기술개발성공사례

영상 자막 처리 노래방기기 개발
(주) 건인

노래방기기 모니터에 가사가 자막으로 처리되는 「영상자막 처리보드」를 국내 처음으로 개발한 (주)건인. 대당 3천만원씩 전량 일본에서 수입하던 이 제품을 대당 50만원씩 파격적인 가격으로 보급해 선풍을 일으킨 (주)건인은 올해 디지털 인공위성 수신기 자체개발로 제2의 변신을 시도하고 있다.

최근 20대 초반 대졸자들을 중심으로 한 창업이 성황을 이루고 있다고 한다. 국내경기의 끝없는 침체로 명예퇴직과 조기퇴직도 이러한 현상에 한 몫을 했지만 미국의 빌게이츠와 한국인 일본 실업가 손정의와 같은 젊은 벤처기업들의 성공 모델도 많은 작용을 한 것 같다.

국내에서도 성공한 벤처기업가운데 손꼽히는 업체중의 하나가 바로 기술집약형 기업인 (주)건인(대표 卞大圭)이다.

건인하면 바로 연상되는 제품이 있다. 바로 노래방기기다.

대흥전자의 OEM방식으로 생산해낸 "영상자막처리보드"는 노래방기기 모니터에 가사가 자막으로 처리되도록 하는 장치로 국내 최초로 개발된 것이다. 우리나라에서 한창 노래방이 인기를 끌 무렵 운때가 맞아 날개돋친듯이 팔린 자막처리보드는 건인이 개발하기 전에는 대당 3천만원 정도로 전량 일본에서 수입해서 사용해왔다고 한다.

대당 50만원 … 선풍적 인기

그러나 건인은 이 제품을 대당 50만원으로 파격적으로 가격을 낮춰 수입대체를 할 수 있었다.

97년 현재 건인은 디지털인공위성 수신기 자체개발로 제2의 변신을 시도하고 있다.

서울대 제어계측과를 졸업한 변사장은 89년 선후배 6명이 모여 기술력 하나만으로 창업을 했다.

연구의 연장선이라고 믿고 이것을 상품화해 보자는 각오로 건인이 처음으로 세상에 내놓은 제품은 대형PLC. 생산라인에 사용되는 자동화장비인 이 제품은 그러나 수요자가 없었다.

학교에서 개발했던 기술능력을 사회에서 실현해보자는 순수한 생각에서 개발한 제품이 시장성이 없다는 이유로 제대로 뜻을 펼쳐보지도 못한채 사장되었을 때가 고비였다고 변사장은 술회한다.

이후에는 MSD라는 장비개발을 위해 꼬박 일년을 투자했는데 이 장비는 컴퓨터장비 개발시에 사용되는 것으로 엔지니어를 위한 제품이었다고 한다. 그러나 이것도 시장성이 너무 적다는 것을 개발이 다 끝난 뒤에야 깨달았다고 한다.

그래서 변사장은 이후부터는 기술력 외에 시장성에도 신경을 써야한다고 판단, 그동안 등한시해왔던 마케팅을 우선적으로 생각하기로 한 것이다.

시장성과 기술력 접목

시장성과 기술력을 접목시켜 처음으로 개발해 낸 것이 바로 영상처리자막보드다. 이 제품은 컴퓨터에서 영상을 처리하는 장치로 결혼식이나 비디오숍을 위해서 개발됐으나 우연히 노래방시장에 응용되어 회사가 성장하는 계기가 되었다고 변사장은 전한다.

현재 업소용은 거의 취급을 안하고 가정용 디지털영상 가요반주기(노래방기기)를 개발, 휴맥스라는 자체브랜드로 생산하면서 회사성장의 기반을 다졌다.

앞으로 건인은 디지털기술개발에 주력해 나갈 것이라고 한다. 이젠 디지털 가전이 아니곤 시장성이 없다는 자체 판단을 내리고 과감하게 업종전환을 결심했다는 변사장은 디지털기술이 앞으로 모든 시장을 장악하게 될 것이라는데 한치의 의심을 갖지 않았다고

한다. 변사장이 디지털 인공위성 수신기인 SET TOP BOX를 개발하는데 30억을 과감히 투자할 수 있었던 것도 그만큼 이 제품에 대한 자신감 때문이다.

이번엔 기술력 뿐만 아니라 시장성에서도 승산이 있을 것이라는 판단도 빼놓지 않았던 것이다.

현재 셋톱박스를 생산해낼 수 있는 기업은 전 세계적으로 4곳으로 그룬디히(독일), 노키야(스웨덴), 페이스(영국) 그리고 한국의 건인이다.

건인은 바로 이 제품으로 까다롭기로 소문난 유럽시장을 개척, 기술력을 인정받기 시작한 것이다. 지난해 4월 런던에서 개최된 '유럽 케이블 및 위성방송 전시회'에서 호평을 받은 것이 계기가 되어 판로를 개척할 수 있었던 배경 외에도 삼성물산이라는 대기업의 마케팅과 건인의 개발과 생산이 멋진 조화를 이루어 이룩해낸 쾌거라 할 수 있다.

2000년까지 1천~2천만대(1백20억달러 규모)의 수요가 예상되는 셋톱박스는 단순한 리시버기능만을 가진 일반 위성방송수신기와는 달리 주문형비디오, 인터넷접속, 동화상 음성 등 디지털 정보교환기능을 골고루 갖추었다.

현재는 아날로그방식이 시장의 대부분을 차지하고 있지만 올 하반기부터는 디지털시장이 본격화되면서 내년부터는 절반가량이 바로 이 디지털방식으로 채택될 것이라고 변사장은 전망한다.

89년 단돈 5천만원으로 창업했던 건인의 작년 매출액은 2백억, 올해의 매출예상액은 4백억이며 내년엔 8백억의 매출을 올릴수 있으리라는 건인측의 예상이 크게 빗나가지는 않을 것 같다.

건인은 디지털 셋톱박스를 독일의 갤럭시스사에 2년6개월간 92만대 수출이라는 구체적인 계약을 체결했다. 특히 디지털 셋톱박스의 핵심기술 중의 하나인 주문형 반도체는 우리나라 굴지의 반도체 업체 몇군데에도 이미 공급한 상태다.

셋톱박스는 핵심기술

건인의 한 관계자는 셋톱박스의 기술은 우리나라 대기업에서도 아직은 이룩해 내지 못하는 핵심기술이라며 기술에 관한 한 건인은 난공불락의 전당이라고 전한다.

그런 면에서 어느 대기업도 건인의 맨파워의 조직력은 따라올 수 없을 정도로 탄탄하게 구성되어 있다고 자부한다.

여기에 변사장의 개발에 대한 의지와 연구비 투자는 기술집약형 건인을 탄생시키기에 충분한 원동력이 되었다.

"이제 건인하면 꼭 관련분야 사람들이 아니더라도 어느 정도 알아주는 것을 느낍니다." 그래서 일하기가 훨씬 쉬어졌다는 변사장의 꿈은 디지털기술을 이용한 멀티미디어제품 및 통신제품의 전문업체가 되는 것이다.

이 사업을 구체화하기 위하여 건인은 호출기 제조업체인 파텔을 인수해 건인 텔레콤을 출범시키면서 해외시장을 겨냥한 호출기단말기와 개인휴대통신(PCS)단말기 제조 체제를 갖추었다.

이제 디지털 가전부분으로 업종을 전환하여 창업 8년만에 정상궤도에 오른 건인에게 교훈이 있다면 역시 기술력이 있어야 살아남을 수 있다는 것이다.

▲ 건인에서 자체개발된 셋톱(SET TOP BOX)을 한 연구원이 테스트하고 있다.

다행히도 창업을 꿈꾸고 있는 요즘 젊은이들을 보면 단순한 기술 카피가 아니라 자체 기술력으로 승부를 걸려는 것 같아 마음 든든하다는 변사장은 이런 도전적인 벤처기업이 많이 생길수록 기형적인 우리나라 기업구도도 바꿀 수 있어 개인적으로는 바람직하다고 생각한다고 한다.

그러나 특히 공학도들이 창업을 꿈꾼다면 반드시 시장성을 간과하지 말라고 충고하고 싶다고 전한다.

건인은 차근히 기술력을 인정받아 92년엔 정부로부터 유망 선진기술기업으로 지정됐고, 94년엔 통상부 중소기업대상 우수상을 수상, 96년엔 정보통신부 유망 정보통신 기업으로 선정되면서 성공적인 기업으로 급부상하고 있다. ST