대한건설협회서울시회선정우수전문건설업체

김태원 (주)태아건설 대표이사

"신뢰도와 기술 경쟁력 제고가 회사 성장의 지름길"

"건설 기업, 특히 공사 현장에서 직접 일하는 전문건설업체는 신뢰도가 생명입니다." 최근건설협회서울시회로부터우수전문건설업체로선정된김태원태아건설 회장은 이번 수상이 '수익보다는 프로젝트의성공에가치를두고노력해온데 대한 평가'라며 기뻐했다. 태아건설은 현대건설과 두산건설로부터 추천을 받아 우수전문건설업체로선정되었다.

태아건설은 토공사업, 철근 · 콘크리트 공사업 등 10개 업종의 면허를 갖고 있는 부산 소재의 전문건설업체로 연매출이 2,000억원을 상회한다. 특히, 토공사의경우지난해시공능력평가에서5위를차지할만큼기술력과장비동원능력을자랑하고 있다. 이회사는이러한기술력을바탕으로 10년 넘게 현대건설의 우수 협력업체로 선정되었다. 두산건설로부터도5년째우수협력업체로선정돼신뢰도를높이고있다.

김태원 회장은 태아건설이 이처럼 국내 굴지의 종합건설업체들로부터 인정을 받고 있는이유로두가지를들었다. 첫째는신용이고, 둘째는회사의기술경쟁력이다.

그는 1989년회사를설립한이래근 20년 동안 도중에 도급 받은 공사를 포기한 적이 한번도없다고강조했다. 설사적자가나더라도 '공사 1건으로 회사가 끝나지 않는다'는 신념아래 프로젝트의 성공을 위하여 최선을다해왔다는것이다. 이러한그의신념과자세는원도급업체의신뢰도제고로이어졌고, 급속한회사성장의디딤돌이되었다.

일례로 그는 전주 광양 간 고속도로 공사를 들었다. 이 공사의 경우 각 공구가 대부분 50%대의낙찰률을기록하여원도급업체에서도 협력업체 선정시 경쟁 유도를 통해저가 수주를유도하였다. 태아건설역시 경쟁 입찰로 공사를 하도급 받아 수행하였지만 적자가 불가피한 상황이었다. 하지만 이 회사는 손실을 감내하며 끝까지 현장을 지켰다. "공사가끝나갈즈음둘러보니당초 협력업체 중 살아남은 업체는 우리 회사밖에없었습니다. 저는이러한것이신뢰에바탕을둔상생이라생각합니다."

신용을 중시하는 것이 대외 경쟁력 요소라면기술경쟁력은 대내 경쟁력이다. 김태원 회장은 "기술력의 원천은 사람"이라고 강조했다. 프로젝트의성공 여부는 결국 사람의손끝에서 결정 난다는 것이다. 김태원 회장은우수한인력양성이무엇보다중요하다는인식아래멘토링시스템을시행하고 있다고 밝혔다. 이 제도는 신입 직원이 들어오면 본사와 현장에서 멘토를 지정해 1:1 지도로6개월간업무와기술을익히도록 하는것이다. "멘토링 시스템을 시행한 결과신입직원들의능력이크게신장되는 한편기업문화에자연스럽게동화되는효과를거두고있습니다."

또한, 김태원 회장은 첨단 장비 도입이 기술력 제고의 관건이라고 말했다. 그는 그동안사업을하면서자금에여유가있을 때마다 장비를 사는 데 주력해 왔다. 백호에서컴퓨터제어계측기가장착된3붐천공기등 40대의일반토목및터널장비를 보유하고 있다. "회사가 일하는 데 필요한 장비는 앞으로도 계속 도입할 계획입니다. 현재싱가포르매립공사계약에 이어말레이시아에서도철도 및수로터널 공사를추진하고 있는데 이에 필요한 준설선과 터널 장비를구입할예정입니다."

이처럼 태아건설은 신용과 기술력에 힘입어 매년 20%가 넘는 성장률을 기록하고 있다. 수주 잔고는 이미 3,000억원을 넘어섰고, 올 매출액도 2,500억원을 상회할 것으로전망하고있다. 김태원회장이캐시플로와 인력 확보를 우려할 정도이다. "초기 투입비용과 인력부족이우려되는점은있지만양적팽창과함께질적향상을도모해 최고의 기술력을 자랑하는 회사로 지속 성장할수있도록노력하겠습니다."

이형우 · 기자 · hwlee@cerik.re.kr