

■ 기술개발 성공사례

니치마켓 공략, 과감한 협력인재용 안테나 수출의 교두보 마련한

〈주〉에이스안테나 대표 丘 瑞 煥 사장과 함께



80년 잠실의 13평 아파트가 2백50만원할 때 1백60만원짜리 전화를 들여놓고 경리담당 여직원 한명과 시작한 명성무역상사를 일제 안테나 수입 판매업체에서 국산 안테나 개발생산, 수출로 세계를 누비며 94년 매출액 60억원을 바라보는 중소기업으로 성장시킨 사람.

매년 30~50% 가량 성장하고 있는 세계 이동통신산업 신장세와 같이 해마다 40% 이상 성장해 94년 갑술년 한해 60억원의 달성이 무난할 것으로 예상되는 중소기업답지 않게 혁혁한 발전상을 보이고 있는 회사인 (주)에이스안테나의 구관영(丘瑞煥·48세) 사장. 미 항공우주국(NASA)에 우리 기술로 만든

안테나를 수출, 「과학1호」에 우리나라가 만든 안테나를 달게 만든 사람·우리 안테나로 미국, 유럽, 일본과 당당히 어깨를 겨루게 한 사람이 바로 그다.

오퍼상에서 제조업체로의 발돋움

『자신의 키탈로그가 휴지통으로 들어가버릴 때의 고초를 저는 암니다. 타사 제품으로 영업하는 것이 얼마나 어렵다는 것도 알지요. 그래서 틈틈이 외국공장견학을 하면서 자가 브랜드 제품 개발을 준비했습니다.』 한창 오퍼상이 우후죽순처럼 번지던 1974년 로렌자무역에서 6년간 근무한 경험을 토대로 명성무역상을 창업, AS 엔지니어로부터 영업 세관 및 통관업무 등을 위해 밤차도 마다않은 숱한 어려움을 감수한 것이 귀중한 경험이었다고 술회한다. 한국에 카폰이 상륙하면서 카폰 안테나의 수요가 증가하기 시작한 84년, 국내에서 안테나를 전공한 사람이 드물던 당시에 지금의 하이사(하종호, 현 에이스안테나 기술부문담당)와 직접 연장을 들고 부숴가면서 개발에 착수, 85년 말부터는 미국으로까지 수출함으로써 에이스안테나를 전문업체로 부상시키는데 성공한 것이다. 이때부터 본격적인 매출을 올리기 시작한 에이스안테나는 86년 한해 동안 개인 단말기용 소형안테나 수출로 80만달러의 외화를 벌어들였다.

좋은 품질의 제품을 만들려면 인력이 있어야하고 기술이 축적되어야 한다. 초기에는 전자공학 전공의 대학교수로부터 소개받아 엔지니어를 규합하고, 90년 공체 연구원들로 「통신기술 연구소」를 설립했다. 전직원 1백32명중 30명이 연구원으로 구

성된 것이다.

현재 에이스안테나는 국내 최초로 카폰용 안테나를 개발하고 단말기안테나 외에 이동전화기지국용안테나, 무선후출기지국 안테나, 위성통신용안테나에서 서비스가입자용안테나에 이르는 다양한 제품을 생산, 수출하며 이외에도 무선후출 간이증계기와 신호조합기(Combiner), 대역통과여과기(Band Pass Filter), 송수신 결합기(Duplexer), 비가역성대칭기(Isolator), 단일신호여과기(Cavity Filter), 피뢰기(Areerster)등 RF 모듈까지 총 2백여종의 이동통신부품을 생산하고 있다.

품질철학, 조강지처론

91년에 세계적으로 품질검사가 까다롭기로 유명한 미국 AT&T社의 안테나 공급업체로 선정, 코드리스 폰과 셀룰러용 안테나 1백50만달러 상당의 제품을 공급하고, 93년에는 2백50만달러 상당의 제품을 공급할 수 있기까지는 에이스안테나 나름의 철학이 없고서는 불가능한 일이었다.

에이스안테나 직원들은 언제나 긴장을 풀 수가 없다. 위기라는 것은 사람, 재정, 영업의 문제인데 지금 시장에서 일하다보니 품질에 승부를 걸어야 한다는 것을 알았다. 품질이 좋으면 밑지고 팔아도 장기적 승부를 기대할 수 있으나, 나쁜 품질로 많은 마진을 올리면 단기적으로는 성공할 지 모르나 결국은 아무도 신뢰하지 않는다는 평범한 진리를 몸으로 실천한 셈이다.

에이스안테나가 개발한 아이소레이터(Isolator : 비가역성대칭기)를 외국제품과 직접적인 질적 비교를 해보는 것도 구사장의 품질 경영법. 이에 미국 아이소레이터 협장 견학을 가보니 접근방법부터가 우리와 달랐다. 그들은 원자재의 성분까지도 분석해서 원자재 성분까지를 주문하고 있었던 것이다.

사옥을 마련하기까지

지난 88년 5천만원을 가지고 사옥부지 선정을 위해 6개월을 돌아다니다가 지금의 부천 송내동 부지를 발견했다. 지금의 송내동 부지는 당시 1억8천만원이어서 5천만원으로는 도저히 이땅을 살 수가 없었다. 그런데 정작 도와준 쪽은 유태계 미국인 바이어. 『다른 쪽으로부터는 모두 거절당했습니다만, 「오라」사 사장은 축하하면서 요청한 30만달러를 전화상으로 쉽게 OK 하는 겁니다. 사실 저는 30만달러를 부르면 10만달러나 15만달러 정도는 빌려줄 거라 생각해서 부른 금액인데 오라사장은 흔쾌히 나를 완전히 믿어 준 거죠. 나는 그를 1백% 믿지 않았다는 것이 지금도 죄책감으로, 또 고마움으로 가슴에 남아있어요.』

해외시장 개척으로 수출기반 다져

『외국기술과 인력으로 균형잡힌 제품에 손을 댄다면 수명은 길겠지만 자동화와 대량생산이 가능한 제품의 경우에는 경쟁력 확보가 힘들겠다 싶어 니치마켓에 주력하여 아이템이 큰 것보다는 소량 다품종을 빼른 시일안에 납품하여, 니치마켓을 목표로 작은 곳부터 석권해 나가겠다는 전략을 세웠습니다.』

대전의 부품조립공장 (인원 : 생산직 30명), 50만달러를 투자해서 만든 미국 현지법인, 현지 생산판매를 담당하는 도미니카 공장(인원 : 1백8십명)을 세워 수출 기반을 확고히 한 구사장은 해외출장시 제대로 된 관광조차 할 마음의 여유가 없다.

미국 현지법인에는 과감히 현지인을 사장으로 내세웠을 뿐만 아니라, 심지어는 기업 브로슈어에 조차 한국사람이 등장하지 않는다. 이는 그의 경영방식을 엿볼 수 있는 조치로, 구사장의 과단성없이는 불가능했으며 이러한 그의 전략이 맞아들어갔음은 더 설명할 나위도 없다. 자체 브랜드로 미국을 공략할 꿈을 가진 그는 앞으로는 일을 더욱 즐기면서 할 생각이며 그 나라 문화에도 익숙해질 겸 시간이 날때마다 그 나라들을 구석구석 돌아볼 작정이다.

앞으로의 계획

회사의 규정이 복잡할수록 문제가 많다고 생각하는 구사장은 제도보다는 의식, 즉 하나가 되고자하는 의식이 중요하다는 점을 강조한다.

『직원들을 진솔하게 대해야 합니다. 급여를 많이 준다고 해서 행복한 것은 아닙니다. 인간적인 대우를 원하는 사람들이 많습니다. 디아몬드 반지를 해주지 않아도, 장미 한송이로도 행복한 1년을 보낼 수 있는 지혜를 가진 남편이 아내를 기쁘게 해줄 수 있는 것처럼 말이죠.』

꾸준한 기술개발로 안테나는 물론, 이동전화, 무선후출, 주파수 공용통신 관련부품 생산에 주력해온 구사장은 이같은 끊임 없는 선진국 모형을 분석, 재시도를 거듭함에 따라 91년에는 전자제품 신제품경진대회에서 동상을 받고 아이소레이터는 은상을 수상하는 개가를 올렸다.

92년 12월부터 실시해온 [ISO9000]운동으로 「품질에이스」의 명성을 더욱 빛낼 것이며, 비즈니스 리엔지니어링 등 새롭게 공부해야 할 것이 더욱 많아진 요즘 구사장은 책상앞에 놓여진 두 딸아이의 얼굴을 보며 괴롭한 두 눈을 감싸쥔다.

『최선을 다하는 거다. 진인사 대천명(盡人事 待天命)이라지 않니.』