



▶ 테크윈 본사 전경

테크윈, 에너지 토탈솔루션 기업으로 '재도약'

- 열회수율 뛰어난 RTO... 국내외 70여기 설치 우수성 검증
- 태양광발전과 보안등기구사업 등 사업영역 확대

축열식연소장치로 업계에서 두각을 나타내고 있는 (주)테크윈(대표 정봉익)이 태양광발전과 보안등기구 등으로 사업영역을 확대하고 있어 주목된다. 테크윈의 에너지사업부는 신재생에너지, 에너지진단, ESCO 사업으로 올 상반기 매출만 100억원을 기록하는 등 급속히 성장하고 있다. 테크윈은 이를 계기로 국내 최고의 에너지 토탈 솔루션을 제공하는 기업으로 재도약을 다짐하고 있다.

김만기 기자/kimmk@energytimes.kr



LG화학의 공무부서로 출발한 테크윈은 LG화학 충주공장에서 공장건설 업무와 설비유지관리, 환경설비 설치·개선 등의 일을 해오다 1999년 분사해 새롭게 출발했다.

충북 청주시에 소재한 테크윈은 조직을 크게 환경·플랜트 사업본부와 에너지·전기전자 사업본부로 구분하고 총 200여명의 직원과 함께 회사를 운영해 가고 있으며 올해 매출 1000억원을 목표로 하고 있다.

테크윈은 에너지사업과 관련, 그동안 ESCO사업에 주력 신재생에너지와 에너지진단사업 등 영역을 확대해 올 상반기에 매출 100억원을 달성했고, 당초 세웠던 매출목표 250억원도 무난히 이를 것으로 내다보고 있다.

폐열에너지 회수설비 경제성 탁월

테크윈 에너지사업부의 ESCO팀은 주로 진단 컨설팅과 입찰 위주의 작은 사업을 진행해 왔지만 폐열에너지 회수설비 컨설팅까지 사업영역을 확장하며 자체 생산설비도 갖췄다. 특히 환경사업부에서 개발한 축열식연소장치(RTO)를 공공부문과 아파트사업에 진출시킨 상태.

테크윈 양대식 상무는 “아파트가 중앙난방에서 지역난방으로 전환됨에 따라 기계실개조·전환 등의 사업을 통해 지역난방분야만 약 30억원 정도의 실적을 올리고 있다”며 “현재 실적이 있는 업체가 많지 않아 경쟁력이 있다”고 말했다.

테크윈이 생산하는 RTO는 휘발성 유기화합물(VOC)인 악취물질과 공정발생 폐가스를 열소각(산화)시키는 장치로서, 세라믹 축열제를 사용해 열회수율이 95%이상 되는 경제적인 설비이다.

500℃이상의 고온에서도 견딜 수 있고, 장기간 사용으로 인해 씬(Seal)부분이 마모되더라도 스프링으로 씬의 기능이 유지되도록 설계돼 있다. 특히 이 제품은 외부조립형태로 구성돼 있고 레일이 장착돼 있어 유지



▶ 아파트에 설치된 테크윈 보안등



▶ 테크윈의 원형 RTO



▶ 테크윈의 사각 RTO

보수가 용이하다.

외형은 원형과 사각으로 각각 설계가 가능하고 설치 조건에 따라 구조를 선택할 수 있다.

양 상무는 “다른 제품에 비해 컴팩트한 테크윈의 RTO는 설치면적에 크게 구애받지 않고 투자비도 다른 설비에 비해 70~80% 수준”이라며 “이 제품의 VOC 제거효율은 99% 이상 가능하다”고 설명했다.

고효율 고품질 보안등 개발

최근 테크윈은 특화기술로 세라믹 방전 메탈할라이드 램프를 적용한 보안등기구를 자체개발하는데 성공했다.

이 제품은 기존 삼파장등기구에 비해 평균 수명과 소비전력, 효율 등 모든 면에서 우수한 것으로 나타났다.

또한 수명이 다할 때까지 균일한 색상을 유지하고 진보된 반사경 기술로 탁월한 조도 분포도를 보인다. 35W, 70W, 150W 등의 다양한 제품에 적용이 가능하다.

또 가볍고 내구성이 우수한 GRP(Glass Reinforced Plastic)재질과 투과율이 좋은 강화유리를 사용해 만들어진 이 제품은 후광방지 및 자외선 차단 기능까지 지니고 있어 농작물 피해를 최소화하고 방수와 방충기능이 완벽하다는 평가를 받고 있다. 실제로 파주시와 김포시, 고흥군에 개체돼 제품 성능에 대해 호평을 듣고 있다.

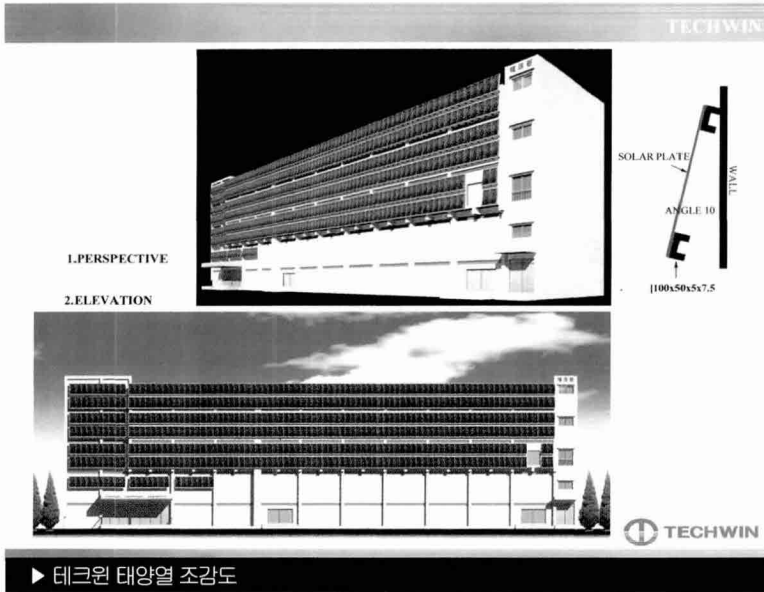
에너지진단 의무진단기관 지정

“테크윈은 본래 유지보수관리에 강점이 있는 회사로 공장의 설비진단을 하다 보니 에너지진단의 필요성을 느끼게 됐고 에너지진단 사업은 내년부터 공격적인 영업에 나설 계획입니다.”

에너지진단과 설비진단을 함께해 시너지 효과를 얻기 위해 에너지진단사업을 하게 됐고 이를 통해 설비진단 컨설팅도 사업이 커지게 됐다는게 양 상무의 얘기이다.

그는 에너지진단분야도 일단 공공부문이나 아파트에 치중한다는 계획이지만 이쪽은 한계가 나타나고 있어 에너지소비가 많은 공장 부분으로 타깃을 옮겨 보유하고 있는 관련 실적 등 강점을 내세울 것이라고 설명했다.

또한 히트펌프와 스팀발전기 등의 제품들이 다른 곳과 차별화 돼있어 공장부분 사업으로 옮기는데 큰 문제는 없을 것으로 보고 있다.



▶ 테크윈 태양열 조감도

하지만 기존의 앞선 다른 진단업체가 많다는 문제점이 있고 정책자금 지원을 받는 것을 제외하고는 이 사업이 어려운 것이 현실이라는 말을 남겼다.

가파른 상승선 그리는 '신재생에너지'

양 상무는 "신재생 사업은 초기 20~30억원 정도의 규모에서 현재는 60억원에 이르는 수입을 거두고 있다"며 "태양광, 지열, 소각로 스팀을 중점적으로 해서 사업규모가 커지고 있다"고 소개했다.

태양광사업 발전사업자로 시작했지만 지금은 시공도 직접 하고 있다. 테크윈은 그동안 간헐적으로 추진해 오던 태양광 발전사업을 확대시켜 나가기로 했다. 이를 위해 먼저 5억원을 투입 자사 공장 벽면에 92kW급 태양광 발전설비를 설치할 계획이다. 이미 부대공사는 완성단계로 오는 8월말 완공될 예정이다.

양 상무는 태양광 사업의 강점으로 회사가 관련연구소를 직접 운영하고 있다는 점과 모듈을 구하기 힘들 때에 LS산전과 계약을 통해 안전하게 모듈을 확보할 수 있다는 점을 꼽았다. 또 좋은 품질의 인버터를 확보할 수 있어 태양광 사업의 영업 경쟁력이 증가할 것으

로 내다봤다.

테크윈은 대형 소각로에 발전기를 설치해 전기를 생산해 내는 기술에도 집중하고 있다.

양 상무는 "대형 소각로는 발전설비가 자체적으로 있지만 소형이나 중형 소각로는 발전기가 없다"며 "자체적으로 설치하는 곳이 많아 사업적 측면에서 접근한다면 승산이 있다"고 말했다.

그는 또 "저압스팀 발전기 기술이 예전에 비해 많이 발달해 효율도 높다"며 "제철공장에 폐열발전기를 설치하면 큰 효과를 얻을 수 있어 철강업계에 접목하는 것까지 생각하고

있다"고 덧붙였다.

앞으로 에너지사업부의 향방에 대해 양 상무는 "에너지 관련 부분은 성장이 지속 되겠지만 테크윈에서는 무리수를 두지 않고 적정 수준까지만 유지해 나간다는 방침"이라며 "접근 가능한 아이템을 계속 발굴해 발전시킴으로써 매년 15~20%의 성장을 이루도록 노력할 것"이라고 전했다. @



▶ 테크윈 양대식 상무