

# 회원사들이 과부라고 할 수 있는 서비스 기업에 도전하다

— 기존의 한해결과는 어떻게 양산수리부



금년 진흥회는 다방면에 걸쳐서 활발하게 사업을 추진하였고 조직 내부적으로도 적지 않은 변화를 겪었습니다. 한해를 마무리하는 이 시점에서 부회장님의 소회를 듣고 싶습니다.

과거 우리 KEA는 급변하는 디지털환경에 부응하지 못하고 뚜렷한 좌표를 설정하지 못하였을 뿐 아니라, 정체된 듯한 모습이었습니다. 이를 개선하기 위해 우리는 혼연일체가 되어 아픈 부위를 도려내고 새로운 환경에 적응하기 위해 연초부터 체질개선을 추진하였습니다.

첫째 조직체계를 재정비하였습니다. 업무영역은

금번 『전자진흥』 송년호에서는 우리나라 전자업계의 중심점인 전자진흥회의 살림을 꾸려나가고 있는 이감열 상근부회장을 만나 새로운 서비스 조직으로 거듭나기 위해 바쁘게 뛰어던 한해를 돌아보고 취임이후 역점을 두고 추진해왔던 전자회관 건립, 한국전자전 등 주요사업에 대한 구상을 들어 보았다.

넓히고 인력은 줄여나가는 겸직제를 도입하고 전략·정책 수립기능을 강화하였습니다. 또한 3본부 체제를 바탕으로 대외관계 개선과 구성원의 능력향상에 주안점을 두었습니다.

둘째, 인력의 신진대사를 촉진하였습니다. 업계의 수요가 있는 특히, 환경업무의 전문인력을 신규로 보강하는 한편, 기존 인력에 대해서는 순환보직과 함께 최소한의 인원이기는 하지만 구조조정도 단행하였습니다.

셋째, 객관적 평가와 보상을 주 내용으로 하는 새로운 조직 문화를 도입하였습니다. 실적평가를 비롯한 보직응모 선발제, 연봉제, 성과급제 등을 통해 조직관리를 프로세스화하고 과감한 Incentive제를 실시하였습니다. 첫 술에 배부를 수 없듯이 운영상에 나타난 몇가지 미흡한 점은 앞으로 계속 수정 보완해 나갈 것입니다.

이 시점에서 지난 한해를 돌아보면 모든 KEA 가

족들의 크고 작은 팍방울들이 조금씩 결실을 맺은 한 해였다고 생각합니다.

부회장님 취임이후 진흥회가 예전에 비해 많이 달라지고 있다고들 합니다. 그런 말들은 대부분 긍정적인 의미를 담고 있지만, 한걸음 더 나아가 업계의 가려운 곳을 진흥회가 긁어준다든 것을 업계가 피부로 느낄 수 있어야 한다고 봅니다. 이와 관련하여 부회장님께서 진흥회의 운영방향 또는 사업의 중점을 어디에 두고 계십니까?

오늘과 같은 경쟁시대에는 경제단체라고 해서 예외일 수 없습니다.

과거와 달리 업계가 필요로 하지 않는다면 그 협회는 더 이상 존재할 수 없게 되어 있습니다. 따라서 저는 실질적으로 업계에 좀더 다가가는, 그래서 업계가 서비스 개선을 피부로 느낄 수 있는 사업을 해야 한다고 봅니다. 이것은 올해 지방소재 회원사들을 순방하면서 새삼스레 느낀 점이기도 합니다만, 현장의 목소리를 가감없이 듣고 이를 진흥회 사업에 반영하는 것이 하나의 예라 할 수 있겠습니다.

그런 점에서 앞으로 전자진흥회의 운영 또는 사업 방향은 크게 볼 때 회원서비스, 정책서비스, 그리고 업계간 친선도모에 중점을 둘 것입니다.

과육인지는 모르겠습니다만, 저는 우리 진흥회가 향후 3년안에 최고의 산업서비스기관이라는 평가를 들을 수 있도록 지속적으로 조직 혁신과 함께 사업내용의 Upgrade를 추진해 나갈 생각입니다.

특히, 환경, 인적자원개발 등 주요 이슈에 대해서는 고급 전문인력을 확충하여 업계에 실질적인 도움이 되는 정책을 꾸준히 개발해 나가겠습니다.

또한 전자업계를 이끌어 가고 있는 주요 업체들은 현재 상당수가 전자진흥회 이사회에 참여하고 있습니다만, 우리로서는 핵심고객이라고 할 수 있습니다. 이들 주요업체 CEO의 네트워킹을 지원하고 업계가 상호 협력하는 분위기도 조성해 나가고 싶습니다.

금년 한국전자전(KES)은 처음으로 TV에 광고를 내보내고 외국 기업의 국내법인 대표 회의를 갖는 등 홍보에 주력하였습니다. 전시장을 일산에 위치한 KINTEX로 바꾸는 것에 대한 우려도 있었지만 여

러 면에서 성공한 전시회로 막을 내렸는데, 추진과정에서 특히 기억에 남는 것이 있다면 몇가지 말씀해 주십시오.

금년 KES는 국제화, 대형화라는 목표를 갖고 추진을 하였습니다. 그 핵심은 Global IT 기업이 대거 참가하고 전 세계 각지에서 많은 바이어가 내방하는 것입니다.

이를 위해 해외 유명 전시회에 KES 홍보관을 13회 운영하였으며 미국 라스베가스, 중국 상하이, 대만 타이베이 3곳에서 해외 Roadshow를 개최하였고 국내에 진출한 다국적 법인 대표들을 초청하여 설명회를 가지는 등 어느 해보다 해외홍보에 주력하였습니다.

해외 Buyer 유치를 위하여 KOTRA의 해외 네트워크를 활용하였으며 KES 고정 Buyer에 대해서는 일일이 e-Mail과 Webzine 등을 보내어 참여를 유도한 결과 지난해에 비하여 두자리수 증가율을 기록하였습니다.

KES의 대형화 측면과 관련하여, 특히 기억에 남는 것은 지금까지 전시장으로 사용했던 COEX대신 KINTEX로 처음 옮기면서 일반관람객 방문을 유도하기 위하여 TV광고를 시도한 사실입니다. 처음에는 서울이 아닌 경기도 일산까지 관람객이 얼마나 올까 하고 걱정을 많이 하였습니다만, 개막 당일부터 쇠도하는 관람객을 보고는 안도의 숨을 쉴 수 있었습니다.

또 한가지 KINTEX의 전시장 시설 자체는 국제 수준이라고 할 수 있지만 주변환경 특히 숙박시설과 접근수단이 다소 열악하기 때문에 그러한 점을 보완하기 위하여 서울의 주요 호텔과 제휴를 맺어 바이어의 편의를 도모하였고 전시장까지 무료셔틀버스를 운행





이강열 / KEA 상근부회장

KEA 상근부회장 주요이력사항

- 1976. 10~1989. 2 상공부 행정사무관 (품질관리과, 수출진흥과, 자동차산업과, 산업기계과)
- 1989. 2~1999. 5 상공부 과장 (기획예산과장, 국제협력과장, 무역보험과장, 말레이시아 상무관, 유통산업과장, 섬유생활산업과장, 총무과장)
- 1999. 5~2001. 12 산자부 국장 (공보관, 자원정책 국장, 자본재산업국장, 무역조사 실장)
- 2002. 1~2004. 4 한국생활환경시험연구원 (KEMTI) 원장
- 2004. 5~현재 한국전자산업진흥회(KEA) 상근 부회장

한 것도 기억에 남습니다.

KEA는 자타가 공인하는 우리나라의 대표적인 산업 전시회입니다. 부회장님께서 KEA의 중장기 Vision을 어떻게 설정하시는지, 그리고 KEA를 라스베가스 CES, 하노버 CeBIT 같은 세계적인 전시회로 성장시키기 위한 방안에 대해서도 말씀해 주십시오.

라스베가스 CES, 하노버 CeBIT이 오늘날 세계적인 전시회로 자리잡게 된 것은 개최지의 시장 규모, 산업 수준, 전시회 역사 등이 복합적으로 작용하였기 때문입니다.

우리의 경우를 보면 우리나라가 세계4위의 전자생 산국이라는 점에서 KEA가 세계적 전시회로 발전할 가능성은 충분히 있습니다만, 시장 규모는 아직 열세

입니다. 특히 주변에 세계 최대시장을 꿈꾸고 있는 중국의 존재는 기회이자 위협요소로 작용하고 있습니다.

이와 같은 조건하에서 우리는 KES를 세계적인 전시회로 발전시키기 위해 여러 가지 새로운 시도를 하고자 합니다. 그 핵심은 KES 추진체계의 변화입니다. 지금까지의 진흥회 중심의 추진체계를 벗어나 범 전자 업계가 참여하는 조직위원회를 구성하는 것입니다.

오랜 기간 전시사업을 해왔던 Know-how가 있고 업계, 학계, 정부 등의 주요 인사들로 구성된 조직위원회의 역량을 모으면 얼마든지 국제전시회로의 발전이 가능하다고 보고 구체적인 준비를 하고 있습니다.

첫째, 대내외 홍보를 더욱 확대 강화할 계획입니다. 세계적 우수기업을 참가시키기 위하여 내년에도 해외 Roadshow를 개최하되, 미국, 중국, 대만 외에 유럽 특히 독일을 추가하여 언론 중심의 Roadshow를 개최할 생각입니다. 그리고 해외 유명 전시회에 KES 홍보관을 구성하여, 미국 CES, 유럽 CeBIT, IFSEC, IFA, 중화권 COMPUTEX, Sino CES 등에서 KES를 집중 홍보할 것입니다. 국내에서도 TV 광고를 확대하고, 국내에 들어와 있는 외신 특파원을 대상으로 하는 Press Conference를 개최하는 등 체계적이고 집중적인 홍보를 할 것입니다.

둘째, Buyer 프로그램을 대폭 추가할 계획입니다.

구매상담회 뿐만 아니라 다채로운 볼거리 특회 Tour 프로그램을 추가하여 경기도 일산이라는 지리적 이점을 활용한 DMZ 관광을 추진하고, 바이어 초청 Reception을 통해 한국의 전자산업과 함께 우리의 전통 문화도 소개하는 기회가 있을 것입니다.

셋째, 부대행사를 다양하게 추진할 것입니다. 전시 기간 중 대규모 국제학술대회 개최, 대학생 우수디자인 공모전 등은 전시회를 전체적으로 풍성하게 만들 것으로 생각합니다. 일반참관객들을 대상으로 하는 경품행사도 규모를 확대하여 엔터테인먼트 측면을 좀 더 배려하고자 합니다.

이러한 노력들이 결실을 맺는다면 머지않아 KES는 아시아 지역을 넘어서 세계적인 전시회로 도약할 수 있다고 봅니다. 이번 기회를 빌어 금년 KES에 여러 모로 도움을 주신 관계자 여러분께 감사의 인사를 드리며 앞으로도 더욱 많은 관심과 성원을 당부드립니다.

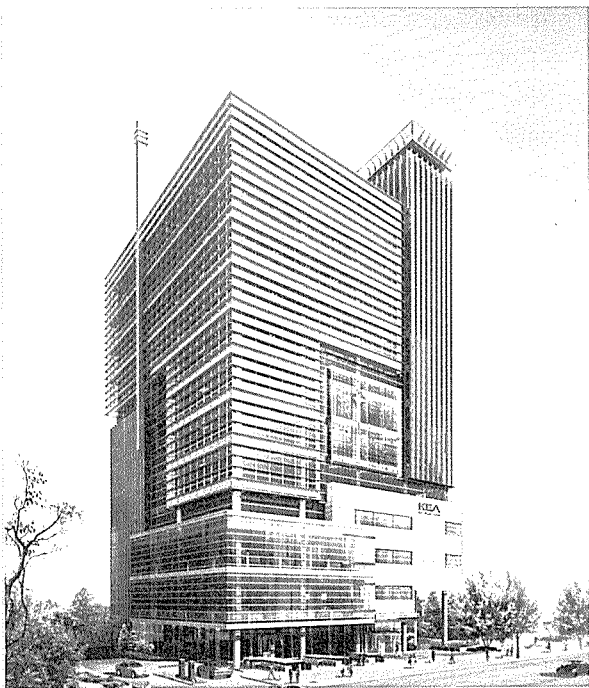
그동안 전자회관 건립은 업계의 오랜 숙원사업이었습니다. 금년 4월 착공하였씀니다만, 이번 기회에 전자회관 건립의 의의에 대해 다시 한번 말씀해 주십시오.

우리나라 전자산업의 대내외 위상이 현저하지만 아직까지 그에 걸맞는 전자회관을 갖추지 못하고 있습니다. 앞으로 전자회관이 건립되면 우리나라 전자산업의 발전상과 미래 비전을 상징적으로 나타내면서 업계의 구심점 역할을 할 것으로 기대됩니다. 나아가 업계의 자긍심도 한층 높아지리라 봅니다.

구체적으로 말씀드리면, 지금은 곳곳에 흩어져 있는 각종 전자관련 단체, 연구조합 등이 한곳으로 집적되고 상호 유기적인 협력체계가 구축되므로써 산업지원 기능의 효율성이 제고될 것입니다. 회의실을 비롯한 각종 편의시설을 업계가 공동으로 이용함에 따라 비용을 절감하는 부수적인 효과도 있을 것으로 예상됩니다.

**전자회관은 어디에, 어떻게 건축되고 있는지 간략하게 말씀해 주십시오.**

먼저 입지를 말씀드리면, 전자회관의 부지는 DMC 단지 내의 B6-3필지 약 628평의 대지입니다. DMC(Digital Media City) 단지는 200만평 규모의 상암 새천년신도시에 서울시가 동북아 디지털 허브



를 구축하기 위해 의욕적으로 추진하고 있는 첨단 미래형 도시입니다. 전자회관은 DMC 단지내에서도 중심부에 위치하며 지상 12층 지하 5층의 연면적 6,042평 규모로 건축될 것입니다.

전자회관은 “24시간 운용 Digital Office Tower”를 기치로 내걸고 층별 공조시스템, 최저 관리비용 시스템 및 맞춤형 섹션오피스 도입 등 최첨단 인텔리전트 빌딩으로서 입주자의 다양한 요구를 충족시킬 수 있도록 설계되었습니다.

지난 4월 착공한 이후 11월말까지 공정율은 15%를 보이고 있습니다. 현재 지하층 기초공사를 하고 있는데 내년 6월이면 골조공사가 끝나고 윤곽을 보일 것입니다. 준공은 2007년 4월 이후로 예정하고 있으며 풍림산업이 시공하고 있습니다.

**착공하기까지 어려움이 많았던 것으로 알고 있습니다만, 이제 남은 과제는 무엇입니까?**

솔직히 말씀드리어서 부지를 매입하고 착공에 들어가기까지 가장 큰 어려움은 역시 사업비를 어떻게 조달하느냐 하는 것이었습니다. 부지매입은 회장사와 LG 전자를 비롯한 임원사들의 특별회비 납부와 일반회원사들의 찬조출연이 큰 힘이 되었습니다. 한편, 시공사와 협상을 통해 공사비의 일정부분을 후불로 하였고 서울시의 시설자금을 차입하는 등 일단 공사는 차질없이 진행될 수 있도록 조치하였습니다.

앞으로 남은 과제는 전자업체를 비롯한 각종 R&D 기관, 연구조합, 관련단체의 동반입주를 통해 전자회관이 디지털 전자산업의 클러스터가 되게 하는 것입니다. 지금 여러 기관에서 입주의사를 타진해오고 있으며 이미 전자부품연구원의 DMB(Digital Multimedia Broadcasting)수신기 개발지원센터는 입주하기로 되어 있습니다. 본회는 당초의 건립취지를 살리기 위해 회원사를 우선적으로 입주시킬 계획입니다.

저를 포함한 전자진흥회 임직원들은 전자회관 건립이 우리 전자업계의 발전과 비전을 상징하는 역사적인 사업이라는 점을 명심하여 준공하는 그 날까지 한치의 차질도 없이 사업을 안정적으로 완수하므로써 회원사 및 관계기관의 성원에 보답하고자 합니다.

감사합니다.