대구신문

[대구·경북 이노비즈 기업을 찾아서] 종합 디자인 전문기업 (주)디엔비, 기술 입은 디자인 제공으로 기업 매출 증대 돕다

김홍철 | 승인 2023.10.09 21:50

기업부설 연구소 인증 획득
2년 연속 청년 친화 강소기업
매뉴얼·데이터베이스 등 구축
대구 관광브랜드 '네추럴 대구'
송해공원 조형물 등 다수 제작

사진 왼쪽부터 대구 수성구 들안로에 있는 (주)디엔비 본사 전경. 디엔비가 공공디자인 분야 사업을 수주해 설치한 대구 달성군 송해공원 내 옥연지에 있는 부유형 달 조형물 모습.

대구광역시 수성구 범어동에 있는 (주)디엔비(D&B)는 지난 22년 동안 디자인 개발 분야에서 신뢰를 구축하며 기술혁신 인증, 벤처기업 인증 등 다양한 수상 실적을 자랑하는 지역을 대표하는 종합 디자인 전문기업이다.

'비즈니스 바다를 모험하는 디자인 물고기'를 의미하는 디엔비는 시각디자인, 산업디자인,

환경디자인 분야에서 국내뿐 아니라 국외에서도 전문적인 디자인을 선보이며, 진취적인 기업 문화를 통해 디자이너들이 주인의식을 가지고 끊임없이 연구하고 체계적인 디자인 개발을 추구하고 있다.

지속적인 커뮤니케이션을 통해 클라이언트의 요구(Needs)를 충족시키고 확실한 기대효과를 제공하기 위해 환경조사, 내부 분석, 마케팅 분석 기법을 활용해 마케팅 전략을 구축하고 있다. 기업의 가치를 높이는 디자인을 제공해 매출 증대에 기여하는 고부가가치 디자인 기업으로 자리매김하고 있다.

디엔비는 지난 2007년에 산업디자인 전문 회사로 등록했으며, 2009년엔 이노비즈(INNO-BIZ) 및 벤처기업 인증을 획득해 디자인 개발 역량을 강화했다.

또한, 2013년에는 기업부설 연구소 인증을 획득해 기술과 디자인의 창조와 융합을 통해 고부가가치를 창출함으로써 기업과 지역사회의 발전에 기여하는 비전을 실현하고 있다.

수준 높은 디자인 기술력을 보유한 인재 육성 우수기업으로 2년 연속 청년 친화 강소기업에 선정돼 인적자원 역량 강화와 고용안정을 선도하고 있다.

산업디자인 시장을 선도하기 위해 비전, 사명, 경영 원칙을 기반으로 기업환경 및 전략분석을 철저히 진행하며, 통일성 있는 프로세스와 매뉴얼을 제작해 최적의 결과물을 관리하고 프로젝트와 관련된 모든 데이터베이스를 철저히 구축하고 있다.

디엔비는 지금까지 대구 관광브랜드인 '네추럴 대구' (NATURAL DAEGU), 수원컨벤션센터 등 BI(기업이나 기관 등이 소유한 브랜드의 이미지를 통합화하는 작업) 디자인을 비롯해 김천 평화시장·대구 달서시장·신매시장 등의 캐릭터를 다수 디자인했다.

공공디자인 분야로는 △경북 경산 자라지 경관개선 조형물 및 사인물 설치 △대구 달성군 송해공원 내 옥연지 부유형 달 조형물 설치 △경북 의성읍 골목길 환경정비 및 마늘 상가 거리 개선 사업 △여수 죽포항 어촌뉴딜사업 마을 공공디자인 정주 환경 개선 사업 △전북 완주군 용진읍 진입 관문 디자인 개발 및 제작 설치 등 다수의 사업에 참여하기도 했다.

정효경(이노비즈 대구경북지회장) 디엔비 대표는 "끊임없는 혁신과 전문성을 바탕으로 디자인산업 경제발전에 기여하고, 미래에도 높은 수준의 디자인과 기술로 고객과 협력해 성공적인 프로젝트를 구현할 계획"이라며 "디자인을 위한 디자인을 개발하는 것이 아니라 경쟁력 강화 및 디자인권을 보호하고 실제적인 경쟁우위를 창출하도록 충실히 수행하는 기업이 되

도록 최선을 다하겠다"고 말했다.

김홍철기자 khc@idaegu.co.kr

저작권자 © 대구신문 무단전재 및 재배포 금지

김홍철

대구신문

정효경 (주)디엔비 대표 "비즈니스 모델 창출·디자인 사업화 지원 툴 구축 강점"

김홍철 | 승인 2023.10.09 21:50

"장기적 관점에서 기업 요구 소화
경북 고향사랑기부금 홍보대사
기업 이윤·지역 균형발전 기여"

정효경 (주)디엔비 대표

-(주)디엔비를 창업하게 된 계기는

△뷰티학과 교수로 재직하면서 직접 기업을 운영하고 싶다는 생각이 들었는데 디자인 회사

에 투자할 기회가 생겼고 주식을 모두 인수해 기업의 대표가 됐다.

창업 초반에는 하루 잠을 두 시간 남짓 자면서 숱한 어려움을 겪었던 시기도 있었으나 현재는 상위 규모의 디자인 기업으로 성장했다.

-디엔비만의 경쟁력과 강점은 어떤 것들이 있나

△시각분야인 브랜딩, 편집, 포장, UX/UI와 제품, 환경, 공공 디자인 개발을 진행함과 동시에 컨설팅과 IP(지식 재산) 교육, 마케팅을 진행하고 있다.

다른 기업과 차별화된 경쟁력이 있다면 클라이언트들의 매출 증대 및 기대효과를 달성하기 위해 비즈니스 모델을 창출하고 디자인 사업화 지원 툴을 구축하고 혁신적인 디자인 융합 연구개발 서비스를 제공하고 있다는 점이다.

이는 외부 환경조사, 내부 분석 등의 데이터베이스를 구축하고 분석해 정체성(Ideation) 기획, 아이디어 그룹화 및 Ideation을 적용하는 방향을 설정하고 시장 네트워크 고도화 단계를 통해 고부가가치 창출 및 성과를 제고 할 수 있는 디자인 개발을 진행하고 있는 점에서 굉장히 체계적이며 단기적인 방향만을 바라보는 것이 아니라 장기적인 면에서 클라이언트에 초점을 두어 컨설팅을 해 개발한다는 점이다.

-향후 회사 운영 및 목표가 있다면

△기업의 이윤에도 힘쓰며 상생과 화합을 통한 지역 경제 발전에 더 큰 힘을 쓰는 것이다.

올해엔 경상북도 고향사랑 기부금 홍보대사를 통해 경북지역 취약계층 지원에 힘쓰고 있다.

소외 이웃을 보호하고 지역 주민과 함께함으로써 지방 소멸의 가속화를 막고 지역 균형 발전에 힘쓸 수 있다고 생각한다. 기업의 이윤만을 추구하는 기업이 아닌 기업과 지역이 함께 힘쓸 수 있도록 선도하는 기업이 되도록 노력하고 있다.

-기술 개발 과정에 어려움이 있었다면

△디자인 지원 사업과 기업의 요구사항이 매칭되지 않는 점이었다.

디자인 지원 사업에서는 다양한 기업을 기반으로 표준화된 프로그램과 지원 예산으로 지원

사업이 진행되지만, 기업의 요구사항대로 진행하다 보면 지원 예산 금액이 작은 경우도 있고 여러 가지 애로사항이 있다.

하지만 디자인 지원 사업의 절차를 따르고 기업의 요구사항을 최대한 반영해 좋은 디자인을 창출하는 것이 우리 회사가 해결해야 할 문제라고 생각한다.

-이노비즈 인증 이유와 혜택은 어떤 것들이 있었나

△중소벤처기업부가 인증하는 기술혁신 인증은 국가가 인증하고 신뢰할 수 있는 인증이 필수라고 생각한다.

이노비즈 인증을 통해 회사가 보유한 기술에 대한 신뢰도를 확보할 수 있으며 이를 통해 핵심 기술 인력 고용 및 성장을 가능케 할 것이다.

또한, 연구개발(R&D), 금융, 인력, 판로개척 등에서 많은 혜택이 있다.

김홍철기자 khc@idaegu.co.kr

저작권자 © 대구신문 무단전재 및 재배포 금지

김홍철

대구신문

[대구경북 이노비즈 기업을 찾아서] (16) 철강코일 압연 전문 제조업체 대홍코스텍㈜...철강코일 정밀제어 압연기술 국내 첫 국산화 성공

김홍철 | 승인 2023.08.28 21:30

판재·코일 생산 가공 설비 갖춰
직거래 플랫폼 '철수씨' 기획
中企 현장의 유통 문제점 해결
탄소중립 달성 친환경 비전 제시

대구 달서구에 있는 대홍코스텍㈜ 본사 전경.

대구 달서구에 있는 대홍코스텍㈜는 지난 1992년 설립된 지역을 대표하는 철강코일 전문 제조업체다.

30년 이상의 노하우를 쌓아온 이 기업은 철강코일 압연기와 슬리터기 등 판재 및 코일류 생

산 가공을 위한 모든 설비를 갖추고 있다.

주력 제품으로는 철강코일 압연 제품으로 자동차와 전자 및 기계제품 등에 들어가는 초정밀 소재다.

특히 철강코일 정밀제어 압연기술을 국내 최초로 국산화에 성공해 수입 대체효과를 거두며 국내 철강금속산업 발전에도 기여하고 있다.

기존 압연제품을 중소형사 수요에 맞춰 한 번 더 냉간압연 해 공급하는 방식으로 보통 코일에서 DIY(소비자가 원하는 물건을 직접 짜 맞춰 만들 수 있는 상품) 코일로 재탄생하는 것이다.

2021년에는 중소 제조업체의 재고관리 및 유통시스템 변화를 모색하던 중 중소기업 현장에서 겪는 고질적인 문제점을 철강 직거래 플랫폼에서 해결하고자 '철수씨' 플랫폼을 기획했다.

새 제품과 중고 철강 제품 판매까지 아우르는 시스템이 구축된 셈이다.

그 결과 작년 기준 매출액이 348억원에 달하는 등 지역 강소기업으로서 위상을 한층 높이고 있다.

자체 제작 철강 직거래장터 온라인플랫폼인 '철수씨'는 2021년 11월부터 개설해 운영하기 시작했다.

'철수씨'는 잉여 철강 제품을 직거래로 사고파는 중고 거래 플랫폼으로 '당근 마켓'이 모티브가 됐다고 한다.

이 플랫폼에서 구매자와 판매자가 온라인 공간에서 B급 소재, 장기 재고, 희귀·소량 소재 등을 거래할 수 있도록 운영 관리하고 있으며, 지역 철강 온라인플랫폼으로서 선도적인 역할을 하고 있다.

'철수씨' 운영 이후 철강 중소업체들이 현장에서 겪고 있는 장기 재고, 긴급소재, 소량 구매와 같은 문제점을 해결하는 동시에 다양한 메이커 제품을 플랫폼 내에서 거래할 수 있다.

이 플랫폼엔 올해 7월 기준 회원사 1천576곳을 확보한 상태며, 포스코(POSCO)의 이스틸포

유와 파트너사 제휴를 통해 아울렛제품을 업로드해 회원사가 원하는 다양한 소재에 대한 욕구를 충족시키고 있다.

아울러 동국제강 스틸샵과 연동 프로그램 개발 및 업무협약을 체결하고 본격적인 논의도 진행 중이다.

대홍코스텍 측은 철강업종이 국가 전체 탄소 배출량의 16.7%를 차지하는 업종인 만큼 '철수씨' 플랫폼을 통해 탄소 중립 이미지 제고와 ESG(환경·사회·지배구조) 측면에서 근본적인 체질을 개선해 탄소중립을 달성할 수 있는 친환경적인 비전을 제시한 것으로 평가하고 있다.

이 회사 공장에는 기업부설연구소도 함께 있어 재압연 기술과 대고객 토털솔루션 등에 대한 연구도 활발히 이뤄지고 있다.

연 매출의 2%에 해당하는 비용을 연구개발(R&D)에 지속해서 투자하고 있으며, 인력의 20% 정도를 R&D 전담 인력으로 쓰고 있다.

김기환 대홍코스텍 대표이사는 "고객의 성원과 신뢰를 바탕으로 글로벌 steel&metal 솔루션 강소기업으로 도약하고 있다"며 "앞으로도 고객에게 믿음 주고 고객의 입장에서 서비스하는 기업이 되도록 노력하겠다"고 말했다.

김홍철기자 khc@idaegu.co.kr

저작권자 © 대구신문 무단전재 및 재배포 금지

김홍철

대구신문

김기환 대표이사 "철강업계 당근마켓 '철수씨'...업체 재고 고민 해결사 역할"

김홍철 | 승인 2023.08.28 21:30

구매·판매 비용 부담 없이 이용
모든 관련 정보 쌍방에게 알려
2026년 회원사 10만 개 목표

김기환 대홍코스텍 대표이사

-'철수씨'를 창업한 계기는

△철강 시장에서 일상적으로 일어나는 중소기업의 문제점, 즉 '정보의 비대칭'을 줄이기 위해 개발하게 됐다.

모든 철강 유관 제조 유통업체들이 장기 재고, 악성 재고를 보유하고 있고 처리에 골몰하고 있지만 누구에게는 꼭 필요한 소재이기 때문에 시장성이 있다고 보고 시작했다.

-'철수씨' 간단히 설명한다면

△한마디로 정의하면 '철강 금속 당근마켓'이다.

구매자와 판매자 모두가 비용 부담 없이 자유롭게 이용할 수 있는 사이트다.

철수씨는 철수와 영희처럼 누구나 쉽게 기억할 수 있도록 작명했고, 철(鐵)+ 수(秀)+ 씨(See) 네이밍으로, "철을 빼어나게 잘 찾는다"는 뜻을 담았다.

철수씨가 나오기 전 2019년에는 '스틸아울렛'이라는 사이트를 개발해 운영했지만, 고객의 니즈를 파악하지 못해 실패한 경험도 있다.

-철수씨의 경쟁력은 무엇인가

△판매자와 구매자 등 모든 관련 정보를 거래 쌍방에게 알리고 있다는 점이 다른 전자 상거래 사이트와 차이점이다.

철수씨는 특별히 알리고 싶지 않은 이용자를 제외하면 모두 공개하도록 해 거래의 신뢰성이 높다.

대기업의 철강 전자상거래는 오프라인을 온라인으로 이전하는 형상이지만, 철수씨는 전자상거래를 오프라인의 연장선으로 보지 않고, 새로운 비즈니스로 보고 새로운 시각에서 접근하고 있다.

특히 가입 절차가 간소하며, 거래 시 수수료가 없다는 점이 큰 장점이다. 회원가입 후 누구나 팔고 싶은 소재는 간편하고 쉽게 올리고, 긴급 소재나 희귀한 소재가 필요한 경우 철수씨에 글을 올리면 소재가 필요 없는 곳에서 직접 연락해 가격협의를 하고 거래할 수 있다.

-향후 운영 방향이 있다면

△현재 가입회원사는 올해 7월 2일 기준 1천576개이며, 1회 평균 거래 금액은 약 1억원 정도다.

올해 철수씨의 안정화를 넘어 도약기로 만들 계획이며, 올 연말까지 회원사를 3천 개 사로 늘리고, 내년 1만 개를 넘어 2026년에는 10만 개 회원사를 달성하는 게 목표다.

앞으로 철수씨가 3만 개 회원사를 확보하면 제품 보증 서비스와 부자재 오픈마켓 등으로 플랫폼을 확장하고, 각종 소재와 장비, 기업 정보 등 토탈 정보도 제공하는 플랫폼으로 키워 철수씨를 '철강 소재의 네이버' 그 이상으로 만드는 것이 목표다.

-이노비즈 인증 후 달라진 점은

△협회에서 지난 몇 년간 기업들을 위한 다양한 지원 정책과 네트워크를 강화할 수 있는 행사를 제공해 성장과 발전에 큰 도움이 됐다.

올해는 기술평가 기관으로서 역할 및 조직개편과 새로운 지원사업으로 기술혁신과 발전에 도움을 크게 받았다.

특히 인건비 지원사업 및 장기고용 유지를 위한 지원사업을 통해 고용 창출 활성화 및 기업의 지원 혜택으로 우수인력 채용에 도움이 되고 있다.

김홍철기자 khc@idaegu.co.kr

저작권자 © 대구신문 무단전재 및 재배포 금지

김홍철

대구신문

[대구경북 이노비즈 기업을 찾아서] (10) 대구지역 대표 IT 기업 ㈜포위즈시스템, 차세대 정보보안 입지 굳혀…기술 영역 확장

김홍철 | 승인 2023.07.17 21:30

교육용 설루션 개발 초석 마련
기업·공공기관 맞춤형 서비스
안전하고 민첩성 높은 보안 기술
비즈니스 가치·영향력 극대화

㈜포위즈시스템이 입주해 있는 대구시 동구 동내로 한국메디벤처센터 모습.

대구 동구에 있는 ㈜포위즈시스템은 지역을 대표하는 IT기업이다.

이 기업은 지난 2000년에 설립한 이래 기업 맞춤형 인트라넷, 교원능력개발평가시스템 등의

교육용 설루션을 개발을 초석으로 현재 SI, 차세대 정보보안 등의 분야에서 입지를 굳히고 있다.

특히 빠르게 변화하는 시대에 발맞춰 선도하는 기술과 포위즈만의 노하우를 토대로 완벽한 서비스를 제공하고 있다.

포위즈시스템은 앞으로가 더 기대되는 기업이다.

한 가지 분야에 안주하지 않고, 급변하는 트렌드에 맞춰 기술을 세분화해 기술 영역을 확장하고 있으며, 이를 기반으로 기업과 공공기관 등에 맞춤형 토탈 비즈니스 설루션을 제공할 계획이다.

포위즈의 IT 기술은 클라우드 환경에 잘 작동될 수 있는 오픈스택(Openstack)을 활용한 빅데이터 기반 통합관제 설루션과 차세대 네트워크 기술인 SDN(소프트웨어 정의 네트워킹), NFV(네트워크 기능 가상화)을 적용해 복잡한 데이터 센터에 뛰어난 가시성을 확보한다.

이를 통해 장애를 신속하게 파악·분석해 사용자의 편의성과 관리 효율성을 줄 수 있는 통합 설루션 서비스를 구축한다.

이에 그치지 않고 강화된 인증체계, 네트워크 인프라 및 소프트웨어 정의 경계(SDP) 등을 포함한 ZeroTrust 기술을 도입해 기업과 기관의 업무 환경에 맞는 안전하고 민첩성이 높은 보안 기술도 제공한다.

포위즈는 현재 산업환경 전체를 혁신하고 공공서비스의 차원을 높일 수 있는 5G 특화망 설루션을 확보해 정부 과제를 통한 실증사업을 하고 있다.

또한 실증사업의 경험을 토대로 제조 현장에 5G 특화망을 이용해 생산성 향상 및 빅데이터를 통한 품질 향상에 기여할 것으로 기대된다.

아울러 독자적 기술 개발인 랙 쿨링 시스템 및 고온의 열을 발생시키는 중앙 연산처리장치(CPU) 전용 Mega Cooler를 개발해 데이터센터의 냉각 에너지 비용 수준인 PUE를 낮춰 TCO 감소로 에너지 절감에 따른 낮은 전기 소비량, CPU 성능 향상, 데이터센터 부지 활용도 상승 등 탄소중립 시대를 위한 그린 데이터 센터를 구현한다.

포위즈는 축척된 노하우와 집약된 기술력으로 가장 안전하고 효율성이 높은 데이터센터와

공장자동화 환경 등의 '토탈 비즈니스 서비스'를 기업·공공기관 등 모든 산업 분야에 적용할 수 있는 핵심 사업으로 추진할 계획이다.

이를 통해 광범위한 산업 분야의 생산 효율성 향상 및 비즈니스 가치와 영향력을 극대화할 수 있을 것으로 기대된다.

김태철 포위즈시스템 대표는 "포위즈는 이노비즈 기업으로써 지역 경제에 활력을 불어넣기 위한 다양한 지원 정책과 네트워크를 활용해 기술 경쟁력 강화와 비즈니스 모델 창출을 통한 미래 성장 동력 확보에 노력을 기울이고 있다"며 "끊임없는 투자를 통해 IT 분야의 독자적인 기술을 견고히 해 누구도 넘볼 수 없는 탄탄한 지역 IT 대표기업으로 만들어 가겠다"고 말했다.

김홍철기자 khc@idaegu.co.kr

저작권자 © 대구신문 무단전재 및 재배포 금지

김홍철

대구신문

김태철 대표 "끊임없이 기술 투자…급변하는 트렌드 맞춰 기술 세분화"

김홍철 | 승인 2023.07.17 21:30

"인재 중심 경영이 성공 비결
조직 문화 혁신해 인재 유도
IT분야 독자적 기술 견고히
새로운 가치 창조하는 기업"

김태철 포위즈시스템 대표

-포위즈시스템이 성공한 비결이 있다면

△변화무쌍한 미래를 위해서는 인재 중심 경영이 성공 비결이다. 인재 중심 경영에서 가장 중요한 것은 이해관계자들의 행복 극대화이다.

임직원들이 더 나은 근무 환경에서 근무해야 창의적이고 혁신적인 아이디어를 만들 수 있

고, 이는 고객 서비스 향상으로 이어진다는 것이다.

-포위즈만의 강점이 있다면

△한 가지 분야에 안주하지 않고, 급변하는 트렌드에 맞춰 기술을 세분화해 기술 영역을 확장하고 있는 것이라고 생각한다.

이를 기반으로 기업과 공공기관 등에 맞춤형 토탈 비즈니스 솔루션을 제공하고 있다.

여기에 강화된 인증체계, 네트워크 인프라 및 소프트웨어 정의 경계(SDP) 등을 포함한 ZeroTrust 기술을 도입해 기업과 기관의 업무 환경에 맞는 안전하고 민첩성이 높은 보안 기술을 갖추고 있다.

-향후 기업 운영 방향 및 목표는

△앞으로는 기업문화, 조직문화가 경영의 키워드라고 판단돼 조직문화를 혁신해 최고 인재가 오고 싶고, 함께 일하고 싶은 회사로 거듭나고자 한다.

이를 위해 연공서열을 타파한 다양한 기회와 공정한 경쟁을 통해 탁월한 성과에 대한 보상과 인재들이 빠르게 성장할 수 있는 다양한 교육제도 등 여러 가지 분야에서 혁신을 통해 회사와 인재의 성장 기회를 확대해 나갈 방침이다.

-어떤 기업으로 기억됐으면 하나

△기술 경쟁력 강화와 비즈니스 모델을 창출을 통한 미래 성장 동력을 확보를 위한 고급 인재 양성과 미래 기술 투자를 끊임없이 해 IT 분야의 독자적인 기술을 견고히해 누구도 넘볼 수 없는 탄탄한 지역 IT 대표기업으로 남고 싶다.

아울러 고객과 함께 지속성장할 수 있는 고객의 성공파트너로서 IT의 새로운 가치를 창조하는 기업으로 자리매김할 수 있도록 최선을 다할 것을 약속한다,

-이노비즈 인증 이유와 혜택이 있다면

중소기업에는 이노비즈 인증은 필수라고 생각한다. 요즘같이 인력난에 처해있을 때 병역 산업기능요원제도나 전문연구요원 제도와 같은 인력지원사업의 가점을 통해 우수한 인재 채용에 유리하다.

포위즈는 이노비즈 인증 가점 덕분에 현재 두 가지 모두 혜택을 받고 있으며, 인증에 따른 다양한 세제 혜택과 금리우대 혜택을 받고 있다.

또한 연구개발(R&D)부문에서 다양한 과제 지원 시 받는 가점 혜택도 무시할 수 없다. 이러한 연구개발과제를 통해 개발된 우수한 기술의 특허 출원 시 이노비즈인증사는 우선심사 대상이 돼 특허 등록까지의 시간 절약도 된다.

김홍철기자 khc@idaegu.co.kr

저작권자 © 대구신문 무단전재 및 재배포 금지

김홍철