



타브먼 아시아 모건 파커 사장

Push the envelope, Never accept the status quo

한국에서 보기 힘든 큰 키의 타브먼 아시아(Taubman Asia)의 모건 파커(Morgan Parker) 사장. 그는 올해 3월 착공할 인천 송도국제도시의 쇼핑몰 사업 홍보를 위해 한국을 방문했다. 상대방을 편안하게 해주는 미소가 아름다운 남자. 그를 웨스턴 조선 호텔에서 만났다. 박지현 기자

올해로 35세가 되는 젊은 사장. 모건 파커 측은 타브먼 센터(Taubman Centers, NYSE: TCO)의 자회사인 타브먼 아시아에서 일하고 있다. 나이에 비해 일의 성공가능도를 달리고 있지만 그는 자신의 성공에 대해 "매우 운이 좋았습니다. 저는 지난 수년 동안 훌륭한 사람들과 함께 일해 오며 다른 사람들의 전문 지식과 경험에 대해 듣고 이해하면서 많은 것을 배울 수 있었죠"라고 설명한다. 그는 타브먼 그룹에 영입되기 전 도쿄에 상주하면서 모건 스탠리(Morgan Stanley) 부사장으로서는 아시아 리터 일 투자 및 관리 사업을 담당했다. 모건 스탠리에 합류하기 전에는 렌드리스사(Lend Lease Corporation)와 호주의 거대 투자 은행인 맥쿼리은행(Macquarie Bank)의 중역을 역임하기도 했다.

쇼핑몰 개발은 미래를 보고 디자인하는 것

"저의 철학은 '한계를 극복하라(Push the envelope)'와 '절대 현상대를 그대로 받아들이지 마라(Never accept the status quo)'입니다." 쇼핑몰 개발업자로서 성공가능도를 달리고 있는 모건 파커 사장은 쇼핑몰 개발은 건축된 환경의 미래를 디자인하는 것이고, 여기에는 매우 큰 책임감과 명예가 따르게 마련이라고 말했다. "최선의 정보를 바탕으로 결정을 내리면서, 나는 대부분 '올바른 일'이라고 판단되면 내 본능을 따릅니다."

그의 일터, 타브먼은 1950년 설립된 프라이머리 쇼핑몰 개발업체다. 타브먼은 지난 58년 동안 800만㎡가 넘는 쇼핑 공간을 개발해왔다. 타브먼의 경쟁력은 대규모 럭셔리 쇼핑몰의 기획, 디자인, 임대, 여천다이징을 동시에 수행해왔다는 것이다.

이 때문에 타브먼이 기획한 쇼핑몰은 고객 위주의 설계 및 여천다이징의 선구자로서 항상 새로운 바람을 일으켜 왔다. 실제로 타브먼은 최근의 일반적인 트렌드인 쇼핑몰 내 푸드코트, 영화관 입장 등을 1970년대에 처음으로 시도한 기업이기도 하다.

사람의 마음을 이해하는 쇼핑몰이 성공한다

쇼핑몰의 성패는 기획과 디자인이 좌우한다. 전 세계적으로 볼 때, 쇼핑몰이 실패하는 경우는 부실한 기획이 가장 흔한 실패 이유다. 터브먼의 쇼핑몰 기획에 있어 기본적인 요소는 바로 사람이다. "쇼핑몰 기획의 핵심은 사람의 마음과 행동을 얼마나 잘 이해하느냐가 관건입니다. 좋은 디자인 역시 수백 가지 요소가 있지만 우리가 중요하게 생각하는 디자인에 대한 기본 원칙이 있습니다. 이것들은 모두 보편적이기 때문에 어느 국가, 어떠한 쇼핑몰에도 적용이 가능합니다."

"성공한 쇼핑몰은 경기가 어려울 때 더욱 빛납니다. 쇼핑몰은 브랜드들과 함께 끊임없이 진화하고, 쇼핑몰이 속한 지역의 발전에도 도움을 줘야 하죠." 모건 파커 사장은 그 사례로 뉴저지의 '쇼트 힐 몰(Mall at Short Hills)'을 소개했다. 쇼트 힐 몰은 터브먼이 개발한 쇼핑몰 중 하나다. 요즘 사람들의 라이프스타일과 전혀 다른, 휴대폰·인터넷이 개발되기도 전인 1970년대에 개발된 쇼핑몰이다. 하지만 업점 브랜드의 입장에서 생각하고 행동하는 터브먼사의 철저한 기획과 디자인, 그리고 세심한 관리로 고객들의 변화에 뒤처지지 않고, 오히려 앞서 나가는 쇼핑몰로 유명하다.

한국, 쇼핑몰 턱없이 부족한 실정

서울 수도권에는 최근 대형 쇼핑몰이 계속해서 계획되고 있다. 특히 경제자유구역 인천광역시에는 공항 부지에 들어설 예정인 레전 아일랜드, 영종 지구에 피에라 밀라노, 용의, 무의도의 캠펜스키(Kempinski) 컨소시엄 등 대규모 쇼핑 시설이 속속 들어서고 있어, 과잉 공급이 아니냐는 우려의 목소리도 나오고 있다. 이에 대해 모건 파커 사장은 "현재 한국은 쇼핑몰이 매우 부족한 실정입니다. 한국은 앞으로 수십여 년간 대형 쇼핑몰 수십여 개가 더 생겨야 합니다"라고 밝히고 있다.

모건 파커 사장은 한국 상가 시장의 문제점에 대해서도 날카로운 지적을 아끼지 않았다. 그는 한국 상가 시장의 중요한 문제점은 유통 환경이 너무 뒤쳐져 있다는 것이라고 밝힌다. "주요 백화점

기업들의 답합과도 같은 지대는 시장의 성장을 압박해왔고, 이러한 회사들은 고객들을 우선시하는 것처럼 보이지만 고객들의 선택 기회를 오히려 제한하고 있고, 즉, 백화점의 이러한 지배구조는 쇼핑몰을 포함한 상가 시장 전체의 경쟁을 저해하고 있습니다. "한국과 같이 소득 수준과 교육 수준이 높고, 인구가 많은 나라에 아직까지 세계적인 쇼핑몰이 없다는 것은 유감스러운 일입니다."

이상과 효율성의 조화로 세계적 쇼핑몰 만든다

터브먼 아시아는 2년 동안의 준비 과정을 거쳐 송도 국제업무지구에 들어서는 쇼핑몰의 기획과 디자인을 완성했다.

9·11테러로 무너진 국제무역센터 빌딩의 그라운드 제로에 새로 들어서는 빌딩을 설계하는 다니엘 리벤스킨트(Daniel Libeskind)가 총괄 건축가로, 베노아(Benoit, 영국)가 소매점 인테리어, 그리고 MBBB(호주)가 식당가 설계를 맡아 각각 진행한다. 모건 파커 사장은 "건축가로서 이상을 추구하는 다니엘 리벤스킨트의 건축 철학과 공간과 동선의 효율성이 중요한 쇼핑몰 특성의 조화를 위해 우리는 수없이 많은 협의를 거쳐 60차례나 건축 설계 버전을 업그레이드해왔다"고 밝히고 있다.

현재 터브먼 아시아는 쇼핑몰을 구성하는 백화점, 대형마트, 극장 등 3개의 주요 시설 입점 계약을 마무리하는 단계에 와 있다.

이외에도 11만㎡ 규모의 쇼핑몰에는 9개의 멀티플렉스 영화관, 아이스링크, 1200석의 푸드코트가 들어설 예정이다. "이 쇼핑몰은 한국 최초의 글로벌 프리미엄 쇼핑몰이 될 것입니다. 현재 한국의 유명 백화점 형태와는 다르게 월드 클래스 브랜드들이 개별 매장으로 나란히 입점돼 한국에서도 세계 수준의 쇼핑을 경험할 수 있게 될 것입니다."

모건 파커 사장은 이번 사업을 위해 한국을 60여 차례나 방문하는 열정을 보였다. 그가 만든 쇼핑몰이 한국 상가 시장의 판도 변화를 가져올지 주목된다. □

