



민간외교관 도전하는 '아메리칸 드리머'

남문기 미주한인상공인총연합회 회장은 미국으로 건너가 성공신화를 일군 '아메리칸 드림'의 전형으로 꿈이며 미주 한인들에게 멘토 역할을 톡톡히 하고 있다. 1982년 단돈 300달러를 들고 미국으로 건너가 매출 3조원의 뉴스타 그룹 CEO가 된 것. 100만 명을 대표하는 LA한인회장직에 직선으로 선출돼 2년 임기를 잘 마무리 지었다는 남 회장의 성공비결과 미래 비전을 알아본다.



청소부에서 부동산 그룹 최고경영자로

남문기 회장이 미국에서 처음 시작한 일은 빌딩 청소부. 매사 성실하고 불임성이 좋았던 그는 자신에게 맞는 일을 찾던 중 부족한 자본으로 할 수 있는 일이 부동산 중개업이란 걸 깨달았다. 남 회장은 1988년 오렌지 카운티의 작은 도시 가든그로브에 뉴스타부동산을 설립했다. 이후 20년 동안 타고난 성실함과 성공에 대한 집념을 바탕으로 부동산중개업에 매진해 뉴스타부동산을 미국에서 가장 큰 한인 부동산 그룹으로 일궈냈다.

남 회장은 “미국 부자들은 대부분 부동산을 많이 소유했다. 우리나라는 부동산을 통해 부를 쌓는 것을 도덕적 결함으로 보기도 하지만 미국에서는 하나의 정석으로 보고 있다. 부동산 하나가 거래 되면 20여 개의 일자리를 만들어 낸다”라고 한다.

미국의부동산 산업은 부동산컨설턴트, 부동산투자분석가, 빌딩관리사 등은 물론 감정사, 용자를 대부분 받기 때문에 은행, 에스크로, 집의 별레를 잡는 터마이트회사, 집 인스펙터회사, 이삿집회사, 정원사 등 많은 일자리를 창출해 내고 있다.

뉴스타 그룹은 LA를 포함한 미주, 캐나다, 한국 등에 60여 개의 뉴스타부동산회사(www.newstarrealty.com)를 거느리고 있으며 LA를 포함해서 시애틀 워싱턴 D.C. 등 10여 곳에 부동산 학교를 운영하고 있다. 또한 3개의 에스크로 회사, IT회사, 광고기획사, 부동산학교, 투자그룹, 뉴스타장학재단, 건물관리회사, 옥션회사, 뉴스타건설 등 10개의 계열사와 함께 ‘뉴스타 글로벌 네트워크’를 지향한다. 미국과 한국에 약 1,400여 명의 에이전트 및 100여 명의 직원을 포함해 총 약 1,500여 명의 에이전트 및 직원들이 근무한다.

연간 소득 100만 달러 이상을 포함해 10만 달러 이상의 고소득을 올리는 에이전트도 300여 명 이상 배출했으며, 2005년과 2006년에는 매출 30억 달러를 돌파했다.

남 회장은 “뉴스타 그룹의 프랜차이즈 도입과 계열 그룹의 일원화로 새로운 경영방식을 모색해 세계 속 한인기업들의 멘토가 되었으면 한다”며 “앞으로도 기업의 이윤 창출보다는 인도주의에 입각한 정책마련에 힘써 동포들의 실생활에 도움을 줄 수 있도록 봉사하고 싶다”라고 말했다.

브랜드 가치 높이고 인재 키우자

뉴스타부동산 그룹은 브랜드를 널리 알리기 위해 2000년 장학재단을 설립하고 자라나는 후세들을 위해 800여 명에게 장학금을 지원하며 한인회를 포함, 많은 단체에 후원사업을 하고 있다. 2007년에는 10만 달러를 150여 명에게 장학금을 지원했고 앞으로도 매년 장학금을 늘려서 지급할 계획이다. 남 회장은 뉴스타부동산 그룹 홍보를 위해 매달 약 45만 달러 이상을 투자했다.



또한 각종 공익사업을 통해 한인타운에서 사업을 하는 단체들에게 수익금 일부를 환원하고 있다.

남 회장은 “수입의 일부를 사회에 환원해 뉴스타 그룹에 대한 신뢰도를 높여 고객들이 우리 회사를 다시 찾도록 하고 있다. 또한 광고를 많이 해 부동산 그룹을 널리 알리고 직원들에게 유니폼을 입게 함으로써 회사에 대한 자부심을 일깨우고 단결할 수 있도록 힘쓰고 있다”라고 말했다. 또한 그는 “뉴스타 부동산의 미래는 뉴스타 부동산의 고유가치 즉 브랜드 네임의 성장에 달려 있으며 내적으로는 잘 훈련된 교육과 외적으로는 홍보와 광고라고 생각한다”라고 덧붙였다.

뉴스타부동산 그룹은 에이전트의 자질향상을 위해 부동산학교를 운영하고 있으며 9주 실전 적응교육 외에도 현장실습교육과 세미나, 재교육 제도를 도입해 강도 높은 교육과 훈련을 실시한다.

이에 대해 남 회장은 “앞으로 한미 FTA가 타결되고 무비자시대가 오면 한국인 투자자의 부동산 투자도 늘어날 것으로 전망되면서 부동산 가치평가사, 부동산 금융전문가, 부동산 법률컨설턴트 등은 인기직종으로 급부상하고 있다”며 “고용창출로 이어지고 있는 부동산 시장에서 능력 있는 인재를 많이 배출하

기 위해 제도적 지원뿐만 아니라 부동산 관련 직종을 조직화?규모화 시켜야 한다”라고 말했다.

사업 확장과 글로벌 네트워크 전략

남문기 회장은 뉴스타부동산 그룹을 부동산업을 중심으로 다양한 업종을 종합해 세계적인 부동산 투자 금융회사로 성장시키겠다는 목표를 정해놓고 이를 이루기 위한 사업 확장을 계획 중이다.

2012년까지는 무분별하게 사업 확장만 하고 있는 한국 동포들을 위해 ‘프랜차이즈 전문 관리회사’를 사업화 해 합법적으로 지원할 수 있는 ‘비즈니스 컨설팅 회사’를 설립할 예정이다. ‘Printing & Design 회사’와 ‘종합 Apparel회사’를 설립해 모든 인쇄물과 유니폼, 교본, 파밍틀 등을 지원할 예정이기도 하다. 그리고 지금도 부분적으로 설립되어 있지만 북미 전역을 잇는 ‘뉴스타 Moving Co.(운송사업)’의 일원화를 추진하고 있다.

2012년 하반기까지는 ‘뉴스타 학교의 종합화’ 즉 부동산 외의 다른 과목을 증설할 예정이며 뉴스타 에스프로 회사의 독립과 함께 대규모 지점 설립과 한국지점 설립을 계획하고 있다.

특히 뉴스타 가족들이 모두 참여하는 ‘뉴스타 Title 보험회사’와 ‘New Star Bank’를 설립하고 거기에 따른 투자그룹의 활성화로 한국과 미국에 투자한다는 것이 중장기적인 계획이다.

이에 대해 남 회장은 “뉴스타 그룹의 프랜차이즈 도입과 계열 그룹의 일원화로 새로운 경영방식을 모색해 세계 속 한인기업들의 멘토가 되었으면 한다”며 “뉴스타부동산 그룹은 한국교민들이 많이 사는 세계 주요 나라들을 묶어 글로벌 네트워크를 구축한다는 프로젝트도 추진하고 있다”고 밝혔다.

남 회장은 2011년 말까지 멕시코, 브라질, 호주, 중국, 싱가포르, 태국, 베트남 등에 프랜차이즈를 확장하고 전 세계 2000여 개 지사망을 구축해 이를 통해 이민사회를 하나로 연결할 수 있도록 대규모 네트워크를 만들 계획이다.

그는 “2012년 제주도 컨벤션 센터에서 세계 각 지역 뉴스타인과 관계자 약 4,000여 명이 모여 대한민국 안에 뉴스타의 위상을 정립 할 것이며, ‘Global New Star, One Stop Service’이라는 시스템을 확립할 것이다”라고 포부를 밝혔다. 이는 한국 부동산 산업을 뉴스타 부동산이 선도 할 수 있는 기반 마련과 장기적인 계획을 가지고 있음을 예시한 것이다.



한인사회 지도자 겸 민간 외교관

제28대 LA 한인회 회장을 지낸 남문기 회장은 재직 당시 노인복지회관 건립을 위한 정부지원금 확보에 총력을 기울였으며 한인타운 방법에도 최선을 다했다. 노인 및 장애인 인력을 활용하기 위한 자원봉사자 모집, 상담활동 및 취업알선 등에 지원 사업을 펼쳤다. 또 한인회관 안에 비즈니스센터를 설치하고 빔 프로젝트, 컴퓨터 등 사무집기를 갖춰 교민들이 쉽게 이용할 수 있도록 하며, 회계사와 변호사 등 전문 자원봉사자를 상담원으로 배치해 동포들의 창업활동도 지원했다. 그는 미국을 각 지역별로 다섯 번이나 순회하면서 'How to succeed' 를 수십 번 강의를 하고 했다. 심지어는 한국을 비롯해 중국동포들에게도 많은 강의를 했다.

이에 대해 그는 “한인사회의 결속과 발전을 위한 안내자로서 한인들이 비즈니스에 필요한 각종 정보를 구할 수 있도록 도움을 주었다”고 말했다.

남 회장은 미국에서 한국 동포들이 성장할 수 있도록 하려면 한국 정부의 역할이 중요하다고 강조한다. 모국과 동포들의 이익을 위해 적극적으로 활동할 수 있는 민간 외교관을 정부 차원에서 길러내야 한다는 뜻이다.

“미국은 전문 로비스트가 합법적으로 활동할 수 있는 나라다. 한국 정부는 한국 기업들이 미국에서 성장할 수 있도록 돕는 정책을 마련하고 로비스트를 많이 양성해야 한다”고 피력했다.

또 그는 한국 동포들이 미국을 비롯한 해외에 적극적으로 투자할 수 있도록 제도적 장치가 뒷받침돼야 함을 강조하면서 “미국에 사는 동포들은 한국과 미국을 오가며 외교관 역할을 톡톡히 해내고 있다. 한국 정부는 능력 있는 재미동포들을 적극적으로 지원하고 잘 활용해야 할 것이다”라고 말했다.

한인 미국대통령 나올 수 있다

남문기 회장은 LA 김재수 총영사를 시작으로 앞으로도 영주권자, 시민권자가 주미대사나 각 지역 총영사를 맡게 되면 현지 사정을 잘 알고 있기 때문에 미주동포들의 생각과 의견을 좀 더 세심하게 반영할 수 있고 지역발전에도 보탬이 돼 동포들의 참여도와 만족도가 높아질 것이라고 설명했다. 이를 바탕으로 미국 주류 정치권에 대한 한인들의 정치력 신장이 늘어날 것이라고 말한다. 그는 “실제적으로 이중 국적제도는 반드시 이루어져야 한다. 이스라엘도 시민권자가 주미대사를 했으며 미시민권자가 본국수상까지 했다”라고 말했다.

남 회장은 앞으로 미주 한인 1000만 명 시대가 와 이민 2~3세들이 시장과 주지사, 나아가 미국 대통령이 되는 것을 희망하며 미국에 뉴스타티 건설을 구상하고 있다.

그는 “현재 미국 내 250만 정도의 한인이 살고 있으며 LA와 인근에는 약 130만 명이 살고 있다. 앞으로 무비자가 실행되고 이중국적에 대한 법적인 절차가 마무리 되면 수십 년 안에는 미



주에 약 1000만 명 이상이 거주할 것으로 바라본다”며 “한인의 수가 늘어나면 미국에서의 정치, 경제, 문화, 예술 등 모든 면에서 한국인의 열정과 우수성이 나타날 것이며 한국인의 정치력 영역 확대와 함께 머지않아 한인 미국 대통령이 나올 수 있다”라고 말했다.

또한 “해외투자를 통해 세계화를 이루어 각 나라 간의 국경이라는 영역에서 벗어나 좀 더 친밀하고 밀접한 관계를 만들어 내야 할 것”이라며 “앞으로 한인들 가운데 주지사, 대통령이 나올 수 있는 계기가 마련됐으면 한다”고 소망을 내비쳤다.

준비 없으면 다가온 찬스도 놓친다

“젊었을 때 실패는 자산이다. 성공을 하려면 공격적이고 부지런해야 한다. 더 높은 이상을 향해 미국으로 진출하는 꿈을 갖고 있다면 최선을 다해라.”

남 회장은 의리, 신뢰, 긍정을 경영철학으로 삼는다. 의리는 인간의 바탕이며 신뢰는 고객의 일을 내 일처럼 처리해 감동을 주는 것. 그리고 늘 긍정적인 마음가짐으로 일해야 성공할 수 있다고 한다. 남 회장이 말하는 성공하는 비결은 ‘일 중독자’, ‘일에 미쳤다’ 라는 소리를 들을 만큼 혼신을 다해야 한다는 것이다. 또한 첫 인상에 신경 쓸 줄 아는 것, 때와 장소에 맞도록 옷을 감각 있게 입는 것 등도 비결이라 말하며 항상 자기 자신에 대해 철저히 준비하고 관리하라고 귀띔한다.

남문기 회장은 미주한인상공인총연합회 회장 임기가 끝나는 내년 4월 치러질 ‘미주한인총연합회 회장’ 선거에 도전장을 내밀었다. 그는 또다시 새로운 도전을 내밀며 한인공동체 내의 다른 단체들과 긴밀한 협력관계를 유지하고 인도주의에 입각한 정책마련에 힘써 미주 250만 동포들을 위해 봉사할 일들을 찾는데 온 힘을 기울이겠다는 의지를 밝혔다. 캐나다를 포함한 미주 동포사회에서 남문기를 모르는 사람이 없다는 것은 누구나 다 아는 사실이기엔 남문기 회장의 도전장에 희망을 걸어 본다.

