

세계 최대 북클럽 국내진출로 시각 변동

독일 베르텔스만 그룹 국내 상륙 본격작업 ... 서점측 긴장, 출판계 긍정적

세계 최대의 북클럽을 운영하고 있는 독일의 베르텔스만 그룹(Bertelsmann Group)이 국내 상륙을 위한 본격적인 작업에 돌입한다. 베르텔스만 그룹의 국내 진입을 위한 컨설팅을 맡고 있는 에릭양 에이전시의 양원석 대표에 따르면, 베르텔스만의 국내 진입은 오는 8월 시장조사 착수, 98년 2월 한국 파트너 선정, 98년 여름 사무소 개소, 99년 초 본격사업 시작의 순순으로 진행될 예정이다.

베르텔스만이 국내 진입의 의사를 가지고 국내 출판유통시장에 대한 기초조사를 시작한 것은 95년부터. 얼마전 사업설명차 우리나라에 왔던 베르텔스만 그룹의 미국본부장 피터 올슨(벤텀 더블데이스 회장)은 "한국은 중국보다 시장규모나 자본력, 문화인프라가 단단하고 잠재력 또한 크다"며 자신감을 내비쳤다. 경제규모에 비해 출판유통시장이

베르텔스만의 한국진입은

머잖아 현실화할 것이다.

높은 우편요금, 실물을 보고

충동구매하는 우리 독자의

구매경향 등 '한국적'인 특수상황을

이 대그룹이 어떻게 극복해낼지는

알 수 없다. 다만, 전근대적인 마케팅

방식을 고수하고 있는 우리

출판유통 방식에 일대 전환이

필요함을 다시금 되새기게 한다.

지나치게 낙후돼 있다는 것이 베르텔스만이 한국시장에 진입하게 된 이유다. 베르텔스만의 한국측 파트너로는 현재 중앙 M&B, 응



국내 대형서점 교보문고의 북클럽.

진출판, 조선일보사 등이 거론되고 있으며, 단일 업체보다는 2개 이상의 업체와 조인트 벤처를 진행할 계획인 것으로 알려져 귀추가 주목된다.

결국 국내 업체가 가진 기존의 네트워크에 베르텔스만의 북클럽 운영에 대한 탁월한 노하우를 결합한다는 전략이다. 양측의 자본과 기술이 결합돼 설립될 한국 최대, 최초의 북클럽은 본사와는 별개의 명칭과 독립된 경영권을 가지는 단독법인체로, 경영주는 현지인(한국인)이 될 것이라는 설명이다.

독자를 찾아가는 마케팅 방식

도대체 북클럽이란 어떻게 운영되는 것인가. 북클럽이란 한마디로 독자들이 서점에 가지 않고 가만히 앉아 제공되는 카탈로그를 통해 책정보를 입수하고 책을 받아 볼 수 있도록 구축된 시스템이다. 책을 진열할 서점도 중간 유통단계도 필요없는 새로운 마케팅 방식으로, 이미 미국이나 구미 각국에서는 일반화된 도서유통체계다. 우리나라 대형서점에서도 북클럽 제도를 시행중이지만 이것과는 성격이 다르다.

국내 대형서점의 북클럽은 본인이 찾아와 가입신청을 한 회원이 스스로 선택한 책을 주문하면 서점이 이를 통신판매하는 방식. 이에 비해 베르텔스만의 북클럽은 회원확보부터 책을 선정하고 파는 일까지 모두 북클럽측이 주체가 되는 것이다. 우리나라 서점의 북클럽이 제발로 찾아온 독자를 대상으로 하는 소극적 통신판매라면 베르텔스만은

없는 독자를 찾아나서는 적극적 마케팅이다.

95년 베르텔스만 그룹에 연수를 다녀왔던 응진출판의 홍승주 과장은 "회원 확보와 회원 정보관리 및 분석, 불만처리와 회원 유지를 위한 베르텔스만의 노하우는 혀를 내두를 만큼 치밀하고 과학적"이라고 평한다.

베르텔스만 측에 따르면 한국에서 북클럽 사업을 시작할 경우 초기 회원을 약 50만 정도로 설정하고 있다. BC카드 회원이나 특정한 신문의 구독자, 방문판매 조직원들이 갖고 있는 판매망 등 초기 회원 확보를 위해 활용할 수 있는 네트워크는 무궁무진하다(베르텔스만이 한국측 협력업체로 거론하고 있는 업체들의 성격은 이러한 의도를 반영하고 있다).

만약 이들의 계획이 성공적으로 실현된다면 그것이 우리 출판유통에 미칠 파급효과는 엄청나다. 가령, 어떤 책이 북클럽 판매용으로 선정됐다면, 이 책의 운명은 그날로 달라진다. 북클럽 회원의 단지 20%만이 책을 구입한다 하더라도 10만권이 팔린다는 계산이다. 북클럽 판매용 책으로 선정되기만 하면 어김없이 베스트셀러가 되는 것이므로 출판사들이 관심을 가지지 않을 수 없다.

"우리나라 출판사들의 적극적인 협력 없이는 북클럽의 성공은 불가능하다"고 강조하는 양원석씨는, 북클럽을 통해 우리 출판사들이 얻는 긍정적인 효과가 만만치 않을 것이라고 밝힌다. 가령 번역서의 경우, 공동번역·공동제작·공동판권 소유가 가능하다. 이렇게 제작된 책은 먼저 북클럽에서 판

'베르텔스만' 어떤 그룹인가

출판·영화·컴퓨터 등 종합미디어 그룹의 최대 북클럽

베르텔스만은 타임워너 그룹과 뉴스코프 그룹에 이은 세계 제3위의 종합 미디어 그룹으로 출판·인쇄·배본 등 출판관련 업체 뿐 아니라 TV·라디오·레코드·비디오·컴퓨터 프로그램, 영화 등 멀티미디어 및 정보산업 등 다양한 분야의 3백여개 자회사를 소유한 다국적 기업이다.

초기에는 성경 및 지도를 제작, 인쇄하는 소규모의 기업이었는데 세계 제2차 대전후 북클럽을 시작하면서 급성장해 현재는 본사가 있는 독일은 물론, 미국·영국·프랑스 등 세계 15개국에 총 2400만에 달하는 회원을 둔 세계 최대의 북클럽 업체로 자리잡았다. 나라별 회원수를 보면 미국이 500만, 프랑스와 독일이 각각 600만, 영국이 350만 가량이고 출범한 지 5개월이 갓 지난 중국도 벌써 6만의 회원을 확보했다.

베르텔스만 북클럽에 가입한 회원에게는 일정 시기마다 특정한 책을 안내하는 카탈로그가 제공되며, 해당 책을 구입하기를 원

하는 회원에게는 각지에 분포한 지점망을 활용, 최대한 빠른 시간안에 책이 우송된다. 대금은 카드로 결제된다.

판매되는 책은 서점에서 판매되는 판형과는 별도로 북클럽용으로 제작된 책이며, 가격은 시중보다 약 25% 가량 싸게 공급된다.

대상 도서가 어떤 책이냐가 성패의 관건이 될 수도 있는데, 초기에는 아무래도 대중적이면서도 지명도가 높은 저자의 소설이 중심이 되지만 점차 전문서로도 확대될 것이고 CD롬이나 음반 등 다른 미디어쪽으로도 옮겨갈 수 있을 것이다. 초기 회원에게는 10달러짜리 책을 1달러에 끼워 파는 식의 획기적인 옵션을 제공하는가 하면, 가입연수가 오래된 고객에게는 별도의 특전을 주는 등 단계별 고객관리 및 유지를 위한 다양하고 치밀한 마케팅 방식과 고객 분석 시스템은 베르텔스만이 지닌 성공의 노하우다.

(박남정)

매를 한 다음 서점 판매를 할 수도 있고 그 반대가 될 수도 있다. 그만큼 출판사의 마케팅 방식이 다양해질 수 있다. 국내서의 경우도 단일 출판사로서는 하기 힘든 대형기획을 과감하게 할 수 있다는 것이다. 북클럽을 통해 새롭게 창출된 독자 덕분에 오히려 일반 서점도 시너지 효과를 볼 수 있으리라는 주장도 내놓지 않는다.

북클럽이 지니는 이러한 장점과 파급효과에도 불구하고 베르텔스만의 한국 진입이 기존의 유통업계를 위태롭게 하지 않겠느냐는 우려의 목소리도 적지 않다.

가장 크게 우려를 나타내는 쪽은 아무래도 서점업계. "외국에 비해 시장도 좁고 7천개가 넘는 서점들이 전국적으로 비교적 고르게 분포되어 있는 상황에 독자들이 북클럽을 이용할 필요성이 있겠는가"라며 애써 낙관론을 펴는 서점업계 관계자는, 그러나 "이들이 그나마 비좁은 출판시장을 분할하는 것이 아닌가"하고 긴장한다. 한편 서점조합연합회의 김윤석 사무국장은 "솔직히 베르텔스만에 대한 구체적인 정보도 입수하지 못했다"면서 "이사회 등을 통해 업계 전체 차원에서 이 문제를 논의해볼 예정"이라고 밝힌다.

'우려' 반 기대' 반

교보문고 북클럽 운영을 담당하고 있는 유재성 계장은 "국내 대형서점은 한국시장에 익숙하고 책의 구색이 다양하다는 점에서 장점을 지니고 있고, 북클럽이 통신판매에 초점을 두는 것이므로 당장 큰 영향을 받을 것 같지는 않다"며 크게 우려하지 않는다고 밝힌다. 그러나 "베르텔스만이 유통뿐 아니라 제작까지 겸하는 업체이고 멀티미디어 진출 가능성도 있으므로 장기적으로 이 분야 국내 산업을 장악하는 것이 아닌가"하고 염려한다.

서점업계의 긴장어린 목소리에 비해 출판계의 반응은 한결 긍정적이다. 북클럽을 통해 새로운 시장이 창출됨으로써 출판 유통과 마케팅 방식이 다양해지리라는 기대가 있기 때문이다. 한 출판인은 "북클럽 판매의 경우 수요예측이 가능해 반품에 시달리는 출판사들의 부담을 덜어줄 수 있으리라 기대한다"며 환영의 뜻을 표한다. 전근대적 유

통방식과 주먹구구식 출판 마케팅이 관행인 우리 출판계에 전혀 경험해보지 못한 선진적이고 과학적인 마케팅 방식이 도입, 큰 자극이 될 수 있으리라 내다보는 이도 많다. 아울러 서점에 가야만 책을 구할 수 있었던 독자들에게 대해 서비스의 질적 개선이라는 점에서도 의미가 크다는 평가다.

북클럽에 대한 우려와 기대가 엇갈리는 가운데 북클럽이 지닌 장점을 업계 발전을 위해 최대한 활용하기 위해서는 관련업계 차원의 사전 논의와 협의가 필요하다는 지적도 있다. 한국출판유통의 이두영 전무는 "북클럽판이 나올 수 있는 시기를 신간 출간 이후 얼마나 지난 뒤에 할 것인가의 문제나, 2차 저작권에 해당하는 북클럽 판매용 책에 대한 저작권 사용문제 등 사전 논의가 필요하다"고 주장한다.

이밖에도 북클럽이 아무리 우리 출판유통 혁신의 전기가 된다 하더라도 베르텔스만이 독주하도록 내버려두서는 안되므로 경쟁업체들이 생기는 것도 좋다는 의견을 제시하는 출판인도 더러 있다. 실제로 일본의 경우, 지난 69년 베르텔스만의 진입의사에 반발한 몇몇 대형 출판 및 유통업체들이 힘을 모아 자체적으로 북클럽을 결성했던 사례가 있었다. 이 북클럽은 그러나 3년 만에 문을 닫았다.

베르텔스만의 한국 진입은 이제 머지않아 현실화될 것이다. 한정된 시장, 높은 우편요금, 체계화되지 못한 택배 시스템, 실물을 보고 충동구매하는 우리 독자들의 구매경향 등 이른바 '한국적' 특수상황이 대형 그룹의 노획한 '상술'이 어떻게 극복해 낼 수 있을지 아직은 알 수 없다. 다만 이들의 국내진입 결정이 "개발될 여지가 많은 시장을 전근대적인 마케팅 방식을 고수하며 방치하고 있다"는 상황분석에 따른 것이라는 사실은, 굳이 북클럽의 진입이 아니더라도 우리 출판유통 방식에 일대 전환이 필요함을 다시금 되새기게 한다.

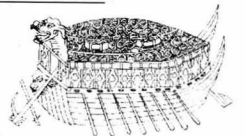
— 박남정 기자

거꾸로 읽으면
똑바로 보인다!

DOOSAN
독산종이
TEL: 853-5608
http://www.dong-a.com

누군가 찾아야 할 도둑맞은 우리 역사

한반도가



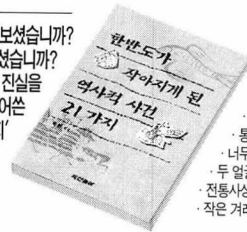
작아지게 된

역사적 사건

21가지



우리땅은 한반도가 아니라 생각, 해보셨습니까?
삼국통일이 통일이 아니라 생각, 해보셨습니까?
우리가 몰랐던 우리역사의 진실을
새로운 시각에서 재미있고 쉽게 풀어쓴
'한반도가 작아지게 된 역사적 사건 21가지'
한국사, 이제 거꾸로 보십시오!
당신의 생각부터 넓혀드립니다.



거시적 안목으로 흥미진진하게
풀어낸 수준있는 한국사

- 단군신화는 우리 역사가 작아지게 된 첫 출발점
- 너무나 길었던 삼국시대
- 통일이 아닌 통일, 삼국통일
- 너무 판이한 두 개의 한리장성
- 두 얼굴의 과거제도
- 전통사상에 관한 서적으로만 막 찬 조선의 금서목록
- 작은 거레를 고백하는 깨달 등...

박 현 지음 / 7,000원

슬슬 읽으면 썩속 들어오게
풀어낸 현대철학 이야기

DOOSAN
독산종이
TEL: 853-5608
http://www.dong-a.com



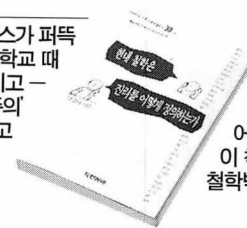
필수 핵심용어 30가지 완벽 정리

현대철학은 진리를 어떻게 정의하는가



- 마르쿠스/인어가지
- 나체/권력의지
- 프리드/무의식
- 소쉬르/기표와 기의
- 후설/판단중지
- 레닌/약한 고리
- 융/집단 무의식
- 아인슈타인/상대성
- 케인스/유효수요
- 바울라르/인식론적 단절
- 루카치/계급의식
- 하이데거/현존재
- 그람시/헤게모니
- 리랑/욕망
- 아도르노/계몽
- 사르트르/자유
- 브로델/장기 지속
- 비트겐슈타인/언어 게임
- 하이젠베르크/불확정성
- 레비스트로스/심층구조
- 바르트/신화
- 알튀세르/이데올로기
- 쿤/패러다임
- 리오타르/포스트모던
- 들뢰즈와 가타리/욕망
- 푸코/지식-권력
- 보드리야르/시뮬라시옹
- 허버마스/의사소통
- 데리다/해체
- 부르디외/아비투스

철학자라면 소크라테스가 퍼뜩 떠오르고, 철학이라면 고등학교 때 배운 상식 수준이고 - 누가 '포스트모더니즘' 해체주의 운운할 때면 중간이나 가려고 침묵을 지키시던 분들을 위해,



현대 철학자 30인의
철학적 개념을 쉽고
재미있게 풀어쓴
현대 철학은 진리를
어떻게 정의하는가 -
이 책 한 권이면 당신도
철학박사가 될 수 있습니다.

남 경태 지음 / 6,800원