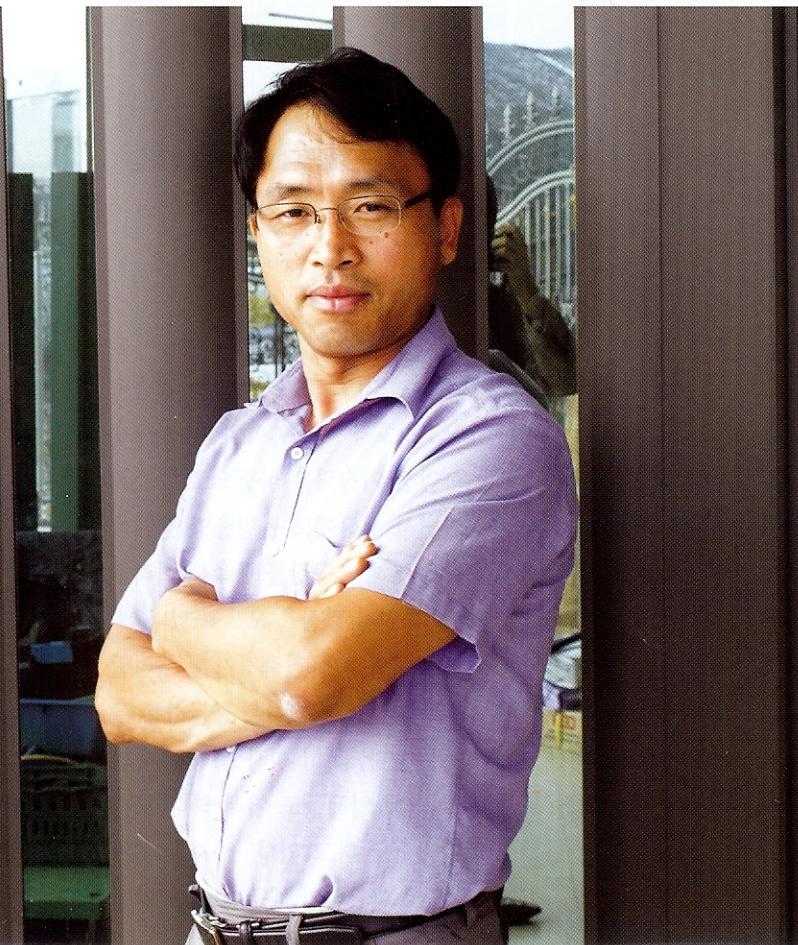


한국부건

실속 있는 현관문 ‘뉴테크도어’ 공급

강화도어, 자동문 병행 공급하며 경쟁력 강화



유연수 대표

뉴테크도어 브랜드의 현관문을 생산하는 한국부건(대표 유연수)은 자동문과 강화도어를 병행 공급하고 있다. 사업비 중에서는 현관문이 차지하는 비중이 약 70% 이상으로 가장 높다.

국내 알루미늄 현관도어 시장은 건축경기가 활성화되던 시기 빠른 속도로 발전했지만 현재는 대다수 창호관련 시장이 그렇듯 현관도어 시장 역시 많이 위축된 상황이다. 현관도어 시장은 규격화가 이뤄지지 않아 대량 생산이 아닌 주 문제작 방식에 수작업으로 진행돼 상당한 노동력을 요구한

경기도 김포에 위치한 한국부건은 ‘뉴테크도어’ 브랜드의 현관문과 대문, 강화도어, 자동문을 공급하는 도어 전문 업체이다. 인천과 김포, 강화, 수도권 지역 위주로 제품을 공급하면서 제품 브랜드 인지도는 높지 않지만 지난 2008년 설립 이후 꾸준한 성장을 이어가고 있는 작지만 내실이 강한 기업이다.

취재·글_유철수 기자
취재협조_한국부건 031.996.1530



다. 더구나 현재까지 출시된 대다수 제품이 특별한 기술력이나 상당한 창업비용을 필요로 하지 않아 시장 장벽이 낮아 비교적 시장진입이 쉬운 편이다. 이러한 현관문 시장 상황에서 한국부건은 비교적 꾸준한 성장을 이어오고 있다. 성장을 이어아고 있는 가장 큰 이유는 무리하게 공격적인 영업을 하지 않고 일은 적게 하더라도 내실을 다지면 욕심을 내지 않았던 점이 긍정적으로 작용하고 있다. 이와 관련 유연수 대표는 “회사 규모가 크지 않기 때문에 남들과 같은 사업방식으로는 살아남을 수 없다고 판단했다. 우리 회사

근처에도 현관문과 관련 규모가 큰 업체도 있고 김포 근처에만 7~8개 관련업체가 있다. 우리는 그들 업체와는 시장타깃을 같이 하지 않는다. 특히 우리 회사는 결제관계가 좋지 않은 악성 거래처와는 일을 하지 않는다. 요즘 같은 경우에는 일을 하는 것보다 수금이 더 힘들다. 무엇보다 지역 위주로 영업력을 강화시키고 사장인 나까지도 제작·시공에 참여하면서 인건비를 줄여 내실을 다졌던 게 불경기에 조금이라도 성장할 수 있었던 원인이 아니었나 생각된다”고 전했다.

실제 한국부건은 인천과 김포, 강화지역을 필두로 영업망을 구축하고 있으며 사장이 직접 현장에 다니면서 경쟁력을 강화시키고 있다. 주로 공업사를 상대로 납품 영업을 진행하고 있다. 더불어 소비자가 원하는 가격대에 제품을 맞춤 공급하면서 소비자 만족을 더해주고 있다.

알루미늄 현관도어의 경우 대개 단가는 소비자가 기준으로 100만원~150만원대 제품이 일반적이며 고가 제품으로는 300~400만원 대가 주를 이루고 500만원 이상의 고급 제품들도 출시되고 있다.

한국부건에서 가장 많이 공급하고 있는 제품은 100만원 대의 보급형 제품이다. 유연수 대표는 “소비자가 가장 많이 찾는 제품은 100만원대의 보급형 제품이다. 우린 이 제품에 주력한다. 물론 고급형 제품도 선보이고 있지만 아무래도 소비자는 가격을 정해놓고 거기에 맞춰 제품을 고르는 성향이 강하다. 단열과 같은 부분을 신경 쓰는 소비자는 그리 많지 않다. 이에 따라 우리 회사에서는 소비자가 무엇보다 가격에 만족할 수 있는 제품을 공급하면서 제품 적용확대를 꾀하고 있다”고 전했다.

아직 단열재를 적용한 고급단열현관도어는 생산하지 않지만 추후 한국부건은 단열성능을 보강한 고급형 기능성 단열도어의 필요성을 인지하고 제품개발에 등한시 하지 않을 예정이다. 이와 관련 유연수 대표는 “장기적으로 봤을 때 도어 제품도 에너지 소비에 영향 받으면서 고기능성 도어 시장으로 변모할 것으로 전망하고 있다. 우리 회사는 아직 성장하는 과정이라 이 부분에 많은 투자를 할 수 없지만 이제부터는 도어 구조등과 관련해 기술을 개발하며 개발 쪽을



한국부건의 뉴테크도어

좀 더 집중시켜 나갈 예정이다”고 밝혔다.

태양자동문 대리점 병행, 만족도 높아

한국부건은 자동문 제품도 병행 공급하면서 태양자동문의 자재를 많이 사용하고 있다. 주로 외도어 물량이 많은데 자동문의 경우 부천에 위치한 같은 이름의 회사 한국부건에서 태양자동문의 자재를 공급받고 있다. 한국부건에서 태양자동문 자재를 사용하는 가장 큰 이유는 품질은 물론 태양자동문의 높은 브랜드 파워 때문이다. 유연수 대표는 “사업을 처음 시작 할 때부터 태양자동문 자재를 사용했다. 태양자동문은 국내 자동문 시장에서 가장 높은 브랜드 파워를 자랑한다. 높은 인지도 때문에 소비자들이 태양자동문을 많이 찾아 태양자동문 자재를 많이 사용할 수 밖에 없다. 인지도뿐만 아니라 품질과 제품 구성에서도 크게 만족하고 있다”고 전했다.

현재 한국부건에서 자동문이 차지하는 비중은 현관문을 주력으로 구색 맞추는 정도이다. 현관문보다 자동문의 채산성이 약해 자동문 관련 일을 많이 할 수 없다는 게 유연수 대표의 말이다. 유연수 대표는 “현관문도 마찬가지이지만 자동문과 강화도어 시장은 특히나 채산성이 좋지 않다. 업체 간 가격경쟁이 너무 심하다. 현관문 100만원짜리 제품을 팔면 강화도어 20~30장 제품을 팔아야 한다. 강화도어 같은 경우 채산성이 너무 안 좋다. 자동문 시장이 좀 더 발전하기 위해서는 자동문 제조업체들이 무분별한 가격경쟁을 배제하면서 대리점들을 보호 해줘야 된다고 생각한다”고 전했다.