

벤처 시장에서 원치로 남아올린 대어

세 계 최 고 해 양 전 문 회 사 를 꿈 꾸 는 ‘ 하 나 기 전 ’



▶ 하나기전 이준한 대표(가운데)와 그의 든든한 왼팔 이성훈 부장, 오른팔 최병용 부장

젊고 Fresh한 생각을 가진 사람들이 제대로 틈새시장을 공략했다. 도전을 두려워하지 않고 열린 마음을 갖는 것이 진정한 벤처인이라는 이들 하나기전(대표 이준한)의 의리파 식구들. 그 패기와 열정으로 이번엔 세계시장에서의 성공신화를 꿈꾼다.

Q 창업을 결심하게 된 계기와 회사 대표 아이템인 ‘원치’는 무엇 입니까?

A 제가 창업을 준비할 당시에는 대부분의 대학생 창업이 IT분야에 몰렸습니다. 그러나 IT분야는 적은 자본으로 손쉬운 창업을 할 수 있다는 장점이 있는 반면 이미 시장에 너무 많은 IT기업들이 존재해 새로운 시장을 창출하기 어렵다고 생각했습니다. 이 때문에 IT기술을 기반으로 하되 남이 하지 않는 틈새시장에서 현실적인 수익 모델을 고르고 있었습니다. 그러던 중에 수업을 듣다가 ‘오징어는 왜 빛을 좋아할까?’, ‘심해에 등을 내려 보내면 더 좋지 않을까’라는 호기심으로 창업을 결심하게 되었습니다. 수중음파집어기인 ‘원치’는 수중에 집어기를 위한 빛과 음파를 내려 보내서 심해에서 수면까지 서서히 물고기들을 유인해 내는 장치입니다. 빛과 음파에 의해 반응하는 플랑크톤이 반응을 하면 새우 등 갑각류가 따라오고, 또 갑각류를 따라 물고기들이 올라오는 먹이사슬의 원리를 이용한 거죠.

Q 5년 동안 회사를 경영해 오면서 어려웠던 점은 무엇이며, 그것을 어떻게 극복했는지 궁금합니다.

A 한국에서 학생신분으로 투자자를 찾는 것은 무척이나 어렵습니다. 원치로 2002벤처창업대전에서 대상을 받고 전라북도 중기청에

찾아갔을 때 나이가 어리다는 이유로 투자를 받을 수 없었죠. 우리 회사의 경우 무수한 시행착오를 거치며 2002년에 제품을 내놓는 데 성공했지만 지속적인 성능개선과 신기술 개발을 위한 R&D투자 때문에 매출이 있다 해도 큰 수익을 내기가 어려운 구조였습니다. 그래서 지원금이 필요했는데 정부지원자금은 절차가 너무 복잡해 아예 해외자본을 유치하기로 결심했습니다. 다행히 말레이시아에서 자본을 유치해서 개발에 성공했고 현재의 사업을 영위하고 있습니다.

Q 회사의 비전과 계획에 대해 알려주세요.

A 현재 저희 회사는 수중음파집어기와 자동어획기를 중심으로 한 해양사업뿐만 아니라 VOCs와 같은 대기오염물질을 정화시키는 반도체촉매 필터링 방식 기술을 개발해 환경사업으로도 영역을 확대하고 있습니다. 팀원 간의 존중과 신뢰로 회사의 발전을 이끌어 갈 것이며, 인재와 기술을 바탕으로 최고의 제품과 서비스 창출을 핵심 가치로 삼는 기업가가 될 것입니다. 남들이 다 하는 분야가 아니라 저희가 주도적으로 차세대 기술을 개발하고 세계 표준을 확보할 수 있는 곳이 바로 해양이라고 생각합니다. 앞으로도 이 분야를 중심으로 회사를 이끌고 성장시켜 하나기전을 순수 국내기술을 앞세운 세계 최고 해양 전문회사로 만들고 싶습니다.