

전세계 사계절 책임진다... 보일러 이어 '에어컨' 글로벌 도약

경동나비엔

실내 공기질 관리·냉방시장
“HVAC 글로벌 기업” 진출 선언
보일러·온수기 등 25년 ‘2조’
신사업 통해 32년 ‘매출 10조’ 목표
평택 서탄공장 ‘글로벌 전진기지’
2200억 투자해 연산 440만대

“여보! 아버님댁에 에어컨 놓아드려야겠어요.”

90년대 초 방송을 탔던 경동나비엔(당시 경동보일러)의 CF “여보! 아버님댁에 보일러 놓아드려야겠어요”는 보일러 광고의 대명사로 꼽혔다.

그보일러를 만들던 경동나비엔이 이젠 에어컨으로까지 사업을 확장하고 나섰다.

70년대 후반 연탄보일러에서 시작해 기름보일러를 거쳐 가스보일러 등 국민들의 겨울나기를 챙기고, 온수기로 글로벌 기업으로 성장해더니, 이젠 실내 공기질 관리 및 냉방까지 가능한 ‘냉난방 공조(HVAC·Heating, Ventilation, Air Conditioning) 글로벌 기업’으로 도약을 선언하면서다.

전 세계인들의 사계절을 모두 책임지겠다고 공언한 것이다.

12일 관련업계에 따르면 경동나비엔은 2017년 당시 수출이 처음으로 전체 매출의 절반을 넘어선 후 비중이 꾸준히 늘고 있다. 지금은 업계 전체 수출의



서탄공장에서 로봇이 VISION 검사를 하고 있다.

/경동나비엔

88%를 담당할 정도로 수출에 있어서 경동나비엔은 ‘군계일학’이다. 지난해엔 업계 최초로 ‘5억불 수출의 탑’을 수상했다.

이런 여세를 몰아 320조원에 이르는 글로벌 HVAC 시장을 적극 공략한다는 계획도 내놨다.

경동나비엔 김용범 영업마케팅 총괄 임원(부사장)은 “2021년에 매출이 1조원을 넘었고 2025년에는 2조원 매출을 목표로 하고 있다. 글로벌 기업들의 면면을 보면 매출 2조~3조원 업체가 가장 큰데 10개사 정도가 여기에 포함된다. 전세계 보일러(온수기 등 포함) 시장 규모는 약 30조원 수준으로 이 가운데 약 10%, 즉 3조원 정도 매출이 우리의 한계일 것 같다”면서 “이젠 난방, 냉방,

환기 등 실내 공기질 관리까지 포함하는 HVAC 시장을 아우르면서 2032년 10조원 매출을 달성할 것이다. 경동나비엔이 콘텐츠 기술을 기반으로 미국을 비롯한 북미 시장의 패러다임을 바꾼 것처럼 북미를 첫 공략지로 해 HVAC 분야의 글로벌 강자가 될 것”이라고 강조했다.

이를 위해 경동나비엔은 경기 평택에 있는 서탄공장을 글로벌 전진기지로 탈바꿈할 계획이다.

평택은 경동나비엔 등을 포함한 경동그룹이 태동한 곳이다. 고 손도의 회장은 경동나비엔의 모태가 된 경동기계를 1978년 평택에 설립하고 이듬해 공장을 만들었다. 국내 최초의 콤팩트형 사각 기름보일러(코로나KDB-202)를 출시

한 것도 평택 공장 가동을 시작한 해다.

이후 제품과 물량이 늘어나면서 3개 공장으로 나눠 생산하던 것을 2014년부터 지금의 서탄공장으로 집중했다.

경동나비엔 배형민 서탄공장 관리부 문장은 “보일러, 온수기 등을 연간 200만대 생산하는 서탄공장은 면적만 4만평 규모로 업계에선 세계 최대다. 이곳에서 만든 제품은 47개국에 수출하고 있다”면서 “2026년까지 6만평 규모로 늘리면서 생산규모를 연간 440만대까지 확대할 계획”이라고 설명했다.

이를 위해 경동나비엔은 부지 확보에 드는 1000억원 가량을 포함해 약 2200억원을 서탄공장에 추가로 쏟아부을 예정이다.

특히 생산, 검사, 물류 등 모든 과정을 디지털 전환(DT)을 통해 효율성과 품질을 높여 나갈 방침이다.

확장될 서탄공장에선 기존의 보일러, 온수기 뿐만 아니라 북미시장을 타깃으로 하는 신제품 ‘콘텐츠 하이브리드 퍼네스’도 생산한다. 냉방 관련 신규 생산라인도 10만평을 계획하고 있다.

김용범 부사장은 “퍼네스는 한마디로 ‘화덕’이다. 기존의 퍼네스는 사실 안전하지 않다. 과거에 연탄을 때던 가정에서 방바닥 균열로 일산화탄소 중독을 일으키는 것도 유사한 이치다. 하지만 우리가 만드는 ‘콘텐츠 하이브리드 퍼네스’는 물과 공기의 열교환을 통해 따뜻한 공기를 실내에 공급하는 방식으로 공기의 질이 쾌적하고 안정적으로

안방을 구현할 수 있다. 이를 통해 퍼네스만 450만대 규모인 미국 시장을 공략할 것”이라고 덧붙였다.

아울러 분리형 에어컨이 아닌 공조 시스템을 통해 냉방과 난방을 하고 있는 북미지역의 냉방시장도 공략할 방침이다.

콘텐츠 하이브리드 퍼네스와 최신형 인버터 압축기를 적용한 ‘히트펌프’를 연계해 난방과 냉방을 함께 제공하면서다. 둘을 연계하는 하이브리드 운전 기능으로 겨울에는 난방, 여름에는 냉방을 하는 방식이다.

또 공기청정과 환기를 동시에 실현하는 청정환기시스템과 콘텐츠 기술을 접목해 더욱 효율적으로 냉방하는 ‘콘텐츠 에어컨 하이브리드’ 제품도 새로 선보인다.

김 부사장은 “경동나비엔이 북미 다음으로 잡을 타깃은 우즈베키스탄과 카자흐스탄 등 중앙아시아다. 우즈베크에는 법인을, 카자흐에는 파트너사가 있다. 당장 매출 성장은 어렵겠지만 장기적으로 관심을 가져볼만 한 곳”이라며 “북미 시장에서의 성공 경험을 바탕으로 전세계 HVAC 시장에서 차별화된 기술로 새로운 바람을 일으켜 미래 성장 동력을 확보하는 것과 함께 ‘쾌적한 생활환경 파트너’라는 회사의 비전도 실현해 나갈 것”이라고 강조했다.

한편 경동나비엔은 지난해 1조1601억원의 매출과 598억원의 영업이익을 거뒀다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

기보, 기술신탁을 500건 이상 유치 확대

2019년부터 시작후 매년 증가
기술탈취 방지 등 서비스도 제공

기술보증기금이 올해 500건 이상의 기술신탁 계약을 목표로 민간 기술이전 확산에 힘쓴다.

12일 기보에 따르면 지난해 기술신탁 계약은 총 464건으로 전년도의 412건 대비 12.6% 증가했다.

기술신탁이란 중소기업의 우수기술을 신탁받아 안전하게 보호함과 동시에 직접 기술이전을 증대하는 제도다.

기보는 신탁기술에 대해 관리·보호·이전 등의 업무를 종합적으로 수행하고 있으며, 중소기업과의 접점·기술평가 시스템·기술이전 인프라를 보유하고 있어 중소기업 대상 기술신탁 관리업무

에 최적의 조건을 갖춘 것으로 평가받고 있다.

기보는 2019년 기술신탁 업무를 처음 시행한 이후 첫 해 219건, 2020년 317건의 계약을 유치하는 등 꾸준히 증가해 왔다.

특히 올해는 ‘스마트 테크브릿지’ 홈페이지와 상·하반기 워크숍을 통해 홍보를 강화함으로써 500건 이상의 기술신탁 계약을 유치할 계획이다.

중소기업이 기술신탁제도를 이용할 경우 기술이전 중개를 통해 정당한 대가를 받고 기술을 거래할 수 있다. 아울러 ▲신탁 특허분쟁 발생 시 기보가 당사자로 소송을 수행함에 따라 기술탈취 방지 ▲특허연차료 등의 납부 기일 관리 ▲기술료 징수 대행 ▲특허전략 컨

설팅 비용 지원 등의 서비스도 제공할 수 있다.

또한, 신탁기업은 기술가치평가 비용을 지원받는 ‘기술거래연계 민간 기술가치평가사업’과 신탁기술이전 중개수수료 비용을 지원받는 ‘혁신중개서비스 활용 촉진 사업’에도 참여할 수 있다.

기술신탁제도를 이용하길 원하는 중소기업은 기보 전국 영업점 및 ‘스마트 테크브릿지’ 홈페이지를 통해 신청할 수 있다.

한편 2021년 당시 대한변리사회와 업무협약을 통해 소속 변리사가 추천해 기술신탁하는 경우엔 추천변리사를 통해 기술신탁에 부수되는 특허소유권이전업무와 특허전략컨설팅도 지원받을 수 있다. /김승호 기자



KCC, 휴대폰 커버용 고반사 코팅기술 국내 첫 개발

KCC가 플라스틱(PET)에 적용하는 ‘UV경화형 고반사 코팅’ 기술을 국내 최초로 개발하고 특허 출원을 마쳤다. 12일 KCC에 따르면 이번에 개발한 기술은 자동 롤러로 소재 표면에 도료를 연속으로 도장하는 ‘롤 코팅’ 방식을 활용해 코팅 속도가 빠르고 건조 시간을 단축해 생산 효율이 높고 도료가 얇고 균일하게 도장해 다양한 색상을 고급스럽게 표현할 수 있는 것이 장점이다. /KCC

천연석 구현한 ‘하이박스 그라빌라’ 출시

LX하우시스, 아크릴계 인조대리석
공간 면적 재단 쉽고 가시공 편의성 ↑

LX하우시스가 봄 인테리어 성수기를 맞아 국내 시장 전용 아크릴계 인조 대리석 신제품 ‘하이박스 그라빌라’를 출시했다.

12일 LX하우시스에 따르면 ‘하이박스 그라빌라’는 천연석처럼 칩이 촘촘히 박혀있는 기존 칩 디자인 제품 위에 깃털이 은은하게 흩날리는 무늬 패턴을 더해 더욱 고급스럽고 세련된 디자인을 구현한 점이 특징이다.

제품 기본 색상 별로 같은 색상에서

밝기와 농도를 다르게 구현하는 기법인 ‘톤온톤(Ton on Ton) 기법’을 적용해 기존 칩 패턴 제품보다 더 깊이 있는 천연석 표면 질감 느낌을 표현했다.

공간 면적에 맞게 재단이 쉽고 접합 부위의 이음매를 더욱 자연스럽게 마감 처리할 수 있도록 패턴 무늬가 짧게 반복되는 디자인을 적용해 가시공 편의성도 높였다. 이러한 뛰어난 가시공성으로 가정의 주방 상판과 주방 벽(미드웨이)뿐만 아니라 호텔, 병원, 레스토랑 등의 안내데스크, 벽체까지 주거 공간은 물론 상업용 건물에도 폭넓게 적용할 수 있다. /김승호 기자

中企 해외 수출 활성화 ... 기술교류상담회 참여기업 모집

이노비즈協, 우즈벡·베트남·인니
캄보디아·필리핀 대상 상담회 개최

이노비즈협회가 국내 기술혁신 중소기업의 해외판로 개척과 수출활성화를 위해 ‘2023년 상반기 해외기술교류상담회 참여기업’을 모집한다.

12일 이노비즈협회에 따르면 ‘융복합 기술교류촉진사업’ 일환으로 진행되는

기술교류상담회는 한국 정부와 신흥개도국을 중심으로 한 해외정부 간 협력사업(G2G)이다. 한국의 기술을 현지기업에 수출해 국내 기업의 해외 진출과 양국 기업 간 기술협력을 촉진하는 것이 목표다.

이노비즈협회는 올해 상반기에는 우즈베키스탄, 베트남, 캄보디아, 인도네시아, 필리핀을 대상으로 상담회를 개최할 예정이다. 각 국가별로 20개사의

중소기업, 벤처기업을 지원한다.

해외기술교류상담회에 참여하는 기업은 ▲매칭기업 발굴 ▲현지차량 및 현지어 통역 ▲상담장 임차 ▲전문가 기술진단 등을 지원받는다. 특히 캄보디아, 인도네시아, 필리핀 상담회에 참여하는 기업은 매칭기업과 사전 온라인 상담 후 현지에 파견된다. /김승호 기자