

작년 대비 매출 10% 증가, 국내 이중링 시장에서 DS-JOINT의

1986년 '삼우기업사'로 출발한 대덕엔지니어링의 역사는 올해로 25년에 이른다. 볼코조인트로 알려진 KS 규격의 대덕조인트, 해외 바이어의 요청으로 개발하게 된 더블조인트, 한국상하수도협회 인증을 받은 DS-JOINT까지 오직 스테인레스관 이음쇠만을 생산해 오고 있다. 하지만 오랜 시간 단일 분야에서 쌓아온 역사에 비해 국내에서 대덕의 이름은 아직 생소하다.

물론 여기에는 그럴만한 이유가 있다. 지난 17년간 해외에서 인정 받은 기술력을 바탕으로 동남아시아를 비롯한 남아메리카, 일본, 아프리카 등을 대상으로 수출에만 주력해 왔기 때문이다. 하지만 최근 새롭게 생산하기 시작한 DS-JOINT를 통해 내수 시장에서도 본격적인 마케팅을 전개하며 창업 이래 큰 도약을 준비하고 있다.

○ 세대를 넘어 이어져 온 장인정신

과거 일본의 막강한 경제 성장의 배경에는 일본인 특유의 꼼꼼함과 함께 백 년 이상 기술력을 대물림하는 가업(家業) 정신이 있었다. 할아버지에서 아버지로, 아들과 손자로 이어지는 가업의 전통은 일본 제조업을 세계 최고 수준으로 발전시킨 근간이 되었다. 대덕엔지니어링의 지난 25년 역사에도 세대를 뛰어넘는 장인정

신이 깃들여 있다. 현재 회사를 이끌어가는 박선희 대표와 영업총괄을 맡고 있는 박근배 부장은 창업주 2세대. 특히 박선희 대표는 고등학교 졸업 직후인 1989년 총무부에 입사해 지금까지 대덕엔지니어링의 살림을 직접 꾸려왔다. 창업 직후부터 회사의 살림을 도맡아 왔으니 그야말로 대덕엔지니어링의 산 증인인 셈이다.

"창업주이신 아버님은 엔지니어 출신으로 그 누구보다 이 일에 자부심을 가지고 계셨습니다. 좋은 기업은 단순히 규모가 큰 곳이 아니라 좋은 제품을 생산하는 곳이라는 믿음으로 일선에서 물러난 지금도 제품 성능 향상에 몰두해 계신답니다."

박근배 부장 역시 대덕 생산라인에서 8년 이상 근무한 베테랑 기술자이다. 이렇게 기술 개발과 품질 관리를 목숨처럼 소중히 여겨 온 창업주의 장인정신은 고스란히 2세대들에게 이어져, 지금도 대덕엔지니어링은 규모의 확장보다는 기술 개발과 품질 향상을 최우선 경영방침으로 삼고 있다.

최근 DS-JOINT 제품 개발에 필요한 자금 일부를 제외하고는 창업 이후 단 한 번도 은행 문턱을 넘어본 적이 없을 만큼 탄탄한 기반을 다져온 정직한 기업, 오직 한 길만을 걸어온 대덕엔지니어링의 제품 수준과 성장 가능성이 궁금하지 않을 수 없다.

정직과 신뢰로 다져온 25년 외길

대덕엔지니어링

정직과 정성으로 고객의 신뢰를 얻는다면 성공의 문을 열 수 있다고 믿는 회사. 그 어떤 일이 있어도 월급날만큼은 한 번도 어겨본 적이 없는 회사, 기술력에 대한 외골수적인 신념을 가진 회사, 이 모든 수식어 뒤에 대덕엔지니어링이 있다.

시장 점유율을 10% 이상으로 끌어올리는 것을 목표로 하고 있습니다.

정직과 신뢰, 그 이상의 열정으로

3년 전까지만 해도 대덕엔지니어링 매출의 대부분을 차지한 것은 KS B1547 규격의 대덕조인트다. 이 제품은 국내에서보다 해외에서 신뢰를 얻어 외국인 바이어들이 입소문을 듣고 직접 공장에 찾아와 구매할 만큼 인기가 높았다. 시공 후 하자 발생률 0%를 목표로 품질 관리에 신경을 써 온 결과 유수의 대기업들이 휘청거리던 IMF 때에도 대덕엔지니어링은 별다른 위기 없이 성장을 지속할 수 있었다. 고객의 신뢰를 저버리지 않는 품질로 대덕엔지니어링은 창업 이후 지금까지 단 한 번의 큰 위기 없이 꾸준한 발전을 해왔다고 한다. 그리고 이제 정도경영으로 단련시켜 온 성공의 날개를 활짝 펼쳐 더 높은 곳을 향해 비상하려 하고 있다.

“500여 평 규모의 제2공장 부지를 마련해 현재 DS-JOINT 전용 생산라인을 준비 중에 있습니다. 이종링 분야에서 타 업체보다 시장 진입 시점은 조금 늦었지만 기술력과 제품의 질에서 만큼은 자신 있습니다.”

특히 대덕엔지니어링의 DS-JOINT는 까다롭고 엄격한 절차를 거치는 한국상하수도협회의 KWWA 인증을 받기도 했다. 이렇듯 단기간에 인증을 받아 제품을 생산할 수 있었던 저력은 오랜 기간 쌓

아온 기술력이었다. 대덕엔지니어링이 지금까지 수출에만 주력했다고는 하지만 그동안 국내 시장을 선점하고 있는 여러 관 이음쇠 제작 업체들이 대덕엔지니어링에게 반제품 제작을 의뢰해 왔었다니 대덕의 기술력 수준을 말해주는 좋은 예가 아닐 수 없다.

“회사 전체 역사에 비해 이종링의 경우 분명 후발업체이기 때문에 앞으로 넘어야 할 벽이 많습니다. 우선 대덕엔지니어링이라는 회사를 국내 소비자들에게 알리는 데 최선을 다 할 생각입니다.”

직원 수가 많지 않다보니 일당백의 정신으로 국내외 영업을 도맡아 하고 있다는 박근배 부장의 결심은 그 어느 때보다 단호하다.

“작년에 역대 최고 매출을 기록하긴 했지만 만족하기에는 아직 이릅니다. 올해에는 작년 대비 매출 10% 증가, 국내 이종링 시장에서 DS-JOINT의 시장 점유율을 10% 이상으로 끌어올리는 것을 목표로 하고 있습니다.”

날로 치열해져 가는 국내 시장에서 시장 점유율을 끌어 올리고 매출 증가까지 이뤄내는 것은 결코 쉽지 않은 일일 것이다. 하지만 쉬지 않고 오직 외길을 달려온 대덕엔지니어링이라면 결코 불가능한 목표는 아니다. 대덕의 밝은 미래를 믿고 싶어지는 것은 정직과 신뢰, 그 이상의 열정 때문인지도 모르겠다. ☺

