



Portfolio

(주)휴먼메디텍 고중석 대표

우리나라에서 유일하게 의료용 멸균기를 만드는 (주)휴먼메디텍 고중석 대표의 집무실에선 열린 유화물감 향이 났다. “동양화는 보통 먹으로 채색하는데요, 유화로 그리면 어떨까 하고 해 본 작업입니다.” 그의 집무실 한쪽에 세워진 그림(본지 116호 표지)에 대한 말이다. ‘의류’에서 ‘의료’로 사업을 성공적으로 확장한 고 대표만이 가진 생각의 틀을 깨는 발상의 전환을 엿볼 수 있는 대목이다.

색깔 있는 CEO, 순백의 멸균기를 만나다.



35년간 의류회사 CEO로써 세계를 무대로 활동했다. 회사는 괄목할 만한 성장을 거두며 누구나 들으면 알 수 있는 의류업체로 인정받게 되었다. 그런데 그가 의류기이라는 이종(異種)의 사업을 시작, '최초', '신기술', '세계일류'라는 수식어와 함께 회자되고 있다. 1년의 3분의 1을 해외에서 직접 뛰는 열정으로 탄생시킨 '의료용 플라즈마 멸균기'와 그의 사업방식에 숨은 특별함을 만난다.

의류 & 의료

전공을 살려 시작한 의류 사업이 안정기에 접어들었을 때 그는 생각한다. '패션업계 리더로 만족할 것인가 아니면 40대 중반, 제2의 창업으로 삶의 새 의미를 찾겠느냐?' 이 선택에서 그는 '도전'의 손을 들었다. 기업 창업 시 보유한 기술을 사업화하는 것이 일반적이다. 그러나 고 대표의 '도전' 방식은 조금 낯달랐다.

보유 기술 대신 "기술집약적이며 고부가가치를 지녔고 내수도 가능한 하이테크산업, 그리고 세계일류가 될 수 있는 새로운 기술"이라는 조건에 부합하는 산업분야를 발굴하기 시작한 것. "휴먼메디텍만의 기술로 세계시장을 누빌 수 있는 산업분야" 즉, 초기에 다소 진입장벽이 높더라도 안착하면 세계적인 경쟁력을 확보할 수 있는 분야를 수년간 탐색했고 결국 '의료용 플라즈마 멸균기' 시장에 뛰어들게 되었다.

하지만 '의류'에서 '의료'로 가는 과정은 결코 쉽지 않았다. "의류가 미술이라면, 의료는 수학이나 과학이라고 할 수 있습니다." 철저한 시장조사와 자료 분석을 거치고 시작한 분야였지만 "제품에 대한 계획을 세우기도 전에 의료 분야에서 쉽게 이야기하는 말조차 알아들을 수가 없었다"고 사업초기의 어려움을 말한다. 하지만 여기서 고 대표가 제시한 해법은 CEO와 기술실무자간의 '정확한 목표공유'와 '프로세스 확립'이었다. 이를 기반으로 휴먼메디텍만의 원천기술을 보유하게 되었고 업계에 성공적인 출시표를 던질 수 있었다.

현재 세계적으로 의료용 멸균기시장은 1조 8000억 원 규모. 의료용 멸균기는 최근 기준 프레온 가스를 이용한 멸균법에서 상대적으로 환경파괴를 줄이면서도 단시간에 멸균이 가능한 플라즈마 멸균법으로 옮겨가고 있다. 휴먼메디텍이 플라즈마 멸균기를 개발하기 전엔 존슨앤존슨이 유일한 개발업체였다. 휴먼메디텍의 의료용 멸균기는 전량 수입에 의존하던 플라즈마 멸균기의 수입대체 효과는 물론 수출 효과도 기대할 만하다.

이와 함께 수술용 내시경 전용멸균기를 세계 최초로 개발하여 수술 후 감염가능성을 획기적으로 줄일 수 있게 됐다.

모든 사업의 중심은 고객

사업에 있어 기술, 생산, 마케팅 이 세 가지는 기업 발전에 가장 기본적인 요소다. 많은 벤처기업이 기술로 시작해 생산단계까지 겨우 4%정도의 생존율을 보이는데 대부분 엔지니어 출신인 벤처CEO는 마케팅 단계에서 큰 어려움을 호소한다. 이에 고 대표는 "해외 마케팅을 위해 두 가지 방법을 생각했습니다"라며 "먼저 브랜드를 고지하고 광고를 하는 것, 두 번째는 자체브랜드와 OEM/ODM을 병행하는 것이었습니다."라고 한다. 이것을 근간으로 한 선별적인 광고 집행을 통해 현지마케팅의 어려움을 극복할 수 있었다고.

탄탄한 기술력을 기초에 두고 브랜드 인지도를 제고코자 한 고 대표의 계획은 해외 시장에서 주요하게 먹혀들었다. 고 대표는 해외 진출에 대해 "회사마다 여건이 다르지만 막

연하게 글로벌을 외치지 말기를 바란다"는 말을 덧붙인다. 경험이 없다면 코트라 KOTRA, 중진공, INKE 등 기존 해외진출지원기관과 연결해서 현지에 맞는 솔루션을 개발하는 게 정석이라는 것. "많은 기업들이 이것을 알고 있지만 실제로 이렇게 하는 기업을 몇 개 없다"고 덧붙인다. 그 역시 "의류업을 하면서 얻은 해외마케팅 경험이 아니었다면 아마 지금도 많은 시간을 들이며 시행착오를 겪었을 것"이라고.

휴먼메디텍은 올해 매출 230억~250억을 전망하며 플라즈마 전문기업으로써의 장기비전을 세워놓았다. 그리고 언제나처럼 고객이 원하는 모든 것을 이루는 것을 목표로 한다. 더불어 회사에 적합한 사람을 선별, 인재육성과 양성에 주력할 계획이다. 고 대표는 회사 생활에 있어 '인화'를 중시한다. '회사 일은 혼자 할 수 없기 때문'이라는 게 그 이유다.

그는 한 달에 스무 권 정도의 책을 읽고 일간지 하나와 경제지 하나를 정독한다. 자신에게도 좋고 직원들에게 신선한 이야기를 들려주기 위함이다. '새로운 것을 계속 추구하는 자세와 진취적인 사고, 도전정신' 이것이 CEO의 요건이라고 생각한다. 고 대표, 도전해보지 못한 많은 것들을 꿈꾸는 그의 세상은 앞으로도 무궁무진하다.

그는 말한다. "세상에 '누구도 할 수 있는 일'과 '누구도 할 수 없는 일'이 있다"고. 이것 중 '나만이 할 수 있는 일'을 찾아내는 것이 성공할 수 있는 길이라고.

Portfolio (주)휴먼메디텍

▶▶▶ 휴먼메디텍의 기술

휴먼메디텍은 플라즈마를 이용한 의료용 멸균기 원천기술을 보유한 기업이다. 플라즈마란 전기적인 방전으로 인해 생기는 전하를 띤 양이온과 전자들의 집단으로, 소위 '제 4의 물질상태' 라고 알려져 있다. 또한 물리학자들은 우주의 99%가 플라즈마 상태로 이루어져 있다고 한다.

휴먼메디텍은 미국에 본사를 둔 존슨 앤 존슨과 함께 세계에서 의료용 플라즈마 멸균기 원천기술을 보유한 두 개 업체 중 하나이며 수술용 내시경 멸균기를 세계 최초로 개발했다.

▶▶▶ 저온 플라즈마 멸균기 HMTS시리즈(HMTS-SES, HMTS-80, HMTS-142, HMTS-300)

▶HMTS의 의미 : 인간존중Human+의학발전Medicine+기술혁신Technology+고객만족Satisfaction의 머릿글자
= 세계 최고의 플라즈마 멸균기 전문기업

▶기술력 : 진공 상태인 멸균기 안에서 소독이 이뤄지고 저온 플라즈마를 활용하는 만큼 열에 약한 의료 기기도 안심하고 소독할 수 있는 기기. 멸균에 걸리는 시간은 가스, 수증기를 쓰는 멸균기에 비해 10~28배 짧다. 멸균 정보를 저장할 수 있는 메모리 카드, LCD 모니터를 장착했으며 멸균 공정을 음성으로 안내하는 기능도 있다.



▶특징

SPEED : 40분 내 멸균

(HMTS-80은 40분 이내, HMTS-SES Flash 모드는 20분 이내)

SAFETY : 인체나 환경에 유해한 유독가스 등이 전혀 발생하지 않음

CLEAN : 멸균작업 중이나 멸균 작업 후에 부산물이 산소와 물 뿐.

TEMPERATURE : 50°C 이하에서 멸균작업이 진행되므로 멸균대상이 되는 의료기기의 변형 및 파손이 전혀 없음

PRESSURE : 멸균과정상 실질적인 압력이 가해지지 않으므로 미세한 의료 기기를 멸균 할 경우에도 손상이 전혀 없음

HMTS의 플라즈마 리더십 !

Convenience & Easiness

- 원터치스크린방식의 전자동 control system으로 작동, 5.7인치 LCD모니터로 멸균과정 진행과정을 직접 확인할 수 있음
- 멸균진행시 공정 data가 thermal printer로 출력됨과 동시에 32MB Memory에 장비사용이력 및 공정결과가 자동으로 저장되어 필요할 때 수시로 출력, 확인 가능
- 사용자의 필요에 따라 최적상태로 멸균공정 내용을 설정하여 사용할 수 있는 Parameter setting이 가능
- 저장탱크방식으로, 멸균용액 한번의 충전으로 여러 횟수의 멸균공정을 진행시킬 수 있음
- 수분에 강해 약간의 수분이 남아있더라도 충분한 멸균효과를 얻을 수 있음

Lashed Running Cost

- 멸균공정비용 절감 : 저장탱크방식으로 멸균용액을 공급하므로 멸균공정 진행시 솔루션 비용이 획기적으로 절감
- 장비관리비용 절감 : 장비의 향상된 내구성이 vacuum pump의 부식을 막아줌

Various capacity LINE-UP

사용자가 멸균용도와 상황에 따라 적절한 제품을 선택할 수 있도록 용량을 다양화(40/80/120/300L)



산업 미니 돋보기

멸균이란 미생물을 제거하거나 성장을 저지하기 위한 물리적·화학적 처리방법의 하나인데 처리 정도에 따라 5% 가량의 효과가 있는 '소독'과 99%이하의 효과를 보이는 '살균' 그리고 100% 무균상태를 말하는 '멸균'으로 구분한다.

의료용 멸균기 시장규모 전 세계 250여 개 업체가 경쟁 중. 1조 8,000억 원 규모로 30여 개 업체가 전 세계를 대상으로 하고 있으며 50여개 업체는 유럽, 아시아, 남미 등 지역별 시장을 점유하고 있다. 나머지 회사는 자국에서 소진한다. 차세대 기술인 플라즈마 멸균기는 존슨 앤 존슨과 휴먼메디텍이 유일하게 보유하고 있다.

의료용 멸균기 시장의 발전단계

1세대 - 19세기	2세대 - 20세기	3세대 - 21세기 시기
<ul style="list-style-type: none"> • '멸균'의 개념이 생김 • 물을 끓여 사용하는 증기 멸균 • 고온스팀분사형 → 기기변형 우려가 큼 	<ul style="list-style-type: none"> • EO가스 멸균기 - 프레온가스사용→유해성논란 - 장비설치가 까다로움 - 멸균시간 : 20시간 소요 	<ul style="list-style-type: none"> - 플라즈마 멸균기 - 설치간편 - 멸균시간 : 1시간 소요 특성
-	- 250여 개 업체 기술 보유	휴먼메디텍, 존슨 앤 존슨 업체