

# 산 · 학 · 연 컨소시엄 성공, 비약적 성장

기술력 세계 최고... 벤치마킹 대상  
종업원 1,400명 연매출액 4억달러

**트**스 시내 동쪽에 자리잡은 비코(Veeco)는 데이터 저장과 광통신분야에서는 미국 뿐만 아니라 세계에서도 꽤 유명한 회사다. 특히 광 측정장비와 솔루션 제작분야는 세계 최고수준의 기술을 자랑한다.

지난 82년 설립된 비코는 길지않은 역사에도 불구하고 종업원 1천400여명에 연 매출액 4억달러 규모의 건설한 기업으로 성장하였으며 매년 15%이상의 높은 성장률을 보이고 있고 경상이익 측면에서는 1년 전에 비해 37%가 상승해 알짜 기업으로 자리잡았다. 미국 뉴욕에

있는 본사를 중심으로 미국에만 10개의 공장과 1개의 연구소를 가지고 있으며 해외에도 유럽의 독일, 프랑스, 영국 등에 현지 법인이 있으며 아시아에서는 일본, 대만, 싱가포르, 말레이시아 등 한국을 포함한 5개국에 현지 합작법인을 거느리고 있다.

특히 한국에는 올 2001년 1월1일 공식적으로 비코 코리아주식회사를 설립하여 본격적인 영업활동을 시작하였다.

비코의 생산품은 데이터 저장, 측정장비, 광통신, 반도체 등 크게 4가지 분야로 나뉜다. 각 생산품이 전체 매출에서 차지하는 비중은 데이터 저장(40%)이 가장 많고 다음으로 측정장비(25%), 광통신(23%), 반도체(12%) 순이며 2004년까지 광통신 분야가 전체매출의 50%를 차지할 것으로 예측한다.

이중에서 광학기술을 이용한 첨단 측정장비가 이 회사의 주력 상품이다. 특히 레이저 등 빛을 이용한 3차원 표면 측정기술은 타의 추종을 불허한다. 단적인 예로 이 회사의 3차원 측정기술로는 나노미터(10억분의 1미터)까지 측정이 가능하다. 이로 인해 정밀 가공을 필요로 하는 산업현장은 물론 대학연구소 등에 광범위하게 사용되고 있다.

세계적 통신회사인 루슨트테크놀로지사의 벨연구소가 연구원들의 측정장비로 이 회사 제품을 선택한 것도 비코 제품의 정확성을 인정했기 때문이다.

비코는 또한 데이터 저장분야에서도 상당한 기술력을 보유하고 있다. 주력상품인 이온빔에칭(IBE)과 이온빔도포지션(IBD)기는 이온 빔을 이용해 저장장치의 표면을 깎거나 부착하는 방식으로 저장능력을 획기

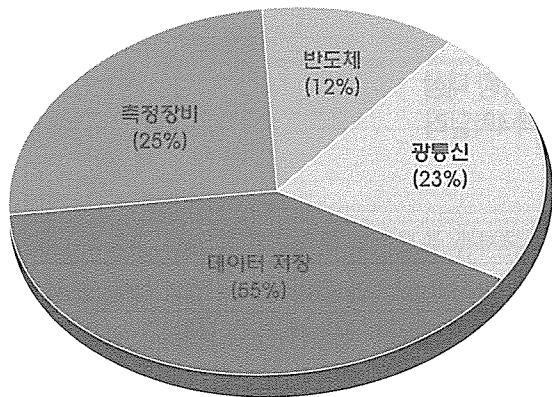


▲NT3300-광학기술을 이용한 측정장비

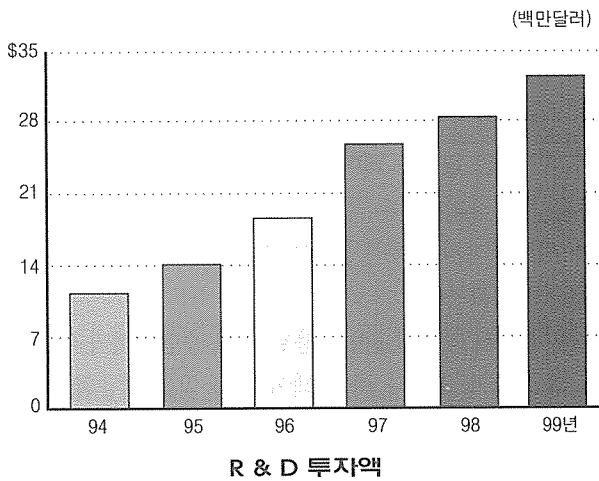


적으로 늘렸다.

비코는 이 기술을 바탕으로 2004년까지는 하드 드라이브 용량을 100기가바이트(1기가는 10억 바이트)까지 늘릴 수 있을 것으로 보고 있다. 비코의 기술력은 세계적인



생산분야



R & D 투자액



▲비코의 생산현장

업들이 이 회사와 거래를 맺고 있다는 데서도 알 수 있다. 데이터 저장분야에서는 IBM, TDK, 알프스, 시게이트, 리드 라이트 등이 주 고객이고 모토로라도 반도체 분야에서 이 회사와 거래처 관계를 맺고 있다.

비코가 이처럼 성공할 수 있었던 것은 산학연 컨소시엄 덕분이다. 비코는 아리조나대 광과학센터(OSC)의 레이저 측정 및 데이터 저장기술 프로그램에 적극적으로 참여했다. 그 결과 이 대학으로부터 기술이전을 받을 수 있었고 이를 바탕으로 실제 생산에 들어갈 수 있었다.

비코와 아리조나대학간 컨소시엄이 눈길을 끄는 것은 이 대학 교수인 제임스 와이언트가 설립당시부터 99년까지 파트타임 사장으로 일하면서 기술이전부터 상용화까지의 전 과정을 모니터링 해 줬다는 사실이다.

업계에선 이 점을 비코가 성장할 수 있었던 가장 큰 요인으로 꼽고 있다. 따라서 비코와 아리조나대학간 컨소시엄은 아리조나에서 가장 성공적인 산학연 컨소시엄 사례로 타 회사들의 벤치마킹 대상이 되고 있다.

이 회사 마크 파웰 기획이사는 “기술이전부터 창업 성공 시까지 일괄적으로 이뤄지는 원스톱 서비스가 타 지역과 다른 아리조나만의 독특한 산학연 시스템”이라며 “이런 시스템이 창업 초기 기업들에겐 큰 힘이 된다”고 말했다.

또한 이같은 세계 최고수준의 기술력은 측정에 빛을 이용했기 때문에 가능하며 광측정기는 광산업의 높은 기술수준을 단적으로 보여준다고 강조했다.

비코의 기술력은 엔지니어만 50명이고 매출액 대비 R&D(연구개발) 투자비율이 27%인데서도 알 수 있으며 아리조나 대학과의 독특한 산학협력 체계도 기술개발의 원동력이 되고 있다.

현재 비코의 지역별 판매 점유율은 미국이 46%로 가장 많고 다음으로 일본(21%), 유럽(17%), 아시아·태평양(15%)순이나 지난해 아·태지역과 일본에서만 각각 77%와 40%의 고속 성장을 기록했으며 특히 광산업은 일본을 비롯한 한국, 대만 등 아시아 지역에서 활발하게 추진되고 있음을 감안할 때 향후 시장 전망도 밝을 것으로 전망할 수 있다.

〈취재 / 장필수 광주일보 기자〉

## 비코의 합병신화

- M&A로 주력사업 확장 시너지효과 극대화 -

비코는 활발한 인수·합병(M&A)으로 시너지 효과를 극대화 해 성공한 기업으로 평가받고 있다. 고속성장의 첫째 비결은 물론 기술력이지만 M&A로 주력사업을 확장한 것이 주효했다.

비코의 매출액이 지난 10년동안 10배 가까이 증가한 것도 결국은 이 기간동안 7개사를 인수·합병내지 전략적 제휴방식으로 자신의 회사와 관계를 맺었기 때문에 가능했다.

비코의 첫번째 M&A 대상은 '업티맥'이라는 회사.

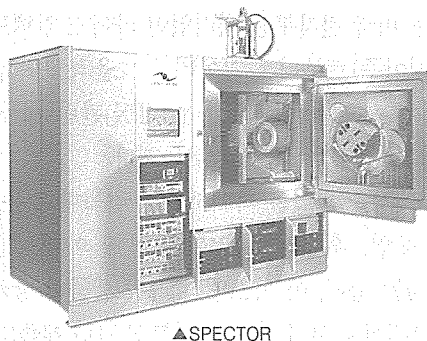
비코는 광측정기로 제품의 흠집을 조사하는 이 회사를 인수한데 이어 곧바로 박막마그네틱 필름 생산에 사용하는 마그네틱 테스트시스템 생산회사인 '모나크 랩'을 합병했다.

두 회사의 인수·합병으로 비코는 측정 및 테스트 솔루션을 원스톱으로 제공하는 발판을 마련했다.

이어 99년 10월에는 광대역다중전송방식(DWDM)필터 제조사인 '이온텍'을 합병, 'SPECTOR'라는 시스템으로 32개 채널에 200/100/50 기가헤르츠의 광대

역 필터를 생산하게 된다. 작년 2월에 자사의 최대 고객인 시게이트 테크놀로지사와 전략적 제휴를 맺고 미니 어플리세에 디자인 및 제조센터를 오픈하고 박막마그네틱 헤드와 측정 및 테스트장비를 아웃소싱 했다. 또한 같은 달에 CVC사를 합병, 데이터저장 기술분야를 강화하는데 성공했다.

이 회사 관계자는 주력사업을 중심으로 M&A나 전략적 제휴를 추진한 결과 시너지효과가 극대화됐다고 말했다.



▲SPECTOR



▲광 전문기업으로 성장해가는 비코사 전경