



철저한 A/S만이 살아있는 기계를 만드는 길



▲ 삼성산업 강신용 대표

열풍기와 급수기 ‘21년 노하우’

삼성산업(대표 강신용)은 경기도 시흥시 산현동에 위치한 축산기자재 전문 업체이다. 열풍기, 니플 급수기, 환풍기 및 환기 시스템(에어인렛, 셔터 등)을 주력으로 제작 및 판매하고 있으며, 직원 8명이 합심하여 농가의 생산성을 올려줄 수 있는 좋은 제품을 만드는데 각고의 노력을 기울이고 있다.

삼성산업은 1987년에 현대정밀공업이라는 회사로 출발했다. 강신용 대표는 건국대학교 실습장과 주변 농장 등을 가보고 기자재 사업을 시작했다. 당시 45,000kcal 대포식 기름 열풍기를 국내 최초로 개발하여 이를 OEM 생산·납품하였으며, 스텐 일자 급수기(8자)를 개발해 판매했다.

1995년에 들어서는 상호를 삼성산업으로 변경하면서 100,000kcal 직접식 열풍기를 개발, 본격적으로 자체 브랜드로 열풍기를 제작하기 시작했고, 중·소형 횡도 제작하기 시작했다.

이후 삼성산업은 2007년 기술혁신 중소기업 지정을 받고, 대전국제축산박람회에서 농림부장관상을 수상하는 등 발전을 거듭해왔으며, 최근에는 니플 급수기를 개발·보급하여 그 실력을 인정받고 있다.



▲ 2007년 대전국제축산박람회에서 농림부장관상 수상

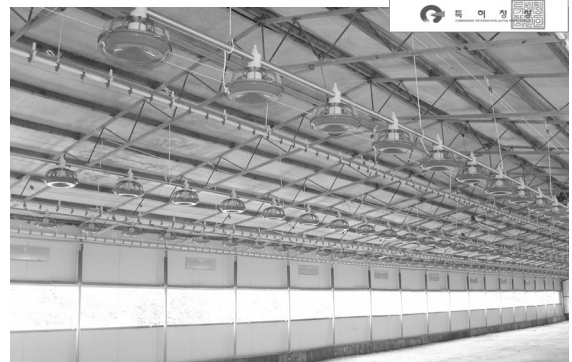
니플 급수기 'Corti' 개발

삼성산업 강신용 대표는 최근 몇 년간 급수기 연구에 온 힘을 쏟았다. 기존에 일자급수기를 개발해 판매했었지만, 산업이 점차 니플 급수기를 사용하는 추세로 변모해감에 따라 이를 반영한 것이다. 강 대표는 수입 니플도 판매했었지만, 수입품은 환율 때문에 가격을 맞추기가 어렵고, 통관날짜 때문에 납품기일을 맞추기도 힘들어서 직접 개발에 나선 것이다.

Corti(코티)라는 이름으로 상표등록까지 마친 이 니플 급수기는 내구성이 좋고 새지 않는 것이 특징이다. 특히 병아리 때도 쉽게 물을 빨아먹을 수 있게 고안되어 보조 장치인 바닥물층이 필요 없게 됐으며, 쉽게 물을 먹음으로써 자연스럽게 생산성도 올릴 수 있게 된다는 것이 강 대표의 설명이다.

강 대표는 국내에서 사용하고 있는 니플의 80~90%가 수입품인데, 코티는 내구성과 기능에서 충분히 검증이 됐다고 밝히고, 수입품에 견주어도 전혀 손색이 없다며 자신감을 보였다.

농가들이 의외로 니플 때문에 고생하는 경우가 많은데, 강 대표는 니플의 일반적인 관리 수칙(약품투여 후 청소, 일주일에 한 번 물청소, 필터 자주 갈아주기 등)만 따르면 니플로 고생할 일은 없을 것이라며, 그 동안 판매·설치한 농가들도 매우 만족하고 있다고 전했다.



▲ 니플 급수기 설치 장면



▲ 겨울철을 맞아 출고를 기다리는 삼성파워온풍기

21년 노하우가 녹아있는 삼성열풍기

삼성산업은 기존에 열풍기를 OEM으로 생산하다가 1995년에 자체 브랜드 '삼성열풍기'를 출시했다. 삼성산업의 오랜 노하우가 녹아있는 삼성열풍기는 온도편차가 적고 냄새가 없으며 열효율이 높다. 특히 열풍기에서 냄새가 없다는 것은 연료가 완전연소 된다는 것을 의미하는데, 이것은 곧 열효율이 좋다는 말과도 일맥상통한다. 불완전연소가 되면 연료가 제대로 타지 않아 생기는 그을음이나 냄새가 발생하기 때문이다.

또한, 열풍기는 같은 면적과 같은 단열상태에서

얼마나 열을 빨리 잡느냐하는 것이 중요한 포인트인데, 삼성열풍기는 기존 제품에 비해 25% 정도 빠르게 열을 잡아낸다고 한다.

제품을 직접 사용하는 농가에 따르면, 오래 써서 노화가 됐는데도 여전히 완전연소를 시키면서 높은 열효율을 내고 있는 만큼, 내구성도 뛰어나다고 한다.

A/S가 안 되는 기계는 살아있는 기계가 아니다

제품 개발에 많은 공을 들이고 있는 삼성산업이지만, 그에 못지않게 중요하게 생각하는 부분이 바로 사후관리이다.

강 대표는 "A/S가 안되는 기계는 살아있는 기계가 아니다."라고 단언한다. 단순히 판매에만 목적을 두는 것이 아니라, A/S를 할 수 없으면 팔지 않는다는 것이다. 그래서 원만한 A/S를 위해 거리가 먼 지역에서 주문이 들어오면 직접 납품하지 않고, 반드시 그 인근의 대리점(취급점)으로 연락을 해준다. 거래의 룰을 지켜 대리점과의 마찰을 최소화함과 동시에 농가에는 확실한 AS를 보장해 주기 위한 조치인 것이다. 그는 "어느 한쪽으로 치우쳐서는 상생할 수 없다."며, 본사와 대리점의 윈-윈을 강조했다.



▲ 농장에 설치된 제품들(좌부터 파워온풍기, 벽면후드, 워터컨트롤 판넬)

“첫째로 제품이 괜찮고, 둘째로 사람이 괜찮다!”

- 화성육계지부 최길영 지부장

삼성산업 제품을 사용하는 농가들의 목소리를 듣기 위해 인근의 영남농장(대표 최길영, 본회 화성육계지부장)을 찾아갔다.

꼼꼼하기로 업계에 소문이 자자한 최길영 지부장은 삼성산업 제품에 대해 묻자 “첫째로 제품이 괜찮고, 둘째로 사람이 괜찮다!”며 칭찬을 아끼지 않았다.

최 지부장은 특히 A/S에 대해 대단히 만족해했다. 그는 기계라는 것이 쓰다보면 고장이나 오작동을 일으킬 수 있는 것은 필연적이기 때문에 A/S가 무엇보다도 중요하다면서, 조그만 이상이라도 있으면 농가들은 의례 전화부터 하기 마련인데, 삼성산업은 항상 총알같이 달려온다고 한다.

최 지부장에 따르면, 삼성산업이 화성지역 농가들에게 제품을 공급하기 시작한지도 얼마 안됐는데 벌써 50% 이상을 점유하고 있다고 한다. 이 같은 성과는 그 동안 삼성산업이 보여준 신뢰와 더불어 지역의 어려운 농가를 많이 도와줬기 때문이

라고 전했다.

그는 팔아먹고 다시 안보는 장사치도 부지기수였는데, 삼성은 이상하다고 하면 손해 보더라도 군말 없이 교체해주시 농가들이 고마워하고 좋아할 수밖에 없다며, “우리 제품이 그럴 리가 없다”고 잡아떼거나, 필요한 조치를 취했는지 따져 묻지 않고 농가를 편안하게 해줘서, 한 마디로 “속편해서 좋다!”고 극찬했다.

끊임 없는 연구로 전진하는 회사 만들어가겠다

강 대표는 농가들로부터 제품에 대한 칭찬을 들을 때, 최고라고 인정해줄 때, 다른 것보다 그런 데서 얻는 보람이 가장 크다고 말한다. 한편으로는 이러한 농가들의 만족도를 유지하기 위해서 끊임없이 제품 개발에도 박차를 가하고 있다.

강 대표의 제품을 만드는 철학은 “쓰기 좋고, 여유 있게”라고 한다. 일단 사용하기 좋아서 농가의 실질적 소득 향상에 기여해야 한다는 것이고, 여유 있게 만든다는 것은 부하가 걸려서 제품에 무리가 가는 것이 잔고장의 원인이 된다는 것으로, 항상 남게 만들어야지 모자라면 문제가 생길 수 있다는 뜻이다.

강 대표는 “연구 안하면 멈춰서는 것이 아니라 후퇴하는 것”이라며, 수년간 개발해온 니플에 이어서, 이번에는 작은 환풍기를 연구하고 있다고 전했다. 그는 제품에 대한 끊임없는 연구만이 업계에서 도태되지 않고 경쟁에서 살아남는 길이라는 소신을 전했다.

(취재 | 김수영 기자, kyunyang@gmail.net)

