

김영균 대표
(주)스마트에어

www.smart-air.co.kr



에너지 절감에 작업환경 개선까지, 공기압축기를 위한 스마트 솔루션

에어컴프레서(공기압축기)는 산업체 에너지 소비의 20~30%를 차지하는 부품으로 산업체 입장에서 공기압축기의 성능 효율은 대단히 중요한 문제다. <(주)스마트에어>는 공기압축기의 에너지 효율과 내구성을 높여 성능을 극대화할 수 있도록 컨설팅 등 솔루션을 제공한다.



창업 아이템을 구상하게 된 계기가 있다면

지난 15년간 공기압축기 판매 1위 업체에서 근무해 오다 작년 4월 퇴사 후 다음 달 바로 창업에 도전했다. 공기압축기는 산업 현장의 가장 중요한 설비 중 하나로 꼽힌다. 공기를 흡입해 압축한 후 기계에 압축공기를 제공하는 공기압축기는 파이프 배관, 실린더 등 산업현장의 대형 설비는 물론 치과 치석제거기에 이르기까지 방대한 산업 분야에서 활용되고 있다. 그런데 기존의 공기압축기 시장은 기계의 유통, 판매에 국한되어 있었다. 일을 하면서 느낀 것은, 이제 기계만 판매하는 시대는 지났다는 사실이었다. 제품 운용에 대한 솔루션이 필요할 때라고 봤다.

창업 과정에서 어려움은 없었는지

좌절하는 순간이 많았다. 처음 사업을 시작할 때 주위의 우려도 컸고, 이미 성공한 대형업체들은 별 새로울 것이 없다고 생각했는지 비웃기도 했다. 모든 창업 기업이 그렇듯 자금이 넉넉한 편도 아니었다. 믿었던 사람에게 사기를 당하기도 했는데 그때 가족들 생각을 많이 했다. 사람도 돈도 다 잃고 보니 다시 가족들과 함께 전과 같은 소소한 행복을 나눌 수 있을까 불안한 마음이 컸다. 늘 사람을 최우선으로 생각해왔는데 사람한테 배신을 당하고 나니 참 힘들었다. 진짜 행복이 무엇인지에 대해서도 많이 생각했다. 다시 한 번 가족과 행복의 순간을 나누고 싶다는 마음, 그 힘을 기반으로 이 사업에 모든 것을 걸고 여기까지 달려올 수 있었다.

공기압축기 종합솔루션이란 구체적으로 무엇인가

기업 입장에서는 에너지 절약과 탄소 배출 절감이 필수적이다. 그런데 공기압축기 하나 가격만 해도 수천만 원이고, 기계를 사용할 때 들어가는 전기세도 엄청나다. 파이프 배관 청소나 문의 개폐 등 반드시 사용해야만 하는 기계이다 보니 공기압축기는 기업의 전체 전기 소비량 중 비중이 큰 편에 속하는 에너지소비원이라 할 수 있다. 공기압축기 종합솔루션은 이런 점을 개선하는 거다. 보이지 않는 사용 수치를 정량화해서 보여주고, 현재 사용되고 있는 전기 소비량도 개선

할 수 있다. 또한 설치나 관리까지 컨설팅을 통해 돕는다. 이 솔루션을 통해 고객사는 비용절감은 물론 생산성 향상과 기계를 더욱 오랫동안 효율적으로 사용할 수 있게 된다. 사용기업의 규모, 현장의 작업환경에 따라 솔루션을 제공하는데, 공기압축기 시스템에 관해서라면 처음부터 끝까지 모든 것을 책임진다고 보면 된다.

소비자에게 아직 낯선 아이템인데 마케팅은 어떻게 이뤄지고 있는지

아무래도 공기압축기 종합솔루션이라는 아이템 자체가 새롭다 보니 아직 낯설어 하는 분들이 많다. 마케팅의 일환으로 텔레마케팅, 온라인마케팅 등을 활용하고 있고 공기압축기 분야의 세계 1위 기계제작 브랜드 측과 특약점도 맺고 있다. 무엇보다 15년 동안 일하면서 열심히 쌓아 놓은 인적 자원을 적극적으로 활용하고 있다. 15년간 업계에서 일하며 영업 1위를 놓쳐본 적이 없었고, 그간 쌓은 신뢰로 각 기업 대표님들과의 관계도 좋은 편이라 큰 도움이 됐다.

영업 1위를 놓치지 않았던 특별한 비결이 있다면

나에게는 사람이 항상 최우선이었다. 사람을 잡으려면 그 사람과의 관계에 진심을 다해 집중해야 한다. 먼저 상대와 대화를 나눌 수 있는 상황을 만들고, 그런 다음 상대의 내면을 파악해야 한다. 영업이란 말 앞에 위축되지 말고 많이 단련되어야 한다. 나는 영업을 시작했을 때 하루 10~20곳 가까이 찾아가 만날 수 있는 모든 사람들을 만났다. 영업을 시작할 때는 열정과 용기가 있어 어디든 두려움 없이 문을 열고 들어갈 수 있을 때다. 스스로 열심히 공부해 아이템에 대해 고객들에게 설명하고자 하는 의지도 있다. 그때를 놓치면 안 된다. 그렇게 1~2년 포기하지 않고 한 우물을 파다 보니 영업망이 점점 확장되었다.

일이 항상 그렇듯 진행 과정은 조금 늦더라도 사람을 잡으면 기회는 다시 오기 마련이다. 물건을 팔기 위한 목적만으로 접근하면 고객들은 다 알아차린다. 명함을 건네는 순간 고객은 상대방을 '자기 주머니에서 돈 가져갈 사람'이라고 생각한다. 그런 상황에 제품 얘기를 시작하면 역효과만 나는 법이다. 고객이 필요로 하고 답답해하는 것을 꿰뚫어보는 것이 중요하다. 영업하는 사람은 고객의



회사가 자기 회사라는 생각으로 함께 고민하고, 정보를 나누면서 문제를 해결해야 한다. 영업하는 사람은 자기 제품의 전문가 아닌가. 고객의 문제에 대해 해답을 제시하고 고객의 입장에서 택할 만한 방식을 제안하는 과정에서 좋은 아이디어가 함께 도출될 때도 있다.

제품 판매도 이뤄지고 있는 것으로 안다. 제품 라인은 어떻게 구성했나

우리는 솔루션 사업이 제품 판매보다 우선이지만, 부속 사업의 개념으로 다양한 제품도 구비하고 있다. 최근 브랜드보다 실제 성능을 중요시하는, 이른바 '가성비'를 따지는 소비자가 점점 늘어 전략적으로 제품 라인업을 구성했다. 세계 1위 기업과 국내 1위 기업의 제품뿐만 아니라 합리적인 가격으로 제공할 수 있는 자체 제품까지 구비하고 있다. 비싼 1등 제품과 일정 이상의 품질을 갖추고 있으면서도 가격이 저렴한 제품을 함께 준비해 다양한 소비자의 선택을 받을 수 있도록 한 것이다.

제품 생산은 어떻게 하고 있는지

우리는 현재 OEM 생산 방식으로 자체브랜드 기계를 생산한다. 현재 협약을 맺



은 공장이 원래는 공기압축기 제작 회사가 아니었다. 우리가 공장을 물색하고 있던 당시 공장 측도 마침 압축기 생산을 계획하고 있다가 서로의 뜻이 맞는 것이다. 우리 측에서 갖고 있는 제작, 설계 노하우를 제공해 지금은 각자의 브랜드로 제품을 생산하고 있다. 우리 쪽에서 주문 제작한 제품은 스마트에어 고유의 제품으로 출시된다.

스마트에어만의 강점은 무엇이라고 생각하나

우리는 고객과 먼저 사전조사와 상담을 진행한다. 그렇게 갖춰진 자료를 바탕으로 간이제안서를 제시하고 고객의 요청에 있으면 정밀 진단을 시작한다. 고가의 정밀 진단기를 여러 대 구비해 놓고 있다. 진단 후 사업화를 위한 분석과 에너지 절감량을 제안서로 만들어 제출한다. 고객이 사업 진행을 승인하면 우리는 에너지융합리화법에 의거, 중소기업 정책자금을 통해 기업이 투자비를 충당 받을 수 있도록 한국에너지공단과도 고객을 연결하는 서비스를 진행한다. 시스템 구축에 드는 고객의 부담을 덜어준 것이다. 시스템을 구축한 후에도 사후 에너지 관리를 진단하고 기계 무상 점검을 서비스하고 있다.

최근 멀티 에어컴프레서 통합제어시스템 개발을 완료했다고 들었다

지금도 새로운 아이템 개발과 연구 활동을 병행하고 있다. 최근 개발한 멀티 에어컴프레서 통합제어시스템은 여러 대의 압축기를 통합제어기로 운전할 수 있는 시스템이다. 사실 지금까지 기계는 디지털화되어 있었지만 압축공기와 전기 에너지를 사용자가 모니터링할 수 있는 시스템이 없었다. 통합제어기가 있으면 기계의 상태를 눈으로 볼 수 있고, 여러 대를 동시에 제어해 에너지절감이 가능하다. 사용자의 편의를 높여 좀 더 효율적인 최적화 운용도 가능하다. 종류는 PLC버



전과 PC버전이 있다.

주요 사업성과와 앞으로의 목표가 궁금하다

지난해 8월 영업담당자 1명을 영입해 본격적인 영업을 시작해 매출을 올렸다. 올 초 법인으로 전환했고 올해 목표한 매출을 향해 나아가고 있는 중이다. 앞으로 우리는 제품 판매에 주력할 자회사를 설립할 계획이다. 궁극적으로 스마트에어는 지주회사 개념으로 운영할 생각이다. 서비스, 제조, 판매 등 여러 자회사를 만들어 총괄적으로 운영하는 컨트롤타워로 회사를 성장시키고 싶다. 각각 분야별로 서로 시너지가 일어날 것으로 기대하고 있다.

최근 조선업의 불황으로 자동차 업계를 제외하면 설비투자며 제조업 등 시장 상황이 좋지 않다. 그렇다보니 고객들도 심리적으로 위축되어 가능하면 있는 기계를 고쳐 쓰려고 한다. 다행히 스마트에어는 다양한 제품 라인업을 갖추고 공기압축기 맞춤형 솔루션 제공까지 가능해 소비자 선택의 폭이 넓은 편이라 나름 선방하고 있다.

만들어가고 싶은 기업의 청사진이 있는가

작어도 강한 조직, 상투적인 표현이지만 끈끈함이 있는 조직을 만들고 싶다. 우리 경영이념이 '나부터 내 몫을 다 한다'이다. 누구를 위해 일하는 것도 못할 노릇이고 누구한테 피해주면서 일해서도 안 될 것이다. 조직 내의 개인 능력은 다 같을 수 없다. 하지만 자기의 위치에서 자기 몫을 하면 된다. 직책과 직무에 맞게 일하고 서로 도우면 문제될 게 없다. 서로 스트레스도 덜 받을 거고, 위축될 필요도 없어진다.

대표는 그 과정에서 모든 책임을 져야 한다. 그리고 멀티플레이어가 되어야 한다. 우리 회사는 현재 경리담당이 따로 없다. 회계, 경리, 영업, 외주 관리까지 혼자 다 하고 있다. 몸이 힘들긴 하지만 이때 바짝 일해야 한다는 생각이다. 나중에 누가 나를 찾아 주겠나. 스타트업이라 아직 사무실도 초라한데 지금 우리에겐 관심가지고 찾아주는 분들을 계속 만나고 교감해야 하지 않겠나.