

유성처럼 성장한 Essmtec AG를 찾아서



지난 8년이란 시간은 스위스의 소규모 기업 Essmtec AG가 유성처럼 성장한 기간이라고 단언할 수 있다. Essmtec AG는 수동 및 세미-자동 픽앤플레이스 장비 소규모 제조업체로 시작해서 현재 글로벌 턴키 솔루션 공급업체로 우뚝 성장했다. 이 회사는 수많은 경쟁업체를 인수했으며 다국적 거대 기업들에게 위협적인 기업으로 부상했다. Global SMT & Packaging의 Trevor Galbraith 미 편집장은 Essmtec의 마틴 지브루너 (Martin Ziebrunner) 경영 이사를 만나 Essmtec이 이룩한 성장 미술에 대한 비밀을 밝혀냈다.

Q1. 1. Essmtec은 현재 2대 기업이며, 현재 5번째 확장을 한 것으로 알려졌다. 마틴 지브루너 경영이사의 소개 및 Essmtec을 간단히 소개해 달라.

A1. 초창기, Essmtec은 아버지의 아이디어로 시작되었다. 그는 전자 생산 장비를 위한 스위스 유통업체에서 근무를 하였으며 대형 스케일로 진행되는 SMT를 알게 되었다. 그의 오랜 친구와 함께, 아버지는 80년대 후반에 시작했으며, 은퇴 후 파트 타임 직업을 갖기를 희망했다. 이 시점이 1992년이 다가오고 있었던 때였다. 로우 스케일에서 1, 2년 정도 작업을 진행한 후, 전문적인 수준으로 수행하거나 아니면 완전히 그만둘지를 결정해야 했다. 그 당시, 본인은 IBM에 근무했으며 오스트리아와 스위스에서 신제품 출시를 담당하고 있다. 몇 달 동안, 아버지는 나에게 함께 동업을 하자고 설득하기 시작했다. 초창기에, 나는 큰 관심이 없었으나, 몇 번의 전사회를 방문한 이후에, 우수한 잠재력을 발견했다. Essmtec은 1991년에 설립되었으며, IBM에서 임무를 마친 이후 1992년에 멤버로 합류하게 되었다.

자본금이 부족한 관계로, 우리는 새로운 장비를 천천히 개발하기 시작했다. 수

동 시스템은 반자동 픽 앤 플레이스 장비였으며, 우리는 디스펜서, 프린터, 오븐과 함께 소형 턴키 라인을 같이 개발하기 시작했다. 우리의 수익은 모두 재투자되었으며, 7년 후에, 우리는 생산을 프로토타입하기 위해 제품 전 범위뿐만 아니라 우수한 유통 네트워크를 구축하기에 이르렀다.

그 당시, 수많은 고객들은 소형 배치를 이용해 고기능의 자동화 시스템을 요구했다. 따라서, 우리는 최초의 완전 자동화 픽 앤 플레이스 장비를 개발하기 시작했다. 이 장비는 1999년에 시장에 출시되었다.

우리는 저가형의 유연한 픽 앤 플레이스 시스템을 제공함으로써 니치 시장을 공략할 수 있었다. 이 제품은 이 당시에 인공지능형 피더 개념이었다. 즉, 가능한 부품뿐만 아니라 완벽한 그래픽 사용자 인터페이스로 이용할 수 있는 새로운 개념이었다. 10명 미만의 직원으로 시작한 Essmtec은 지난해 110명 이상으로 직원 수가 증가했다. 오늘날 직원의 1/3 이상은 개발 사업에 임하고 있으며, 지속적으로 4개의 분야(프린터, 디스펜서, 픽앤플레이스, 오븐)에서 성장하고 혁신적인 새로운 제품을 시장에 출시하고 있다.

회사가 성장함에 따라 회사는 많은 공

간을 필요로 했으며, 2000년에, Luzern에서 가까운 Aesch에서 빌딩 한곳을 인수하게 되었다. 이것은 탁월한 결정이었으며, 오늘날의 규모로 5단계로 빌딩을 증축할 수 있는 충분한 부지 면적을 가진다. 게다가, 독일, 미국, 인도의 지점들이 설립되어 현재 전세계 유통 구조 및 로컬 서비스를 지원하고 있다.

Q2 대부분의 주요 픽 앤 플레이스 제조업체들은 중간급 분야로 이동하고 있다. 그 이유는 작업 규모는 점점 작아지고 있으며 변환의 숫자는 증가하고 있기 때문이다. Essmtec은 FLX 시리즈 출시를 통해 이 같은 시장 흐름과 다른 반대 방향으로 진행하고 있는 것으로 알려져 있다. 대용량 솔루션을 제공할 목적인가? 아니면 고속, 하이 믹스 환경에서 성능을 향상시킬 목적인가?

A2. 수많은 고객들은 전세계에 설치된 거의 1,000개의 픽 앤 플레이스 시스템을 이용해, 오늘날의 FLX 범위의 장비처럼 동일하면서 매우 유연하고, 멀티 기능의 방식을 제공하면서 더욱 고속 성능을 갖춘 시스템을 요구하고 있다. 우리는 20,000 cph에 근접하는 플레이스먼트 비율로 오늘날의 시스템을 제공함으로써 이 요구를 만족시키고 있다. 치열한 경쟁

에도 불구하고, 우리는 매년 시장 점유율을 확대시킬 수 있어 매우 기쁘며, 고객 기반을 갖추게 되어 매우 기쁘다. 그러나, 매우 유연한 시장에서 고객의 요구를 정확하게 찾는 장비를 개발하기 위해 많은 노력을 기울여야 한다.

Q3. RO300 리플로우 오븐은 귀사의 '캐시 카우' 제품이었다. 그러나, 이것은 유일한 쓰리-존 오븐이기도 하다. 성공의 이유는 무엇인가?

A3. 맞다. 우리 회사의 오븐 제품들에서, RO300FC는 대형 및 소형 오븐과 비교해 가장 많이 판매된 제품이다. 이에 대한 주요 이유는 RO300FC는 콤팩트한 포맷에서 진정한 솔더 무연을 가능하게 하는 시장에서 유일한 오븐이었다. 혁신과 노-하우는 가열 챔버 구성에 있다. 우리는 식스-존 오븐이 할 수 있는 동일한 방법으로 프로파일이 수행될 수 있다는 점을 고객에게 증명할 수 있다.

Q4. RO-VARIO 오븐은 다른 'me-too' 유형의 오븐과 차별화할 수 있는 독자적인 디자인이다. 이 시스템 뒤에 숨어 있는 철학을 설명해 줄 수 있는가?

A4. 대부분의 우리 제품들은 'me-too' 전략을 따르는 시장 한 가운데 놓여 있다. 4개 제품 분야에서, 우리는 이러한 방법을 진행하는 새로운 방법을 제공함으로써 경쟁사와 차별화를 시도하고 있다. RO-VARIO는 이에 대한 매우 우수한 사례이다. 모듈식 구조 때문에, 이를 통해 표준 모듈로부터 거의 모든 가능한 컨피규레이션을 구성할 수 있다. 고객들은 솔더링 뿐만 아니라, 특별화된 큐어링 솔루션을 위해서도 사용하고 있다. 모듈식은 특허 받은 전송 시스템도 포함하고 있으며, 여기서 다중 레일 및 지원 시스템은 쉽게 설치될 수 있다. 동일한 모듈을 사용하는 것은 오븐 가격을 지속적으로 인하시키며, 이것은 우수한 가격/성능 비율의 결과를 가져다 준다.

주문제작은 귀사의 비즈니스의 일부로 여겨지고 있다. 고객 요청을 어떻게 접근

하고 있으며 일반적인 생산 환경과 어떤 방식으로 맞추고 있는가?

우리는 제품의 주문제작 역시 시행하고 있다. 2008년도에 개별적인 사업부가 탄생하여, 우리는 고객들에게 이러한 솔루션을 제공하는 특수 직원을 두고 있다. 이것은 주문제작 부서에서 표준 장비를 위해 표준 개발 공정을 개별화하기 위해 필요하며, 사업부 모두의 진행 속도를 가속화시켜주는 장점이다.

Q5. 수많은 고성능 장비들은 리니어 모터, Cyberoptics 비전 시스템 및 Cognex 부품 인식 소프트웨어를 사용하고 있다. 수많은 핵심 써드 파티 부품을 이용하는 장비로부터 제조 비용을 어떻게 관리하고 있는가?

A5. 우리가 사용하고 있는 유일한 써드 파티 제품에 대한 것이다. 모든 것은 설계되어 있으며 회사 내에서 개발되고 있다. 추가적으로, 우리는 어셈블리에만 초점을 맞추고 있으며 Essemtec 외부에 설계에 따라 제조된 부품을 갖추고 있다. 대부분의 공급업체들은 약 50 마일 범위 이내에 있으며, 이 공급업체들은 최신 장비를 갖추고 있어, "스위스 품질로 잘 알려져 확신을 주고 있다.

저비용 국가에서 제조 단지의 정기적인 분석은 제품들이 스위스에서 생산된다고 해도 이러한 부품에 대한 가격 경쟁력을 높여준다.

Q6. 귀사는 대규모 글로벌 설치 기반을 갖추고 있다. 비즈니스에 대한 서비스는 어떻게 유지 및 관리하고 있는가?

A6. 서비스는 성공을 이끄는 핵심이다. 전 세계의 모든 부문에서 전문가급 서비스를 제공하는 것은 오늘날의 고객 입장에서 당연한 사항이다. 우리는 원격 무료 서비스, 24시간 핫라인, 지역별 예비 부품 재고, 숙련된 서비스 기술자를 포함해 다양한 수준의 서비스 구조를 통해 이를 보장하고 있다. 물론 유통업체도 마찬가지이다.

추가적으로, 서비스는 비즈니스의 지원 측면에서만 끝나지 않는다. 우리는 이미 장비를 판매하기 이전에 서비스를 제공하고 있다. 예를 들어, 우리는 완벽하게 갖춘 SMT 공정 센터를 운영하고 있으며, 여기서 고객들은 공정 자체를 훈련받을 수 있다. 우리는 장비에 자금을 조달하고, 예방 차원에서 이것을 유지하거나, 고객이 더 높은 수준으로 생산을 옮겨야 할 경우, 판매를 보장하고 있다.

Q7. 11,000 sq. ft 규모의 공장 부지가 새로 확장되어, 총 공장 부지 규모가 최고 40,000 sq. ft.에 이른 것으로 알려져 있다. 이를 통해 어떻게 나아가고자 하는가?

A7. 우리는 장비의 어셈블리에서 더욱 많은 효율성을 얻기 위해 새로운 플로어 공간을 이용하고 있다. 2~3년 전까지, 우리는 부품별로 조금씩 주문하는 장비를 설계해 왔다. 오늘날, 우리는 대형 시리즈를 설계하기 때문에, 우리는 사전에 어셈블리하고 테스트된 빌딩 그룹으로 이전했으며, 이를 통해 납기 시간을 최소화할 뿐만 아니라 어셈블리 시간도 단축시킬 수 있었다. 우리의 재고는 실시간 추적되고 있으며, 구매를 더욱 효과적으로 하며 더욱 우수한 생산 계획은 비용 감소로도 도와주고 있다. 또 다른 층은 완벽한 턴키 라인을 구축하기 위해 추가적으로 사용되고 있으며, 이 때 고객들의 일부는 라인이 부지에 설치되기 전에 이미 우리 부지에서 완벽한 트레이닝을 받을 기회를 갖게 된다.

추가적으로, 주문제작 솔루션을 위한 새로운 비즈니스 장치는 우리 공간을 가지고 있으며, 이에 표준과 주문제작 장비 간의 충돌없이 어셈블리 플로어에서 제공된다.

Global SMT & Packaging 이 취재한 Essemtec AG의 비디오 인터뷰는 www.globalsmt.net/essmtec_factory.html에서 보실 수 있습니다.