



내실을 다지며 성장하는 **칼라원**

“일원화시스템과 단납기로 차별”

칼라원(대표 정태호)은 최근 다이나몬스크린코리아에서 공급하고 있는 디지털인쇄기 LD-6501을 도입, 대대적인 시설 증설을 단행했다.

지난 98년에 명함 및 스티커 전문업체로 창립, 올해로 11년을 맞이한 칼라원은 최근 수년 사이에 많은 변화속에 새로운 서비스를 제공하면서 대고객 서비스를 한층 강화하고 있다. 그 변화는 유통만을 책임지던 것에서 벗어나 직접 생산라인을 갖추는데 있다. 지난 98년 7월에 칼라원의 상표 및 서비스를 등록하면서 본격적인 궤도에 올라선 칼라원은 전국 대리점 자원센터 개설(2000), 직배차량을 배치한 전국 자체배송망 구축(2002), 디지털명함 크기 표준화 도입(2002)에 이어 W사와 협력, CIP3, 4시스템을 개발(2006)하는 등 기술적인 면에서 탄탄한 성장을 뒷받침하는 계기를 마련했다.

칼라원은 지난 2007년 ISO인증을 획득한데 이어 지난해 12월 경영혁신형 중소기업(메인비즈)으로 선정되었으며 올해 5월에는 기술혁신형 중소기업(이노비즈)으로 선정됐다. 그야말로 실속 있게 내실을 다지며 성장하는 기업임을 대내외적으로 입증한 것이다.

트루프레스344 국내 최초로 도입

이번 LD-6501 디지털인쇄기의 도입으로 칼라원은 최근 지속적으로 진행됐던 일련의 생산라인업을 완성시킬 수 있게 되었다. 이는 지속적으로 진행되어온 인쇄시설의 확충사업이 일단락되는 것을 의미한다. 지난 2006년 국내에서는 처음으로 다이니폰스크린코리아의 디지털인쇄기인 Truepress344(트루프레스 344)를 도입한 칼라원은 자체적으로 출력과 인쇄가 동시에 이뤄지는 Truepress344의 특성을 최대한으로 이용, 데이터를 접수함과 거의 동시에 인쇄할 수 있는 시스템으로 고객들을 맞았다. 이 같은 시스템은 빠른 납기를 중시하는 인쇄물과 소량 인쇄물에 특화하기 위한 것이었으며 결과적으로 칼라원은 고객들에게 신속하게 고급인쇄물을 생산하는 업체라는 이미지를 부각시켰다. 이는 창립 이전부터 고객들에게 차별화된 서비스와 품질 개선에는 투자를 아끼지 않겠다는 마케팅 철학에서 비롯된 것이었고 칼라원의 고속성장의 원동력이 되었다.

많은 의미 함축한 사명에 경영철학 담겨

칼라원의 사명은 여러 의미를 함축적으로 담고 있다. 숫자 원(One), 둥근 원(Cicle), 1등의 원(first) 등으로 고객과의 상생은 물론 회사 직원과 상생하는 원만한 관계를 유지하는 것이 경영목표이다. 그야말로 모나지 않고 둥글고 원같은 '원만한 경영'을 추구하는 것이 눈에 띈다고 할 법하다. 언뜻 보기에 심한 경쟁에 처해 있는 인쇄업계에서 이처럼 부드러운 경영으로 견뎌낼 수 있을까 하는 생각이 들 수 있지만 항상 변화하고 도전하는 것은 중소기업의 생존철학이라고 믿는 정 사장의 경영 방침이 큰 틀을 뒷받침하고 "원만한 경영"과 시너지효과를 발휘하면서 힘을 발휘하고 있다.



영업사원 없고, 타 지역 거래처 80% 달해

칼라원에는 영업사원이 없다. 매해 10~20%에 달하는 고속성장을 한 업체에 영업사원이 없다는 것은 쉽게 이해가 되지 않는 일이다. 그러나 칼라원이 전국적인 대리점 망을 잘 갖추고 있다는 것을 알게 되면 수궁이 가게 된다. 이에 대해 정확하고 신속한 배송시스템을 가동하고 있다. 작업라인에서 24시간 가동하여 완성된 인쇄물을 오전 7시부터 배송하여 늦어도 오전에는 배송이 완료되기 때문에 어떤 회사에 비교해도 뒤처지지 않는 신속한 납기를 실현하고 있다. 뿐만 아니다. 설립 초기부터 회사가 위치한 대구 지역에서의 영업을 지양, 경북·경남 등 타 지역에서 수주에 심혈을 기울여 왔다. 그 결과 현재 매출액을 기준으로 볼 때, 80%에 달하는 물량이 타 지역에서 발주된 것이어서 같은 지역 내에서의 과당경쟁을 피하기 위해 노력한 칼라원의 노력이 었다. 칼라원은 이 덕분에 해마다 평균 200여개 고객사를 늘리는 성장세를 유지해왔다.

무리한 확장보다 내실 있는 경영

최근 들어 의욕적으로 진행된 칼라원의 인쇄시스템 증설을 두고, 주위에서는 뭔가 커다란 프로젝트를 계획하고 있는 것이 아니냐는 호기심어린 관측이 많다. 그러나 칼라원 측은 "현재로서는 대외적으로 크게 벌일 계획은 없다"는 입장이다. 최근의 대대적인 설비투자는 '기본과 원칙'을 철저히 지키겠다는 것이며 다른 어떤 업체보다도 빠르게 고객에게 신속하게 납품을 하고자 하는 원칙에 따른 것이라고 설명했다. 현재, 칼라원에서 가장 차별화되는 대고객서비스는 온라인 접수에서 Oriswork 프로그램을 이용한 자동조판 및 원 스톱 토털 프린팅 시스템이며 이 시스템은 고객들이 실시간으로 주문을 확인하고 진행 상태를 볼 수 있다는데 장점이 있다. 실시간으로 소비자가 의견을 제시하고 신속하게 소비자의 성향에 맞출 수 있어 고객 중심의 시스템이라는 것이 회사측의 설명이다.

이처럼 확고한 원칙과 경영철학으로 갖고 설비투자를 하는 만큼 칼라원은 가격대비 효율성을 극대화하고 있다. 다이니폰스크린코리아가 코니카미놀타와 총판대리점 계약을 맺고 공급중인 LD-6501 디지털 컬러인쇄시스템은 분당 65매의 속도로 풀컬러 데이터를 출력, 고객의 요구에 충실히 대응하는 것으로 잘 알려져 있다. 칼라원은 LD-6501의 도입에 따라 빠른 판 출력을 자랑하는 플레이트8800 2대 및 Truepress 344와 연계되어 맞춤형 인쇄 및 빠른 작업을 원활하게 지원하게 될 것으로 기대하고 있다. ☺

김상호 부장 kshulk@print.or.kr