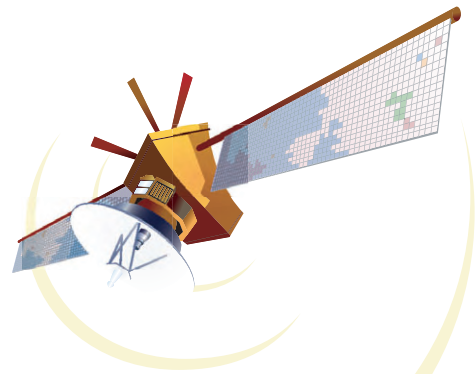


스피드 경영으로 세계를 공략한다_ '위월드' 박찬구 대표



순수 국내기술을 바탕으로 위성안테나시장의 글로벌 플레이어로 자리매김한 위월드(www.wiworld.co.kr). 자랑스러운 기술벤처 위월드의 맨 앞에는 지금까지보다 더 큰 도약을 준비하는 박찬구 대표가 있다. 1년에 평균 70일 이상을 해외에서 발로 뛰며 글로벌시장을 개척하는 열정과 세계 안테나시장을 미리 읽고 앞선 기술을 준비하는 치밀함을 동시에 지닌 박찬구 대표를 이메일을 통해 만나본다.

Q. 위성안테나사업을 시작하게 된 계기는

창업하기 전에 ETRI 이동체형 전자식 능동형안테나 개발팀에서 일했다. 당시 전량 수입에 의존하던 국내 안테나 시장에서 보다 저렴하고 성능이 좋은 위성 추적 안테나를 개발하고 싶었다. 또한 위성관련 산업의 무궁무진한 비전을 보고 2002년 창업을 결심하게 되었다.



젊은 인재 대부분이 수도권으로 취직을 시도한다. 위월드의 경우, 인재를 확보하기 위해 사내 복지시설에 많은 투자를 기울이고 직원들에게 다양한 혜택을 제공한다.

Q. 위성안테나 시장의 현황 및 전망은

전 세계적 추세인 디지털 위성 방송의 본격화 및 초고속 정보와의 영향에 따라 위성 추적 안테나의 수요가 폭발적으로 증가하고 있다. 향후 미주와 유럽 등 선진국뿐만 아니라 중국, 인도, 동남아시아, 호주 등에서도 그 수요가 급증할 것으로 본다. 더불어 2-WAY(양방향 안테나)안테나에 대한 수요가 늘면서 고부가 가치를 실현할 여지가 높다.

Q. 미국, 일본, 중국은 물론 노르웨이, 터키 등 다양한 해외 진출이 돋보인다. 해외 판로를 개척하는 위월드만의 노하우가 있다면

오로지 스피드다. 남들보다 빠른 시간 내에 고객이 원하는 제품을 개발하여 제공하는 것이 가장 큰 경쟁력이다. 스피드를 기본으로 남들보다 저렴한 가격에 경쟁제품 이상의 품질을 유지하는 것이 경쟁력이며, 30개국을 돌아다니며 거의 세계 전 지역의 위성환경과 필드테스트 결과를 확보하고 있는 것이 큰 노하우이다.

Q. 위월드는 대전지역에 스타벤처기업으로도 선정된 바 있다. 이 지역의 사업 환경은 어떠한가

대전은 주변에 전자통신연구소, 기계 연구소 등 많은 국책 연구 기관이 자리하고 있어 기업들이 연구수행에 아주 매력적인 도시이다. 반면 제조업에 필요한 외주 협력 업체들이 미흡해서 아쉽다. 특히 수도권에 비해 마케팅이나 자금지원 등의 기회가 적은 단점도 있다. 하지만 대전은 R&D 특구로 지정된 이후로 자생적인 비즈니스 생태계 조성을 위해 많은 노력과 지원이 되고 있어 미래에는 전망이 밝다고 생각한다.

Q. 기업을 경영하면서 얻는 것과 잃은 것은 있다면

잃은 것 보다는 얻은 것이 더 많았다. 연구만 하던 엔지니어에서 벤처창업후 세계를 무대로 도전하는 기업가로 변신했다. 무엇보다 전 세계를 가슴에 품는 비전을 가질 수 있어서 사업을 하면서 이제껏 경험하지 못한 개인적인 발전을 이루었다.

Q. 지방에서 기업을 경영하는데는 어떤 장단점이 있는가

연구인력, 마케팅인력 등 우수한 인재 확보의 어려움이 지방에서 회사를 경영하는 분들이 공통적으로 겪는 애로사항이다. 대전지역만 하더라도

Q. 2008년 위월드의 전망과 각오를 말해달라

2008년은 위월드에게 큰 도약의 해가 될 것으로 확신한다. 그동안 쌓아온 필드경험과 마케팅 노하우를 결합해서 올해 대거 출시되는 2-way 신제품에 판촉에 큰 기대를 걸고 있다. 특히 중국시장 등 신규 시장 진출이 본격화 될 것이고 우수한 품질유지로 한 단계 높은 도약의 기회로 삼을 것이다.



위월드의 차량용 위성 추적 안테나

대덕연구단지 합창단원으로 활동하며 오페라 <사랑의 묘약> 중에서 '남몰래 흐르는 눈물'을 즐겨 부른다는 박찬구 대표. 경영자는 추진력과 대범함을 갖춰야 하고 동시에 겸손한 마음도 가져야 한다며 조언한다. 반드시 눈으로 직접 현직확인 과정을 통해 생생한 시장정보를 수집하며 위월드의 내일을 준비하는 박대표와의 만남을 통해 기업경영이란 끊임없는 노력과 열정이 바탕이 되어야 함을 배울 수 있었다.