



## 제1호 자랑스런 장애경제인상 수상한 이종호 현대아트 대표



지난 해 11월 27일 중소기업청에서는 뜻깊은 행사가 거행됐다. 장애의 역경을 딛고 기업인으로 성공한 CEO에게 수여하는 '자랑스런 장애경제인상'의 제1회 시상식이 열렸던 것. 바로 그 첫 수상의 영광을 나염인쇄 및 디지털 프린팅 전문업체인 현대아트 이종호 대표(51)가 차지했다.

# 30만원 판촉인쇄업 연 50억원 종합광고회사로

## 인내와 뚝심으로 헤쳐 온 31년 세월의 결실

“이 상이 많은 어려움을 겪고 있는 국내 장애경제인들의 어깨에 조금 이나마 힘을 불어넣어 줄 수 있는 계기가 되었으면 좋겠습니다”

정해년을 불과 며칠 앞둔 지난 12월 29일 서울 강남구 신사동에 위치한 현대아트 사무실. 이 회사의 이종호 대표는 오른쪽 다리 때문에 걸음이 조금 불편하다. 어릴 때 앓은 소아마비로 지체 3급의 장애를 안고 있다. 그는 지난 연말 밀려드는 인터뷰 및 방송출연으로 인해 몸이 열 개라도 모자랄 정도로 바쁜 일정을 소화해야만 했다. 제법 인터뷰에 이골이 날 법도 하건만 기자를 대하는 그의 얼굴에선 항상 미소가 떠나질 않는다. 오랜 세월동안 사람과 겸손을 가장 중요한 미덕으로 삼아온 인생 철학이 온 몸에 배어있기 때문이다.

지금은 60여명의 직원에 연 매출 50억원에 달하는 국내 굴지의 종합광고인쇄업체 사장이지만 그 시작은 너무도 초라했다.

이 대표가 업계에 발을 디디게 된 것은 선친이 하던 조그마한 판촉인쇄업을 이어 받게 되면서부터다. 말이 좋아 물려받은 것이지 전화를 살 돈이 없어 옆에 있던 부동산 사무실에서 빌려 써야 할 정도였다고. 당시 그의 수중에 있던 돈은 달랑 30만원. 재료값을 충당하기가 어려워 결혼식 폐물을 맡기기 위해 전당포를 수십번씩 들락거려야 했다.

그러나 정작 그를 힘들게 했던 건 장애인에 대한 세상의 편견이었다. “약속을 하고 찾아가면 이야기를 나누기도 전에 퇴짜를 당하기 일쑤였어요. 장애인을 어떻게 믿고 일을 맡기겠냐는 거였죠”

지긋지긋한 세상의 색안경을 깨기 위해서는 오로지 실력으로 인정받을 수밖에 없다고 생각하고 이를 악물었다.

“불필요하다고 생각되는 건 모두 끊었어요. 담배는 원래 안했지만 술은 물론이고 취미로 즐기던 낚시, 바둑 등 하여간 그런 곳에 쏟을 시간과 에너지를 전부 일에 투자하기로 했죠”

만족할만한 출력물을 얻기 위해 3일 밤낮을 매달리기도 여러 번. 그는 어느 덧 ‘약속은 목숨을 걸고 지킬 줄 아는 옥외광고 전문가’로 인정받기 시작했다.

## 옥외광고계의 살아있는 역사

현대아트가 지금까지 진행해 온 사업내용을 살펴보면 우리나라 옥외광고업계의 역사가 고스란히 담겨 있다고 해도 과언이 아니다. 그만큼 현대아트는 업계에서 국내 옥외광고시장을 리드해 온 대표적인 업체로 평가받고 있다. 대한극장의 리모델링 프로젝트에 참여한 것을 비롯해 국내 최대 규모인 55층 무역센터의 좌·우측면에 설치한 수출 1천억불

달성기념 Non-Neon 그래픽 등 굵직한 광고물 제작을 성공적으로 시공한 경험은 현대아트의 자부심이다. 특히 국내 최초로 대형건물에 Non-Neon을 이용한 Super Graphic을 개발해 마스크업으로부터 많은 찬사를 받기도 했다.

현대아트는 품질향상을 위해 지속적인 기술개발과 투자를 아끼지 않아 온 덕분에 업계에서는 드물게 실사출력부터 간판 및 각종 광고물 제작까지의 전 과정을 자체적으로 해결할 수 있는 토털 솔루션을 갖추고 있다. 서울 신사동 본사를 비롯해 경기도 광주시 오폭읍에 분당사업소를 운영하고 있으며, 최근에는 지방으로부터 주문량이 크게 늘어 부산지사를 오픈하기도 했다.

특히 현대아트의 분당사무소는 국내의 열악한 현수막 공장과는 달리 초현대식 설비를 갖추고 있는 것으로 유명하다. 이미 국내에서 제일 큰 현수막인 제일은행 본점 현수막(40m×50m)작업을 성공적으로 마친 바 있고, 현재는 일본으로 수출까지 하고 있는 산업역군이기도 하다. 지금까지 현대백화점, 한양쇼핑, 엘지백화점, 한신코아 백화점등 국내 유명한 유통, 물류 업체들의 광고물이 모두 현대아트의 손길을 거쳤고, 아직까지 거래를 이어 오고 있는 업체가 대부분이다.

이처럼 국내 굴지의 종합광고회사로 키울 수 있었던 비결에 대해 이종호 대표는 “고객과의 약속을 철저히 지켜 신뢰를 유지하고, 과감한 투자를 아끼지 않았던 것이 비

이종호 대표는 아무리 바빠도 일년에 두번씩은 지인들을 초청해 친목연을 개최한다.



결이라면 비결"이라고 털어놨다.

### 술한 고난과 역경 극복해준 신뢰의 힘

이종호 대표는 행복한 부자다. 돈이 많아서가 아니라 그의 곁에는 어려울 때 언제든 힘이 되어줄 사람들이 많기 때문이다. 신뢰를 덕으로 삼아온 결과다.

“신뢰는 하루 아침에 얻어지는 것이 아닙니다. 부단한 노력과 때로는 자기희생도 필요하죠. 저는 결제대금이 부족하면 빌려서라도 약속을 지킵니다. 또 누군가와 약속을 하면 예정시간보다 먼저 도착해 기다렸다가 만납니다.”

이 대표의 이러한 삶의 원칙 덕분에 이였을까. IMF 당시 주 고객처였던 백화점들이 줄줄이 부도가 나 도산 위기에 처했어도 곳곳하게 헤쳐나갈 수 있었다.

“힘든 시기였지만 단 한 명의 직원도 내보내지 않았습시다. 한 배를 탄 이상 함께 헤쳐나가자는 거였죠. 직원들이 회사를 살리자며 자진해

서 봉급을 반납하더군요. 거래처에서는 무상으로 재료를 공급해줬습니다. 몇 번을 생각해도 그때의 고마움은 잊을 수가 없어요”

### 소외 계층을 위한 사회봉사 활동에 앞장

현대아트 대표이사말고도 이종호 대표는 또 다른 직함이 있다. 한국장애경제인협회의 부회장직이 바로 그것. 장애경제인협회는 2005년 6월 제정된 장애인기업활동촉진법을 기반으로 설립된 단체로 지난 5월 중소기업청으로부터 산하단체 인가를 받았다.

그는 회사일 못지 않게 사회봉사 활동에도 적극적이다. 매년 회사 수익금의 일부는 형편이 어려운 장애인들을 돕는데 쓰고 있다. 작년말에는 강남구 일원동 수서 지역의 장애인 가정에 가구당 일정 금액을 후원했고, 직원들과 함께 지역 복지관에서 열렸던 김장담그기 행사에도 참가했다. 또한 정기적으로 소년·소녀가장들을 초청해 격려하는 행사를 갖는 것도 빼놓지 않는다. 각종 강연 요청도 마다하지 않는다. 뿐만 아니다. 신규직원을 채용할때면 일정 비율은 반드시 장애인을 우선적으로 고용한다. 최근에는 실사출력 종사자들을 위한 단체인 한국실사출력협회 부회장직을 맡으면서 직함이 하나 더 늘었다.

사회에서 소외받고 있는 장애인들을 위해 뛰고 있는 이 대표는 사회의 편견을 없애기 위해서는 장애인들 스스로가 자립정신을 가져야 한다고 말한다. “몸을 가누기 힘든 중증장애인들은 국가에서 끝까지 책임을 저취야 합니다. 하지만 조금 불편하더라도 정상적인 생활이 가능한 사람들은 스스로 인생의 활로를 개척해 가겠다는 다부진 마음가짐을 가져야 해요. 때로는 오기도 있어야 합니다. 신체적 장애가 마음의 장애로 이어져서는 안됩니다. 힘을 내십시오. 그리고 남들보다 더 열심히 노력하십시오. 성공은 노력한 자만이 얻을 수 있습니다”

김치원 기자 kcw@print.or.kr