

업체탐방

destino	ORA	PLAZZE	destino	ORA	PLAZZE	destino	ORA	PLAZZE
FIRENZE	10.25	4	NETTURO	11.55	15	NAPOLI C.	12.20	13
MILANO	11.10	3	ZURIGO	12.00	5	VAIRANO C.	DR	12.20
IRUN	11.10	22	LA SPEZIA	12.00	20	FIRENZE	12.25	9
FRASCATI	LOC	11.35	PRIVERNO F.	LOC	12.10	CASSINO	LOC	12.25
VENEZIA	11.50	7	PORTBOU	12.20	22	ALBANO	LOC	12.30

헤드셋 제조업체 “다산일렉트론”



이용재
다산일렉트론
대표이사
031-500-4641

이미 선발주자들이 시장을 장악한 레드오션에서는 여간해서 성공은 힘이 든다. 레드오션 시장에서 성공했다는 것은 그만큼 특별한 핵심 경쟁력이 존재하기 때문이다.

이런 이유에서 1,2위 기업이 세계 시장의 95%를 점유하고 있는 헤드셋, 앰플리파이어 업계에 뛰어들어 10년만에 전체 헤드셋분야 세계 3위 기업으로 도약한 다산일렉트론이 화제이다.

헤드셋, 앰플리파이어는 콜센터 상담원, 텔레마케터 등의 필수 장비이다. 우리가 흔히 접하는 게임기나 컴퓨터에 사용하는 아바추어 헤드셋과는 다른 장비인 것이다. 직업 상 하루 8시간 이상 장시간 사용해야 하고 심지어 24시간 쫓겨 댈 수 있다는 특징이 있기 때문에 헤드셋, 앰플리파이어는 인체 특히 청각에 무리가 가지 않아야 한다.

또한 헤드셋의 부재료 북 디스크 같은 통증이 없어야 한다. 이런 점을 감안해 인체 공학적 설계로 헤드셋, 앰플리파이어를 만들어 공급하는 다산일렉트론. 다산일렉트론은 1995년 설립된 후 현재 국내 1위, 세계 3위의 입지를 자랑하는 신기술 기업이다.

다산일렉트론 (www.dasanelectron.com)의 이

용재 대표이사가 원하는 경쟁력 강화의 성공 신화에 대해 들어보았다.

국내 시장 개척보다 해외 시장으로 눈 돌려

다산일렉트론의 이용재 대표이사는 우리나라의 헤드셋 분야 시장의 기술 개발이 비좁아여 수입품에 의존하던 시절 헤드셋, 앰플리파이어를 만들기 시작했다. 우리 나라는 이미 외국 제품이 시장을 장악하고 있었고 해외시장에서도 미국과 유럽이 제품이 시장을 잠식한 상태였다.

따라서 이윤이 맞지 않는 시장이라는 이유로 뛰어들지 않던 시장에 고품질 제품으로 승부하겠다는 의지만으로 시작했다고 한다.

“국내의 콜센터나 텔레마케터들이 사용하는 헤드셋이 대부분 수입품이었습니다. 3년간의 연구 개발과정을 거쳐 헤드셋을 개발해 외국 바이어를 만났을 때 자신이 생겼습니다.”

당시는 미국, 유럽 제품의 기술력이 인정받고 있는 상태였음에도 이대표가 순수 개발한 제품에 외국 바이어들의 찬사가 이어지자 그만큼 일에 열정이 솟아났다고 지난날을 회상했다.

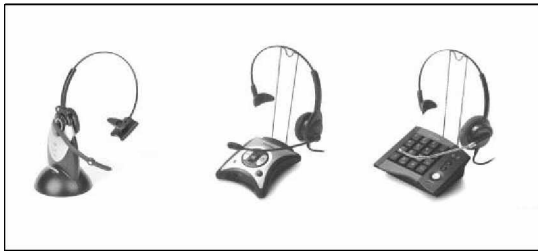
“품질과 하이테크 개발로 승부하면 외국 시장 석권은 어렵지 않다는 교훈을 얻은거죠.”

이렇게 시작한 다산일렉트론의 역사에 이 대표와 직원들의 노력이 더해져 2007년 한 해 동안 8백만불 수출 성과를 이뤄내 우리나라의 효자기업으로 자리잡았다.

이런 성과를 이미 국가에서 인정받아 2005년 보건복지부에 생기는 국내 최초 정부 컨택 센터의 150석에 다산일렉트론의 제품이 사용되었고 이러한 경험을 바탕으로 국토해양부, 경찰청, 국민고충처리 위원회 등 다수의 정부 contact center에 헤드셋을 공급하였다.

또한 인천 공항 관제탑 센터에서 사용하는 헤드셋을 인천 공항 측과의 공동 개발을 통해 3억원의 비용 절감 효과를 얻으며 국산화에 성공한 것도 지난 2005년 다산일렉트론의 성과이다.

국내 업계 중 1위, 세계 3위라는 타이틀이 따라다니는 다산일렉트론이지만 이용재 대표이사는 아쉬운 점이 있다고 했다.



“저희가 제작한 제품은 내수시장에 5%, 해외시장에 95% 조달됩니다. 고품질 제품으로 해외 시장에서 인정받고 있지만 내수시장을 흡수하기 어렵다는 것이 부처 아쉬웁니다.”

이 대표의 이런 아쉬움에는 그럴만한 이유가 있다. 세계 1위 업체의 제품과 실제 테스트를 통해 경쟁해봐도 기술면에서 뒤떨어지지 않고 가격

은 오히려 더 저가임에도 불구하고 치음 헤드셋, 애플리케이션이 도입되던 시기부터 외국 제품에 밀려버려 버린 국내 사용자들은 외국산 제품을 선호하는 것이다.

이런 점을 감안해 이용재 대표이사는 국내 시장의 공략에서 전략을 바꿔 해외 시장을 뚫게 됐다. “국내 시장만 고집했으면 지금과 같은 기술 발전은 어려웠을 것이라고 생각합니다. 외국에 수출을 하게 되면서 전문가들의 기술 조언을 받을 수 있었고 협력한 외국 바이어들과는 공동 목표를 위해 보다 나은 제품 개발을 위한 의견 수렴이 가능했습니다.”

이 대표는 외국 제품의 사용기와 그 제품의 문제점들에 관한 의견을수렴해 다산일렉트론의 제품에 반영한 것이다. 타산지식의 지혜로 기술 발전을 이룰수 있었던 것이다. 이런 예 중에 국내 최초로 신기술 인증 (NEP)을 획득하였고, 2005년 국내 처음으로 contact center 용 무선 헤드셋을 개발하였고 세계에서는 3번째 생산국이 되었다.

무선 헤드셋은 대부분 한쪽 귀로 사용할 수 있게 만들어져 있다. 이는 무선 헤드셋에 사용되는 배터리 때문이다.

이 대표는 양쪽 귀 모두로 사용할 수 있는 헤드셋을 개발하면 헤드셋을 사용하는 전문직 종사자 업무의 효율성을 높일 수 있을 것이라고 생각해 기술 개발에 착수해 양쪽 귀 무선 헤드셋을 개발해냈다.

“소음이심한 증권 시장이나 많은 인원이 좋은 공간에서 근무하는 경우 방음 시설이 불충분하기 때문에 한쪽 귀로 사용하는 헤드셋은 업무의 효율성을 저하시킬 수 있다고 생각했고 이를 곧 실행에 옮겼습니다.”

다산일렉트론이 개발한 양쪽 귀 헤드셋은 곧 세계적인 반향을 불러일으켰고 양귀용 무선 헤드

셋 부분을 선도하게 되었다.

금지령을 가지고 일에 임할 수 있는 회사를 만들 것

기업을 경영하는 경영자에게 이윤 추구는 기본이다. 하지만 다산일렉트론의 이용재 대표는 이윤 추구 그 이상의 경영방침을 강조했다. "기업을 하는 사람이라면 당연히 돈을 벌어야겠죠. 하지만 이윤은 유지하되 돈에 대한 욕심을 버려야 합니다."라며 수입을 얻으면 또 다른 연구 개발에 투자해야 한다고 설명했다. 이런 그의 경영 방침은 다산일렉트론의 막대한 기술 개발비 투자비만 봐도 알 수 있다.

이런 이 대표의 경영관은 인생을 살아가는 인생관에도 고스란히 반영된다. "돈을 좇다보면 인생이 황폐해집니다. 내가 하고 싶은 일을 취미처럼 즐기면서 할 수 있는 마음 가짐이 더욱 중요하다고 생각합니다."라며 이윤보다 내실을 더 중시하는 이 대표만의 인생관을 밝혔다.



다산일렉트론은 지난 2005년 "DA-207" 이라는 야심작을 출시했다. 이 제품은 홍보에 대한 관심의증가로 날로 들어가고 있는 텔레마케터들의 편의를 위해 개발된 제품으로 컴퓨터 키보드를 이용한 전화기이다. 혁신적인 제품으로 업계를 선도하고 있지만 이 대표는 기업을 경영하는 경영자로서 애로 사항을 밝혔다.

"대기업에서 채용 공고가 나면 수백대 일이 넘는 경쟁률로 인산인해를 이루지만 전문 엔지니어

가 필요한 우리 업계에서는 좋은 엔지니어를 채용하는 것이 여간 어려운 것이 아닙니다."라며 기술력과 경쟁력으로 부강한 기업임에도 불구하고 대기업에만 인력이 몰리는 인력 빈익빈 부익부 현상의 문제점을 꼬집었다.

현재 이용재 대표가 이끄는 다산일렉트론은 2년 후 코스닥 상장을 목표로 불철주야 기술 개발에 힘쓰고 있다.

"충분히 가능한 목표라고 생각합니다. 무엇이든지 된다고 생각하면 다 할 수 있는 것 아니겠습니까. 적극적으로 능동적인 성격은 실패를 하더라도 경험을 얻을 수 있습니다. 하지만 도전해 보지도 않고 할 수 없다고 하는 것은 비겁한 일이라고 생각합니다"라며 강한 자신감을 표현했다.

인터뷰를 마치며 이 대표에게 2009년 새해 희망 메시지를 부탁했다.

"현재 세계 금융 위기로 촉발된 경제위기가 넘어 이상 나락으로 떨어지지 않고 정상화 되었으면 합니다. 이러한 위기는 정부는 물론 기업인 하나하나가 이기적인 마음을 버리고 합심하여 인관되게 정책 및 전략을 수립하여 극복하였으면 합니다."

"세계 경제 천체로 수출 감소가 우려됩니다만, 이러한 상황에서도 수출 시장은있기 마련이기 때문에 이를 어떻게 개치하는냐에 달려 있을 것입니다. 긍정적인 마음을 갖고 더 나은 2009년을 기대해 봅니다."