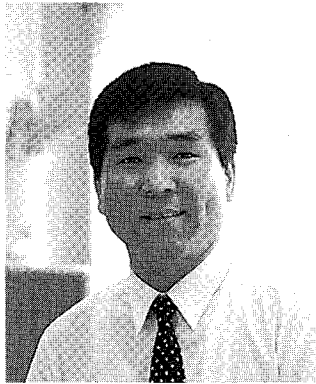




에어샤프트 · 로터리조인트 최고기술

처음과 같은 올곧은 마음으로



▶ 김재윤 사장

하나에서 열을 만들어 냈을 때 그 사람을 성공했다고 한다. 그러나 그 과정에 겪었던 일들은 쉽게 인정하지 않는 것이 범인들의 시각이다.

에어샤프트와 로터리조인트의 최고 기술력을 가졌다고 해도 과언이 아닐만큼 제자리를 잡고 있는 세한인더스트리를 두고 업계에선 어느정도 성공한 기업으로 꼽는다.

그러나 아직 갈길이 멀다는 것이 세한의 김재윤 사장의 이야기다.

내·외적으로 인정하는 것이 부담스럽다는 김 사장은 이제부터 세한이 더 도약하기 위해 새롭게 출발 할 때라는 것이다.

1992년 11월 세한산업으로 시작한 이 회사는 처음 2~3년 동안은 개발에 역점을 두고 있었기

에 생활조차 어려웠다.

집안 살림도 제대로 할 수 없을 정도의 최저 생활비만 가져다 주었기에 불평없이 내조를 해주었던 부인에게 미안함은 지울 수가 없다고 한다.

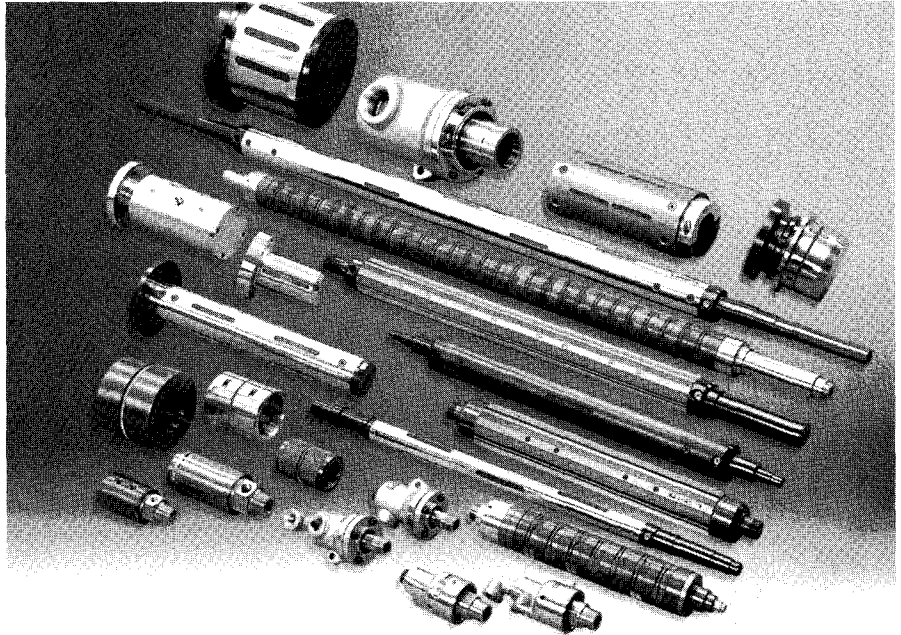
이런 고집으로 1998년 중공심재 척킹장치, 슬리터용 프릭션 샤프트, 자동조심 공압 에어샤프트, 봉상물체 축수용 척, 프릭션 샤프트용 프릭션 유니트, 1999년 에어샤프트용 러그, 메카니컬 척, 에어샤프트용 공기주입밸브, 에어 척, 슬리터용 에어샤프트를 자체 기술만으로 제작, 각종 특허 및 의장등록을 받아 명실공히 이 분야를 선도하는 업체로 자리매김하고 있다.

특히 처음으로 에어샤프트의 주요 부분을 스테인레스 스틸로 제작, 세한은 스테인레스라는 별칭을 얻어 유명해지기도 했다.

김 사장이 항상 갖고 있는 생각 중에 자만하지 말고 처음 맘 먹은 대로 하자라는 것이 있다. 그것이 지금의 세한을 버텨주고 앞으로도 번성하게 하는 모토임에는 틀림없다. 이는 성실성을 뜻하는 것이다.

신규 수요를 창출하는 영업전략보다는 성실하게 A/S를 하는 것을 우선시했던 것이 이제는 영업의 한 측면으로 발전했다.

성실함을 인정한 유저들이 영업을 대신 해주고



▶ 세한이 생산하는 제품들

있기 때문이다.

현재 세한의 거래업체는 7,000여 군데 이지만 어느 곳 하나 소홀히 할 수 없다는 게 김 사장의 이야기다.

희노애락을 같이 해온 업체이기에 크던 작던 간에 중요하지 않은 업체가 없다는 것이다. 그들의 격려가 있었기에 힘든 것도 이겨낼 수 있었다는 것이다.

세한이 지금까지 가장 어려웠던 일은 자금이 대한 문제였다. 자금이 부족해 기술개발을 하고 싶어도 하지 못하던 때가 많았다. 이익금이 발생하는 대로 개발에 투자했지만 기업에 있어 개발비는 필요하면서도 부담을 주는 부분이었다.

욕심 없이 개발에 몰두하는 것도 한계가 있는 법. 김 사장은 개발품을 통해 이익을 창출하고 다

시 장비를 보강하고 재정비를 통해 경영의 기법을 배우기 시작했다.

연습을 하지 못하고 뛰어난 경영과 부족한 기술을 채우기 위해서는 남보다 몇 배의 노력만이 살길이라 생각했기에 그 길만을 고집했다.

그러다 지난 2월 과로와 스트레스 등 여러 가지가 겹쳐 쓰러지기까지 했던 김 사장은 그동안 돌보지 못했던 가족을 생각했고 함께 고생하는 직원들을 생각하며 새로운 방침을 세우게 된다.

어느 정도 이익이 나면 가족도 돌보고 직원들에게도 성과급을 주고 복지향상을 최우선으로 한다는 계획이다.

작업환경의 개선을 위해서도 현장에 에어컨 시설을 마무리하였고 취미 및 간단하게 쉬는 시간



▲ 개발의 산실인 세한의 공장전경

을 누리도록 꾸며주고 있다.

이제 주어진 일에 최선을 다하는 것이 소임이며 회사를 크게 확장할 생각도 없다는 게 김 사장의 생각이다.

우선은 추가 아이템 몇 가지를 개발하고 남은 잉여금은 직원들을 위해 돌려주겠다는 것이다. 시작한 만큼 몇 년 후엔 더 좋아질 것이란 기대이다.

그동안 느꼈던 보람도 평범하다. 자신이 개발해 생산한 제품이 한 분야에서 유용하게 쓰여지고 있는 것을 보면 보람되고 뿌듯하다고 한다.

모든 장인들의 모습이겠지만 김 사장의 입장에선 그동안 겪었던 일들을 돌이켜 보면 남다른 것으로 다가온다.

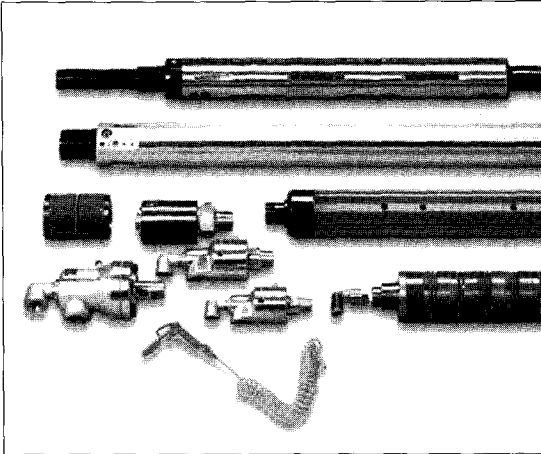
김 사장은 “능력이 있는 사람은 경영을 해야 됩니다. 그러나 무분별하게 기업을 하겠다고 나서

시장질서를 흐리는 일은 없어야 하겠습니다.

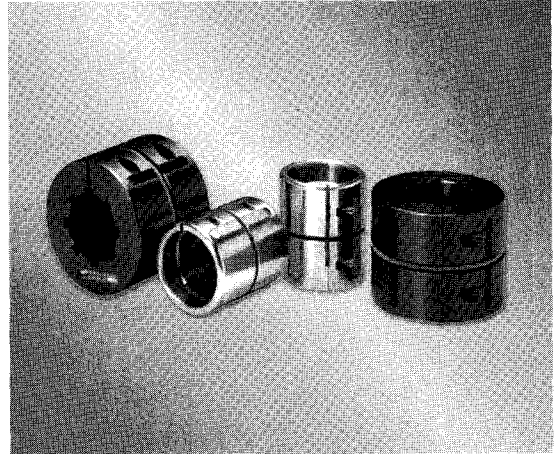
선의의 경쟁이야 얼마든지 좋지만 가격경쟁을 해서 스스로 무너지고 다른 업체까지 해를 끼치는 일이 종종 있었는데 이제는 사라져야 할 악습입니다”며 기업 경영에 대한 느낀 점들을 토로했다.

그는 “적절한 가격을 고수하고 좋은 이미지를 심어놓고 있기에 아직까지 세한이 있는 것이지 순간적인 영업으로 운영했다면 후회하고 있었을 것이다”라며 “우리 제품이 최고라고 고집하지 않습니다. 항상 노력하고 개선하는 마음으로 임해야 좋은 제품을 만들 수가 있습니다”라는 전략을 밝혔다.

김 사장은 유저들에게 당부하고 싶은 것이 있다. 거래처 선정시 기업의 기본적 요소, 예를 들



▲ 에어샤프트



▲ 기계식척

면 설비, 기술력, 자금력이 갖추어져 있는지 파악 하라는 것이다.

우선 가격이 싸다고 좋은 것이 아니고 나중에 문제가 발생했을 때 사후관리가 철저하게 이루어 질 수 있는 업체인지를 파악해야 서로에게 득이 된다는 것이다.

어느 정도 조건이 갖추어져야 개발에도 주력하고 유저 관리에도 최선을 다할 수 있다는 생각이다.

김 사장은 혼자 만드는 개발품은 없다고 생각한다. 항상 거래처 실무자, 설계파트와 협의해 더 좋은 제품으로 개선하는데 신경을 쓰고 있다.

외관과 내구성을 고려한 개발이 적중한 것도 소비자들과 많은 대화를 통해 이루어 졌고, 제품을 쓰는데 불편없이 사용하는데 초점을 맞추었던 것이 세한의 제품개발 내역이다.

이런 결과로 국내 포장기계 관련제품을 수출할 때 세한 제품이 부착되어 나가는 경우가 많아져 간접수출이라는 뿌듯함도 맛볼 수 있게됐다.

직접 수출은 어렵지만 하나의 부속품으로써 해

외시장에 나갈 수 있다는 것만도 크나큰 기쁨이며 자랑거리가 아니겠냐는 것이다.

에어 샤프트 업계에서 자신만의 위치를 견고하게 만들고 있는 세한의 미래는 밝다.

처음과 끝을 변함없이 운영하는 김 사장과 같은 자리에서 묵묵히 일하는 직원들이 뭉쳐있기 때문이다.

김 사장도 이익금의 일부는 개발에 재투자하고 일부는 직원들에게 돌려주는 계획을 진행하고 있다고 한다.

무엇보다도 소중한 것이 가정이라는 경험을 했기에 고난을 같이 해 온 직원들이 고맙고 이들에게도 직장이라는 보람을 찾을 수 있게 방법을 다 각도로 구상하고 있다고 한다.

“영업은 솔직해야 된다. 거짓은 통하지 않는다. 진실은 영원히 지속된다”는 그만의 철학을 들으며 7,000여 곳이나 되는 거래처를 안정되게 유지할 수 있는 방법이 무엇인가 생각해 보았다.

그것은 주고 받는 믿음 그것이었다. ☐