

(주)휴맥스

디지털 위성방송 수신기 개발

“유럽시장 제패” 神話

벤처기업인 (주)휴맥스는 디지털 위성방송의 핵심장비인 위성방송 수신기를 개발, 자체 브랜드로 유럽시장을 제패해 화제를 모으고 있다.

지난 89년 서울대 제어계측공학과 박사출신인 변대규대표와 선후배 7명이 5천만원의 모자 창업한 (주)휴맥스는 직원도 1백50명으로 늘었고 유럽·중동·아프리카·러시아에 현지법인을 설립해 올해에는 1천5백억원의 수출을 목표로 전 사원이 맘을 흘리고 있다.

디지털 위성방송은 세계 각국이 차세대 주력 사업으로 꼽는 분야 중 하나다. 특히 디지털 위성방송을 수신할 수 있는 위성방송 수신기(Set-Top-Box : STB)는 디지털 위성방송의 핵심장비. 그런데 미국과 유럽이 세계 시장을 주도하고 있는 위성방송 수신기 유통시장에서 유럽 최고의 Nokia를 제치고 자체 브랜드로 시장점유율 1위를 차지하고 있는 한국의 작은 벤처기업이 있다. 지난 3월 분당에 새로운 보금자리를 마련한 휴맥스(대표 변대규/사진)가 그 주인공.

“휴맥스는 영어로 Human Maximization의 합성어입니다. ‘사람의 가능성을 극대화 한다’는 의미를 담고 있죠.”

변대표의 말처럼 휴맥스는 지난 5월 영국 런던에서 열린 ‘미디어캐스트 2000’ 전시회에서 사람의 가능성 뿐 아니라 한국의 가능성까지 ‘전시’ 했

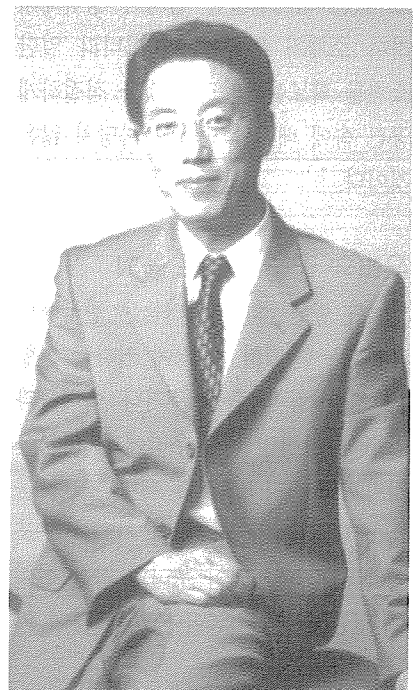
다. 하드디스크 내장형 방송수신기·인터넷방송 수신기·케이블모뎀 내장형 방송수신기 등 16개 모델을 출품하면서 눈길을 끌어 하루 수백건의 상담 및 계약을 한 것이다. 휴맥스는 이 전시회에서 10여개 이상의 유럽 중대형 방송사들과 양해각서를 체결하고 공식적인 협력관계를 맺는 성과를 올렸다.

휴맥스가 Philips, Nokia, Sony 등 세계 우수 가전업체들이 경쟁하고 있는 유럽시장에 진출할 수 있었던 것은 우수한 기술력을 인정받았기 때문이다. 특히 위성방송 수신기에서 가장 핵심적인 기술은 CAS 기술이다. CAS(Conditional Access System)란 위성방송을 수신하기 위한 신용카드에 해당되는 스마트 카드에서 암호를 읽어 복호화하는 장치를 말한다. 휴맥스는 SECA, Irdeto, Viaccess, CryptoWorks 등 다양한 CAS기술을 보유하고 있다. 또한 수신기의 중앙처

리장치 및 기억장치를 구동시키는 서브프로그램과 위성에서 송출된 프로그램을 운용하는 메인프로그램을 연결하는 미들웨어(Middleware)를 자체적으로 개발했다. 그밖에 대규모 주문형반도체(ASIC) 설계 기술과 소프트웨어 및 하드웨어 개발 능력을 갖추고 있다.

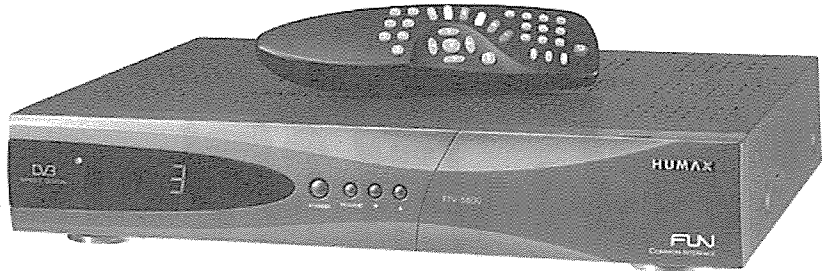
현재 휴맥스가 개발한 위성방송 수신기는 일반인 누구나 시청할 수 있는 무료 방송수신기와 CAS가 장착된 유료 방송수신기 및 유럽 방송사의 사양에 적합하게 개발한 수신기가 있는데 기능과 각 나라의 특성에 맞춰 다양한 모델을 출시하고 있다.

거기에 디지털 지상파방송 수신기, 디지털 케이블방송 수신기, 인터넷 TV기능을 내장한 웹 박스(Web Box)까지 제품분야를 넓혀가고 있다. 디지털지상파방송은 유럽에서 시험방송단계에 있어 아직 본격적인 시장이 형성



(주)휴맥스 창업자 변대규박사

되지 않았지만 시장 가능성이 큰 분야다. 휴맥스가 최초로 개발한 웹 박스는 PC에 익숙하지 않은 일반소비자가 디지털위성방송 시청 뿐 아니라 익숙한 TV화면을 통해 바로 인터넷에 접속할 수 있는 제품이다.



▲ FTV - 5600

세계 최초로 웹박스 개발

올해는 국가별로 특화된 제품을 판매한다는 전략에 따라 독일시장을 겨냥한 'FTV-5600'을 내놓고 본격적인 수출에 나서고 있다. 이 제품은 독일의 디지털 기본사양을 지원하고 미들웨어로 오픈TV를 채택, 향후 인터랙티브 서비스에 대비해 최첨단의 기술력을 자랑한다.

휴맥스는 이 제품을 올해에만 30만대 이상 판매할 수 있으리라 보고 지난 1월 현지법인을 설립, 유통 및 사후 고객관리체계를 대폭 정비했다. 이와 함께 독일내 방송사와 프로그램 제작업체, 방송 수신기업체 등이 디지털 방송을 위해 설립한 FUN(Free Universal Network)그룹에도 참여하고 있다.

휴맥스는 디지털방송 수신기의 국내 수요가 없다는 특성상 적극적인 해외 마케팅 전략을 추진하고 있다. 영국에 물량공급과 마케팅을 담당하는 해외 현지법인을 설립했을 뿐 아니라 프랑스에 연구소를 두어 한국본사의 연구소와 연계하고 있다. 아울러 유럽과 북아프리카에 20여개의 유통회사를 개척, 적극적으로 유통망을 확충해가고 있다. 또한 매년 매출액의 10% 이상을 연구개발에 투자하면서 6개월마다 신제품을 선보이는 전략을 구사해 시장선점효과를 거두고 있다.

이런 노력의 결과로 매년 140%라는 수출 성장률을 기록하면서, 1998년에 2백80억원, 지난해에 5백40억원의 수출실적을 거두고 올해는 1천5백억원의 수출을 목표로 하고 있다.

휴맥스는 지난 1989년 서울대 제어계측공학과 박사 출신 변대표와 선후배 7명이 5천만원을 모아 '건인'이라는 이름으로 닷을 올렸다. 주문형 반도체 기술을 이용해 가정용 CD반주기를 생산했고, 1995년에는 세계 최초로 동화상 가정용 가요반주기를 개발해 성장의 기반을 마련했다.

1996년에는 그동안 축적한 디지털 기술을 이용, 디지털 위성방송 수신기를 세계에서 3번째, 아시아 최초로 개발하면서 수출시장에 본격적으로 뛰어 들었다. 첫 제품을 유럽에 9백20만달러 어치 수출했다.

그러나 다음해 거래처인 유럽의 한 방송사가 다른 회사에 합병되면서 매출이 급속히 줄어 사상 최대의 위기를 맞았다. 이후 세계적인 기술 경쟁력을 확보하기 위해 연구개발에 온 힘을 기울였다. 전체 직원의 50% 이상을 연구원으로 채용하고, 생산 등 비(非)연구인력은 아웃소싱으로 해결했다.

그 결과 수출도 급증하면서 삼성물산을 통한 주문자상표부착생산(OEM)

수출에서 지금은 거의 대부분의 제품을 자체 브랜드로 대체할 수 있었다. 직원도 1백50여명으로 늘었고, 유럽·중동·아프리카·러시아에 현지법인을 설립했다. 1997년에는 코스닥에 상장해, 지금까지 우량주로 계속 성장하고 있다. 이러한 노력을 인정받아 지난해에는 철탑산업훈장, 무역의 날 2천만불 수출탑, 무역의 날 수출유공자 대통령표창 등 3가지 상을 한꺼번에 수상하기도 했다.

올해에는 미국시장 공략

변대표는 "회사가 어려움에 처했을 때 서로에 대한 신뢰가 진가를 발휘하는 것임을 배웠습니다. 앞으로도 신뢰를 바탕으로 고객과 주주, 협력업체와 지역사회 등과 관계를 맺겠습니다."라며 '경험에서 우리나라 신리론'을 펼친다.

휴맥스는 올해 미국시장에 진출하기 위해 다각적인 준비를 하고 있다. 조만간 미국 현지법인을 출범시킬 예정이며, 코리아나와 제휴해 화장품 유통과 관련한 인터넷 포털사이트를 구축할 계획이다. 또한 국내 본사를 미국 나스닥시장에 상장시키기 위한 계획도 추진중이다. ①7

장미라<본지 객원기자>