



그린비즈니스 사업으로 ‘저탄소 녹색성장시대’를 선도하는 LS산전(주)

2005년 LG그룹 계열사에서 독립한 LS산전은 전력솔루션, 자동화솔루션, Drive솔루션 등 전력자동화 분야에서 국내 최고의 입지를 구축하고 있다. 특히 LS산전은 그린비즈니스 사업, 전력솔루션, Drive 솔루션 등의 사업을 통해 국내 ESCO 선도 업체이기도 하다. 이번 만남은 Drive 사업부 김광진 부장 이하 ESCO 사업팀과 이뤄졌다. 정도경영을 강조하는 김 부장의 지휘아래 끊임없는 연구·개발로 국내를 넘어 세계로 나아가고 있는 ESCO 사업팀. 그들의 열정과 비전을 들어보았다. 글 / 사진 최원근 프리랜서

탁월한 기술력으로 ESCO 문화를 창조하다

LS산전은 2005년 LG그룹에서 분사 후 꾸준한 성장세를 이어왔다. 특히 CO₂ 감축과 그린 에너지사업, 신재생에너지 사업에 앞장서온 LS산전은 ESCO 사업을 선도하며 국내 굴지의 기업으로 자리매김해 나가고 있다.

지난해 LS산전의 ESCO 사업 매출액은 100억 원을 웃돈다. 올해 예상 매출액은 200억 원. 이곳의 사업내용을 보면 이는 '놀라운 성과'가 아닌 '당연한 결과'라는 것에 동의할 수 있게 된다. 그린비즈니스사업부터 전력솔루션, 자동화솔루션, Drive솔루션, 교통SOC, 금속Pipe사업까지 국내 최대 규모로 진행되고 있음은 물론, 고압·저압 인버터 개발 사업부터 보안등을 비롯한 조명사업, 태양광 등의 신재생에너지사업, LED 사업 등 ESCO 사업 또한 활발히 진행되고 있기 때문이다. 특히 LS산전은 자체 솔루션을 보유한 탓에 고객의 Needs에 정확하게 부응하고 있다는 점이 최대 장점으로 꼽히고 있다.

자체 기술력으로 개발된 LS인버터(모터 속도 조절장치)사업의 경우, 지난 ESCO 사업을 통해 그 성과가 입증되기도 했다. 당시 공사를 통해 LS산전은 총 4억9천5백만 원을 투자한 공사에서 2.9년간 매해 1억7천8백8십만 원의 절감액을 보여주었다. 또한 취·정수장 공사에서는 11억3천6백만 원을 투자해 6년간 매해 1억8천3백만여 원의 절감액을 보여주기도 했다.

진단부터 제조, 시공까지 ESCO 사업을 위한 탁월한 기술력을 지닌 LS산전은 여기서 안주하지 않는다. ESCO 관련 해외 기술에 대해서도 자체 연구·개발에 힘쓰며, 국내



LS산전은 자체 솔루션을 보유한 탓에
고객의 Needs에 정확하게 부응하고 있다는 점이
최대 장점으로 꼽히고 있다. ”



LS산전(주) Drive 사업부

ESCO 사업체의 국산화율을 높이기 위해 노력하고 있다. 이는 국내 ESCO 사업체에게 희소식일 뿐만 아니라, 기업 또한 국내를 넘어 세계 정상으로 향하는 발판이 될 수 있기에 큰 의미를 지닌다. 이 외에도 기업은 RFID 사업과 신재생 플라스틱 사업, 지자체 조명등사업 등 다양한 분야를 추진 중에 있다. LS산전은 현재 국내 3곳의 공장과 연구소를 비롯해 베이징, 광저우 등 9개의 중국 법인과 도쿄법인, 두바이와 네델란드 법인을 통해 사업을 진행하고 있으며, 향후 유럽, 아시아, 브라질 등으로 확장해 나갈 예정이다.



(왼쪽부터) 우상찬 과장, 박기호 과장, 윤일웅 사원

정도경영과 지속적인 학습시스템을 펼치다

“힘들어도, 손해를 보더라도 정도를 견지!”

Drive사업부 김광진 부장은 늘 정도경영을 모토로 삼는다. 이는 원칙을 강조하는 것으로, 영업부터 진단, 시공 등 모든 부분에 있어 정도를 지켜야 한다는 것. 그런 탓에 정확한 사전조사와 진단은 기본이라고 강조한다. LS산전이 고객의 신뢰를 한 몸에 받고 있는 이유가 바로 여기에 있다. 나아가 김 부장이 강조하는 ‘정도경영’은 기업의 모토인 ‘고객과 함께하는 기업’과도 연계되어 분야 내에선 고객의 신뢰와 사랑을 한 몸에 받고 있기도 한다.

물론 고객과 분쟁이 생기는 경우도 있다. 꼼꼼하게 조사를 한 후, 정확하게 진단하고 고객감동을 위해 노력하더라도 비즈니스라는 특성상 문제가 생길 수밖에 없다는 것.

김 부장은 “에너지 절감을 위해 고압 인버터를 설치했는데,

파이프연결 상태가 죽지 않아서 예상 절감 효과를 보지 못했다며, 인버터에 문제가 있는 것이 아니냐는 민원을 받은 적이 있다”며 실제 에피소드를 이야기했다. 김 부장이 언급한 문제가 된 부분은 기업의 진단 범위에조차 포함되어 있지 않은 전혀 다른 곳이었다. 그럼에도 고객 입장에서는 시공 전과 후의 차이로 인해 문제점을 제기할 수밖에 없었던 것. 이에 대해 김 부장은 “이러한 문제점은 기업 간의 타협으로 해결될 문제가 아니기 때문에 ESCO 관련 협회나 국가 정책 차원에서 ESCO 사업에 대한 보증·보험 제도가 만들어져야 한다”고 역설했다.

사업을 진행하다 보면 여러 문제가 생길 수 있다. 그럼에도 고객의 신뢰를 받으며 사업을 확장해 갈 수 있었음은, 탁월한 기술력이 밑바닥에 깔려있었기 때문에 가능한 일이었을 것이다.

확고부동한 국내 최고의 기술력이, 사원 개개인의 기술력이 월등히 높은 기업의 비결은 바로 학점인증제. 이를 통해 전 사원들의 평가에 반영하고 있다. 그런 탓에 모든 사원들은 사내교육은 물론이며, 연수시스템과 기관 및 협회에서 진행하는 모든 프로그램에도 빠짐없이 참여한다. 더욱이 매주 회의를 통해 기술 이전, 고객 사전·사후 관리에도 최선을 다하고 있다. 결국 기술력이 뛰어날 수밖에 없는 사내 프로세스를 구축하고 있었던 것이다.

LS산전은 두 말할 것 없이 국내 ESCO 선도 기업이다. 그렇기에 그 행로에 많은 이들이 관심과 기대를 모으고 있다. 국내를 넘어 세계에서 이미 탁월한 기술력으로 경쟁력을 확보한 기업. 조만간 세계 정상에서 당당히 기업의 이름을, 대한민국의 위상을 펼칠 수 있는 그날을 기대해본다.

