

LegalTimes

www.legaltimes.co.kr



문화체육관광부 선정
수콘텐츠잡지
2014



버클리 기숙사에서 꿈꾼 코리안 아메리칸 로펌 '리앤홍'의 성공비결



771976 488000

N 1976-488X 정가 11,000원

주)리걸타임즈

법무법인 현 김동철 대표의 경영전략

인터뷰 HKIAC 서울사무국 정선화 대표

IT와 법 사물인터넷 시대의 법적 과제



24 커버스토리

“한국 사건하면 LA에선 리앤흥이지요”

한국계 로펌 ‘리, 흥, 데거만, 강앤웨이미’의 성공비결

36 해외법조

- Latham 도약의 견인차 Dell 회장
- 와텔 립튼, M&A 수임료, 거래규모의 1~0.1% 받아
- ‘변호사 6천명’ 세계 최대 로펌 나온다

42 로펌 IN

- 2014 한국 M&A 텁 딜은 한전 부지 매각거래
- 강남구 변호사 조세팀 8명 세한 합류
- 배지영 변호사 중동서 파견근무 시작
- 김앤장 조세팀, ‘세계 9위’

36

46 IT와 법

사물인터넷 시대의 법적 과제

50 LAW & MONEY

동남아 금융 한류를 위한 제언

52 세금과 법

연말정산 단상

54 M&A 이야기

우리에게 필요한 것…몇 가지 제언

57 경쟁과 법

묶어 팔든 날개로 팔든 무슨 상관?

60 자재산책

1년 내내 마음 졸인 1회용 즉석구이기 사건

62 북경통신

궁쇄연성 vs 매화락, TV드라마 표절사건

80 데스크 칼럼

Bingham McCutchen이 실패한 이유





“한국 법률시장이 열려 영미로펌 여러 곳이 한국에 진출했는데, 저희는 한국계 미국 로펌 즉, 코리안 아메리칸 로펌(Korean American Law Firm)이라고 보시면 돼요.”

지난해 11월 서울사무소 인가

지난해 11월 서울사무소 인가를 받은 ‘리, 홍, 데거만, 강앤웨이미(Lee, Hong, Degerman, Kang & Waimey)’의 사이먼 홍 대표변호사는 ‘리앤홍’을 이렇게 표현했다. 그의 설명을 좀 더 들어보면 코리안 아메리칸 로펌의 의미가 분명해진다. 한국계 변호사들이 주축이 된 미국 로펌이라는 뜻이다.

지금까지 서울에 사무소를 냈 외국 로펌은 모두 21곳, 4곳이 영국계, 나머지 17곳은 미국 로펌이다. 리앤홍도 본점 사무소 소재지를 기준으로 치면 미국계 로펌으로 분류된다. 홍 대표는 그러나 리앤홍을 가리켜 한국계 미국 로펌이라고 강조했다. 고국의 법률시장이 열려 서울사무소를 연 것으로, 서울사무소 개설은 한국 사건을 주로 취급하는 리앤홍의 입장에선 너무나 당연하고, 자연스런 결과라고 역설했다. 그는 서울사무소의 운영과 관련, 사업을 확장하기 보다도 한국 고객에 대한 일종의 팔로업서비스, 애프터서비스를 강화한 것이라는 말도 했다.

리앤홍이 도대체 어떤 로펌이기에 ‘코리안 아메리칸 로펌’이라는 수식어를 앞세울까. 금융 분야가

버클리 기숙사에서 꿈꿔 아시아계 최대 일궈

“한국 사건하면 LA에선 리앤홍이지요”

한국계 로펌 ‘리, 홍, 데거만, 강앤웨이미’의 성공비결

전문인 홍 대표가 공동대표인 회사법 전문의 앤드류 리와 함께 LA에서 리앤홍을 설립한 것은 지금부터 24년 전인 1991년 3월 1일. 그러나 리앤홍의 태동은 이보다 10년 정도 더 거슬러 올라간다.

기숙사 룸메이트나 마찬가지

당시 UC 버클리 3, 4학년이었던 두 사람은 기숙사 같은 동의 2층과 7층에 있는 방을 쓰는 룸메이트나 마찬가지였다. 나이는 사이먼이 한 살 위였으나 대학 진학은 여섯 살 때부터 LA에서 산 앤드류가 빨랐다. 한국에서 초등학교를 다니다가 아홉 살 때 브라질로 이민을 간 사이먼이 브라질에서 고교 2학년까지 마치고 다시 LA로 이민, 1년 반 정도 고교과정을 다시 다니고 대학에 진학했기 때문. 사이먼은 정치학, 앤드류는 경영학을 전공했다.

그러나 교포사회에서 촉망받는 젊은이로 두각을 나타내고 있었던 두 사람은 대학을 마치면 로스쿨에 들어가 변호사가 되겠다는, 똑같은 꿈을 꾸고 있었다. 사이먼과 앤드류는 여기서 한 걸음 더 나아가 변호사가

되면 함께 한국 기업들에게 자문하는 한국계 로펌을 만들자고 약속했다.

“코리안 아메리칸 로펌이 뭔지도 모르고 막연하게 한국 기업들을 상대로 국제무역법을

해보자, 이렇게 미래의 청사진을 그려나갔지요. 또 그때 생각에 미국의 대형 로펌에서 월급쟁이로 일하는 것보다 한국계 로펌을 설립하는 것이 훨씬 성공할 것 같다고 느꼈어요.”

‘3년 정도 경험 쌓은 후 만나자’

사이먼과 앤드류는 로스쿨을 나와 미국 로펌에서 3년 정도 경험을 쌓은 후 곧바로 로펌을 설립하자고 구체적인 시간표까지 짰다. 사이먼은 버클리를 나와 동부로 갔다. 조지 타운 로센터(JD)을 졸업하고 캘리포니아주 변호사가 되어 LA에 있는 한국계 로펌에서 근무했다. 같은 캘리포니아주 변호사인 앤드류는 USC 로스쿨을 졸업하고 회사법 분야에 특화하며 또 다른 미국 로펌에서 경험을 쌓았다. 막 30대에 접어든 두 사람은 9년 전 버클리 기숙사에서 다짐했던 약속을 떠올렸다. 그리고 약속대로 근무하던 로펌을 나와 1991년 3월 ‘리앤홍’을 출범시켰다.

“**한국계 로펌이 뭔지도 모르고
막연하게 한국 국제무역법 해보자
대형 로펌 월급쟁이로 일하는 것보다
한국계 로펌 설립하면 훨씬 성공할 것 같아**”

“**미 대형 로펌에 일 맡겼다가
많은 답답함 느낀 한국 기업들
리앤홍에 앞다퉈 자문 의뢰**”

“내일 비서가 출근한다고 해서 코스트코에 가서 책상을 사다가 앤드류와 함께 맞춰 놓았는데 나중에 보니까 거꾸로 맞춘 거예요. 그때가 서른 한 살이었는데, 돌이켜보면 용기가 참 대단했다는 생각이 들어요. 그러한 도전이 오늘이 리앤홍을 있게 한 셈이죠.”

사이먼과 앤드류가 20대 초반 대학 기숙사에서 다듬은 사업구상은 예상이 크게 빗나가지 않았다. 처음엔 어려움도 없지 않았지만, 법률 실력과 함께 유창한 한국어와 한국의 기업 문화에 대한 이해가 뒷받침된 리앤홍의 서비스가 인정을 받기 시작했고, 미국에 진출하는, 이미 미국에 진출한 한국 기업 등의 자문 요청이 늘어났다. 특히 대표변호사가 직접 신속하게 의사결정을 하며 지상사 대표 등을 상대하자 미국의 대형 로펌에 일을 맡겼

다가 자주 물어보지도 못하고 많은 답답함을 느낀 한국 기업들이 한국계 로펌 리앤홍에 앞다퉈 자문을 의뢰했다. 홍 대표는 변호사를 더 많이 채용하고, 다시 늘어난 변호사 이상으로 일감이 넘쳐나는 선순환이 이어졌다고 설명했다.

리앤홍은 클라이언트 대부분이 한국의 기업과 금융기관 등 한국 클라이언트다. 미 연방예금보험공사(FDIC)나 외국 자동차회사 등도 리앤홍이 자문하는 고객들이지만, 리앤홍은 한국 고객에 대한 자문에 특화해 성장한 로펌이어 이번 서울사무소 개설에 더욱 관심이 쏠리고 있는 것이다.

2000년 조나단 강 합류

“한국 사건하면 LA에선 당연히 리앤홍이지요. 미국에 진출한 거의 대부분의 한국 기업, 금융기관에 자문했다고 해도 과언이 아니예요.”

홍 대표는 이어 “약 50명의 변호사가 거의 대부분 한국 관련 일을 처리하며 바쁘게 움직이고 있다는 점에서 미국 대형 로펌의 어느 한국팀보다도 많은 변호사로 구성된, 규모가 큰 한국팀을 운영하는 곳이 리앤홍”이라고 강조했다.



왼쪽부터 '리, 홍, 데거만, 강앤웨이미'의 공동대표를 맡고 있는 사이먼 홍, 조나단 강, 앤드류 리 미국변호사

설립 후 9년이 흐른 2000년 교회 친구이자 UCLA 전자공학과를 졸업하고 로욜라 로스쿨을 나온 지적재산권 전문의 조나단 강 미국변호사가 합류해 팀워크이 보강됐다. 사이먼, 앤드류, 조나단 세 사람이 순서대로 금융, 회사법, IP 세 분야를 나눠 맡으며 일종의 삼각편대가 완성된 것이다. 세 사람은 리앤홍의 전체 지분을 나눠 갖은 지분파트너이자 경영을 책임지는 공동대표를 맡고 있다.

“우리 세 사람의 우정이 리앤홍의 성공을 이끈 원동력 중 하나예요”.

홍 대표는 “오래된 클라이언트 중에 요즈음도 세 사람이 같이 하느냐고 물어오는 경우가 있는데, 다른 로펌의 파트너들이 부러워할 정도로 성공적으로 파트너십을 운영하고 있다”고 말했다.

전체 변호사가 약 50명에 이르는 리앤홍은 사무소도 늘어 현대차, 기아차 공장이 있는 오렌지 카운티와 워싱턴 인근의 베지니아에도 사무소를 두고 있으며, 지난해 5월엔 런던중재로 분쟁을 많이 해결하는 한국의 조선소, 해운 회사 등에 대한 서비스 강화를 겨냥해 런던에도 사무소를 열었다. 이번에 개설한 서울사무소가 리앤홍의 다섯 번째 사무소가 되는 셈이다.

미, 영, 한에 5개 사무소 운영

서울사무소 대표를 겸하고 있는 홍 대표는 미국의 대형 로펌 뺑치는, 높은 수준의 서비스와 합리적인 변호사 보수를 리앤홍의 가장 큰 강점으로 들었다. 미국의 대형 로펌들도 한국 관련 일을 많이 수행하지만, 이들이 맡기엔 일의 규모가 작고, 가격 측면에서 리앤홍에 경쟁이 될 수 없다고 했다. 또 교포변호사들이 운영하는 LA에 있는 소규모 로컬 로펌은 리앤홍이 수행하는 수준의 일을 감당하기 쉽지 않아



소송, 국제중재 등의 분야에서 활약하는 리앤홍의 주요 파트너들. 왼쪽 위부터 시계방향으로 Eric Olson, Larry Schmadeka, Stephen Waimey, Drewry Cooper, Kenna Clarke. 모두 유명 영미 로펌 출신이다.

한국 클라이언트들이 리앤홍을 선호한다는 것.

“리앤홍의 변호사들은 영미의 유명 로펌에서 경험을 쌓은 최고의 변호사들이에요. 어디 내놓아도 손색없는 일류 서비스를 적정한 가격으로 제공하는 데 고객들이 좋아하지 않을 수 없죠.”

여기에 하나 더 리앤홍의 성공요인을 듣다면 미국 진출 한국 기업의 미국 내 분쟁해결 등 일종의 틈새시장을 찾아 집중적으로 공략한 선택과 집중, 전문화전략을 꼽을 수 있다.

“미 대형 로펌이 맡기엔 규모 작고 가격 측면에서 리앤홍에 경쟁 안 돼 소규모 로컬 로펌은 감당 쉽지 않아”

홍 대표는 리앤홍이 수행하는 업무에 대해, '퍼스트 티어(first tier) 고객의 세컨 티어(second tier) 업무'라는 표현을 썼다. 물론 서비스 수준은 톱 티어(top tier)의 최고 수준이다. 무슨 얘기냐 하면 한국의 대기업, 금융기관 등 최고의 고객을 상대로 이들이 미국 등에서 부딪치는 다양한 사안에 대한 자문이나 소송 · 국제중재 등 분쟁 관련 사건을 수행한다는 것이다.

그는 한국 기업이 해외에 핵발전소를 짓는 것과 같은 대규모 프로젝트는 몰라도 자동차 회사의 리콜이나 제조물 책임에 관련된 집단소송, 노동법 관련 이슈, 주재원과 현지 채용인 사이의 법률문제, 특허출원 등의 분야에서 한국 기업을 가장 많이 대리하는 곳이 리앤홍이라고 강조했다. 실제로 리앤홍은 위성던 사무소를 중심으로 한국의 유명 전자회사 등의 특허출원 업무를 수행하며 지난해 특허출원 및 관리 분야에서 미국 로펌 중 2위를 차지하기도 했다. 또 설립 초기 LA 등에 진출한 한국 기업의 지상사 일과 은행 지점을 대리한 감독 및 규제 관련 자문, 채권추심, 서류작성 등의 일을 많이 수행했다.

물론 어려운 시기도 없지 않았다. 1997년 한국에서 IMF 위기가 터져 LA 등에 나와 있던 지점, 지사 등이 사업을 접고 본국으로 철수해 버린 것. 한국에선 기업들이 경쟁적으로 외자를 유치하고, 사업을 내다 팔며 로펌들이 특수를 누렸지만, 리앤홍은 당시 15명이었던 변호사를 절반으로 줄이는 구조조정을 겪어야 했다. 그러나 한국 기업의 해외진출이 다시 활기를 띠면서 24년 전 30대의 두 명의 교포변호사가 주춧돌을 놓은 리앤홍의 발전에 다시 가속도가 붙었다.

IMF때 변호사 절반으로 줄여

리앤홍이 빠른 속도로 발전하면서 창립 파트너들은 유혹도 여러 차례 받았다. 홍 대표는 “노골적으로 몇백만 달러를 주겠다고 하는 등 M&A를 제의해 온 곳이 한두 곳이 아니었다”고 소개했다. 그는 그러나 후배들을 생각하고, 미국 이민사에 ‘성공한 코리안 아메리칸 로펌’의 유산을 남기기 위해 오직 리앤홍의 발전이란 한길을 걸어왔다고 얼른 말을 이었다.

실력제일주의 강조하는 리앤홍 미 대형 로펌 출신 스타 변호사 즐비 교포사회 공익활동 참가도 활발

'리, 흥, 데거만, 강앤웨이미'는 세 사람의 대표가 관장하는 금융, 기업, IP 분야 외에도 제조물책임, 집단소송, 부동산, 해상, 보험, 노동 등 다양한 분야에 걸쳐 자문한다. 기아차, 대우차 등 자동차 산업 분야에서 독보적인 경험을 축적해 왔으며, 최근엔 미국 내 소송과 국제중재, 런던 해사중재 등 분쟁해결과 관련된 사건을 많이 수행한다.

K-sure 대리해 수천만\$ 회수

업무파일을 들춰 보면 K-sure를 대리해 미국의 교포은행을 상대로 5년간 환어음 자급보증과 관련된 소송을 수행, 수천만달러를 받아내며 합의로 종결한 사건과 삼보컴퓨터 부도와 관련, 한국산업은행을 대리해 마찬가지로 수천만달러를 받아낸 여러 승소사례가 이어지고 있다. 설립 초기 한국의 H

상사를 대리해 800만달러의 철강납품 대금 청구소송을 제기해 2년여만에 승소한 사건도 리앤홍이 발전하는 데 큰 계기가 되었던 사건.

사이먼 홍 대표는 무엇보다도 실력으로 맞서 싸워 이긴 결과라며 실력제일주의를 리앤홍의 모토 중 하나로 강조했다. 미국의 법정이나 영국, 싱가포르의 중재법정 등에서 활약하는 리앤홍 변호사들의 면면을 보면 리앤홍이 얼마나 실력을 중시하는지 잘 알 수 있다. 기아차 법무총괄 임원(General Counsel)을 역임한 자동차산업, 제조물책임 소송 전문의 Stephen Waimey나 Steptoe & Johnson에 있다가 합류한 Larry Schmadeka, Morrison & Foerster에서 오랫동안 활약한 Eric Olson 등이 소송과 중재 분야에서 활약하는 리앤홍의 간판스타들.

“미국의 대형 로펌에서 파트너로 활약하는 선배들 중에도 빌링(billing) 시간을 못 채우면 나가야 한다며 저희를 부러워하는 사람이 많아요. 리앤홍은 한국 파트너 세 사람이 지분 전체를 나눠 갖고 있는 토종 한국계 로펌입니다.”

미국 내 아시아계 최대 로펌

이민 가정에서 성장해 미국변호사가 된 사이먼 홍, 앤드류 리, 조나단 강 세 남자의 우정이 미국 내 아시아계 최대 로펌이라는 대단한 성공으로 나타나고 있다. 한국계는 물론 중국, 일본계 변호사가 주도하는 미국 로펌 중에도 리앤홍 만한 규모의 로펌은 아직 없다. 특히 아직 50대 초, 중반인 세 사람의 상대적으로 젊은 나이가 앞으로 더 큰 발전을 예고하고 있다.

서울에서 만난 홍 대표는 “그동안 LA를 중심으로 미국에 파견된 한국 기업의 지점장, 지사장님들을 상대하

“몇 백만 달러 주겠다며 M&A 제의 이민사에 ‘성공한 로펌’ 남기고 싶어”

며 미국에서 일어나는 갖가지 법률문제의 해결을 도와드렸다면 이제는 서울 본사에서 직접 의사결정에 참여하는 핵심 임직원을 상대로 한국 기업의 해외진출, 해외에서의 분쟁 해결 등을 지원하려고 한다”고 의욕을 나타냈다. 또 작년에 개설한 런던사무소와 연계해 조선, 해양 분야의 한국 회사를 상대로 영국과 싱가포르 등에서 진행되는 국제중재 등을 적극 지원하겠다는 게 리앤홍의 계획. 설립 24년만에 고국에 닻을 내린 코리안 아메리칸 로펌 리앤홍은 이런 기대를 안고 한국에서의 서비스를 강화하고 있다. ■

김진원 기자

또 런던사무소의 Kenna Clarke 영국변호사는 리앤홍에 합류하기 전 해상 전문 로펌으로 유명한 영국의 Clyde & Co 싱가포르 및 런던사무소에서 활약했으며, Drewry Cooper 영국변호사도 런던의 유명 해상로펌인 Hill Dickinson에서 조선소, 선주, 용선계약자, P&I 클럽 등을 대리하며 영국해사중재(LMAA) 사건 등에서 다년간 경험을 쌓은 해상 전문 변호사로 유명하다. 소탈한 성격에 유능한 변호사를 끌어오는 데 비상한 능력을 발휘해 온 홍 대표는 “미 대형 로펌보다 한 단계 더 높은 대우는 물론 간섭하지 않고 리앤홍에서 마음껏 일할 수 있도록 환경을 조성해 준 것이 비결이라면 비결”이라고 소개했다.

적장 변호사도 합류

Olson 변호사의 경우 리앤홍의 상대방 대리인으로 5년간 치열하게 맞붙었던 Morrison & Foerster에서 해당 소송을 책임진 최고 시니어 변호사로, 한때는 적장(敵將)의 입장에서 리앤홍의 변호사들과 기량을 겨뤘지만 사건이 끝난 후



다른 로펌으로 옮겼다가 얼마 안 지나 리앤홍에 합류했다. 또 유명 미국 로펌의 송무그룹에서 Waimey와 함께 근무했던 Schmadeka는 기아차 법무총괄로 옮긴 Waimey의 권유로 리앤홍으로 옮기고, 이어 Waimey도 리앤홍에 합류하면서 다시 한솥밥을 먹는 사이가 되었다.

홍 대표에 따르면, 리앤홍의 약 50명의 변호사 중 3분의 1 가량이 코리안 아메리칸 변호사라고 한다. 리앤홍은 한인사회의 교회를 통한 무료법률상담이나 사회봉사에 활발하게 참여하고 있으며, 한국의 로스쿨생, 젊은 변호사들이 연수를 다녀가는 단골 미국 로펌 중 한 곳이다.

3분의 10이 한국계 변호사

“유능한 교포 2세들이 변호사가 되어 코리안 아메리칸 로펌, 리앤홍의 문을 두드릴 때 무한한 자부심을 느끼지요.”

홍 대표는 “한국인, 한국 기업 덕분에 여기까지 오게 되었다”며 “우리의 뿌리는 결국 한국인만큼 한국 기업을 돋는 데 더욱 앞장서겠다”고 재차 다짐했다.