

# 회사 수익 늘리고 늘려 임직원에게… '3일4석610' 기술인 비전 도우미

(30세 1억, 40세 석사, 60세 10억)

메트로가 만난 기업인  
정영화 대호테크 대표



'3일4석610, 181530…'

광학제조장비, 전자제품 생산용 정보통신(IT) 장비, 산업용 로봇 장비 등을 제조·판매하는 대호테크의 정영화대표(사진)는 회사 비전을 이렇게 숫자로 설명하길 좋아한다.

'3일4석610'은 '고졸실습 사원이 서른 살에 1억원을 벌고, 마흔 살까지는 석사학위를 취득하고, 예순 살에는 현금 10억원을 모아 기술 유목민이 되게 하자'는 정 대표의 경영철학이 고스란히 녹아 있다.

구미전자공고 출신인 정 대표는 고 3 때 실습 나왔던 회사에 취업해 17년간 직장생활을 했다. 하지만 외국계였던 회사는 노사 분규 때문에 결국 한국에서 철수했고 졸지에 실업자가 돼야 했다. 당시 친구와 500만원씩을 모아 주택가 지하에서 창업한 것이 사업가로서 그의 첫 발걸음이었다.

실업계 출신이었고, 배고픈 시절을 수 없이 겪은 자신이었기에 '개구리 올챙이적 생각'을 하며 회사 임직원들을 위한 경영에 집중하고 있는 것이다.

한 때 정 대표 자신의 처지였던 것처럼 흡수자인 직원들을 금수저로 만드는 것을 그의 꿈꾸고 있는 것이다.

"요즘 갈아선 대학 졸업 후 서른 전에 취업이라도 하면 훌륭한 출발이다. 또 월급쟁이가 자식들 교육시키다보면 저축은 커녕 빚만 안지면 다행이다. 서른에 현금 1억, 예순에 10억을 모은 후 배운 기

술을 갖고 전 세계로 기술 지도를 하려 다니는 기술 유목민을 만든다면 그보다 더한 복지도 없을 것이라 생각한다."

사람 좋은 웃음을 지으며 정 대표가 말했다.

대호테크는 전문학사부터 박사까지 직원들 학비 전액을 지원해준다. 많은



대호테크 정영화 대표가 경남 창원에 있는 본사 공장에서 제품을 설명하고 있다.

직원들이 이 혜택을 톡톡히 누리면서 학사, 석사, 박사도 도전했고 또 하고 있다. 회사 수익의 10%는 임직원들에게 성과급을, 수익의 1%는 지역사회에 환원하는 것도 원칙이다. 성과급의 경우 절반은 순수한 성과를 기준으로, 나머지 절반은 근속연수, 경력, 결혼 여부, 나이 등을 감안해 준다. 기술개발 성과가 없

어도 과정이나 노력 기여 등을 참작해 소외되는 임직원이 없도록 배려하는 것도 특징이다. 성과급과 별도로 특허 등을 내면 '직무발명보상제도'를 통해 포상한다. 2015~2016년에만 이를 통해 총 30억원의 보상금을 나눠줬다.

정 대표의 명함엔 직책이 대표이사도

치 예전에 양반, 상놈하면서 신분이 나눠진 것 처럼 '공원'과 '사원' 간에도 신분차이가 크다는 느낌을 받았다. 그래서 회사가 성장하고도 '누구나 함께 어울릴 수 있는 세상에 적합한 직책'으로 운전자를 생각해 이 명칭을 25년째 쓰고 있다"면서 "택시 운전자를 만나면 운전자

'7천만 불 수출의 탑'을 수상했고, '월드 클래스 300' 기업에도 선정됐다.

"남들이 만들지 못했으니 우리가 부르면 (시장)값이 된다. 이를 토대로 올해(2018년)엔 (계열사를 포함한)매출 1500억원, 영업이익 300억에 도전하고 있다."

'181530'이란 이런 대호테크의 올해 목표한 실적을 의미하는 숫자다. 실제로 한 대에 2억원 정도씩하는 곡면 스마트폰용 유리성형기는 대당 영업이익률이 30~40%에 달할 정도로 타의 추종을 불허하는 것으로 알려졌다. 물론 매출 가운데 90% 가량은 해외에서 거둬들여 오는 것으로 알려졌다고 한다.

정 대표는 108세까지 살다가 물구나무를 서서 죽는 것이 꿈이다. 어찌보면 이해하기 쉽지 않은 꿈이다. 하지만 정 대표는 매일 새벽 4시에 일어나 회사에서 자체 개발한 '절 보조장치'를 이용해 108배를 하는 것으로 일과를 시작한다. 그리고 물구나무서기로 마무리한다.

"물구나무를 설 수 없으면 기업 경영을 하지 않겠다는 게 내 생각이다. 건강에도 물구나무가 그리 좋을 수 없다. 매일 매일 물구나무서기를 하는 것은 이때 문이다."

물구나무서기는 하루 하루 전쟁을 치러야 하는 기업가로서 정 대표의 마음가짐이자 리더로서 자신에 대한 주된인 셈이다.

/글·사진 김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

수익 10% 성과급 1% 지역사회로

2015·2016년 임직원에 30억 나눠 올해 매출 1500억·이익 300억 도전

매일 아침 108배·물구나무로 시작  
"물구나무 설 수 없으면 경영 않겠다"  
기업가로서 하루하루 마음가짐 다져

로 친구가되고, 기계 장비 운전도 운전자, 회사를 운전하는 것 역시 운전자가 되니 딱 맞는 직함인 것 같다"고 웃으면서 말했다.

대호테크는 최신 스마트폰 앞뒤의 유리 곡면으로 만들어주는 '곡면 스마트폰용 유리성형기'를 세계 최초로 개발해 정평이 나 있는 회사다. 2017년에는

## 휴롬

### 가을맞이 프로모션

### 원액기·티마스터 할인

휴롬은 완연한 가을을 맞아 원액기와 티마스터를 할인가로 선보이는 프로모션을 실시한다고 9일 밝혔다.

우선 오는 18일까지 이마트에서 진행하는 '2018 코리아세일페스타' 행사를 통해 휴롬 티마스터를 정가보다 1만원 쉰 8만9000원에 판매한다.

또 이달 31일까지 롯데하이마트에서 진행되는 '퍼펙트 웨딩페이'에서 올해 출

시한 신상품 휴롬디바를 첫 할인가로 선보인다. 가격은 정가인 39만9000원에서 할인된 36만9000원으로 오프라인 매장 외에 온라인 쇼핑몰에서도 제품을 만나 볼 수 있다.

휴롬 티마스터는 가정에서도 간편하게 다양한 종류의 차를 마실 수 있는 전기 티포트로 재료에 따라 버튼만 누르면 최적의 시간과 온도로 차를 우려내는 제품이다.

휴롬디바는 2개의 주스필터를 사용해 찌꺼기가 끼지 않아 매일 편리하게 사용할 수 있도록 세척 편의성을 높인 것이 특징. 필터 세트를 분리해 물에 행구기만 하면 30초 안에 세척이 끝난다. /김승호 기자

## 고객 100만명을 향해… 말런서 열린 '코웨이 런'

2년째 말런 마라톤 대회 단독 개최

올해 6000여명 참가로 규모 커져

코웨이가 말레이시아에서 2년째 마라톤 대회를 단독으로 열며 위상을 높이고 있다.

말레이시아에 진출한 지 10년이 훌쩍 넘은 코웨이는 지난해 현지 매출액만 2000억원을 넘어선데 이어 올해엔 '100만 계정 돌파'도 목표하고 있다.

코웨이는 지난 7일 말레이시아 세르당 MAEPS공원에서 '제2회 코웨이 런' 마라톤 대회를 성황리에 개최했다고 9일 밝혔다.

이해선 코웨이 대표이사도 참가자들을 응원하기 위해 5km 구간을 함께 뛰었다.

'코웨이 런'은 코웨이가 추구하는 건강한 삶의 가치를 공유하기 위해 지난해 처음 마련했다. 참가자들이 달리는 동안 물을 마시고, 숨을 쉬는 과정 속에서 깨끗한 물과 맑은 공기의 가치를 자연스럽게 환기시키기 위해 기획했다.

올해 코웨이 런에는 약 6000여 명의 말레이시아인들이 참가해 지난해보다 규모가 더욱 커졌다. 특히 코웨이는 올해엔 핵



지난 7일 말레이시아 세르당 MAEPS공원에서 개최된 '제2회 Coway Run(코웨이 런)' 마라톤 대회에서 이해선 대표이사(왼쪽에서 7번째) 등 참가자들이 출발 준비를 하고 있다. /코웨이

심 역량인 물과 공기를 형상화한 코스를 구성해 브랜드 친근감을 높였다. 참가자들이 대형 미스트 터널, 에어 터널, 스프링클러 등을 통과하며 더위를 식히고 물·공기의 가치를 몸소 경험해볼 수 있도록 한 것이다. 특히 3m 크기의 대형 코웨이 정수기와 공기정정기를 설치해 눈길을 끌기도 했다.

코웨이는 말레이시아에서 기업의 사회적 책임도 다한다는 계획이다. 마라톤 참가자 수만큼 일정 금액을 사회공헌기금으로 모으고, 적립금은 식수가 부족한 말레이시아 외곽 지역의 열악한 수질환경

을 개선해나기 위해 사용할 계획이다. 이미 지난해부터 5년간 말레이시아의 1000가구에 빗물공급장치를 지원하는 것을 목표로 세운 바 있다.

이외에 한류를 현지에 전하기 위해 한국관광공사와 함께 한국 관련 이벤트 존, 한복 체험, 한식 푸드트럭 등을 마련해 참가자들로부터 뜨거운 호응도 얻었다.

2006년 설립한 코웨이 말레이시아 법인은 특히 최근 6년간 연평균 30% 이상씩 고속성장하며 현지 정수기 시장에서 1위를 고수하고 있다. /김승호 기자

## 중소상공인희망재단

### 카페운영 교육 참가 모집

중소상공인희망재단은 카페를 운영하는 소상공인(바리스타 판)을 대상으로 경영활성화 교육을 실시한다고 9일 밝혔다.

이달 20일과 27일 서울 강남구의 탐앤탐스 아카데미에서 진행되는 교육은 지난 6월 피부미용업 편 및 플로리스트 편에 이어 바리스타 소상공인을 대상으로 한 전문 경영 교육이다.

교육과정은 ▲커피 향미 평가법(핸드 드립&에스프레소) ▲커피머신 사용자 정비 소모성부품 교환 등 실습교육 ▲인건비 절감 방법 등 이론교육으로 구성됐으며 현업에 바로 적용할 수 있는 것들로 구성됐다.

또한 서울신용보증재단과 협업해 희망업체에 한해 교육이 끝난 후엔 ▲마케팅 ▲고객관리 ▲매장운영 ▲메뉴개발 ▲세무, 노무, 법률 등 소상공인들이 평소 애로가 많았던 분야에 대해 업체별 맞춤형 컨설팅도 진행한다. /김승호 기자