



원고작성에 강인해, 연구가 목적에 참여에 유제인 대표의 하루는 24시간이 부족할 정도다. 고등학생 시절부터 경제신문을 구독한 그이지만 지금은 신문 읽은 사람조차 없다. 그 불평 아닌 불평을 하곤 한다. 연구실 같은 분위기로 가득한 그의 방 한쪽 벽에는 “功不唐施 天不不或”이라 쓴 글귀가 쓰여져 있다. “더 큰 일을 위해 시간과 기쁨은 희생자를 증식시켜”는 의미라고.

‘국내에서 외국으로 수출할 수 있는 유일한 빙축열 시스템’

서울대 기계학과를 졸업하고 미국 아이오와주립대에서 석사과정을 마친 유제인 사장은 1982년 뉴멕시코주립대로 옮겨 박사과정을 밟고 있었다.

이 때 유 사장은 오늘날의 EnE시스템을 창업할 수 있었던 중요한 프로젝트에 참가하는 행운을 잡게 된다. 바로 미국의 전력연구소(EPR)에서 추진중이던 ‘빙축열·수축열에 관한 연구’ 프로젝트에 연구조교로 참여하게 된 것. 이후 귀국하여 한국에너지기술연구원 연구원을 거쳐 생산기술연구원에서 근무하던 유 사장은 강한기 팀장과 함께 빙축열시스템을 주요 아이템으로 97년 6월 마침내 창업의 꿈을 이루었다.

“90년 이후 빙축열시스템에 대한 관심이 높아지자 대기업이나 중소기업이나 경쟁적으로 외국업체와의 기술제휴에 나서게 되었습니다. 곧바로 매출과 직결되어야 하는 기업의 속성을 생각할 때 이해할 수도 있는 일이지만 기술개발을 통한

시하는 풍토가 적잖게 안타까워 창업을 결심하게 되었습니다. 기술은 있었지만 자금이나 조직이 전무한 상태에서 창업하여 사업을 시작했다는 데 의미가 있을 것 같습니다.”

여름철 피크전력부하 억제를 위한 하나의 방법으로 도입되기 시작한 빙축열시스템은 당시 매년 신규설치 건물수가 50여곳에 지나지 않았지만 가능성이 충분한 유망분야였다.

생산기술연구원 연구원 창업1호로도 이름을 올리고 있는 EnE시스템은 이후 Ice-Bon빙축열 냉방시스템으로 장영실상을 수상하고, 그 해 10월에는 산업자원부로부터 신기술 보호사업체(TBI)로 선정되는 등 그야말로 업계의 다크호스로 떠올랐다.

이듬해인 98년은 EnE시스템이 업계에 확실히 뿌리를 내리는 한 해였다. 한전과 축냉식 냉방시스템 공급협약을 맺어 본격적으로 시장에 뛰어들었고 창투사인 벤처캐피탈(KDIFC)로부터 자본참여도 받았다. 그만큼 기술력과 성장가능성을 인정받은 것이어서 유 사장은 기뻐했다고 한다.

하지만 무엇보다도 힘이 되었던 것은 그 해 11월 과학기술부로부터 국산신기술(KT마크) 인증을 획득했다는 점이었다.

“우리의 꿈은

빙축열

지난 99년 1월
수출된
유니온
고조도 반사
ESC0로 등록

• 아센트

ESCO사업을 활발하게 펼치고 있는 중이다.

EnE시스템의 기술이 국내 최고임을 대내외적으로 확인하는 순간이었기 때문이다.

빙축열시스템의 핵심은 축열조 및 Diffuser 설계기술에 달려 있다. 그런데 EnE시스템의 축열조는 Ice-Bon의 부피를 최대한으로 하여 초기 투입되는 용기의 갯수를 줄임으로써 축열조의 가격을 낮출 수 있었다. 당연히 가격경쟁력이 뛰어날 수밖에 없었다.

빙축열, 수축열, 고조도 반사 갯생산 미국 ASHRAE에서 도 인정하는 기술보유

또한 EnE시스템의 빙축열시스템은 브라인 분배시스템의 최적설계로 건물의 냉방부하 특성에 맞는 냉방운전이 가능하다는 점에서 최대의 장점을 지니고 있다.

이에 더해 EnE시스템은 99년 수축열식 냉방시스

템을 개발하기에 이르렀다. 현재 국내에 보급되고 있는 축냉식 냉방설비 대부분이 얼음의 잠열을 이용하는 빙축열식인 반면 이 시스템은 심야시간대에 냉동기를 가동하여 얼음대신 5℃ 내외의 냉수를 생산, 축냉조에 저장하였다가 주간시간대에 냉수를 이용하여 냉방하는 시스템이다.

이 시스템은 빙축열시스템과 달리 열교환기 및 브라인용액이 필요없고 저온냉동기가 아닌 일반냉동기를 사용하므로 초기투자비가 저렴하다.

유 사장은 “수축열 시스템의 핵심기술은 물의 온도에 따른 밀도차를 이용하여 낮은 온도의 물과 높은 온도의 물을 분리하여 저장하는 물분배기(Diffuser)의 설계기술”이라며 “EnE System의 Diffuser 설계기술은 이미 미국 ASHRAE에서도 추천하는 최첨단의 수준”이라고 설명했다.

이밖에도 EnE시스템이 자랑하는 제품 중 하나가 컴퓨터 시뮬레이션에 의해 최적 형상 설계된



○EnE시스템은 한국전력으로부터 유망 전력 벤처기업으로 지정됐다(99.6)

IR52 장영실상 시상식

관: 한국산업기술진흥협회 · 매일경제신문사 후원! 과학기술처



지난 97년 7월 EnE시스템은 IR 52장영실상을 수상했다. (앞줄 오른쪽에서 두번째가 유제인 사장)

고조도 반사갓(상품명 : OPTI-MAX)이다.

이 제품은 광학설계에 의하여 등기구를 30% 적게 설치해도 조도가 20%정도 밝아지는 고효율에너지기자재로 지하철 1, 2, 3, 4호선 ESCO사업에 납품됐다.

“현대 · 기아자동차의 양재동 사옥의 경우 기존에 3등설치로 1,000Lux이던 것을 저희는 2등설치로 충족시켰습니다. 또 산업기술대학의 경우 등기구를 30% 줄이고도 요구조건인 500Lux를 달성했습니다. 물론 전기요금도 30% 줄일 수 있었지요.”

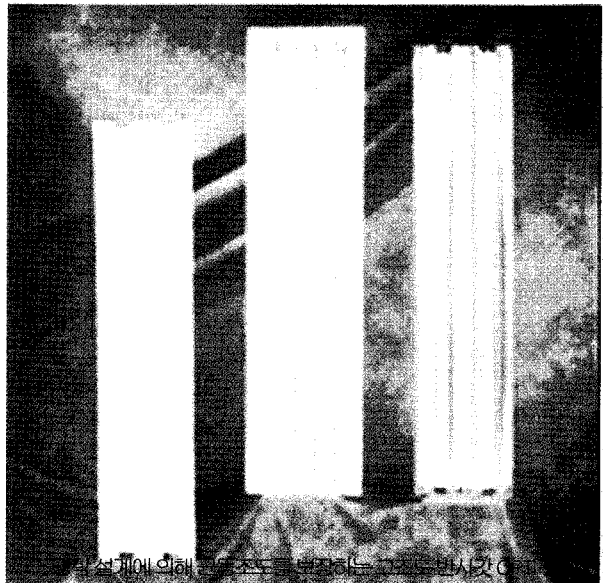
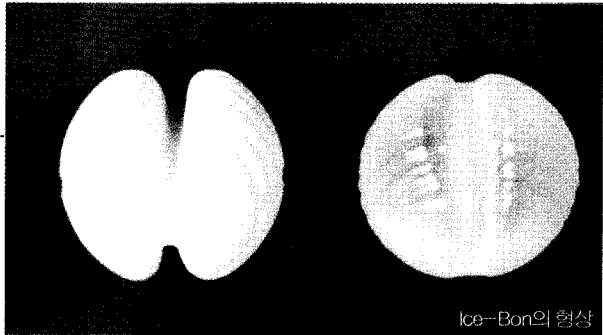
현재 ESCO사업에서 고효율조명기기 분야는 치열한 시장 싸움이 전개되고 있는 상태. 가격, 품질, 서비스 등 모든 부문에서 경쟁업체들과의 차이점을 강조한 유 사장은 “결국은 소비자의 선택이 최후의 승자”라고 강조했다. 그런 측면에서 매출 확대에 절대 조금해하지 않는다는 것이다.

그것은 EnE시스템의 매출상황을 보면 납득이 간다. 98년 8

억원, 99년 27억원이었던 매출이 2000년에는 48억원으로 77.8% 상승했고 올해는 130% 증가한 110억원의 매출을 계획하고 있기 때문이다. EnE시스템의 매출 목표를 달성률은 오차가 ±2억원에 불과해 지분의 10%를 갖고 있는 산은캐피탈에서 놀랄 정도라는 것이 유 사장의 설명.

EnE시스템은 올 3월 ESCO로 등록했다. ESCO사업의 특성인 부채비율 증가로 인한 자금경색을 우려해 그 동안 등록을 미뤘지만 주력 제품들이 ESCO사업의 대상품목이어서 더 이상 미루지 않기로 결정했다. 등록과 함께 ESCO협회 회원사로도 가입했다.

유 사장은 ESCO사업이 건설적인 방향으로 가기 위해서는 ‘Speak Out(의견 개진)’을 할 줄 알아야 한다고 말했다. ‘아웃사이드’가 아닌 ‘주류’의 입장에서 업계발전을 위해 중지를 모으는 것이 바람직하다고 보는 것이다.



EnE시스템은 기술벤처가 벤치마킹해야 할 테크놀로지 기업

EnE시스템은 몇 가지 점에서 기술벤처가 가야할 방향을 지시해주는 '나침반' 역할을 하고 있다. 현재 EnE시스템의 직원은 14명에 불과하다. 빙축열설비를 생산하는 김포공장과 고조도반사갓을 생산하는 구로공장이 있지만 생산설비만 EnE시스템의 소유이고 운영이나 생산은 전문회사에 위탁하고 있다. 이를 통해 본사인력을 최소화하면서 품질은 극대화시킬 수 있었다.

또 하나는 '전문화'. 10년 후 EnE시스템의 모습에 대해 유제인 사장은 '세계 최고의 빙축열 회사'라고 잘라 말했다. 그래서 그와 직원들은 꿈속에서조차 일을 생각한다고 한다.

현재 우리나라의 산업은 대기업과 중소기업의 영역이 따로 없는 이전투구의 상태라는 것이 그의 진단이다. 이럴수록 전문성을 확보하는 것이 중요하다고 보는 것이다.

마지막으로 유 사장은 창업을 꿈꾸는 이들에게 다음과 같은

충고를 남겼다.

첫째, 창업을 할 때에는 반드시 그 기술에 대해 가장 잘 아는 사람과 함께 해야한다. EnE시스템에는 기술개발 및 신규프로젝트개발 담당인 강한기 팀장 같은 이가 있다.

둘째, 창업초기 재정이 어려울 때일수록 CFO(재무담당)가 필요하다. EnE시스템에는 강덕환 경영지원팀장 같은 이가 있다.



EnE시스템은 이제 빙축열시스템 분야에서는 국내에서 독보적인 존재로 떠올랐다. 현재 냉동공조 계통의 신기술프로젝트가 진행중에 있고 ESCO사업에서도 올해 25억원 정도의 매출을 기대하고 있다. '높이나는 새가 멀리 보는 것'처럼 EnE시스템은 미래 지향적인 회사이다. 전문화로 성공하여 모범 ESCO로 남기를 기대해 본다. ☺