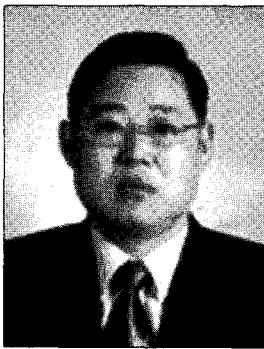


적극적인 소비시장 구축

소·대량 다품종 제품 즉석 판매



◀ 우상용
동방프라스틱 사장

그간 소규모 업체가 플라스틱 용기제품을 구입하고자 할 때는 필요 이상으로 더 많은 양을 구매할 수밖에 없었다. 이는 기계의 예열시 드는 비용과 시간은 물론 필요로 하는 제품이 보유하고 있는 제품 외의 것이 많아 비싼 돈을 주고 금형을 새로 만들어야 하기 때문에 제조 업체측 입장에서는 구입 업체가 부담토록 하고 있어 소규모 입장일 경우 부담이 아닐 수 없었다.

이에 소규모 자영업자들이 1개에서부터 몇 만개에 이르기까지 다양한 제품을 손쉽게 구입할 수 있도록 이러한 문제들을 해결한 업체가 있어 찾았다.

동방 프라스틱(사장 우상용)은 1987년 동대문

시장에 매장을 설립해 하청 공장 위주로 생산해 오다 1994년 답십리 공장을 신설하게 되었고, 2001년에는 울지로 방산시장내 플라스틱 용기 전시장을 오픈해 지금에 이르고 있다.

각종 플라스틱 용기를 제조 및 판매하고 있는 동방은 약 10년 동안의 노하우를 바탕으로 많은 제품을 보유하고 있으며, 좀 더 적극적인 소비 시장을 만들어 가는데 앞장서고 있다.

동방 플라스틱의 우상용 사장은 “제조자측에서는 작업 공정상 대량 생산을 해야 하는 반면 소량의 공급을 원하는 소비자들에게는 큰 부담이 아닐 수 없습니다. 특히 재고 부담, 많은 공간 확보, 제품 소비의 불확실성 등의 많은 문제점이 있었으나 기업의 최우선은 고객이므로 이러한 문제점을 고려해 소규모 고객들을 위한 동방프라스틱을 설립하게 됐습니다”라고 설명했다.

이런 특성 때문에 하루 소량씩 주문돼 나가는 제품의 건수가 점차 늘어나다 보니 전화 주문을 받는 일에서부터 발송작업, 샘플 보내는 일 등 잔일이 많이 생기는 것은 사실이다. 또한 지속적으로 소비자들이 원하는 모양, 크기의 제품을 선보이기 위한 금형 개발로 그 수가 점차 늘어나기 때



▲ 을지로 방산시장 내에 위치한 동방프라스틱 용기전시장

문에 품목 관리가 쉽지 않고 자주 금형을 교체해야 하는 어려움이 생긴다. “십여 만개를 주문하는 고객도 중요하지만 비록 소량의 구매자들이지만 동방의 제품을 쓰는 이상 최고의 고객으로 생각한다”며 “저희와 같은 제조업체는 회사의 성장이 거래선에 의해 큰 영향을 받습니다. 때문에 일반 대량 구매선 만을 믿고 운영하다가 최악의 경우 거래업체가 부도를 맞게 된다면 동방 또한 회생 가능성이 희박할 것입니다”라고 말하는 동방은 여러 고객선을 확보하고 있어 안전 거래를 실행하고 있다고 자신 있게 설명했다.

다품종 소·대량판매

플라스틱(plastics) 제품은 가공과 착색이 용이하고, 다른 공업 재료에 비해 가벼우며 다양한 재질감의 표현(나뭇결, 금속강, 펄, 모양)과 디자인

이 자유롭고 경질과 연질, 투명과 불투명, 솔리드의 발포제 등 성질이 다른 재료가 다양하다. 또한 사용 목적에 따라 여러 가지 형태(필름, 시트, 성형품 등)가 가능하고 전기 절연성이 우수하며 열전도율이 낮고, 내수성이 좋아 녹의 발생이나 재료에 따른 기본적인 성질을 바꿀 수 있는 장점을 지니고 있어 널리 사용되고 있다.

현재 동방은 PE, PS, PP, PET 등의 각종 플라스틱 용기를 제조 및 판매하고 있으며 금형만 해도 1000여개가 넘는다고 한다. 다시 말해 동방에서 생산되는 제품이 무려 1000여가지가 된다는 말이며 우리가 사용하고 있는 용기 종류를 대다수 생산하고 있다고 볼 수 있다.

이렇다 보니 동방의 제품은 서울 지역은 물론 제주, 부산, 대구, 광주 등에까지 알려져 안전 거래선을 차츰 늘려가고 있다.



▲ 전시장 내 비치된 동방의 각종 제품들

친절로 쌓인 신뢰

동방은 최상의 제품 공급 못지 않게 최상의 서비스를 제공코자 노력하고 있다.

이렇다보니 “친절로 쌓인 신뢰”는 동방의 또 하나의 자랑이다.

한번은 이런 일이 있었다. 한 거래처에서 소량 제품을 요구해 왔고, 이에 따라 제품을 생산해 담당자에게 제품을 직접 확인시킨 후 발송했다. 그 후 얼마 지나지 않아 제품을 반품시키겠다는 연락이 왔다.

이유인즉 제품의 라벨과 색이 맞지 않는다는 것입니다. 그러나 이미 확인을 거친 후에 발송을 했기에 동방 입장에서는 아무런 책임이 없었고, 그렇게 되면 그 제품으로 인해 생기는 손해를 봐야 했다. 그러나 우상용 사장은 아무런 불평 없이 모든 제품을 그대로 반품해 주겠다고 했다.

“그 담당자 입장에서 봤을 때 자사에 맞지 않는 제품을 보고 많은 고민을 했을 것이고, 이에 반품을 시키는 것이 최선의 방법이라 생각을 했을 것입니다”라며 “그러나 거래 업체에서는 저희의 행동을 보고 더욱더 미안함을 느껴 그 제품을 라벨을 바꿔 그냥 쓰겠다고 연락이 왔습니다”라고 회상하며 소리 없는 웃음을 보였다.

이후 ‘바보가 되자’라는 경영 철학으로 얻게 되었다는 우상용 사장은 소규모 업체들을 주 고객으로 하기 때문에 작은 거래처 하나라도 소중히 여기는 겸손한 자세가 가장 중요하다고 생각한다 고 한다.

우상용 사장이 이렇듯 경영의 여유를 가질 수 있었던 것은 뒤에서 각자의 위치에서 최선을 다해 주고 있는 직원들이 있었기에 가능하다고 한다.

하루도 빠짐없이 아침마다 공장과 사무실, 전



▲ 동방 임직원이 2002 봄맞이를 맞아 강릉 경포대에서 단합회를 가졌다.

시장을 돌며 직원들과 인사를 나눈다는 우상용 사장은 그 시간이 가장 행복하다고 한다.

“항상 각자의 자리에서 불평 없이 맡은 바 일을 잘 수행해 주는 직원들에 너무나도 감사하다”며 이 기회를 통해 고마움을 표하고 싶다고 말했다.

고객 욕구에 부합되도록

동방은 지난 2002년부터 을지로 방산시장 내에 플라스틱 제품 전시장을 오픈, 운영하고 있다.

이는 가장 중요시 여기는 고객을 위한 것으로 아무런 부담 없이 제품을 선택해 소량의 경우 즉석에서 제품을 구매할 수 있도록 하고 있다.

동방은 항상 고객의 입장에서 고객이 요구하는 것이 뭔지를 파악해 이를 충족시켜 주고자 발빠르게 움직이고 있다.

때문에 앞으로 플라스틱 용기 뿐 아니라 인쇄,

라벨접착, 골판지 상자 제작, 충전 등 포장의 전 분야가 동방에서 이루어질 수 있도록 하고자 할 것이라고 한다.

우상용 사장은 “고객이 제품을 주문하면서 인쇄나 라벨 작업까지 겸하길 원하는 경우가 늘어나고 있습니다. 이에 따라 제품생산부터 최종 생산과정 까지 필요한 전 과정을 동방에서 책임지고자 연구 계획 중에 있습니다”라고 설명했다.

현 소규모 제조업체들은 대다수 눈앞의 이익 많은 생각해 대규모 고객만을 놓고 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 그러나 이러한 때 좀 더 넓은 시야로 소·대규모의 고객을 모두 만족시키고 있는 동방은 앞으로도 고객의 사랑을 받으며 성장곡선을 이룰 것으로 기대된다. ☺

권해진 기자