

美에 유럽형 PCS단말기 50만대 수출계약 세원텔레콤(주)

지난 2월 세원텔레콤은 미국 컴퀘스트사와 유럽형 디지털 이동전화 PCS단말기 50만대 수출계약을 맺어 화제를 모으고 있다. “해외로 눈을 돌리자” 일찍이 해외시장을 찾아나선 홍성범(洪性範, 44)사장은 첫 포문을 이렇게 열었다. 1998년 2월 세원텔레콤은 미(美) 컴퀘스트사에 유럽형 디지털 이동전화(GSM) PCS단말기 50만대 수출계약을 맺음으로써 총 6천만 달러의 외화를 벌어들이게 되었다.

“시장을 국내가 아닌 국외로 돌려야 합니다” 세원텔레콤의 홍성범(洪性範, 44)사장은 첫 포문을 이렇게 열었다. 1998년 2월 세원텔레콤은 미(美) 컴퀘스트사에 유럽형 디지털 이동전화(GSM) PCS단말기 50만대 수출계약을 맺음으로써 총 6천만 달러의 외화를 벌어들이게 되었다.

‘6개월 앞선 세계적 기술’ 評價

이번 계약은 우연한 계기로, 올 매출 목표에도 잡지 않은 것이라고 한다. 국내 내수시장으로 잡은 올해의 매출액만도 5백60억원(작년 매출액 3백21억원)이니 엄청난 성장이 아닐 수 없다.

현재는 퀄컴의 CDMA단말기가 가장 많은 수요자를 보유하고 있지만 GSM 사용 가입자가 꾸준히 증가하고 있고 가장 큰 시장이라 할 수 있는 중국이 아직 어느 방식을 채택할 지 결정하지 않은 상태에서 컴퀘스트사와 세원텔레콤과의 계약



▲ 벤처기업 전국대회에서 국무총리 표창상을 수상한 세원텔레콤의 홍성범 사장이 성공사례를 발표하고 있다.

체결은 상당히 고무적인 일이라고 홍사장은 전한다. 더군다나 세원텔레콤에서 올 하반기부터 본격적으로 출하할 단말기는 900MHz와 1,800MHz의 2종류의 주파수역을 모두 이용할 수 있어 노키아와 에릭슨과 같은 세계적인 통신기기 업체의 기술에 비해서도 6개월 정도의 앞선 우수한 기술로 평가받고 있다.

홍사장은 세원텔레콤이 PCS단말기를 대량 생산할 수 있도록 피산공장의 생산량을 오는 2000년대에는 연간 1백30만대까지 끌어올린다는

아심찬 계획을 갖고 있다.

“열심히 하니깐 이런 일도 있네요”라고 겸손해 하는 홍사장이지만 은근히 이런 결과는 당연한 일이라고 미소로 응수한다. 세원텔레콤의 장점은 누가 뭐라해도 기술력. 세원텔레콤은 무엇보다도 벤처기업으로서의 기술 탄력성을 가지고 있다. 무선이든 유선이든 통신기기분야의 벤처 선두주자를 자칭하는 세원텔레콤은 CDMA방식이던 GSM방식 단말기건 모두 만들 수 있는 기술력을 보유하고 있다. 이처럼 다양한 기술력을 갖출 수 있었던 원인은 바로 홍사장이 애초부터 ‘세계로 눈을 돌린 탓’이다.

홍사장은 96년 세계적인 통신기기 제조업체인 모토로라사와 디지털 주파수공용통신(TRS) 단말기 기술이전 협약을 체결했고 이듬해인 97년 9월에는 퀄컴사와 코드분할다중접속(CDMA) 디지털 휴대폰 및 개인휴대통신 단말기를 생산할 수 있는 기술도입 라이선스를 맺었다. 비록 모토로라사와의 계약은 처음은 주문자 생산으로 시작을 했지만 99년부터는 세원텔레콤 자사 브랜드로 자체 생산에 돌입할 계획을 갖고있다. 주문자상표부착(OEM) 방식이긴 하지만 모든 A/S를 세원텔레콤에서 맡는다고 한다.

따라서 이번 유럽형 디지털 이동전화인 GSM PCS단말기를 생산할 수 있는 기술을 보유함으로써 세원텔레콤은 사실상 모든 방식의 단말기 생산을 할 수 있는 기술력을 보유하게 된 것이다. 한양대에서 전자통신공학을 전공한 홍사장은 전형적인 엔지니어로서 경영에 특별한 재

주가 있었던 것도 아니다. 하지만 뭔가 한 번 시작하면 끝을 보고야 마는 우직한 성품이 오히려 오늘의 영광을 있게 했을까. 90년대 초반, 국내에 등장하기 시작한 신용카드 조회기가 모두 외제인 것을 보고 무척 안타깝게 생각했다. 그래서 신용카드 조회기 한글판을 개발하기로 결심한 지 4년이 지난 93년에 국내 최초로 한글 신용카드 조회기를 생산해 냈다.

한글 신용카드조회기 개발

한글로 쓰인 신용카드 조회기를 쓰면 편리하기 때문에 외국의 제품에 비해 손색이 없는 세원텔레콤의 신용카드 조회기가 불티나게 팔리기 시작, 판매 첫해인 93년에 신용카드 조회기로 16억원의 매출을 올렸고, 94년에는 200% 이상 성장한 43억원으로 성장하여 이때부터는 해가 거듭할수록 200~300%의 성장을 거뜬히 이루었다. 이후로도 홍사장은 PCB양면 부품 부착방법 및 양면용 스크린 프린터를 개발하였고, 국내 최초 음성 발생카드 조회기를 개발하였다. 이외에도 국내 최초 IC, 직불카드 겸용 조회기를 개발해 냈고 가맹점 단말기 조회 시스템, 국내 최초로 청각장애자들을 위한 펜 인터페이스(Pen Interface) 방식의 스크린 폰을 잇따라 개발, 주변을 놀라게 했다. 참고로 세원텔레콤에서 개발한 신용카드 조회기는 국내시장 마켓쉐어 35% 정도를 차지하고 있다.

홍사장은 특히 독자기술을 개발할 수 있는 벤처기업의 일이라면 발벗고 나설 정도로 많은 관심을 보이고



▲ 21세기 첨단정보통신기술 구축에 앞장서겠다는 세원텔레콤의 제품들. 국내 최초의 한글신용카드 조회기 및 유무선 단말기

있었다. 그래서 벤처기업들이 공동으로 추진하고 있는 서울벤처빌딩 건립에서는 벤처빌딩 조합장을 맡고 있을 정도이다. 뿐만 아니라 유망정보통신 1백여개 업체가 결성한 '사이버 벤처그룹' 설립에도 주도적인 역할을 함으로써 우리나라 벤처기업의 발전을 위해 일익을 담당하고 있다. 벤처기업으로 승승장구만 한 것 같은 세원텔레콤의 홍사장에게도 시련은 있었다. 1988년 반도체장비 신제품 개발에 성공했으나 시장 확보에 실패하여 밤낮으로 개발에만 몰두하느라 쏟아부었던 시간과 돈이 모두 사라져 버린 것이었다. 기술만

확실하면 제품이야 팔리겠지라는 막연한 생각이 실패의 원인. 국내 기업일수록 오히려 국내 제품을 불신한다는 풍토를 몰랐던 것이다. 이때부터 기술을 보유한 기업들이 제 기술을 인정받을 수 있는 홍보와 영업력을 갖추어야 한다는 교훈을 얻었다고 술회한다. 하지만 홍사장은 여기서 굴하지 않고 신속한 정보통신기로 품목을 변경, 전 사원의 일치단결로 비용 절감과 함께 자기희생으로 힘든 시절을 견뎌냈다.

해외시장 개척에 주력

한달에 2주일 정도는 해외에서 보내는 홍사장은 국내에 머물 때도 주로 공장에 내려가 있는 시간이 더욱 많다. 탄탄한 기술력 하나만을 보고 기술제휴와 해외시장을 개척할 기회를 준 그들에게 무엇보다도 신뢰를 깨기 싫어서다. 해외시장에서 신용이 얼마만큼 중요한 지를 아는 홍사장은 이를 발판삼아 개발의 무대를 완전 해외로 돌린다는 청사진을 세원 가족들과 함께 그리고 있다. 미(美) 컴퀘스트사와의 계약 뿐만 아니라 중국과의 교류를 눈 앞에 두고 매출액이 정확히 얼마가 될지 그 규모를 잡지 못할 정도로 무한한 발전 가능성을 갖고 있는 세원텔레콤은 올 4월 KOSDAQ(장외) 등록을 한다. 끝으로 홍사장은 앞으로 더욱 더 신기술 개발에 박차를 가하여 정보통신단말기 전문업체로 성장, 미국의 모토로라나 유럽의 에릭슨과 같은 업체들과 어깨를 나란히 할 수 있는 기업으로 남고 싶다는 포부를 밝혔다. ⑤7

하정실<본지 객원기자>