

## 홈커밍 레포트

미디어학과 소셜미디어 전공 2017211 박성범

홈커밍에서 가장 관심이 간 것은 선배들의 프로젝트들이었다. IT 창업을 꿈꾸고 있지만, 실제로 졸업생들이 IT분야에서 일하는지, 어떤 업무인지, 창업한 사례는 있는지를 볼 수 있는 기회는 많지 않았기 때문에 막연한 불안감이 있었다. 폼보드 위에 붙여진 프로젝트 소개를 읽으며 완벽하지는 않지만 나름대로 미래를 상상해볼 수 있었다.

그런 나에게 김범수 의장은 좋은 롤모델이 되었다. 김범수 의장은 서울대 산업공학과를 졸업해 삼성SDS에 취직했다. 1994년 유니텔에는 개발에 참여하는데, 그는 기획, 설계, 유통 모든 과정을 담당했다. 유니텔은 천리안, 하이텔과 달리 GUI 기반 클라이언트였다. 이때 그는 남들이 이미 잘하는 것을 더 잘하는 것이 어려웠다고 생각해 완전히 새로운 길을 연구했다고 한다. 유니텔을 성공시킨 김범수 의장은 1997년 사표를 던지고 창업에 나선다. 그는 유니텔의 O/X 퀴즈 이벤트에 7만명이 참가했던 것을 떠올리며 바둑, 장기, 고스톱 등의 온라인 게임을 만들기 시작한다. 하지만 실적은 별로 좋지 않았다. 옆친 데 댁친 격으로, IMF 직후 자금난에 빠진 그는 해결책으로 PC방을 창업했다.

그렇게 2억 4천만원이라는 거금을 들여 한양대학교 앞에 국내 최대 규모의 PC방을 차리고 큰 성공을 거뒀다. 여기에서 더 나아가 그는 기존 사업과 새로운 사업을 연계할 수 있는 방안을 찾기 시작했고, PC방 관리 프로그램을 직접 만들어 다른 PC방에 그 프로그램을 팔기 시작했다. 그리고 1999년 12월, PC방 한 칸에서 개발한 한게임의 오픈과 함께 그는 PC방 관리 프로그램을 무료로 배포하면서 한게임을 PC방 컴퓨터 초기화면으로 설정하는 조건을 제시했다. 기존 관리 프로그램도 초기화면 프로모션을 실시했다. PC방 고객들로부터 시작된 입 소문으로 한게임은 3개월만에 100만명의 회원을 유치하게 된다.

당시 한게임과 공동 프로모션을 하고, 장비대여와 서비스 제공을 교환하던 삼성SDS 입사동기 이해진 의장이 운영하던 네이버는 특별한 수익모델 없이 100억 투자유치로 돈이 넘치는 상황이었다. 이에 반해 한게임은 하루에 10만명씩 회원이 증가하면서 과부화가 일어나고 있었다. 자금, 인력이 필요했던 한게임과 회원, 트래픽이 필요했던 네이버의 이해관계가 맞아 2000년 이 둘은 합병을 발표한다.

합병법인 NHN은 닷컴버블의 붕괴에도 수익모델을 구축해 나가며 성장을 계속한다. 그런데 5년 넘게 공동대표를 하며 NHN의 성공을 이끌던 김범수 의장은 NHN USA 대표로 발령이 나더니 8개월 만에 사표를 낸다. 이어 한게임 창립멤버 남궁원, 문태식 대표가 연달아 회사를 떠난다. 여기에는 사내 파워게임부터 NHN 사업계획에서 한게임의 비중이 줄어들었거나, 바다이야기 사건 등 여러 가지 설이 있지만 정확히는 아무도 알 수 없다.

발령 이후 미국에 가기 전 2006년 김범수 의장은 아이위랩(IUI LAB)을 창업했다. 퇴사 이후 본격적으로 사업을 시작해 첫 서비스로 동영상과 사진을 공유하는 블로그인 '부루닷컴'을 미국에서 선보였지만 실패한다. 바로 2008년 한국에서 네이버 지식인의 업그레이드, 집단지성 정보추천사이트인 '위지아'를 오픈 하지만 역시 실패하고 만다. 그는 더 이상 웹에서 승산이 없다고 판단, 모바일로 눈을 돌린다. 그리고 2009년 스마트폰 특화 위젯을 만들던 바이콘을 인수한 뒤, 모바일 개발자를 모집해 2009년 아이폰 앱 개발자 모임인 아이위런치를 시작하며 어플리케이션 공부를 한다.

김범수 의장은 PC는 정보기기이기 때문에 정보 검색의 시장이 가장 크지만, 스마트폰은 통신기기이기 때문에 커뮤니케이션 시장이 가장 커질 것이라고 생각했다. 그래서 2010년 2월 모바일/웹

연동 그룹형 커뮤니티 ‘카카오이지트’를 런칭하고, 3월에는 ‘카카오톡’, ‘카카오후다’를 런칭했다. 커뮤니케이션의 형태별 3가지 서비스를 연달아 출시한 것이다. 한국 앱 스토어 소셜네트워크 카테고리의 1위, 2위를 카카오톡과 카카오후다가 번갈아 차지하다가, 그룹채팅의 강점을 가지고 있던 카카오톡의 성공이 가시화되자 카카오톡에 집중한다. 6월에는 글로벌 서비스를 시작하고, 8월에는 안드로이드 앱을 내놓았다.

해외에는 WhatsApp이 모바일 메신저를 독점하고 있었다. 국내에는 M&Talk이 있었다. 하지만 WhatsApp은 유료였고, 한글을 지원하지 않았다. M&Talk은 서비스가 안정적이지 않았다. 그 사이에는 카카오톡은 안정적인 무료 서비스를 제공한 것이다. 이후 PC 기반 메신저 서비스들도 뒤이어 모바일 앱을 내놓았지만 국내 시장에서 카카오톡을 넘지는 못했다.

국민 메신저 자리를 차지한 카카오톡이었지만 수익모델 발굴에는 어려움이 있었다. 먼저 이용자를 확보한 뒤 시장의 독점적 위치에 있을 때 과금 모델을 적용해 수익을 창출하는 방식은 김범수 의장의 기존 사업에서 몇 번 반복된 사례였다. 카카오톡은 게임을 통한 수익 모델을 발표했다. 카카오톡 게임 서비스를 통해 전문학적 수익을 거둬들인 카카오톡은 다음커뮤니케이션을 인수합병했다.

사실 현재 카카오의 실적이나 행보는 그리 좋은 편이 아니지만, 김범수 의장은 정말 본받을 만한 사람이다. 특히 가장 기억에 남는 순간이 언제나 기자의 질문에 대한 그의 대답이 인상적이었다. 미국에서 아이위랩이 실패했을 때 김범수 의장은 그냥 1년을 쉬기로 결심했다고 한다. 그리고 그 1년 동안 가족들과 내내 시간을 보냈는데, 이때 아들과 디아블로 엔딩을 봤다며 그 순간이 가장 기억에 남는다고 말했다. 이어 그는 ‘너무 치열하게 살지 마라’고 말했다.

죽도록 달리지 않으면 죽는다고 말하는 자기계발서가 쏟아지는 시대에 신선한 충격이었다. 과정에서 고통을 감내하며 스스로를 부숴가는, 철저한 자기통제가 오늘날 청년들에게는 일상적인 일인 동시에 매우 자연스럽고 당연한 일이다. 하지만 그런 치열한 삶 속에서 남는 것이 행복할 것이라고 생각하지 않는다. 더 슬픈 일은 그렇게 살면서 결국 ‘대기업 취직’이라는 매우 소박한 목표를 갖게 된다는 것이다.

그런데 한편으로는 실제 현장에 뛰어들어 있는 청년들 입장에서는 남의 이야기일 수도 있겠다는 생각이 들었다. 청년실업이 어떻고, 취업이 얼마나 안 되고, 이런 얘기는 뉴스에서나 본 것이지, 이제 막 입학한 1학년인 나는 그게 얼마나 힘든 일인지 모른다. 다만 최근 프로그래밍 교육 프로그램 지원서를 쓸 때 텅 비어있는 ‘경력’ 테이블과 ‘어학’ 테이블을 보며 불안감이 엄습한 것이 전부다. 그 공백은 단순히 업무능력뿐만이 아니라 나의 성실성, 열정, 심지어 도덕성까지 규정하게 된다. 노력하지 않는 청년은 도덕적이지 않은 청년이다.

따라서 이들은 온갖 서열을 세움으로써 이들은 자신을 높이려 한다. 단순히 자신을 과시하는 것이 아니라 다른 사람을 떨어뜨려야 한다. 기업 서열, 대학교 서열, 고등학교 서열, 심지어 학교 내에서 어떤 전형으로 입학했는지도 서열로 만들어지며 노골적으로 ‘계급’이라는 말을 쓰기도 한다. 책 ‘우리는 차별에 찬성합니다’(오찬호)에는 서강대학교 경영학과 학생이 등장하는데, ‘제가 수능을 못 봐서’라며 말을 시작하는 습관을 가지고 있다. 자신이 서강대에 있을 사람이 아닌데, 수능 때 실수해서 서강대 경영학과에 들어왔다는 것이다. 그러니까 자신을 서강대 ‘급’의 사람으로 보지 말아달라는 말이다.

더 나아가서 이 학생은 자신이 적성에 맞지 않아서 연세대 심리학과에 갈 수 있었지만 서강대 경영학과에 온 것이라고 말한다. 성적에 맞춰서 대학을 가는 사회 속에서 차별화를 두는 것이다. 너무 동정하지는 않아도 된다. 서강대는 중앙대를, 중앙대는 세종대를, 세종대는 서경대를, 서경대는 안양대를, 안양대는 성결대를 무시한다. 이러한 모습을 보면 정말로 김범수 의장이 말한 것처럼 ‘치열하지

않게' 살아 갈 수 있는 건지 종종 의심되곤 한다.

스타트업을 세운 경험이 있는 사람들을 만나보면 마냥 희망적인 말을 해주진 않는다. 대부분은 결국 사업이라는 건 돈을 벌어야 하는 것, 돈이 있어야 사회적 가치도 추구한다고 말했다. 그만큼 힘든 길이라는 말이다. 그래서 난 불안하다. 지금이야 창업이라는 목표를 가지고 있지만, 항상 안 될 수도 있다는 걱정을 안고 있다. 창업했다가 망한다면? 애초에 창업할 아이디어를 찾지 못한다면? 취직을 했다가 그 안정감을 이기지 못해 영원히 창업을 못한다면? 막연하게 불안하다.

물론 홈커밍에 한 번 갔다고 그런 불안감이 사라진 것은 아니다. 오히려 첫 강의가 취업 이야기로 구성된 것을 보며 안타까워했다. 진로에 대한 내용을 다루는 것이라면 꼭 그 내용이 취업일 필요는 없었을 텐데 말이다. 사실 지금까지 학교를 다니며 취업에 연연하는 분위기가 항상 낯설게 다가왔다. 선배도 그렇고, 교수님도 그렇고 진로 얘기를 하면 아무렇지 않게 취업을 전제로 이야기를 꺼내니 난감할 따름이었다. 최재천 교수가 대학은 직업훈련소가 됐다고 까지 말했으니 어떤 상황인지 알 것 같다. 그래도 우리학교는 프라임 사업은 안 해서 다행이다.

사회모순을 공부하고, 문제임을 의식하고 있음에도 불구하고 이 문제에서 자유로울 수는 없다. 그래서 나 스스로 딜레마에 빠진다. 일단 행복하게 살고 싶다 보니 학점을 잘 따서 좋은 회사에 들어가긴 해야겠고, 그러면서도 구조적 문제를 바꿔야 한다는 생각에 주저하고. IT 서비스가 사회혁신을 얼마나 이끌 수 있을지, 그 시간에 광장으로 나가는 것이 맞는지 확신할 수 없다.

김범수 의장의 또 다른 인상적인 점은 남들과 경쟁하기 보다는 새로운 길을 찾으려 했다는 것이다. 남들이 다들 하는 일에서 최고가 되는 것보다는 완전히 다른 길을 만들어 나가는 것이 더 중요하다고 생각하고, 나 개인에게도 더 잘 맞는 일이라고 생각한다. 물론 그게 더 어려운 일이라는 것도 안다.