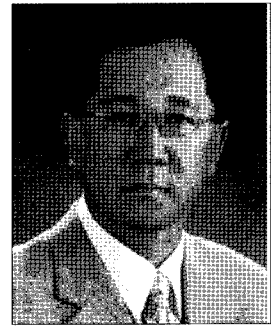




첨단 물류기기 표준화의 선구자 '생수이동랙 개발'



(주)골드라인
회장이 홍기

본 인터뷰 기사는 지난 2008년 12월 30일 월간 굿뉴스피플에 실린 내용으로 최근 생수 물류과정에 문제를 제기하여 '생수이동랙 개발'에 힘을 실어온 (주)골드라인의 이홍기 회장의 인터뷰 내용이다.

- 편집자 주 -

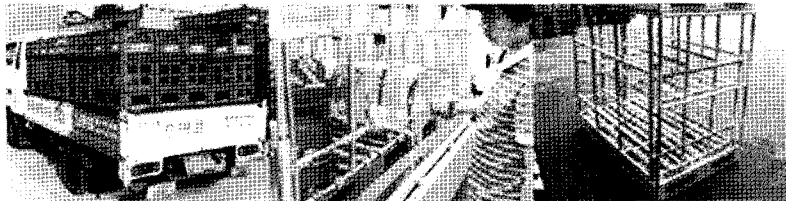
우리 주변에 생수 한 통이 소비자에게 옮겨오는 과정을 보면 다른 물건에 비해 힘들게 오는 것을 볼 수 있다. 생수 한통가격은 5천원에 불과하다. 그러나 유통과정은 생수 공장에서 만들고 이를 플라스틱 박스에 넣어 1톤 차에 실어 올린다. 이후 대리점에 내리고 다시 소비자에게 보내기 위해 올리고 내리는 과정을 여러 번 반복한다. 이런 물류과정에 생각해보면 생수 한통 가격은 너무 적다는 느낌을 지울 수 없다. 그렇지만 소비자 입장에선 적은 가격도 아니다. 이런 생수 물류과정에 대해 문제 제기를 하고 새로운 물류 기기를 개발한 회사가 있어 화제다. 일찍부터 물류기기에 뛰어들어 우리나라 물류 혁신을 선도한 (주)골드라인이다.



생수 물류시장 혁신 가져올 '생수이동랙'

지난 11월 25일 평동공단에 위치한 골드라인을 찾은 날, 이홍기 회장은 “오늘 생수이동과정의 문제점을 개선시키기 위해 지난 3년 동안 개발한 ‘생수이동랙’의 특허가 났다는 소식을 특허청으로부터 들었다. 이제 공개해도 될 것 같다”고 말문을 열었다. 그는 “이 기기는 생수이동 과정의 효율을 30~40% 정도 개선시키며, 15%의 물류비 절감이 있을 것이다. 따라서 그동안 원시적인 노동력으로 이 업종이 이직률이 높았는데 이 점도 획기적으로 줄어들 것으로 보인다”고 밝혔다. 생수이동랙은 우선 생수를 넣은 철제기 구로 구성이 되어 ‘플라스틱 운반용 박스’를 사용하지 않으면서도 더 많은 생수를 1톤 화물차에 넣을 수 있는 장점

이 있다. 이에 따라 종전대비 30% 물량 정도를 더 담을 수도 있다. 아울러 생수 공장 에서 1톤 화물로 옮기고 올리는 환적과정도 줄일 수 있다. 특히 적재공간 바닥면을 볼러로 만들었기 때문에 생수통을 옮기는 과정에서 무리한 힘을 사용하지 않아도 그냥 밀기만 하면 되도록 설계 되어있다. 이 회장은 “생수이동과정을 지켜보며 물류기기를 만드는 사업자로서 너무 불합리한 부분이 많다고 여겨졌다”며 “이를 개선시킬 개발연구를 시도해 어렵게 만든 성과물이다. 이 분야에서 획기적인 변화가 있을 것”이라고 자신했다. 그는 그간 어려움에 대해 “예를 들어 볼러를 만들었는데 소음이 많다고 해서 소음제거를 위해 노력했고, 무게가 많이 나간다하여 이를 줄이는 노력 등 숱한 개선 과정을 거쳤다”고 회고했다.



이 회장은 “이제 플라스틱 생수를 이동시키기 위해 사용하던 박스는 이 세상에서 사라질 것이다. 직원들이 일일이 생수를 옮기면서 힘을 쓰는 노동력도 크게 줄어들 겁니다. 효율이 높아지고 고강도 노동으로 인한 이직률을 줄이자는 것이 이 상품의 핵심”이라며 “세상에 없는 새로운 물건이나 기기를 만드는 것 그리고 세상 사람들이 이 때문에 편리해지고 기뻐하는 모습을 볼 때 가장 보람을 느낀다”고 밝혔다.

골드라인은 ‘생수이동랙’이 시판되면 생수 물류 시장을 장악할 것으로 예상하고 있다.

물류기기 업계의 선두주자

이번에 '생수이동백'을 개발한 골드라인은 물류기기업계의 혁신을 일으킨 선구기업이라 할 수 있다. 1980년대 후반, 물류라는 기본개념조차 제대로 정립되지 않았던 국내 사정과는 달리 서구 선진국에서는 제조나 유통업 등 산업 전반에 걸쳐 지게차나 파렛트가 통용되면서 체계적이고 안정적인 물류 활동으로 원가 관리가 가능한 상황이었다.

이흥기 회장은 외국의 이런 물류 활동을 접하면서, 여기에서 블루오션을 발견했다. 외국의 선진적인 물류 시장을 보고 느낀 이 회장은 우리나라로 돌아와 그때부터 여수 등 석유화학 플랜트와 중화학공업단지를 다니면서 수출용 화학제품의 물류 이동에 대해 공부를 했다. 그리고 이 과정을 통해 파렛트를 이용한 포장의 안정성과 동일 공간에 최대 수량 적재 등 표준화된 물류기기 제품을 구상해 1989년 전남 여수에 골드라인 최초의 천막공장을 짓고 제1호 생산 물류기기 제품이자 골드라인의 주요 품목인 조립과 해체가 용이하며 포장 강도가 우수한 수출용 목재 상자를 개발해 판매하기 시작 했다.

이후 지속적인 연구로 물류기기 업계에서는 유일하게 목재, 철재, 플라스틱 등 복합 소재의 다양한 물류기기 제품을 주문형 설계로 규모있게 제공하는 물류 혁신을 이끈 기업으로 인정받고 있다. (주)골드라인은 최근 유닛로드시스템과 무선인식 태그(RFID) 시스템 적용이 가능한 최적화된 물류기기를 설계, 제작하고 있다. 특히 (주)골드라인은 지식경제부 기술표준원의 물류표준설비인증(플라스틱 파렛트 부문)을 획득한 '국내 1호' 기업으로 이 기업이 그동안 성장하면서 한 노력은 50여 가지가 넘는 기술특허와 실용신안 등 지적 재산 보유 규모에서 알 수 있다. 그 중 조립과 해체가 쉽고 내구성이 뛰어난 '목재 Floaeainer box', 45도 경사면에서 미끄럼 방지 효과가 탁월한 국내에서 유일한 '미끄럼방지 테이프 부착 플라스틱 파렛트', 포스코와 소재에서 제품까지 공동 개발한 고하중용 철재 파렛트, 적재효율을 극대화한 'Mesh 컨테이너' 등은 기업 물류비 절감에 기여했다는 평가를 받고 있다.

2년의 포장재 연구 끝에 상용화에 성공한 '초경량 접이식 플라스틱 컨테이너'는 공산품 등의 물류운반에 있어 회수를 통해 반복 사용이 가능한 친환경 제품으로 기존의 골판지상자 대신 상품의 자동화 생산 현장에 투입되고, 보관 및 이동시 부피를 최소화 할 수 있는 장점을 가지고 있어 골판지 포장재의 단점을 획기적으로 개선한 친환경 포장재로 주목받았다.

이런 (주)골드라인의 기술력은 2004년 한국 파렛트 컨테이너산업대상 산업자원부장관상 수상, 2005년 한국물류대상 국무총리 표창 수상, 2007년 국제청 모범 납세기업

표창 수상, 2008년 지식경제부 장관상 수상하게 되는 원동력이 되었으며, ISO14001, 9001 등 국제 인증 확보 등으로 증명 받고 있다. 지난해 골드라인은 플라스틱파렛트 및 철제물류기기 부문, 목재 포장물류부문, 엔지니어링 및 임대, 3자물류, 바이오환경 사업부문 등을 포함해 약 1천200억 원의 매출 실적을 올린 것 뿐만 아니라 향후 물류 환경 변화에 맞춘 첨단 물류체계의 구현을 위한 SCM(공급망 관리, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT) 시스템 구축에 중요한 물류기기 통합 개발과 컨설팅 제공으로 기업의 물류비 절감을 현실적으로 실현한 기업으로 인정받고 있다.

정도 기업경영으로 끊임없는 물류혁신과 고객감동을 실천해온 골드라인은 최근 계열사로 편입한 (주)로테코를 통하여 자동화물류시스템의 해외수출 기여도를 높임으로써 글로벌 물류기기 전문기업으로써의 위상을 한단계 끌어 올린다는 전략이다. 이와함께 수원 물류기술연구소를 주축으로 고부가가치 물류기기의 핵심기술을 더욱 발전시켜 기업의 생산성 향상은 물론 고객만족에 있어 더욱 차별화 되고 진보된 기술력을 선보일 예정이다.

물류자동화 전문기업인 로테코는 국내에는 시화공장과 해외의 중국 청도공장, 그리고 지난해 10월 수원시 원천동에 7,590㎡ 규모의 수원센터를 신축 준공하였다. 로테코는 국내기업뿐 아니라 DHL등 외국 우수 기업에 더욱 잘 알려져 있는 물류시스템 공급 기업으로 현재 일본 오미사 및 인도 뉴델리공항 프로젝트를 수행중에 있다. 국내에서는 우편집중국시스템 및 물류화물터미널 설계시공, 제주공항 수하물용 컨베이어 프로젝트를 수행한 바 있다.



로테코의 대표적인 제품으로는 텔레스코픽로딩컨베이어, 오토리프트(수직반송기), 중고하중컨베이어등으로 특히 해외수출을 겨냥한 전략제품인 텔레스코픽컨베이어는 CE(Comunaute Europeenne; 유럽공동체마크) 인증을 받았다. 또한 오토리프트는 물류표준설비 인증을 받은 제품으로, 현재 오토리프트는 일본제품이 상당부분 시장을 점유하고 있는 상황으로 로테코는 기존 일본 업체와의 경쟁에서 앞서나가기 위해 기술개발에 매진, 이들에게 대응할 수 있는 차세대 제품을 개발, 생산하고 있다. 메인 제품인 컨베

이어 부분에서도 올해 괄목할 만한 성과를 이뤘다. 로테코가 국내 최대 규모의 한진과 현대택배의 택배 터미널에 컨베이어라인을 구축할 수 있었던 것은 스웨덴 샌드빅사와의 업무제휴를 통한 노하우를 습득했기 때문이다. 로테코는 금번 골드라인과 한가쪽이 된 것을 계기로 국내 시장뿐만 아니라 해외시장 개척에도 박차를 가할 계획이다.

‘물류 혁신, 고객 감동’ 슬로건 실천

이 회장은 지난해 시무식에서 ‘신 성장 사업 육성을 통한 비전 2010년, 2000 그리고 100’이라는 슬로건을 발표했다. 2010년 매출목표 2천억 원, 경상이익 100억 원 달성을 위한 3개년 프로젝트가 주 내용이다. ▲물류기기·엔지니어링·물류자동화시스템 부문으로 사업군 압축 ▲연구개발 인력 확충과 기업부설연구소 설립 ▲중국 청도 골드라인-로테코 물류기계유한공사 합자투자법인 활성화 및 지속가능한 글로벌경영을 위해 북경 및 상해 등 제3공장 설립 ▲국책사업인 ‘IT혁신 네트워크 구축사업 삼성테크윈 컨소시엄’의 주요 참여 주체로 IT분야 물류용기 표준화 2개년 사업 공동추진 등의 계획을 추진하고 있다.

“이런 모든 사업의 중심에 고객이 있다”고 말하는 이 회장. 정도경영으로 끊임없는 물류혁신과 고객감동을 실천하겠다는 그의 경영철학을 느낄 수 있는 대목이었다. 이 회장은 “고객 감동만으론 안 된다. 고객이 감(感)동(泣)할 때까지 서비스를 하겠다는 각오로 사업해야 성공할 수 있다”고 다시한번 강조했다. 그의 이러한 경영철학은 여러 곳에서 드러나고 있다. 골드라인 회사 입구에 들어서면 다른 회사의 로고가 붙어 있다. ‘회사를 잘못 찾아왔다’ 싶기도 하고 ‘회사의 계열사인가’ 하는 착각이 든다. 여기에 대해 이 회장은 “고객이 있기에 우리 회사가 존재하는 것이다. 따라서 들어오고 나오면서 이들 고객에게 고맙다는 마음을 새기자는 뜻에서 이같이 고객의 회사 로고를 붙여놓은 것이다”고 설명했다.

또 한 가지는 이 회장의 자리에 대표이사 명패 대신에 놓은 ‘고충처리위원장’이란 명패가 그것이다. 여기에도 이 회장의 깊은 뜻이 담겨져 있었다. “내부고객인 직원들 때문에 사업 성공을 이어갈 수 있다고 보고 이들의 고충을 처리해주는 역할이 회장의 일이라고 생각해 이 같은 명패를 단 것이다”라는 것이 이 회장의 설명이었다.

인재경영도 그가 오랫동안 고수해온 경영 철학인 것이다. 10년 전부터 실시하고 있는 해외 벤치마킹 교육연수 및 임직원 장기근속 등이 이를 대변하고 있다. 하지만 이 회장은 교육여건 및 성과 보상 지원 등의 물적 지원보다 깊은 관심과 대화를 통한 ‘인간적 지원’에 더 의미를 두고 있다. “우리 회사에서 일한다는 것이 곧 금지와 자부심으로 결부될 수 있도록 직원들의 애사심과 창조 능력을 키우는 인간적 교류에 더 관심을 가지고 있다”고 말했다.

대한합기도무도연맹, 국제연맹합기도 회장 등 사회봉사 활동

현재 이 회장은 (사)한국물류협회 부회장직을 수행하고 있으며, 국내 물류관련 경영인들의 모임인 CEO포럼 회장과 국제연맹합기도 회장직을 수행하고 있다. 특히 지난 10월에는 합기도 대통합과 대한체육회 합기도 인정단체로 승인된 대한합기도무도연맹 통합단체 초대 회장에 추인되었다. 합기도에 남다른 애착을 가지고 있는 이 회장은 “합기도는 옛날 국가적 위기에 처했을 때마다 화랑정신을 바탕으로 신의와 예의를 가르치고 보급해온 선인들의 얼이 담긴 무예”라고 설명하고 2010년에는 미국 아틀랜타에서 세계대회 개최를 시작으로 국내 시합과 세계 시합을 병행하여 개최할 예정이다. 이런 세계적인 대회 외에도 코리아오픈 등 각종 국내 대회를 매년 개최함으로써 합기도의 위상을 널리 알리고 있다.

이 회장은 “앞으로 더욱 기술개발에 힘써 국내인은 물론 세계인 모두가 즐기는 생활체육으로 만들겠다”고 대한 합기도무도연맹 회장으로서 포부를 밝히기도 했다.

한편 (주)골드라인은 올해 삼성테크윈과 공동으로 전자상거래협회 주관 국책사업인 “IT혁신 네트워크구축 2개년 사업”과 함께 ‘지능 있는 파렛트’ 프로젝트를 진행하고 있다. 이는 정부 물류정책과도 흐름을 같이 하고 있는 부분이기도 하다. RFID 삽입 및 안정성을 확보한 파렛트 제품을 생산하고, 이후 상품이 적재될 이 파렛트가 상품의 배송위치, 제품정보 등 상품의 상세정보인 족보를 담은 지능을 갖게 되는 것.

이렇게 되면 물류의 모든 시스템을 한눈에 파악하게 된다고 이 회장은 설명했다.

이는 당사 파렛트를 통해 적재운반되는 모든 제품이 자신의 족보를 달고 다니게 된다는 의미란다. 이 회장은 이런 발전은 추후 중국 가짜 물건을 잡는 시스템으로 발전될 수 있다고 확신했다. “끊임없는 물류혁신을 통해 고객감동을 하게하고 이는 고객 감응까지 이어져야 한다. 고객이 감응할 때까지 쉬지 않고 서비스를 하고 국내 물류기기브랜드가 세계적인 명품이 되도록 끝없이 도전 하겠다”는 각오를 다졌다. 이 회장의 각오처럼 글로벌 기업으로서 세계의 고객들을 만족시킬 수 있는 세계적인 물류기기의 선두기업으로 우뚝 설 수 있기를 기대해본다.