

83년 젊은이 5명이 설립

컴퓨터산업은 다른 어느 산업보다 변화의 속도가 빠르다. 기술개발과 품질향상이 치열한 경쟁에서 살아 남는 유일한 생존 수단이기 때문에 중소기업으로는 빠른 변화에 맞서기 어려운 현실이다.

컴퓨터전문업체인 뉴텍컴퓨터는 기술과 품질을 앞세워 대기업들이 장악하고 있는 PC시장에 중소기업이라는 핸디캡을 극복하고 자기상표의 구축에 성공한 기업이다. 올 들어 국내 PC 시장은 486 돌풍을 맞고 있다. 작년말 새로 선보인 486시리즈가 뉴텍선품을 일으키면서 월 3천5백~4천대씩 팔려나가 작년 매출액 3백억원, 올해에는 5백억원 매출을 예상하고 있다.

뉴텍컴퓨터는 국내에 PC 바람이 불기 시작하던 83년, 30대 초반인 장현사장(당시 33세)을 포함한 젊은 기업인 다섯명이 모여 설립한 모험기업이었다. 건축공학을 전공한 장사장은 컴퓨터에는 문외한이었지만 앞으로 세계적으로 PC붐이 일어날 것을 예상하여 자본금 5천만원으로 전자부품상가들이 밀집해 있는 세운상가에 신성전자를 설립했다. 삼우트레이딩(주) 모니터 대리점으로 시작한 장사장은 85년 컴퓨터프린터 대리점 등 유통업에 참여하면서 컴퓨터와 주변기기 사업에 몰두하게 되었다. 뉴텍은 유통업으로 출발해 제조까지 이른바 전형적인 PC 조립업체이다.

“일본에서 반제품을 들여와 개발이던 개발(?)을 시작했죠. 당시 조립한 FDD에 문제가 많아서 소음을 줄여 제품을 완성하고 ‘새로운 기술’이란 뜻의

# 低價·고품질 앞세워 PC시장에 突風

〈주〉뉴텍컴퓨터 **장 현** 사장

뉴텍(NEWTEC)이라는 상표를 부착하여 판매하기 시작했습니다.”

이에 힘입어 85년 11월, 서초동에 PC 공장을 설립, 본격적인 PC생산에 나섰고 90년에는 대전과 경기도 부천에 차례로 공장을 세우고 문교부와 한국통신이 주관하는 교육용 컴퓨터 품질기준에 합격하면서 중견 PC업체로 기반을 다졌다.

### 매출 3~4% 광고비로

91년 9월에 뉴텍컴퓨터산업(주)로 상호를 변경하면서 자기상표 개발에 박차를 가하기 시작하여 목표 매출액의 3~4%를 광고비로 책정해 중소기업으로서는 과감하게 광고에 투자했다. 이와 같은 광고전략외에도 뉴텍은 독특한 영업방식을 가지고 있다. 생산량의 98%가 대리점 판매로 이루어지는데 현재 전국에 20개의 전문점을 포함해 2백여 개의 대리점을 확보하고 있다. 생산은 각 대리점에서 매일 주문을 받아 공장에서 생산하는 ‘주문생산 방식’을 채택하고 있다. 중소기업에서는 재고가 곧

손실이라는 판단하에 재고를 최소화하려는 것이 뉴텍의 영업방침이다.

“유통에서 막 제조에 관심을 갖기 시작했을 즈음 PC 경기의 침체로 거래 부품업체가 부도를 내는 바람에 창사이래 최대위기를 맞은 적이 있어서 기술개발로 승부를 걸어보자는 생각으로 기술개발에 박차를 가하기 시작했습니다.”

장사장과 70여명의 임직원은 기존의 대기업과의 경쟁에서 이기기 위해서는 혁신적인 전략이 필요하다는 판단아래 기술개발과 이용절감 등 경영혁신을 과감히 추진했다.

### 300만원짜리 98만원에 판매

“컴퓨터는 고객의 취향을 바꿀 수 없기 때문에 고객이 원하는 컴퓨터를 만들어야 합니다. 고객의 80%가 컴퓨터의 가격에 불만을 가지고 있다는 조사결과에 따라 유통과 제조 마진이 차지하는 비율이 높았던 컴퓨터 판매가격대를 합리적인 유통체계와 제조단가를 극소화시켜 3백만원대의 386 PC를 98만원에 판매했습니다.”



◇ 대기업과의 경쟁에서 이기려면 혁신적인 전략이 필요하다는 장사장

는 이미 지났다고 장사장은 생각한다. 따라서 컴퓨터업계의 선두에 서기 위해 선 끊임없이 연구개발에 힘쓰지 않으면 안된다는 것이 그의 경영철학이다.

## 과감한 연구비 투자로

멀티미디어 컴퓨터 시대가 다가오는 지금, 뉴텍은 이제 제3단계 계획을 세우고 있다. 중소기업의 취약점인 제품의 A/S를 보완하기 위해 고객지원실의 인원을 6배로 충원, 배치했고 내년 3월부터 컴퓨터 구입고객에 대한 교육을 전국의 주요 도시의 컴퓨터 학원과 연계하여 한달간의 무료수강 특전을 부여할 계획이다.

“PC는 단순노동집약으로 이루어지는 조립산업이므로 대기업보다는 중소기업에 적합한 산업이라고 생각합니다. 따라서 대기업은 부품산업과 기술개발을 강화하는 것이 바람직하다고 봅니다.”

PC사업은 기업규모가 커지면 경영이 어렵기 때문에 현재 연구개발에 20명, 생산과 관리, 영업 모두 1백20여명의 인력을 한계라고 지적하는 장사장. 그러나 문제는 외국산 수입 PC가 경쟁상대이다. 외국산에 맞서려면 또다른 전략이 필요할 것이다.

뉴텍직원들의 퇴근시간은 밤10시 이후라고 한다. 컴퓨터회사가 망하는 순서는 사무실의 불이 일찍 꺼지는 순서라고 생각하는 장사장은 늦은 밤까지 꺼지지 않는 뉴텍연구실의 불빛이 뉴텍의 밝은 장래를 보장해 줄 수 있을 것이라고 자신있게 얘기한다. 장사장은 앞으로 무역부분을 보강해 수출을 해보고 싶다고 조심스럽게 말한다. 57

뉴텍이 광고에 가격을 표시하면서 저가(低價) 고품질 PC 경쟁시대를 선포했다. 이후 경쟁사에서도 가격을 인하하기 시작하자 가격경쟁만으로는 승산이 없다고 판단하고 품질향상을 위한 신기술개발에 심혈을 쏟기 시작했다.

“고객이 원하는 기능을 갖춘 컴퓨터를 만들자는게 두번째 계획이었습니다. 가격이 저렴하다고 기능이 떨어지는 컴퓨터를 구입하는 고객은 없을 겁니다. 비슷한 가격이면 보다 고품질의 제품을 선택하겠죠.”

따라서 92년 2월에는 국내 최초로 VESA Local Bus 방식(컴퓨터 CPU와 주변기기와의 인터페이스 방식의 하나)을 채택한 제품을 발표하여 기존 제품의 ISA방식의 문제점을 보완했다. 즉, 32Bit CPU는 처리속도가 크게 향상되었지만 이를 받아들이는 주변기기 및 입출력 장치가 대부분 8Bit와 16Bit

로 처리되어 병목현상이 발생했던 문제를 해결한 것이다. 이 VESA제품은 국내 대기업보다는 4개월 빠르고 대만보다도 2개월 빨랐다고 한다.

이처럼 하루가 다르게 신제품이 쏟아지는 PC시장에서 뉴텍이 성공할 수 있었던 것은 남보다 한발 앞선 신제품 개발노력과 과감한 가격인하를 통한 컴퓨터 수요 저변의 확대일 것이다.

“어떤 전략이건 초반에 성패가 판가름이 난다고 생각하여 새로운 전략을 구상하고 있습니다. 작년 10월 출시한 스카시(SCSI)방식의 컴퓨터가 바로 그런 전략의 예입니다. 이제는 주변기기의 성능에 관한 관심이 높고 있기 때문에 뉴텍의 스카시방식 PC는 성과를 거둘 수 있을 것으로 확신합니다.”

최근 고객의 요구가 점차적으로 고급화, 다양화 됨에 따라 단순히 제품 자체의 가격과 성능만으로 경쟁하는 시대