



납기를 생명처럼 고객에게 최대서비스 제공

내실있는 경영으로 꾸준한 성장

86년 영일화학으로 시작

그간 제조업체 위주로 방문했던 것과는 색다르게 필름대리점인 영일폴리에스터를 방문하기로 한 날은 마치 장마로 착각되리만큼 장대비가 쏟아져 서울에서 용인공장으로 가는 동안 기자의 마음을 조금하게 만들었다.

PET필름업계가 올해 하반기를 기점으로 다소 변화가 있을 예정이어서 이에 따른 제조업체뿐 아닌 필름대리점들도 새로운 시장에 대한 대책이 요구되어지고 있는 시점이다.

국내 PET필름 대리점 중에서 최고의 매출을 올리고 있고 적극적인 영업을 펼치고 있는 영일폴리에스터는 10년간 이 업종을 지키며 꾸준한 성장을 보이는 건실한 기업이다.

86년 10월 영일화학을 설립한 영일폴리에스터의 김홍태사장은 제일합섬의 폴리에스터 필름을 판매하게 되면서 이 업계와 인연을 맺게 되었는데 축산학 전공자로서 처음에는 폴리에스터필름이 무엇인지조차 모르는 문외한이었다며 겸손해 하며 말문을 열었다.

87년 1월부터 4명의 직원이 제일합섬의 PET필름을 본격적으로 국내에 판매하기 시작했는데 당시 수출만을 주로 했던 제일합섬의 국내영업부 역할을 한 셈이다.



▲영일폴리에스터 김홍태 사장

“79년 군 제대 후 은행에 입사하기도 하고 봉제업을 시도해 보기도 했으나 시장상황을 잘 모르고 사회경험이 없는 터라 관리 능력부족으로 어려움을 겪다 결국 포기하고 다시 대한모방에 입사하여 샐러리맨 생활을 시작했습니다. 그러나 사업에 대한 미련을 버리지 못하고 새로운 일을 계획하고 있던 중 안봉섭 상무와 뜻을 모아 PET필름에 도전하게 되었지요.”

지난일을 회상하며 여러번 실패후에 시작한 것이라 더욱 절실하게 일에 임했고 꼭 성공하리라는 신념으로 최선을 다했다고 밝히는 김 사장의 세심한 경영력은 이미 업계에서 인정받고 있다.



◀비오는 날에도 제품출하를 위해 분주하게 움직이고 있는 영일폴리에스터 공장 전경

또한 초창기부터 대학후배였던 안봉섭 상무와 호흡을 맞추며 지금까지도 큰 트러블없이 일하고 있는데 서로 의지가 되어 힘든일도 무난히 넘길 수 있었던것 같다고 털어 놓았다.

설립후 1년쯤 지나서야 비로소 거래처를 확보하게 되었는데 89년에는 안양 시흥공구상가로 이전, 90년에는 임대공장을 확보하고 기계를 도입하여 발전의 기미가 보이는 듯 했으나 공장부지가 그린벨트로 묶여 다시 마포로 이전해야만 했다.

시련은 여기에 그치지 않아 마포에서 홍수 피해를 입고 또다시 임대공장으로 들어왔으나 화재를 당하고 모든 것을 잃어버렸다.

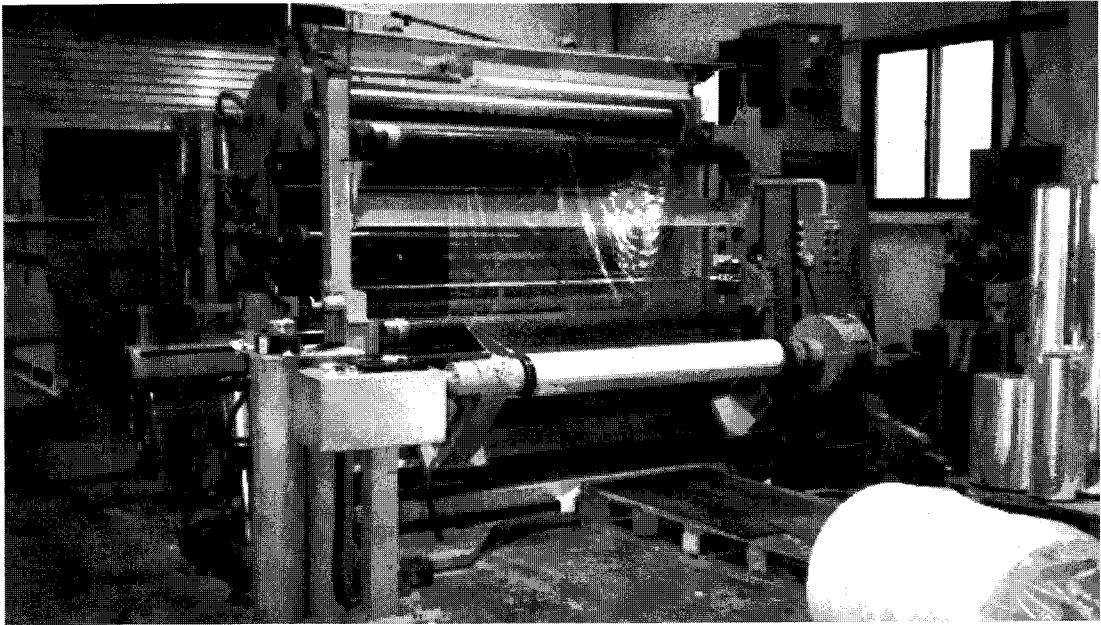
여기에 무너지지 않고 오히려 더욱 힘을 내어 지금의 자리에 올수 있었다는 김사장의 설명에서 지금의 영일이 있기까지 힘들게 걸어온 역사를 짐작할 수 있었다.

종업원 18명이 혼연일치

현재 18명의 가족으로 구성된 영일은 안봉섭 상무가 영업·생산총괄을 맡고있으며 조직은 생산팀, 지역적으로 3개로 구분된 영업팀, 이외 영업관리, 관리팀으로 구성되어 착오없이 고객에게 제품을 공급하고 있다.

현재 4~5종류 용도를 취급하고 있는 영일의 제품은 식품포장용, 문구용 라미넥스원단, OHP용, 섬유용,전기·절연용으로 크게 구분할 수 있고 그중 식품포장용이 50%이상으로 가장 많은 비중을 차지하고 있으며 거래선은 총 180여업체에 달하고 있다.

“모든 업체가 그러하지만 특히 대리점에 있어서 납기란 생명과도 같은 것으로 한 업체를 살릴 수도 죽일 수도 있는 요인이며 마치 제조업체의 기술노하우에 비교하면 적절할 것 같으며 납기에 대한 중요성을 여러번 반복하는 김사장의 말에서 절실함마저 느껴졌다.



▲최근에 도입한 2m슬리터라인

더욱이 시장이 어려워지고 경쟁이 치열해질 것임에 따라 이에 대처할수 있는 길은 납기의 또다른 노하우를 찾는 것이라고 판단하고 이에 대해 연구 중인데 현재도 고객이 발주한 다음 날에는 고객의 손에 제품이 닿을 수 있도록 하는 것을 원칙으로 하고 있으며 적정 재고를 통해 시급한 시장상황에 대비하고 있다.

네트워크 전산망 시스템 구축

지난 2월에는 사무실내 모든 시스템을 전산망 네트워크 시스템으로 교체하여 생산, 자재, 구매를 모두 총괄할 수 있는 프로그램을 마련함으로써 고객의 딜리버리를 최대한 맞출 수 있도록 하였고 폭 2m와 1m60cm의 슬리터를 도입하여 유저의 요구에 신속하게 대응할 수 있도록 했을 뿐만 아니라 거래선의 대부분이 식품포장용 그라비아 인쇄업체인 점을 감안하

여 인쇄적성과 접착이 양호하도록 하는 코로나 설비를 도입하여 고객에게 서비스하고 있기도 하다. 이처럼 아직 규모는 작지만 고객을 위한 영일의 서비스는 곧 매출과 귀결되어지고 있는 경영 노하우이기도 하다.

대표이사인 김홍태 사장과는 대학선후배 사 이로 친형제와 같은 안봉섭 상무는 영업의 귀재로 영일이 불황을 느끼지 않고 지탱해 나갈 수 있는 원동력이라고 김 사장을 비롯한 영일의 가족들은 입을 모은다.

“필름사업을 처음 시작할 당시 시장성을 매우 긍정적으로 판단하고 일을 추진하였으며 그러한 믿음이 자신감을 불어 넣어 우리를 지탱할수 있게 했던 것 같습니다”라고 밝히는 안 상무는 올하반기부터 시작되는 어려운 시장상황을 예측하며 안타까워했으나 영일 나름대로의 대처방안을 마련하여 큰 어려움은 없으리라 예

축하기도 했다.

올 상반기부터 수출시장에 진출한 영일은 중국시장만 500톤정도를 수출했는데 이것은 단기적으로 큰 이익을 올리려는 것보다는 현 국내시장이 공급과잉 상태라 이에 대한 장기적인 대책의 일환으로 추진하는 것으로 앞으로도 월 200톤가량 계속적으로 수출할 계획을 가지고 있다.

늘 도전정신을 가지고 일에 임하고 있는 김 사장은 직원들에게 상호신뢰와 모든일을 쉽게만 해결하려하지 말고 문제의식을 가지고 처리하라고 강조하고 있다.

직원뿐만 아니라 거래처와도 한번 맺은 인연을 중시하며 신뢰를 사업의 밑거름으로 삼고 있는데 이러한 운영방침때문인지 작은 소기업임에도 불구하고 장기근속자가 대부분인 영일은 직원들의 말처럼 좋은 대우와 안정된 직장보다도 경영자에 대한 신뢰때문에 영일을 떠나지 못하는 지도 모른다.

직원들의 복지에 늘 관심을 기울여 최근에는 법인콘도를 구입하여 직원이면 누구나 사용할수 있도록 기회를 마련해 주고 2천년내에 사택을 마련하기 위해 짜임새있는 계획을 세워놓고 있다.

올해로 10주년을 맞아 직원과 직원 가족들이 함께 자축할 수 있는 자리를 마련하고 장기근속자와 공로자를 포상하여 직원의 사기를 진작시키기도 한 김 사장의 경영 노하우는 이렇다. 10년동안 한가지 제품만을 취급해온 것처럼 앞으로도 무리한 사업확장과 여러우물을 파는 것을 배제하고 내실을 기해가면서 겸손한 자세로 기업을 운영하며 안정된 기업형태를 유지하는 것.

용인군 이동면에 뒤로는 산과 앞으로는 내가 흐르는 곳에 위치한 영일의 모습에서 이윤추구에 급급해 조바심내하는 지금의 기업들과는 달리 여유로움과 넉넉함을 느낄 수 있었다. **ko**

이선하 기자



◀ 지난 1월27일로 창립 10년을 맞아 자축하는 자리를 가졌던 영일의 가족들