

"제품 가치 키웠더니 CEO 10년 더 하래요" - 안규문 밀레 코리아 대표

<경제> 2010. 04. 13

"자동차 판매 대수만 보면 미국 포드가 유럽 BMW, 벤츠보다 판매량이 훨씬 높잖아요. 판매 대수로 경쟁하는 것은 의미가 없습니다. 품질과 판매 전략에서 어떻게 승부하느냐가 중요하죠."

서울 강남 밀레코리아 본사에서 만난 안규문 대표(59)의 얼굴에는 여유가 넘친다.

"CEO 임기를 10년이나 보장 받은 사람은 아마 (국내에서) 저밖에 없을 것입니다. 우리나라 상법상 CEO임기는 2년인데, (밀레 본사가) 2016년까지 임기를 보장해줬습니다."

기업 임원은 '임시 직원'의 준말이란 우스갯소리도 있는데, 장기간 임기를 보장받은 비결은 무엇일까.

2005년 밀레코리아의 수장이 된 안 대표는 세탁기, 식기세척기 등 고급 주방가구를 다루는 밀레의 가치를 극대화하기 위해 사업의 목표를 강남 부유층으로 설정, 화제가 된 인물이다.

그는 도곡동 타워팰리스 등 최고급 주상복합아파트에 빌트인(Built-in)제품으로 밀레 세탁기, 식기세척기 등 주방 용품들을 넣고, 기업대 고객(B2C) 사업으로 인터넷 쇼핑몰에 입점해 고객들의 이용 후기를 마케팅에 적용시켰다. 매년 매출이 두 자릿수를 기록했고, 서울 중심으로 판매하던 제품은 전국 30여개 주요 도시마다 대리점을 만들었다.

"2006년 본사에서 연락이 왔어요. 저보고 밀레를 제대로 알려면 최소 10년은 일해야 한다면서 2016년까지 대표직을 맡아주고, 매출은 3~5%만 되도 잘 한 것이니, 너무 욕심내지 말라고 하더라고요."

평소 성실한 그의 모습에 반한 밀레본사측이 1년간의 CEO역할도 충실히 해내자 아예 10년 보장을 해준 것이다. 전세계 직원이 1만6,608명중 1만명이 20년 이상 근무할 정도로 가족적인 경영을 중시하는 밀레의 기업 정서가 고스란히 담겨있기도 하다.

"밀레는 제품 수명을 20년으로 계산해서 만들기 때문에, 단종된 모델 부품도 20년은 더 보관해서 A/S를 해줍니다. A/S센터가 없는 지역에는 제품을 팔지 않는 게 관행이더라고요."

안 대표는 책상 위에 결제 서류로 올라온 지난달 A/S보고서를 꺼내 들었다.

"3월 접수된 AS가 420건이고, 그 중 315건이 이사 때문에 새로 설치해달라는 것이었습니다. 확실한 품질이 뒷받침 되니까 저도 당당하게 제품을 팔 수 있는 것 아닙니까. (웃음)"