

기획에서 인쇄-제책, 용지 유통까지 토탈인쇄업체로 급성장



전반적으로 사회가 움츠리고 있다. 인쇄업 경기 지표를 분석해도 사업 체감 온도는 더욱 떨어진다. 이는 전문가들의 일반적인 반응이다. 이러한 상황에 최근 상업용 미쓰비시 운전기를 도입하고 대량 생산은 물론 '소량 다품종'이라는 고객의 요구에 부응하기 위해 노력하는 업체가 있다. 기획에서 상업용 운전 인쇄, 용지 유통까지 인쇄 전 과정을 소화하고 있는 (주)동서피앤커뮤니케이션(대표 이동욱)이다.

지난해 9월, 법인 전환과 함께 서울시인쇄정보산업협동조합에 가입하고 조달청 인쇄 부문에 등록하는 등 2005년을 제2의 도약기로 선언하고 나선 이 업체를 들여다봤다.

다각화된 사업 콘텐츠

지난 1996년에 오프셋 인쇄기 1대를 보유하고 '동서피앤디'라는 상호로 출발한 이 업체는 이듬해인 1997년, 중철기 및 제본기를 도입하고 국정홍보처 등의 거래처를 확보하는 등 본격적인 인쇄업에 뛰어들게 된다. 이후 컴퓨터 전 기종의 인터넷 LAN Line을 구축하고 무선철 제본기



상업용 운전 인쇄, 용지 유통까지 인쇄 전 과정을 소화하고 있는 (주)동서피앤커뮤니케이션은 최근 상업용 미쓰비시 운전기를 도입하고 대량 물량 생산은 물론 '소량 다품종'이라는 고객의 요구에 부응하기 위해 노력하고 있다.

차한잔 이동욱 사장



“인적 자원은 회사 운영의 핵심”

“영업과 마케팅의 가장 기본적인 노하우는 바로 사람에서 나옵니다.”

이동욱(54) 사장은 홍보 전략의 가장 핵심적인 사안에 대해 이렇게 피력했다. 아울러 “사람은 회사에 속한 개인이 아니라 독립적으로 움직이는 하나의 법인이다”고 덧붙였다. 동서피앤커뮤니케이션에서 가장 중요한 것은 인적 자원이라는 것.

그리고 그는 이 같은 통합적인 인쇄업을 운영하는 과정에서 가장 우선 시 되는 사항은 개개

인의 축적된 노하우를 회사 운영에 얼마만큼 접목시킬 수 있는나라는 것임을 강조했다.

그는 특히 “단순히 물량 확보를 위한 사업 운영이라면 굳이 이런 시스템을 적용할 필요가 없다”며 “동서의 직원들은 ‘내가 주인이다’라는 의식을 통해 수주부터 납품까지 전 과정을 꿰뚫고 있다”고 강조했다.

고향은 전남 곡성. 전북대학교 상대를 졸업하고 1990년대 초반 한솔제지에서 6년 동안 근무한 바 있다.

등 인쇄기기를 도입해 상업 인쇄물을 본격적으로 수주, 납품하게 된다. 물론 사업 초기에는 년 매출 10억원 규모의 성장세를 보였지만 양질의 인쇄물을 공급하기 위한 내실 다지기에 주력했다. IMF 외환위기 직후인 1998년, 이 업체는 제한된 사업 콘텐츠로는 고객 만족도 제고를 위한 활성화가 이뤄지기 어렵다고 판단하고 아끼야마 4색기와 정합기, 재단기를 들여놓으며 명실상부한 종합 인쇄업체로 탈바꿈하게 된다.

‘통합시스템은 현대 사회의 기본이다’라는 업체의 캐치프레이즈를 그대로 실행에 옮긴 것이다.

2000년에는 지류 유통에도 참여해 사업 확장의 판로를 열게 된다. 이후 법무부와 산업안전관리공단 등의 거래처를 통해 꾸준한 상승세를 타게 된 이 업체는 최근 미쓰비시 운전기(DIAMOND MAX 16)를 도입하고 대량 물량생산 외에 작업자의 안전과 고품질의 인쇄물 출하에 본격적인 시동을 걸었다. 이 운전기는 고도의 디지털 기술을 응용한 샤프트리스 구동 방식이다. 또 지난해 9월부터는 매킨토시와 IBM을 적절하게 배합해 인쇄물

의 기획, 편집 등을 위한 디자인실을 자체적으로 정비하고 직접적인 운영에 하기에 이른다. 이처럼 다각화된 종합 인쇄 콘텐츠를 바탕으로 거둬나가는 이 업체는 현재 국민은행, 수협중앙회, 도로공사, 금호타이어 등 국내 대형 업체의 브로슈어 및 전단지 인쇄물을 수주 받아 납품하고 있다.

차별화된 영업 전략

직원이 30여명밖에 되지 않는 이 업체에는 남다름이 있다. 대부분의 기업이 체가 피라미드형의 인사 시스템을 구축하고 있는 반면 이 업체는 역삼각형의 조직으로 구성돼 있다. 그만큼 임원진의 활동 영역이 광범위하다는 것을 의미한다.

일반 기업들은 기술 개발과 투자, 수출 외에 영업과 마케팅을 기업 재산성 확보의 최선봉으로 내세운다. 수주와 함께 물량 확보가 동시에 이뤄지는 중요한 시발점이기 때문이다. 발빠른 젊은 사람들을 고용하는 것은 기본이다. 영업은 기업의 생존과도 같은 단어다. 하지만 이 업체는 하부 조직에 영업 사원을 따로 두지 않는다. 어떠한 상황에 제한을 두지 않고 영업 활동을 할 수

있는 동등한 기회를 전 직원들에게 부여한다. 개인별로 축적된 노하우를 최대한 활용한다는 것이다. 여기에는 학연이나 지연, 나이가 개입하지 않는다.

현재 고문, 총무, 기획 및 인쇄, 공장, 영업 총괄본부로 나뉘어져 있는 이 업체는 분야별 전문가가 각 부처에 포진돼 있다. 특히 비상임 이사로 구성돼 있는 고문들(12명)의 역할은 이 업체의 핵심이다. 고문의 인적 구성은 관공서·물류·유통·생산 등 사회 주요직에 근무를 하다가 은퇴한 이들이 주를 이루고 있다.

바로 일선 현장에서 맺어진 끈끈한 인맥을 통한 일대일 마케팅이 이들의 주 업무다. 즉 기업의 생존에 가장 필수적인 물량 확보와 수주가 이들에게 축적된 인·물적 자원에서 비롯된다.

이 같은 과정에서 발생한 수주 물량은 기획팀에서 1차적으로 접수하고 곧바로 인쇄 및 제판에 들어간다. 대량 물량은 공장의 운전 기계실을 통해 이뤄지고 최종 검수팀의 확인 작업이 끝나면 본격적인 납품 작업에 들어가게 된다.

〈장홍일 기자〉