



뭉치면 길이 있다!··· 불.황.탈.출. 2제題

새빛인베스트먼트 출판지주회사 설립 &
6곳 출판사 컨소시엄 '성탄연하도서' 공동출간

새빛인베스트먼트의 전익균 대표. 그는 "출판 지주회사시도는 금융이나 일반 산업분야에서 보편화된 M&A 개념을 출판에 도입한 대표적인 사례"라고 말했다.

뭉치면 살고 흩어지면 죽는다?! 단군 이래 최대 불황을 겪고 있다는 출판계 일각에서 공동사업 아이템들이 시도되고 있어 화제다. 특히 규모가 크지 않은 중소 출판사들은 "뭉치니까 대형출판사와도 경쟁해 볼 만하다는 희망이 느껴진다"며 이런 사업에 큰 기대를 거는 분위기다. 제각기 지닌 출판 노하우들을 하나로 묶어 어려운 시기를 함께 이겨내자고 머리를 맞대는 게 요즘 출판계 일각의 움직임이다.

① 분산된 출판 노하우, 지주회사로 통합

경영 컨설팅 회사로 알려졌던 새빛인베스트먼트(이하 새빛)는 지난 달 출판지주회사를 설립했다. 새빛은 이미 금융계는 물론이고 새빛컬처란 이름으로 문화예술계에서도 인지도를 확보한 업체다. 올해 중반에는 《1퍼센트의 가능성에 배팅하라》를 출판, 경제경영서 베스트셀러에 올려놓는 등 출판능력까지 인정받았다. 사업안을 내놓은 전익균 대표는 "지주회사 형태가 출판계 불황 타개의 좋은 해법이 될 것"이라며 "이같은 시도는 금융이나 일반 산업분야에서 보편화된 M&A 개념을 출판에 도입한 대표적인 사례"라고 소개했다.

시각만으로 발견하기 힘든 독자의 욕구를 읽어내는 힘이 출판계에 분명히 있습니다. 한편으로 자본을 축적하는 노하우, 적극적인 마케팅 시도 등 산업적인 시야가 부족하다는 문제가 보이더군요. 그래서 제가 알고 있는 자본경영 노하우와 출판 노하우를 통합해 보면 어떨까라는 생각을 해본 겁니다."

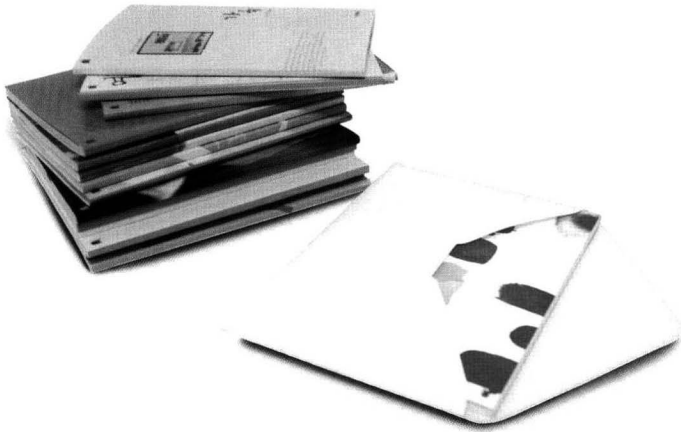
새빛의 출판지주회사는 각 출판사가 확보해 놓은 콘텐츠 개발·기획력 등 출판에 관한 안목과 새빛이 갖고 있는 영업, 마케팅, 유통 노하우를 통합한 형태로 운영된다. 새빛은 모회사 개념으로 각각의 출판사마다 일정 지분을 소유하고 경영권을 갖게 되며 유통, 영업, 마케팅 등 책 제작공정 이후의 단계를 총괄 담당할 계획이다.

"서점 영업사원을 타깃으로 탄탄한 영업망을 구축하고, 파격적인 마케팅안을 내놓을 계획입니다. 책 한두 권 내고 접을 게 아니라면 대형출판사처럼 탄탄한 영업망과 마케팅망을 구축해야 합니다. 특히 요즘처럼 어려울 때 불륜 있는 마케팅을 펼쳐야 그만큼 눈에 띌 수 있어요. 출판계도 적극적인일 필요가 있다고 봅니다."

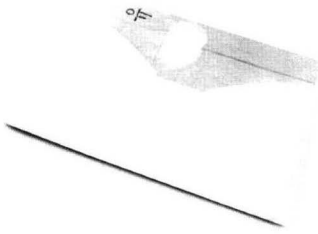
전 대표는 "그러나 탄탄한 영업망, 유통망이 해법을 제시해 준다고 해서 출판사가 무조건 짐을 던지고 생각하면 오산"이라고 말했다. 이번 지주회사는 완벽한 독립채산제로 수익을 분배할 계획이며 출판사 내 인센티브제를 적극 제안해 역량 있는 인재에게 공평한 수익분배가 이루어지는 방안을 마련할 예정이다. 즉 지주회사로 편입된 출판사들이 새빛의 마케팅 능력만 믿고 콘텐츠 개발에 손놓고 있다면 무의미한 사업이 된다는 의미다.

이번 지주회사 설립은 금융통으로 알려진 전 대표가 정열을 쏟아 주도한 결과로서 출판계에 어떤 영업, 마케팅 바람을 불러올

"6월부터 출판을 시작하면서 많은 걸 느꼈습니다. 금융권에 종사하던



6개 출판사가 공동으로 기획한 성탄·연하도서.



지 관심을 모으고 있다. 전 대표는 “이를 계기로 출판 자체가 거대한 산업 시스템으로 인정받는 계기가 됐으면 좋겠다”며 “지주회사의 성과가 본격화될 내년 이후 국내 책문화의 번성기가 또다시 도래했으면 한다”고 기대했다.

특히 다가오는 2005년에는 세계 책 축제, 프랑크푸르트 주빈국 행사 등 각계의 이목이 출판계로 쏠릴 전망이다. 그래서 파격적인 이벤트 기획과 정책적인 제안도 적극 추진할 것이라 각오다.

“‘기적의 도서관’을 계기로 독서와 책에 대한 사회적 관심이 크게 늘어났듯이, 내년에도 그 비슷한 기회가 다시 올 것으로 기대합니다. 그 때를 놓치지 않아야겠죠”

책도 한류의 일부가 될 수 있다는 전 대표는 “그러기 위해선 기본적으로 수출이 잘될 만한 탄탄한 산업으로 정착해야 할 것”이라고 했다. 그러나 출판계에는 콘텐츠 개발 아이디어는 많은데 자본을 끌어오는 아이디어는 부족한 실정이다. 출판을 기업화, 산업화하려는 마인드를 모두 함께 키우려는 노력이 그래서 필요하다는 주장이다. 현재 지주회사 설립에 구체적으로 동참한 업체는 다섯 군데 정도. 경영경제, 어학을 비롯한 학습, 어린이 육아, 사회 교양 부분의 전문출판사들도 편입시킬 예정이다. 올해 계약이 마무리되면 내년부터 본격적인 운영 작업이 이루어질 전망이다. 이번 지주회사 설립과정엔 신현만 한겨레커뮤니케이션 대표이사, 큐앤에스 최용수 대표이사, 김채환 법률저널 대표이사, 전효관 시민문화네트워키티팟 대표, 명리학자 김태규 씨 등 다수의 출판·언론전문가들이 참여할 것으로 알려졌다.

② 추위 녹이는 ‘성탄·연하도서’ 출판 컨소시엄

불황일수록 중소형 출판사의 어려움은 더욱 가중된다. 출판계의 빈익빈, 부익부 현상도 날로 심화되고 있다. 그런 가운데 최근 6개 출판사가 손을 잡고 출판 컨소시엄을 시도해 눈길을 모으고 있다.

도서출판 해피아워, 월간조선편집부, 글로리아, 수선재, 주변인의길, 책읽는마을은 컨소시엄 형태로 뭉쳐 책을 기획, 출간했다. 이들이 내놓은 책은 성탄·연하도서. 이름처럼 책과 연하장을 함께 담은 기획물이다. 컨소시엄 행사진행본부의 김영수 씨(출판기획자)는 “몇 년 전부터 개인적으로 문고판 시집을 구입해 연하장 대신 보냈었다”며 “받는 분들이 무척 기뻐하시는 걸 보면서 이번 기획물을 준비해 봤다”고 말했다. 형식적인 연하장에 사인 한 줄 적어 보내는 것보다 훨씬 값진 선물이 될 것이라 기대다.

총 15권의 연하도서는 가족, 풍경, CEO 고사성어, 탈무드의 지혜, 여유 등 각권별로 다른 주제의 책으로 구성돼 있다. 권당 2,800원이란 저렴한 가격에 판매하니 웬만한 연하장 가격과 큰 차이가 없다. 도서출판 수선재 유영건 대표는 “15권 중 특정 책만 팔리지 않을까 생각했는데 아예 한 질을 구입해서 선생님, 친구, 가까운 선배들에게 맞는 책을 한 권씩 선물하는 분들이 많다”며 독자반응을 설명한다.

이번 컨소시엄은 불황으로 위축된 중소형 출판사의 통합 사례로서 불황 타개의 새로운 대안 모델이 될 것으로 보인다. “여러 업체가 함께 기획, 제작, 마케팅을 하니 제작비 단가도 줄고, 위험부담도 줄어든다”는 게 컨소시엄 참여사들의 반응이다. 각 출판사에 한두 명씩 존재하는 영업사원이 모두 뛰어들 수 있으니 마케팅 시너지 효과도 발휘된다. 또한 서점측으로서도 연하장 몇 장 파는 것보다 돈도 많이 남고 책을 판다는 명분도 설수 있어 좋다.

컨소시엄측은 곧 전국 대형서점에 우체통을 설치하고 우표를 판매할 수 있는 창구를 만들어 책을 구입한 독자들이 곧바로 발송을 할 수 있도록 하는 등 더욱 적극적인 마케팅 전략을 펼칠 예정이다. 현재 성탄·연하도서는 샘플 500질을 내놓은 상태에서 이미 매진을 기록한 상태다. ■

취재 | 김청연 기자 · 사진 | 박신우 기자