

자동차테마, LPGA 등 BMW코리아가 적자에도 돈 쓰는 이유

# ‘BMW=즐거움’ 돈 보다 브랜드 가치… 경험 통한 소통

드라이빙센터 확장에 125억 투자  
골프 대회 개최해 선수 등용문 역할

BMW그룹코리아(BMW코리아)가 단순히 제품 판매를 넘어 고객과 소통하고 또 다른 즐거움을 선사하고 있다.

5일 자동차업계에 따르면 BMW코리아는 브랜드가 추구하는 ‘즐거움’이라는 가치를 고객들이 직접 느낄 수 있도록 다양한 참여형 프로그램과 가족단위로 추억을 만들 수 있는 이벤트 등을 전개하고 있다. 단순히 자동차에 얽매이지 않고 새로운 장르와 연계해 즐거움을 전달하고 있다.

## ◆BMW ‘통큰 투자’ 지속

BMW코리아의 대표적인 자동차 테마 문화시설로 자리잡은 BMW 드라이빙센터는 매년 100억원에 달하는 손실이 발생한다. 하지만 BMW코리아는 대규모 적자를 감수하면서도 드라이빙센터를 운영하며 브랜드 가치를 전달하기 위해 노력하고 있다. 드라이빙센터는 BMW가 2014년 770억원을 투자해 설립한 자동차복합문화 공간이다. 다양한 자동차 문화 전시, 체험 공간, 어린이



BMW 드라이빙 센터 트랙 주행.

교통안전 교육 등 다양한 시설을 갖춘 곳이다. 수도권 관광명소로 꼽히면서 출범 5년 만에 85만명이 다녀갔고, 방문객 86%가 만족했다.

이에 따라 BMW코리아는 125억원을 투자해 드라이빙센터를 확장 중이다. BMW코리아는 드라이빙센터 공간의 확장과 더불어 고성능 차량을 다루는 심화 트레이닝 단계인 ‘BMW M 레벨 2’ 프로그램 운영을 위한 트랙 인증도 받을 예정이다. 현재 BMW 그룹 내에서 레벨 2 인증 트랙을 보유한 국가는 현재 미국, 남아프리카 공화국 등 단 2개국에 불과하다.

또한 BMW코리아는 지난 10월 24일

부터 26일까지 한국에서 아시아 최초 국제 골프대회이자 최초의 글로벌 여성 대회인 ‘BMW 레이디스 챔피언십 2019’를 개최하며 국내 스포츠 산업에도 지속적으로 투자하고 있다. 올해 대회는 전국에서 6만명 이상의 갤러리가 방문했으며 전 세계 170개국에 생중계됐다.

BMW코리아는 지난 2015년부터 2017년까지 3년간 KLPGA 정규투어 대회를 개최하여 실력 있는 국내 골프 선수들의 등용문 역할을 톡톡히 했다.

## ◆MINI 고객 간 유대감 형성

프리미엄 소형차 브랜드 MINI는 고객들간 서로 소통할 수 있는 자리를 매



MINI 유니타이드 MINI 퍼레이드 모습.

년 마련한다. 바로 ‘MINI 유니타이드’ 행사다. 올해로 브랜드 탄생 60주년을 맞은 MINI는 고객들에게 잊지 못할 추억을 선사하기 위해 지난 2일 국내 최대 테마파크인 에버랜드에서 ‘MINI 유니타이드’ 행사를 진행했다.

이번 행사에는 총 2200여 명의 MINI 팬들이 참석했다. 특히 브랜드를 대표하는 행사로 자리매김한 ‘MINI 플리마켓’부터 에버랜드와의 이색 콜라보를 통해 탄생한 ‘MINI 사파리 스페셜 투어’와 ‘퍼레이드’까지 그 어느 때보다 다채로운 즐길 거리를 제공했다.

이날 에버랜드에서 가장 눈길을 끈 것은 지난 10월 초부터 MINI 소유자들이

모집해 70여개로 구성된 자동차 상점을 운영 ‘MINI 플리마켓’이다. ‘MINI 플리마켓’은 지난 2014년 시작됐으며, MINI 오너들이 자신의 차량 트렁크에 평소 본인이 팔고 싶었던 문건을 가져와 판매한다. 수익금 일부는 BMW코리아 미래재단에 기부하게 된다.

또 가족 단위 방문객들을 위한 다양한 이벤트가 마련돼 볼거리를 제공했으며, 최근 새롭게 출시한 뉴 MINI 클럽맨 시승 신청 이벤트도 진행해 눈길을 끌었다. 특히 MINI 코리아는 행사의 수익금을 BMW 코리아 미래재단에 기부해 의미를 더했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

## 연료전지 전문사 시대… ‘한국퓨얼셀’

### 포스코에너지

발전사업·제조업 경쟁력 강화

포스코에너지가 5일 연료전지 전문회사인 ‘한국퓨얼셀’을 공식 출범했다.

포스코에너지는 자체 연료전지 사업 부문을 물적분할 방식으로 분리해 법인을 신설했으며, 지분 100%를 보유한다. 신설법인은 연료전지 제조, 연료전지 발전소 운영·보수(O&M) 등 기존 사업을 그대로 진행한다.

이번 사업분할로 인해 기존에 장기 유지보수 계약을 한 일부 발전사들이 사업에 차질 우려를 내놓는 데 대해 포

스코에너지는 “고객사 동의 없는 계약 이전은 없을 것”이라고 밝혔다.

포스코에너지 관계자는 “발전사업과 제조업이라는 서로 다른 구도의 두 사업 모두에서 경쟁력을 강화하고 기업가치를 제고하기 위해 인력·자원을 효율적으로 분배하고 집중할 수 있는 방법을 모색한 결과 연료전지 전문회사 설립으로 이어졌다”고 설명했다.

앞서 두산도 지난달 1일 인적분할을 통해 ‘두산퓨얼셀’을 설립했으며, SK건설은 미국 블루에너지와 연료전지 생산·공급을 위한 합작법인 설립을 추진하는 등 최근 업계에서 연료전지 전문회사 탄생이 잇따르고 있다.

/양성운 기자

## 후판값 오를까… 현대제철 실적 돌파구 기대

매출 전년비 3.6%·영업익 66.6% ↓  
철광석 가격 상승, 건설시황 둔화 영향

올해 3분기 실적 하락을 겪은 현대제철이 후판가격 협상에 총력을 기울이며 연구개발에 힘쓰는 등 반등의 기회를 엿보고 있다.

5일 현대제철에 따르면 현재 후판가격 협상은 마무리 단계에 있다. 1톤당 2만~3만원대 인상하는 것으로 협의 중이다. 철강·조선업계는 매년 반기마다 회사별로 선박 건조에 쓰이는 두께 6밀리미터(mm) 이상의 두꺼운 철판인 후판 가격을 놓고 협상을 벌인다. 지난해에는 상·하반기에는 각각 5만~7만원의 가격 인상이 있었지만 올해 상반기에는 동결됐으며 하반기 협상은 지난 7월부터 시작했다.

현대제철은 올해 3분기 연결기준 매출 5조473억원, 영업이익 341억원을 기록했다. 매출은 전년 동기 대비 3.6% 감소하고 영업이익은 66.6% 감소했다. 영업이익이 1000억원 밑으로 떨어진 것은 지난 2009년 1분기 이후 10년 만이다. 실



현대제철 당진제철소

적 하락을 맞 본 현대제철 입장에서는 후판 가격 인상이 간절하다.

업계에 따르면 현대제철의 실적 하락의 주된 원인은 철강 원재료인 철광석 가격의 상승과 건설시황 둔화에 있다.

철광석 가격은 올해 초 브라질 댐 붕괴사고와 호주 사이클론 이후 수급이 어려워지면서 한 때 120달러 선까지 올라갔다 최근 86달러 수준까지 내려왔다. 건설시황 둔화로 철근과 형강 판매가 감소해 단가가 하락한 것도 이유다.

미·중 무역 분쟁과 일본의 수출규제 등의 요인도 있다. 과잉생산 감축 일환으로 철강업계 구조조정에 나선 중국은 근래 무역전쟁 장기화, 경기둔화에

대응할 경기부양책의 하나로 다시 철강 생산을 늘리고 있다.

세계 조강생산량 절반가량을 차지하는 중국의 이런 움직임은 철광석 가격강세를 지속시키고 철강 가격상승 요인이라는 게 업계 분석이다.

한편, 현대제철은 연구 개발을 통해 미래 성장동력을 강화하겠다는 방침을 세웠다. 현대제철에 따르면 현대자동차 그룹의 수소전기차 중장기 생산계획에 대응하기 위해 오는 2020년 11월 가동을 목표로 연간 3만대 생산 규모의 금속분리판 2공장 증설을 추진한다.

이와 함께 고성능 제품 개발에도 주력해 80kg급 고연신 소재, 100kg급 병연도금재 등 고강도·고성형을 구현한 신제품 개발을 지속할 계획이다.

그러나 현대제철의 이 같은 노력에도 실적하락세는 올해 4분기까지 이어질 것으로 보인다. 현대제철은 철강 경기가 내년 1분기까지 저점을 예상했지만, 이르면 내년 2분기부터 실적 반등을 노릴 수 있는 기회를 갖게 될 것으로 기대하고 있다.

/정연우 기자 yw964@

## 460억 규모 KTMO-셀 체계개발사업

한화시스템, 첨단공격자산 통합관리  
2022년까지 시제개발 진행 계약

한화시스템은 국방과학연구소와 460억원 규모의 탄도탄 작전통제소(KTMO-Cell) 체계개발사업 계약을 체결했다고 5일 밝혔다.

탄도탄 작전통제소는 24시간 무중단 운용되는 임무중심체계로, 탐지체계로부터 수신한 적 탄도탄 항적 정보에 대한 처리, 위협 평가와 무장 할당의 교전 통제, 발사 위치정보 기반 공격 작전 지원 등을 수행한다.

국방과학연구소 주도 하에 한화시스템이 22년까지 시제개발을 진행하며, 특히 중양집중형 작전 구현을 위해 최

신 전송데이터링크 기술을 기반으로 조기경보레이다 등 주요 탐지 자산과 천공II, 패트리엇, 장거리 지대공 미사일 등 첨단 공격 자산을 통합하게 된다.

이를 통해 우리 군은 한반도 주변 위협 및 미래 작전환경 변화에 적극 대응하는 방어체계를 구축하게 될 전망이다.

한화시스템은 이번 사업 수주를 위해 전술정보통신(TICN), 방공지휘통제경보, 합동전술데이터링크(JTDL) 등의 체계 개발을 통해 입증해온 지휘통제통신(C4I) 시스템 개발·상호 연동 역량을 중심으로 40년 합정 전투체계 개발로 입증한 교전 통제 기술력과 ICT부문의 시스템통합 역량도 적극 활용했다.

/정연우 기자

## 효성인포메이션시스템, ‘루마다’ 혁신 전략 제시

효성인포메이션시스템(HIS)이 고객들에게 데이터 혁신 가속화 전략을 제시한다.

HIS는 오는 12일 서울 장충동 신라호텔에서 열리는 ‘클라우드에 세션 2019’에 참가해 펜타호와 ‘루마다 포트폴리오’ 핵심 기술과 산업현장 활용 방

안을 소개한다고 5일 밝혔다.

루마다 포트폴리오는 HIS가 2017년 산업 IoT 플랫폼으로 출시한 데이터 관리 및 애플리케이션이다. 예지와 클라우드 관련 새로운 기능을 지속 추가해 왔으며, 두 차례에 걸쳐 미국 가트너에 IoT 플랫폼 부문 ‘비저너리’ 등급에 선

정되는 등 가치를 높이고 있다.

HIS는 루마다 포트폴리오를 기반으로 다양한 산업현장 데이터 혁신 사례를 이끌고 있다. 특히 머신러닝 자동화와 AI를 활용해 현장에 운영 최적화 및 예측 정비, 품질 개선 등을 제공하고 있다.

/김재우 기자 juk@