

## 한국PEM의 높은 기술력은 개발아이디어에서 양산 진입까지

한국PEM은 국내에서 유일하게 단일 공장 내에서 수도관, 하수관, 가스관, SHEET 등 폴리에틸렌(PE)을 주 소재로 하는 토목용 배관 자재와 폴리부틸렌(PB) 급수, 급탕관 및 난방관 등 모든 건축용 배관 자재를 제조·공급하는 기업이다. 1987년 대림산업 석유화학사업부 플라스틱 가공 사업이 모태가 되었고, 2007년 이를 인수하며 독립법인으로 설립되었다.

“역사가 오래된 회사일수록 시스템을 바꾸지 않으려는 경향이 있습니다. 한국PEM은 혁신 정신을 바탕으로 그간 대기업의 한 부분으로 고착화된 모든 것들을 중소기업 체질에 맞도록 변화시키고 있습니다.”

지난해 5월 한국PEM에 합류한 김순모 대표이사는 부임 후 제일 먼저 사내 규범을 재확립하고, 경영과 생산에 관한 모든 것을 조정하기 시작했다. 한국PEM의 변화가 시작된 것은 바로 그때부터였다.

### ▶ 2009년, 한국PEM의 새로운 원년

상하수도관 분야에서 한국PEM의 기술력은 이미 대외적으로 확

고하게 입증되어 있다. PS 이음식 폴리에틸렌 상하수도관은 2008년 중소기업청 성능 인증을 취득하였고 이듬해 2009년 3월 조달청 우수 제품으로 지정되었으며, 한국토지공사로부터 가용 신기술로 인정받기도 했다. 또한 2009년 지식경제부의 Nep 신제품 인증을 획득하는 쾌거를 올리기도 했다. 뿐만 아니라 상하수도관이나 우수관 등과 일체화된 ‘커플러’ 나 ‘합성수지관 연결용 클램프’, ‘합성수지관 연결구’ 등 특허와 디자인 관련 지적재산권만 60여 건이 넘을 정도로 기술력 분야에서 타의 추종을 불허한다.

“한국PEM은 2007년 기업부설연구소를 설립하고 대림산업 시절부터 30여 년간 쌓아온 범용 플라스틱 제품의 제조 노하우를 한층 더 발전시켜 신소재 및 고분자복합소재 분야의 연구 활동을 전략적으로 추진하고 있습니다.”

연구소 민철기 팀장은 한국PEM의 높은 기술력은 최초 개발아이디어에서 인증과 특허 과정을 거쳐 양산 체제에 진입하는 데까지 최대 2년을 넘기지 않는 발 빠른 기술 현실화에 기반하고 있다고 소개했다.

이러한 지속적인 기술 개발의 노력으로 탄생한 PS상하수도관은

더 큰 미래를 위해 변화를 두려워하지 않는

# 한국PEM

“마누라와 자식만 빼고 다 바꿔라!” 설립 당시 매출 4천만원의 삼성전자를 세계 최고의 기업으로 이끈 것은 1993년 독일 프랑크푸르트에서 이견희 전 회장이 했던 바로 이 한 마디였다. 새로운 출발선에 선 한국PEM도 모든 것을 바꾸고 있다. 그 변화가 한국PEM의 더 큰 미래를 꿈꾸게 한다.

## 2년을 넘기지 않는 빠른 기술 현실화에 기반하고 있다

압력이 가해질수록 연결 부위가 더욱 견고해지는 한국PEM의 대표적인 제품이다.

“PE 분야는 소재 면에서의 차별화는 크지 않지만 얼마나 좋은 원자재를 사용하느냐에 따라 품질이 달라집니다. 우리는 원가가 다소 높아지더라도 최고의 원자재만을 고집하고 있습니다.”

눈앞의 이익을 좇지 않고 기술과 품질에 대한 원칙을 고집한다는 김순모 대표이사의 설명에서 한국PEM의 제품이 오랜 시간 높은 평가를 받아 온 이유를 알 수 있었다.

### ▶ 스피드 경영, 함께 하는 경영

‘High Quality, Low Cost & High Speed’ 김순모 대표이사가 한국PEM의 재도약을 위해 제시한 새로운 기업 비전이다.

“대림산업 당시 충분한 기술력을 가지고 있었음에도 매출이 정체되고 생산성은 계속 떨어졌습니다. 시장의 변화에 신속하게 대처하지 못했기 때문입니다. 이러한 문제점을 해결하기 위해서는 몸집을 줄여 의사결정을 빠르게 내리고, 외부 충격에 쉽게 흔들리지 않도록 체질을 강화해야만 했습니다.”

김순모 대표이사는 부임 직후 사규를 전면 개정해 내부 분위기를 일신했다. 그리고 생산성을 저하하는 가장 큰 이유로 물류를 지목하고 선입과 선출 방식을 체계화하여 기업체질을 180도 변화시켰다. 현재 충남 연기군에 위치한 한국PEM 본사의 물류 보관 장소에는 현황 체크판이 설치되어 누구나 생산과 입고 날짜를 한눈에 알아볼 수 있다.

사업구조 역시 성숙형, 성장형으로 가기 위해 기존의 형식적인 계획을 모두 버리고 3개년 경영전략을 새롭게 수립했다. 3개년 경영전략에는 도식적인 문구보다는 매 분기별로 해야 할 구체적인 일들과 진행 사항을 체크할 수 있는 로드맵이 제시되어 있다.

“경영진이 아무리 좋은 계획을 세워도 전 직원이 공유하지 않으면 소용 없습니다. 한국PEM은 정기적으로 ‘전 직원 한마음 교육’을 통해 비전을 공유하고, 경영 전반에 관한 커뮤니케이션을 게을리 하지 않고 있습니다.”

카자흐스탄 합작법인 설립을 시작으로 장차 내수시장을 벗어나 페루, 리비아 등 해외 진출까지 계획하고 있다는 한국PEM, 더 큰 미래를 향해 도약하는 아름다운 비상을 기대해 본다. ☺

