

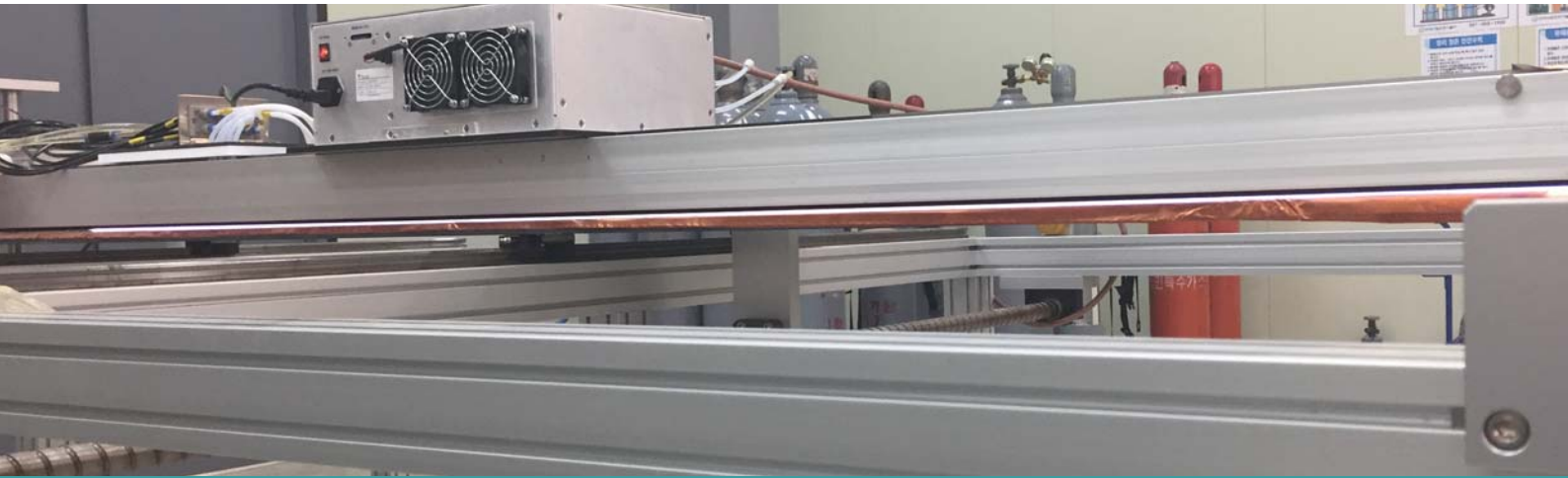
Mission Story **SUMMER**

*Mission Story*는 미션으로 100개의 APP를 만들어 가는 기업과 사람들의 이야기입니다.

Contents

1. 기술혁신개발과제 수행 결과	03
02. 기술세미나	04-07
- 플렉시블 디스플레이 기술 및 OLED 조명기술	
- OLED 시장과 APP의 세정기술	
03. 코트라 실리콘밸리 윤이진과장 내방	08
04. 뿌리기업 공정/품질 기술개발사업 선정	09
05. 신앙경영과 100개의 APP	10-12
06. 100개의 APP 비전 나눔 체육대회	13
- 100개의 APP 참여기업	
07. 제5기 'APP 인턴십' 운영	14
- 18. 07. 02 제5기 인턴쉽	
08. APP 직장케어센터 하반기를 바라며...	15
09. 특별칼럼	16-17
- 우리 직원들은 일에서 '전진'을 경험하고 있는가? (조영호 교수)	

01. 기술혁신개발과제 수행 결과



기술혁신개발과제는 수출액 100만불 이상의 중소기업을 대상으로 수출유망 전략분야에서 도출된 품목과 관련된 기술을 지원하여 글로벌 강소 기업으로 육성하기 위한 정부지원사업으로, APP는“대면적 OLED용 플라즈마 세정기술 및 장비개발”이 과제로 선정되어 과제개발이 완료되었습니다.

1차년에는 8세대까지 처리할 수 있는 대기압 플라즈마 시스템이 개발 완료되었고, APP는 본 기술개발을 통해 글로벌 시장에서 요구하는 플라즈마 처리 기술 경쟁력을 한층 강화하고 더불어 현재 구축된 미국, 일본, 중국, 인도 등의 시장에서 새로운 도전을 펼쳐 나갈 것입니다.

1) 플렉시블 디스플레이 기술 및 OLED 조명기술



ETRI 유병곤 박사

지난 5월 3일 “최근 플렉시블 디스플레이 기술 및 OLED 조명 기술”(ETRI, 유병곤 박사)에 대한 교육이 있었습니다.

이날 교육에서는 ETRI의 활동, 개발 완료한 주요 기술과 개발 중인 기술, 상용화하여 기업에 이전한 기술, 그리고 최근 디스플레이 기술과 OLED 기술 동향에 대한 소개 등이 있었으며, 특히 최근 연구 중인 OLED조명 기술에 대한 소개에서는 백열전구(2016년 생산/수입 중단), 형광등(2020년 사용중단 예정)을 대체할 차세대 조명기술로 LED와 OLED가 될 것이며 확산성이 뛰어난 OLED 조명은 수술실이나 전문적 작업이 요구되는 실내 조명으로의 활용도가 높을 것으로 예상한다고 하였습니다.

또한 최근 디스플레이 기술 이슈를 Reality, Ambient, Intelligence 3가지로 정의하고 기술 상용화를 위해서는 Low Cost 공정 기술이 반영되도록 개발이 이루어 져야 함을 강조하고, ETRI는 APP의 글로벌 기술 경쟁력 강화를 위해 향후 정부과제 공동 제안, FEMC 활용 공정지원, 에이피피 장비 Test 공정 Recipe 검증, 기술 컨설팅, 협력기업 매칭 소개 등 다양한 방면에서의 협력이 이루어지기를 바란다고 하였습니다.

2) OLED 시장과 APP의 세정기술

2017년 기사에 의하면 “10년간 6세대 OLED 라인이 110개가 필요하며, OLED 분야에서 100조원대의 황금시장이 열린다”고 합니다. 디스플레이와 반도체의 발전은 트랜지스터(Thin film transistor)의 발전과 궤를 같이 합니다.

이러한 기술적 진보에 따라 더욱 정교하고 강력한 세정기술이 필요해지고 있고, 특히 물을 쓰지 않는 건식세정기술은 10여년 전이나 지금이나 EUV(또는 N2 Plasma)를 사용하는 세정기술에 있어서는 큰 차이가 없습니다.

현재 OLED TFT 관련 디스플레이에서 해결해야하는 HOT ISSUE는 ‘정전기 불량’, ‘Water mark 불량’, ‘잔막/이물 불량’ 등 크게 3가지로 나눌 수 있습니다. 세정기술의 주요한 문제는 하나의 불량을 억제하면 다른 불량 커져버리는 등 다른 문제를 연속적으로 발생시켜 양산성, 수율, 품질에 큰 영향을 미치고 있고, 때문에 앞으로 더욱 확대될 OLED 시장에서 적절한 솔루션이 시급하게 제시되어야 합니다.



APP 강방권 대표

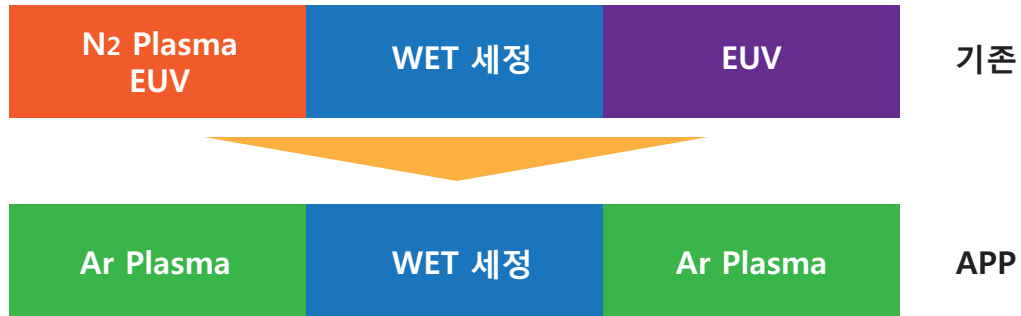
최근에 Ar plasma는 OLED TFT 제조의 세정공정에서 이슈가 되는 여러 가지 불량을 동시에 억제할 수 있는 가능성을 보여 주었습니다. 뿐만 아니라 매우 좋은 막질을 형성해야하는 반도체의 전공정에서 쓰일 수 있는 결과들을 얻어지고 있습니다.

APP의 Ar Plasma는 대기압에서 'Glow 플라즈마' 방전기술을 적용한 것으로 'N2', 'Air', '코로나' 방전에서처럼 10KV 이상의 높은 전압이 아니라 진공 플라즈마와 같이 500V 이하의 낮은 전압으로 방전이 이루어 집니다. Glow 방전은 오로라나 형광등 처럼 진공 상황에서 자연스럽게 만들어지지만 대기압환경 발생시키기 위해서는 변수가 매우 많습니다. 또한 환경변화에 민감하게 반응하기 때문에 많은 노하우가 필요한 영역입니다.

“진공플라즈마의 심장을 가진 대기압 플라즈마”

진공에서 플라즈마가 발생하면 집단적인 하나의 움직임 즉, 강한 진동이 나타나는데 이것을 플라즈마 주파수라고 합니다. 플라즈마의 가장 기본성질이며 플라즈마의 심장라고도 할 수 있습니다. 하늘의 성층권위의 전리층(ionized layer)은 플라즈마 주파수를 갖고 있는데, 통신할 때 이 플라즈마 주파수를 넘어서지 못하는 주파수는 반사되어 인공위성과 통신할 수가 없습니다. APP에서 개발한 Ar 플라즈마는 이런 진공플라즈마의 심장을 가진 대기압 플라즈마 입니다. 즉, 진공플라즈마처럼 하나의 강한 진동인 플라즈마 주파수를 갖고 있습니다. 때문에 대기압에서 진공 플라즈마처럼 예칭, 증착, 기능성처리, 세정, 표면 처리등에서 플라즈마 이론에 근거한 제어가능하고 예측가능한 솔루션들을 기대할 수 있습니다. 현재 주로 사용되는 코로나, Air plasma, N2 plasma 등의 대기압 플라즈마는 이러한 진공플라즈마와는 성질이 달라서 플라즈마 주파수를 말할 수가 없으며 플라즈마 이론에 근거한 솔루션들을 근본적으로 기대할 수 없습니다. 때문에 진공 플라즈마처럼 고부가가치 공정 응용에 한계가 있습니다. 진공플라즈마의 심장을 갖고 있는 APP의 Ar 플라즈마는 OLED TFT제조, 반도체 제조등에서 건식

세정공정을 대체할 뿐 아니라 에칭, 나노박막, 기능성 처리등에서 생산성을 크게 높이고 비용을 크게 절감하는 솔루션으로써 그 역할이 크게 기대가 됩니다.



그림은 기존 세정설비를 APP의 Ar 플라즈마로 대체한 세정 개념으로 OLED TFT 관련 디스플레이에서 해결해야하는 HOT ISSUE인 '정전기 불량', 'Water mark 불량', '잔막/이물 불량' 등을 해결할 수 있고 이에 따라 양산성과 수율, 품질을 향상시킬 수 있습니다. 또한 후속공정의 장비 SPEC을 개선하여 비용을 절감하는 효과와 약품사용의 최소화로 환경문제 개선에도 큰 도움이 될 것입니다.

03. 코트라 실리콘밸리 윤이진과장 내방

지난 2017년 5월부터 현재까지 미국 실리콘 벨리에 지사화 사업을 진행 하고 있는 APP는 1차년 주력 사업인 현지 사무실 오픈과 현지 인력 채용 등의 성과를 이루어 냈으며, 2차년 사업 연장으로 지사화 사업을 구체화 시켜 나가고 있습니다.

이에 따라 당사 기술의 홍보와 현지 사업 진행을 담당 하고 있는 코트라의 실리콘 벨리 무역관 윤이진 과장의 APP 한국 본사 내방이 있었으며, 내방 기간중 당사의 기술 현황과 연구소 및 제조라인 등의 소개, 영업 현황과 목표, 미국 시장 공략과 대리점 확충 전략, 주력 사업 진행 등 사업 전반에 대한 중간 점검을 할 수 있는 기회가 되었습니다.

또한 담당자인 윤이진 과장에게 APP 플라즈마 기술 이외에도 에이피피 가족 회사 이이솔테크의 LF 플라즈마 및 전원기술, NIT 의 터치솔루션 등을 소개가 있었으며 앞으로 더 많은 아이디어와 미국 시장 공략에 대한 코트라 무역관으로서의 지원을 약속하는 소중한 시간이었습니다.



04. 뿌리기업 공정/품질 기술개발사업 선정

에이피피는 중소기업청이 주관하는 2018년도 공정·품질 기술개발 사업에서 플라즈마를 활용한 공정기술 개발 분야에 지원하여 연구과제(Fluxless Soldering을 위한 대기압 플라즈마 공정개발)가 선정되었습니다.

본 과제는 금년 12월까지 완료하여 2019년에는 상용화를 계획으로 추진 중에 있으며 향후 대기압 플라즈마분야에서 새로운 기술적 도약의 계기가 될 것으로 기대하고 있습니다



05. 신앙경영과 100개의 APP

“신앙경영”의 핵심은 “하나님을 경외하는 경영”으로 “삶 속에서 하나님을 인식하는 경영”입니다.

“신앙경영”의 핵심은 “하나님을 경외하는 경영”으로 “삶 속에서 하나님을 인식하는 경영”입니다. 이를 통해 ‘**흘려 보냄의 경영, 과정의 경영, 생태계와 공동체 경영**’이 가능하다는 것과 그간 경영을 하면서 느끼고 고민해 왔던 **2가지의 큰 경영숙제(사람은 얼마나 이기적인가?, 사람은 얼마나 많은 돈이 필요한가)**에 대한 물음에 어떻게 답변해 왔는지의 과정들을 공유하였습니다. 이 답변 과정들을 통해 경영과 사람과 삶에 대한 이해의 폭이 넓어졌으며, 이는 신앙이 요구하는 답변과 밀접하게 연결되어 있다는 것을 알게 되었습니다. 경영의 실제, 삶의 실제, 신앙의 실제는 서로 떨어질 수 없는 영역 임도 확인하였습니다. 때문에 내게는 너무나 중요한 질문이었으며, 옳고 그름을 떠나 이 과정을 통해 APP의 미션과 비전은 이전보다 깊고 흔들리지 않는 확고한 뿌리를 갖게 되었습니다. 신앙경영을 하게 된 배경에는 다양한 경로를 통한 자극들이 있었습니다. 기업문화의 과정, 신앙과 삶의 충돌, ‘나’ 중심의 사고(思考)가 주위와 충돌하는 경험들, 이런 일련의 과정들에서 **삶과 경영의 중심에 있어야 할 대상은 내가 아니라**는 것을 알게 되었습니다. 한 경영인으로서 신앙을 하고도 싶었습니다. 그러나 그것 또한 저만의 이기적인 생각이었습니다. 한 신앙인으로서 경영을 하기 까지 많은 시간이 걸린 이유이기도 합니다. **하나님을 경외함으로 경영을 한다는 것이 내게는 이론이 아니라 실제인 이유**입니다.

“신앙경영=하나님의 보내신 자를 믿고 서로 사랑하라”

경영현장에서 크리스천 경영의 도전과 간증(4/8, 지구촌교회 비즈니스 선교모임)이라는 주제 발표를 준비하면서 저는 처음으로 인생과 경영, 신앙을 정리하는 시간을 가졌습니다. 지금까지의 삶을 총체적으로 얘기하는 기회가 쉽게 오지 못 할 거라 생각했기 때문에 아내와 자녀들도 듣게 하였습니다. 제게는 남편으로서도 아빠로서도 매우 중요한 시간이었습니다. 또한 APP의 경영자로서도 신앙과 경영을 정리하는 중요한 시간이었습니다. 두 달여의 준비기간을 통해 당연하지만 **성경의 모든 것을 압축한 한 마디**

“하나님의 보내신 자를 믿고 서로 사랑하라”의 의미를 알게 되었고 이것이 현재 APP의 경영방향과 어떤 연관을 갖는 지를 확인하는 소중한 시간이었으며, 놀랍게도 이 말은 APP의 신앙경영과 너무나 매칭이 잘 되었습니다. 생각하면 할수록 저는 이 연결(매칭)이 놀라웠습니다. 돌아보면 APP의 신앙경영은 경영학에서 말하는 지식이나 경험, 지혜, 경영철학에서 나온 말이 아니며, 오직 하나님을 경외하는 신앙에서 나온 고백이었습니다.

“100개의 APP” APP의 비전은 “100개의 APP”입니다.

“100개의 APP” APP의 비전은 “100개의 APP”입니다. APP 비전의 핵심은 책임지고 만들어 가는 사람 또는 사람들이 경영권을 가진다는 것입니다. 작지만 책임 있게 경영하는 기업들의 유기적인 생태계, 그렇기에 이 생태계는 공동체의 가치를 지향하지 않을 수 없고, 닫힌 생태계가 아니라 가치를 만들어 가는 열린 생태계를 지향하지 않을 수 없습니다.

100개의 APP는 처음부터 정의된 비전이 아니었습니다. 미션이 만들어지고 2년이 지난 후에야 비로서 비전이 만들어 졌습니다. 처음에는 사업계획을 정리하며 **중소기업이 직면하고 있는 여러 가지 경영 리스크**(재무, 인재, CEO, 보안, 기업윤리, 재해 리스크 등등)에 대한 대응전략으로 출발한 것이었는데, **Risk care 전략을 넘어서 비전**으로서도 손색이 없다는 것을 알게 되었습니다. “젓과 꿀이 흐르는 땅”이라는 비전은 수 천년 전 이스라엘 민족을 광야에서 40년 동안 움직이게 했습니다. **가슴 뛰지 않는 비전에 스스로 움직일 사람은 없습니다.** 한 민족이 움직일 정도의 가슴 뛰는 비전은 그 자체로도 경이롭지만, 한 민족이 실제로 40년 동안 움직였다는 사실은 많은 것을 생각하게 합니다. 비전이 누군가를 가슴 뛰게 하고 움직이게 하지 못한다면, 머지않아 그 스스로 동력이 사라져 버릴 것입니다. 100개의 APP를 비전으로서 인식하지 못했을 때에 이미 3개의 APP가 있었고 비전이 완성된 후 2개가 추가가 되어 현재 5개의 APP가 만들어 졌습니다. 비전을 알지 못했을 때 우리는 비전을 향해 가고 있었습니다. 그것은 전략으로서의 100개 APP가 비전으로 확인되는 매우 중요한 과정이었습니다. 올해에는 어떤 APP가 합류가 될지 기대가 됩니다.

“비전매칭” APP에는 Vision Matching이라는 정의가 있습니다.

“비전매칭” APP에는 Vision Matching이라는 정의가 있습니다. 회사와 개인 서로가 비전을 잘 알고 있는지, 서로의 비전을 제대로 이해하면서 가고 있는지 등의 소통과 공유를 통해 서로의 비전을 맞추어 가는 과정을 의미하는 것으로 임원과 팀장들의 역할이 중요한 영역이라 할 수 있습니다. 플라즈마에서도 매칭이 되지 않으면 파워가 잘 전달되지 않는 것처럼, 매칭은 어느 한쪽만 움직인다고 되는 것이 아니기 때문에 이 과정(비전매칭)이 반드시 필요합니다. 그러므로 **APP 구성원에게 비전은 선택사항이 아니라 반드시 있어야 하는 대상**이 됩니다. 그렇지 않다면 비전매칭이 제대로 이루어지지 않거나 일방적인 것이 될 것입니다. **매칭 과정에서 중요한 것은 서로가 매칭을 향해 끊임없이 움직인다는 것입니다.**

왜냐하면 우리는 언제든지 매칭에 실패하거나 실수 할 수 있으며, 현실에서 그것을 인정하고 더 나은 방법을 찾아 나아가야 하기 때문입니다. 그리고 앞으로도 APP는 신앙경영을 통해 비전을 실현 시키고, 비전매칭을 통해 함께 만들어 가는 건강한 APP를 이루어 나갈 것입니다.



지난 6월 8일 “100개의 APP” 비전을 향해 함께 나아가고 있는 APP와 100개의 APP 참여기업들이 모여 “APP VISION 나눔 체육대회”를 개최하였습니다.

이번 행사는 5개사 임직원이 참여하여 미니축구와 족구 등의 체육활동을 통해 업무 교류와 앞으로 비전을 실천해 나가기 위한 발전적 방향을 나누는 의미 있는 시간이었습니다. 또한 소속은 다르지만 미션과 비전으로 함께 하는 ‘공동체’에 대한 의미를 공감하고 더불어 친목을 나누는 소중한 시간이었습니다.

07. 제5기 'APP 인턴십' 운영



이번 7월 2일 제5기 'APP 인턴십' 활동이 시작됩니다. 그 동안 기술연구소와 개발부서를 중심으로 운영되었던 인턴십이 5기에서는 경영지원팀과 기술연구소에서 각 2명씩 운영되며, 기술연구소는 플라즈마 이론과 실무를 직접적으로 경험할 수 있도록 도와주고, 경영지원팀은 기업문화와 신장경영에 관심이 많은 학생들로 그간 학업을 통해 배운 지식을 실무현장에 직접 접목시켜보고 새로운 시각에서 아이디어를 내고 실행해 볼 수 있는 기회를 제공할 계획입니다.

한편 'APP 인턴십'은 2016년 7월부터 시작된 활동으로 매년 2회에 걸쳐 운영되고 있으며, 초기에는 아주대학교 학생들을 대상으로 하였지만 수원대, 명지대 등 인근의 대학으로 확대하고 있습니다. 특히 5기 인턴십에서는 해외에서 학업활동을 한 학생도 참여하게 되어 글로벌 인턴십으로 그 범위를 넓혀가고 있습니다.

08. APP 직장케어센터 하반기를 바라며...

상반기동안 월 2회 방문하면서, 직원들과 평균 3~4회의 면담을 통해 직원들의 관심사와 애로사항을 들을 수 있었습니다. 전문적인 상담처럼 충분한 시간으로 면담을 하지는 못했지만, 개개인을 이해하고 공감할 수 있는 시간이었습니다. 서로가 자신의 이야기를 들어줄 수 있는 만남이 꾸준히 이어지는 것은 그 자체로 소중한 시간입니다.

하반기에는 여러 가지 진행하고 싶은 것이 많지만 크게 두 가지를 진행하고자 합니다.

첫번째는 월1~2회 HS(Humanistic School)강좌를 열어 20분 이내의 TED형 강의를 준비해서 진행하고자 합니다. 직원들이 인문학의 세계를 통해 올바른 자아관, 직업관, 결혼관, 가정관, 사회관, 자녀교육관, 재정관, 스트레스관리, 건강관리, 자기계발, 의사소통능력, 경영원리, 리더십, 팔로워십, 대인관계원리 등을 배우고 터득하는 시간을 제공하도록 하겠습니다.

검색은 익숙하지만 사색은 부족한 현 시대에 개인과 기업의 성공여부에 필수적인 "사람(자신과 타인)에 대한 이해"에 큰 도움이 될 것으로 기대합니다.

두번째는 월 1~2회 금요일 점심시간을 이용한 '독서 나눔 모임'입니다. 부서를 떠나서 각자 관심분야에 따라 4~5명씩 소그룹으로 책과 삶의 경험이나 지혜를 나누는 시간입니다. 성공적으로 진행된 타 회사의 모델들이 있는데 에이피피의 상황에 맞추어 잘 적용하면 개인과 기업에 큰 유익이 있으리라 확신합니다.

마지막으로 당부 드리고 싶은 것은 앞으로 추진할 여러 활동(열린강좌, 성향별 소그룹, 독서모임 등)에 직원들의 적극적인 참여와 협조를 부탁드립니다.





아주대학교 조영호교수

우리 직원들은 일에서 '전진'을 경험하고 있는가?

어느 제자가 한번 읽어보라고 두고 간 책이 있다. (주)반석기초이앤씨라는 건설 기초 및 토목공사 회사를 운영하는 문형록 씨의 경영이야기였다. 회사 이름에서 느낄 수 있듯이 문형록 씨는 기독교 신앙인으로서 그의 신앙심 가득한 이야기 그 책에 담겨있었다. 필자는 비 신앙인으로서 신앙적인 이야기를 다 이해할 수는 없었지만 그 책에는 흥미있는 경영이야기가 듬뿍 담겨 있었다.

모 대학 건축과를 졸업한 문 사장은 회사에서 건축물 보수와 보강을 하는 일을 하고 있었다. 그러던 차에 대학 동기가 근무하고 있는 현장을 가게 되었다.

이제 말뚝 시공을 하고 있었는데 문 사장 전공인 크랙보수공사를 하려면 10개월이나 지나야할 성 싶은 그런 현장이었다. 문 사장의 친구는 문 사장의 명함을 보더니 "아니 너 마이크로 파일도 하니?"하고 묻고는 자신의 현장에 필요하니 당장 견적을 넣어달라고 부탁을 하는 것이었다.

사실 문 사장은 회사에서 만들어준 명함을 가지고 다녔지만 마이크로 파일은 전혀 모르는 일이었고, 관심도 두지 않았었다. 친구의 부탁이 하도 강하여 그때부터 마이크로 파일에 대해 공부를 했고 견적을 넣었다. 공부를 하다 보니 전에 사우디아라비아에서 근무할 때 오스트리아 기사들이 했던 그 공법임을 알게 되었다. 그렇게 보면 자신과 전혀 무관한 일이 아니었다.

이 일을 계기로 새로운 업무가 늘어났으나 막상 회사 사장님은 새로운 분야로 사업을 확대하는 것을 원치 않았다. 그래서 문 사장이 자리를 박차고 나와 새 회사를 세우게 되었다. 거의 무일푼으로 시작한 사업이 조금씩 커져갔다. 밤낮 없이 일하고 공부했으며, 어려움이 있을 때는 신앙으로 이겨냈다. 회사는 매해 150%, 200% 성장해 갔다.

아마 회사를 경영하는 사장님들은 대부분 이런 경험이 있을 것이다. 그러면서 이런 이야기들을 할 것이다. “그때는 참 앞만 보고 일했지? 뭐를 믿고 그랬는지, 뭐가 생긴다고 그랬는지 정말 열심히 일했어.” 왜 그렇게 열심히 일했을까요? 나중에 큰돈을 벌려고요?

하버드 대학의 테레사 아마빌레(Teresa Amabile) 교수는 창의성 연구로 유명한 분인데 그의 남편과 함께 좀 색다른 연구를 했다. 그는 직장인들로부터 매주 업무일지를 받은 것이다. 10년 동안 7개 회사에서 238명의 직장인들로부터 받은 업무 일지가 무려 12,000건에 이르게 되었다. 이 방대한 자료에서 아마빌레 교수팀이 얻은 결론은 무엇일까?

직장인들이 진정으로 의욕을 느끼고, 일에 몰입하게 되는 것은 ‘뭔가 일이 조금씩 성취되고 있다는 전진의 경험’이라는 것이다. 이를 그들은 ‘전진의 법칙(Progress Principle)’이라고 했다. 일 밖에서 주어지는 보상도 아니고 몇 년 후에 생기는 큰 성취도 아니고 일상에서 느끼는 작은 승리감이라는 것이다.

필자도 이런 경험이 많다. 대학 때 학교 신문사 기사를 했는데 학과 공부하랴 신문기사 쓰랴 여간 힘든 일이 아니었다.

신문 만들 때 마다 “이번만 하고 그만둔다” 하고 뇌까릴 때가 한두 번이 아니었다. 그러나 그건 그때뿐이었다. 신문이 발행 되었을 때의 그 ‘성취감’ 그 작은 전진이 이내 또 다시 신문 작업으로 나를 내몰았던 것이다. 흔히 사장님들은 이렇게 이야기한다. “요즘 사람들은 왜 일을 내일 같이 안하는지 모르겠어? 근로환경도 옛날과 비교할 수 없을 정도로 좋고, 월급도 줄 만큼 주는데 말이야.” 그렇게 생각할수록 점검해 보아야 한다. 우리 회사 직원들은 일상 속에서 작은 성취감을 느끼고 있는가? 우리 직원들은 자신이 하는 일이 진전되고 있다는 작은 보람을 경험하고 있는가? 그리고 또 물어보아야 한다. 내가 그것을 돕고 있는가 아니면 방해가 되고 있는가? 회사가 설립된 지 얼마 안되고 소규모일 때는 모든 직원이 한 식구가 되어 하루하루를 작은 성취감으로 보내는 경우가 많다. 그러나 연륜이 쌓이고 규모가 커지다 보면 도무지 내가 무엇을 했는지 알 수도 없고, 내가 한 일이 표시가 나지도 않는다. 회사의 외형이 화려해질수록 아이러니컬하게도 직원들이 거대 기계 속 부품이 되어 버린 것이다. 그런 매너리즘과 관료주의에서 벗어나게 해야 한다. 작은 일이라도 시행착오 속에서 스스로 할 수 있도록 재량권을 넓혀주고, 리더는 뒤에서 지원하고 격려를 해야 한다. 자신이 초창기에 경험했던 그 때를 회상하면서 말이다.

○APP Mission ^{使命}

We create value of 10 dollars from a technology of 1 dollar value.

We use 10 dollars to make it worth of 100 dollars.

我们用1美元的技术, 创造10美元的价值
我们使用10美元, 产生100美元的效益

1달러의 기술로 10달러의 가치를 만들고
10달러를 100달러 가치로 쓰는 회사