

30년 마스터기 공급 노하우로 고객만족 이룬다

국내 CTP(Computer to Plate) 장비 보유 대수가 160여대를 훌쩍 넘어 섰다. 이와 함께 CMS(Colour Management System)가 한층 더 보강된 프리프레스 장비들도 국내 인쇄 시장의 큰 조류를 형성하고 있다. 특히 종합적인 수치상으로 봤을 때 인쇄기의 총 수입액은 올 3월에만 7천만달러에 육박하는 등 인쇄업종이 양·질적으로 확장세를 보이고 있다. 반면 활판을 비롯

한 마스터기(경인쇄)는 “옛 말”이라고 표현할 만큼 수요가 현저히 줄어들었다. 소량 다품종을 추구하는 시대의 요구에 밀려 시장이 한층 좁아졌다. 이렇게 발빠르게 변모하는 인쇄 시장에서 30년 동안 단·양면 마스터기의 제작과 이로 인한 노하우를 통해 수입을 고집해 온 업체가 있다. ‘정확하고 확실한 납품’이라는 motto 아래 중고 인쇄기 전시장을 갖춰 운영

하고 있는 대진종합기계(대표 이 준)다. 간단한 주물 제작에서부터 수입, 사후관리까지 전 과정을 소화하고 있는 이 업체를 들여다봤다.

마스터기 취급만 30년

현재 대진종합기계에는 료비·하마다·호리존 등의 마스터기가 고객들의 다양한 입맛에 맞게 출고를 준비중에 있다.



한.마.디. | 이준대표

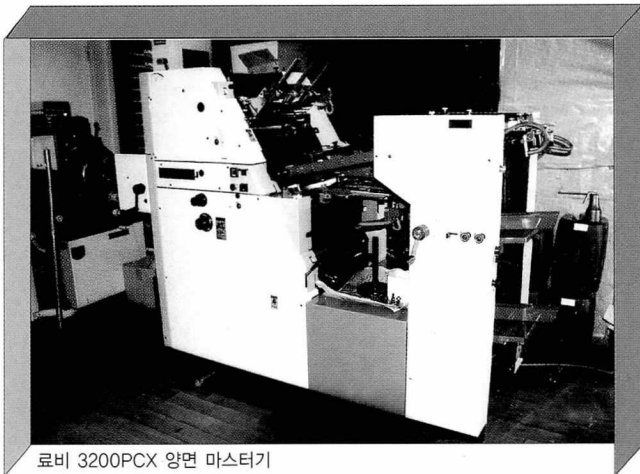
고객과 연결고리는 ‘믿음’



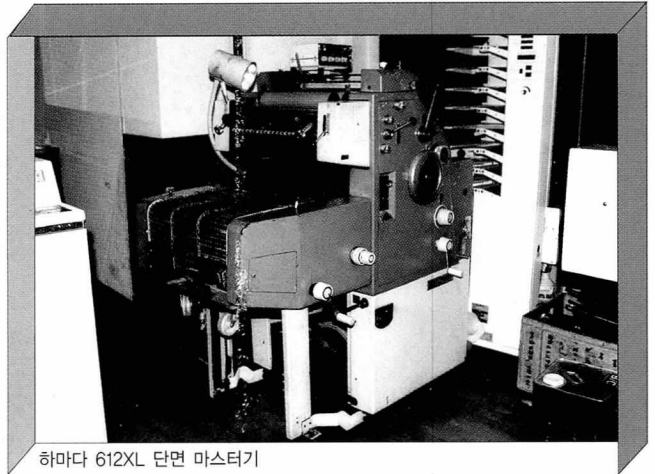
“강산이 세 번 변하는 세월 동안 힘든 일도 많았지만 한 길만을 걸어온 이상 소신 있는 사업을 할 것입니다.” 이 준(55) 사장은 올해로 대진종합기계가 만 30주년이 되는 시점에서 이렇게 표명했다. 약관의 나이인 20세에 상경해 대진상사를 운영해 오면서 인쇄물 수주에서부터 관리까지 안 해본 일이 없다는 그는 과거에 비해 인쇄 시장이 매우 빠르게 변하고 있다고 전했다. 또 고객들도 이런 시장의 흐름에 적절한 적응력을 갖추며 국내 인쇄 시장의 발전에 일조하고 있다고

분석했다. 하지만 그는 “다만 아쉬운 것은 대형 업체들이 경인쇄업을 운영하는 사람들의 영역까지 침범하는 경우가 있다”며 “서로의 고유 업무를 지켜주고 인쇄 발전이라는 하나의 목적을 향한 공감대 형성이 이뤄졌으면 한다”고 밝혔다.

충남 부여가 고향인 그는 향후 계획에 대해 “수요가 예전만큼은 못하지만 고객들을 위한 마스터기 공급에 차질이 없도록 최선의 노력을 기울일 것이다”고 부연했다.



료비 3200PCX 양면 마스터기



하마다 612XL 단면 마스터기

또 왓키스 모터를 비롯해 각종 부품 일체들이 구비돼 있다. 물론 이러한 기종과 부품들은 모두 마스터기에 초점이 맞춰져 있다. 대진상사로 출발했던 1975년으로 거슬러 올라가면 왜 마스터기만을 고집해 왔는 지 이 사장의 의지를 읽을 수 있다. 30년전만 해도 마스터기는 없어서 못 팔 정도의 귀했다고 한다. 하지만 무엇보다 중요한 것은 마스터기로 인쇄물들을 찍어 내면 주경야독으로 생활하는 고학생들에게 책이라는 모티브를 제공할 수 있었기 때문이다. 20세에 상경해 그와 비슷한 젊은이들이 열악한 환경으로 인해 배움의 시기를 놓치는 것을 보면 무척 안타까웠다고 한다. 그는 이로 인해 마스터기로 제작되는 인쇄물에 무한한 매력을 느꼈다고 한다. 자신이 공급한 인쇄기를 통해 나온 인쇄물들을 통해 학구열에 불타는 많은 젊은이들의 가득울을 높일 수 있었기 때문이다. 이후 이 업체는 5년이 지난 1980년, 관공서와 학교에 등사와 시험지 등을 포함한 마스터기를 납품하게 된다. 또 1도 인쇄의 수요가 급격히 증가 추세를 보이자 국내 기술로는 간단한 부품 조립이나 소량 수주 밖에 할 수 없다고 판단, 당시 세계적인 인기를 누리고 있었던 료비 양면기를 수입하게 된다. 물론 컬러 TV의 확산과 신문 전단지 비롯한 인쇄물의 증가 등 전반적인 내수 시장이 활발한 움직임을 보였기 때문에 가능한 일이었다.

이렇게 인쇄시장의 전반적인 흐름에 편승한 이 업체는 일본으로부터의 마스터기 수입을 통해 1980년대를 성장점으로 삼고 을지로 등 인쇄기기 밀집 지역에서 대진이라는 브랜드를 알리기 시작한다. 하지만 여기에서 행보가 멈춘 것은 아니었다. 1990년대 초반 88서울올림픽이라는 호재를 틈타 기업들이 수출에 열을 올리고 있을 때 오히려 국내 마스터기 시장의 '틈새'에 대한 작업에 돌입하게 된다. 끊임없이 현지 벤더들과의 실시간 정보 교류를 이어간 것이다. 1997년 8월, 그 성과는 조그만 결실로 나타난다. 중구 필동에 중고 인쇄기기 전시장을 오픈하게 된 것이다. 시장의 흐름을 미리 분석, 예측했기에 가능한 일이었다.

조립(A)에서 사후관리(Z)까지

이렇게 착실하게 사업 기반을 굳혀 오던 1999년 11월, 대진종합기계로 새롭게 법인 등록을 마치고 마스터 인쇄기계의 토털 솔루션을 구축하는 업체로 거듭나게 된다. 마스터기 전체의 주물 상태를 확인하는 것은 기본 중의 기본. 현재는 수입품이 전체 취급물량의 80%가 넘는다는 점을 감안, 국내 소비자들의 작업 환경에 맞게 다시 재가공하고 있다. 아무리 좋은 제품이라 하더라도 실질 소비자들이 불편을 느끼는 사안이라면 '그림의 떡'에 불과하다는 것이다. 실질 구매자들이 바로 현장

에서 응용할 수 있게 맞춤형으로 납품을 시작한 이유가 된 것이다. 물론 이는 단순한 제작과 조립만으로는 고객의 입맛을 사로잡는다는 것은 불가능했다. 이를 위해 이 사장은 그동안 납품이 됐던 업체들을 상대로 마스터기에 대한 실질적인 이용도가 얼마나 되는지, 브릿지 등의 부품들이 얼마만큼의 내구성을 지니고 있는지, 소모 시기와 관리에 대한 점검을 하루가 멀다하고 조사를 실시했다. 일산 등 인쇄관련 업체들이 밀집된 지역에 납품된 기기들의 각종 불만 사항과 D/B를 면밀히 기록하며 내수 시장의 환경에 맞는 운영을 위해 발품을 아끼지 않았다. 료비(3200CD·PFA) 등 수입 마스터 기종들이 수천만원대를 호가하는 높은 구입 비용을 감안한다면 판매자의 입장에서 결코 간과해서는 안될 일이었기 때문이다. 이렇게 4~5년을 한결같이 운영한 덕분에 이 업체의 마스터기만을 고집하는 단골 업체들이 꽤 생겼다고 한다. 또 이런 실질적인 운영 기법 덕에 그는 2만여개가 넘는 마스터기의 부품만 봐도 교체 시기를 금방 짐작할 수 있다.

이윤보다는 성실

대진종합기계에는 매달 서너대의 마스터기가 항상 출고 대기중이다. 하지만 이 사장은 단지 몇 대의 기기를 공급했다는 것은 그다지 큰 문제가 되지 않는다고 강



마스터기가 있는 곳이라면 어디든 달려가는 이 사장은 매끈한 망점재현은 마스터기만한 것이 없다고 말한다.

조한다. 외산 브랜드를 믿고 거래하는 소비자 때문도 아니다. 단기적인 이윤(나무)에만 집착한다면 성실(鎡)을 보지 못한다는 이유에서다. 이 때문에 그는 아직도 경인쇄를 전문적으로 취급하는 업체들을 위해 다양한 기종의 구입에 비용을 아끼지 않는다. 또한 베어링 등 가장 기본적인 소모품들의 기초 보수 작업도 완벽에 가까울 만큼 꼼꼼하다. 간단한 도색만을 칠해 제품을 출시한다는 것은 그에게는 있을 수 없는 일이다. 아무리 시대가 변하고 첨단 방식의 인쇄 기종들이 인쇄물 수주의 대부분을 차지한다 해도 직접 인쇄물을 보고 잉크를 조절하는 옛 방식을 소중히 생각하는 고객들이 있기 때문이다. 이로 인해 그는 1년 365일 출장 수리를 단 하루라도 미루지 않는다. 한정된 수요처를 두고 매매에만 국한된 업체 운영은 한계가 있음을 누구보다도 그는 잘 알고 있었기 때문이다. 그는 “이제는 고객들이 단순히 문의해 오면 공급하는 시대는 지났다”며 “고객들이 가장 필요로 하는 것이 무엇인지 빨리 깨달아야 한다”고 말했다. 이같은 경영 철학은 현재 국내 마스터기 보급의 현 주소와 기술력을 누구보다 빨리 접할

그는 “점진적으로 경인쇄물이 감소하고 있는 시점임을 피부로 느끼고 있지만 인쇄도 하나의 문화라는 생각을 하고 있다면 가슴이 아플 때가 많다”고 말한다.

수 있기 때문에 나온 결과다. 그러나 현재 이 업체는 일본 현지를 오가는 중개인들을 통한 마케팅 전략을 빼곤 특별한 홍보가 없다. ‘이윤보다는 성실’이라는 기본에 충실하고 있기 때문이다. 한번 구매한 국내 고객들이 구전 홍보에 의해 믿음을 갖고 문의를 해 오고 있는 이유도 바로 여기에 있다.

경인쇄물 감소 아쉬워

하지만 이 사장은 지난 30여년 동안 마스터기를 취급해 오면서 뿌듯할 때도 많았지만 아쉬움도 컸다고 한다. 바로 경인

쇄업의 영역이 시간이 갈수록 감소하고 있기 때문이다. 특히 옛 인쇄 방식을 고수하는 사람이라면 누구나 알 수 있을 법한 손 느낌을 잃어버리고 있기 때문이다. 그는 “점진적으로 경인쇄물이 감소하고 있는 시점임을 피부로 느끼고 있지만 인쇄도 하나의 문화라는 생각을 하고 있다면 가슴이 아플 때가 많다”고 말한다. 단지 누군가에게 보여 주고 뜻을 전달하려는 의미의 인쇄물이 아닌 하나의 문화 유산이라고 생각한다는 그의 철학이 녹아 있는 대목이다. 이러한 이유 때문인지 그는 마스터기에 투입되는 수많은 부품들을 하나씩 볼 때마다 새롭게 느껴질 때가 많다고 한다. 물론 많은 이의 손길을 거쳐 왔지만 상품적인 가치 외에 더 많은 것들이 숨어 있음을 오랜 경험을 통해서 느꼈기 때문이다. 이 사장은 보유하고 있지 않은 단·양면 마스터기를 문의해 오면 동종 업계에 종사하고 있는 업자들과 상호 연결 고리를 만들어 주고 마스터기를 운용함에 있어 나타나는 제반 불편 사항들에 대한 조언도 아끼지 않는다고 한다. 단지 판매하는 것에만 연연하지 않는 그의 프로정신이 배어있기 때문이다. <장홍일 기자>