



서울서 아시아회의 주재한
쉐퍼드멀린 홀그린 회장

“JV 생각 안 해...
한국 로펌과 협조할 것”

도요일인 4월 23일 서울 남산 기슭의 신라호텔. 쉐퍼드멀린(Sheppard Mullin)의 서울, 베이징, 상하이사무소에 근무하는 시니어 변호사 15명이 오전 8시부터 저녁 무렵까지 장시간 회의를 진행했다. 쉐퍼드멀린의 아시아 지역에 근무하는 파트너 등 고참 변호사들이 올 사업 계획을 모색하기 위한 자리로, 이날 회의는 특히 가이 홀그린(Guy Halgren) 글로벌 회장이 직접 주재해 주목을 끌었다. 홀그린 회장은 상하이, 베이징을 거쳐 4월 22일 서울에 들어왔다. 그의 사무실이 있는 샌디에이고로 돌아가기 하루 전인 25일 을지로의 센터원빌딩에 위치한 쉐퍼드멀린 서울사무소에서 그를 인터뷰했다. 이번엔 한국을 방문한 목적부터 듣고 싶다.

“나는 매년 초 우리 로펌의 최고운영책임자(COO)와 함께 쉐퍼드멀린의 15개 사무소를 방문해서 지난해의 사업실적과 올해의 사업계획에 대해 설명을 듣고, 현지 사무소 직원들에게 본사 동향과 쉐퍼드멀린의 문화에 대해 직접 소개하는 시간을 갖고 있다. 이렇게 하는 다른 로펌이 있는지 모르겠는데, 쉐퍼드멀린의 독특한 전통이고, 나는 이것이 매우 중요한 일이라고 생각한다.”

COO와 함께 매년 방문

쉐퍼드멀린의 15개 사무소 중 11개 사무소가 홀그린 회장이 처음 회장을 맡은 2001년 이후 개설된 사무소로, 홀그린 회장은 쉐퍼드멀린의 확장정책과 함께 특히 글로벌 시장으로의 성공적인 진출을 이끈 주인공으로 유명하다. LA에서 처음 시작한 쉐퍼드멀린은 그의 지휘 아래 뉴욕과 워싱턴 D.C.에 사무소를 열며 동부로 진출했으며, 해외엔 런던, 브뤼셀 그리고 서울과 베이징, 상하이 등 5곳에 사무소를 두고 있다. 그만큼 그는 쉐퍼드멀린의 글로벌 전략을 얘기할 때 빼놓을 수 없는 인물로, 이 점에서도 홀그린과의 인터뷰는 놓칠 수 없는 기회였다.

쉐퍼드멀린은 아시아에 서울, 베이징, 상하이 사무소 단 3곳만 운영하고 있다. 그만큼 서울, 한국 시장을 중시한다고 생각하는데, 다른 영미 로펌들이 많이 사무소를 두고 있는 홍콩이나 싱가포르, 일본에 사무소가 없는 특별한 이유가 있는가.

“우선 각 사무소마다 고유의 비즈니스 모델이 있다는 점을 말하고 싶다. 서울사무소에선 미국 시장에 진출하는 한국 회사들을 대리하고 있다. 잘 알다시피 우리는 한국법은 자문할 수 없고, 미국법, 국제법만 자문한다. 그렇기 때문에 우리가 서울사무소에서 하는 대부분의 일은 미국 내에서 발생하는 법률문제에 관한 것이다.

또 중국의 수도인 베이징에선 중국에 진출하는 외국 기업들을 대리하고, 상하이사무소에선 중국회사들의 중국 밖에서의 거래 등에 자문한다. 서울, 베이징, 상하이사무소 모두 우리의 기대를 넘어 잘 하고 있다. 세 곳은 모두 쉐퍼드멀린에서도 매우 강한 사무소(very strong

SheppardMullin

office)에 속한다. 그러나 홍콩과 싱가포르에는 우리가 자문할 그런 클라이언트 회사들이 없다.”

“서울사무소, 미국법·국제법만 자문”

홀그린은 또 브뤼셀사무소에선 EU의 규제에 관련된 법과 무역, 반독점에 관한 업무를 주로 수행하고, 런던 사무소는 국제적인 회사법 문제를 조율하는 조그마한 규모로 운영하고 있다고 소개했다. 사무소마다 사무소를 연 동기나 비즈니스 모델이 다르다는 것이다.

“ 베이징, 중국 진출 외국기업 자문
상하이, 중국 회사 해외거래 자문 ”

홍콩과 싱가포르에 사무소를 열지 않은 이유는 알겠다. 그런데 일본엔 한국 못지않게 큰 회사들이 많이 있지 않은가.

“일본은 매우 성숙한 법률시장이다. 한국은 우리가 가장 먼저 진출한 영미 로펌 중 한 곳인데, 일본은 아마 가장 늦게 사무소를 내는 로펌 중 하나가 될 것이다. 해외에 사무소를 내려면 두 가지 전제가 필요하다. 하나는 클라이언트이고, 또 하나는 그 사무소를 운영할 훌륭한 인재들이다. 일본 시장에 우리는 매우 늦었다. 우리는 일본보다 한국에 더 많은 클라이언트를 확보하고 있다. 또 해외사무소를 시작하려면 쉐퍼드멀린의 김병수 서울사무소 대표와 같은 사람이 있어야 하는데, 일본 쪽엔 그런 변호사를 갖고 있지 못하다.”

서울사무소가 매우 잘 하고 있다고 했는데, 서울사무소 성공의 요인은 무엇이라고 생각하나.

“앞에서도 말했지만 클라이언트와 서울사무소를 책임지는 훌륭한 사람들, 두 가지를 들고 싶다. 우리는 서울에 사무소를 열기 이전부터 이미 매우 밀접한 관계를



또 한국 업무를 수행할 훌륭한 변호사들이 있었다. 약 4년 전인 2012년 여름 문을 열어 매년 실적이 증가하고 있는데, 지난해가 가장 실적이 좋았다. 매우 고무적인 추세가 이어지고 있다.”

26개 영미 로펌 진출

홀그린은 이어 “많은 영미 로펌들이 ‘우리가 한국에 가면 클라이언트들이 올거야’ 라고 말하면서 한국에 사무소를 열고 있는데, 과연 그럴까요” 라고 반문했다. 현재 한국엔 모두 26곳의 영미 로펌이 서울사무소를 열어 진출해 있다.

-쉐퍼드멀린의 ‘얼리 버드(early bird)’ 중 하나로 서울에 일찌감치 진출해 성공적으로 운영하고 있지만, 내년 3월에 큰 변화가 예정되어 있다. 쉐퍼드멀린은 한국의 3단계 법률시장 개방이 시작되면 한국 로펌과 합작법무법인(JV)을 만들 용의가 있는가?

“고려는 해 보겠지만, 외국법자문사법의 규제가 너무 까다롭다. 미국 로펌이 소수 지분만 가질 수 있고, IP, 노동법, 부동산 등에 관해서는 자문할 수 없게 되어 있는데, 이들 업무는 우리가 가장 잘 하는 업무에 속해 있다. JV가 우리에게 효과적인 장치가 될 것으로 확신하지 않는다.”

“JV 규제 까다로워”

홀그린은 그러면서 “우리는 한국 로펌들과 협조적으로 일하는 것을 매우 즐기고 있는데, 설령 우리가 JV를 하지 않더라도 한국 로펌들과 계속해서 협조적으로 일하기를 원한다. 우리가 한국 로펌과 협조적으로 일하기 위해 JV가 필요한 것은 아니다” 고 분명하게 이야기했다.(We very much enjoy working in a collaborative way with the Korean firms. So, even if we don't do a joint venture, we want to keep working with the

“ Build it and they will come? 우리는 그렇게 접근하지 않아 서울 가기 전 이미 고객 확보 ”

유지하는 한국 클라이언트들이 있었다. 쉐퍼드멀린의 톱 클라이언트들 중 여럿이 한국에 있었다.

“클라이언트, 인재 확보가 성공요인”

할리우드 영화 중에 “Field of Dreams”이라는 영화가 있다. 이 영화의 주인공은 “Build it and they will come” 이라고 외치면서 시카고의 옥수수밭을 갈아엎어 야구장을 만들고 시카고 화이트삭스의 위대한 선수들이 그곳에 와서 야구를 하기를 기대하지만, 우리는 그런 식의 발상을 믿지 않는다. 그렇게 하지도 않았다. 사무소를 연다고 막연히 클라이언트가 몰려드는 것은 아니다. 우리는 서울에 가기 전에 이미 고객을 가지고 있기를 바랐고(We want to have it already in place before we come to the city), 실제로 우리는 많은 한국 고객들을 확보하고 있었다. 우리에게 서울에 상당한 니즈가 있기를 바랐다고 할 수 있는데, 그것이 이미 있었던 셈이다. 우리에게

Korean firms. We don't need a joint venture to do that.)

그는 또 외국 로펌이 JV나 스위스 verein 형태로 한국 로펌과 합병 또는 결합하려는 것과 관련, “한국 로펌들과 경쟁하겠다는 것은 큰 결단(a big step)” 이라며 “우리는 한국 로펌들과 경쟁하지 않고, 협조하고 있다” 는 말을 거듭해서 강조했다.

홀그린 회장의 말을 종합하면 쉐퍼드멀린은 현재 기준으로 내년 3월이 되어도 JV를 추진할 계획은 가지고 있지 않다. 비록 다른 영미 로펌 중에 JV 등을 추진하는 로펌이 나와 시장에 변화가 나타날 수는 있지만 지금처럼 한국법은 자문하지 않고, 한국 로펌들과 협조관계를 유지하면서 한국 업무를 발전시키겠다는 것이다. 그는 특히 “새로운 사건, 새로운 클라이언트가 개발되는 가운데 매년 전년 대비 실적이 증가하는 상승곡선을 그리고 있다” 며 서울사무소, 한국 업무의 발전에 대단한 자신감을 내보였다. ■

이은재 기자

“ even if we don't do a joint venture, we want to keep working with the Korean firms ”



여섯 번째 회장 연임한 홀그린 “AI 등 혁신, 고객 솔루션 제고에 활용해야”

홀그린 회장은 지난 4월 11일 열린 쉐퍼드멀린의 파트너 회의에서 또 다시 3년 임기의 회장으로 선출됐다. 2001년 처음 회장을 맡은 이후 여섯 번째 임기를 시작하게 된 것으로, 쉐퍼드멀린은 그가 회장을 맡은 이후 4개에 불과하던 사무소가 해외사무소를 포함 15개 사무소로 확대되는 등 비약적인 발전을 이어가고 있다. 변호사 숫자도 그가 회장에 취임한 2001년 290명에서 760명으로 늘어났고, 매출은 2001년 1억 4900만달러에서 지난해 5억 6000만달러로 증가했다.

“올해의 로펌 리더” 등 선정

그는 여러 법률매체로부터 ‘올해의 로펌 리더’ ‘혁신적인 매니징 파트너’ ‘매니징 파트너 A리스트’ 등에 선정되는 등 미국 로펌업계에서도 로펌 경영을 성공시킨 인물로 유명하다.

서울사무소도 그가 지휘해 문을 연 곳 중 하나. 2012년 9월 서울 신라호텔에서 진행된 오프닝 리셉션에 참석했던 그는 아나운서 뺨치는 능숙한 솜씨로 쉐퍼드멀린의 파트너들을 일일이 소개해 참석자들로부터 호평을 받기도 했다. 홀그린 회장은 앞으로의 로펌 운영과 관련, “시장이 이전보다 훨씬 빨리 변하고 있다”며 “클라이언트에 더욱 밀접하게 다가가서 컴퓨터가 줄 수 없는 기대 이상의 가치(extra value), 단순한 법적 답변이 아니라 비즈니스 솔루션을 제공하는 것이 중요하다”고 주문했다. 또 “인공지능 개발 등 법률산업에도 많은 혁신이 이루어지고 있다”며 “기술과 지식 경영(technology and knowledge management), 프로젝트 경영(project management), 인공지능 등의 혁신을 클라이언트가 원하는 보다 훌륭한 솔루션을 제공하는 데 활용해야 한다”고 강조했다.