

빛과 쟁이

‘커넥팅 옵티컬 엔지니어’로서의 사명감을 갖고...

인하대학교 광기술교육센터 한창호 팀장

광학산업의 대표적인 기술인재 양성센터로서 중추적인 역할을 하고 있는 인하대학교 광기술교육센터(센터장·황보창권, <http://otec.inha.ac.kr>)에서 광기술 교육프로그램의 기획·운명을 맡고 있는 한창호 팀장. 지난해 정밀광학기술인력양성사업의 시작과 함께 센터에 합류하면서 인재양성사업이 더욱 시너지 효과를 발휘하고 있다. 광학관련 업계에서만 11년간 기술 영업을 하면서 쌓아온 그만의 네트워크와 노하우를 통해 광학업계에서 필요로 하는 정보와 맞춤교육을 접목시키면서 인력양성 프로그램이 탄력을 받고 있다. ‘커넥팅 옵티컬 엔지니어’로서의 큰 자부심과 사명감으로 오늘도 새로운 교육프로그램 기획에 여념이 없는 한창호 팀장을 만나보았다.

취재 | 박지연 기자 |

광학 전공과도 거리가 멀고 광학기술에 있어서도 문외한인 자신이 ‘빛과 쟁이’ 주인공에 어울리지 않는다며 인터뷰 요청에 손사래를 치던 한창호 팀장. 기술개발을 하는 엔지니어는 아니지만 그들에게 더 큰 능력을 키워줄 수 있는 ‘교육’이라는 또 다른 방법으로 광학산업계에 기여하고 있는 이가 아닐까...

자신을 가리켜 ‘커넥팅 옵티컬 엔지니어(Connecting Optical Engineer)’라 칭하는 한 팀장은 말 그대로 수요조사를 통해 업체에서 필요로 하는 기술을 파악하고 최적의 강사진을 발굴하여 엔지니어들이 최신기술을 빠르게 습득하게 하는 중간역할을 담당하고 있다.

언뜻 보기에는 ‘광기술 교육 기획’이란 업무가 광학에 관해 전반적으로 꿰뚫고 있는 전문가가 아니고서는 하기 힘든 일일 것 같다는 생각이 들게 하지만 그에게 있어서 이 일은 남보다 짧은 시간에 일을 극대화 시킬 수 있으며, 보람되고 즐거운 일이다. 여기에는 오랜 기간 광학관련 소프트웨어 업체에서 기술영업을 하며 쌓은 그만의 노하우와 탄탄한 인프라가 있었기에 가능했다.

11년간 광학업체에서 쌓은 인프라 통해 광기술 교육 기획에 활용

“기술영업을 하면서 지난 10여 년간 전국 방방곡곡 안가본데가 없을 정도로 광학업체, 연구소, 학교 등 많은 곳을 다녔어요. 오랜 기간 광학계에 계신 많은 분들과 유대관계를 맺다보니 이젠 그분들이 저에게는 소중한 인적 인프라가 된 셈이죠.”

영업을 한다하면 물건을 팔기 위해 제품 및 기술·시장동향 등에 대해 미리 파악하고 고객에게 이를 바탕으로 능숙하게 다가가는 전략을 펴는 것이 일반적이라면 한창호 팀장이 택한 방법은 무조건 광학계 사람들과 몸으로 부딪히며 물어보는 것이었다. 정말 감사한 것은 그때마다 친절한 답변과 함께 원하는 정보를 얻을 수 있었고 심지어 그 제품이 필요한 업체를 소개해주는 경우도 많았다고. 그 역시 상대가 제품이 필요함에도 불구하고 여러 가지 여력이 안 되어



제품을 구입하지 못할 경우, 일정기간 프로그램을 빌려주는 식으로 일반 기술영업자가 생각지도 못한 방법으로 고객센터를 펼쳤다.

“영업이란 단순히 물건을 파는 것이 아니라 사람의 마음을 얻는 것이란 소신을 갖고 오랜 기간 유대관계를 맺어왔는데 오히려 제가 그분들로부터 더 많은 도움을 받은 것 같아요.”

역시 고객과 영업사원의 관계로 만나게 된 황보창권 센터장으로부터 인하대학교 광기술교육센터로의 스카우트 제의를 받았을 때 오랜 망설임 없이 결정할 수 있었던 것은 ‘받은 만큼 돌려주자’라는 사명감이었을지도 모른다. 그러기에 광기술교육센터에서의 일이 고된 경우도 더러 있지만 그에게는 많은 보람을 안겨주는 일이라고.

지나해 한 팀장이 광기술교육센터에 새롭게 합류하면서 시작된 정밀광학기술 인력양성사업이 이전의 부품기술교육과 많이 달라진 점은 광학기술인력의 재교육에 초점을 맞춰, 교육과정이 더욱 세분화되고 현장맞춤형 세미나식의 교육과정으로 보강됐다는 점이다. 교육 기획에서 가장 중요하면서도 힘든 부분은 최적의 강사진 확보인데, 바로 이 부분에서 한 팀장의 역할이 빛을 발한다.

매달 여러번의 교육과정이 진행되는 가운데서도 한팀장은 강의가 시작되서 끝날 때까지 강의실을 지키며 교육내용과 교육생들의 분위기를 꼼꼼하게 파악하는 것을 잊지 않는다. 특히 교육생들과 어울려 커피를 한 잔 할 수 있는 강의 중간 휴식시간이나 또는 교육생들과 어울려 식사를 하는 시간은 업무와 관련하여 매우 중요한 시간이라고.

“매주, 매달 새로운 사람들과의 만남들 통해 업계정보 및 동향을 파악하고 그날의 교육내용은 어땠는지 점검하는 것은 다음의 교육과정을 기획하고 보완해 나가는 데 있어서 없어서는 안 될 중요한 시간이죠.”

“한국의 애리조나대학 광학센터로 자리 잡는 그 날까지...”

첨단산업의 기반을 이루는 핵심기술인 정밀광학기술 인력양성사업 현장에서 근무를 하다보니 느끼는 점도 많다는 그는 국내 광학기술 수준에 대해 끝없는 자부심을 피력한다.

“국내 광학산업이 80년대 도입이 되어서 90년대부터 본격 시작됐다고 할 수 있는데 20여년의 역사를 가진 우리나라와 100년의 역사를 가진 일본을 비교하는 발상 자체가 잘못됐다고 생각합니다. 비록 우리는 일본처럼 원천기술은 없지만 원천기술을 이용하여 새로운 응용기술을 개발하고 나아가 새로운 시장을 창출하는 것이 잘하는 일이라고 여겨집니다.”

그는 세계적인 기술과 제품으로 명성을 날리고 있는 폰카메라와 DVR 등을 예로들며 우리나라 부품회사들이 ‘고기숙력·저비용’에 주력해야 할 것이라고 말했다.

“우리나라 부품업체들이 국제 경쟁력을 갖기 위해서는 우선 재료원가를 줄이는 것이 중요한데 재료비용에는 인건비가 차지하는 비율이 가장 많습니다. 그런데 문제는 대부분 광학업체의 인력들에게 현장형 재교육이 필요하다는 것입니다.”

광학산업은 신기술 쟁쟁이 치열하고 수명이 짧기 때문에 빨리 쫓아가야 한다는 얘기를 많이 한다. 특히 중국이 저렴한 인건비를 바탕으로 중저가 제품을 통해 빠른 속도로 한국을 추격해오고 있어 광학선진국과의 중간위치에 있는 한국은 빨리 고급기술쪽으로 가야한다는 것. 이를 지원해 줄 수 있는 광기술교육센터의 필요성에 대해 한 팀장은 다시 한번 강조한다.

“광기술교육센터가 추구하는 것은 세계 최고의 광기술센터와 커리큘럼이 갖춰져 있는 미국 애리조나 대학처럼 전문화를 갖추는 것입니다. 국내 광기술교육센터의 지난 5년간의 정밀광학렌즈 및 광학박막사업을 통해 광학산업기반의 위상이 상당히 높아졌다고는 하지만 우리가 생각할 때 아직 갈 길이 멀다고 보는 거죠.”

현재는 광학업체에서 요구하는 당장 활용성이 높은 기술 등에 초점이 맞춰져 교육을 진행하고 있지만 장기적으로 기초, 평가, 제작 등 각 단계별로 시스템화시켜 유기적으로 연결되고 체계화된 교육과정을 만드는 것이 목표라고.

스스로 광학전문가가 아니기에 광학기술을 깊이 있게 이해하는데는 한계가 있고 강사진 섭외가 힘들다고 애로점을 토로하지만 그래도 그가 즐겁고 여유로워 보이는 이유는 큰 목표를 향한 그만의 보람과 자긍심이 있기 때문은 아닐까...