

전구류 제조업 『우성에이스램프』



제품안전과 공업연구원 김상구

대구의 어느 중소기업에서 사장인 형을 도우면서 10여년 동안 성실히 사업재능을 쌓아온 우길영씨. 그동안 우리는 잦은 면담을 통해 기술지원, 제품개발, 기술동향 등 여러 형태의 인과관계를 유지해오면서도 최근 거의 4년간을 무관심으로 지내왔던터라 우연히 우길영씨에 대한 근간의 동향이 궁금하여 형의 회사에 전화를 하였더니 97년 10월에 “우성에이스램프”라는 상호로 독립하여 전구류 제조업을 한다는 것이다.

10여년간 형을 도우다가 이제 자기경영을 하게된 데 대한 성숙의 일면에서 놀라움도 있었지만 전구류 산업이 시장 경제원칙에 따라 거의가 도산 직전에 있고 창업이래 4년만에 이 업체는 2001년 수출백만불탑을 수상했다 하니 관심집중 대상이었고 수출지원을 더욱더 독려하고 이에 수반되는 애로, 정부건의, 지원 방안 등 여러문제를 상담하고자 며칠후 대구로 내려가 그를 상연하였다.

비록 사업장 임대와 직원 12명으로서 영세성을

지니고 있었으나 품질에 대해서는 경영마인드가 굳게 서 있었고 자기제품을 자기 일가친척이 사용한다는 마음으로 확고한 경영소신을 갖고 품질향상에 노력한 결과로 수출의 탑을 수상한 것으로 보인다.

창업과 동시에 국내시장보다 국외시장쪽으로 방향을 선택한 우영길 사장은 수출상품개발에 주력해왔고 다양한 제품개발로 동남아 시장 공략을 목표로 삼았으나 운명적으로 미국과 호주로 수출방향을 바꾸게 되었다.

‘97 미국 처녀수출 할 때 우시장 제품에 크레임이 걸려 제제조치를 받게되었다. 지금까지 품질 최우선으로 전신을 바쳐온 우시장으로서는 도저히 이해가 되지않아 미국으로 직접 찾아가 선적된 물건을 확인해보니 타제품과 바뀌어져 있었다는 것이다.

결과에 대한 적절한 조치로 경영소신과 품질의 우수성을 인정받은 우시장은 이후 미국측에서 장식용 전구(천연유리칼라 램프, PAR 램프)를 년차별로 수입해줄 것을 약속을 받고 97년 30만불, 98년 80만불,

99년 90만불, 00년 95만불, 01년 120만불을 수출하여 01년 11월 3일 “수출백만불탑”을 수상하게 되었다.

이것은 기술력을 바탕으로 한 철저한 품질관리의 경영소신으로 이루어진 결과이며 완벽한 고객 A/S 중심으로 사업을 성장 발전시켜 나간 결과임을 우사장은 아낌차게 밝혔다.

지금까지 운영상 큰 어려움은 없으나 장식용전구의 유리구 구입이 제대로 조달되지 않고 있어 수주물량 맞추기가 어려운 현실을 타파하기 위해 자동화 설비를 갖추어 미리 고안된 디자인의 유리구를 만들려고 노력하고 있으나 자동화 설비의 설계, 제작에서 어려움이 발생되고 있다고 했다.

대구경북지방중소기업청 수출지원센터에 업무협조를 얻어 설계가능업체를 소개하고 자금지원 필요시 적극 지원해 주기로 했다.

이젠 수출에 자신감을 얻은 우사장은 더 나아가 동남아 지역으로의 수출촉진을 위한 과감한 시설투자와 자동화 설비로 꾸준한 사업성장을 계획하고 있었고 최근 환경에 대한 관심이 높아지면서 디자인의 콤팩트화, 수명, 고효율화 등을 무엇보다도 중시하고 있는 현 시점을 잘 간파해서 성공적으로 사업을 수행해 나갈 계획이다.

앞으로는 수출전용 장식용전구 뿐만아니라 일류화 기술을 요하는 고효율 램프, 삼파장 램프, 전구형 형광램프, 슬림램프, 메탈라이트 램프 분야를 지속적으로 연구개발하고 올해 180만불, 03년도에는 250만불 이상 수출목표를 위해 다방면으로 직원과 면밀히 검토해 나가고 있으며 바람이 있다면 현재로서는 자그만 공장을 하나 마련하는게 꿈이라 한다.

