

[창간 70주년 청년 창업을 응원합니다] 16. (주)스마트에어

입력 : 2016-12-21 [19:10:44] 수정 : 2016-12-21 [23:08:40] 게재 : 2016-12-22 (18면)



생산성의 극대화를 추구하는 곳이 산업 현장이다. 하지만 실제 현장에선 그렇지 못한 경우가 대부분이다. 공장에는 다양한 설비들이 복잡하게 얽혀 있다 보니, 근로자들이 모든 설비의 구조와 쓰임새를 이해할 수 없다. 용도만 파악하고 사용하는 수준이다.

설비 전문가에겐 이런 현상이 답답해 보일 수밖에 없다. 설비의 배치만 바뀌도 효율성이 올라가고 생산단가를 낮출 수 있는 방법들이 훤히 보이기 때문이다.

지난해 8월, 1인 기업 창업
 에어컴프레서 생산·판매로
 올해 10억 상당 매출 달성

공기압력 예측 노하우와
 독자적인 계산식 보유해

에너지 절약 기능 추가한
 관리제어 솔루션 제공도

(주)스마트에어 김영균 대표는 "에어컴프레서(공기압축기)를 비효율적으로 사용하는 공장이 대부분이다. 불필요한 용량을 갖춘 곳도 많다"며 "맞춤형 설비를 제시하고 효율적으로 관리까지 하도록 도와주면, 공장도 이익이고 에너지도 아낄 것 같아 창업했다"고 말했다.

에어컴프레서 제조업체인 (주)스마트에어는 김 대표가 지난해 8월 1인 기업으로 창업한 곳이다. 첫해에 2억 9000만 원의 매출을 이뤘고, 올해에도 10억 원 상당의 매출을 달성했다.

에어컴프레서는 압축공기를 쏘아주는 설비다. 구멍을 뚫거나 고정핀을 꽂을 때, 제조품의 표면에 광택을 낼 때, 파이프와 배관의 이물질 제거할 때에도 사용되는 등 용도가 매우 다양하다. 생산 공장의 필수설비로, 공장 안에는 마치 전기선처럼 에어컴프레서 배관이 복잡하게 뻗어있다.

김 대표는 "전기만큼이나 중요한 설비인데 대강 설치하는 경우가 많다. 그동안 어림짐작으로 용량을 계산하는 게 관례였기 때문이다"고 말했다.

김 대표는 창업 전에도 15년간 에어컴프레서 업계에서 일했다. 11년간 세계 매출 1위 글로벌 기업의 한국 대행사에서 근무했고, 이후 지인들과 소규모 창업을 한 뒤 다시 자기 기업을 차린 것이다. 그동안 줄곧 해온 일이 에어컴프레서의 기술영업이었다. 영업실적 1위를 거의 놓친 적이 없다는 게 김 대표의 자랑이다.

김 대표는 "기술 영업은 일반적인 영업과는 다르다. 기술에 대한 이해가 뛰어나야 한다. 공장에 필요한 설비를 설계까지 해주어야 하기 때문이다"며 "물론 영업인 만큼 사람을 중시해야 한다. 그때 인연이 창업 뒤에도 큰 도움이 되고 있다"고 말했다.

대학에서 생산기술 관련 전공을 했던 김 대표는 사실상 기술자에 가깝다. 기술영업을 할 당시 사내 기술교육을 담당할 정도로 에어컴프레서에 대한 기술적인 이해도가 높았다고 한다. 그 덕에 공장에 필요한 최적화된 에어컴프레서를 소개할 수 있었고, 영업 실적도 탁월할 수 있었다.

하지만 그 시절 적잖게 답답함도 느꼈다. 공장주가 과도한 용량의 에어컴프레서를 설치하는 경우도 많이 목격했다. 설비 설계만 잘해도 에어컴프레서의 부분적 가동이 가능한데, 불필요하게 전체 가동을 하는 경우도 많다. 에어컴프레서는 공장 전기 소비의 30% 내외가 될 정도로 큰 비중을 차지하는 만큼, 이는 막대한 에너지 낭비로 이어진다.

(주)스마트에어의 시장 공략 지점이 바로 이 부분이다. 에어컴프레서를 만드는 것을 넘어 관리제어까지 할 수 있는 솔루션을 제공하는 것이 이 회사의 전략이다. 김 대표는 "기존 에어컴프레서 시장은 유통 판매에 국한되어 있었다"며 "하지만 오래전부터 물건만 만들어 파는 시대는 지나갔다는 걸 느꼈다"고 평가했다.

창업이 물론 쉬운 일은 아니었다. 기술 개발에 역점을 두다 보니 자금이 부족했다. 다행히 올해 중소기업청의 청년자금지원으로 받은 1억 원이 있었다. 올해 본사를 부산 남구 용당동 부경대학교 산학협력단에 이전해 임대료 걱정을 줄이는 등의 도움도 얻었다.

(주)스마트에어는 OEM(주문자 상표에 의한 제품 생산) 방식으로 에어컴프레서를 생산 판매하고 있다. 국내 중소기업 맞춤형으로 가성비가 높은 에어컴프레서 패키지화를 성공시켜, 에너지 절약기능을 추가한 고효율시스템도 제공하고 있다. 최적화된 에어컴프레서 설비를 설계하고 제공한 뒤 관리 효율성을 높여주는 솔루션 서비스까지 가능한 것이다. 이 솔루션만 올해 20여 개 업체에 제공했다.

솔루션 제공을 위해선 기술력이 중요하다. 공장 규모와 용도에 맞게 필요한 공기압력을 예측하는 노하우를 쌓고 있으며, 회사만의 예측 계산식도 보유하고 있다. 중소기업청 창업맞춤형 지원사업에 선정돼 상표권 출원을 했고, 통합제어시스템은 특허 등록도 마무리 단계에 있다.

김 대표는 "통합제어시스템은 공장 내 다수의 에어컴프레서를 개별적으로 상황을 체크하고 제어할 수 있는 프로그램이다"며 "에어컴프레서 운영의 효율성을 높일 수 있는데, 직원들과 함께 직접 설계했다"고 설명했다.

기술력 덕에 김 대표는 지난 7월 부산 우수 창업가로 선정됐다. 또 신생기업임에도 공신력을 쌓다 보니 글로벌 에어컴프레서 기업인 스웨덴 '아트라스콥코'와 마케팅 협약을 맺는 등 사세를 넓히고 있다.

시장 상황이 녹록한 것은 아니다. 제조업이 불황이다 보니 공장이 늘지 않고 있기 때문이다. 대신 기존 설비를 고쳐 쓰려는 이가 많고, (주)스마트에어는 다양한 제품 라인업과 솔루션을 확보해 둔 덕에 나름대로 선전하고 있다고 한다.

1인 기업으로 시작한 회사는 1년 만에 6명으로 직원을 늘렸고, 강서에 물류창고도 확보했다. 내년에는 올해의 두 배인 20억 원 이상의 매출을 올릴 계획이다.

김 대표는 "관행적으로 영업하고 판매하는 대신 진짜 필요한 시스템을 공급하겠다는 생각이 창업으로 이어졌고, 불황 탈출의 활로가 되고 있는 것 같다"며 "솔루션 개발을 위한 연구에 더 매진하겠다"고 밝혔다.



글·사진=김백상 기자 k103@busan.com



주소 : 부산시 동구 중앙대로 365 (수정동) 우편번호 48789 전화번호 : 051)461-4114

COPYRIGHT (C) 2015 부산일보사 ALL RIGHTS RESERVED.

모든 콘텐츠를 커뮤니티, 카페, 블로그 등에서 무단 사용하는것은 저작권법에 저촉되며, 법적 제재를 받을 수 있습니다. webmaster@busan.com