재 H빔 절감 기술 등향후회사의성장동력이될수있는기술을 개발하고 있습니다. 기술 개발이 완료되면 앞으로 10년 뒤에는 불우 시설을 건립 · 운영할 정도의 회사를 만들 수 있을 것으로 확신합니다. CJ

이형우 · 기자 · hwlee@cerik.re.kr