

변화와 기회를 포착할 줄 아는 노련한 전략가



John Hartner는 업계에서 빠르게 변화하는 기술흐름을 신속하게 파악하면서 가장 역동적으로 활동하는 CEO 가운데 한 사람이다. 그는 Universal, DEK, Dover에서 요직을 맡아왔으며, DEK, ECT (Everett Charles Technologies), Multitest, atg-L&M, OK International과 유명 업체를 포함해 Dover Electronic Technologies 회사들을 관리하고 있다.

Hartner는 제조 및 어셈블리 공정에 대한 폭넓은 지식을 가지고 있을 뿐 만 아니라 비즈니스와 시장에 대한 역동적인 교감을 교류할 수 있는 통찰력을 지녔다. 그는 현재 IPC의 일부분인 SMEMA (Surface Mount Equipment Manufacturers Association)의 의장직을 수행하고 있으며 노련한 전략가이기도 하다. 그에 대한 설명은 이것으로도 충분하지 않다. 그는 10년간 중국 현지에서 지냈으며 중국어 유창하게 구사한다.

실제로 최근 중국을 방문한 기간 동안, 그를 만나서 여러 가지 주제로 이야기를 나누어 보았다.

Q1. 최근 매우 안정적이고 업계의 부러움을 받고 있는 DEK International의 자리에서 잘 알려지지 않은 ECT로 자리를 옮겼다. 자리를 옮길만한 어떠한 장점이라도 있었는가?

A1. ECT는 매우 굉장한 레거시와 우수한 기술을 보유한 회사이다. 그러나, 이 회사는 최근 몇 년 동안 일부 니치 마켓에서 마켓 리더십 지위를 상실했다. 비즈니스 향상 기회 및 잠재되어 억눌려진 재능은 분명하다. 누가 이 기회를 포착하려 하지 않겠는가? 지낸 몇 분기 동안, 나는 전체 테스트 분야가 신제품을 신속하게 출시하고 글로벌 공급망을 이용하려는 고객들과 글로벌 브랜드에 얼마나 중요한지를 알게 되었다. 최종 소비자는 어느 업체가 제조했던 지간에 새롭고 더욱 복잡한 제품들을 바로 이용할 수 있기를 고대하고 있다. 따라서, ECT는 고객들과 최종 소비자에게 전달되는 이러한 가치를 가지고 있다. 바로 이 점이 시장 리더로 부상하려는 ECT에 내가 도전의식을 느끼는 이유이기도 하다.

Q2. ECT는 베어 보드 (bare board), 어셈블리, 세미컨덕터 테스트에 대한 폭넓은 테스트 제품에 대한 포트폴리오를 갖추고 있다. 이 세 가지 영역은 서로 커뮤니케이션이 잘 이루어지지 않는 특징이 있다. 이러한 문제점은 무엇인가?

A2. 고객의 제품들은 점점 더욱 더 복잡하고 통

합성이 강화되고 있기 때문에, 고객들에게 더욱 신속하고 더욱 우수한 솔루션을 제공하려는 통합적인 우리의 비즈니스에 기회가 된다. 반도체 섹터 내에서, 더욱 신속한 칩은 더욱 우수한 성능을 요구한다. 우리의 ATE 보드 및 계약자 제품은 선도적인 고객들에게 성능을 제공하기 위해 더욱 우수한 전체 솔루션을 실현하는 방법들을 찾고 있다. 전자제품 섹터에서, 마이크로바이어스 (microvias)와 더욱 적은 테스트 포인트를 갖춘 더욱 밀도가 높은 보드는 보드와 보드 어셈블리를 테스트할 때 향상된 테스트 기법을 요구한다. 지금 당장 몇 가지의 사례가 있으며 테스트를 할 때 우리의 보드 존재가 더욱 중요해질 것으로 기대한다.

Q3. 표준화 진행 방식은 SEMI 와 IPC와 같은 독립적인 협회만을 통해 이루어질 수 있는가?

A3. 아니다. 표준화는 선도적인 고객이나 공급업체들처럼 수많은 곳에서 이루어질 수 있다. 그러나, 산업 협회들이 효율적으로 운영하면서, 그들이 전체 공급망에 이점을 주는 표준을 규정할 때 도움을 줄 수 있다. IFC도 이러한 관점에서 매우 훌륭한 역할을 수행하고 있다.

Q4. 귀사의 새로운 AEI (automatic electrical inspection)는 무엇이고 기존의 베어-보드 테스트에서 어떻게 차별화되고 있는가?

A4. 스마트 폰 및 새로운 울트라 모바일 PC에

서 사용되는 마이크로비아 (microvia) 보드의 성장에 대해 언급했다. 이러한 보드의 복잡도는 비어 결합 (via defect)를 검출할 수 있는 이너레이어 영역에서 활용되는 전기적 테스트 기술을 점점 더 요구한다. 비어 결합은 전통적인 AOI 장비들로는 보이지 않는다. 이것은 신제품을 제공하는 고객들에게 중요한 문제를 제공하는 새로운 애플리케이션이며, 이것은 우리의 새로운 에너지로 활용되는 ECT기술의 우수한 사례이다.

Q5. 픽스처링 (fixturing)은 매우 고가이다. 이 영역이 어떻게 진화할 것으로 보는가?

A5. ICT 픽스처링은 다른 방법으로 달성될 수 없는 중급 복잡도 및 고 복잡도 제품에 적합한 높은 처리량과 높은 테스트 범위를 제공한다. 따라서, 여기에 실질적인 가치가 있다. 그러나, 언제나 그랬듯이, ECT는 우리의 픽스처의 성능과 가치 모두를 향상시키기 위해 노력하고 있다. 우리의 픽스처와 서비스 그룹에서 발표한 최근 결과들은 향상된 테스트 성능을 보여주며, 다음 2분기에 성능과 가치 모두를 해결하는 새로운 픽스처 기술에 대한 이점을 보게 될 것이라고 기대한다. 마지막으로, 솔루션을 향상시키고 속도를 강화하면서 또한 전 세계에 제품 전송을 실현하기 위해 우리의 글로벌 소프트웨어 팀이 얼마나 노력하고 있는지에 대해 이야기하고 싶다. 따라서, 고객들에게 도움을 주는 픽스처가 충분할 것이라 믿는다.

Q6. 반도체 패키지 필드에서, 귀사는 디바이스 테스트 소켓, ATE 보드를 비롯한 완전히 어셈블리된 테스트 인터페이스를 제조하고 있다. 이 필드에서 ECT가 다른 제조업체들보다 핵심적인 이점을 제공하는 것은 무엇인가?

A6. 나는ECT가 독자적인 가치를 제공한다는 것을 고객들로부터 들었다. 첫 째, ECT는 모든 영역에서 고객들과 직접 협력하기를 바라며 모든 영역에서 자신들의 공장이나 서브콘(subcon)에서 개발 할 수 있다. 어느 제조업체도 우리의 글로벌 서비스를 능가하는 서비스를 제공하지 못하고 있다. 둘 째, 우리는 소켓이나 보드뿐 만 아니라 고성능의 신속한 시장출시를 가능하게 하는 수많은 테스트 인터페이스 장치(어셈블리된 소켓, 보드 및 테스트 인터페이스 하드웨어)를 모두 제공한다. 마지막으로 우리의 스케일을 통해 고객들의 까다로운 요건을 만족시키는 새로운 기술을 개발할 수 있다. 다른 업체들은 고객의 미래 로드맵을 실현할 수 없다고 생각한다.

Q7. EMS 산업을 조망하면서, 기술은 점점 성숙되어 가고 있으며 빠르게 상업화되고 있다. 가격 붕괴에 대해 어떻게 대응할 것이며 기회는 어디에 있다고 생각하는가?

A7. 지속적인 성능향상과 비용 절감으로 도전

을 받는다고 해도, EMS 산업은 지속적으로 성장하고 있다. 이러한 도전을 더욱 더 잘 해결하기 위해, EMS 산업은 글로벌 규모 및 최상의 실행을 보유한 더욱 더 적은 대규모 업체들로 합병되고 있다. 이러한 산업 변화는 공급업체들이 더욱 더 유사한 성능을 갈구하는 EMS 산업의 결과를 초래했다. 더욱 유사한 성능에는 글로벌 스케일, 결합없는 실행 및 언제 어디서든 필요한 때 관리할 수 있는 유연성이다. 따라서 ECT는 EMS 산업을 위해 더욱 우수한 파트너로, 시장 점유율을 높이면서 성장하고 있는 업체이다. 비확실한 경제적 상황으로, 모든 고객들은 안정적인 파트너를 찾고 있다. 고객들은 수 백만 달러는 장비에 투자하면서, 글로벌 팀을 트레이닝시키기 위해 투자하고 있다. 고객들은 이 장비의 케파에 의존하고 있으며 공급업체의 재정 붕괴를 감당할 수 없다. 불행히도, 더욱 더 장비 업체가 작을수록 산업은 다윈주의(Darwinian)가 된다는 가능성이 있다.

Q8. SMEMA 의 의장이 된다면, 이 협의회를 위한 목적은 무엇이며 업계에 어떠한 기여를 하고 싶은가?

A8. SMEMA 협의회(Council)는 협력 관계를 강화하고 업계 전반적으로 장비 효율성을 증대시키며 효율적인 다양한 정책들을 업계 고객들에게 최상의 서비스를 제공하려고 노력하고 있

다. 우리는 이러한 기본적인 정책을 구축하려고 하지만, 가장 커다란 초점은 협의회가 전세계적으로 더욱 더 상관관계가 있도록 만드는 것이다. 우리의 산업은 급속하게 글로벌화 되어 가며 아시아 및 유럽 회사들과 더욱 더 상관관계가 깊어져 모든 영역에서 고객들에게 최상의 서비스를 제공하려고 한다. 전세계적으로 운영하는 것은 본인에그는 당연하나, 협의회가 이 같은 방식으로 운영되기를 바란다.

Q9. SMEMA는 APEX를 기획하여 진행하는 것으로 신뢰를 받고 있다. 내년에 개최될 Electronica/Productronica China로 중국에서 성공을 배가시키는 데 당신의 역할이 중요한가?

A9. 이것은 우리가 전세계적으로 점점 더 관련이 있다는 예이다. 아시아에서 온 구성원에 대해 설명을 들어보면, 수많은 동일한 메시지가 나온다. 우리는 APEX 전시회가 설립되기 이전에 확인했다. 이러한 요청에 부응하기 위해, 우리는 APEX의 유사한 특징이 있는 전문 전시회가 아시아에서 개최될 수 있는 자를 확인하기 위해 Productronica 전시 참가자들과 협력 중이다. 모든 것들이 여전히 잘 되어 가고 있으며 아시아에서도 EMS 산업에 더욱 가치가 실현될 것이라 희망한다.