

연구원의 창업 도전기

치열
하게
더+
과감
하게

● 발 간 사

R&D의 꽃은 기술창업이라 생각합니다

안녕하십니까?

정부가 추구하는 ‘창조경제’는 시대적 요구에 따라 등장한 산업 패러다임의 전환을 강조하는 개념이라 볼 수 있습니다. 창조경제의 주요 화두 중 하나는 기술융합과 창업일 것입니다. 특히 정부는 부가가치와 일자리 창출에 필수적인 기술창업을 활성화하기 위해, 기술 사업화에 매우 성공적인 선진외국의 사례들을 벤치마킹하고 다양한 지원책을 마련하여 기술창업의 성과를 극대화하기 위해 총력을 기울이고 있습니다.

이와 같은 정부정책에 발맞추어 ETRI는 연구원들이 보유한 기술과 창의적 아이디어가 쉽고 빠르게 창업으로 이어질 수 있도록, ETRI의 모든 역량을 집중하여 안정적인 창업 준비 과정과 Start-Up의 지속적인 성장을 유도하는 다양한 창업지원 플랫폼을 만들어 운영하고 있습니다. 그럼에도 불구하고 아직 정부나 국민대중이 바라는 정도의 기술창업 붐 조성 및 활성화에는 다소 못 미치고 있다고 볼 수 있습니다.

이번에 발간되는 책자는 ETRI에서 연구원으로 재직하면서 습득한 기술을 기반으로 기술벤처 창업을 감행한 다양한 유형의 ETRI 동문기업 창업 도전기입니다. 창업 당시 및 성장 과정 중의 우여곡절을 이야기 형식으로 묶어, 독자들이 재미있게 읽을 수 있도록 하여 기술창업에 대한 막연한 두려움과 경계심을

없는데 일조하려는 시도 중 하나입니다. 소개되는 기업들이 정해진 기준에 따라 선별된 것이 아니라, 막 창업한 Start-Up에서부터 수천억원의 매출을 내며 코스닥 주식시장에 상장된 20년 이상 업력의 중견기업까지 그 스펙트럼이 다양합니다. 기업의 규모와 무관하게 과감하게 생각을 행동으로 먼저 옮긴 창업 선배들의 경험은 매우 소중하다고 생각합니다.

R&D의 꽃은 기술창업이라 생각합니다. 차제에 ETRI 연구원들이 동문기업의 창업이야기를 접하며 무엇보다 창업에 대한 새로운 기대를 갖게 되고 도전정신 및 기업가 정신이 함양되기를 희망합니다. 지난 1990년대 IMF 때에 매우 많은 동문들이 기술벤처 창업에 뛰어들어 오늘까지 국내 ICT 산업의 한 축을 담당해 온 것은 분명한 사실이며 자랑할 만합니다. ETRI가 정부정책에 발맞추어 제2의 연구원 창업 붐을 조성하여, 출연(연)의 ‘기술창업 신 르네상스’를 선도하며 국가경제에 크게 이바지하는 ETRI로 자리매김할 것을 기대합니다.

끝으로 본 책자의 발간을 위해 수고한 사업화본부 R&D창업전략팀과 공사다망한 가운데도 기업의 기초자료 원고 작성과 작가 인터뷰 등에도 적극 응대 해주신 ETRI 동문기업 대표 여러분의 노고와 협조에 심심한 감사의 뜻을 전합니다.

2014년 12월

한국전자통신연구원 원장 김 흥 남

● CONTENTS ※계재 순서는 기업 설립년도 순입니다.

들어가며	●	창조경제 구현을 위한 노력들	006
2000년 이전 연구원 창업 태동기	●	하나. 꿈과 현실 사이의 방향 창업으로 그 꿈을 이루다 : (주)위세아이텍	007
	●	둘. 같고 닮은 기술력 디스플레이 장비산업 선도 : AP시스템(주)	017
	●	셋. 광통신 부품 전문기업 세계의 진정한 리더로 나아간다 : (주)빛과전자	027
2000년 이후 연구원 창업 정체기	●	넷. 고주파 회로설계기술, Bio-electronics 산실로 거듭나 : (주)텔트론	037
	●	다섯. Tough times never last, but tough peoples do : 블루웨이브텔(주)	047
	●	여섯. 동문기업 창업의 큰 힘 위기 때마다 기술력 승부 : 위월드(주)	057
	●	일곱. 기술보다는 시장 분석이 더 중요 : (주)넷앤티비	067
	●	여덟. IT 융합을 목표 Wireless Communication 전문기업 : (주)유비테크	077

2012년

연구원 창업 부활기

- **아홉.** 직원이 가장 큰 자산
희망과 믿음의 환경이 조성돼야
: (주)테스트마이다스 087

- **열.** 한번 뿐인 인생
'밖으로 나와 뭔가를 해보고 싶었습니다'
: (주)가치소프트 097

- **열하나.** 스마트 교육, 케어 시스템 전문
히든챔피언으로 부상하다
: (주)욱성미디어 107

- **열둘.** 패키지 전극 소재로
세계시장 석권을 꿈꾸다
: (주)호전에이블 117

- **열셋.** 레이더 핵심 기술 확보
68조원 시장을 향하여!
: (주)레이다솔루션 127

2013년 이후

연구원 창업 전성기

- **열넷.** 실시간 운영체제(RTOS) 무장
'이제 곧 날아갑니다'
: (주)알티스트 135

- **열다섯.** 창업 6개월만에 투자 유치
'글로벌 넘버원을 이겨보자'
: (주)뉴라텍 145

- **열여섯.** 가치 있는 빅데이터 분석,
의료산업계의 혁신이 된다
: (주)라인웍스 155

나 가 며

- 다음 창업도전기를 기대하며 165

● 들어가며

창조경제 구현을 위한 노력들

정부의 역점 추진 사항인 창조경제 구현은 결국 일자리 창출과 중소기업 육성이 핵심일 것이며, 창조경제의 선봉장은 출연(연)이 되어야 할 것이다.

이를 위해 ETRI는 2017년까지 1백개의 기술창업, 1만명의 고용창출, 1조원의 매출증대 효과를 달성하기 위한 2017 백·만·조(百·萬·兆) 확산 전략을 전사적으로 추진하고 있다.

2017 ‘백만조’는 그간 연구원 내외부에서 수차례 지적되어 온 출연(연) 기술의 사업화 부진을 개선하기 위한 전략으로, ETRI가 수행하였거나 수행중인 R&D 결과물의 적극적인 활용과 ETRI 보유 전문인력 및 연구 인프라를 적극적으로 활용하여 창업, 기술이전, 중소기업 육성 등에서 혁신적인 변화를 유인함으로써 창조경제 구현에 기여하려는 것이다.

이러한 ‘백만조’ 전략을 달성하기 위해 다양한 프로그램을 운영하고 있는데, 구체적으로는 1백개 기술창업 달성을 위해 ‘개방형 혁신 창업’, ‘연구소기업 설립’, ‘창업공작소 운영’ 등의 프로그램을 추진하고 있다. 또한, 1만명 고용창출과 1조원 매출 증대 달성을 위해서는 ‘1室 1社 맞춤형 기술지원’, ‘상용화 현장지원’, ‘연구인력 현장파견’, ‘사업화 추가 R&D 지원’ 등의 프로그램을 실시하고 있다. 금번 발간하는 ‘ETRI 연구원 창업 도전기’는 위에 열거한 다양한 프로그램 중 첫 번째 사례집으로, ETRI에 ‘연구원 창업사관학교’라는 명성을 얻게 하여 준 선배 연구원들의 녹록치 않은 창업 준비과정을 이겨낸 내용들을 수록함으로써 창업에 대한 관심을 제고하고, 연구원들의 도전정신을 고취하려는 데 그 목적이 있다. 향후에도 ‘백만조’ 전략 달성을 위한 프로그램의 성과 사례를 지속적으로 발굴·확산시킴으로써, 다양한 분야에서 창조경제 구현을 위한 노력들이 들불처럼 번져 나가도록 출연(연)의 역할을 다하고자 한다.

꿈과 현실
사이의 방황

창업으로
그 꿈을 이룬다



about
COMPANY

(주)위세아이텍

대표이사 김 종 현

- 숭실대학교 공학박사
- 시스템공학연구소(현 ETR) 연구원
- 한국 SW산업협회 부회장
- 현 (주)위세아이텍 대표이사

주요제품

- 빅데이터 분석과 품질관리

정부 인증 및 지정 사항

- 전국중소기업대회 대통령 표창(2013. 5)
- 이노비즈협회 2012 '취업하고 싶은 기업' 선정(2012. 9)
- SW 산업진흥 국무총리 표창(2010. 11)
- 2009 SW 산업발전 중소기업청장 표창(2009. 10)
- 지식경제부 비즈니스 인텔리전스 포럼 주관사 선정
- Microsoft 솔루션 빌더 프로그램 선정
- 하이테크 어워드 중소기업혁신부문 수상
- 정보통신부 신소프트웨어상품 대상 수상
- SOFTEXPO 2005 SW 산업발전 유공포상 정보통신부 장관표창(2005. 12)
- 대한민국 SW 사업자 대상 특별상 수상
- 딜로이트투쉬 주관 2003 Korean Technology Fast50 선정(2003)

빅데이터 분석과 품질 위세아이텍으로!

**‘세계를 무대로 하는 진정한 사업가가 되고 싶었습니다’
절대 그 꿈을 놓지 않아**

“와이즈 올랩(WISE OLAP)은 1999년 출시한 대표 국산 비즈니스 인텔리전스(BI) 제품입니다. 전통적인 올랩(OLAP:On-Line Analytic Processing) 분석부터 최근 빅데이터 시각화 분석, 향후 사물인터넷에서 센싱 데이터 분석까지 시장이 원하는 것을 한발 앞서 반영하고 있습니다.”

김중현 대표의 설명처럼 위세아이텍은 빅데이터 시각화 분석을 지원하는 WISE OLAP, WISE Visual과 빅데이터의 품질을 관리하는 WISE DQ와 WISE Meta를 제작한 솔루션 서비스 업체다. 1990년 창업해 4만



세기를 거쳤다. 당시 자본금 1억원, 9명의 인력으로 출발했지만 현재 자본금 17억원, 매출액 170억원에 140명의 직원이 근무하며, 6년 연속으로 주주에게 현금배당금을 지급하는 견실한 기업으로 성장했다.

현재 BI, 데이터관리, CRM 분야의 국내 엔터프라이즈 소프트웨어 시장을 주도하고 있는 위세아이텍은 2000년 사명을 위세정보기술에서 위세아이텍으로 변경하며 초기 CRM 솔루션 시장에 진출했다.

최근 ‘빅데이터 분석과 품질은 위세아이텍으로’ 라는 기치 하에 빅데이터 융합 솔루션 벤더로 나아가고 있으며 컨퍼런스, 협회 활동을 통해 빅데이터 분석 시장을 선도하고 있는 강소기업이다. 대표 제품들을 국내외 대학에 기증해 빅데이터 교육과 연구에도 기여하고 있다.

김중현 대표는 어린 시절부터 사업가의 꿈을 키워왔다고 한다. 고등학교 때 집안이 몹시 어려웠던 적이 있었는데, 당시 교회 목사님이 추천을 해주셔서 다른 큰 교회의 장학금을 받아쓴 일이 있다고 한다.



6년 연속 현금배당금을 지급한 견실한 기업 위세아이텍

“그때 더 열심히 공부하여 꼭 훌륭한 사업가가 되어 그때의 고마움을 갚고, 어려운 이들도 도울 수 있는 사람이 되자고 마음 먹었습니다. 무엇보다 이 광대한 세계를 나의 힘으로 움직일 수 있고, 선도할 수 있는 진정한 사업가가 되고 싶었습니다. 한시도 그 꿈을 잊은 적이 없었습니다.”

대학에서 경제학과를 졸업하고 대림산업 국제금융부에서 1년을 일하다가 사업의 기회를 찾기 위해 건설 쪽으로 관심을 가져봤지만 별다른 비전을 보지 못했다고 한다. 그때 들었던 생각이 ‘기술을 배워야겠다는 것’이었다고 한다. 대림산업에서 실무자를 위한 전산교육을 받으면서 일을 하게 됐는데 처음엔 어려워도 점차 재미가 느껴졌다고 한다. 그래서 사업 아이템을 소프트웨어공학 쪽으로 선택했다.

이후 연구원으로 KAIST 시스템공학연구소 SERI(현 ETRI)에서 근무하면서 구체적인 밑그림을 그려나갔다고 한다. 딜로이트 컨설팅에 입사한 후 RDB(Relational Database)를 쓰면서 이 분야에 생산성이 높다는 판단이 들었다.

그래서 그 당시로서는 최초로 시도하는 RDB의 설계, 데이터모델링을 시작하면서 드디어 창업의 꿈을 이룬 것이다.

“지금 생각해보면 꿈과 현실 사이에서 수없이 방황하고 절망했던 시간들이었습니다. 어느 한 순간도 이상을 포기하지 않았기에 가능했던 소중한 시작이라고 믿습니다.”



IMF로 맞은 최악의 위기, 솔루션 기업으로 거듭나다

창업 후 90년대 초반 위세정보기술은 관계형 데이터베이스(RDB), 데이터모델링, 데이터웨어하우스(DW) 컨설팅을 시작으로 동남아해운 정보공학 컨설팅, 거양해운 정보전략계획 컨설팅, 삼성전자 프로세스 혁신 컨설팅, 한국수출입은행 국제금융/자금시스템 컨설팅, 중앙종합 금융 정보공학 컨설팅, 삼성전관 엔터프라이즈 모델링 컨설팅, 삼성전자 데이터웨어하우스 컨설팅 등 굵직굵직한 사업들을 수행했다. 1995년에 이르러서는 이 분야의 독보적인 기술력을 인정받아 큰 성장세를 기록했다. 큰 어려움 없이 궤도에 안착하는가 싶었다.

그런데 순식간이었다. 90년대 말 누구도 피하기 힘든 최대 위기가 닥쳐왔다. IMF였다. 금융 쪽이 주력이었는데 그 당시 3개 회사가 완전히 청산되었고, 두 은행은 피합병 되면서 계약했던 돈도 받지 못해 재무적으로 최악의 상황까지 치달았던 것. 하지만 김종현 대표는 꼼수를 쓰거나 직원에게 고통을 전가하지 않았다.

“회사를 하루빨리 정상화시키는 것이 중요했지만, 미국 경영자들이 주로 하는 GE 잭웰치의 방식처럼 인위적인 인원감축을 할 생각은 전혀 없었습니다. 우리가 하는 컨설팅이란 엄격히 말하자면 사람을 중심에 두는 것인데, 현재 잠깐의 고통에서 벗어나고자 소중한 원칙을 놓쳐서는 안 된다고 생각했기 때문입니다.”

김 대표와 임직원 모두는 서로를 북돋우며 위기를 버티어냈고, 시장의 흐름을 예의주시하면서 변신을 모색했다. 그리고 2년 여의 준비과정 끝에 1999년 솔루션 회사로 제2의 도약을 시작했다. 변신이라고 해서 일대 탈바꿈이 아니라 주력 분야는 직접 개발하고, 비주력 분야는 다른 업체와 업무제휴를 맺어 소싱하는 등 집중과 선택 전략을 잘 활용한 방식이라고 김 대표는 설명한다. 그렇게 기존의 컨설팅 업무를 연속하면서 온라인 분석처리(OLAP) 등 비즈니스 인텔리전스 제품을 개발하여 시장을 넓혀 온 것이다.

김 대표는 성공적으로 기업경영을 이끄는 방법으로 ‘타깃고객과 우선순위를 정하라’고 말한다. 그는 컨설팅에서 솔루션 회사로의 변신을 통해 소프트웨어 기업이 성장하기 위해서는 타깃과 우선순위를 정하는 것이 얼마나 중요한 것인지를 절감했다고 말한다.

“1999년에서 2000년 당시 수많은 SW 기업이 난립했던 시기가 있었습니다. 그중 지금까지 남아있는 업체는 손에 꼽을 정도입니다. 요점은 핵심 소프트웨어 구성을 어떻게 선정하는가에 달려있었습니다. 죽어가는 시장을 살리겠다고 나서는 것도 잘못된 선택으로, 열심히 할수록 더 빨리 망하는 길이었습니다. 그 시기의 경험들로 인해 소프트웨어 산업이란 단기간의 승부가 아니라 장기간의 비즈니스로 접근해야 성장할 수 있으며, 그것을 위해서는 부지런히 시장 기반을 쌓고 고객의 레퍼런스를 확보하는 장기 전략이 필요하다는 것을 깨달을 수 있었습니다.”



이어 ‘불확실성을 대비하는 포트폴리오를 구성하라’고 주문했다. 김 종현 대표는 2000년 위세아이텍으로 사명을 변경하면서 CRM 시장에 진출하는 두 번째 변신에 성공했다. 그렇지만 장기적인 전략이니만큼 어려운 점도 많았다고 밝혔다. 돈과 시간을 아낌없이 투자해서 만든 CRM 실시간 추천시스템의 경우는 매출이 거의 나지 않았고, 메타데이터의 경우도 2004년도에 이르러서야 급성장했다는 것.

김 대표는 그간의 BI, CRM, 데이터관리 역량을 바탕으로 2010년부터는 빅데이터 분석과 품질을 선도하는 빅데이터 융합 솔루션 기업으로 변신하여 도전 중이라고 했다. 현재를 불확실성의 시대라고 하지만, 기업이 기술 개발에 힘을 쏟고 도전을 거듭한다면 또 다른 기회가 온다고 했다.

마지막으로 분명한 목표와 장기계획을 수립하라고 강조했다. CEO에게 회사의 전략을 만드는 것, 즉 어떤 분야에 집중하며 나아갈지를



위세아이텍 회사 전경

정하는 것은 더없이 중요한 사명이라며 각 시기마다 우선순위를 정하는 순발력도 꼭 필요하다고 말했다.

“가장 중요한 것은 분명한 목표를 세우고, 장기적인 계획을 세우는 것이라고 생각합니다. 인간관계를 보더라도 단기적인 만남을 노린 접근은 생명력이 짧고, 결실을 거두기도 힘듭니다. 장기적으로 지속될 수 있는 만남을 추구할 때, 더욱 가치 있는 관계가 형성되듯이 기업 역시 장기적인 비전을 가지고 변화와 변신을 시도해야 합니다.”



창업! 이것만은!

- ① 분명한 목표와 장기계획을 수립하라. 이때 각 시기마다 우선순위를 정하는 일도 잊지 말자.
- ② 타깃고객과 우선순위를 정하라. 이후 시장 기반을 쌓고 고객의 레퍼런스를 확보하는 장기 전략이 필요하다.
- ③ 불확실성을 대비하는 포트폴리오를 구성하라. 기업에게 확실한 아이템을 주는 확실성의 시대는 절대로 없다는 것을 기억해라.



IT 기술혁신에 대한 정보를 준 ETRI에 감사해

김 대표는 창업을 준비하던 당시 IT 분야에 대한 정보를 얻기란 쉽지 않았는데, ETRI에서는 IT 기술혁신에 대한 정보를 많이 접할 수 있었고, 그것은 ETRI 가족이기에 가능한 일이었다며 지금도 감사함을 느낀다고 밝혔다. 또한 국내에서는 생소한 기술들이 실제 현실에 적용될 수 있는지에 대한 의구심이 있었는데, 이는 ETRI 동문들간의 대화와 토론을 통해 실현 가능성을 확인할 수 있었다며 같은 길을 걷는 동문들의 행운을 빌었다.

김 대표는 창업을 준비 중인 후배들을 위한 조언으로 IT 기술은 매우 역동적이기에 SW 제품 개발인 경우 R&D 파트에만 맡기지 않는다고 했다. 제품이 완벽하지 않더라도 실제로 적용해보고, 부족한 점, 특히 고객이 원하는 점을 신속하게 반영해서 계속 업데이트해야 한다고 주문했다.

“IT 외의 분야도 마찬가지겠지만, 사람이 중요하나 그 사람에게 전적으로 의존하지 말고 장기적으로 보라는 이야기도 들려주고 싶습니다. 다른 일 혹은 다른 곳에서 일하고 싶어 하는 사람을 굳이 붙잡을 필요는 없다고 봅니다. 한번 떠났다고 영원히 헤어지는 것도 아닙니다. 고객으로 또는 협력사, 경쟁사 직원으로 다시 만나게 될 수도 있으며, 이들 역시 내 회사를 받쳐주는 중요한 사람들입니다.”

위세아이텍은 최근 공공데이터 개방과 빅데이터 분석·활용 사업에 중점을 두고 있다. 지난해에는 공공데이터 개방관리 도구인 와이즈오픈도 출시했다. 서울시를 시작으로 국방부 프로젝트도 수행하고 있다. 김종현 위세아이텍 대표는 ETRI에서의 다양한 경험이 기업경영의 밑바탕이 됐다고 하며, 많은 후배동문들이 창업의 멋진 꿈을 이루길 바란다고 인사를 남겼다.

위세아이텍 History

- 1990년 (주)위세정보기술 설립
 - 2000년 사명을 (주)위세아이텍으로 변경
 - 2003년 딜로이트투쉬 주관 2003 Korean Technology Fast50 선정
 - 대한민국 SW 사업자 대상 특별상 수상
 - 2005년 SOFTEXPO 2005 SW 산업발전 유공포상 정보통신부 장관표창
 - 정보통신부 신소프트웨어상품 대상 수상
 - 하이테크 어워드 중소기업혁신부문 수상
 - Microsoft 솔루션 빌더 프로그램 선정
 - 지식경제부 비즈니스 인텔리전스 포럼 주관사 선정
 - 2009년 2009 SW산업발전 중소기업청장 표창
 - 2010년 SW산업진흥 국무총리 표창
 - 2012년 이노비즈협회 2012 취업하고 싶은 기업 선정
 - 2013년 전국중소기업대회 대통령 표창
-

갈고 닦은
기술력

디스플레이
장비산업 선도



about
COMPANY

AP시스템(주)

대표이사 정 기 로

- 서울대학교 제어계측공학과 공학사
- 한국전자통신연구원 선임연구원
- 현 AP시스템(주) 대표이사

주요제품

- AMOLED 제조용 장비
- 반도체 제조용 장비
- LCD 제조용 장비

정부 인증 및 지정 사항

- 중견기업 확인서
(2014.04.17, 한국산업기술진흥원)
- 기업부설연구소
(1998.02.23, 한국산업기술진흥협회)

7,000억원의 수입 대체 효과 장비산업의 큰 기둥

쉽지 않은 자체 소프트웨어 개발

‘ETRI에서 개발 경험, 기업 발전의 밑거름이 됐죠’

지난 10월 6일 산업통상자원부는 AP시스템 정기로 대표에게 ‘제5회 디스플레이의 날’ 기념식에서 산업포장을 수여했다. LCD 액정적화 장치, OLED 레이저 결정화 장비 등을 국산화해 7,000억 여 원의 수입대체 효과와 현재까지 8,600만 달러의 수출실적을 기록한 공로를 높이 산 것.

반도체 및 디스플레이 장비업체 AP시스템의 시작은 소박했다. 1994년 연구원 창업 당시 자본금 1.2억원, 직원 3명으로 시작했으나 이후 2003년 코스닥 증권시장에 상장되기까지 설 틈 없이 성장했다. 2013년 기준 매출액 2,540억원, 영업이익 160억원, 직원 357명이 근



무하는 국내 장비산업의 한축으로 우뚝 섰다.

1994년 정기로 대표가 ETRI에서 선임연구원으로 근무하던 시절은 삼성, LG, 현대 등 대기업에서 반도체 양산 체제를 갖추는 시기였다. 하지만 대부분의 장비와 소프트웨어는 모두 외국 제품을 사용하고 있었다.

“ETRI 재직 때 반도체 장비 국산화 개발과제에서 장비 제어시스템을 구축하는데 참여했던 경험을 살려 창업을 결정했습니다. 아이템은 반도체 장비 제어소프트웨어 분야였습니다. 처음엔 자체 제품이 없어 외국회사의 소프트웨어를 구입해 응용 프로그램을 개발하고 국내외 장비회사에 공급했습니다.”

1994년부터 1996년까지 연간 매출액이 3억원에서 10억원으로 성장했다. 그러면서 자체 소프트웨어 개발의 필요성을 느끼게 됐다. 외국 제품의 사용 경험을 토대로 소프트웨어 개발에 착수했다. 1996년 드디어 Windows NT기반의 장비 제어용 소프트웨어 플랫폼을 개발해 국내 장비 업체들에게 판매하기 시작했다. 이를 기초로 1997년에는 100% 자사 소프트웨어인 Easy Cluster II, III으로 발전시켰다. 호평이 이어지며 국산 장비 제어 소프트웨어에 갈증을 느끼던 장비회사들의 수요를 충족시켜 나갔다. 결과는 성공적이었다. 한때 90%의 시장 점유율을 확보할 정도로 급성장한 것. 현재도 국내외 20개 이상의 장비회사에 2,000copy 이상 판매를 진행하고 있다.

하지만 정 대표는 장비에 종속되는 장비제어 소프트웨어 사업만으

로는 성장의 한계를 느꼈다. 자체 장비사업을 통해 새로운 성장에 도전했다. 당시 반도체 디자인 룰의 축소에 따라서 기존의 열처리 장비인 Furnace를 대체하는 장비로 외국기업인 AMAT와 Mattson사의 급속 열처리 RTP(Rapid Thermal Processing)장비의 수요가 늘고 있던 시점. 이 장비를 국산화하면 수입대체 효과를 볼 수 있을 것이란 판단이 섰다. 다시 200mm RTP Prototype 장비 개발을 시작했다.

“물론 기술적으로 만만치 않은 작업이었습니다. 외국의 거대 장비 기업인 AMAT와 Mattson사의 최첨단 장비를 대체하기 위한 노력이 녹록치 않은 거란 생각도 들었죠. 하지만 ETRI에서 개발해본 경험이 자신감을 주었습니다. 관련 특허도 이전 받기로 하는 등 첫 번째 장비사업 분야로 진출하는 의미 있는 도전을 시작했습니다.”

IMF 위기, 기술을 담보로 헤쳐 나간다

순탄해 보이지만 위기가 없었던 건 아니었다. 대한민국을 휘청거리게 만든 1997년의 IMF 위기는 정기로 대표도 비켜갈 수 없었다. 국내 경기가 위축되며 도산하는 기업들이 속출하자, 대기업의 시설투자가 보류되면서 소프트웨어 사업에도 적신호가 켜진 것. 장비 개발이 본격화 되면서 인원은 증가했는데, 개발에 많은 자금이 소요되며 극심한 자금난을 겪었다. 하지만 길은 있었다.



“ETRI에서부터 갈고 닦은 기술력이 빛을 봤습니다. 2000년대 초 벤처투자가 활성화되면서 RTP장비의 사업성과 AP시스템의 기술력을 높게 평가받아 삼성벤처투자를 비롯한 10여개 투자기관으로부터 자금을 투자받으며 위기를 벗어났습니다.”

그 사이 회사는 발전을 거듭했다. 처음 대전 유성의 조그만 전세사무실에서 시작했던 사업은 청원의 100평 자가 사옥을 거쳐 군포의 아파트형 공장으로 크린룸을 갖춰 이전하며 수도권으로 진출했다. 또 당시 장비국산화를 적극 추진하던 삼성전자와의 인연은 장비사업으로 본격적으로 진출하게 되는 계기가 됐다. 첫 장비인 RTP장비의 개발을 마쳐 양산 적용했고, 동시에 LCD장비인 ODF(One Drop Filling)장비 개발에도 도전하게 된 것.

장비사업이 본격화되면서 아파트형 공장보다 큰 장소가 필요했다.



2001년 7월 동탄면 중리에 4천평 부지를 구입해 크린룸 약 300평 규모에 연면적 약 1,000평 규모의 제1공장을 준공했다.

이후에 반도체 산업의 웨이퍼 크기가 기존의 200mm에서 300mm로 전환되는 것에 발맞춰 300mm RTP 장비도 개발에 성공해, 삼성전자에 지속적으로 공급했다. 2002년 액정적하방식의 액정 주입 장비인 ODF도 성공적으로 개발해 고속성장의 발판이 마련됐다.

2003년 12월에 회사는 드디어 코스닥시장에 상장하며 안정적인 자금 확보의 발판이 마련됐다. 늘어나는 고객사의 장비 주문을 소화하고 향후 사업 확대를 위해 2004년 제1공장 옆에 약 500평 넓이의 크린룸을 가진 연면적 1,000평 규모의 제2공장을 증축했다. 이후 AP시스템은 2012년 10월에 본점을 동탄산업단지로 확장 이전, 1,700여평의 크린룸을 가진 연면적 7,000평의 대규모 공장을 보유하게 되었다. 이처럼 AP시스템은 강소기업을 넘어선 중견기업으로 자리를 굳히고 있다.

“만 20세가 되는 AP시스템은 사람의 일생으로 비유하자면 청년기라고 할 수 있습니다. 초기 10년은 반도체, 디스플레이 장비라는 시장에서 어떤 아이템으로 사업을 할 것인가의 터를 잡는 시기였습니다. 그 이후 지금까지는 그 분야에서 총력으로 매진하여 성장해왔습니다. 그러나 지금 저희 회사는 또 하나의 전환점에서 있습니다. 앞으로는 더 넓은 세계 시장으로 나아가지 않으면 언제든 도태될 수 있습니다. 새로운 성장 동력을 발굴하고 끊임없는 연구개발과 시장 확대만이 지속적인 성장을 가능케 한다는 점을 잊지 않으려 합니다.”



**자타 공인하는 우리나라 ICT기술의 요람,
ETRI 출신임에 자긍심을 느껴**

정기로 대표는 기업을 일구고 발전시키는 동력으로 우선 누구에게도 기대지 않는 자생력을 꼽았다.

“누구에게도 의지하지 않는 자생력이 필요합니다. 제 경우 창업 후에 일거리를 연구원에 의존하기보다는 처음부터 척박한 시장에 나아가 부딪히면서 자생력을 키웠습니다. 그 바탕에는 제가 가진 기술에 대한 자신감이 바탕이 되었던 것 같습니다. 창업하자마자 직원 3명이었던 회사가 삼성전자로부터 1억짜리 SW를 수주했었는데, 당시 주성엔지니어링이라는 회사의 LPCVD 클러스터장비 제어용이었습니다. 이 당시만 해도 반도체장비 제어에 관련한 국내 최고였다고 자타가 인정하고 있었습니다.”

이어 ‘지속적인 차기목표 수립’을 꼽았다. 한 분야에서 성공했다고 거기에 안주하는 것이 아니라 바로 다음 목표를 세우고 도전했기 때문에 지속적으로 사업을 성장시킬 수 있었다는 것. 처음 SW사업으로 시작해서 나름 성공했지만, 더욱 성장하기 위해 반도체장비로 확대했고 차례로 LCD, AMOLED 장비사업까지 영역을 넓히면서 지속성을 지닐 수 있었다고 말한다. 매출 역시 10억원을 넘고 100억원, 500억원, 1,000억원 등으로 계속 목표를 상향 수정하며 이를 달성하기 위해 노력했다고 밝힌다.

열정과 도전정신도 빠질 수 없다고 강조한다. 새로운 분야에 대한 열정과 실패를 두려워하지 않는 도전정신이 필요하다는 것. 사업을 하면서 생사의 기로에 서는 위기도 많이 있었지만 이순신 장군의 '생즉사 사즉생'의 각오로 임하니 어려움을 잘 극복할 수 있었다고 한다. LCD장비를 국산화 할 당시 개발비가 당시 매출액과 맞먹을 정도의 사운을 건 도전이었다. 그러다 보니 고객사에서도 자금과 기술지원으로 도와주었다는 것. 또 ELA장비를 중국에 영업하다가 고객사의 기술을 중국에 유출을 했다는 오해를 받아 검찰조사까지 받기도 했지만 의연히 대처해 무혐의 판정을 받은 기억도 잊을 수 없다고 한다.

“ETRI는 자타가 공인하는 우리나라 ICT기술의 요람이고 이곳에서 의 근무 경력은 학교, 기업체로 진출하거나 창업을 하더라도 좋은 인정을 받는 곳입니다. 또한 산업계보다 ETRI에서 선도적으로 연구했던 결과를 가지고 창업을 할 경우, 사업아이템에 대한 걱정을 할 필요가 없었고 자금, 기술이전 등 지원이 많아 성공 확률이 높았습니다. 대기업을 상대해야 하는 사업을 한다고 했을 때에도 특정 대기업 출신인 것보다는 ETRI 출신이라는 점이 기술적인 신뢰감도 주고 중립적인 위치에서 사업하기가 쉬운 점도 있었습니다.”

정기로 대표는 창업희망자들에게 실리콘밸리에서 수많은 벤처들이 신기술과 아이디어를 가지고 도전해 미국 경제를 지탱하는 한 축을 이루듯이, ETRI와 같은 우수한 연구기관에서 많은 인재들이 '기술보국'의 마인드로 연구결과를 스스로 사업화할 때, 우리나라 같이 기술에 대한



의존도가 높은 나라는 희망이 있다고 말한다.

그는 사업이 모두 성공하는 것은 아니지만, 실패사례보다는 성공사례를 보면서 용기 있게 도전할 때 큰 성공으로 돌아올 것이라고 주문한다. 우선 준비는 신중히 하되 일단 시작을 하면 필승의 전략을 수립하여 성공가능성을 높일 수 있도록 해야 한다는 조언도 잊지 않았다.

“마지막으로 기술만으로 사업이 성공하는 것은 아니므로 주변에 자금, 영업, 경영 등의 면에서도 조언과 도움을 줄 수 있는 인적 네트워크를 잘 구축하는 것도 중요합니다. ‘꿈은 이루어진다’고 했습니다. 자신이 이루고 싶은 꿈을 높이 꾸며 꾸준히 나아갈 때 어느덧 그 꿈은 이루어져 있을 것입니다. 행운을 빕니다.”



창업! 이것만은!

- ① 준비는 신중히 하되 실패사례보다는 성공사례를 보면서 용기 있게 도전하라.
- ② 지속적인 차기목표 수립을 세워라. 한 분야의 성공에 안주하지 말고 항상 다음을 준비해라.
- ③ 도전정신을 가져라. 새로운 분야에 대한 열정과 실패를 두려워하지 마라.

AP시스템 History

- 1994년 코닉시스템(주) 설립
 - 1997년 반도체장비 제어 SW 국산화 개발
 - 1999년 200mm 웨이퍼 급속열처리장비 개발
 - 2001년 대만사무소 설립
 - 2002년 중소형 LCD용 액정적하장비 개발
 - 2003년 코스닥 상장
 - 2005년 1,000만불 수출의 탑 수상(한국무역협회)
 - 2006년 대형 LCD용 액정적하장비 개발
 - 2007년 INNO-BIZ 인증
 - 2009년 상호변경(코닉시스템 → AP시스템)
 - AMOLED용 레이저 결정화 시스템 개발
 - 2010년 제45회 발명의날 특허청장상 수상
 - 한국산업기술진흥협회 주관 장영실상 수상
 - (AMOLED용 레이저 결정화 시스템)
 - 2011년 벤처 1,000억 기업 트로피 수상(중소기업청)
 - 2012년 제47회 발명의날 국무총리 표창 수상
 - 본점 이전(화성시 동탄면 중리 → 화성시 동탄면 동탄산업단지)
 - 2014년 나눔문화 확산 표창 수상(경기도지사) 산업포장 수상
-

광통신 부품 전문기업

세계의 진정한 리더로 나아간다



about
COMPANY

(주)빛과전자

대표이사 김 홍 만

- KAIST 이학박사
- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 현 (주)빛과전자 대표이사

주요제품

- FTTH용 광부품
- LTE용 광부품
- RF용 광부품

정부 인증 및 지정 사항

- INNO-BIZ 확인서
(2013.11.01, 중소기업청)
- 벤처기업확인서
(2012.05.24, 기술산업보증기금)
- 부품,소재전문기업확인서
(2010.06.11, 지식경제부)
- 코스닥등록증
(2004.02.13, 한국증권업협회)
- 기업부설연구소
(2000.01.18, 한국산업기술진흥협회)

실패를 두려워하지 않는 도전 광부품 산업의 선구자

위기 극복 바탕에는 사람!
처음에는 창업 동료들과 '벤치기업'

“ETRI를 퇴직하고 나서 창업까지 4개월의 기간이 있었는데 이 시기에는 아직 사무실도 없어서 충남대학교 교정내의 등나무 아래 벤치에 모여서 창업 동료들과 모임을 자주 가졌습니다. 향후 계획에 대하여 열심히 토론하던 시간을 많이 가졌었습니다. 우리는 벤치기업이 아니라 ‘벤치’기업이다 라고 이야기하며 한껏 웃던 기억이 지금도 곁에 맴도는 것 같습니다.”

추억은 늘 기분 좋은 설렘이다. 과거를 쓰다듬는 빛과전자의 김홍만 대표 눈빛이 가늘게 떨리는 듯 하더니 곧 다시 자세를 고쳐 잡고 다사다



난 했던 창업과정을 들려준다.

빛과전자는 광통신부품 전문기업으로 부품 중 특히 광송신, 광수신 기능을 하는 광Transceiver가 가장 대표적인 제품이다. 이중 광송신과 광수신이 광섬유 한가닥을 통하여 양방향으로 이루어지게 하는 양방향 광Transceiver는 세계적으로 가장 먼저 상용화한 강소기업으로 자리매김하고 있다.

빛과전자의 김홍만 대표는 ETRI의 광전자연구실장으로 약 16년 동안 근무하던 중 우리 경제가 IMF로 인해 어려움에 처해 있었던 1998년 10월, 동료 연구원 등 네 명의 인원으로 빛과전자를 설립했다.

1998년 연구원 창업 이후 꾸준히 성장해 현재 코스닥 증권시장에 상장되었다. 2013년 말 현재 연매출액 43,728백만원, 영업이익 1,632백만원, 당기순이익 2,083백만원을 기록했다. 세계가 인정하는 ‘광통신 부품 전문기업’, ‘작지만 세계의 진정한 리더’를 모토로 현재 140여명의 직원이 근무하고 있다.

2003년 수출중소기업인상을 수상했고, 2004년 코스닥 증권시장 매매를 개시했다. 같은 해 3,000만불 수출탑과 중소기업대상 국무총리상에 이어 2008년 유상증자, 2013년 자회사 인수(주식회사 해아림)까지 거침없이 약진 중인 자랑스러운 ETRI 동문기업이다.

순탄한 출발, 하지만 찾아 온 위기

김홍만 대표가 빛과전자를 창업하던 때는 1997년부터 시작된 외환

위기가 한창 진행되던 때였다. 당시에 이미 국내에도 광통신 관련 기술 개발이 가속화되고 있었다. 다만 광통신 장치들이 정보통신망에 활발히 도입되어 사용되고 있었음에도, 관련 주요 광부품들은 전량 수입에 의존하는 형편이었다.

“국내 광부품 산업이 미성숙한 상태가 오히려 창업에 유리하다는 생각이 들더군요. ETRI에서 오랫동안 수행한 연구의 성과를 실제 수요자들에게 제시해 반응을 보고 싶은 호기심도 창업 결심에 한몫했습니다. 무엇보다 아내에게 창업이야기를 하니깐 단번에 하고 싶은대로 하라고 동의해준 것이 큰 힘이 되었습니다.”

창업 초기에는 부러울 정도로 빠른 성장을 이룩했다고 한다. 외부기 관의 자본투자도 받고 매출도 매년 큰 폭으로 성장했다. 후에 알았지만 이 시기는 전 세계적으로 소위 ‘광통신 버블’이 심각하게 전개돼 광통신





관련 제품의 가수요가 심한 시기였다고 한다. 빛과전자의 제품을 사겠다는 주문은 빠르게 늘었지만, 원자재를 구입하려면 6개월까지 기다려야하는 즐거운 비명을 질렀다.

하지만 호시절이 지속되지만은 않았다. 2001년부터 점차 광통신버블이 사라지면서 세계적으로 많은 광통신 관련 회사들이 도산 혹은 인수 합병되기 시작한 것. 빛과전자에게 주문을 한 많은 기업들도 주문을 취소하거나 축소하는 상황이 이어졌다. 증가하는 주문을 소화하기 위해서 구매한 장납기 원자재들 때문에 외부 기관에서 투자받은 자금은 대부분 소진됐고, 도입된 장납기 원자재들은 시간이 지남에 따라 점차 악성 재고화되기 시작했다. 큰 위기였다. 다행히 2003년경부터 시작한 일본 NTT주도로 전개된 FTTH 사업에 필요한 광모듈을 Hitachi사를 통하여 양산 납품 가능하게 되면서 회사는 위기를 모면해 다시 크게 성장하는 기회를 가지게 됐다.

그러나 2005년 Hitachi사가 NTT에 공급하던 FTTH용 장비 공급의 독점권을 빼앗기면서 영업이 침체되자 빛과전자의 매출액도 급격하게 줄었다. 2005년부터 2007년까지 3년 동안 약 100억원에 이르는 누적 적자를 기록하여 창업 이후 최대의 위기를 맞은 것.

김홍만 대표의 선택은 시장과 제품의 다변화였다. 이러한 큰 위기를 만나게 된 가장 큰 이유는 Hitachi사에 매출액의 약 95%를 의존하는 구조에서 온 것임을 뼈저리게 깨달은 것이다.

그 후 시장과 제품의 다변화에 박차를 가해 현재는 FTTH용 광부품 이외에도 이동통신용 광부품과 케이블TV용 광부품으로 영역을 넓혔으며, 매출처 역시 거의 전량 일본 Hitachi사 의존에서 국내 및 미

국으로 확장했다. 특히 최근 2~3년은 국내의 이동통신용 광부품에 상당한 매출 실적을 올림으로써 매출처 다변화에도 상당한 성과를 올리고 있다. 덕분에 2008년부터 영업이익이 발생하기 시작하여 2013년에는 매출액 437억원의 실적을 달성하며 7년 연속 흑자경영을 지속하고 있다.

위기 돌파의 근간은 신뢰를 바탕으로 한 ‘인사가 만사’

김홍만 대표는 회사가 겪은 여러 번의 위기를 넘긴 데는 직원들의 큰 도움이 없었던 것이 가장 큰 힘이 됐다고 밝힌다. 창업 이래 16년 동안 매우 낮은 이직률을 기록하고 있다는 빛과전자의 성공비결에는 ‘기업과 직원의 상생’이 우선한다.

“인사(人事)가 만사(萬事)라고 합니다. 좋은 인재를 잘 뽑아서 적재 적소에 잘 배치할 줄 아는 경영자만이 성공에 다가설 수 있습니다. 경영자가 얼마나 좋은 인사정책을 갖고 직원들의 만족도를 얼마만큼 높이느냐에 따라 그 회사의 성공 가능성이 판가름 납니다. 실제 현장에서 연구, 구매, 생산, 판매 및 품질 업무를 진행하는 사람들은 경영자가 아닌 직원들이라는 점, 그들의 만족도와 비례하여 성실성과 충성도가 높아져 회사 발전과 직결된다는 점을 잊어서는 안 됩니다.”

김 대표는 주주, 거래처, 채권자, 임직원 등 기업과 관계를 맺고 있



는 여러 집단 중에서 가장 기본이 되는 첫 번째는 임직원이 기업의 인사정책에 만족해야한다고 말한다. 기업과 거래처의 관계도 상생의 관계를 가져야 오래 유지되듯, 기업과 좋은 인재의 관계 역시 함께 살아가는 상생의 관계를 이루어야 서로 긍정적인 방향으로 살아남을 수 있다는 것.

그래서 빛과전자의 모토는 ‘임직원이 다니고 싶은 회사’를 만드는 것이다. 실제 빛과전자의 이직률은 0%에 가까우며 핵심인재 유출을 방지하기 위해 일반교육·품질교육·직무교육 등 철저한 사내교육 프로그램도 운영 중이다

이를 위해선 ‘소통과 자율을 중시해야 한다’고 말한다. 직원 간 혹은 부서 간 정보교류 및 협력 관계가 우선시 되어야 한다고 믿는 김홍만 대표는 직원 간 소통이 활발히 이루어지면 소수의 인원에 의해서 지시하는 대로 움직이는 회사가 아니라, 다수가 서로의 관계에 의해서 자율적으로 움직이는 회사가 된다는 걸 믿는다.

마지막으로 ‘투명한 회사’를 만들기 위해 노력해야 한다고 말한다. 기업 활동에 있어 무엇보다 중요한 요소는 신뢰이며, 이를 쌓을 수 있는 첩경은 투명과 솔직함이라는 과정을 밟아야 한다고 말한다. 때로 순간적인 손실을 보는 한이 있더라도 지나고 보면 투명과 솔직함이란 명제는 남에게 보이기 위한 꾀모습이 아니라 자신과 회사에 대한 최선의 선택이라고 강조한다.



창업! 이것만은!

- ① 시행착오를 두려워 마라. 누구나 겪는 일이다. 가능하다면 사업 초기에 겪는 것이 좋다.
- ② 인사가 만사다. 좋은 인재를 잘 뽑아서 적재적소에 잘 배치할 수 있어야 한다.
- ③ 투명경영을 하라. 순간 손해를 보더라도 긴 시점에서 솔직함을 이길 무기는 없다.

ETRI의 위상, 기업 운영에 여러모로 도움

“빛과전자는 ETRI의 본원이 소재하고 있는 같은 대전에서 창업하고 기업 활동을 하고 있는 관계로 공동연구, 기술전수 등 ETRI와 많은 협력관계를 구축할 수 있었습니다. 이러한 과정을 통해 ETRI의 기술적 도움을 많이 받게 된 것이 가장 큰 직접적인 도움이라 할 수 있습니다. 또 광통신 관련된 업종에서 ETRI의 높은 위상은 더 이상 말이 필요 없습니다. 이로 인해 ETRI 연구원 창업이라는 프리미엄을 얻을 수 있었고, 해외 업체와 비즈니스를 할 때도 좋은 이미지를 안고 시작할 수 있습니다.”



ETRI 동문 기업인인 것이 자랑스럽다는 김홍만 대표는 친정 격인 ETRI가 있어 기업활동에 실질적인 도움은 물론 심적으로도 든든함을 느낀다고 말한다. 때문에 창업을 준비 중인 ETRI 동문 후배들에 대해서도 좋은 결과가 있기를 기원한다며 창업은 기회가 된다면 젊은 시기에 하는 것이 좋다는 조언을 남겼다.

“창업을 준비하는 후배들에게 가장 먼저 해주고 싶은 이야기는 창업 초기의 여러 가지 실패는 당연한 것이기 때문에 시행착오를 두려워하지 말라는 것입니다. 가능하면 사업 초기에 많이 겪는 것이 향후의 발전을 위한 좋은 교육이 될 겁니다. 이러한 측면에서 창업을 하려면 가급적 젊은 나이일 때 하는 것이 좋겠다는 생각입니다. 그래야 경제적으로나 시간적으로 시행착오로 인하여 생기는 손실을 극복하고 재도약하는데도 유리하다고 생각하기 때문입니다. 아픔을 두려워하지 않는 도전을 하시길 바랍니다.”

현재 빛과전자는 광통신 분야에서 끊임없는 연구개발, 개선과 혁신을 통해 우수한 품질, 경쟁력 있는 기술, 적절한 가격으로 세계시장을 선도 공략에 나서고 있다. 김홍만 대표는 가치 있는 제품과 서비스를 제공하여 고객 및 공급자의 가치창출에 기여하도록 하겠다고 하며, 공정한 신뢰를 바탕으로 전 직원이 함께 성공할 수 있도록 열과 성을 다하겠다고 밝혔다.

“개인의 자유와 다양한 가치가 인정되는, 서로에 대한 사랑과 신뢰를 바탕으로 일을 통해 즐거움과 자부심을 성취할 수 있는 회사가 되겠

습니다. 누구나 건강하고 안전한 근무환경에서 즐겁게 일하고 가족에 대한 책임까지도 다할 수 있도록 일과 삶의 균형을 고려한 세심한 배려를 하려 합니다. ETRI의 발전 및 후배 동문 분들의 도전을 즐거운 마음으로 격려하겠습니다. 모두 힘내시길 바랍니다.”

빛과전자 History

- 1998년 (주)빛과전자 설립(자본금 300백만원 / 충남대 산학연연구관)
정보통신우수신기술지정(정보통신부)
 - 2000년 본사 및 공장이전(대덕산업단지)
 - 2001년 INNO-BIZ기업 확인(중소기업청)
 - 2002년 ISO9001 인증획득(RWTUV)
중소기업 IT화 지원사업 우수표창(중소기업진흥공단)
벤처기업 확인서 발급(중소기업청)
 - 2003년 수출중소기업인상 수상(중소기업청)
2,000만불 수출탑 수상(무역의 날)
 - 2004년 코스닥 증권시장(협회중개시장)매매개시(자본금: 2,842백만원)
3,000만불 수출탑 수상(무역의 날)
중소기업대상 국무총리상(중소기업진흥공단)
 - 2005년 자회사 설립(주식회사 세영기술 / 자본금: 500백만원)
 - 2007년 자회사 설립(래트영(우한)광전기술유한공사 / 자본금: 2,848백만원)
 - 2008년 유상증자(자본금: 3,158백만원)
 - 2013년 자회사 인수(주식회사 해아림 / 자본금 250백만원)
-

고주파 회로설계기술,

Bio - electronics 산실로 거듭나



about
COMPANY

(주)텔트론

대표이사 이재진

- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 현 (주)텔트론 대표이사

주요제품

- RF 반도체
- RF센서
- 세균측정기
- 과일이체 세정기
- 동파방지 정온전선

정부 인증 및 지정 사항

- 수출유망중소기업(2011.06.)
- 벤처기업확인서(2011.11.)
- 녹색기술인증서(2011.11.)
- FDA 등록(2011.01.)
- 환경인증(2009.12.)
- 미국인증 FCC(2009.11.)
- 유럽인증 CE(2009.10.26)
- 방송통신기기형식인증(2009.02.)
- 전기안전인증(2008.12.)
- 벤처기업인증(2008.10.)
- 무선국허가(2008.09.)
- 이노비즈기업인증(2008.07.)
- ISO14001(2006.12.)
- 초기기술사업화투자기업(2006.06.)
- ISO9001(2005.12.)
- 유망중소정보통신기업(2003.01.)
- 과학기술부 K마크(2001.12.)
- 정보통신부 P마크(2001.12.)

시장 요구를 따라가는 변화의 능력 창업과 성공 지름길

창업 초기 외국 제품과 경쟁에서 뒤졌지만
끝없는 변화와 도전 열매 맺어

“저희의 제품인 잔류농약측정기는 휴대형 제품이라는 것이 특징입니다. 농작물 재배 및 유통업체를 비롯해 실험실 그리고 일반 가정에서도 손쉽게 식자재의 잔류 농약 수치를 측정할 수 있습니다. 잔류농약측정기와 초음파세정기 제품은 최근 안전한 먹거리에 대한 관심이 확산됨에 따라 친환경 농산물을 찾는 소비자들이 더욱 증가하고 있는 데 착안한 제품입니다.”

제품의 특징점을 설명하는 텔트론의 이재진 대표의 목소리가 제품 특징처럼 또렷하고 맑다. 텔트론은 지난 2000년 설립된 기업이다. RF



반도체, RF센서, 세균측정기, 과일야채 세정기, 동파방지 정온전선 등 우수한 기술력으로 다양한 제품군을 보유하고 있다. 현재 직원은 15명. 2000년에 벤처기업인증을 받은 이후 2011년 녹색기술 인증서와 수출 유망 중소기업으로 지정되기도 한 알찬 기업이다.

이재진 대표가 창업한 2000년도 당시는 많은 휴대폰 부품 제작업체에서 성공사례가 나타나기 시작할 무렵이었다. 이 대표는 ETRI에서 이러한 휴대폰의 부품 중 초고주파부품 즉 휴대전화기와 증계기 사이에 무선기능을 가능하게 하는 단말기 송수신 칩 부품에 뜻을 두고 개발을 시작했다. 이 부품은 국내에서 유일하게 제작하는 기술을 보유하고 있어 성공적일 것이라는 확신이 있었다고 한다.

“ETRI 재직 시절 휴대전화의 송수신 MMIC를 최초로 개발해 중소기업에 이전하고 이 중소기업이 당시 군소 휴대폰 제조업체에 납품하여 사용되기 시작했죠. 이러한 환경에서 통신방식이 국지적 휴대폰에서 국제적인 IMT-2000 방식이 예고되고 있던 중이라, 핵심부품인 트랜시버를 개발하고 ETC용 트랜시버를 개발해야겠다는 목적으로 창업하게 된 것입니다.”

힘들었던 창업 초기, 신규 사업으로 방향을 틀다

흔히 그렇듯 창업 초기는 그의 뜻대로 되지 않았다. 초기 5년 간 휴대폰용 초고주파 부품 개발에 전력을 기울여 여러 제품을 내놓았으나 시장점유

을 높이지 못했다. 결국 외국제품과 경쟁하여 살아남지 못하게 된 것.

“휴대폰의 기술 발달이 2년 주기로 아날로그에서 디지털 방식으로, 또 주파수의 변환으로 쉽 없이 각국에서 경쟁적으로 발전하는 시점이었습니다. 이에 따라 부품업체의 기술 또한 2년 주기로 바뀌어야 하는데, 한정적인 자본금과 소수인력을 가진 소기업에서 이를 따라 가기에 어려운 측면이 있었습니다.”

방향을 틀어야 했다. 따라서 회사는 수익성 있는 다른 제품을 찾아야 하는 시점. 보유기술인 고주파반도체 기술을 근간으로 하는 RF분야의 집적회로, 모듈을 시스템 기술로 제품화하기로 마음먹었다.

설립 후 약 10년간 R&D 중심으로 회사를 운영해 기술개발을 지속했던 바탕이 큰 도움이 됐다. 기술을 새로운 시스템 분야와의 접목을 시도해 새 제품 개발로 신규 사업을 개척해 나갔다. 노력은 외면하지 않았다. 그 결과가 바로 RF 회로기술을 적용한 도플러센서, RF 센서등, 실시간 간이세균측정기 등이다.

창업 초기 그가 어려움을 느꼈던 이유는 여러 가지가 있었다. 2년 주기로 제품을 내놓으면 시장은 또 새로운 제품을 요구하고 있는 실정이었다. 시장의 기술진전 속도를 따라가지 못해 결국은 매출로 이어지지 못하는 상황, 선순환 구조를 가져오는데 많은 어려움이 닦쳤고 시장 진입에 실패하고 말았다.

이와 더불어 칩을 제작하는 것은 제품의 소형화 경량화 및 저가격화 한다는 것을 목표로 삼았는데 다량구매에 의한 초저가격 구매를 예상하



지 못한 것. 즉 하이패스 단말기의 송수신 칩 8개를 묶어 한 개의 트랜시버로 MMIC화해 가격을 62% 이하로 맞췄으나, 타사는 여러 부품을 수백만 개 단위로 구매해 이보다 더 저렴하게 구입 사용한다는 시장 현실에 지고 말았다. 이런 다양한 경험을 겪으며 성장했기에 이재진 대표는 성공을 위해 신중한 자세를 견지할 것을 부탁한다.

시장이 원하는 제품을 내놓는 것이 지고지순한 진리

이재진 대표는 첫째, ‘시장에서 요구하는 것만 만들자’라고 이야기한다. 여기에는 그가 지난 세월 겪은 고충과 고민이 오롯이 들어있다.

“개발제품은 시장에서 요구하는 것만을 만들어야 합니다. 저 역시 가격이나 기능측면이 시장에서 기대하고 있는 범주를 벗어나면 안 된다는 원칙을 사업을 진행하며 자연스럽게 습득하게 됐습니다. 개발부터



제품까지 이러한 조건에 부합되어야 한다는 것은 기업에게 지고지순한 절대 진리입니다. 회사가 가지고 있는 기술을 시스템에 적용하여 기능을 확장한다면 가격 내릴 수 있다면 그것을 제품으로 하자는 것이 자연스러운 저희의 목표입니다.”

둘째로 성실한 직원들과 이익을 배분하라고 주문한다. 그는 회사인력은 근면하고 성실성을 가진 사람을 위주로 선발해 자연스럽게 화합하는 직장분위기를 형성하는데 우선순위를 둔다고 한다. 중요한 원칙은 이익은 최우선적으로 직원을 위하여 사용한다는 것이라고 한다. 이 대표는 매우 뛰어난 인력을 확보한다는 것은 경영자에게 행운이라며, 이러한 인력이 아직은 중소기업을 쉽게 찾지 않는다는 것도 명심하라



창업! 이것만은!

- ① 시장에서 요구하는 것만을 만들어라. 가격이나 기능 측면이 시장에서 기대하고 있는 범주를 벗어나면 안 된다.
- ② 포트폴리오를 다양하게 구성하라. 제품이 배척되면 현실에 대응하고 피해나갈 방법을 미리 준비해야한다.
- ③ ETRI 연구자의 특기인 시뮬레이션으로 여러 상황을 철저히 준비해 볼 것.



고 주문했다. 셋째로 ‘포트폴리오를 다양하게 구성하라’고 이야기 한다.

“텔트론은 초고주파 회로 설계 기술을 이용하여 B2B 제품인 RF 센서 및 모듈, B2G 제품인 ATP 측정기와 B2C 제품인 과일야채 세정기를 생산하여 판매하고 있습니다. 세계 경제의 흐름에 따라 시장의 부침이 심한 경제 여건에서 살아남기 위하여 제품의 포트폴리오를 다양하게 구성하여 가자는 전략이 핵심입니다. 어느 제품 하나가 시장에서 배척되면 그 분야 산업이 부도나는 현실에 대응하고 피해나갈 방법을 미리 준비해야 합니다.”

산전수전을 다 겪은 이재진 대표이기에 ETRI 후배들에게 들려주는 이야기도 현실적이다. 창업 후 ETRI 출신이라는 것에 너무 기대선 안 된다는 것. 우리나라 업계에서 일반적으로 평가하는 것은 ‘기술력은 있겠다’라는 정도이지 그 이상도 이하도 아니며, 기술력만으로는 성공할 수 없다는 사실을 염두에 두라고 조언한다.

“아이폰 정도에 해당하는 기술력이라면 모를까, 일반적으로 시장의 생리를 이해하고 또 자금을 동원하는 능력은 또 따로 요구되는 분야입니다. ETRI 출신은 국가와 기업을 상대로 신기술 개발을 목표로 자금을 수주해 연구·개발해 왔습니다. 하지만 창업은 현실입니다. 제품개발이 되어 하고 이것이 시장에서 팔려야 먹고사는 문제가 해결된다는 걸 잊어서 안 됩니다. 기술개발로 시장에 들어간다는 것은 매우 협소한 시장에 진입하는 것입니다. 성공확률이 낮습니다. 시장 지향적 제품으로 현

실화해야합니다. ETRI 동문임이 자랑스럽지만, 그 이력이 시장에서 크게 장점으로 작용하고 있지는 않다는 걸 명심하고 초보의 마음과 시장을 읽는 안목을 가져야하는 것이 무엇보다 중요합니다.”

**ETRI 창업자들의 성공확률 타 기관보다 높지만,
결코 방심해선 안 돼**

이 대표는 일반적으로 제품을 만들려면 내 돈을 먼저 넣고 긴 시간이 걸려야 그 돈이 다시 내게로 온다며, 사업은 시간도 걸리고 위험도 따르므로 장기 체력전에 대비해야 한다고 밝힌다. 특히 ‘내 기술은 최고 이므로 시장에 제품으로 내놓기만 하면, 매출에는 문제가 없을 거야’라는 안일한 생각에 유의하라고 주문한다.

“준비가 무엇보다도 중요합니다. 무엇을 해야 하지, 어떻게 해야 할지 모르고 ‘그냥 어떻게 되겠지’ 하고 뛰어들면 상상치 못한 고생이 입을 벌리고 있습니다. 이를 파악하려면 먼저 고생해본 선배나 전문기관을 이용하는 것이 좋습니다. ETRI 연구자의 특기인 시뮬레이션을 많이 해 보는 것이 도움이 될 겁니다.”

이 대표는 ETRI 출신의 성공률을 상장을 기준으로 했을 때 12% 정도라고 말한다. 물론 이는 실리콘밸리 5%, 대덕밸리 6%에 비하여 훨씬 높은 것이 사실이다. 또 현재 상장을 준비하고 있는 많은 후보업체가 ETRI 출신이며, 특히 대전권에서 ETRI 출신은 보통 이상으로 성장



하고 있는 것도 현실이라고 말한다. 이재진 대표는 실패율도 ETRI 출신의 실패율은 3% 이하 정도라며, 이 실패 원인의 95%가 자금동원 능력이 부족하여 생긴 것을 잊어선 안 된다고 말한다.

“냉정히 들릴지 모르지만, 현재 상황은 ‘ETRI 출신으로서 대박을 꿈꾸고 나왔는데 그런대로 근근이 고생을 하면서 기술력 하나로 버티며 여전히 대박 날 제품을 만들고 있는 중’이라고 표현할 수 있습니다. 그리고 이중 대개 3년에 2개 업체 정도가 히트를 치고 있습니다.”

물론 이재진 대표가 창업에 회의적이거나 부정적인 것은 아니다. 다만 먼저 힘든 길을 걸어왔기에 그만큼 배려 깊은 이야기를 들려주고 싶다고 말한다. 이 대표는 창업하고 나면 당사자가 느끼는 겨울바람이 시베리아 바람으로 바뀐다며, 찬바람이라면 옷만 더 끼워 입으면 되겠지만 감정적으로 느끼는 서운함과 좌절감은 누구에게서도 보상받지 못할 수 있다고 말한다. 물론 준비되어 있는 ETRI 동문들에게는 적극 창업을 권한다는 이야기도 잊지 않았다.

“매출이 늘고 시장에서 내 제품을 원할 때 시베리아 바람은 봄바람으로 바뀝니다. 아무것도 보이지 않는 구렁텅이에 빠졌을 때 좌절하지 않는 마음, 산위에 올라 희열을 같이 나눌 수 있는 마음이 준비됐다면 창업을 권합니다. 회사가 시스템적으로 스스로 움직여 생산에서부터 매출까지 원활히 일어나면 그야말로 President가 됩니다. 냉탕 온탕을 수 없이 왔다 갔다 할 수 있는 체력과 감정을 극복할 수 있다면 창업을 적

극 권유합니다. 왜냐하면 창업은 President가 되는 가장 빠른 지름길이기 때문입니다.”

틸트론 History

- 2000년 (주)틸트론 설립, 부설연구소 '통신회로연구소' 설립
- 2001년 정보통신부 IT마크 인증수여기관, 과학기술부 KT마크 인증수여기관
- 2002년 한국전자산업진흥회 우수전자부품 '개발상', INO-BIZ 기업
 'A등급', 전경련 민간경제계 공동 벤처기업등급평가 '우수기업'
- 2003년 특허청 제4회 반도체배치설계공모전 '은상'
- 2006년 ISO 9001 인증 획득, ISO 14001 인증 획득,
 수출 유망중소기업 지정
- 2007년 전기용품안전인증 발급
- 2008년 부품·소재전문기업 인정, 고효율에너지기자재 인증
- 2009년 FCC 인증획득, CE 인증획득,
 벤처산업협회 디지털 이노베이션 '우수상'
- 2011년 중소기업청 '에이티피 측정기' 성능인증서 발급, 방송통신위원회
 녹색기술인증서 발급
 보건복지부 보건신기술인증서 NeT
- 2012년 우수제품지정 '형광분광분석기' 조달청 조달물품등록,
 에너지관리공단 고효율에너지 기자재 인증
- 2013년 야채과일세정기 출시
- 2014년 수도관 동파방지 정온전선 개발 완료, 잔류농약측정기 개발진행 중

Tough times
never last,
but tough
peoples do



about
COMPANY

블루웨이브텔(주)

대표이사 하재권

- 경북대학교 공학사, 공학석사
- 충남대학교 공학박사
- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 목원대학교 객원교수
- 현 블루웨이브텔(주) 대표이사

주요제품

- Customized Antenna
- Military Antenna
- RF Circuits and Modules
- Car Electronics
- Measuring Equipment

정부 인증 및 지정 사항

- 벤처기업 지정
(2000년 12월 ~현재)
- ISO 9001/14001

안정과 변화 사이, 정직과 열정의 힘으로 강소기업 일궈내

자신의 단점을 알고 앞으로 나아갈 것
주문형 안테나 전문기업

‘Tough times never last, but tough peoples do.’(고통의 시간은 영원하지 않다. 그러나 불굴의 의지를 가진 인간은 영원하다.)

블루웨이브텔의 하재권 대표가 즐겨 쓰는 말이다. 주문형 안테나 전문기업인 블루웨이브텔은 2000년 창업이후 다양한 안테나 기술개발 경험과 높은 기술력, 성실한 고객 대응 능력을 바탕으로 성장 발전을 거듭하고 있는 중소기업이다. 새로운 무선 환경과 시스템에 최적의 안테나 기술과 제품을 제공하는 세계적 안테나 전문 강소기업으로 거듭나는 것을 목표로 삼고 있다.



하 대표는 무선 환경과 서비스 종류에 따라 다양한 무선 시스템 규격과 안테나기술이 요구된다며 전체 RF 링크 버짓에 기반한 사용자 요구 규격을 만족하는 Low Profile, Light Weight, Low Cost, High Efficiency의 고객 주문형 안테나기술 및 제품을 개발·공급하고 있다고 설명한다.

대표 제품인 ‘mm파 및 77GHz 대역 안테나’는 자동차 충돌 방지 레이더를 적용했으며 높은 성능과 균일 제작 오차 관리를 자랑한다. 또 ‘간섭제거 중계기용 고격리 안테나’는 초소형 셀 적용으로 물리적 기구 구조에 최적화 성능을 보인다. 블루웨이브텔은 2000년 회사 설립 후 2005년 위성방송 수신용 안테나를 개발했고, 2009년 ETC Service용 안테나를 생산한 후, 2014년에는 ICS 중계기용 고격리 안테나를 공급하고 있다. 이외도 무선영상 송수신용 UWB 안테나를 개발 생산 중이며, UAV/무인잠수정/무인로봇용 안테나 개발, 자동차 안전구난 E-call 단말기 개발, 차량용 영상기록장치(Black Box) KC



• 블루웨이브텔은 주문형 안테나 전문기업이다.

인증 취득, ETCS RSE 기지국용 안테나 및 RF System 개발 등을 이루어냈다.

국내 최초의 안테나기술 워크숍 간사 역할을 맡았던 경험, 창업의 동기

하재권 대표는 1995년 국내 최초의 안테나기술 워크숍을 기획하고 초대 간사 역할을 맡았다. 당시 단일 주제의 국내 워크숍에 300명이 넘는 참석자로 성황을 이뤘다고 한다. 이 워크숍은 아직도 국내 안테나 관련 엔지니어들과 석박사 과정의 학생들에게 새로운 국내외 안테나기술 및 제품을 소개하는 행사로 성장 발전해오고 있다고 한다. 하 대표는 안테나기술 워크숍 간사 활동을 통해 국내외 안테나 엔지니어와 교수님들과도 교류의 폭을 크게 넓힐 수 있었으며, 창업의 동기와 발판을 마련했다고 한다.

“이후 IMF가 오자, 많은 엔지니어들이 벤처기업을 창업하기 시작했습니다. 저 역시 안정과 변화 사이에서 고민했습니다. IT 엔지니어 교육과 양성보다는 산업체 현장에서 기술개발을 통해 사회에 기여할 수 있는 길을 선택하기 위해 블루웨이브텔을 창업하게 됐습니다.”

당시 민주주의 국가에서 가장 좋은 직업은 국회의원이며, 자본주의 국가에서 가장 멋진 직업은 벤처기업 CEO라고 하는 말이 유행했다고 하 대표는 술회한다. 그렇다 해도 창업을 선택하기까지는 나름 많은 고민을 했다고 한다. 대학시절 사회봉사 활동 단체를 만들고 2년 동안 회장



을 맡아 이끌던 경험과, 안테나기술 워크숍을 기획하고 1, 2회 간사를 맡아 조직을 이끌고 기획하는 훈련이 크게 도움이 되었던 것 같다고 한다.

힘든 창업 초기, 기술개발과 고객 신뢰로 돌파하다

창업 초기 다른 이들이 그렇듯 하재권 대표 역시 뿌리를 내리고 생존하는 일 자체가 힘들었다고 한다. 창업 후 3~4년이 지나도, 내다 팔 제품보다는 정부지원 기술개발 과제를 수행하면서 기술개발 능력으로 버티다보니, 영업을 통한 매출은 전혀 일어나지 않았고, 자본금도 거의 소진되고 말았다는 것. 비슷한 시기에 창업했던 기업들이 하나 둘 사라지는 것을 보면서, 블루오션이 아닌 레드오션의 심연 속으로 가라앉는 것이 아닐까 하는 두려움이 닥쳤다고 한다.

“ETRI와 기업 연구소에서 안테나기술 개발용역을 얻어올 수 있는 상황도 아니었습니다. 남의 떡이 크게 보인다고, 프로세서 보드 개발이라든지, 응용 소프트웨어 개발처럼 대기업이나 ETRI 연구개발 부서와 손을 잡고 용역 개발하는 기업들이 부러웠습니다. 그렇다고 주저앉을 순 없었지요.”

이미 성숙된 시장에 저렴한 제품을 제조·공급할 수 없다면, 새로운 기술과 제품을 공급하는 길 밖에 없다고 믿고 기술개발에 역점을 두었다. 다행히 ETCS(Electronic Toll Collection System)에 들어가는



창업! 이것만은!

- ① 너 자신을 알아야 한다. 개인은 물론 기업도 자신의 단점을 알아야 한다.
- ② 정부지원 과제에만 매달리기 보단, 시장에서 원하는 제품을 생산하는 일에 중점을 뒀야 한다.
- ③ 정직과 신뢰를 금과옥조로 여겨라. 장기전에서 가장 강력한 무기다.

안테나를 개발해 국내 하이패스 장치에 제품이 공급되면서 고객 주문형 안테나 업계에 이름이 알려지게 됐다. 2009년부터는 Interference Cancellation Repeater System에 들어가는 고격리 안테나 특허기술을 확보하면서 일본의 KDDI와 NTT Docomo에 수출되는 중계기 장치에 안테나가 공급되기 시작했다.

하 대표는 부품 공급 업체는 매년 원가 인하 압박을 벗어나기가 어렵고, 시간이 흐르면 다른 기업들도 충분히 개발 공급할 수 있다는 게 애로점이라고 밝힌다. 때문에 장기적인 관점에서는 당장의 이익보다는 고객의 경쟁력을 높여주며 공존하는 일이 더 중요하다고 한다. 꾸준하게 새로운 기술개발과 빠른 대응능력을 길러 효율적인 부품 개발 공급이 가능한 그들의 연구실 역할도 대행해야 한다는 것.



그간 어려운 시간을 잘 지나온 하 대표는 이익을 추구하는 것이 기업의 본질이지만, 때로는 자체 개발비를 투입하고 위험마저도 분담하면서 고객과의 신뢰를 쌓아 부품업체로서 자리를 잡아나가고 있다고 말한다.

이처럼 쉽지 않은 길을 걸었지만, 고통은 영원하지 않다는 것이 하 재권 대표의 신조다. 그는 어렵고 힘들 때마다 ‘달리고 있는데 힘들지 않다면 아마도 내리막길을 가고 있는지 모른다. 고통의 시간은 영원하지 않다. 그러나 불굴의 의지를 가진 자는 영원하다’는 말을 가슴에서 꺼내 상기한다고 한다. 그러며 신뢰와 정직, 열정을 가져야 한다고 조언한다.

“정직과 신뢰가 동반하지 않는 행동과 결과는 순간은 몰라도 결코 오래가지 않습니다. 이는 최선의 전략이자 최고의 무기입니다. 또한 열정을 가지십시오. 안이하고 어정쩡한 태도를 가진 기업은 반드시 어려움에 빠집니다. 모든 일에 열의가 넘치면 뛰어난 성과를 만들어 낼 수 있고 다른 사람의 관심을 사로잡을 수 있습니다. 힘찬 에너지는 다른 사람을 감동시키고 눈과 가슴을 열게 한다는 걸 명심해야 합니다.”

너 자신을 알라, ETRI 출신의 단점도 알아야 한다

하 대표는 창업 단계에서 정부지원을 받을 수 있는 과제 기획과 ETRI에서 수행한 기술개발 능력을 기반으로 높은 기술 경쟁력을 가질 수 있었던 것이 ETRI 출신의 장점이라고 말한다. 하지만 기업은 산업 현장의 문제점을 파악하고, 보다싼 가격에 더 나은 기능과 성능의 기술과 제품을 공급

해 고객의 가려운 부분을 헤아릴 수 있어야 기업이 성장할 수 있다고 했다.

“연구소 출신들은 자신이 하고 있던 분야에서 수년 후이나 상용화 될 앞선 기술을 기획·개발하는 일에는 익숙하지만, 정작 시장이 원하는 기술이나 산업체가 요구하는 현장 요구를 사업화로 연결하는 것에는 익숙하지 않은 면이 있습니다.”

그는 이러한 능력은 연구소의 연구기획과 기술개발 경험과는 별개의 것이라 말한다. 5년, 10년 후에 적용되는 기술개발로 1, 2년 후에도 살아남을 수 있을까를 고민해봐야 한다는 것. 개발된 기술 중 정부의 정책과 세계적 표준화에 따라 전혀 다른 방향으로 흘러가거나 몇 년 후에는 사장되어 버릴 것도 있기에 옥석을 가릴 수 있어야 한다고 조언한다.

“ETRI 출신으로서 장점은 제가 이야기 하지 않아도 잘들 아시리라 믿습니다. 단점을 아는 것이 더 중요합니다. 소크라테스도 ‘너 자신을 알라’고 했습니다. 개인을 넘어 기업도 자신을 아는 것이 생존의 첫걸음입니다. 흔히 ETRI 출신 엔지니어들은 현실 감각이 부족하고, 기술만을 고집하는 엔지니어 특성을 벗어나지 못한다는 이야기에다 귀를 기울일 수 있어야 합니다.”

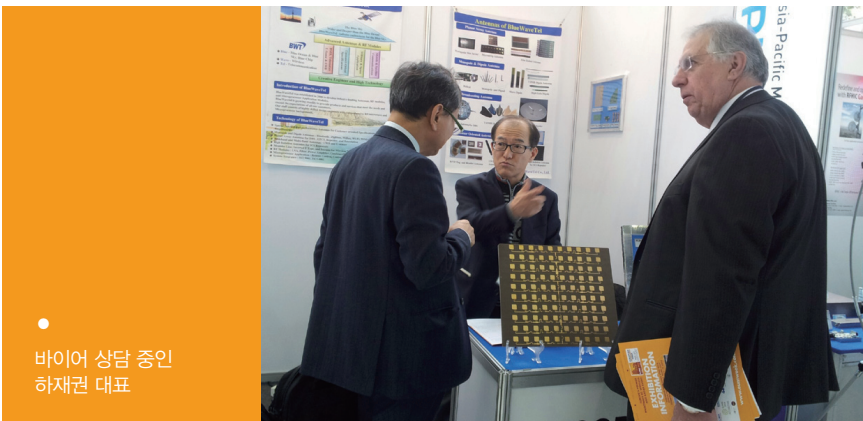
하 대표는 기업은 살아 있어야 발전 진화의 기회를 가질 수 있다며, 생존 아이템 기반을 갖는 것이 성장 동력을 얻는 일보다 더 중요하다고 말한다. 중소기업이 앞선 미래의 성장 동력만을 따라가는 것은 기반이



약한 건물과 같으며, 이것이 ETRI 출신 엔지니어들이 창업하면서 겪어야 했던 공통의 문제점이기도 했다는 이야기를 덧붙였다.

당의(糖衣)를 입히지 않은 하 대표의 지적은 쓰지만, 고른 영양을 담고 있기도 하다. 그는 ETRI에 기본적인 애정이 없다면 하지 않았을 지적이라면서, 예비창업자들을 위한 조언도 남겼다.

“ETRI 출신으로 정부 지원의 기술개발 과제만을 경쟁해 따내는 일에 익숙해지면, 팔릴 수 있는 제품 개발을 만드는 데 소홀해 질 수 있습니다. 시장이 원하는 제품에도 신경을 기울여야 합니다. 기업은 기술 개발만큼 제품 매출을 일으키고 이를 발판으로 규모의 성장도 해야 합니다. 또 내가 개발하거나 보유한 기술이 최고라는 착각에서 깨어나야 합니다. 내가 가진 기술은 돈을 주면 얼마든지 다른 사람도 개발할 수 있고 제공할 수 있다는 사실을 직시할 수 있어야 합니다.”



● 바이어 상담 중인
하재권 대표

하 대표는 '최고의 경쟁력 있는 기술과 제품은 레드 오션에서 피 튀기는 경쟁으로부터 살아남았을 때 찾을 수 있는 것'이라며, 'ETRI 출신 동문 후배들의 열정적인 시장진입을 즐거운 마음으로 응원하겠다'고 말했다.

블루웨이브텔 History

2000년 블루웨이브텔(주) 설립

벤처 기업 인증(1차)

2005년 위성방송 수신용 안테나 개발

Remote Controller, Key Pad, 전자부품 모듈 미국 수출

F-5E/F용 Blade Type Antenna 개발

2009년 ETC(Electronic Toll Collection) Service용 안테나 생산 납품

차량용 DTV 안테나/간섭제어 중계기용 고격리 안테나 개발 생산 납품

무선 내시경 캡슐용 초소형 안테나 ISO 9001 및 14001 인증 취득

2014년 ISC(Interference Cancellation Service) 중계기용 고격리 안테나 공급

무선영상 송수신용 UWB 안테나 개발/생산

UAV/무인잠수정/무인로봇용 안테나 개발

자동차 안전구난 E-call 단말기 개발(모바일 시험 인증 Pass)

차량용 영상기록장치(Black Box) KC 인증 취득

ETCS RSE 기지국용 안테나 및 RF System 개발(특허 2건 획득)

동문기업
창업의 큰 힘

위기 때마다
기술력 승부



about
COMPANY

위월드(주)

대표이사 박 찬 구

- KAIST 공학박사
- 한국전자통신연구원 연구원
- 현 위월드(주) 대표이사

주요제품

- 차량 및 선박용 위성방송 수신 및 통신 안테나 제품군
- 군용 위성통신 안테나

정부 인증 및 지정 사항

- 첨단기술기업 지정(2013.07)
- 벤처기업확인서(2011.12)
- 품질경영시스템 인증(2011.06)
- 환경경영시스템인증(2011.06)
- P스타기업인증(2011.04)
- 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 확인(2011.12)
- 품목별 원산지인증수출자 인증(2011.05)
- 특허스타기업인증(2007.02)

사업은 단기 승부 아냐 장기적으로, 비즈니스 마인드 준비해야

전재산 1억원 창업 자산, 4개월만에 700만원으로
목표는 '살아남는 것'이었다

“너무 기술적인 부분에 있어서만 긍정적으로 판단하고 나오면 힘들어집니다. 비즈니스적인 부분도 준비를 해야 합니다. 또 사업은 단기간에 벌어지는 일이 아닙니다. 장기적으로 볼 수 있는 마음가짐을 가져야 합니다.”

후배 동문을 위한 이야기를 들려주는 위월드 박찬구 대표의 표정이 사뭇 진지하다. 위월드는 순수 국내기술을 바탕으로 위성안테나 시장을 열어가고 있는 기업으로, 무선 인터넷 관련 안테나 및 통신기기 개발 전문 벤처기업이다. 주 사업 분야는 이동체 탑재 위성 추적 안테나, 자동



설치형 위성 안테나, 양방향 위성 인터넷 안테나, 스마트 안테나 등이
다. 2000년 자본금 1억원, 3명의 인력으로 창업했고, 2012년 기준 매
출액 105억원, 직원 51명의 기업으로 성장했다.

박찬구 대표는 우리나라 최초 인공위성인 ‘우리별’ 발사의 주역인
최순달 교수 밑에서 무선 안테나를 전공했다. 당시로서는 생소한 분야
였던 무선 안테나를 선택한 이유는 남이 쉽게 접근하지 않는 창의적인
분야라 관심이 쏠렸다고 한다. 자연스럽게 인공위성에도 호기심이 생
겼다.

ETRI 근무 중 2000년 과감하게 창업에 도전했다. 그간 모아둔 전
재산 1억 원을 회사 설립에 모두 쏟아 부었다. 하지만 통장 잔고는 창업
후 4개월 만에 700만원으로 줄어들었다. 마음을 독하게 먹었다. 목표는
‘살아남는 것’으로 수정했다.

“호랑이한테 물려가도 정신만 차리면 된다는 생각으로 버텼습니다.
안테나를 만들 수 있는 업체에 기술을 팔았습니다. 로열티를 받기로 했
지만, 관련 회사가 부도가 나 결국 한 푼도 받지 못했습니다. 첫 위기
였죠. 그 즈음 국내 위성방송 서비스 업체 스카이라이프로부터 제품을
팔 수 있는 인증을 받게 됐습니다. 쓰러져가던 회사는 불과 두 달 만에
1,000대의 안테나를 팔면서 기사회생의 발판을 마련했습니다. 때마침
기술보증기금로부터 6억원의 보증금도 받게 돼 숨통이 트였습니다.”

창업 후 이어지는 위기, 기술력으로 돌파해내다

이때다 싶어 미국 시장 진출을 결심했다. 드넓은 해외 시장에 도전하는 것이 낫겠다 싶은 생각이었다. 미국 유명 안테나 회사인 모토셋과 첫 비밀유지협약을 맺었다. 당시 만들어놓은 제품은 없었지만, 위월드의 기술력을 믿어줘서 전격적으로 계약이 이뤄졌다. 첫 제품인 차량용 안테나는 계약 체결 후 1년 반만에 세상에 나왔고, 당시 만들어진 샘플 50개는 미국 유명 레저용 차량(RV)쇼에서 세간의 눈길을 끌며 빅히트를 쳤다. 바이어들의 폭발적인 반응에 선계약만 3,000개가 쏟아졌다. 하지만 제품을 생산하기 위한 자금이 크게 부족했다. 설상가상으로 모토셋이 위월드에 전해주라고 한 생산 자금을 한국의 브로커가 중간에서 가로채 사라졌다. 끝내 제품 생산은 이뤄지지 못했다.

해결 기미가 보이지 않던 수출 판로는 유럽에서 살아났다. 위월드 기술력을 지켜본 미국 모니터 전문회사인 카모스가 유럽형 안테나를 팔겠다며 제품 개발을 요청했다. 결과는 대성공이었다. 그 해 미국과 유럽에서만 18억원의 매출을 올렸고, 그 이듬해도 유럽에서 20억원 어치의 제품을 판매하는 성과를 거뒀다. 하지만 다시 위기가 찾아왔다.

“위월드가 자체 힘으로 진출한 터키 시장에 카모스가 재고 제품을 싼 값에 팔면서 시장이 엉망이 돼 버렸습니다. 이후 3년간 길고 긴 슬럼프에 빠졌습니다. 그렇지만 마냥 주저앉아 있을 수만은 없었습니다.”



박 대표는 다시 정면 승부수를 띄웠다. 영업력과 마케팅을 강화하고, 철저하게 고객이 원하는 제품을 만들어내는데 집중했다. 자신도 영업 전선에 뛰어들었다. 그 사이 터키 시장이 크게 성장했다. 관광산업이 발전한 터키에서 주된 교통수단인 버스 시장이 활성화되면서 제품 영향력도 커져 갔다.

회사 전체 매출액의 30%를 차지할 만큼 터키 시장은 이제 안정 궤도에 올랐다. 유럽과 미국 시장도 점차 안정화됐다. 세계 25개국으로 제품이 팔려나갔다. 차량용 이동 위성통신 안테나는 지금껏 세계 1위를 놓쳐본 적이 없다. 유로존의 경제 위기로 시장 상황이 좋지 않지만, 이 회사만큼은 예외다. 제품에 대한 신뢰도가 높아 매출이 줄어들지 않는다. 이제는 위월드 제품과 기술력에 전 세계가 주목하고 있다.



● 위월드는 철저하게 고객이 원하는 제품에 집중했다.

자신에게 인정받은 후,
하고 싶은 일과 해야 할 일을 확실히 구분하자

박찬구 대표는 성공의 비결을 묻자 ‘저는 아직 성공했다는 말을 할 수 있는 입장이 아니라고 본다’며 그것은 ‘제가 이 세상 사람이 아닐 때 남이 지어주는 별명과도 같은 것’이라고 생각한다’며 이야기를 이어나갔다.

첫째 ‘내 자신에게 인정받으라’고 말한다. 이걸 그의 좌우명이기도 하다. 인생도 길고 사업도 먼 길을 나서야 하기 때문에 수많은 어려운 일이 있을 때마다 자기 자신에게 가장 좋은 격려와 충고를 해줄 수 있는 이는 자기 자신이라고 본다고 밝혔다.

“때로는 비난도 받고 실패도 하지만 살아 있는 한 다시 새로운 세계와 부딪히고 만나러 나가는 제 모습이 가장 마음에 듭니다. 그 과정을 비난할 사람은 없다고 봅니다.”





두 번째로 '하고 싶은 일과 해야 할 일'을 구분하라고 조언했다. 세상에는 하고 싶은 일과 해야 할 일이 있는데 이 두 가지를 잘 구분해서 실행에 옮겨야 한다는 것. 그는 사업은 취미가 아니라며 '남들은 제가 안테나를 좋아해서 그것만 하느냐고 했지만, 그 당시 해야만 할 일이 그것밖에 없었고 살기 위해서 했다고 말한다. 물론 그 노력과 시간이 이제는 그것이 하고 싶은 일로 자신을 바꾸어 놓았다고 말한다.

세 번째로 고객과 끊임없는 교감을 꼽았다. 기업에서 목표를 어떻게 잡는가는 모든 승패를 좌우한다며, 추상적인 목표보다 고객과 교감하면서 미리 예측하고 준비하면 미래에 대한 리스크를 줄일 수 있다는 것.

“마지막으로 경쟁만이 능사는 아닙니다. 꼭 필요한 경쟁은 피할 수 없지만 자신의 뚜렷한 강점을 먼저 만든 다음 서로의 약점을 줄일 수 있도록 기업 간 상생하는 방법을 모색하라고 말하고 싶습니다. 시장 상황은 누구도 모르며 영원한 것도 없습니다.”

ETRI 동문기업이라는 사실만으로

사업에 큰 도움

박 대표는 ETRI가 우리나라 최고의 IT 분야 연구원이고 외국이나 외부에 많이 알려져 있어 다양한 도움이 된다고 말한다. ETRI의 동문기업으로서의 이미지로 인해 기술력에 대해서는 별로 의심받지 않았다는 점에서 사업적으로 긍정적인 부분이 많았다는 것.



창업! 이것만은!

- ① 기술적인 면은 기본, 비즈니스적인 마인드를 길러라.
- ② 도전 정신과 끈기와 긍정적인 사고방식 위에 외부와의 교신 능력을 쌓아라.
- ③ 사업은 취미가 아니다. 하고 싶은 일과 해야 할 일을 뚜렷이 구분하자.

최근에는 ETRI로부터 위성방송 관련 특허를 무상으로 받게 되어 새로운 사업영역 확장에도 큰 도움이 되고 있다고 한다. 박대표는 ETRI 동문들이 다양한 분야에서 창업했기 때문에 그들을 통해 여러 정보를 얻고 노하우를 나누는 것도 ETRI 동문기업들만이 가질 수 있는 장점이라고 말한다. 그 자체가 큰 백그라운드가 된다는 것. 그는 후배 동문인들에게 창업을 하기 위해서는 장기적인 안목으로 길게 보는 것이 필요하다는 조언을 남겼다.

“카드게임에서 실력 있는 사람은 자기 패를 먼저보지 않는다고 합니다. 사업도 어찌 보면 불확실성 하에서 어떤 선택이든 해야 한다는 것과 상대가 있다는 점에서는 같다고 봅니다. 물론 사업은 카드게임과 달라서 새로운 부가 가치를 창조해야 한다는 것이지요. 너무 내 안에만 머무



르지 말고 다른 사람의 생각도 듣고, 시장도 예측해 보고, 열심히 외부와의 교신을 시도한다면 시장은 열린다고 봅니다. 물론 도전 정신과 끈기와 긍정적인 사고방식은 기본으로 가져가야 합니다.”

박찬구 대표는 나눔과 배려에도 관심이 많다. 아프리카 우간다 어린이들을 후원한 지도 꽤 됐다. 언제부터인가 회사 사내 매점 운영에서 나오는 수익금은 모두 아프리카 어린이를 돕는데 보탠다. 이제는 그와 친분이 두터운 다른 회사 CEO들도 그와 뜻을 같이 한다.

“이제는 기업인으로서 가치관을 논의할 때가 됐다고 봅니다. 현 상황에서 자신의 잠재력을 유지하면서 긍정적으로 살아가는 것이 중요합니다. 무엇보다 사회를 내다보고, 능동적인 사람으로 거듭나는데 창업은 상당히 매력적입니다. 매사에 긍정적인 생각과 감사하는 마음이 있다면 무엇이든 해 낼 수 있습니다.”

위월드는 위성 안테나 부문(차량·해양용)에서 원천 기술력을 보유, 세계적으로 독보적인 위치를 유지하고 있다. 새로운 시장 요구를 반영한 응용 제품을 단기간에 개발할 수 있는 전공정 기술 능력(센서활용, 모터제어 기술, 안테나 설계 기술 등)을 보유하고 있다. 순수 국내 기술로 개발한 세계 최소형 위성 추적 안테나는 성능을 인정받아 중국과 동남아시아·유럽·미국·남미 등에 수출되고 있다.

박찬구 대표는 ‘벤처기업에 있어 중요한 것은 매출이 아니라 얼마나 견고하게 자기 영역을 주도할 수 있는 지가 관건’이라며 ‘고객만족을 최

우선 과제로 삼아 세계 최고 수준의 경쟁력 있는 벤처기업으로 성장시켜 나갈 계획'이라고 말했다.

위월드 History

- 2000년 위월드(주) 법인설립(대표이사 박찬구)
 - 2001년 1축 차량용 위성추적 안테나 독점 공급계약 체결, 판매개시
 - 2002년 중국시장 진출
 - 2003년 미국시장 진출
 - 2004년 터키 진출, 유럽시장 계약 체결,
베트남 시장 진출
 - 2005년 백만불 수출의 탑 수상
 - 2006년 수출유망 중소기업 선정(중소기업청)
 - 2007년 특허 스타기업 선정(대전광역시)
 - 2008년 뉴질랜드, 태국 계약 체결
 - 2011년 IP 스타 기업 선정
대전광역시청 주관 “우리지역 일하기 좋은 기업” 선정
제 6회 글로벌 IT CEO상 수상(지식경제부)
 - 2012년 싱가포르 16억원 수주 체결
오백만불 수출의 탑 수상, 대전 시장상 수상
-

기술보다는

시장 분석이
더 중요



about
COMPANY

(주)넷앤티비

대표이사 박재홍

- 서울대학교 전자공학 박사
- 한국전자통신연구원 부장
- U1미디어 공동대표
- 한국방송공학회장
- 현 (주)넷앤티비 대표이사

주요제품

- 디지털 콘텐츠 저작도구 및 플랫폼
- 디지털 방송 솔루션

정부 인증 및 지시 사항

- 2013 코리아 모바일 페스티벌 솔루션부문 대상 수상
- 미래창조과학부 장관상(2013년 6월)
- 이노비즈기업(2007년 10월)
- 벤처기업(2003년 4월)
- 대한민국 산업포장(2003년 4월)

기술로 세상을 바꿀 넷앤티비의 꿈은 현재 진행 중

막힌 길에서 새 출구를 만드는 도전과 변화,
그것이 ETRI 정신

“ETRI 동문들이라면 어떤 경우라도 기술은 걱정 안합니다. 그만큼 능력들이 있는 분들이기 때문입니다. 그보다는 본인이 뛰어날 시장에 대한 분석이 중요합니다. 제가 실감한 부분입니다. 이 점을 간과해선 안 됩니다.”

후배들을 향한 박재홍 대표의 조언에는 ETRI에 대한 강한 자부심과 시장에 대한 냉철한 분석이 함께 담겨 있었다. 솔루션 전문기업인 넷앤티비는 차별화된 비주얼 기능을 자랑하는 스튜디오포유엑스(Studio4UX)로 잘 알려져 있다.



Studio4UX는 기존 오프라인 기반 디지털 매거진 솔루션에 비해 한 차원 높은 OpenGL ES2.0 그래픽 표준 기술을 자랑한다. 비주얼하고 역동적인 표현과 고품질 · 고성능의 디지털 콘텐츠를 제공하는 모바일 전용 저작도구다. 특히 한번의 저작만으로 PC, iOS, Android 등의 크로스플랫폼을 지원하는 저비용 · 고효율 작업 환경을 제공함으로써 디지털 콘텐츠 시장의 새로운 트렌드를 선도하는 강력한 차세대 솔루션으로 평가받고 있다.

이런 넷앤티비를 이끄는 박재홍 대표는 ETRI에서 16년간 근무한 자랑스러운 동문이다. 퇴임 전 방송시스템 연구부장까지 역임한 그는 ‘내가 생각하는 기술로 세상을 바꾸고 싶어 창업을 시작하게 됐다’고 밝힌다. 제대로 기업을 운영해, 거기서 창출된 부가가치로 미래와 세상에 기여하고 싶다는 그의 꿈은 지금도 진행 중이다.

세상에 부딪힌 꿈, 좌절대신 변화 모색 그 근간에 사람이 있었다

2000년 창업해 MPEG-4 기술을 기반으로 새로운 인터넷 방송, 모바일 방송 등의 시스템을 개발했지만, 세상은 그리 호락호락하지 않았다. 창업 이듬해인 2001년부터 전반적으로 국내기업들의 경영악화가 심해지며 벤처 투자가 전무한 상황이 될 정도로 환경이 악화됐던 것. 그 와중에도 DMB의 개념을 제안하고 표준화를 주도하며 기술개발을 시작했다. 당시 가장 큰 힘이 되었던 것은 무엇보다 지인들의 엔젤 투자였다고 박 대표는 술회했다.

모든 노력을 동원해 2007년 KT와 파일럿 서비스를 시작했지만, 2008년 최종적으로 KT가 협력추진을 포기했다. 결국 단방향 기능만으로 단말을 보급하기 어려운 T-DMB BiFS 서비스는 추진동력을 잃게 된 것. 그럼에도 중국, 유럽, 아프리카 등으로 해외진출을 추진하고 이들 지역에서 부분적 매출도 발생했다. 하지만 경영 결정권자로서 최후의 판단을 내려야했다. 국내 서비스 없이는 더 이상 추진이 불가능하다고 결정한 것.

이처럼 기술만 있으면 될 것 같았지만 그를 둘러싼 환경과의 하모니가 뜻과 같지 않았다. 방송법 등 이해당사자간 각종 법규와 규제가 발목을 잡은 것이다. 회사 대신 국회로 석 달 이상 출근하는 등 노심초사했으나 현실의 진입장벽에 가로막혀 버린 것이다.

“후회를 왜 안 해 봤겠습니까? 런칭까지 했는데 서비스가 불발됐으니... 직원들을 절반 이상 내보내야 했죠. 모든 걸 다 해결할 수 있으리란 자신감이 무너지는 순간이었죠.”

하지만 그는 주저앉아 있지만은 않았다. 스스로 방향과 포트폴리오를 바꾼 것. 마침 세상의 트렌드도 스마트 모바일 환경으로 넘어가고 있었다. 그간의 리치미디어 저작기술 능력을 바탕으로 모바일 환경의 앱북 저작도구 Studio4UX를 개발해 2011년 초 ‘앱북 매거진 솔루션’으로 출시한 것.

그 후 지속적인 보강을 통해 3D 기능, Java Script 기능, 스마트 러닝 기능, 애니메이션 기능 등을 추가했다. 현재 삼성 스마트폰 매뉴얼,



전자 카탈로그 · 브로슈어, 사내교육 등에 폭 넓게 사용되고 있고, 지난 4월에는 MBC 표준 애플리케이션으로 채택돼 그 기술력을 인정받았다.

**어떤 경우에도 사람이 먼저다.
믿음과 신뢰로 직원을 대하라**

박재홍 대표는 이러한 변화를 가능하게 한 건 믿고 따라준 직원들의 노력 덕분이라고 공을 돌린다.

“어려운 상황에 닥쳐보니 가장 중요한 건 사람이더군요. 신뢰하고 신뢰 받을 수 있는 사람들이죠. 곁을 지켜준 직원들 덕에 가장 어렵고 힘든 시간을 견뎌냈습니다. 그들이 가장 중요한 자산입니다.”

그가 생각하는 성공을 위한 제언은 크게 세 가지다. 우선 ‘함께 가는 것이 성공의 지름길이다’라고 말한다. 박 대표는 사업이건 연구이건 최종 목표는 ‘내가 사회로부터 받은 것을 더 크게 이루어 돌려주는



것'이어야 한다고 말한다. 또한 '혼자 이루는 것이 아니라, 수 없이 많은 선후배, 동료들의 도움이 뒤따라야 한다'며 '혼자만이 아니라 함께 가는 것이 결국 성공에 이르는 보다 확실하고 빠른 지름길'이라고 강조한다. 그래서 그는 항상 '사람이 먼저다!'라는 구호를 마음에 담고 일한다고 밝혔다.

“무슨 일이든 사람이 이루는 것이고, 사람을 위한 것이어야 합니다. 항상 사람이 먼저입니다. 대기업도 인적자원을 중요시 하지만, 때로는 쓰고 버려지는 부품처럼 여기기도 합니다. 하지만 우리 같은 중소기업에게는 한 명, 한 명이 모두 소중한 기동입니다. 믿고 아끼면 결국 그 만큼 기대에 부응합니다. 반면 한 두 명에게 잃어버린 신뢰나 동료 간 반목은 조직 전체를 위협에 빠뜨릴 수도 있습니다. 회사의 기초도 사랑이고 믿음이어야 한다는 걸 항상 잊어선 안 됩니다.”

The screenshot shows the TOMO KIDS online store interface. At the top, there are navigation buttons for 'STORE' and 'MY BOOKS'. Below the navigation is a main banner with promotional text: '아이들의 꿈 날아가라 감동명작 시리즈 8종' (Children's dream flying away, 8 types of moving masterpiece series) and '클릭비 들린그림찾기, 색칠놀이 무료!' (Click-bi, picture search, coloring free!). Below the banner is a grid of book covers under the '동화' (Fairy Tale) category. The books shown are: '중부농부' (2.99), '호녀심청' (2.99), '공정이사부즈패키지' (15.99), '고대해녀와 물갈퀴' (FREE), '실뱃다' (2.99), and '동이반딧' (2.99). A quote is overlaid on the right side of the screenshot: '가장 중요한 건 사람이 더군요' (The most important thing is that there are more people).



박 대표는 이런 신뢰와 믿음을 통해 조직을 다지고, '세계시장을 보라!'고 권고한다. 능력이 허락하는 한 큰 시장을 바라봐야 한다는 것. 그는 기술에는 시장의 장벽이 없어졌으며 그만큼 방어할 수 있는 작은 시장도 없고, 진출하지 못할 큰 시장도 없다고 말한다. 특히 SW의 경우는 세계시장을 보지 않으면 작은 성공도 순식간에 증발하고 만다며 항상 큰 시장을 염두에 둘 것을 주문했다.

기술보다는 시장을 읽는 눈을 키워야 창업에 성공할 수 있다

현재 ETRI 동문 선배들은 사회 곳곳에서 후배들을 위한 돌다리를 놓고 있다. 예쁜 건 물론 안전하고 튼튼하기까지 하다. 후배들을 위해 들려주는 그의 이야기엔 염려와 격려가 함께 한다.

박재홍 대표는 ETRI 출신이라는 것은 사회생활에서 연대나 교류 이상의 끈끈한 의미라고 말한다. 여러 동문간의 관계는 단순한 정보교환을 넘어 업무 협력까지 이뤄지고 있어 기업을 운영하는 입장에서 든든한 자산이라는 것. 또 함께 일하던 동료들의 기술은 사심 없이 공유되기에 어떤 경우에도 기술적 어려움은 없을 것이라고 장담한다.

그래서 그는 보다 많은 동문들이 창업하기를 즐거운 마음으로 기대한다고 전했다. 다만 창업 이전 막연히 내부에서 생각하는 것보다 몇 배 많은 것을 준비하고 도전해야 한다고 조언 한다. 그리고 그 준비의 구체적 대상은 시장과 영업과 자금이라는 현실적 진단도 잊지 않았다.

“무엇보다 흔한 착각이 자신의 기술이 세상에 유일하고, 제품을 완성하면 누구나 찾게 될 것이라는 기대입니다. 그렇지 않습니다. 똑같은 않아도 최소한 비슷한 기술과 그것을 이미 운영하는 이들이 있습니다. 과연 그 사이에서 어떻게 살아남을 것인지 뜨거운 열정만큼 차가운 이성으로 준비해야 합니다. 특히 영업 분야에 대해 절실한 준비가 필요합니다.”

박재홍 대표는 창업자들이 흔히 빠지기 쉬운 자만에 대해 따뜻한 일침을 가했다. 물론 이를 극복하기 위한 너그러운 방안도 함께 제시했다.

이를 위해 박 대표는 창업을 꿈꾸는 후배들은 사업에 도전한 많은 동문 선배들의 이야기에 귀를 기울일 것을 권한다. 특히 ETRI 동문들은 언제라도 창업을 희망하는 후배들에게 경험과 노하우를 들려줄 준비가 되어있으며, 성공 스토리는 물론 실패의 아픈 경험도 깊게 새기기를 당부했다.

넷앤티비는 현재 제 2의 도약을 준비하고 있다. 지난 9월 일산 킨텍스에서 열린 ‘글로벌 모바일 비전(GMV) 2014’에 참가해 업그레이드 버전의 'Studio4UX2.0'을 선보여 세간의 주목을 받았다. 손쉽게 모바일 스마트 러닝 콘텐츠를 제작할 수 있는 건 물론, 애니메이션 저작 기능이 강화된 첨단 버전이다.

이와 함께 국내 시장에 안주하지 않고, 글로벌 마켓을 공략하고 있다. 몽고, 일본, 중국 등의 현지 업체와 협력 관계를 맺으며 우수한 기술력을 전파중이다. 현재 아시아 지역에서 넷앤티비의 기술은 멀티미디어 잡지, 어린이용 동화·교육 콘텐츠에 널리 쓰이고 있다.



창업! 이것만은!

- ① 사업에 있어 가장 중요한 부분은 첫째 시장이며, 둘째 영업이고, 셋째 자금이라고 생각해야 한다.
- ② 창업 이전에 막연히 생각하던 것보다 몇 배 더 많은 것을 준비하고 도전해야 한다.
- ③ 창업시에 '벤처기업'으로서 Exit할 것인지, 좋은 중소기업으로 통련할 것인지 목표를 명확히 하는 것이 좋다.

약간의 굴곡이 있긴 했지만, 이처럼 강소기업으로 단단히 거듭나 뿌리 내릴 수 있던 기본 바탕은 ETRI 출신이라는 자긍심과 그곳에서 연마한 기술적 노하우였다고 박재홍 대표는 밝힌다.

“ETRI 출신에게 기술은 더 이상 문제가 아니라고 생각합니다. 이제는 기술교류 뿐 생산과 판매에 있어서도 서로 간 소통해야 한다고 생각합니다. 함께 파이를 키우며 협력하면 시장을 견인할 수 있습니다. 그것이 바로 ETRI 동문들이 열어가야 할 미래라고 봅니다.”

넷앤티비 History

2000년 (주)넷앤티비 설립

2000년~2005년 MPEG-4 BiFS Rich Media 솔루션 개발

TDMB 양방향 방송 솔루션 개발

2006년~2007년 MPEG-4 BiFS 솔루션 상용화

위성 DMB 양방향 방송 솔루션 공급

TDMB 5개사 양방향 솔루션 공급

TDMB 양방향 방송 포털 운영사 선정

2008년~2009년 MPEG-4 LAsER 솔루션 상용화

2013년 Studio4UX 교육분야 확대 개발

MBC 애플북 저작도구 표준 채택 및 공급

2013 코리아 모바일 페스티벌 - 솔루션 부문 대상 수상

KT 이노에듀, CJ 시스템, 삼성 CSA 기업교육 솔루션 공급

2010년~2012년 Studio4UX 개발 및 보급

일본, 몽골 라이선스 판매

LG U+ 솔루션 납품 및 운영

CJ 헬로비전, 11번가 카탈로그 등 솔루션 공급

2014년 Studio4UX 교육 및 멀티미디어 기능 확대 개발

삼성리닝 솔루션 공급

멀티미디어 저작 기능 대폭 개선 및 세계적으로 보급 및 보편화 개시

IT 융합을 목표

Wireless

Communication

전문기업



about
COMPANY

(주)유비테크

대표이사 한 기 천

- 공운대학교 대학원
- 한국전자통신연구원 선임연구원
- (주)시스온칩 공동창업
- 현 (주)유비테크 대표이사

주요제품

- Wireless Mobile Router(LTE)
- TV Sound 스마트폰 청취 시스템

정부 인증 및 지정 사항

- 벤처기업
- 정보통신연구개발사업 표창
(2006. 12 정보통신연구진흥원)

ETRI 동문, 이루려는 도전정신 강해 사업가 자질도 있어야

ETRI가 전해준 도전정신, 고난의 순간을 이겨내는 원동력이었죠.
통신 및 보안 솔루션의 새 길 열어

“창업 후 후회를 안 해봤다면 거짓말이죠. 회사를 운영하면 직장 다닐 때보다 감정기복이 심해지는 것 같습니다. 잘 될 때는 금방 모든 일이 잘 될 것 같지만 한데, 납품에 문제가 생긴다든지 하는 식으로 애로점이 발생하면 금세 힘들어 집니다. 편안히 먹고 살 걸 하는 생각이 문득문득 들기도 했었죠.”

유비테크의 한기천 대표는 솔직했다. CEO로서 갖는 여러 고뇌들이 순간순간 적지 않은 스트레스로 몰려왔었다고 털어놓는다. 물론 그럼에도 불구하고 창업은 해볼만하다고 이야기 한다. 특히 ETRI 출신으로서



갖는 열정과 순수성은 사회생활에도 도움이 된다고 말한다.

“삼성전자와 함께 일을 한 적이 있는데, 흔히 그 경우 어디 대학 출신이거나 갖가지 연고나 관계가 있는 경우가 많습니다. 하지만 아무런 연고도 없는 우리를 순수하게 받아주더군요. ETRI 출신이어서 받을 수 있는 대접이었다고 생각합니다.”

유비테크는 무선 통신 및 보안 Solution을 제공하는 회사다. 특히 재난망과 관련한 모바일 라우터, TV 소리를 다수의 사람들이 스마트폰에서 동시에 들을 수 있는 제품 등 기술로 삶을 윤택하게 만드는 일에 매진하고 있다.

특히 차량용 LTE VPN 라우터를 이용해 응급차량의 환자 상태나 사고 현장 영상 실시간 관제 등 재난망 원격 관제 시스템을 구성할 수 있



● 살 사람이 있는 제품을 강조하는 한기천 대표(앞줄 가운데)

다. 이미 지난 인천 아시안게임 성화 봉송 차량 실시간 영상 관제를 맡아 그 기술력을 인정 받은 바 있다. TV Audio 스마트폰 청취 시스템으로는 TV 시청 시 주변 잡음으로 음성을 못 듣는 문제를 원천적으로 해결할 수 있다. 역 대합실이나 버스, 병실, 동시통역 방송 등에 쓰일 수 있다.

중소기업 CEO의 여러 난관, 어려움을 이기는 내성이 되다

한기천 대표가 ETRI에서 근무한 건 10년 정도다. 모두가 연구개발에 매진하던 분위기였다고 한 대표는 회고한다. 논문이나 특허 보다는 연구와 개발에 올인했고, '창업했다고 생각하고 일을 하자'는 빛나던 열정은 곧 활발한 창업 분위기로 이어지기도 했단다. 당시 한실에서 의욕적으로 일하던 연구원 중 네 팀이나 창업을 하기도 했단다.





창업 후 순탄하게 일도 늘고 직원들도 증가했다. 그러던 중 휴대폰을 개발하는 대기업 외주의 기회가 찾아왔다. 대기업과의 거래에 대해 찬반이 갈리면서 혼자 별도로 나와 재창업을 하게 됐다. 기술적으로나 사업적으로나 어려움이 밀려왔다. 중소기업을 경영한다는 것이 항상 경제적인 어려움 속에 살게 된다는 것도 깨달았다.

한때 회사 인원이 50여명에 달했지만 자진 퇴사를 포함해 많은 사람들을 정리해야 하는 아픔도 겪었다. 한 대표는 사업하면서 가장 마음이 아팠던 때였다고 술회한다. 분당으로 회사를 이전해 여러 제품을 만들기도 했다. 하지만 기술력만 앞세웠던 게 패착이었다. 영업적인 문제가 여전히 숙제로 남았다.

그러다 새로운 마음으로 시작하겠다고 다짐하고 대전으로 사업장을 옮겼다. 제품 개발을 위해서 10년 이상 하지 않았던 정부 사업과 용역 개발을 하면서 도움을 받았고, 직원들도 늘려가며 기술 개발을 이뤄가고 있다. 이제는 하나씩 제품을 만들어 시장에서 사용되는 것을 볼 때마다 뿌듯함이 밀려온다고 한다.

“그 시간을 지나고 보니 어지간한 어려움을 이겨내는 내성이 생긴 것 같습니다. 무엇보다 현재 여러 직원들이 같이 있어 행복합니다. 돌아보면 처음에는 대기업 외주에 안주했고, 이후 단계는 제품을 만들어 보겠다고 정부지원 사업도 외면했죠. 지금은 정부 지원 사업이나 용역 등을 통해 제품을 준비도 하며 차근차근 비전을 세우고 노력을 하고 있습니다.”

**‘내가 만들면 사주겠지’가 아닌,
살 사람이 있는 제품을 내놓아야**

이런 여러 난관을 뚫고 지금의 자리에 이른 한 대표이기에 창업을 꿈꾸는 후배 동문들에게 전해줄 이야기는 많다.

“장점이자 단점일 수도 있는데, 밖에서 ETRI 출신들을 보는 눈이 있습니다. ‘ETRI 출신이 개발은 잘하는데, 사업은 별로...’라는 시각이 있습니다. 언짢게 들릴 수도 있지만 반대로 생각하면 적어도 개발에 대한 진실성과 우수성은 인정받는다고 봅니다.”

한 대표는 그렇지만 기술이 다가 아니라며, 살 사람이 있는 물건을 만들어야지, 내가 만들면 사 주겠지 하는 생각이 실수의 포인트라고 짚어냈다. ETRI가 가진 기술이 오히려 시장보다 앞서기에 때로는 현실성이 없다는 이야기를 들을 때도 있지만 이는 기술적으로 해결 못할게 없다는 반증이라고 강조했다.

물론 그는 ETRI 출신 중 성공한 기업인들이 모두 기술로만 성공한 것은 아니라며, 기술을 사업적이자 시장에 맞게 생산할 줄 알아야 한다고 분석했다. 처음부터 유일무이한 기술로 승부를 본다는 조금증을 버리고, 시장이 원하는 제품으로 자리 잡은 후 하이테크로 옮겨가도 늦지 않는다는 것.

이런 그가 기업을 운영하며 가장 중요하게 생각하는 것은 사람이다. 2000년도 초반의 경우 벤처 붐이 한창일 때라 좋은 인력을 수급하는데



창업! 이것만은!

- ① '내가 만들면 사 주겠지'라는 생각은 금물. 살 사람이 있는 제품을 개발하라.
- ② 정확히 무엇을 개발할 것인지 비전을 세워라.
- ③ 조급증을 버려라. 성공한 이들은 시장성이 있는 제품에서 하이테크놀로지로 옮겨간다. 처음부터 유일무이한 기술로 승부하겠다는 과욕을 접어라.

문제가 없었다고 한다. 그 당시 인력들은 다른 회사에서 중요한 엔지니어로 근무하고 있기에, 그러한 인맥이 회사를 운영하며 사업적으로나 기술적으로 교류를 통해 서로 발전이 되는 자산이라는 것.

한기천 대표는 후배들을 위해 비전을 만들라고 강조했다. 이는 그가 어려움을 겪었던 이유이기도 하다. 처음부터 정확히 무엇을 개발하겠다는 비전을 가지고 회사를 창업해야 했으나 다소 안일하게 생각한 면이 있었다는 것. 그는 비전이라는 것은 어느 순간 정한다고 생기는 것이 아니라 꾸준히 개발로 가능성을 열고 그것을 통해 만들어가야 한다고 밝혔다. 비전만 뚜렷하다면 사람도 모이고 사업도 성공할 수 있다는 것을 명심하라고 주문했다. 또한 어떠한 상황에서도 살아남아야 한다고 힘주어 말했다.

“누군가 제게 용기를 준 말이 ‘살아남는 것이 성공한 것이다’였습니다. 성공하지 못한 회사를 위한 위로로 들릴 수도 있지만 어려움을 겪고 있던 제게는 많은 용기를 주었던 말입니다. 아직까지 크게 성공하진 못했지만 올해는 제품도 만들었고 새로운 비전도 세워 나가고 있습니다. 욕심내지 않고 천천히 가면서 모든 직원들이 행복한 회사가 되었으면 합니다.”

ETRI 동문의 장점은 어떤 상황에서도 이루려는 도전 정신

한기천 대표는 ETRI 동문의 장점은 이루려는 도전 정신 그 자체라고 말했다. 외부에서 개발 관련해 회의나 협의를 하다보면 새로운 개발에 많은 어려움을 얘기하는데, ETRI 동문은 그 부분에 강점을 지닌다는 것.





“제가 아는 대부분의 동문 회사들은 뭔가 해야 하는 새로운 목표가 주어지면 개발 목표를 이루려는 도전 정신이 강하고 그 목표를 훌륭히 이루어 냅니다. 때문에 주변에서 개발에 어려워하는 이들의 이야기를 듣다보면 ‘내가 참 좋은 조직에서 회사생활을 했구나’하는 생각이 듭니다. ETRI에서의 경험과 기억을 고마워하는 이유입니다.”

그는 기본적으로 ETRI에서 느꼈던 연대감과 유대감을 그리워한다고 밝혔다. 그래서 창업 후 간혹 어려워진 분들을 보면 안타까움이 든다며, 함께 일하고 싶은 생각이 들기도 한다고 밝혔다.

마지막으로 한 대표는 창업이 결코 호락호락한 것은 아니지만, ‘하지 말라’는 입장은 아니라며 필요하고 활성화해야 한다고 말했다. 다만 충분한 검토와 많은 준비가 필요하다는 점은 재차 강조했다. 비전은 물론 마케팅 등 많은 준비가 필요하다는 것을 잊지 말라고 힘주어 말했다.

“저는 누구가가 창업을 물으면 그분에게 얘기합니다, 개발을 했는데 사준다는 사람이 있는지? 남과 다른 점이 무엇인지? 누군가 얘기했듯이 벤처를 한다는 것은 벤치에 앉든지, 아니면 벤츠를 타는 것입니다. 많은 사람들이 시도했지만 쉽진 않은 길입니다. 물론 창업이 준비됐다면 과감히 도전 하십시오. 이때 성공한 사람들의 성공담뿐만 아니라 실패한 선배들의 얘기도 도움이 될 것입니다. 귀를 열고 가슴으로 담으시길 바랍니다.”

유비테크 History

- 2003년 (주)유비테크 설립 기능 확대 개발
 - 유럽/중남미/미주향 GSM/GPRS Phone 개발(삼성전자)
 - 2003년 10월 벤처기업 인증
 - 2005년 삼성전자 외주 Phone 개발(20여종)
 - 2006년 분당으로 이전
 - Bluetooth Phone 개발(자체 모델)
 - DMB 모델 개발
 - 2007년 포스테이터 Wibro 단말기 개발
 - 2010년 대전 유성구로 사옥 이전
 - 2011년 소방방재청 긴급영상통신시스템 개발사업 참여
 - 2014년 재난망 Mobile Router 사업자 인증(출시) & TV Sound 전송장치 출시
 - 2014년 Mobile Router 인천 아시안 게임 성화봉송 차량 탑재(실시간 영상 전송)
-

직원이 가장
큰 자산

희망과 믿음의
환경이 조성돼야



(주)테스트마이더스

대표이사 김 준

- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 현 (주)테스트마이더스 대표이사

주요제품

- SW 테스트 서비스(국방, 자동차, 원자력, 정부 R&D 사업)
- SW 테스트 컨설팅 및 솔루션
- TEmPro: 타겟 기반 임베디드 SW 테스트 자동화 도구
- CIAT: Jenkins 기반 SW 자동화 품질 검증 환경

정부 인증 및 지정 사항

- FSP 기능안전(SIL) 전문가 자격 획득(2012.06)
- 기술혁신중소기업(INNO-BIZ) 인증(2011.04)
- NIPA SW 공학 컨설팅 파트너 등록(2010.05)
- ISO 9001 품질경영 시스템 인증(2009.06)
- 벤처기업확인(2009.04)
- 연구소 기업 설립 승인(2008.10)
- 소프트웨어사업자 신고(2008.07)
- 기업부설연구소 설립(2008.07)

창업 7년, 믿음직한 직원과 협력회사가 있어 오늘도 즐겁습니다

직원을 위해 크고 싶은 회사,
소프트웨어 테스트 전문기업 테스트마이다스

“창업 첫 해는 정말 돈 쓸 일 밖에 없더군요. 출장비, 세미나 참가비 때문에 직원을 출장을 보내야할 지에 대한 고민도 했습니다. ETRI에 있을 때는 느껴보지도 못했던거죠. 각종 집기는 중고도 사용하고, 사무용지는 이면지를 최대한 사용했습니다. 나름 준비했는데도 창업이 녹록하지 않다는 걸 뼈저리게 느낀 시절이었죠.”

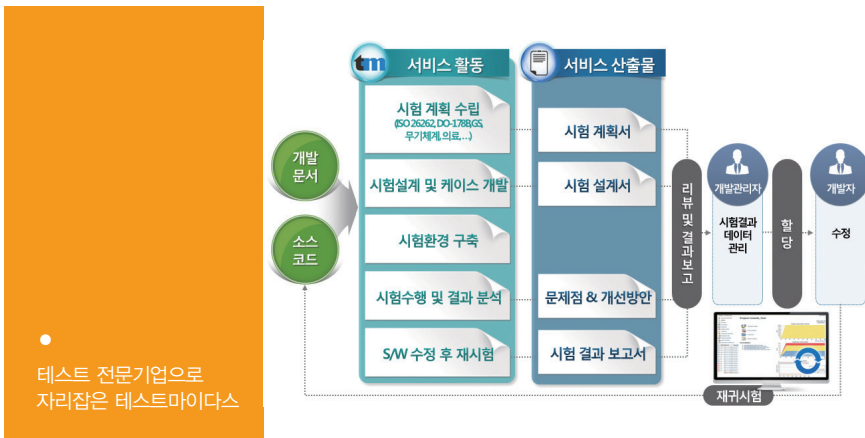
빙긋 웃으며 이야기하지만, 창업 초기의 어려움이 절절히 느껴진다. 소프트웨어 테스트 전문기업인 테스트마이다스의 김준 대표가 창업을 처음 생각한 시점은 2007년 8월경이다. 차세대인터넷 서버 대형 사업



이 끝나고, 2007년부터 5년간 GLORY 대형사업을 시작할 시점이었다. 2007년부터 보직보다 연구에 참여하여 개발을 해보았지만 결심과는 달리 생각대로 잘 되지 않았다. 그런 시기에 지인이 SW 테스트 서비스 사업 계획서를 가지고 연구소기업 창업 제안을 해왔다.

평소 SW 테스트에 대한 중요성은 체감하고 있었지만, 서비스로써 사업화는 생각해보지 못했다고 한다. ‘과연 시장성이 있을까’란 고민이 꼬리를 물었다. 창업을 반대하는 사람과 사업이 신선하다는 사람이 반반 정도 된 것 같았다. 아무리 뜯어봐도 익숙한 사업 모델이 아닌 것. 눈에 보이지 않는 무형의 제품을 제공한다는 것에 대한 두려움이 있었지만, 결국 창업시장으로 발을 내딛었다.

“창업을 제안한 지인에 대한 믿음이 절대적이었던 것 같습니다. 지금 돌이켜보면 시절 인연이라는 생각도 듭니다.”



2008년 당시 연구소기업 승인이 ETRI 이사회를 통과해야 하는데 계속 지연되어 할 수 없이 먼저 회사를 설립하고 나중에 승인을 받는 것으로 진행됐다고 한다. 기타 여러 우여곡절이 있었지만 ETRI를 포함한 많은 지인들의 도움 속에서 무난한 첫걸음을 뗐다고 김 대표는 이야기 한다.

**어렵고 지난한 창업 첫해,
ETRI가 밑거름**

2008년 자본금 1억 2,500만원에 4명으로 시작한 테스트마이다스는 첫 해 5억원 매출에서 2013년 약 20억원 수준으로 꾸준히 성장하였고, 현재 직원은 30~40명에 달한다. 어느덧 테스트 전문기업으로 자



●
'창업에 있어서 기술이
모든 것은 아닙니다.'



리 잡았지만 창업 선물로 받은 빔 프로젝트, 스크린, 커피포터, 커피 믹스기, 제분기, 분쇄기, 냉장고, 가습기, 다이어리, 오븐, 전자레인지 등은 지금도 소중하게 잘 쓰고 있다고 한다. 창업 초기의 다짐을 잊지 않게 하는 매개체인 셈이다.

소프트웨어 테스트 실적이 전혀 없는 상황이었기에 수주가 어려울 것은 어느 정도 짐작할 수 있었다. 기업으로서 갖춰야 할 영업력도 없는 상태였다. 이러한 상황에 대처하기 위해 창업 당시 ETRI 기술 투자와 함께 제3의 회사도 지분에 참여시켰다. 당시 협력 회사로부터 영업 및 기술 지원을 받은 것이 지금까지 회사의 안정적인 운영에 큰 도움이 되었다고 한다. 첫해는 ETRI로부터의 도움도 매우 컸다.

지금까지 재정적인 압박감에 심하게 부딪히지는 않았지만 그렇다고 여유로움을 느끼는 것은 아니라고 김 대표는 털어놓는다.

“회사라는 것은 늘 위기를 느끼기 마련입니다. 한해 마무리 시점에는 내년이 걱정이고, 내년이 어느 정도 보이면 ‘앞으로 이러한 사업이 얼마나 지속될까?’ 늘 고민이 들죠. 인력이 늘면 느는 대로 또한 고민입니다. 이렇듯 회사 대표는 걱정을 먹고 사는 사람인 것 같습니다. 그래서 마인드를 긍정적으로 바꿨습니다. 걱정이라는 단어는 나의 계움을 막고 에너지를 공급해 주는 좋은 단어로 생각하니 마음이 편안해 지더군요.”

사업의 주요 고객, ETRI 회사 성장에 중요

테스트마이다스는 2008년 금융 차세대 시스템 테스트 서비스와 대규모 저비용 분산 파일 시스템 테스트 서비스를 시작으로 해마다 성장을 거듭했다. 2013년 WBS 사업(Mobile DBMS 부분)에서는 참여 기업으로 SW 테스트 업무를 맡았으며, 그 사업이 품질우수상을 받기도 했다.

김 대표는 이런 안정적인 시장 안착 동력에 ETRI가 있었다고 고마움을 전한다. 또한 ETRI는 친정이자 사업의 큰 부분이기도 하다. 테스트마이다스 사업 분야는 ETRI가 중요한 고객으로 포함된다. 특히 정부 R&D 사업의 SW 결과물에 대한 품질 중요성이 높아짐에 따라, 사업 계획에 일정 부분에 ETRI 부분이 반영되어 있다. ETRI 연구원 기업이 다른 경쟁 SW 테스트 기업들보다 경쟁력이 있기 때문이다.

김 대표는 ETRI 출신으로 장점은 고객에게 사업제안서 발표를 하거나 업무 협의를 할 때 적어도 기술력은 인정을 해주는 분위기라고 말한다. 회사 이력이나 실적 모두 내세울만한 것이 없을 당시에 ETRI 출신이라는 것 하나로도 큰 힘이 되었다고 한다. 물론 그것만으로 창업을 해야겠다고 선불리 덤벼서는 안 된다고 조언한다.

“기술이 근본이 되어야 하는 것은 맞습니다. 하지만 창업에 있어 기술이 모든 것은 아닙니다. 문제는 고객과의 접촉입니다. 잘 할 수 있는 연구원도 있지만, 그렇지 않은 사람도 있습니다. 만일 잘할 수 없다면 나대신 그 부분을 해결해 줄 수 있는 누군가가 있어야 합니다. 이 부분



창업! 이것만은!

- ① 기술은 기본, 고객과의 접촉을 염두에 뒤라.
- ② '내가 최고다'는 마인드, 연구원 시절엔 꿀이지만 경영자 입장에서 독이 될 수 있다.
- ③ 나와 내 꿈만이 아닌, 내가 보듬고 챙겨야 할 직원을 생각하라.
- ④ 창업 초기가 중요하다. 꼼꼼하게 챙기고 구체적으로 준비하라.

을 확실히 고민하고 나와야 합니다. '내가 최고다'라는 자신감이 기술에 있어선 좋지만, 기업 운영에선 독이 될 수 있음을 인지해야 합니다.”

이런 김 대표가 꼽는 경영 이념은 다음과 같다. 첫째, 정직하고 주위 분들과 협력하라는 것이다. 둘째, 직원들의 미래를 생각하라는 것이다. 회사는 매출을 달성함과 동시에 직원들도 성취감을 느껴야 한다고 믿는 그는 직원들이 40~50세가 되었을 때의 회사 모습에 대해서도 염두에 두고 있어야 한다고 말한다. 셋째로 수직·수평적 체계의 조화를 이뤄야 한다고 강조한다. 빠른 결정과 추진력이 좋은 수직적 체계와 능동적이고 주인 의식이 높은 수평적 체계는 서로 보완적이다. 그는 테스트마이다스와 같이 작은 회사이면서 직원이 자산인 서비스 회사는 두 가지

체계를 잘 혼합하여 진행하는 것이 필수적이라고 말한다.

“저희 회사는 서비스를 제공합니다. 그 말은 인력, 사람이 곧 자산이라는 의미입니다. 그래서 직원들이 가장 최우선입니다. 때문에 항상 회사의 모든 것을 투명하게 공개합니다. 서로 공유하면서 함께 고민하고 만들어어나가고 있습니다. 그것이 신뢰이고 의사소통이 아닐까 합니다.”

창업의 최종책임은 CEO, 구체적으로 계획을 세워 접근할 것

그는 창업을 희망하는 후배들을 위해 세세한 조언을 남겼다. 무엇보다 차분히 구체적으로 계획을 세우라는 것. 특히 창업 첫 해는 매출, 지출 및 인력 등이 얼마 없기 때문에 대충 생각하는 우를 범할 수 있다며 창업 초기부터 꼼꼼한 계획을 잡아나갈 것을 주문했다.



● 김 대표는 창업 초기의 꼼꼼한 계획이 중요하다고 했다.



“구체적으로 계획을 세울수록 좋습니다. 예를 들면 예상 매출 부분에서 회사 대표의 머릿속 희망사항들만 나열한 매출은 소용이 없습니다. 최소한 한번 이상 접촉이 있었던 고객들에 대한 명확한 정보여야 합니다. 특히 매출은 대부분 영업 활동의 결과인데, 이 부분이 ETRI 창업자들이 부족할 수 있으므로 반드시 충분한 사전전략을 세워야 합니다.”

김 대표는 테스트마이다스도 협력 회사를 통해 처음 몇 년간 매출의 많은 비중을 차지해왔으며, 최근에 서로 협력하는 체계로 발전하고 있다며 창업초기가 회사의 발전을 좌우하는 중요 포인트라고 짚어줬다.

마지막으로 창업을 하면 조언해 주시는 분들은 많지만, 일을 지지르는 사람은 대표 자신이고, 결과도 결국 대표가 책임져야 한다며, 때론 고달파 보이기도 하지만 인생에서 한번 도전해 볼만한 삶이라 생각한다고 하며 후배 ETRI 동문들의 창업에 힘을 실어줬다.

“흔히 기업의 미래비전이라고 하면 코스닥 상장, M&A 등을 이야기 합니다. 그건 하나의 방편이자 과정이라고 생각합니다. 궁극적으로는 회사가 커야 합니다. 여기서 큰다는 것은 구성원에게 이 회사가 내가 계속 몸담을 수 있는 곳이구나 하는 믿음과 환경을 만들어주는 것이라고 생각합니다. 직원들이 마음껏 뛰놀 수 있는 무대와 마당을 제공해주는 환경을 만드는 것. 이것이 제가 생각하는 테스트마이다스의 미래비전입니다. 이런 생각에 동의하신다면 용감히 창업하시기를 바랍니다.”

테스트마이더스 History

2008년 (주)테스트마이더스 설립

금융 차세대 시스템 테스트 서비스

대규모 저비용 분산 파일 시스템 테스트 서비스

2009년 로봇 사용자 시험 및 로봇 SW 컴포넌트 정합성 테스트 서비스

차량 전장용 실시간 운영체제 V&V 서비스

2010년 테스트 자동화 솔루션 사업 CIAT(Continuous Integration Automation Test) 시작

SaaS 플랫폼 분야 테스트 서비스

2011년 SW 산업현장적용 지원(부하시험 환경 구축) 사업 우수사례 선정

DO-178B 인증을 위한 실시간 운영체제 테스트 서비스

2012년 빅데이터 플랫폼 및 시맨틱 검색 서비스 분야 테스트 서비스

임베디드 SW 시험 자동화 제품(TM_EmPro) 출시

2013년 WBS 사업(Mobile DBMS 부분) 품질 우수상 선정(참여 기업)

ISO 26262 인증을 위한 차량 SW 테스트 서비스

한번 뿐인 인생

‘밖으로 나와
뭔가를 해보고
싶었습니다’



about
COMPANY

(주)가치소프트

대표이사 김 호 연

- 한국전자통신연구원 책임연구원
- UC Irvine (미국) 연구년(2010~2011)
- SIEMENS ElectroCom 국제공동연구(1999)
- 현 (주)가치소프트 대표이사

주요제품

- 영상 및 문자 인식 소프트웨어
- 우편 자동 접수 시스템
- 우편 및 택배 구분용 인식 SW
- 차량번호판 판독 시스템

정부 인증 및 지정 사항

- 벤처기업인증(2012)
- 기업부설연구소 설립(2012)

우편자동화를 앞당긴 ‘한글주소인식기술’ 개발 주역

우체국 사용 자동화 장비 대부분의 SW 개발
우편주소 판독, 개별우편 자동접수 등 우편 분야 주요 아이템

“불확실한 미래를 대비하고자 뭔가 생각하다보면, 문득 ‘계속 잘 안 되면...’ 이란 생각이 들기도 합니다. 곧 될 것이라고 믿고 일하다가도 ‘혹시나’가 한 번 파고들면 그 다음 생각에 머리가 복잡해지곤 했습니다.”

기업을 운영한다는 것은 끝없는 두려움에 맞서는 과정이다. 하물며 창업 초창기는 말할 것도 없다. 기술개발과 사업자금, 영업전략, 직원 관리 등 모든 것이 고난의 연속이다. ‘Stay hungry, Stay foolish(계속 갈망해라, 계속 바보짓을 해라)’라는 스티브 잡스의 명언도 현실의 벽앞에선 공허한 메아리가 되기 십상이다.



국내 우편자동화를 앞당긴 ‘한글주소인식기술’의 개발 주역으로 창업 초기부터 관심이 집중됐던 가치소프트의 김호연 사장도 주변에선 전도유명한 청년사업가로 보이지만, 내적으로는 고민과 어려움이 많았다고 털어놓는다.

2012년 1월 창립된 가치소프트는 이제 만 세 돌을 앞에 둔 아직은 젊고 푸른 청년들의 회사다. 경영직 1명, 사무직 1명, 연구직 5명 등 7명이 미래를 향해 달리고 있다. 주 분야는 우편분야 SW다. 영상처리와 인공지능기술, 주소처리 기술을 기반으로 우편주소 판독시스템, 개별 우편 자동접수 지원 시스템 등 다양한 우편 분야 제품과 카메라 영상 기반 바코드 인식엔진 등이 주요 사업 아이템이다. 한마디로 우체국에서 사용되는 장비 대부분의 SW를 개발하고 있다.

김 대표는 ETRI에서의 생활은 미래가 정해져 있는 듯 보여 창업을 결정했다고 말한다. 열심히 일했고 연구 환경이나 조직, 성과물 모두 좋았지만, 더 효과적으로 더 보람 있는 일을 하고 싶다는 갈망이 들었다는 것. 그러던 차에 새로 도입된 예비창업제도가 눈에 띄었고, 연구소에 오기 전부터 고민했던 창업의 길에 들어서기로 결심했다고 한다.

“창업으로 제 마음을 정하는 것은 어렵지 않았습시다. 한번 뿐인 인생이라고 생각합니다. 할 수 있는 한 최선을 다해서 살았는가라는 자문에 답을 하기 위해서는 그대로 있을 수 없었기 때문입시다. 만일 인생에 여러 번 기회가 있다면 연구원으로서 삶도 충분히 매력적이라고 생각합니다. 하지만 단 한 번의 기회에선 밖으로 나와 뭔가를 해보고 싶었습니다.”

문제는 주변 여건이었다. 당시 팀장을 하다가 연구년을 다녀온 직후에 다시 팀장을 맡게 되었는데 2개월도 채 되지 않은 시점이었던 것. 불안정한 사업을 싫어하는 아내를 설득해야 하는 일도 만만치 않은 일이었다. 다행히 당시 ETRI의 박종홍 부장이 하고 싶은 일이면 해보라는 격려를 해주었고, 휴직제도라는 안전장치를 미끼(?)로 아내를 안심시켜서 회사를 시작할 수 있었다고 한다.

갈 길은 멀지만 이제 한 고비를 넘기는 중

애초에 사업이 어려울 거라는 점은 예상했다. 때문에 이제는 기술개발자가 아닌 경영자가 되어야 한다는 여러 선배들의 조언에 귀 기울였다. 그럼에도 기술개발 시간을 줄일 수는 없었다고 김 대표는 말한다.

“창업 초기에는 고정비용을 감당할 수 없어서 회계 등 모든 업무를 직접 처리했습니다. 개발 효율을 떨어뜨리지 않기 위해 개발자들에게 행정업무를 주지 않으려다보니 저에게 돌아오는 일이 늘었습니다. 그러면서 저도 개발은 계속해야 했습니다. 밤늦게까지 일해도 일은 쌓여 있었습니다. 되도록 빨리 한 고비를 넘어가려 최선을 다했던 시기였습니다.”

시간은 빠르게 지나갔다. 완성을 자신했던 제품은 실제 환경에서 고객의 요구사항을 맞추기에 많이 부족했다. 1년 이내에 제대로 된 매출



이 생길 것이라 예상했지만 시간은 길어져만 갔다. SW 성능을 높이기 위한 싸움은 끝이 보이지 않았다. 시간이 없다보니 사업에 대한 새로운 아이디어를 내는 일도 줄어들었다. 1년 반쯤 지나 재정적인 압박은 커져가는데 매출에 별다른 진척이 없다보니 증압감이 찾아왔다고 한다. 매달 지출을 최소화했고 급여를 가져가지 않고 개인통장이 마이너스가 되어도 오히려 자금을 회사에 더 넣으며 만 2년을 넘겼다고 한다.

드디어 빛이 보였다. 창업 3년에 들어서면서 제품의 성능이 꾸준히 나아지고 고객과의 신뢰도 쌓여가면서 시범사업을 하게 됐다. 여러 연줄로 회사가 알려지며 연관된 개발용역을 수행하게 되어 좀 더 버틸 힘이 생겼다. 물론 정부과제도 회사가 버티는데 큰 역할을 했다고 한다. 김호연 대표는 갈 길은 아직 멀지만 이제 한 고비를 넘는 중이라고 말한다.



창업! 이것만은!

- ① 상용화 수준의 기술력을 확보하라. 창업 후에 하면 늦기에 미리 준비할 것.
- ② 최소 2년 정도는 버틸 수 있는 예비자금을 마련하라.
- ③ 자금은 있는 대로 소진하기 쉽다. 적은 자금으로 효율적으로 운영하라.

성실과 기술력을 바탕으로 신뢰를 얻어야

김 대표는 이런 과정을 겪으며 결국은 같이 행복할 길을 찾아야 성공한다는 점을 깨달았다고 한다. 고객이나, 회사, 직원 등이 개별이 아니라 함께 만족할 수 있어야 성공할 수 있다는 것. 김 대표는 결국 모두가 만족할 수 있는 길이 아니면 성공할 수 없다며, 각자의 요구가 다르고 우선순위가 다른 것을 최대한 맞춰가며 같이 가는 길을 찾아야 한다고 말한다. 이를 위해 기술과 신뢰로 영업하고, 직원간의 소통과 이해가 반드시 필요하다고 믿고 있다.

“기술력이 없으면 고객에게 외면당하고, 성실하지 않으면 신뢰를 얻을 수 없습니다. 그러나 성실만 가지곤 안 됩니다. 기술력도 있고 성실





해야 신뢰를 얻을 수 있습니다. 사라질 수밖에 없는 접대문화에 의지하지 말고 기술과 신뢰로 고객의 마음을 얻어야 합니다. 또 오해는 불필요한 비용과 에너지 낭비를 발생시킵니다. 소통이 안 되면 생산성이 떨어지고 조직은 깨집니다. 서로 간 소통과 이해가 부족하면 기술적인 지식은 모아지지 않고 결과적으로 시너지도 발생하지 않게 됩니다.”

기업명이기도 한 가치에 대해 김 대표는 ‘고객에게 실질적인 도움을 주는데서 나온다’며 ‘고객이 요구하는 소리만을 듣지 말고 어떤 도움을 줄 수 있는지를 찾으라’고 말한다. 기업이 창출할 가치는 고객이 실제로 얻는 유익으로부터 나오며 그 가치 중 일부를 받는다고 생각해야 한다는 것.

또 효율이 곧 경쟁력이라고 밝힌다. 업무 생산성이 낮으면 아무 것도 개선할 수 없다며 효율을 높여야 이윤 창출이 가능하고 동시에 경쟁력도 생긴다고 지적한다. 때문에 기업은 항상 효과적으로 일하는 방법을 고민해서 경쟁력을 높이는 노력을 해야 한다고 이야기한다.

기술과 신분에 대한 신뢰, ETRI 동문이 가질 수 있는 장점

김호연 대표는 ETRI의 출신의 장점을 그간 쌓아왔던 명성을 등에 업고 사업을 할 수 있다는 것이라며, ETRI에서 나와서 창업을 했다고 하면 두 가지 보너스를 얻는다고 말한다.

“하나는 기술력에 대한 신뢰이고, 둘째는 신분에 대한 신뢰입니다. 회사의 기술력을 증명해서 보여주기란 쉽지 않습니다. 눈으로 봐도 가치를 판단하기 어렵습니다. 이 때 ETRI에서 나왔다는 사실은 뭔가 기술이 있을 것이라는 무언의 신용장으로 작용합니다.”

또한 안정적인 ETRI를 그만두고 창업했다는 자체가 사기꾼이 아니라는 반증이라고 말한다. 이 부분은 정부과제를 수주할 때도 긍정적으로 작용한다며, 정부과제 수주를 이용하는 것도 신생기업에는 큰 도움이 된다고 조언한다.

“정부과제 수주는 신규인력 충원에 많은 도움이 되므로, 최대한 잘 활용해야 합니다. 회사 방향과 다른 과제는 지양하고 실제 회사의 비전과 맥을 같이하는 과제를 만들어야 도움이 됩니다. 다만 회사의 주 기술력과 관련이 적은 단순 용역 수행은 성장 없는 수명만 늘리게 될 것입니다.”

김 대표는 창업을 준비 중인 ETRI인들에게 각자 자신에게 맞는 전략을 세워야 할 것이지만 특히 기술창업을 생각한다면 상용화 수준의 기술력을 확보하라고 말한다. 거의 완성되었다고 생각되는 기술도 상용화까지 가려면 할 일이 많으며, 최대한 상용화 수준까지 기술을 올린 상태에서 사업을 시작하는 것이 좋다는 것.

명확한 고객 선정도 있어야 한다고 밝혔다. 누가 구매할 것인지, 구매할 의사는 있는지, 꼭 구매해야 하는 상황인지 아닌지 등 상황인지가



중요하다는 것. 때문에 꼭 필요해서 구매할 고객층이 없다면 그것을 극복할 영업 전략이 있는지 철저히 따져봐야 한다고 말한다.

2년 정도 수입 없이 버틸 수 있는 예비자금도 있어야 한다고 말한다. 초기 단계에서 투자를 받는다는 것이 불확실하기 때문에 2년 정도를 버틸 수 있는 예비자금이 있어야 한다는 것. 김호연 대표는 마지막으로 최소 비용으로 최대 효과를 지향해야 한다며, 창업 예비생들의 건투를 빌었다.

“인력 충원은 보수적으로, 경비는 최소한으로 해서 초기에는 최소 비용으로 최대 효과를 얻을 수 있도록 해야 합니다. 창업을 하면 자금이 많으면 많은 만큼, 적으면 적은 만큼 소진하게 될 가능성이 높습니다. 오히려 부모님이 큰 부자가 아닌 분들은 다행으로 여기십시오. 적은 자금으로 효율적으로 운영하는 습관을 체질화해야 합니다. 창업 희망자분들의 앞날에 희망이 함께 하시길 진심으로 기원합니다.”

가치소프트 History

2012년 (주)가치소프트 설립

우편물 자동접수장치(특허출원)

온라인 운송장 표시장치 및 방법(특허출원)

방향 입력장치 및 이를 이용한 사용자 인터페이스 조작방법(특허출원)

벤처기업인증

모바일 단말을 이용한 상거래 방법 및 그 장치(특허출원)

오프라인 주문 거래 지원 앱 개발(정부과제)

기업부설연구소 설립(한국산업기술진흥협회)

2013년 우편물 자동인식장치(특허출원)

차량번호 인식 시스템 개발 택배 및 등기영상 자동 판독 시스템 개발

한국전자통신연구원으로부터 한글 주소문자 인식기술 기술이전

택배 및 등기영상 자동판독 시스템 개발(정부과제)

차량번호 인식 시스템 개발

2014년 택배기표지 인식 SW개발 및 공급 사업

자연영상에서의 텍스트 추출 시제품 제작

물류 자동화를 위한 시스템 개발(정부과제)

소형통상우편물 도착 구분 개선 시범사업

스마트 교육,
케어 시스템 전문

히든챔피언으로
부상하다



about
COMPANY

(주)육성미디어

대표대행 박 배 옥

- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 현 (주)육성미디어 대표대행

주요제품

- 영상교육/회의 시스템
- 노인케어 시스템
- 영상전화기

정부 인증 및 지정 사항

- ETRI 연구소 기업 선정(2014. 04)
- INO-BIZ 기업 인증(2003. 03)
- ISO9001(2002. 09)
- 미국인증 FCC(2002. 06)
- 유럽인증 CE(2001. 05)
- 수출유망중소기업(2000. 08)
- 유망중소기업(1999. 08)
- 수출지원대상업체(1999. 04)
- 벤처기업 인증(1998. 02)
- 우수신기술 지정 · 지원사 선정(1997. 04)
- 유망중소정보통신기업 선정(1997. 05)
- 기업부설연구소 설립(1997. 03)

창업 실패의 쓴 맛, 미래를 위한 자양분이 되다

절망에서 다시 피워낸 재창업의 꿈
'희망을 버리지 않았다'

“희망을 갖지 않는 것은 어리석다. 희망을 버리는 것은 죄악이다.”

샌디에고 노인이 죽은 물고기를 끌고 부두에 다다랐다. 물고기의 살점은 모두 상어 떼에게 뜯겼다. 앙상하게 뼈만 남은 물고기를 보면서 노인은 또 혼잣말로 중얼거린다.

“인간은 파괴될지언정 패배하지 않는다.”

헤밍웨이의 <노인과 바다>에 나오는 이야기다. 사람이 사는 이야기는 헤밍웨이의 소설처럼 험난하다. 도전과 실패는 양날의 검이다. 작은 차이에서 명암이 갈리고 때로는 그 실패를 받아들이지 못해 절망한다.



하지만 인간에게는 ‘희망’이라는 소중한 가치가 있다. 그래서 좌절을 딛고 다시 일어난 이들에게 박수를 보내는 것이다. 육성미디어의 박배옥 대표대행이 바로 그런 사람이다.

육성미디어의 출발은 육성전자였다. 1995년 박배옥 대표대행이 ETRI 연구원 창업 이후 인터넷 영상전화기를 기반으로 꾸준히 성장해 2003년 말 기준 연매출액 5,280백만원, 직원 42명으로 성장했다. 이후 전혀 예상치 못한 영업사고로 사업을 중단했다가 2012년 육성미디어로 재창업했다. 고속 정보통신망을 활용하여 원격시간에 고품질로 효과적인 스마트워크, 스마트 교육, 스마트 케어를 가능하게 하는 원격영상 교육/회의/케어 시스템을 대표 제품으로 한다.

스마트 교육·회의 시스템 iMentor WEB-100은 미국 및 이스라엘의 몇몇 회사만이 보유한 하드웨어 코덱 방식의 영상회의 시스템을 순수 국산 기술로 개발 성공한 제품이며, PC 기반 영상회의 시스템과는 달리 해킹, 버그, 보안, 관리 등 PC Dependency로 인한 여러 문제가 없는 고성능 고품질 제품이며 안행부의 정부 영상회의 공통환경 연동시험을 통과한 3개 제품 중 국내 유일의 제품이다. 스마트 케어 시스템인 iCare WEB-1000은 노인케어와 메디슨·힐링 제품이다. 국제표준 SIP프로토콜을 지원하며 디지털 인·아웃 기능에 비상콜 버튼과 다중 감지센서를 장착했다.

ETRI 생활 10여년이 되던 1995년 봄, 박배옥 대표대행은 남다른 생각과 의욕으로 충만해 있었다고 돌이킨다. 순수 컴퓨터 개발과제였던 Ticom(첫 국산중형컴퓨터) 개발과제에서 마이크로코드 설계를 맡으면

서 컴퓨터 설계에 대해 알게 됐고 이어 CombiStation(첫 국산 영상회의 시스템)개발 과제를 하면서 원격으로 영상회의나 교육을 할 수 있는 상품을 만들고 싶다는 강한 의욕이 생겼다고 한다. 때마침 3년 휴직제도가 만들어져 즐거운 마음으로 꿈을 안고 창업을 하게 됐다. 당시 모든 것이 순조롭게 진행됐다.

“2001년 CeBIT 쇼에 우리의 인터넷 영상전화기가 출시됐을 때의 일입니다. 이 행사에서 인터넷으로 영상통화를 해보려는 바이어들이 쇼 기간 내내 당사 부스에 길게 줄을 서서 기다리는 진풍경이 벌어지기까지 했습니다. 그 이후 2007년까지 세계 36개국에 수출하게 되었으며, 경쟁 제품이 출시된 후에도 세계 바이어들로부터 최고 품질로 인정받아 최고 가격으로 판매 되었습니다.”

거칠 것이 없던 시기였다. 독자 모델 개발의뢰, 특수기능모델 개발 의뢰 등 파생주문이 생겨나면서 주문이 이어져 회사 앞 좁은 골목길에 큰 컨테이너 차량이 들어차곤 했다. 세계 바이어들에 의해 ‘세계 최초/최고 영상전화기 메이커’로 불렸다.

최고의 순간에서 나락으로, 시장변화 및 위기 대응능력 부족

좋은 시절이 저물기 시작했다. 후발 경쟁사의 저가 전략에 잠식 당하기 시작했다. 경쟁업체들이 제품의 품질과 기능면에서 경쟁이 안 되자 전략을 바꿔 절반 가격의 모델을 출시해 일본, 미국 등 주요 바이어



들에게 접근했다. 수요 물량이 경쟁사로 넘어갔다. 기존 거래를 유지하던 바이어들이 가격인하를 요구해 왔으나, 미리 준비하지 못했던 탓에 적절하게 대응하지 못했다.

“소위 잘 나가던 시절 채용했던 개발인원의 과도한 인건비 지출 등으로 자금을 비축해놓지 못한 상태에서 주요 파트너 사의 부도에 의한 영업 사고로 큰 타격을 입게 되었습니다.”

2007년도에는 그간 한 차례도 발생하지 않았던 급여 체불이 10개월 동안 이어졌다. 고도의 기술을 요하는 제품 개발 및 과제 등을 통해 장기간 탄탄한 기술력을 쌓아온 직원들이 하나, 둘 회사를 떠났다. 그로 인해 수주해 놓은 과제마저도 수행이 불가능해졌다. 회사가 어렵다는 소문으로 주문은 끊기고 결국 생산이 중단됐다. 은행, 부품공급업체 등에서 상환 독촉이 이어졌고 결국 압류, 경매 등 법적 제재가 가해졌다. 살던 아파트와 물려받은 고향의 논, 밭까지 전 재산을 잃는 아픔을 겪었



다. 여기에 연대보증인의 압류재산 해결에 대한 책임과 회사의 부채까지 모두 떠안았다. 기나긴 고통의 날들이 이어졌다.

“주위의 도움과 기대가 저를 일으킨 것 같습니다. 10여년 후 다시 창업에 재도전하게 될 줄은 꿈에도 생각하지 못했습니다.”

그는 다시 긴 세월을 돌아 일어섰다. 박 대표대행의 두 번째 도전은 첫 도전의 실패를 이겨내고 명예회복과 힘든 생활고를 헤쳐나갈 길은 재창업의 길 밖에 없음을 절실히 느낀 데서 시작됐다. 새로운 아이템인 스마트 영상교육과 케어시스템을 구상해 재기 준비를 하고 있을 즈음, 떠났던 직원들이 돌아오고 새로운 아이템에 관심을 가진 조력자가 나타나면서 서서히 분위기가 잡혀갔다. 몇 년 동안의 힘든 시간이 지나가고 2011년 11월 연평 중고등학교에서 첫 원격영상 시범수업을 성공리에 마치고 제품에 대한 자신감과 현재 시장과 미래의 잠재 시장에 대한 확신을 가지게 됐다. 2012년 1월에 두 번째 창업을 하게 된 것이다.

그는 첫 도전이 실패로 끝난 후 몇 년간의 정신적, 물질적인 시련은 참으로 혹독했다고 돌이킨다. 벤처사업의 실패를 좋은 경험으로 인정하고 추가 투자의 도움을 아끼지 않는 이스라엘, 미국 등과는 반대로 한번의 실패가 재기는 물론 모든 경제 활동을 할 수 없게 하는 대한민국의 현실에 대해서도 씩씩해 한다.

“개인차원의 재창업 자금 마련은 아예 불가능했고, 회사의 기술력



과 개발 시작 제품의 사업성을 바탕으로 자금을 마련해 보려고 백방으로 다녔습니다. 기술력과 사업성은 인정하면서도 실패 전력을 이유로 은행, 투자기관은 물론이고 재도전 지원책을 마련했다는 관계기관까지 실질적으로는 지원을 외면했습니다.”

어려운 중에도 손을 잡아준 ETRI와 대전 테크노파크 덕분에 힘을 낼 수 있어

그 상황을 이겨내 준 직원들이 고마워 회사를 일으켜 세운다는 신념으로 용역과 과제를 찾으려고 여러 지인들을 만나던 중 몇 년 만에 회사의 축적기술을 활용한 대전 테크노파크와 ETRI의 용역개발을 하게 됐다. 작게나마 일부 개발자금을 마련하게 돼 간신히 위기를 넘길 수 있었다. 고통의 시간을 함께한 직원들의 노력으로 국내 유일의 HW코텍 방식 스마트영상 교육/회의 시스템 시제품 몇 대를 만들어냈다.

그것을 가지고 학교, 일반회사, 관공서 등에 시연을 보였고 유일한 방법인 외부 용역개발로 부족하나마 상품화 자금을 마련할 수 있었다. 세계의 경쟁사가 놀랄 수준의 제품을 개발해놓고도 실패로 인해 남아 있는 문제가 또다시 발목을 잡을까봐 지금까지 일체의 홍보 매체에 알리지 않았지만 제품의 가격 대비 품질의 우수함이 조금씩 알려져 판매가 증가하게 됐다. 최근에는 ETRI 연구소기업으로도 선정되어 본격적인 사업을 위한 발판을 마련하게 됐다며 박 대표대행은 감사를 표한다.

이런 박 대표대행이기에 전해줄 이야기는 무궁무진하다. 그는 무엇보다 아이디어를 덧붙인 제품을 만들라고 주문한다. 경쟁력을 만드

는 일반적 요소인 단가, 기능, 품질 등에 독특한 아이디어를 추가해 적어도 몇 가지 차별화 포인트를 만들어야 시장 바이어들이 관심을 가진다는 것.

회사의 미션과 비전을 직원들 및 외부 관계자들과 공유하라는 조언도 남겼다. 맡은 바 일을 즐기며 멋지게 해낼 수 있는, 그래서 성장하는 회사의 미래와 함께 자신의 꿈도 함께 실현시켜 나가는 동반자가 있어야 한다는 것.

새로운 상품을 만들라고도 주문한다. 새로운 세기가 시작되고 디지털 혁명이 가속화 되는 민주주의 3.0 시대가 펼쳐지는 시점에서 새 시대가 필요로 하는 새로운 상품을 만들어 승부하는 것이 필요하다는 것.

박배옥 대표대행에게 ETRI는 늘 고마움이다. 도움 많이 되었다고 한다. 첫 창업 5년간 공모과제 제안에서 연속으로 선정이 됐는데, ETRI 생활에서 자연스럽게 개발과제 제안과 과제수행 방법을 익힌 덕분이라며 인사를 돌린다. 또 회사 첫 상품인 콤비스테이션은 ETRI에서 국책사업으로 시제품까지 개발했던 것을 상품화한 것이고 이어 개발한 ISDN과 인터넷 영상전화기는 콤비스테이션 개발기술과 경험이 있었기에 가능했다고 생각한다. 현재 생산중인 iMentor가 순수 국산제품이고 ETRI 기술이 기반이 된 제품임을 알고선 관공서나 학교 등에서 전적인 신뢰를 보여준 것 또한 ETRI 동문이었기에 받을 수 있는 사업적 도움이었고, 무엇보다도 육성전자 창업 초기에 동료, 후배 연구원들이 일과 후 밤을 새워 도와주었던 일이 가장 고마운 일로 남아 있다고 한다.

박 대표대행은 마지막으로 창업 준비자에게 주력 아이템 선정에 공을 들이라고 조언한다.



“ETRI 출신 창업자들은 시장에서 필요로 하는 제품보다 자신이 잘 개발할 수 있는 제품을 주력 아이템으로 정하는 경향이 있다고들 합니다. 물론 현실적 요인이 있다고 생각합니다. 그럼에도 주력 아이템 선정은 성공의 중요한 요소이니 시장성 있고 위험 부담이 적은 아이템을 찾는데 더 많은 노력과 고민을 할 필요가 있다고 생각합니다.”

“마지막으로 어떤 경우에도 개인의 재산을 모두 회사에 투입하지 않는 것이 좋습니다. 벤처를 하다보면 개인재산을 투입하지 않을 수가 없는데 급할 때마다 계속 반복하다보면 사업이 뜻대로 안될 경우 큰 어려움을 겪게 됩니다. 실수의 대가는 가혹하다는 걸 겪은 경험자의 조언입니다. 부디 첫 도전에 성공하시기를 기원합니다!”



창업! 이것만은!

- ① 주력 아이템 선정은 성공의 중요한 요소다. 시장성 있고 위험 부담이 적은 아이템을 찾아라.
- ② 아이디어를 덧붙인 제품을 만들어라. 몇 가지 아이디어만으로 바이어와 소비자의 마음을 끌 수 있다.
- ③ 어떤 경우에도 개인의 재산 모두를 회사에 투입하지 말라. 벗어날 수 있을 것 같지만 무한반복의 수렁에 빠지게 된다.

옥성미디어 History

- 1995년 (주)옥성전자 설립
- 1997년 영상회의시스템 상품화 개발(CombiStation)
- 1999년 ISDN 영상전화기 개발(TelePhoSee WVP-1000), H.320 프로토콜 스택 개발
ISDN 영상전화기 첫 통화(김대중 대통령 - 신윤식 하나로통신 사장)
- 2000년 ISDN 영상전화기 첫 수출(일본 베코아메사 - 600대)
- 2001년 세계최초 인터넷 영상전화기 출시(TelePhoSee WVP-2000), 세빗쇼 출품
H.323 프로토콜 스택 개발, IMT2000 영상보드 개발
인터넷 영상전화기 첫 수출(일본)
- 2002년 VoIP 1포터 게이트웨이 개발(T-Gate)
- 2003년 대통령 표창(행정자치부)
- 2004년 인터넷 영상전화기 추가모델 출시(WVP-2100)
- 2006년 수화용 영상전화기(WVP-2100D), 비즈니스 영상전화기 개발(WVP-1200)
인터넷 영상전화기 추가모델 출시(WVP-2100), 쇼핑폰 개발(MVP-3000)
- 2008년 비상용 영상전화기 개발(WVP-1210)
- 2011년 영상교육/회의 시스템 개발(iMentor WEB-100)
영상교육/회의 시스템 첫 시범수업(연평중고등학교 - KTedu 스튜디오)
- 2012년 (주)옥성미디어 설립
iMentor 연평중고등학교, 백령중고등학교, 강화고등학교 등 설치
- 2013년 iMentor 세종청사, 서울청사, 서울역 스마트워크센터 등 설치
- 2014년 iMentor 교육부 원격 화상 진로 멘토링 사업에 선정
(전국 농산어촌 408개 초중고 학교에 설치 수업 중)
-

패키지
전극 소재로

세계시장
석권을 꿈꾸다



about
COMPANY

(주)호전에이블

대표이사 문종태

- 홍익대학교 박사
- SK-하이닉스 패키지 연구팀 팀장
- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 마이크로 조이닝 조합 기술 위원
- 패키지 학회 사업 이사
- (주)호전에이블 대표이사

주요제품

- Epoxy Flux Paste(EFP)
- Epoxy Solder Paste(ESP)
- Epoxy Cu Paste(ECP)

정부 인증 및 지정 사항

- 독일 IEDA 2012 발명품전시회 은상 수상
- 벤처기업 등록(2012)
- 연구개발특구진흥재단 연구소 기업 30호 등록(2012)
- ETRI 'spin-off 창업 기술' 선정(2011)

준비했지만 고된 창업의 현실 제품 승부해야 돼

창업의 밑바탕에는 가정의 화목이 무엇보다 중요
패키지 전극소재 업체의 강자, 호전에이블

“ETRI에서 개발한 맑고 유용한 기술을 제품화하기 위하여 회사이름도 溟(맑을 호)鑿(새길 전)으로 정했습니다. 이와 별도로 아내에게 창업 당위성 100가지 이유에 대해서 잊지 않도록 간간히 교육(?)을 시켜놓아야 합니다. 동료 연구원들의 전폭적인 지지도 있어야 하고요.”

문종태 호전에이블 대표는 즐겁게 창업 과정을 설명한다. 국내 최고의 패키지 전극 소재 강소기업으로 성장해 세계시장의 석권을 꿈꾸는 호전에이블은 2012년 1월 창업했다. 창업 당시는 1인 기업으로 출범하



였으나, 현재는 6명의 임직원이 함께 하고 있다.

대표 제품은 패키지 전극 소재다. 패키지 전극 소재인 Epoxy base 소재 내에 실리카 분말, 솔더 파우더, 방열 파우더 등 다양한 필러 소재와 혼합·합성해 EFP, ESP, ECP 소재를 제조하고 있다. 이는 TV, 컴퓨터, 휴대폰 등 모든 전자제품의 부품을 접합하고 경화하는 공정에 사용되는 소재의 일종으로 플립칩 본딩, SMT용 전극 접합 소재, 미세 회로 패턴 등의 핵심 소재로 사용되고 있다.

문 대표가 2006~2008년간 정보통신부에서 IT 소재 관련해 연구 개발한 결과물이 창업의 출발점이 됐다. 이후 개발한 기술을 국내 중소기업에 기술 이전을 하였으나 여러 사정으로 인해 기술을 제품으로 꽃을 피우지 못했다고 한다.

다양한 준비를 했지만, 고된 창업의 현실

“당시 업체 기술 이전을 통해 개인적으로는 3P(Paper, Patent, Product) 점수 확보와 금전적 보상이 있어서 좋았으나, 연구원 구성원 으로서는 개운치 않은 기분이 들었습니다. 이후 관련 소재 후속 과제를 연속 수주해 소재 완성도가 매우 높아졌고, 이에 창업을 준비하게 되었습니다. 특히 창업 아이템이 소재 분야고 핵심 기술 확보를 통해 제품화 할 수 있는 지식 집약적 제품이라서 실제 창업 후 생산 장비 구입, 유지 비용이 과도하지 않은 것도 장점입니다.”

그는 창업 전 준비 사항으로 두 가지 주요한 일들을 진행했다고 한다. 첫째, 향후 생산할 아이템의 국내 산업계 동향을 파악하기 위해 주로 CEO들의 모임인 패키지 전극 조합에 기술위원으로 가입해 2년간 활동하면서 국내 기술 및 제품 관련 상황을 파악하였다. 이때의 경험은 실제 창업 후 플러스로 작용했다. 이 기간 파악한 정보 및 친분을 쌓았던 경쟁업체 CEO, 전·후방 산업 관련 회사 임원들의 도움이 큰 힘이 되었다고 한다.

둘째, 주변에 창업한 회사에서 여러 가지 일들을 도와주면서 초기 회사가 어떤 모습으로 성장하는지도 간접적으로 파악했다고 한다. 이런 준비를 통해 문 대표는 본인이 그리던 창업의 꿈을 실행에 옮겼다.

창업 후 문 대표는 ‘사업은 시행착오며 헛수가 줄어드는 만큼 성장한다’는 말을 곱씹게 된다고 털어 놓는다. 창업 첫 해 소재 홍보를 위해 삼성, LG, 패키지 전문회사, 중소기업 등을 수없이 만났지만, 고객은 제품을 원하지 기술을 원하지 않는다는 명제를 깨닫게 된 것.

“기술적 관점에서는 설명이 되는데, 실제 연속 생산 공정에 투입하기 위한 제품적 관점에서는 부족한 점이 많이 발견돼 당황스럽더군요. 제품 완성도를 올리기 위한 추가 기술 개발을 위해 연구원들이 많은 노력을 해주었습니다.”

문 대표는 제품은 디지털 그 자체라며, 소재 납품을 하기위해서는 고객이 요구하는 소재 10가지 스펙 중 한 항목이라도 만족하지 못하면



나머지 9가지 항목은 의미가 없게 된다고 말한다. 또한 새롭게 무언가를 시작하는 창업 초기 기업에서 가장 적합한 인력은 무언가를 해보겠다는 열정을 보유한 인력이라고 말한다. 창업 첫째 술선수범해서 좀 더 솔직하게 직원들과 소통하고, 동기 유발할 수 있게 자극 주고, 자상하게 보살피 주었으나 마음에 들지 않아서 결국은 자의반 타의반으로 초기 입사자 모두 이직을 하였다며 인력도 디지털 그 자체라는 것을 깨닫게 됐다고 한다.

자금 압박도 힘든 현실이라고 토로한다. 제품 개발 비용 및 신규 인력 인건비는 연구개발특구의 연구소기업 지원금으로 충당할 수 있었으나 그 외 연구비로 해결할 수 없는 비용으로 인하여 자본금은 줄었다는 것. 첫째 VC로부터 투자 의향을 받았으나 최종 제품에 대한 확신 부족으로 VC 투자도 거절당한 상태라서, 서서히 자금 관련 압박감이 발생했다고 한다.



창업 셋째 해인 올해는 그간 ETRI 8동 2층에는 사무실, 충남대에는 생산 시설을 두고 두 집 살림을 하다 충남대 산학연 건물로 이사를 마쳤다. 전 직원이 한 곳에서 생활하면서, 관리의 필요성과 효율성에 대해서 공감할 수 있는 기회가 됐다고 한다. 문 대표는 기업경영의 어려움을 속담에 비유했다.

**ETRI 근무시절 인연 맺었던
산·학·연 인력들이 많은 도움이 돼**

“옛 어른들이 병은 소문내라고 했지요. 저희도 제품화 관련하여 어려웠던 문제점을 우연한 기회에 외부 전문가와 논의하게 될 기회가 있었고, 이때 어떤 분의 기술적 조언으로 어렵지 않게 이 문제를 해결할 수 있었습니다. 실제 이전에 내부적으로 한번 검토해보았던 내용인데 전문가 말이 무게가 있었습니다.”

패키지 전극 소재 시장 석권



호전에이블은 패키지 전극소재의 강자로 자리잡고 있다.



다행히 올 하반기부터는 소재 적용 연속 생산성에 필요한 제품성이 확보 되어서, 제품 판매를 위한 본격적인 영업을 진행하고 있다. 그동안 문제 해결을 위하여 진행했던 수많은 기술 개발 내용들은 소재 제품 Family화에 밑거름이 되었고, 회사 내 연구 인력의 전문성을 높여 주었습니다. 현재는 회사를 탐립동으로 이전해 연간 10ton 이상 생산할 수 있는 생산라인을 구축하였고, 소재 1종은 납품 중이며 2종은 고객사 평가 중에 있다고 한다.

문종태 대표는 아직도 시작하는 단계라 생각하기에 항상 유명한 경영서나 멘토가 될 만한 내용을 마음에 두고 실천하고자하는 노력을 하고 있다고 한다. 이를 교훈 삼아 패키지 전극 소재에서 기술 경쟁력 있는 기업으로 성장시켜, 세계 최고의 패키지 전극 소재 회사를 만들겠다는 포부를 잊지 않는다고 한다. 이를 위해선 Open Innovation을 해야 한다고 말한다.

“지난 2년 동안 연구원 기술로만 문제를 해결하려다 보니 많은 어려움을 겪었습니다. 현재 산업계에서는 한 가지 기술, 한 집단의 역량만으론 차별적 제품을 확보하기가 쉽지 않은 시대입니다. 다른 기술, 다른 인력과 교류할 수 있는 열린 마음, 열린 교류 및 협업을 통하여 사업을 진행하고 이익을 공유할 예정입니다.”

문 대표는 창업을 해보니 ETRI 재직 시절 교류했던 산·학·연 인력들이 도움이 많이 된다고 한다. 초기에 ETRI 연구원 창업이었고, 회

사가 연구원 내에 위치해서 회사에 대한 신뢰도 및 첫 인상에 대해서는 유리한 편이었다며 고마움을 표한다. 또 ETRI 연구원 시절 쌓았던 과제 계획서 작성 능력이 정부 기술 개발 사업을 수주하는데도 많은 도움을 줬다고 말한다.

기술이 아닌 제품을 가지고 창업해야

문 대표는 ETRI 창업 준비자들에게 기술이 아닌, 제품을 가지고 창업을 하라고 조언한다. 2000년대 초반 해도 단일 기술로 제품화해 빠른 기간에 시장에 진입할 수 있었지만, 최근에는 사회가 안정화되고 기술 정보가 보편화돼, 고객들이 요구하는 기술적 수준이 매우 높다는 진단이다. 때문에 사업 초기에 제품으로 창업을 하지 않으면 시장에 진입하기가 용이하지 않다고, 실제 사용할 고객의 냉정한 평가를 받은 후에 창업을 하는 게 좋다고 말한다.

“해당 산업계 전문가 영입 및 협력 관계 구축도 필요합니다. 어느 제품 분야에서나 산업계 전문가가 있습니다. 이런 분들과 같이 시작하는 것이 매우 중요합니다. 그 전문가 영입으로 인해 기술적 도움뿐 아니라 인적 네트워크도 활용할 수 있기 때문입니다. 여기에 현실을 객관적으로 파악할 수 있는 능력을 길러야 합니다. 작은 사업장이지만 기술, 제품, 자금, 인력 관련해 짧은 시간에 많은 일들이 발생합니다. 현재 상황을 객관적으로 정확히 파악할 수 있는 능력이 매우 중요합니다.”



창업! 이것만은!

- ① 기술이 아닌, 제품을 가지고 창업을 하라.
- ② 전문가와 함께 하라. 그의 노하우와 네트워크를 이용할 수 있다.
- ③ 가정의 화목을 기본 삼아라. 특히 최소한의 경제적 방편은 미리 세워 놓아야 한다.

문종태 대표는 마지막으로 가정의 화목을 꼽는다. 사업을 하다 보면 주말도 없이 많은 시간과 관심을 회사에 전념하게 되어 가족 구성원과의 관계가 소홀해질 수 있음을 주의하라고 말한다. 특히 경제적 문제에 대해서는 어떤 방향이든 걱정하지 않아도 될 수 있는 대책을 미리 세워 놓으라고 주문하며 마지막 인사를 남겼다.

“창업을 준비하시는 분들한테 이런 이야기를 전해주고 싶습니다. 강물은 물방울 하나, 돌이 모여서 이루어졌습니다. 물방울이 강물 속에 속해 있을 때는 물방울 자체의 현실감과 구체적 느낌이 들지 않습니다. 누군가가 작은 그릇에 물방울을 담그면 물방울 용도가 생기고 가치가 부

여됩니다. 이것이 살아있는 것 아닐까요? 창업은 팽팽한 긴장감 속에
살아가는 즐거움을 잊지 마십시오.”

호전에이블 History

2012년 (주)호전에이블 설립

(주)호전에이블 부설연구소 설립

2013년 파일럿 생산라인 가동

저온용 ESP 플렉시블 LED 접합 소재 개발

2014년 생산라인 1호기 확보 및 공장 등록

소재 생산 능력 10톤/1년

저온용 ESP 플렉시블 LED 접합 소재 판매

레이다 핵심 기술 확보

68조원 시장을 향하여!



about
COMPANY

(주)레이다솔루션

대표이사 박재우

- 현대전자산업주식회사 차장
- 한국전자통신연구원 책임연구원
- 현 (주)레이다솔루션 대표이사

주요제품

- HF대역 해양레이다
- Ka 강우레이다
- 차량추돌방지레이다

정부 인증 및 지정 사항

- 중소기업청 창업진흥원
연구원특화 예비기술창업자 육성사업(2012)
- 벤처기업(2012)

대한민국 유일의 레이다 개발업체 안될 것 없다!

돈이 아닌 일과 과정을 즐길 수 있는 그대,
창업하라!

“레이다솔루션(Radar Solution)은 국내 유일의 레이다 전문개발업체입니다. 레이다에 들어가는 각종 요소와 핵심기술들은 우리나라가 이미 IT강국이기에 때문에 갖춰져 있습니다. 저희는 그걸 통합해 특수한 목적에 맞게끔 시스템을 갖추는 일을 합니다. 국내 최초라고 말씀드릴 수 있습니다.”

박재우 대표는 낮지만 분명한 어감으로 자사 레이다 솔루션을 소개했다. 특히 어떤 레이다든 부품이 아닌 시스템을 만들어서 판매를 하는데 초점을 맞췄다고 강조했다. HF대역 해양레이다, Ka 강우레이다, 차



량추돌방지레이다 등을 생산하는 벤처기업이다. 2013년 4월, 우주물체 감시레이다시스템 예타 기획연구를 수주했고 2014년 10월 천문연으로부터 항공기 검출레이더 개발 사업을 수주했다.

지난 2012년 8월에 시업을 시작했고 현재 직원은 6명, ETRI 내부에 사무실을 두었다. 박 대표는 ETRI에 근무하면서 레이더 기술의 시장성을 간파했고 집중적인 공부와 시장조사 끝에 레이더 기술을 사업 아이템으로 삼았다.

“연구소에서 태양폭풍을 관측하는 전리층레이다를 연구하면서 레이다에 대한 시장규모가 확대일로에 있고 시장이 블루오션으로 될 수 있다는 걸 알았습니다. IT강국으로서의 체면을 위해서라도 국산화가 필요하다는 생각으로 창업을 결심하게 되었습니다.”

아직은 고된 창업 초기, 안 될 것은 없다는 마인드로 버티어내다

그는 ETRI 근무야말로 인생에 가장 많은 것을 준 시기라고 되돌아봤다. 하지만 평생을 보낼 수 있는 또 다른 마당을 마련해야 할 때가 다가왔다고 생각했단다. 그러기 위해선 너무 늦지 않은 시기에 판단을 내려야 짧지 않은 인생 후반기를 잘 보낼 수 있을 것이란 결정에 레이다 솔루션의 이름을 내걸었다.

다만 ETRI에 있을 때 프로젝트 수행이 너무 바빠 창업 준비를 거의 못하고 나온 점은 후회로 남는다고 밝혔다. 준비가 덜 된 탓에 창업 초

기 많이 힘들었다는 것. 하지만 준비만큼 막상 부딪혀 보는 것도 중요하다고 말한다. 환경이 다른 만큼 100% 창업 준비를 철저히 하기는 힘들었다는 것.

이제 창업 만 3년이 지난 시간. 박 대표는 아직도 시련 속에 있고 극복하려고 발버둥치고 있다고 밝혔다. 선배들이 이야기하던 Death Valley를 절실히 느끼고 있다는 것. 하지만 버틸 자신이 있다며 힘을 냈다.

“저는 다를 것이라 생각했는데 그렇지 않다는 것을 깨닫고 있습니다. 그러나 시련이 강해질수록 여기서 굴복하면 이제까지의 노력이 물거품이 된다는 생각을 버팀목 삼고 있습니다. 무엇보다도 ‘인간이 하는 일, 안 되는 일은 없다’라는 긍정적인 마인드, 잘될 것이라는 생각이 중요하다고 생각합니다. 어떤 위기가 와도 극복될 것이라는 막무가내의 자신감으로 버틸 것입니다.”

특히 아직 이름이 알려지지 않은 작은 규모의 회사가 프로젝트를 수주하는 일이 난관이라고 말했다. 모든 인맥을 동원해도 막상 회사를 믿지 못하는 상황이 오면 기관 대 기관 입장에서 선불리 계약관계를 맺기 힘들다는 것. 창업한지 2년이 지나서야 첫 제품매출을 올리기까지 하루 하루 애를 태웠다. 하루에도 여러 번 회의를 느꼈단다. 다행히 ETRI에서 오랫동안 연구를 해온 진심과 성실성이 통했다. 박 대표는 지나고 보니 참 무모하고 아찔한 시기였던 것 같다며 가슴을 쓸어내린다.

“저희같이 공공성이 짙은 제품들은 국가프로젝트를 수주하여 일단 신뢰도를 높여야 한다고 생각합니다. 그런데 국가프로젝트는 경쟁률도



높은데다가 오히려 시장이 한정되어 있는 공공성이 약점입니다. 그래도 계속 시도를 해나갈 겁니다.”

벤처인이라면

끝까지 놓지 말아야 할 긍정적 마인드

1인 기업에서 시작해 강소기업으로 변모하고 있는 레이다솔루션의 박재우 대표는 그래도 꿈을 포기하지 않겠다며 자신만의 마인드를 밝혔다. 우선 긍정적인 마인드가 모든 것의 해법이라는 것. 사업을 진행하다 보면 생각지도 못한 다양한 문제에 봉착하게 되는데, 이때 가장 힘이 되는 것은 긍정적인 마인드라는 것. 사람이 하는 일이니 안 되는 일이 없을 것이다, 시간이 해결해줄 수 있을 것이다, 인간은 최선을 다하고 결과는 하늘이 내려준다 라는 긍정적인 마인드로 기업을 운영해야 한다는 것.

두 번째로 일은 사람이 하는 것이라고 말했다. 회사 대표가 모든 일



•
직원들과 함께한
박재우 대표(가운데)

을 혼자 다할 수는 없기에 결국 직원이 필요하고 그들의 도움을 받아야 한다는 것을 유념하라는 당부를 남겼다. 특히 벤처기업의 직원들은 봉급이 전부가 아니고 회사의 비전을 공유하고 싶어 하는 것을 잊지 말라고 말한다. 회사가 발전하면 자기도 발전한다고 생각하기에 직원들과의 팀웍은 작은 기업일수록 절대적이라는 것이다. 마지막으로 그는 벤처인답게 힘들어도 무조건 버티라고 주문했다.

“이제까지 살면서 알고 경험한 수단과 방법을 총동원해서 이 순간을 버티십시오. 버티면서 우선 할 수 있는 것부터 하고 기다리십시오. 분명 될 수 있는 일은 될 것입니다. 그렇게 하나씩 해결하다보면 의외의 곳에서부터 희망이 보일 것입니다. 결과도 중요하지만 버티면서 해결해나가는 과정이 중요하다고 믿습니다.”



창업! 이것만은!

- ① 긍정적인 마인드를 가져라. 아무리 어려워도 자신의 뜻대로 운영할 수 있다는 것이 즐거움이란 걸 잊지 말자.
- ② 시장이 원하는 제품을 찾아라. 본인이 아닌 소비자가 즐거워하는 제품을 만들어야 한다.
- ③ 일은 사람이 한다. 직원들과 회사의 비전을 공유하고, 주요 의제를 함께 나눠라.
- ④ 버티고 또 버티라. 되는 일은 분명 된다.



ETRI 동문이라는 것을 마음껏 자랑스러워야 할 이유

박 대표는 ETRI 동문이 가질 수 있는 장점을 이야기해달라고 하자 너무 많다며 미소 짓는다. 우선 많은 사람들이 ETRI의 동문이라는 것만으로도 신뢰의 눈길을 보낸다는 것을 꼽았다. 특히 막 시작하는 기업과 이렇다 할 기록이 없는 기업에게는 매우 큰 장점으로 작용한다는 것. 영업 및 마케팅에 있어서도 다른 기업에 비해서 좋은 출발을 할 수 있다고 밝혔다. 무엇보다 미리 경험해본 선배들이 있고, 그 분들이 같은 ETRI 동문이라는 것은 사업을 계속하는데 큰 도움이 된다는 것.

“레이다솔루션 역시 거의 모든 부분에서 ETRI 사업화본부의 지원을 받았다고 할 수 있습니다. 예비창업 때부터 인건비 지원, 창업 후 사무실 환경지원, 상용화 인력지원 등 정말 꼭 필요한 부분에 대한 지원을 받았으니까요. 고맙고 ETRI인으로서 자긍심이 느껴지는 순간이지요. 그러나 그것보다 더욱 중요한 건 아무것도 없는 기업으로서 ‘ETRI 창업기업’이라는 별칭을 얻을 수 있다는 것입니다. 그보다 더 소중한 게 있을까 싶습니다.”

박 대표는 마지막으로 ETRI 예비창업자들을 위해 따끔할 수 있지만, 배려 깊은 이야기들을 남겼다. 그는 우선 사업은 장난이 아니라며, 시작이 어떻든 앞서간 사업가들이 거쳐야 할 과정을 겪는 것으로 생각하라고 일러줬다. 무엇보다 사업은 수요자라는 상대가 있는 행위라는 걸 명심하고, 수요자가 원하지 않는다면 아무리 좋은 기술이라도 쓸모가 없다고 말했다.

또 돈을 벌어야 한다는 생각 외에 과정을 즐기라고 조언했다. 시키는 일이 아닌 내가 알아서 모든 일을 능동적으로 진행할 수 있다는 것은 매우 흥미로운 것이라며, 일이 안 되어도 짜증 낼 필요가 없다고 말했다. 마지막으로 박 대표는 직원들에 대한 사랑을 느끼라며 힘들어도 직원들이 열심히 토론하고 회의하는 것을 지켜보면 내가 더 열심히 해야겠다는 생각이 든다고 말했다. 이 사람들에게 월급은 꼭 줘야한다는 열정이 솟는 것 그게 바로 CEO가 가져야 할 기본 덕목이라는 것.

"창업이 부담스럽다면 하지 말라고 말하고 싶습니다. 창업에 따른 절박함을 즐길 수 있어야 합니다. 창업은 돈이 목적이긴 하지만 일이 재미있어야 합니다. 돈을 쫓는 창업이 되선 안 됩니다. 무엇보다 기술창업은 시장이 원하는 제품으로 시작해야 합니다. 소비자가 즐거워 할 수 있는 제품일 때 성공할 수 있다고 봅니다."

레이다솔루션 History

2012년 (주)레이다솔루션 설립

ETRI로부터 HF레이다 시스템 기술이전

2013년 우주물체 감시레이다시스템 예타 기획연구 수주(150백만원)

ETRI 사업화기술개발 참여(FMICW 해양레이다)

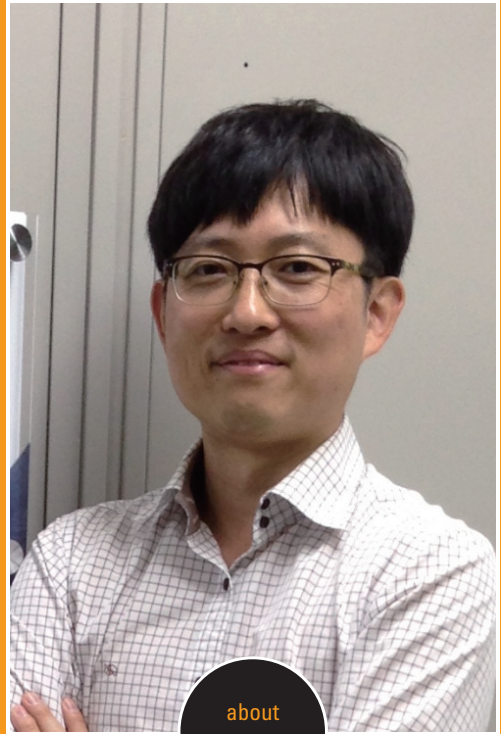
기술보증기금 선정 및 벤처기업 인증(특허 실시권 확보)

2014년 2014년 창업성장기술개발사업 제안(선정 평가중)

천문연 항공기 검출레이더 개발 사업 수주

실시간 운영체제 (RTOS) 무장

‘이제 곧 날아갑니다’



about
COMPANY

(주)알티스트

대표이사 손 동 환

- KAIST 석사
- 현대정보기술
- 한국전자통신연구원 선임연구원
- 현 (주)알티스트 대표이사

주요제품

- 실시간 운영체제(Real-Time Operating System)

정부 인증 및 지정 사항

- SK텔레콤 대전 벤처창업 및
중소기업지원 공모전 선정(2014. 10)

1년 전 1인 기업 출범, 강소기업으로 나아가는 중

예상한 대로 안 되지만, 예상 외의 일이 되는 것
그것이 바로 창업

“창업을 해서 저에게 가장 큰 행운은 좋아하는 동료들과 같이 일을 한다는 것입니다. ETRI 동료들은 물론이고 새로 합류한 분들도 제가 좋아하는 분들을 모셨습니다. 이분들과 같은 비전을 가지고 일을 하는 것이 정말 힘이 되고 있습니다. 물론 앞으로 계속 지인들만 모시는 것은 어렵겠지만, 지금처럼 서로 힘이 될 수 있는 분위기와 문화는 계속 유지하고자 합니다.”

초심이 중요한 건 그때만큼 순수와 열정으로 빛나는 때가 없기 때문이다. 열의에 가득한 눈빛을 반짝이는 알티스트의 손동환 대표의 모



습이 그렇다. 어른이고 기업의 대표지만, 새내기의 뜨거운 심장박동이 느껴진다.

알티스트는 소프트웨어 개발업체다. 2013년 12월 창업했으니 아직 따끈한 열기가 식지 않았다. 자본금 1,500만원, 1인 기업으로 출범하였으나, 채 1년도 되기 전인 현재 자본금 3,000만원에 7명의 임직원이 모여 들었다. 국내 최고의 고신뢰 시스템 용 RTOS 강소기업으로 자리매김하기 위해 꾸준히 노력 중이다.

알티스트의 대표제품은 RTNOS(고신뢰 시스템을 위한 실시간 운영체제)다. 이는 국방 무기체계, 항공전자, 철도차량, 원자력발전소 등의 Safety-Critical 시스템에 사용되는 컴퓨터를 위한 실시간 운영체제(RTOS)이며, 미연방항공청 인증기준인 DO-178B Level A Certifiable 획득과 항공표준인 ARINC653 지원, 그리고 KAI의 무인항공기에 탑재되어 비행시험을 성공해 신뢰성을 입증한 바 있다. 이처럼 알티스



RTsT는 신뢰할 수 있는
기술과 믿을 수 있는
사람들을 의미한다.

트는 국산 실시간 운영 체제로 무장해 비상을 준비 중이다.

알티스트는 ETRI 1실 1기업 맞춤형 기술지원 기업으로 선정된 후 2014년 6월 한국항공우주산업 회전익용 상태감시컴퓨터 RTOS를 공급했고, 같은 달 산업통상부 임베디드 SW 개발환경 지원사업 주관기관으로 선정됐다.(과제명 : 자율 또는 원격 비행이 가능한 드론용 임베디드 SW 개발자 플랫폼)

**외산 대체의 길을 보고 창업도전,
동료들의 믿음이 결정에 믿음을 줬**

“3년간 동료들과 호흡을 맞춰가며 스크래치부터 커널을 개발하고, 미국 FAA의 인증 과정을 거쳤습니다. 그렇게 KAI의 기준들을 만족시키며 개발된 RTOS(Qplus-AIR)가 2013년 2월에 고흥에서 비행시험을 성공했을 때 정말 벅차더군요. 데모 수준의 결과에 만족했던 이전 과제들과는 다른 뿌듯함이 느껴졌습니다.”

이렇게 개발된 RTOS를 무기체계에 탑재하기 위해 방위사업청과 ADD를 설득하였으나 ETRI가 체계개발에 직접 참여하는 것이 현실적으로 불가능한 것이었다. 또한 Reference도 미미하다는 한계에 부딪혔고, 한편으로는 이를 기술이전을 통해 사업화할 기업을 설득하는 것도 성공하지 못해 애써 개발한 기술이 사장될 위기에 처했다.

손 대표는 당시 낙담이 됐지만 이 과정에서 무기체계 RTOS의 시



장이 작지 않고 진입이 어렵지만 한번만 진입에 성공하면 외산 대체가 가능할 것이라는 판단을 내릴 수 있었다고 밝힌다. 그리고 RTOS와 같이 솔루션뿐만 아니라 다양한 임베디드 시스템에 최적화나 포팅과 같은 엔지니어링 서비스가 필요한 기술은 제3의 기업에 기술 이전을 통한 사업화는 성공 가능성이 낮고, 개발자 창업이 유일한 해결책이라고 결론 내린 것. 손동환 대표는 함께 커널을 개발했던 3명의 동료들에게 의사를 물었고, 모두 동의를 한 것이 창업을 결심하는 데 결정적인 단초가 됐다고 말한다.

이후 창업 기회를 엿보던 중 ADD 핵심 개발과제 RFP에 ‘국산 상용 RTOS 우선 적용’이라는 조항이 들어간 것을 확인하고, 그 사업의 실질적인 주인이었던 KAI를 설득했다. 당시 KAI는 국내 RTOS 경쟁사 제품을 쓰기로 한 상황이었는데 ETRI의 기술력에 좀 더 높은 점수를 주었고, ETRI 예비창업 과정에 들어간 손 대표를 신뢰하고 RTOS를 채택하게 됐다고 한다. 손 대표는 다행히 KAI 과제에 선택되었고 창업을 했지만, 만약 실패했어도 창업을 포기하진 않았을 것 같다고 기억을 돌이킨다. 창업을 거의 생각해 본 적이 없었지만, 발을 디딘 후에 돌리는 것이 쉽지는 않았을 것 같다고 한다.

알티스트는 자본금이 많지 않았기에 사업 초기부터 현금이 들어와야 했다. 때문에 예비창업 기간 중에 KAI의 납품 외에 몇몇 정부과제들과 대기업 과제를 바로 수주한다는 계획을 세웠다고 한다. 당시는 계획한 과제들 중 한두 개가 안 되더라도 문제가 없었고, 오히려 다 되면 어떻게 감당을 할지 걱정을 하기도 했단다.

**만만치 않은 창업의 길,
그래도 미래를 위해 달린다.**

“하지만 막상 창업을 하고 보니 예상대로 되는 것보다 안 되는 것이 많았습니다. 정부과제들은 1년 미만 기업 참여 제한에 걸리는 등의 이유로 실패했고, 대기업 과제는 이미 8개월이 늦어졌고 아직도 기다리고 있습니다. 빛은 안지겠다고 아내에게 한 약속이 깨지는 데 몇 달이 안 걸리더군요.”

그래도 다행인 것은 예상대로 안 되는 것도 있지만, 예상하지 못했던 일들이 찾아온 것이다. 산업부 과제에 지원을 해서 주관기관으로 선정이 됐고, 이 과제 결과물을 통해 알티스트의 RTOS를 드론에 적용해 학교나 연구소로 저변을 넓히는 것을 기대하게 됐다. 또한 SK텔레콤 공모에도 선정이 돼서 초기 자금을 지원받을 수 있게 됐고, 덕분에 다양한 네트워킹도 가능해졌다. 그럼에도 여전히 어려운 점이 많다고 손 대표는 털어 놓는다.

“저희에게 가장 부족한 역량은 영업이었습니다. 국방 분야 B2B를 하기 위해서는 기술력만으로는 한계가 있었습니다. ETRI 예비창업 때부터 방산 업계에 여러 경로로 접근을 했지만 높은 벽이 있었습니다. 국방 사업에 RTOS를 공급하는데 성공했지만 연구개발 과제여서 아직 제대로 된 Reference를 갖춘 것은 아니었습니다. 그리고 오랜 기간의 유지보수를 필요로 하는 사업의 특성상 저희와 같이 규모와 인력도 작



은 업체에게 국방 사업을 맡기는 것은 많은 위험을 부담해야 하는 일 아니까요.”

물론 약점을 만회하기 위해 노력중이라고 한다. 영업을 위해 현재 고객들에 최선을 다하고 있다며, KAI·ADD·한국전력기술 등과 같이 사업을 하면서 알티스트만의 기술력과 신뢰를 보여주려 하고 있다고 밝힌다. 다행히 국방 무기체계, 원자력발전소, 철도차량 분야에서도 외산을 사용하는 것이 비용이나 인증, 개발기간 측면에서 불리한 점이 많다는 인식이 커지고 있어 규정이나 과제들을 통해 국산화에 대한 시도가 진행되고 있다고 한다. 이러한 변화로 인해 주변에서 관심이 커지고 있는 것을 피부로 느끼고 있다고 한다.

손 대표는 또 다른 위험으로 시장 진입에 성공하더라도 확산하는 데 시간이 많이 걸리는 분야라는 것을 꼽았다. 때문에 연구개발 과제로부터 탐색개발과 체계개발을 지나 양산이 되는 과정을 거치는 동안 버틸 수 있는 여건을 마련하는 것이 극복해야 할 첫 과제라고 말한다.

ETRI 출신의 장점,

ETRI가 주는 모든 것에 고마움을 느껴

지금 함께 하고 있는 동료들이 있어 어려움 속에도 행복을 느낀다는 손 대표는 아직 스스로가 부족한 점이 많다고 느끼기에 주위의 조언을 얻고 있다며 그 방법으로 스스로 도제식 교육을 택했다.

“CEO는 배워야할 것이 많다고 생각합니다. 그런데 책으로는 한계가 있습니다. 저는 다행히 이미 창업과 Exit을 경험한 친구와 선배님을 통해 철저히 도제식으로 배우고 있습니다. 또한 주변 CEO 분들이나 관련업계 분들을 많이 만나 그분들의 노하우를 배우기 위해 노력하고 있습니다.”

이어 손 대표는 자신만의 색을 가지려고 노력 중이라고 밝혔다. 영업은 이려해야하고 직원 관리는 저려해야한다고 얘기를 듣지만 본인이 할 수 없는 것도 있고, 각자의 상황에 정답이 하나는 아닌 것 같다고 느낀다는 것. 그래서 부족한 점들을 모두 채우려는 욕심보다는 잘 하는 것을 돋보이게 하기 위해 노력중이라고 말한다.

또 고객에게 높은 신뢰감을 주는 것이 영업의 핵심이라 생각한대며, 인위적인 확산보다 적은 수의 고객을 만족시키고 입소문이 퍼지도록 하려고 노력중이라고 말한다. 특히 국방, 철도, 원자력과 같이 좁은 B2B 시장에서 영업력이 미미한 업체로서는 신뢰를 한번이라도 잃으면 사업을 접는다는 각오를 하고 있다고.

알티스트에게 ETRI는 현재진행형의 고마움이다. 산업부 과제 주관 기관 선정이나 SK텔레콤 공모전 선정에서 ETRI 출신들이 창업한 회사라는 점이 중요했다고 느끼고, 이러한 점에서 ETRI 창업 성공률이 분명 높을 수밖에 없다고 말한다.

지금도 ETRI 차세대 OS연구실에서 Qplus-AIR 후속과제를 수행하고 있으며 여기에 알티스트도 참여해 RTOS 최신 원천기술을 개발 중이



다. 이를 통해 ETRI 과제 수행으로 안정적인 운영을 함과 동시에 ETRI로부터 지속적으로 Upgrade된 RTOS 기술을 공급받을 수 있다며 다시 한 번 감사를 표했다.

손 대표는 ETRI 창업 준비자들에게 2~4명이 창업을 공모해 시장을 고려한 과제 기획·수행 후 주변 네트워킹을 만들면서 완성도 높은 결과물을 내놓으면 성공 가능성이 높은 창업을 할 수 있을 것 같다고 조언한다.

“치밀하게 준비 후 창업을 하더라도 예상대로 가기 쉽지 않습니다. 여러 상황에 대비해서 Plan B를 가지고 버텨야 합니다. ETRI에 다시 한 번 감사 인사 전하며 모든 창업 준비자들의 건투를 빕니다. 지켜보시는 분들께 건강한 성장으로 답하겠습니다.”



창업! 이것만은!

- ❶ 부족한 모든 것을 채우기 보다는, 잘하는 것을 돋보이도록 노력해라.
- ❷ 창업 전 다양한 네트워킹을 형성하는 것이 운영에 도움을 준다.
- ❸ 모든 것을 준비해도 뜻대로 안 되는 게 사업이다. 여러 상황에 대비해서 Plan B를 가져야 한다.

알티스트 History

2013년 (주)알티스트 설립

ETRI 기술 이전(Qplus-AIR)

2014년 ETRI 1실 1기업 선정

한국항공우주산업 '회전익용 상태감시컴퓨터' RTOS 공급

산업부 임베디드SW 개발환경 지원사업 주관기관 선정

(과제명) 자율 또는 원격 비행이 가능한 드론용 임베디드 SW 개발자

플랫폼

창업 6개월만에
투자 유치

‘글로벌 멤버원을
이겨보자’



about
COMPANY

(주)뉴라텍

대표이사 이석규

- Polytechnic Univ. 전자공학 석사
- New jersey Institute of Technology 전자공학 박사
- 한국전자통신연구원 실장
- 현 (주)뉴라텍 대표이사

주요제품

- 모바일 단말용 IEEE 802.11ac Wi-Fi 칩셋
- IoT/M2M용 IEEE 802.11ah Wi-Fi 센서 칩
- BLE (Bluetooth Low Energy) 등

정부 인증 및 지정 사항

- 기술보증기금 기술평가서 발급(2014. 04)
- 기술보증기금 '벤처기업' 등록(2014. 04)
- 미래창조과학부 '연구개발서비스업' 등록(2014. 05)
- 한국산업기술진흥협회 '기업부설연구소' 인정(2014. 05)
- 2014년도 병역지정업체 선정(2014. 10)

28명의 힘을 한 목표로 모으다 창조경제 우수사례로 뽑혀

기술, 인력, 자본의 3박자 갖춰져
글로벌 강소기업으로 전진 중

지난 9월 29일 박근혜 정부의 '창조경제'가 1년 6개월 만에 구체적인 결과물을 공개했다. 미래창조과학부가 '창조경제 성공사례 발표회'를 열고 22개 기업의 성공사례를 발표한 것. 이 중 창조경제를 견인할 기술, 인력, 자본의 3박자를 갖춘 글로벌 강소기업으로 뉴라텍(대표 : 이석규)이 소개됐다. ETRI 석·박사급 연구원 28명이 주축이 돼 지난 2월말 설립한 뉴라텍은 보유기술의 우수성을 인정받아 창업 6개월 만에 국내투자기업으로부터 150억 원의 투자유치에 성공해 세간의 눈길을 끄는 기업이다.



“이제 막 창업한 회사가 마치 성공스토리를 쓰는 것으로 비춰지는 것 같아 부담스럽기도 합니다. 기술의 우수성뿐 아니라 시장에서의 마케팅 능력, 차세대 기술 선점을 위한 국제표준화 작업 등 다양한 분야에서 어필한 것이 투자자에게 매력적이었던 것 같습니다.”

투자 성공 이유를 이야기해주는 이석규 대표는 뉴라텍의 주요 사업 분야는 무선랜(Wi-Fi)칩이 탑재되는 스마트폰과 정보가전, 사물인터넷(IoT) 및 사물지능통신(M2M)을 중점으로 한다고 알려준다. 창업 시 28명으로 시작해 현재 총 63명이 근무하고 있으며 지속적으로 충원이 이뤄지고 있다. 지난 7월 미국 어바인에도 사무소를 열어 글로벌 시장공략의 거점을 마련했다.

뉴라텍 연구진의 기술경쟁력 확보는 2007년으로 거슬러 올라간다. 현재 뉴라텍의 무선랜 칩 설계기술의 원천이 되는 4세대 이동통신 기



● 뉴라텍은 ETRI 석·박사급 연구원 28명이 주축이 되어 설립됐다.

술을 세계 최초로 개발한 것. 당시 NTT DoCoMo, 지멘스, MIT, 삼성 전자 등도 구현하지 못한 기술이다. 2011년에는 IEEE802.11n 칩 개발까지 성공하면서 국내에서는 유일하게 Wi-Fi Certification(인증)을 획득함으로써 브로드컴, 쉘컴 등 글로벌 선두기업의 뒤를 바짝 추격했고, IEEE802.11n 규격의 후속 버전인 IEEE802.11ac 상용칩 개발에도 도전하게 됐다.

글로벌 회사와 비교해 ‘할 수 있다’는 자신감으로 창업

“ETRI에 15년 간 근무했습니다. 창업멤버들의 평균 근속기간은 9년 정도이고요. ETRI에 있는 동안 무선랜 이라고 하는 기술 하나만을 붙잡고 10여년간 씨름했습니다. 그 결과 이 분야 글로벌 넘버원 회사의



●
뉴라텍 직원들의
하이팅 넘치는 모습



기술과 비교했을 때 ‘이제는 해볼 만하다’는 생각이 들어서 창업멤버들과 함께 새로운 도전을 시작했습니다.”

뉴라텍의 창업멤버들은 ETRI에 있는 동안 오직 ‘무선랜’ 기술 하나만을 고집스럽게 지켰다고 한다. 민간과제 수주를 통해 상용화 수준의 칩 개발 경험을 맛본 게 창업을 결심하는데 큰 고려 요소가 됐다는 것. 물론 창업 이전 주위의 선배, 지인들께 자문을 구했을 때 격려 보다는 대부분 신중한 선택을 하라는 조언들이 많았다고 한다.

그래서 ETRI의 예비창업 프로그램을 통해 창업 후 닥칠 어려운 상황들에 대한 준비기간을 가진 것이 유익한 경험이었다고 말한다. 다만 창업을 계획 후 예비창업 프로그램에 참여하게 되니까 ‘나갈 사람’으로 알고 거리를 두거나 업무적으로 협조가 원만하지 않는 모습 등은 개선해야 할 조직문화인 것 같다고 아쉬움을 표한다.

“공공기관으로서의 가진 문화가 창업을 촉진하고 지원하려는 취지와 서로 상충된 면이 있는 것 같습니다. 실무부서의 혼선이 없도록 제도화 되어야 할 것으로 믿습니다. 예를 들어 창업을 고려한다면 자기가 개발한 기술을 들고 나가기 마련인데, 규정 미비와 특혜시비 등의 문제에 걸리거나, 통상실시권을 받아가는 정도에 그치게 되는데 이러한 부분은 획기적인 개선이 필요하다고 봅니다.”

뉴라텍은 우선 내년 말까지 최신기술 규격인 IEEE 802.11ac 기반의 모바일용 와이파이 칩셋을 세계 최고 수준으로 개발할 계획이다. 또

급속도로 성장 중인 IoT와 M2M 시장을 겨냥한 IEEE 802.11ah 기반의 센서 칩셋을 세계 최초로 개발한다는 계획이다. 아울러 차세대 무선랜 기술로 연구개발 및 국제표준화 작업이 이루어지고 있는 IEEE 802.11ax에 대한 활발한 표준화활동을 통해 기술주도권을 확보하는데에도 사활을 걸 계획이다.

이 대표는 회사가 이렇게 한 방향으로 순항하게 된 원동력은 28명의 대규모 멤버들이 다 같이 창업이라는 목표를 두고 한 방향으로 뭉쳤고, 단일한 목표를 향해 나아가기 때문이라고 말한다.

“글로벌 넘버원을 이겨보자는 기술적인 자존심이 각자의 생각을 내려놓고 하모니를 이루며 나아가는 원동력이고 이에 큰 보람을 느낍니다. 공공기관 안에 있으면 맛보지 못할 다이내믹한 경험들이 쏟아집니다. 후일 성공했을 때 무용담으로 남겨두자고 서로를 격려하며 전진하고 있습니다.”

ETRI의 여러 도움 창업 초기의 소중한 밑거름

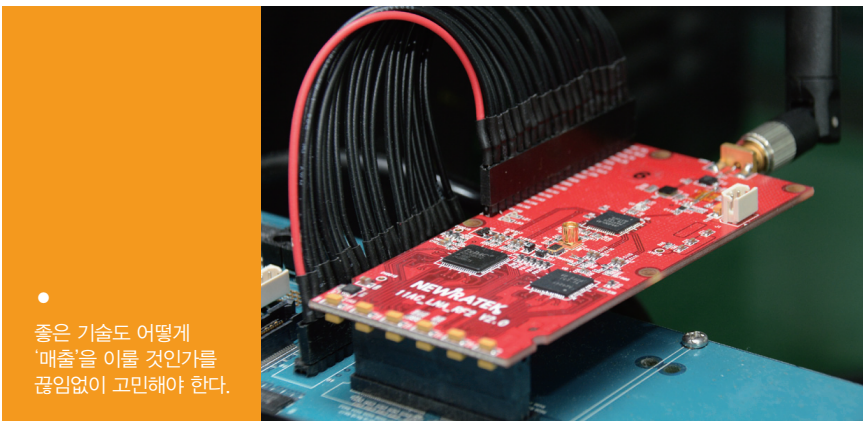
이석규 대표는 ETRI 출신의 장점을 묻자 일단 ETRI의 인지도 때문에 기술력에 있어서는 신뢰감을 얻고 시작할 수 있다는 점이 가장 큰 강점이라고 말한다. 특히 ETRI의 여러 지원내용 중 연구 장비 무상임대는 기업의 설립초기에 큰 도움이 됐고, 또한 정부지원금이라고 하는 정부 과제는 설립초기 일종의 마중물 역할을 했다고 밝힌다.



이는 투자를 유치하는데 큰 도움이 되며 뉴라텍도 이러한 지원 덕분에 뜻이 맞는 1차 투자자를 만나서 소기의 투자 성과를 이룰 수 있었다며 고마움을 표시했다. 그러며 이처럼 ETRI 출신이라는 장점을 두루 활용할 수 있지만, 이를 비즈니스와 연결시키는 것은 별개의 문제라고 진단하기도 한다.

“좋은 기술이 있어도 문제는 그 기술이 완성되어 언제 어떠한 비즈니스 전략으로 ‘매출’을 이룰 것인가 하는 겁니다. 이에 대해선 ETRI 출신, 공대출신이라는 점이 오히려 마이너스로 작용할 수도 있습니다. 저희 역시 이 부분에 대해 전담 인력을 수혈 받아 끊임없이 고민하면서 투자자를 설득하고 있습니다.”

또한 ETRI 내에서는 과제수주가 힘들었을 뿐이지, 과제만 받게 되면 개발된 기술의 완성도보다는 과제평가가 중요했다며 이는 기업에 근



무했던 사람보다 창업 후 적응에 있어 단점으로 작용할 수 있다는 것. 그럼에도 ETRI라고 하는 브랜드네임과 수준 높은 기술력, IT 업계의 넓은 네트워크 등은 충분히 강점으로 작용하고 있다고 말한다.

“다시 한 번 강조하지만 창업을 시도한다면 ETRI 출신 인력만으로 창업을 하는 것 보다 기업 근무 경험이 많은 인력들을 참여케 하여 강점은 키우고 단점을 보완하는 전략이 반드시 필요하다고 봅니다.”

기술은 당연한 무기, 기술 외적인 것에 대해 준비하라

뉴라텍은 설립을 위한 준비과정 또한 철저했다. 미래창조과학부와 ETRI를 통해 창업아이템 검증, 예비창업지원, 창업 후 자금 및 인력지원, 시장에서의 성공적 안착, 지속적 애로사항 모니터링 및 지원 등으로 이어지는 스타트업 엑셀러레이팅 프로그램을 효과적으로 가동했던 것.



창업! 이것만은!

- ① 기술은 기본 무기, 기술 외적인 것에 대해 대비하고 공부하라.
- ② 경험이 많은 인력들을 참여케 해 강점은 키우고 단점을 보완하라.



소수의 공동 창업형태와는 다른 특정분야의 연구팀 전체가 창업에 참여하는 팀 창업 자체가 이미 화제가 됐다. 이를 통해 사업초기 겪기 쉬운 연구역량 부족 및 인력 조달의 문제점을 해소하는 한편, 외부사업 자금 조달 용이성을 확보했다. 그 결과 국내투자기업인 밸류인베스트코리아로부터 150억원의 투자금을 유치한 것.

“각각의 연구원들이 보유한 우수한 기술과 지식을 상호보완적으로 활용하여 단기간 내 산업 현장에서 우수한 제품으로 꽃피우는 사례가 되도록 노력하겠습니다.”

기업 설립 6개월에 접어드는 뉴라텍은 창업 후 지속적으로 칩개발 경험이 풍부한 개발자들을 채용하여 총 40여명의 알토란같은 연구진들이 40나노 공정의 1차 Tape-out 칩의 오류 테스트에 밤을 지새우고 있다고 한다. 이 대표는 이를 통해 내년 말경 양산 수준의 완성도 높은 무선랜 칩을 선보일 계획이라고 밝혔다.

“현재 무선랜 칩 공급업체는 글로벌 5개 업체가 세계시장의 약 90%를 독차지하고 있습니다. 저희 뉴라텍의 계획이 성공할 경우 뉴라텍의 기술력은 한국기업으로는 유일하게 세계 Top 5 수준으로 꽃 피우게 될 것입니다. 머지않아 한국기업이 설계한 칩을 세계시장에서 사용하게 된다는 점에서 큰 의미가 있을 겁니다.”

이 대표는 창업을 위해 많은 노력을 기울였지만, 시장에 나와 보

니 여전히 준비를 해야 할 것이 많다며, 창업을 준비 중인 후배 ETRI 인들에게 보다 다양한 분야에 관심을 두고 기업시장에 뛰어들 것을 주문했다.

“창업에 조금이라도 관심을 둔 사람 이라면, 창업아이템으로 ‘기술’을 준비할 것으로 압니다. 하지만 기술 하나만을 고민해선 안 됩니다. 물론 남이 갖지 못한 기술은 당연하고 기본적인 무기로 가지고 있어야 합니다. 하지만 그 외 노무, 재무, 회계, 경영 등 기술 외적인 것에 대한 지식을 틈틈이 준비해 두지 않으면 시행착오를 겪게 됩니다. 여러분의 성공적인 창업을 기원합니다.”

뉴라텍 History

2014년 (주)뉴라텍 사업자등록 및 개업

기술보증기금 기술평가서 발급

기술보증기금 ‘벤처기업’ 등록

미래창조과학부 ‘연구개발서비스업’ 등록

한국산업기술진흥협회 ‘기업부설연구소’ 인정

2014년도 병역지정업체 선정

가치 있는
빅데이터 분석,

의료산업계의
혁신이 된다



about
COMPANY

(주)라인웍스

대표이사 조 용 현

- 고려대학교 컴퓨터학과 석사
- 한국전자통신연구원 연구원
- 현 (주)라인웍스 대표이사

주요제품

- 의료수요분석서비스(MediMap)
- 서비스 내용
 - 전국 질병 분포 지도
 - 환자의 연령별/성별/지역별 분석 통계
 - 의약품 유통 정보

메디맵(MediMap)으로 전국 질병 분포 지도 그릴 수 있어

‘창업의 결심과 경험, 후원 모두 ETRI에서 만들어졌죠’

메디컬 빅데이터 분석의 리더를 향해

“정말 가치 있는 데이터가 필요합니다.”

라인웍스 홈페이지 메인을 장식하고 있는 말이다. 조용현 대표가 2014년 1월 창업한 메디컬 빅데이터 분석업체인 라인웍스의 대표제품은 메디맵(MediMap)이다. 의료 데이터를 수집해 전국 질병별 발생지도, 지역별 환자, 병원 분포, 의약품 유통 등을 분석하고 그 결과를 웹 서비스로 제공한다. 이를 통해 환자의 연령별/성별/지역별 분석 통계와 의약품 유통 정보 등 전국 질병 분포 지도를 그릴 수 있다.

라인웍스는 창업 당시 1인 기업으로 출범했으나, 채 1년도 되기 전



인 현재 5명의 임직원이 국내 최고의 메디컬 빅데이터 강소기업으로 자리매김하기 위해 노력 중이다. 돌이 지나지 않았지만 메디벤처스와 업무 협약, 건강보험심사평가원 데이터분석 협력업체 선정, 미래부 ‘빅데이터 활용 선도사업’ 의료 분야 사업자 선정 등 그 기술력을 인정 받고 있다. 조용현 대표는 메디컬 빅데이터로서의 스타트업을 의료산업계의 혁신으로 일구어내겠다는 다짐을 보인다.

조 대표는 2013년도 ETRI 연구원 예비창업지원 제도를 통해 창업을 준비하고, 올해 1월에 꿈을 이뤘다. 그가 ETRI에서 4년 동안 수행한 프로젝트는 인터넷 서비스 플랫폼 기술을 연구·개발하고 중소기업들에게 지원하는 일이었다. 여러 기업들에 기술 파견을 나가면서 자연스럽게 기업들이 필요로 하는 것들에 대해 듣게 되었고 창업 계획을 세우게 됐다고 한다.

“사실 저는 학창 시절부터 주스 파는 가게를 하더라도, 꼭 창업을 하겠다는 생각을 하고 있었습니다. 지금도 마찬가지지만, 그 당시부터 제가 생산하는 가치를 이용하는 고객을 만드는 것이 개인적으로 가장 하고 싶은 일이었습니다. ETRI에서 기업체에게 기술 이전 업무를 하면서 비슷한 경험을 하게 됐고, 그 덕분에 지금의 회사를 만들 강한 동기를 얻게 되었습니다.”

ETRI의 경험이 큰 자산이 됐다는 조 대표는 연구원 예비창업 기간 동안 밤낮을 가리지 않고, 자신이 구상한 최소한의 기능을 가진 서비스를 만들었다고 말한다. 여러 가지 알고리즘을 넣어가면서 빅 데이터 분

석을 할 수 있는 데이터 큐레이팅 플랫폼을 만들었고 이 기술을 들고 다니며 팀원과 고객사를 구하러 다녔다고 한다.

때마침 전자상거래에서 아마존과 같은 글로벌 기업들이 데이터 큐레이팅 기술을 많이 홍보하던 시기라 시제품을 실험해 볼 전자상거래 업체들을 만날 수 있었고, 열정을 가지고 함께 할 팀원들도 구할 수 있었다고 한다.

“그 후로는 데이터 큐레이팅 기술을 여러번 피벗(Pivot)하고 적용분야 시장을 바꾸는 지난한 시간들이 이어졌습니다. 힘든 일도 많았지만 ‘제대로 가고 있는 것이다’ 라고 팀원들을 독려하며 열심히 사업을 만들어 나가고 있는 중입니다.”

창업 초기의 다양한 어려움을 겪으며

내실을 다지는 중

조 대표는 사업을 시작한지 얼마 되지 않았기 때문에 시련, 위기, 극복이라 말하기는 어려워하면서도, 대부분의 초창기 기업들이 겪는 고초들을 겪고 있는 중이라고 말한다. 계속해서 발생하는 문제를 모든 역량을 다해 해결해 나가며, 그로인해 라인웍스의 고유 사업 역량이 생겨나고 있다고 본다는 것.

“첫 번째 만난 가장 어려운 문제는 새로운 시장을 개발하는 것이었습니다. 시장이 이미 존재하고 그 곳에서 가장 뛰어난 기술을 파는 기업



이 되는 것이 아니라, 아직 명확한 시장조차 없는 상황이었습니다. 그래서 데이터 큐레이팅 기술을 얼마의 가격에 어떤 형태로 무슨 분야에 팔지 정하지를 못해 나아갈 수가 없었습니다.”

그는 ‘기술개발에 실패해서 망하는 IT회사는 없다. 시장개발에 실패할 뿐이다’라는 말을 절감했다고 한다. 어느 분야를 막론하고 꼭 시장을 만들겠다는 생각으로 전자상거래 업체, 인터넷서비스 업체, 뉴스미디어 업체, 유통 업체 등 연락하고 가볼 수 있는 곳은 모두 찾아보았다고. 3개월 정도 매일 3~4 곳을 다니며 열심히 이야기를 나눈 결과 의료분야 마케팅 업계 쪽과 이야기가 잘 풀리며 처음으로 진입할 시장이 생겨났다. 현재는 메디컬 빅데이터 큐레이팅 플랫폼에 집중하여 개발을 진행 중이며 기반을 다져나가고 있다.

두 번째 문제는 좋은 사람을 모으기 정말 어렵다는 것이라고 말한다. 훌륭한 인재와 함께하고픈 것은 모든 기업의 고민이지만, 스타트업 과정에서는 특히 어려운 과제다. 창업 초기 기업은 모든 것이 부족한 상태기에 실력이 있는 사람을 구해도 현실적인 문제들 앞에 떠나는 일이 비일비재 한 것. 조 대표는 회사 설립을 준비하는 시기에 일하는 방식의 차이, 추구하는 목표의 다름, 의사소통의 문제 등으로 떠나간 사람들이 여러 명이 있었다며, 그때마다 빨리 보내주었지만 왜 떠나는지를 항상 물어봤다고 한다.

“우리 회사의 무엇이 문제인지 알아야 남은 동료들에게는 그 부분을 채워줄 수 있다고 생각했기 때문입니다. 한 사람이 떠날 때마다 그 공백

이 너무 커 회사에 타격이 났지만, 조직문화·사업비전 등의 문제점을 고쳐나갈 수 있었습니다. 다행히 지금은 실력과 열정도 있는 4명의 동료들을 모았고 계속해서 좋은 인재를 구인 중에 있습니다.”

세 번째 고민은 서비스를 사용자에게 진짜 필요한 것으로 변화시켜야 하는 일이라고 말한다. 목표로 했던 서비스가 우리 안에서만 좋은 아이디어인 경우가 대부분이라는 것. 실제 사용자에게 가지고 갔을 때 어떤 문제도 해결해주지 못하거나, 좋은 기술이라도 아직은 사용할 필요가 없는 경우가 많다는 걸 느꼈다고 한다. 조용현 대표는 가장 좋은 방법은 사용할 사람에게 검증을 받는 일이라며, 운이 좋게도 없던 시장을 개발하는 상황에서 많은 사용자·고객을 만나볼 수 있었고 그들이 원하는 것들을 만들어 나갈 수 있었다고 한다.



창업! 이것만은!

- ① 팀원이나 직원들을 존중하라. 혼자서는 아무 것도 할 수 없다.
- ② 제품을 설명하려고만 하지 말고, 팔 수 있도록 노력하라.
- ③ 회사 밖 고객들의 의견에 귀 기울여라. 회사 내에서 듣지 못하는 이야기를 들을 수 있다.



“데이터 큐레이팅 플랫폼은 처음에는 모두가 필요 없다고 하던 기술과 서비스였지만 이제는 사용자가 생기고 회사의 정체성과 비전이 만들어지고 있습니다. 저희는 이제 막 시작하는 단계입니다. 항상 유명한 경영서나 멘토가 될 만한 내용을 마음에 두고 실천하고자하는 노력을 함께 하고 있습니다.”

**ETRI 창업기업이기 때문에 받는 신뢰와 인지도,
기술력의 인정**

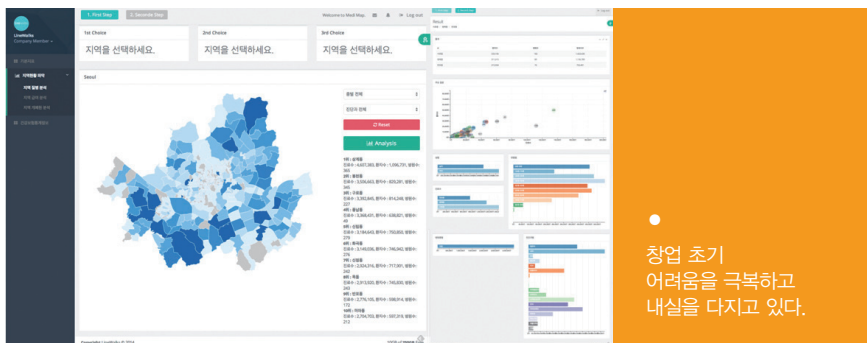
그간 조 대표는 짧은 경험이지만 많은 것을 느꼈다고 한다. 우선 제품을 ‘설명하는 것이 아니라 팔려고 해야 한다’고 말한다. 사용자는 설명을 듣고 싶은 것이 아니라, 자신에게 이익이 되는 서비스를 쓰고 싶어 한다며 프리젠테이션과 회의에서는 세일즈를 해야 한다고 강조한다.

“또한 사용자와 만나려고 합니다. 사업의 상황을 매일 검증하다 보면 회사 내부에서 답을 구할 수 없는 경우가 많습니다. 우리의 서비스를 돈 주고 사용하는 고객과 대화를 하고 끊임없이 개선하는 일이 매우 중요합니다. 환영받지 못할 때도 많지만, 낮 두꺼운 자세로 한번이라도 더 고객을 만날 기회가 있다면 기쁜 마음으로 찾아가고 있습니다.”

팀원들에 대한 배려와 존중도 빠질 수 없는 덕목이라고 한다. 창업 준비와 사업진행에서 혼자선 아무것도 할 수 없다는 것을 알게 됐다고

한다. 처음에는 회사와 관련된 모든 것을 혼자 했지만, 지금은 훌륭한 팀원들과 공유하고 있다고 한다. 팀원들이 서로를 존중하고 신뢰하면 생산성이 급격하게 높아지는 것을 경험했기에, 이를 위한 회사 문화를 만들어 가고 있다고 밝힌다.

마지막으로 ETRI에 대한 고마움을 빠뜨리지 않는다. 너무 많은 도움을 받으며 정말 좋은 환경에서 창업을 시작할 수 있었다고 한다. 창업의 많은 일들을 사업화본부에서 열성적으로 도와주고 이끌어 주었기 때문에 큰 힘을 얻었다고 한다. 주변의 여러 스타트업들이 초창기부터 사업 외적인 것에서 많은 난항에 부딪혀 오랜 시간 고생하는 것을 보았다며, 같은 상황에서 라인웍스는 사업화본부에서 지원해주는 전문가들 자문으로 어렵지 않게 해결할 수 있었다고 한다. 그리고 여러 사업기회도 찾아왔으며, 현재 여러 기관에서 공공데이터를 활용하는 사업제안이 라인웍스로 오는 것은 ETRI 창업기업이기 때문에 받는 신뢰라며 다시 한 번 감사함을 표한다.





“무엇보다 가장 큰 특혜는 ETRI의 기술력과 인지도였습니다. 저희는 작은 스타트업이지만 ETRI 출신이기 때문에 기술 마케팅을 할 때 어디에서든 인정받을 수 있었고, 기술적으로 부족한 것이 있으면 함께 연구개발을 하였던 선배님들께 도움을 요청할 수 있었습니다.”

조 대표는 창업예정자들에게 창업은 정말 쉽지 않은 길인 것 같으며 제품을 개발하고, 돈을 지불할 고객을 찾기 위해 마케팅을 하고, 예상치 못한 불만으로 매일 전화하는 고객을 위해서도 서비스를 제공하며, 팀원들과 소통하고, 회사를 운영하는 비용을 계산하고, 세금을 내며, 판매자와 공급자를 만나서 계약하는 일 등 쉬운 일이 하나도 없었다고 말한다. 당분간 마찬가지로 일 것이라면서도 겪어내야 할 과정이라며 마지막 인사를 남겼다.

“그럼에도 불구하고 창업은 분명히 가치 있는 일이고, 연구원 창업은 기회입니다. 저희 라인웍스는 연구원 창업으로 좋은 환경에서 사업을 해나가고 있습니다. 의료 데이터 분석 서비스를 시작으로 다양한 분야의 데이터를 분석하는 플랫폼으로 성장하겠습니다. 창업을 준비하시는 분들께서는 연구원 창업을 충분히 활용하셔서 훌륭한 사업을 만드시길 응원합니다.”

라인웍스 History

2014년 (주)라인웍스 설립

메디벤처스와 업무협약(MOU)

건강보험심사평가원 데이터분석 협력업체 선정

미래부 '빅데이터 활용 선도사업' 의료분야 사업자 선정

의료수요분석서비스 메디맵(MediMap) 운영 중

● 나가며

다음 창업도전기를 기대하며



기업명: ㈜알피노
설립년도: 2012년
대표이사: 이영재



기업명: ㈜인포테인먼트
설립년도: 2013년
대표이사: 김정기



기업명: ㈜프리스트이
설립년도: 2014년
대표이사: 남기혁



기업명: ㈜RCN
설립년도: 2014년
대표이사: 임춘식



기업명: ㈜EVE랩스
설립년도: 2014년
대표이사: 임동혁



예정기업명: ㈜에이치스토리
예정설립년도: 2015년
대표이사: 박찬용



예정기업명: ㈜옵텔라
예정설립년도: 2015년
대표이사: 이상수



예정기업명: ㈜센시아
예정설립년도: 2015년
대표이사: 박지만



예정기업명: ㈜파인컴퍼니
예정설립년도: 2014년
대표이사: 채희성



예정기업명: ㈜써랜라잇
예정설립년도: 2015년
대표이사: 엄보윤

연구원 창업 도전기

치열하게 더 과감하게

발행일 2014년 12월 20일

발행처 한국전자통신연구원

기획 및 역은이 ETRI 사업화본부
정하재·김서균·허성익·현창희

주소 대전광역시 유성구 가정로 218번지

전화 042.860.5621

취재 및 편집 디자인 방형식디자인 02.2082.6388

비매품입니다.

본 책자는 미래창조과학부의 출연금 사업인 “ETRI -
중소기업 동반성장을 위한 기업현장 확산형 기술지원
및 R&BD 사업화 촉진” 사업의 일환으로 작성되었음