

좁은 국내 시장을 넘어 넓은 해외 시장에서 길을 찾다

그는 내면에 수많은 열정을 품고 있는 사람이었다. 열정은 행동으로, 행동은 탁월한 결과로 이어지게 만드는 '마이더스의 손'을 가진 사람이었다. 박승병 영신기전공업 대표는 넘치는 에너지로 이름 없던 기업을 세계적인 기업으로 일군 CEO였다. 탁월한 안목과 배짱으로 세계 시장을 석권한 그의 이야기가 궁금하다.



자동차 부품 제조 외길 걸어오다

창업 초기 국내 시장에서의 생사도 알 수 없는 환경에서 해외진출까지 고려하기는 쉽지 않다. 그러나 시장의 규모를 다르게 볼 수 있는 안목과 배짱으로 수출 강소기업을 일궈낸 주인공이 있다. 대구시 달성군에 위치한 영신기전공업의 박승병 대표다.

그는 지난 1991년 영신기전공업을 설립해 23년 동안 자동차 부품 제조 외길을 걸어오며, 고품질·고효율·저비용을 목표로 끊임없는 연구개발을 진행해 왔다.

영신기전공업이 생산하고 있는 에어컨 클러치, 밸브류, 센서류 등은 세계적으로도 품질을 인정받고 있다.

불량품 제로(Zero Defect) 품질 유지를 위해 전 제조 라인에 불량 발생 방지 시스템(Fool Proof System)을 도입해 뛰어난 품질성과를 거둬, 2012년에는 주요 고객사인 델파이(Delphi)로부터 전 세계 협력사 중 품질 등 기여도가 뛰어난 협력사에게 수여하는 2012년 피너클 어워드(Pinnacle Award)를 수상하기도 했다.

국내뿐 아니라 해외시장에서 품질 및 가격 경쟁력을 가진 제품을 만들겠다는 영신의 신념과, 철저한 공정관리 및 품질혁신이 밑바탕이 돼 이루어진 결과다. 현재는 대구 테크노폴리스 내에 신 공장 이전과 함께 향후 4~5년 물량을 신규로 수주하여 자동차업계 핵심적인 일원으로 거듭나고 있다.

“지금은 수출이 90%를 차지할 만큼 자리를 잡았지만 창업 초기만 해도 영신기전을 알아주는 곳은 거의 없었습니다. 뛰어난 기술력이 있어도 이미 국내 자동차 회사는 비집고 들어갈 틈이 없을 정도로 벽은 높고 단단했죠.”

손에 쥔 것이라고는 기술력과 열정밖에 없었다는 박승병 대표는 어떻게 영신기전공업을 세계에서 인정받는 강소기업으로 키울 수 있었을까.

좁은 국내 시장을 넘어 해외 시장으로

영신기전공업을 창업하기 전 그는 대우전자와 삼성전자에 근무한 바 있다. 시스템 엔지니어로서의 능력뿐 아니라 어학 실력도 뛰어나 대우그룹의 세계 경영 프로젝트의 차세대 리더로 선정되어 미국 미시건 대학에서 EMBA 공부를 하기도 했다.

모든 기업에서 탐내는 인재로 승승장구하던 그가 사업을 하게 된 것은 우연한 계기에서였다. 당시 이모부님이 운영하던 회사를 맡게 된 것이다.



“이모부님이 운영하던 회사를 맡아 18개월 정도 일을 했습니다. 대기업과 다른 열악한 환경 속에서 기술 개발을 했죠. 그때 에어컨 컴프레서용 클러치를 처음 만들어 대우자동차의 티코에 납품했습니다.”

당시만 해도 자동차의 에어컨 장착률은 5% 내외였다. 이제 막 생산을 시작한 티코는 1%에 그쳤다. 어렵게 개발한 에어컨 컴프레서는 회사의 짐이 되었다.

“나만의 사업을 하고 싶다고 결심했을 때 계륜으로 취급되던 에어컨 컴프레서용 클러치를 가지고 나올 수 있었습니다. 처음에는 큰 기대를 하지 않았죠. 첫 매출이 300만 원 정도였으니까요. 그런데 나중에 티코가 국민 자동차로 자리매김하면서 에어컨 컴프레서 장착률이 90%까지 올라갔습니다. 사업이 자리매김하게 된 것도 그 즈음입니다.”

현재 영신기전공업은 자동차 에어컨 컴프레서를 구동시키는 핵심 부품인 ‘전자기식 클러치 세트(Electro-Magnetic Clutch Set)’, 자동차 운전시 운전자의 핸들 조작을 용이하게 해주는 ‘압력 제어 밸브(Pressure Control Valve)’, 엔진 효율을 향상시키는 ‘워터 펌프용 클러치’ 등을 생산하고 있다.

뛰어난 기술력과 품질을 바탕으로 시장을 공략했지만 국내 시장은 곧 한계를 드러냈다. 대우자동차가 부도가 나면서 주 거래선에 타격을 입었고, 이름이 알려지지 않은 중소기업이 다른 대기업 자동차 회사와의 거래선을 뚫기란 여간 힘든 일이 아니었다. 박 대표는 국가가 아닌 해외로 눈을 돌리기 시작했다.

“포기하지만 않는다면 가장 어려울 때 새로운 길이 있다고 믿었습니다.”

이현우 달성공단지점 지점장이 말하는 영신기전공업(주)



“해외 델파이 등 90% 이상 수출하는 강소기업”

Q. 영신기전공업은 어떤 기업입니까.

A. 당사는 1991년 설립되어 자동차 에어컨용 부품인 전자 클러치 등을 한국 본사공장 및 중국 공장에서 생산하고 있으며, 지속적인 연구 개발로 차별화된 기술력을 인정받아 델파이 등 90% 이상을 수출 중입니다.

2013년 본사 매출액 301억 원, 상시 종업원수 92명 규모의 업체로, 안정된 기술력을 기반으로 한걸음 더 성장을 위하여 2013년도 대구시 달성군 소재 대구테크노폴리스 내로 사업장 확장 이전하였습니다.

Q. 박승병 대표님은 어떤 분인가요.

A. 박승병 대표님은 경북대학교 전자공학과 졸업 후 대우전자, 삼성전자에서 근무하는 등 동 업계 풍부한 경험과 전문 지식을 보유하고 있습니다. 관련 분야에서 전문가로서 시장을 선도하는 연구 개발을 지속적으로 하고 있으며, CEO로서의 특권을 버리고 우수인재 양성을 위하여 매일 오전 기술 인력을 중심으로 미팅을 직접 주관하는 등 본인의 노하우를 후배들에게 전수시키고자 노력하는 진정한 리더라고 생각합니다.

Q. 영신기전공업과 KB국민은행의 동반성장을 위해 어떤 노력을 펼칠 계획입니까.

A. 영신기전공업과 당행이 인연을 맺기 시작해 어느덧 18년 지기가 되었습니다. 2013년 동사에게 제공한 KB WISE건설링 서비스를 통해 더욱 더 당행과의 신뢰 관계가 확고해졌습니다. 영신기전공업이 승승장구하여 세계적인 기업이 되고 KB 국민은행과 동반 성장을 할 수 있도록 지속적인 관심과 KB국민은행의 종합금융서비스를 제공해 나갈 계획입니다.

“당사가 신규로 진입하기에는 품질 등에서 상당한 격차를 실감했죠. 그러나 꾸준한 기술 개발과 품질 향상 노력으로 현재는 품질, 가격 등 모든 면에서 경쟁 우위를 점하여 주요 고객의 70% 이상을 공급하는 업체로 성장했습니다.”

국내 시장이 어렵다면 더 넓은 해외 시장이 답이라고 생각했습니다. 그래서 찾아간 곳이 미국의 델파이사였습니다.”

일본 거대기업을 따돌린 영신기전공업

호기 있게 미국 시장에 발을 들여놓은 박 대표. 그러나 예상했던 대로 시작은 쉽지 않았다. 회사가 작다는 이유로 번번이 거절당하기 일쑤였다. 하지만 쉽게 물러설 박 대표가 아니었다.

“노력하니 기회가 오더군요. 델파이 아시아 지역 총괄 담당자가 태국에 있을 때 한두 번 골프를 치고 안면을 익힌 적이 있었는데, 그가 미국 델파이 본사의 구매 부장으로 가게 되어 저희 회사에 작은 기회를 주기 시작했습니다. 처음에는 부품만 받아와 납품했지만 점차 규모가 커지면서 나중에는 클러치 세트도 확대해 납품하기에 이르렀습니다.”

그는 어렵게 잡은 기회를 놓치지 않았다. 시행착오를 겪으면서 품질과 기술력 수준을 빠르게 올렸다.

“당사가 수출을 시작하던 2000년도 초에는 세계 컴프레서 클러치 시장을 일본 거대기업이 거의 독점 공급했습니다. 당사가 신규로 진입하기에는 품질 등에서 상당한 격차를 실감했죠. 그러나 꾸준한 기술 개발과 품질 향상 노력으로 현재는 품질, 가격 등 모든 면에서 경쟁 우위를 점하여 주요 고객의 70% 이상을 공급하는 업체로 성장했습니다.”

수출을 시작하던 당시 재미있는 에피소드도 있다. 미시건대 유학 시절, 대학을 상징하는 문구인 ‘Go Blue’를 이메일 계정으로 썼는데 델파이사의 담당자 중 미시건대출신이 있어 그를 단박에 알아본 것.

“모든 경험은 어느 것 하나 버릴 것 없다는 것을 깨달았죠. 포기하지

않고 노력하는 사람에게는 행운도 뒤따른다는 것을 알게 되었고요.”

현재 영진기전공업의 제품은 델파이(Delphi), 산덴(Sanden), 포시즌(Four Season) 등 세계 각지로 수출되고 있다.

영진기전공업이 만드는 제품은 혼다 시빅 등 세계적인 자동차에 들어간다. 수출만 90% 이상을 차지하는 국내 중소기업은 흔치 않다. 수출 강소기업으로서 말 그대로 애국을 하고 있는 셈이다.

‘연구 개발은 사람으로부터’라는 경영 방침

이러한 경쟁력을 쌓기까지 박 대표가 기울인 노력은 실로 대단하다. 박승병 대표는 ‘연구 개발은 사람으로부터’라는 경영 방침에 따라 중소기업으로는 과다한 사원의 30% 이상을 연구개발(연구소) 인력으로 구성, 현 기술의 지속적인 개선 및 향후 미래 비전을 제시할 수 있는 당사 고유의 핵심 기술 개발에 매진하고 있다.

연구개발을 중요시하는 CEO답게 그는 출근 후 매일 아침 10시 자신의 집무실이 아닌 연구소로 올라가 연구원들과 거래처에서 수신된 이메일을 함께 체크한다. 연구원들과 머리를 맞대고 문제의 원인을 분석하고 앞으로 나아가갈 방향을 설정한다. 연구원들이 해결하지 못해 찢절 매는 문제가 있으면 박 대표가 직접 해결 방안을 모색하기도 한다.

“모든 문제는 관심을 가지면 해결방안이 보이게 마련이에요. 문제가 있는 부분에 집중하면 꼭 그 분야의 전문가가 아니더라도 무엇이 문제인지 파악할 수 있게 되죠. 무슨 일인데 집중하고 그것에 미치는 것이 중요해요.”

현재 영진기전공업은 클러치와 관련하여 현재 특허 6건, 실용신안 4건, 디자인 특허 1건 보유 중이며 컴프레서 클러치 세트를 구성하는 부품(Pulley, Coil, Driver)에 대한 고유 기술 확보 및 기술적인 우위를 점하고 있다.

일을 놀이처럼 하는 CEO

“리더의 경쟁력은 매우 중요하다고 생각합니다. 리더가 어떤 마인드를 가지고 임하는냐에 따라 기업의 문화가 결정되죠.”

그는 교세라의 이나모리 가즈오 회장이 롤모델이라고 말한다. 교세라는 세라믹이 아닌 이나모리 가즈오 회장이 곧 경쟁력이라고 생각하는 것이다. 이나모리 회장의 머릿속에서 교세라의 미래 비전이 나오기 때문이다.

헤의 출장이 잦은 그는 아무리 일정이 고되어도 출장 보고서는 그날 그날 올려 전 직원들이 공유할 수 있도록 한다. CEO의 이런 면모가 직원



들에게 영향을 준 것은 당연하다.

어찌 보면 일에 너무 파묻혀 지내는 것이 아닌가 하는 생각이 들지만, 박 대표는 일 자체가 하나의 놀이같다고 말한다.

“회사에 나오면 모든 게 재미있습니다. 단 하루도 같은 날이 없거든요. 설령 현장에서 사고가 나도 재미있어요. 다이내믹하잖아요.”

그는 회사에 나오면 CEO라는 직분을 버리고 현장을 구석구석 누비며 직원들과 소통한다. 현장에 있는 휴지통 하나에도 그의 아이디어가 숨어있고, 사원 식당의 냉장고 속에도 그의 정성이 들어가 있다. 청소차도 직접 모는 그다. 이 정도면 실로 ‘열정이 대단하다’라고 밖에 표현할 말이 없다.

“열정의 근원은 우리 영진기전공업이 시간이 갈수록 더 탄탄한 기업으로 자리매김하길 바라는 마음에서 나옵니다. 외국에서는 100년, 200년 된 기업들이 많지만 우리나라는 흔치 않습니다. 우리나라도 그런 기업 하나쯤은 있어야 하지 않겠습니까?”

어찌면 박승병 대표의 영진기전공업은 세계적인 강소기업을 넘어 장수기업으로서의 조건을 서서히 갖춰가고 있는 것인지도 모른다. 탄탄한 기술력뿐 아니라 세계 시장을 향해 끊임없이 나아가고자 하는 뜨거운 열정이 살아 숨 쉬고 있기 때문이다. 무에서 유를 일군 박승병 대표의 시작은 바로 오늘인지도 모른다. KB

Editor_장정현 Photographer_김정연