

# 3번의 창업실패와 오뚜기정신

정승익 / 사회적기업가MBA

20대 시절에 3번의 창업 실패를 하였지만, 포기하지 않고 도전하여  
현재는 주변의 어려운 사람들에게 기부할 만큼 경제적인 생활을  
하고 있다. 인생의 실패는 필연(必然)이다. 하지만 누가 오뚜기처럼  
빠르게 회복하여 일어나는지가 관건이라고 생각한다.



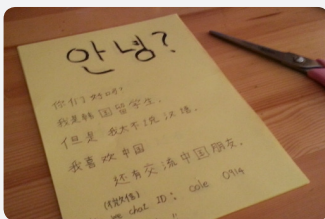
나의 꿈은 국제기구에 입사하여 세상을 더 아름답게 만드는 것이었다. 입사를 위해 학부생 시절 아프리카 봉사활동, 불평등 교육이 심한 농어촌 학교에서 지도, 지속발전가능한 주제로 SCI 논문을 발표하였다. 그러나 국제기구를 입사를 준비하면서 그것이 적성이 잘 맞지 않는다는 것을 발견하였고, 미래에 대해 고민을 하기 시작했다.



### \_ 무작정 중국으로 가다

어느 날, KBS <슈퍼차이나-창업>편을 시청하였다. 중국의 마윈 등 창업가들이 혁신과 기술을 외치고 있었고, 내 가슴은 뜨겁게 반응하였다. 한 치의 망설임이 없이 비행기표를 구매하여 연고도 없는 북경으로 날아갔다. 중국어를 하나도 모르고 26살의 늦은 나이로 제로 베이스부터 시작하기로 하였다.

학교를 등록하고, 첫 수업에 들어갔지만 수업의 진도가 심각하게 느린 편이었고, 이 속도로는 나의 꿈인 창업을 실현하기에는 너무 지체하는 것 같아 초조하였다. A4 용지를 꺼내어 '나는 한국에서 온 정승익이다. 중국 친구를 사귀고 싶다'라고 번역기를 활용하여 작문하고 약 20장 정도를 작성하여 베이징에 있는 대학교마다 붙이고 다녔다.



하루만에 약 200명이 넘는 친구 신청이 들어왔으며, 메시지가 오면 중국어 사전을 찾아가며 답장을 했다. 채팅이 몰릴 때에는 답장하는 시간에만 4시간을 사용하기도 하였다. 그러자 나의 중국어 실력이 폭발적으로 상승하였다. 수업이 너무 쉬워 월반을 하였고, 월반을 한 곳에서도 1등을 하자 담임선생님과 합의하여 수업을 나가지 않고, 중국 친구들과 놀면서 중국어 회화 실력을 향상시켰다.

중국어를 배운지 7개월만에 국가회의중심(중국의 COEX)에서 통역을 시작하였다. 처음에는 일급 2만원으로 시작하였고, 쌓인 레퍼런스를 PPT로 제작하여 네이버 및 구글에 배포하여 생활비를 충당하였다. 실력이 점차 늘자 일급 40만원까지 늘었다.



### \_ 첫 번째 창업 실패 : 정부 비리 사건

언어를 잘하는 것과 비즈니스를 하는 것은 완전히 다른 영역이었다. 처음에는 내가 잘하는 일을 시작해야 할 것 같아 SCI논문 실적을 활용하여 CSR컨설팅(ESG경영) 회사를 설립하여 영업하였다. 공상국(국세청) 직원이 외국 법인 설립법과 절차를 모르는 경우가 많아 서로 인터넷과 법령을 찾아가며 사업자등록을 했던 기억이 있다.

사업계획서와 PPT를 제작하여 정부 프로젝트에 입찰하였고, 무사히 발표까지 끝났다. 발표가 끝나고 화장실에 가던 길에 관계자의 말을 우연히 듣게 되었는데, 해당 사업은 이미 내정자가 있다는 것이었다. 당시 B2G 서비스 판로밖에 없어 정부 비리가 많다면 매출 발생이 어려웠고, 그 날 팀원들과 술 한잔하고 사업을 깔끔하게 접었다.

### \_ 두 번째 창업 실패 : 절도와 공동대표 자살기도

나는 불교신자라서 서유기 콘텐츠를 상당히 좋아하였다. 이 부분을 사업화하기 위해 조언을 구하러 다니다 한 친구와 전화 통화를 하게 되었다. 그 친구는 런던에서 디자인 학부를 마치고, 도쿄에서 애니메이션 석사 재학 중인 수재였다. 내 아이디어를 듣고 팀원으로 합류하고 싶어, 부모님 몰래 자퇴를 하고 등록금과 생활비를 횡령하여 회사에 투자하였다. 디자인을 센스있게 잘 뽑고, 브랜딩을 잘하여 회사를 설립한지 3개월만에 중국 공산당 기관지에 보도가 되었고, 문화부 장관과 간담회를 진행하였다.



사업이 잘 되나 싶었지만, 어느 날 사무실에 출근하니 회사 자료와 컴퓨터를 절도당하였다.公安 과학수사대가 출동하여 포렌식 감식과 CCTV 검사를 했지만, 단 하나의 증거도 남지 않아 범인을 잡지 못하였다. 설상가상으로 공동 창업자가 부모님에게 자퇴 사실이 발각되었고, 심각한 스트레스를 겪다 자살기도까지 하였다. 다행히 빠르게 발견되어 생명에 지장이 없었지만, 더 이상 사업을 영위할 수 없었다.

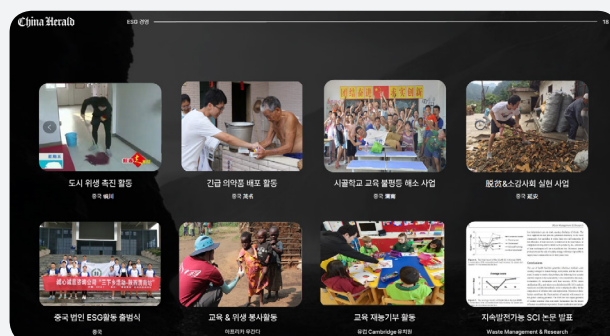
### \_ 세 번째 창업 실패 : 코로나의 여파

아이디어 재충전 및 시드 머니 확보를 위해 중국 삼성 반도체 건설 현장에서 노가다를 하면서 에너지를 축적하였다. 비록 현장 일이었지만 많은 경험과 인사이트를 얻을 수 있는 소중한 시간이었다. 아무리 생각해보아도 콘텐츠업이 적합한 것 같아, 미술학원 프랜차이즈를 시작하였다. 좋은 투자자를 만나 일반 학원과 다르게 4층 건물을 통째로 학원으로 사용하였다. 영국 미술 교육 브랜딩을 통해 경쟁업체보다 2 배이상 비싼 가격을 받았지만, 문전성시였다. 교육 회사가 계속 성장하자 욕심이 생겨 유럽에 법인을 설립하고, 중국 법인을 인수하여 'Made in UK' 브랜딩을 하기 위해 비행기에 몸을 실었다.

유럽에서 시장조사를 하다 코로나가 터지게 된다. 사스처럼 한달이면 지나갈 줄 알았지만, 6개월이상 비행기가 뜨지 못하였고, 발이 묶이게 되었다. 중국은 코로나 확산을 방지하기 위해 교육업체들을 전부 영업정지 명령을 전달하였고, 직원들이 출근 하지 않음에도 사업주는 70% 월급을 지급하였다. 임대료와 인건비는 무서운 속도로 빠져나갔으며, 결국 중국 법인을 정리하기로 결정하였다.

### \_ 오투기처럼 다시 창업에 도전하다

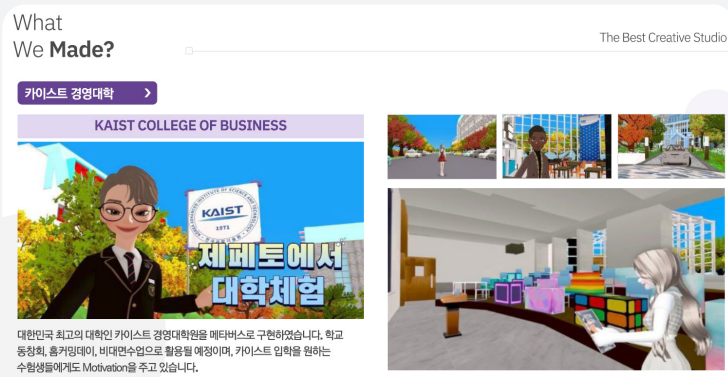
한국에 입국하여 어떻게 생계를 유지할까 고민을 하다 그래도 마지막으로 창업에 도전해보기로 하였다. 중국에서 짧은 시간이었지만, 실력은 남들보다 자신있었다. 석박사 과정을 하면서 나스닥 상장 중화신문의 영업사원으로 스카우트되었던 적이 있었는데, 그 경험을 살려 중국 마케팅/번역 회사를 창업하였다. 국내에서 중국 언론에 대한 인력이 없어, 회사가 빠르게 확장하였다. 서비스를 이용한 고객은 외교부/문체부/서울시/삼성/CJ/SM/YG/텐센트 등 정부기관과 기업들이 있으며, 현재는 사세 확장으로 '차이나헤럴드' 중국 전문 언론사를 설립하여 중국의 소식을 신속하고 정확하게 한국 독자들에게 전달하고 있다. 코로나로 인해 유럽에서 6개월동안 발이 묶여 아무것도 하지 못하였지만, 그때 작성했던 글을 모아 최근에는 '한 권으로 끝내는 중국도감<스노우폭스>'을 출판하였다.



차이나헤럴드 ESG 경영 사례

## My failure story

중국 비즈니스의 경우 정치 리스크가 매우 높아 안정화 시키기 위해 고민을 했다. 우연히 지인의 집에서 오클러스를 체험하고, 미래가 바뀌는 것 같아 메타버스 공간 구축 서비스를 제공하는 '메타피아'를 설립하여 운영하고 있다. 통일부/한국관광공사/SGI서울보증/코레일/식약처/성균관대학교의 의뢰를 받아 메타버스 공간을 구축하였으며, 카이스트 캠퍼스를 디지털트윈하여 학교에 재능기부도 하였다.



카이스트  
메타버스 재능기부

20대 시절에 3번의 창업 실패를 하였지만, 포기하지 않고 도전하여 현재는 주변의 어려운 사람들에게 기부할 만큼 경제적인 생활을 하고 있다. 인생의 실패는 필연(必然)이다. 하지만 누가 오뚜기처럼 빠르게 회복하여 일어나는지가 관건이라고 생각한다.