

라벨기계 생산전문 해동기계

자신감으로 세계 시장 노크

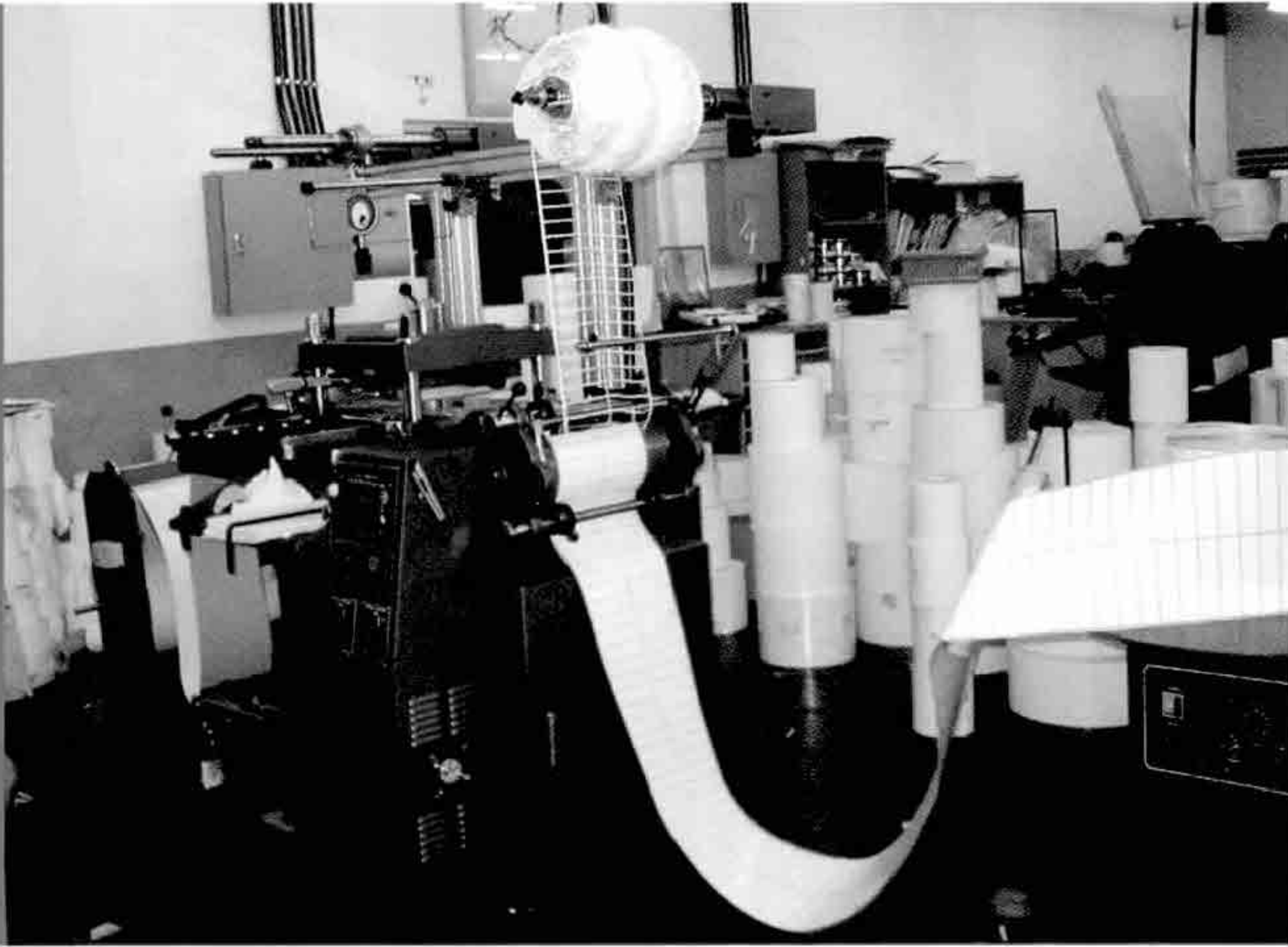
해동기계의 투자는 협력업체들에게도 그대로 이어진다. 핵심 기계 부품을 그대로 양도해 언제 어디에서 생산을 해도 질적인 면에서 전혀 차이가 없는 해동기계의 라벨 인쇄기가 생산된다. 그만큼 치밀하고 꼼꼼하다. 이를 바탕으로 해동기계는 현재 말레이시아·동남아를 넘어 전 세계로 수출 판로를 넓혀 가고 있다.

해동기계가 개발에 성공한 라벨 인쇄기(HD-4530)시리즈는 국내 인쇄 기술력의 결정체라고 해도 과언이 아니다. 설계, 제작, 시공, 판매 등 어느 분야에도 국산 기술력이 배제된 곳이 없기 때문이다. 내수 경기가 불황을 타고 있지만 우수한 외국 기술에 맞서 가격과 품질 면에서 월등한 상승곡선을 타고 있는 해동기계를 들여다봤다.

박성권 기자 vovsys@print.or.kr



왼쪽부터 김영석 기사, 서성원 기사, 조길배 대표, 주미숙 경리, 서영길 공장장, 김기태 부장, 한장철 기사



해동기계의 라벨인쇄기인 HD-4530



순수 국내기술력으로 승부

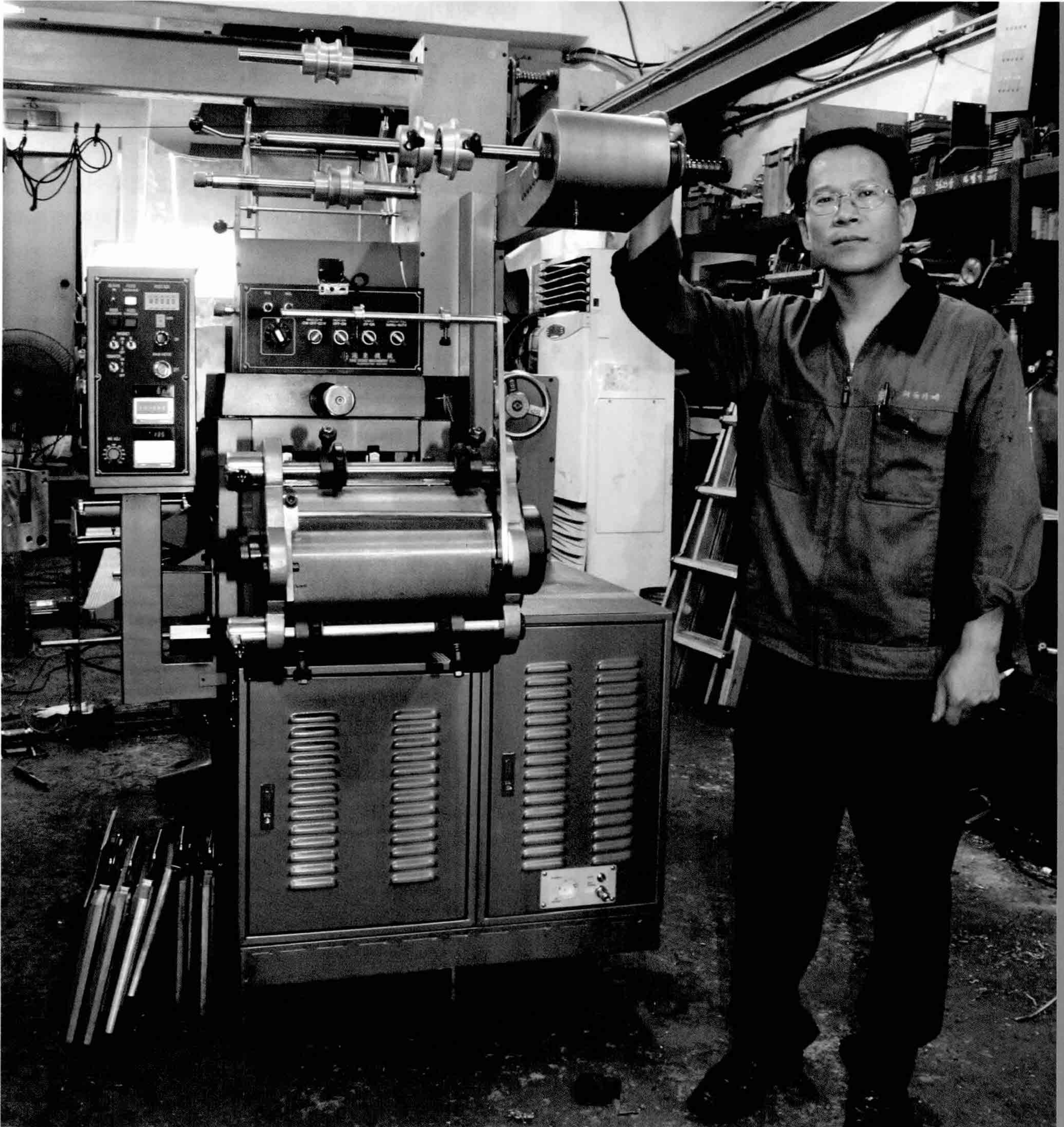
지난 30여 년간 라벨인쇄기를 전문적으로 제조하고 있는 해동기계는 직원은 6명이지만 우리나라의 대표적인 라벨 인쇄기 생산업체로 성장했다.

특히 순수한 국산 기술로 개발됐다는 것이 고무적이다. 조길배 대표는 이에 대해 “우리 기술력은 결코 세계 어디에 내놓아도 떨어지지 않는다”고 말한다. 이러한 해동기계의 힘은 바로 질적으로 향상된 국산화에 투자를 아끼지 않는다는 것에 있다. 1997년 IMF 외환위기를 겪은 직후에도 해동기계는 꾸준히 기술개발에 투자했다. 피드백 시스템을 철저하게 적용한 것이다.

신뢰가 바탕이 되는 수출

“우리의 시장은 국내가 아닌 세계다” 해동기계의 기술력은 내수 시장에 국한되지 않고 전 세계로 수출되고 있다. 회사 측은 현재는 수출에 있어서 부진한 면이 많았다며 올해 말부터 수출 규모를 끌어올릴 것이라고 밝혔다. 또한 라벨인쇄기에 회사의 역량을 집중적으로 투입, 세계 시장에서 해동기계의 이미지를 굳힌다는 계획이다. 해동기계는 부피를 강조한 양적 성장보다는 내실 있는 경영과 기술력을 바탕으로 한 수출이 우선이다. 현재 동남아 현지 법인과 긴밀한 접촉을 통해 보급률을 확보해 가고 있다. 조 대표는 이에 대해 “수출할 때 가장 중요한 것은 신뢰가 기본이다”고 말했다. 기업 대 기업뿐만 아니라 국가 간의 교류는 무엇보다도 기술력이 바탕이 된 믿음이 선행돼야 한다고 강조했다.

tip 연혁	
1972	라벨 인쇄기 제작업체, 설립
1985. 3	해동기계 설립
1986	국내 최초 라미네이팅 라벨 인쇄기 개발, 출시 (HDN-30)
1987	국내 최초 대형 라벨 인쇄기 개발(HD-420)
1987. 7	국내 최초 라벨 인쇄기 외국 수출 시작
1992. 5	태국(방콕) 국제 인쇄기 박람회 출품
1993.12	홍콩 국제 인쇄기 박람회 출품
1994 ~	HD-4527, HD-4025, HD-3623, 개발 출시
1997 ~	HD-5045, HD-3540 반칼기계(도무송)개발 출시
1998	HD-4530 라벨 인쇄기 개발 출시
2000. 1	세계 최초 고속 탁상용 라벨 인쇄기 실용신안 출원 (출원 No. 20-2000-0008878)



조길배 대표가 완성된 다이컷 기계 앞에서 포즈를 취하고 있다

철저한 업무분담과 자율성

해동기계의 매출은 기술개발 등을 통한 재투자로 이어진다. 설계, 제작, 시공의 든든한 구심점 역할을 하기 때문이다. 이 같은 배경에는 직원들에 대한 아낌없는 무형의 투자도 한 몫 한다. 철저한 업무 분담을 통해 직원 개개인의 전문 분야를 확보해 준다. 운영 상황에 대해 조 대표는 “시장이 그 기능을 원활하게 수행하려면 철저한 자율성을 보장해 줘야 한다”라며 “이 원

리를 최대한 접목시켜 직원들의 장점을 최대한 끌어올리는 것은 내 역할이다”고 밝혔다. 조 대표는 “무형의 투자도 인쇄업이 발전하는 데 많은 밑받침이 돼야 한다”며 “지금부터 미래의 산업으로 키워나가는 데 업계 관계자 모두가 힘을 모아야 한다”고 밝혔다. 아울러 “가장 기초적인 것이 흔들린다면 업계 전반에 걸쳐 반드시 영향을 미칠 것”이라고 덧붙였다.

“최고제품 만든다는 사명감”

30년 동안 외길을 걸어올 수 있었던 비결은.

무엇보다 소비자들의 진심어린 사랑과 지원이 없었다면 이 자리까지 올 수 없었을 것이라 생각한다. 부끄럽지만 사실 사업을 하면서 후회를 한 적도 많았다. 어렵게 제품을 출시하면 금방 모방해서 가격으로 치고 나오는 등 힘든 점이 한 두 가지가 아니었다. 하지만 동시에 라벨기계에 대한 애착, 특히 내가 만든 제품에 대한 자부심만은 항상 잃지 않았다. 그것이 큰 도움이 된 것 같다.

앞으로의 계획은.

가격경쟁에 동참하기 보다는 품질을 앞세운 차별화 된 영업 전략을 전개해 나가려 한다. 이와 함께 해외시장 개척에도 힘을 생각이다. 지금까지는 말레이시아 등 아시아 지역 몇 개 국가에 한해 수출이 소량으로 이루어졌지만 그 비중을 점차 높여갈 것이다.



아낌없는 투자와 인식전환

지난 1989년 해동기계에서 라벨기기와 인연을 맺은 그의 인생철학은 바로 신뢰다. 자본과 달리 한번 잃어버린 신뢰는 다시 회복하기에는 많은 제약이 따른다는 열변을 토한다. 그의 신뢰는 회사 내에서도 그대로 이어져 6명의 직원들과 격이 없는 의사소통을 나눈다. 이는 작업의 능률과 더불어 직원 상호간에 연결고리를 더욱 견고하게 만들어 준다.

수직 구조가 아닌 수평적인 경영의 장점을 최대한 활용하고 있다. 그는 독단적인 경영이 우수한 인재들과의 의사소통 단절을 의미한다는 것을 잘 알고 있다. 향후 전진하는 길 또한 다를 바가 없다. 하지만 가장 안타까운 것은 외국 제품에 대한 기존의 이미지를 깨는 것이 무엇보다도 중요하다”고 말한다. 특히 조 대표는 인식 전환이 절실하다면서 “이를 위해서는 국가적인 차원에서 인쇄기계 개발이 걸음마 단계라는 인식을 과감하게 바꿔야 한다”고 지적했다. 또한 “외제라고 해서 꼭 우수한 기술력을 갖고 있다는 의식을 버려야 하고 시기가 어려울수록 국내 기술 산업에 투자를 아끼지 말아야 한다”고 말했다.

라벨인쇄기(HD-4530)

해동기계에서 개발한 라벨인쇄 HD-4530은 소비자 기호와 인쇄 시장 흐름의 키워드라고 할 수 있는 ‘소량 다품종’을 그대로 반영했다. 전·후면 동시 다발적인 인쇄가 가능한 것이 가장 큰 특징이다. 파생되는 효과는 원가절감과 시간, 비용절감으로 나타난다. 또 HD-4530은 인쇄부에 반복 작업도 가능해 고품

질의 다색 인쇄가 가능하다. 이는 탄력적인 운영으로 이어진다. 따라서 작업자와 소비자의 욕구를 동시에 충족시킴은 물론 비용, 시간 절감에도 월등히 외국 제품을 앞섰다는 평을 받고 있다. 또한 금형 장착부위 구동 장치를 회전하는 방식으로 국내 최초로 개발·적용하여 아주 편리하고 견고하며 고장률이 전혀 없도록 제작 되었다. 아울러 최소의 공간에서 최대의 원단 작업이 이뤄질 수 있도록 소형·규격화를 이뤘다. 기계 본체는 작업자의 시선이 한눈에 닿을 수 있도록 설계돼 실용성과 안정성을 동시에 갖췄다.

플렉소 인쇄기 시장 70% 확보 주력

서울시 동대문구 용두2동에 위치한 해동기계. 조길배 대표는 현재 이곳에서 다양한 종류의 라벨기계를 생산하고 있다. 하지만 해동기계를 그저 평범한 라벨기계제조 회사로 생각한다면 큰 오산이다. 놀라운 것은 이곳에서 플렉소 인쇄기가 모두 자체 제작된다는 사실. 플렉소 인쇄기는 국내에서는 아직 기술력이 부족해 자체 생산해 판매하는 업체가 거의 없는 실정이다. 하지만 해동기계는 꾸준한 연구와 개발을 통해 국내에서 가장 먼저 자체 개발 및 판매를 하고 있다.

해동기계에서 제작한 플렉소 인쇄기는 업계에서도 그 품질이 뛰어나기로 소문이 나있다. 실제로 기계제작을 의뢰해 오는 경우가 많다고 한다. 현재 조 대표는 영업망 구축 및 A/S 등 신경 써야 부분이 많으며 플렉소 인쇄기 시장의 70% 점유율 확보를 위해 발 빠르게 뛰고 있다.☞