



바깥창도 혼자서 '쓱쓱' ... 유리창 닦는 청소로봇

이순복 알에프 대표가 유리창 청소로봇 '윈도우메이트'를 처음 내놓은 것은 1년 전이었다. 가로세로 약 21cm, 무게 3kg의 직사각형 로봇청소기 한 쌍이다. 각각 창문 바깥쪽과 안쪽에 붙어서 유리창 안팎을 동시에 닦는다. 두 개의 로봇청소기는 내장된 강력한 자석이 서로를 끌어당기기 때문에 떨어지지 않는다. 병원 호텔 대형마트 카페 프랜차이즈 매장 등 유리창이 깨끗해야 하는 곳에서 주로 이용된다.

다. 만약의 안전사고에 대비해 창 바깥쪽 로봇에는 '안전줄'도 달았다. 이 줄은 탄성이 있어서 240kg의 낙하 충격에도 버틴다.

로봇청소기를 창문에 붙이면 먼저 위아래·좌우로 움직여 창의 높이와 크기를 측정한다. 전체 크기를 파악한 뒤 초당 8cm의 이동속도로 창문 구석구석을 지그재그로 청소한다. 세제액도 자동으로 분사한다. 리튬이온 배터리는 150분 충전

자석 이용해 창 안팎 밀착 어려웠던 창문청소 한번에

美·日·유럽 등 수출 확대 글로벌 기업도 높은 관심 내달 독자 신제품 선보여

전하면 90분 동안 연속 사용이 가능하다. 배터리 잔량이 10% 이하로 남으면 처음 위치로 돌아온다.

이어서는 해외 바이어 러브콜이 대표가 세운 첫 회사는 무역회사였다. 주로 국내 기업의 우수한 상품을 일본 바이어(구매자)들에게 팔았다. 일본에서 공부하며 통역일로 쌓았던 경험이 무역회사를 운영하는 밑천이 됐다. 그가 처음 윈도우메이트를 만들어 판다고 했



이순복 알에프 대표가 유리창 청소로봇 윈도우메이트의 특징을 설명하고 있다. 이민하 기자

을 때는 우려의 시선이 많았다. 무역이 아닌 제조업 분야에서 버틸 수 있겠느냐는 걱정이었다. 주변의 걱정은 기우에 그쳤다. 전자박람회에서 윈도우메이트는 바이어들의 눈길을 사로잡았다. 편의성·안전성에 대한 호평이 이어졌다. 일본뿐만 아니라 미국과 중국,

유럽, 중동 지역에서도 문의가 쏟아졌다. 전 세계 15개국에 진출, 현지업체와 판매대리점 계약도 체결했다. 일본에는 5400대 이상을 수출했다. 세계 로봇청소기 1위 기업에서도 업무제휴 제안이 들어왔다. 중국의 한 기업과 맺은 대규모 공급계약도 최종 선적을 앞두고 있

다고 이 대표는 귀땀했다.

◆가격 낮춘 보급형 제품도 첫선 김 대표는 다음달 독일 베를린에서 열리는 가전전시회(IFA)에서 보급형 신제품을 내놓을 계획이다. 보급형 제품은 세제액 자동분사 기능 등을 빼신 가격을 기존 제품(60만원)보다 40%가량 낮췄다. 색상과 디자인도 세련되게 개선했다. 단계적으로 윈도우메이트 외에 '통유리 빌딩'이나 자동차 창문 청소로봇도 선보일 예정이다. 이 대표는 "사용하기 편하고 가격도 저렴한 신제품을 내놓은 덕분에 지난해 6억원이었던 매출이 올해는 25억원으로 네 배 이상 늘어날 것으로 기대한다"고 말했다.

대구=이민하 기자 minari@hankyung.com

◆'이달의 으뜸중기제품'은 이메일(art@hankyung.com)로 신청받고 있습니다. 한국경제신문홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.

◆이달의 으뜸중기제품 △고은빛-초콜릿크레파스(043)232-7795 △알에프-윈도우메이트유리창청소로봇(053)985-1282 △씨마디지텍-LEDTV(031)942-3358 △레디스-초소형초경량소켓형100W LED산업등(042)671-3716

“기업 인트라넷 토종 SW 개발 삼성·LG도 우리 시스템 쓰죠”

백항현 넷스 대표

직원 1만여명이 근무하는 기업에서 대규모 인사발령이 발표됐다. 1000여명이 부서 간 이동을 했다. 회사 측은 이들이 예전 부서 대외 비결제사항에 접근하지 못하게 하는 등 인사에 따른 보안사항을 정리하고 수정했다. 걸린 시간은 불과 3시간. 국내 한 중소기업이 개발한 시스템을 통해 손쉽게 모든 정보와 관련 내용을 바꿀 수 있었다.

직급따라 데이터 접근 통제 계정권한 관리시스템 1위

대기업·공기관 130곳 공급 가격 낮춘 보급형 SW 출시

넷츠는 포스코 전산실장으로 근무하던 백항현 대표(사진)가 1998년 설립한 소프트웨어 개발 및 컨설팅 업체다. 주력사업은 '기업용 온라인 계정권한 관리시스템'이다. 생소한 이름의 이 프로그램은 인트라넷을 사용하는 회사라면 필수적인 시스템이다. 백 대표는 "직원이 인트라넷에 로그인하면 이 직원의 직급이나 직위에 따라 접근할 수 있는 데이터와 권한을 중앙에서 자동 통제하는 원리"라고 설명했다.

이 시장은 오라클, IBM, CA 등 글로벌 대형업체들이

잡고 있었다. 백 대표는 해외 시스템을 벤치마킹해서 한국 기업 특성에 맞도록 현지화하고 더욱 정교하게 설계해 2003년 소프트웨어를 내놨다. 넷츠에서 뛰어난 시스템을 내놓자 기존 외국 업체들이 덩달아 가격을 내리기도 했다. 넷츠의 시장점유율은 60%로 이 분야에선 사실상 거의 유일한 토종 업체다. 지난해 100억원의 매출을 냈다.

삼성과 LG, 롯데, SK 등 주요대 기업을 비롯해 공공기관 등 130곳이 넷츠 시스템을 도입해 사용하고 있다. 백 대표는 "최근 은행 등 제1금융권에 공급을 시작했다"며 "상대적으로 규모가 작은 중견기업을 위해 간소화된 보급형 소프트웨어를 개발해 곧 선보일 계획"이라고 말했다. 종합 패키지 가격은 5억원에서 10억원 선이다.

넷츠의 강점은 시스템 설치 후 유지 보수까지 꼼꼼하게 챙긴다는 것이다. 백 대표는 "영업이나 콜센터 직원들까지 소프트웨어 엔지니어 교육을 시켰다"며 "현장에서 발생하는 에러와 요구사항을 즉시 파악해 해결하기 때문에 기업들의 만족도가 높다"고 설명했다.

넷츠는 얼마 전부터 해외로 눈을 돌렸다. 해외 시장에 진출하는 국내 업체 지사에 프로그램을 공급하던 것에서 벗어나 동남아 등 현지 업체 공략에 나섰다. 김정은 기자 likesmile@hankyung.com



노란우산공제 가입자 9년 만에 80만명 돌파

누적액도 5조3000억 넘어 소상공인 '안전망' 자리매김

노란우산공제제도가 자영업자를 포함한 소기업·소상공인의 사회적 전망으로 자리 잡았다. 중소기업중앙회는 노란우산공제 가입자 수가 출범 9년 만에 80만명을 달성했다고 10일 발표했다. 이 제도는 중소기업협동조합법(제115조)에 따라 중소기업중앙회가 관리·운영하는 사업주의 자금 마련을 위해 운영되고 있다. 소기업·소상공인의 폐업이나 노후를 대비한 사업재기와 생활안정을 지원한다. 누적 적립부금에도 가입자 증가에 따라



1000배 이상 불어났다. 2007년 30억원으로 시작해 2012년 처음으로 1조원을 넘겼다. 지난해 3조8200억원까지 증가한 뒤 올해 들어 5조3000억원으로 규모가 커졌다. 가입자가 빠르게 늘어난 것은

금리 등 다양한 지원 혜택 때문으로 풀이된다. 노란우산공제 이율은 연 2.4%(복리)다. 가입자 폐업이나 사망 사유로 공제금을 내줘야 할 때 기준이율 2.1%에 0.3%의 추가금리를 얹어준다. 금리 혜택 외에도 병원 건강검진과 장례식장 할인, 하계휴양소 이용 등의 혜택을 받을 수 있다. 가입자 간 교류를 통한 재능기부 활동과 변호사, 변리사 등의 전문적인 법률자문도 무료로 활용할 수 있다. 박성택 중소기업중앙회장은 "소기업·소상공인이 안정적인 미래를 준비할 수 있도록 노란우산공제가 발판이 되겠다"고 말했다.

이민하 기자 minari@hankyung.com

교원 직수형 정수기 '웰스tt' 인기몰이

한달 만에 1만5000대 판매

교원그룹이 직수형 정수기 '웰스tt'(사진)를 내놓은 지 한 달 만에 1만5000여대를 판매했다고 10일 밝혔다. 이는 교원그룹이 그동안 내놓은 신제품 중 한 달 판매량으로 가장 많은 수치라고 회사 측은 설명했다.

교원그룹 관계자는 "정수기 신제품이 통상 월 7000~8000대가량 팔리는 것을 감안하면 두 배 수준"이라고 설명했다. 교원그룹의 지난해 정수기 판매량은 작년 같은 달 대비 200% 증가했다. 렌탈(대여) 신규 개정 또한 230% 급증했다. '웰스tt'는 물탱크와 냉수탱크



가 없는 게 특징이다. 물이 고여있는 부분은 최대한 줄여 세균 번식 가능성을 낮췄다. 급속 냉각 기능이 있는 밀폐형 유로관을 넣어 냉수탱크 없이도 차가운 물을 만들어 낸다. 교원그룹은 이달에만 TV 홈쇼핑 방송을 총 21회 편성하는 등 총력 판매에 나선다는 계획이다. 다음달부터 방문 관리 조직인 웰스매니저를 대폭 늘려 관리 서비스도 강화하기로 했다. 안재광 기자 ahnj@hankyung.com

모십니다 '中企 역량 강화 스마트 리닝' 과정

강한 회사를 만들고 싶습니까. 역량 있는 직원을 육성해야 신기술을 개발하고 성과도 납니다. 온라인 교육기관인 알파코와 한국경제신문사 자회사인 한경BP가 업무 공백과 비용 부담 없이 언제 어디서나 교육받을 수 있는 '중소기업 역량 강화 스마트 리닝' 과정을 개발했습니다. 그동안 중소기업은 업무 공백과 예산 부족으로 임직원 교육에 소극적이었습니다. 이를 해결하기 위해 고용보험 환급 과정을 활용, 중소기업의 인력

개발 비용 부담을 덜었습니다. 학습 효과를 극대화하기 위해 수강자 모두에게 교육용 태블릿PC(삼성 갤럭시탭A 7.0)과 기업에 꼭 필요한 서적 네 권을 제공합니다. ●교육내용: 직원의 열정 끌어내기, 똑똑한 팀 만드는 비법, 업무 효율을 높이는 경영 전략, 회계와 친해지는 지름길 ●비용: 실비용 없음(4개월 과정 39만9000원 전액 환급) ●문의: 한경BP-알파코 스마트리닝 사업본부 (02)2163-5751, 5733-4 한국경제신문

시대를 앞서가는 리더의 선택
불교 리더십 최고위 과정

동국대학교 dongguk university 불교대학원

2016년 동국대학교 불교대학원 제24기 불교리더십 최고위(CEO)과정 모집

차시	주제	제목	강의내용
1차	신행과 교리	입학식 및 오리엔테이션	사찰 기본 예법
2차		불자의 뜻, 불교의 맛	반야심경
3차		색즉시공 공즉시색 (色卽是空 空卽是色)	가분교리: 연기, 육바라밀 등
4차		깨달음의 레시피	불교 예술: 불화
5차	경전과 사상	눈으로 보는 부처님 세계	불교 경전: 경전 개론
6차		불교경전의 이해	무소의 뿔처럼 혼자서 가리
7차	생활 속 수행	명사 초청 특강 1	초기경전: 숫타니파타 등
8차		해의 성지순례(3박 4일)	명사 초청 특강 2
9차	수행과 심신건강	명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 1
10차		명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2
11차		명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2
12차		명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2
13차	수행 속 생활	명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2
14차		명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2
15차		명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2
16차		명사 초청 특강 2	명사 초청 특강 2

■ 1모집인원: 30명 내외
■ 2대상: 사회 각계 지도자급 인사 ·기업의 최고경영자 및 임원 ·불교 종단의 지도자급 스님 등
■ 3원서접수: 수시 접수(8. 12 까지), 정원 충족시 조기 마감
■ 4전형방법: 서류전형
■ 5교육과정: 정규강의: 16주(9, 7개강) 매주 수요일 / 식사: 5:30~6:30, 수업: 6:30~9:00 ·부처님의 지혜를 바탕으로 불교적인 경영마인드 함양 ·명상수행, 템플스테이, 국내외 성지순례 등 병행
■ 6접수방법: 방문/우편접수: 서울시 중구 필동로 1길 30 동국대학교 불교대학원 교학팀 ·이메일 접수: 홈페이지(http://gsbs.dongguk.edu)에서 입학지원서 다운로드 후 이메일(skdsdory@dongguk.edu)로 제출
■ 7특전: 총장 명의의 수료증 수여, 교육기간(9~12월) 무료주차
■ 8문의 및 안내: 전화: 02-2260-3096~3098 ·이메일: skdsdory@dongguk.edu ·FAX: 02-2260-8627 ·홈페이지: http://gsbs.dongguk.edu

■ 저녁공강 17:30~18:20 ■ 1교시 18:30~19:40 ■ 2교시 19:50~21:00
* 상기 일정은 변경될 수 있습니다.