



위의 고등인 · 이윤성 공동 대표

디지털인쇄시장에 발빠르게 대응하는 주식회사 위 웹투프린트 솔루션 · 디지털 후가공기 동시 공급

마스터인쇄기와 디지털후가공기를 공급하는 주식회사 위. 위는 최근 ‘블루팟(blue POD)’이라는 웹투프린트시장을 겨냥한 솔루션의 공급도 시작했다. 어려운 시기에 나보다는 ‘우리’를 생각하는 주식회사 위를 찾아갔다.

글 | 임남숙 기자 sang@print.or.kr

주식회사 위(공동대표 이윤영, 고등인)는 2007년 마스터 인쇄기를 공급하던 태영교역과 후가공기기를 공급하던 아름교역을 합병해 설립한 회사다. 회사이름치고는 다소 특이한데, 세상에서 가장 아름다운 말 중의 하나인 ‘우리’의 영문인 ‘WE’로 등록하려고 했으나 영문으로는 상호를 등록할 수가 없어 ‘위’라고 등록했다고 한다.

주식회사 위는 료비 마스터인쇄기, 호리즌 제책장비를 시작으로 PUR제책기, 디지털봉투인쇄기, 명함재단기, 오시&접지기, 디지털금박기, 코너컷팅기 등 다양한 디지털 후가공 제책장비를 전문 공급하고 있다. 또한 최근 디지털 인쇄시장이 커짐에 따라 웹투프린트 솔루션인 ‘블루팟’을 론칭했다. ‘블루팟’은 웹에서 인쇄소평물을 운영하는 데 필요한 모든 것을 담은 소프트웨어다.

고등인 사장은 “우리 회사는 작게 시작했기 때문에 모든 사원이 기술사원이다. 그래서 위를 통해서 판매되는 모든 기기는 철저한 서비스로 응답하고, 이러한 서비스를 통해 고객으로부터 신뢰를 받고 있다”며 “최근에는 오프셋인쇄 시장이 줄어들고

디지털인쇄시장이 확대되고 있다. 그래서 다양한 디지털 후가공 장비를 판매하기도 하지만 웹투프린트 시장이 성장할 것이라는 판단 하에 ‘블루팟’을 공급하고 있다”고 설명했다.

‘블루팟’으로 웹투프린트 시장 공략

최근 명함과 포토북 시장을 중심으로 웹투프린트 시장이 활성화되고 있는 가운데, 인쇄사들도 온라인 프린트물 운영을 염두에 두고 있는 업체들이 많아지고 있다. 블루팟은 명함, 포토북 등 다양한 디지털 프린팅 상품을 편집하고 주문받는 온라인몰로, ‘위’가 공급하고 있는 다양한 디지털 프린팅 장비와 연계하면 최상의 라인을 이룬다.

‘블루팟’은 온라인몰을 서비스함과 동시에 POD 편집기와 백오피스를 제공하고 있다. ‘POD 편집기’는 포토북을 비롯해 명함, 엽서, 초대장, 포스터, 전단지, 리플릿, 카탈로그, 캘린더, 스티커, 메뉴판, 다이어리 등 다양한 인쇄물을 온라인에서 작업할 수 있다.

다양한 작업이 가능한 온라인몰이지만 초기비용을 대폭 낮춰 웹 투프린트 시장 진입을 수월하게 했다. 고동인 사장은 “현재 25개 인쇄사가 블루팟을 구매해 POD물을 구축하고 있다. 다른 업체의 경우 1천만 ~ 2천만원정도의 프로그램 비용을 받고 있으나 우리는 서버비 100만원을 포함해 450만원만 있으면 시작할 수 있다. 이처럼 초기비용을 대폭 낮추는 대신 매출액의 4%(포토북은 7%)를 받는 형식으로 운영하고 있다”고 밝혔다.

경인쇄기·다양한 후가공기 공급

주식회사 위는 소프트웨어 외에도 친환경 디지털 제판기를 비롯해. PUR 제책기, 디지털 컬러 봉투인쇄기, 자동 오시 접지기, 크리징 접지기. 포토 메이커, 하드북 메이커, 자동명함제단기, 다기능 귀틀이, 스프링기계 등 저렴하면서도 내실있는 기계들을 공급하고 있다. 이 기계들은 웹에서 이루어지는 소량 주문상품에도 대응할 수 있다. 주식회사 위가 공급하는 기기는 한국학술정보, 소다미디어프린팅, 거미프린팅, 아비즈, 미디어아이에치 등 많은 디지털 인쇄사들이 도입한 바 있다.

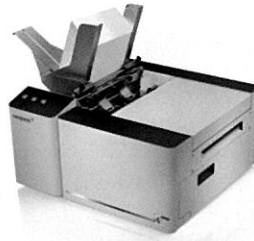
써멀 디지털레이트 친환경 디지털 제판기다. 미쓰비시제지가 독자적으로 개발한 전용 제판기로 써멀헤드방식을 채용하고 있다. 고압으로 정착하려면 높은 소비전력이 필요한 제판기에 비해 오존 발생이 적으며, 오존발생 최소화로 불쾌한 냄새와 정착으로 인한 열 발생도 없다. 1200dpi출력으로 A3-국4절 제판이 가능하고 현상처리액을 사용하지 않기 때문에 유지보수가 간편한 시스템이다.



PUR 제책기 이탈리아 NEW BIND의 1클램프 PUR제책기 (EXPLORE)로 모든 공정이 자동화로 이루어져 있다. 시간당 500권의 제책 능력과 최대 430mm의 PUR 제책이 가능하다. 포토북, 포토앨범, 잡지 등의 제책에 사용되



어 견고하고 펼침성이 좋은 고품질의 제품을 생산할 수 있다. 특징으로는 한글화된 터치스크린으로 모든 공정을 제어하고, 자동 두께를 측정한다. 또한 2kg의 PUR탱크가 제책기 안의 내장 노즐을 통해 풀을 공급하고, 자동 표지 공급, 표지 오시, 사이드폴 공급 등의 작업을 담당한다.



디지털 컬러봉투인쇄기 프랑스 NEOPOST의 디지털 컬러봉투인쇄기(AS-970C)로 1600×1600dpi의 해상도를 지원한다. DM 발송용 봉투, 상품권, 청첩장, 청구서, 감사

장 등 받는 사람에 따라 달라지는 내용을 가변처리(QR코드, 바코드, 이름, 사진, 넘버링)할 수 있으며, 시간당 7500부(DL기준)의 인쇄가 가능하다. 오프셋 인쇄로 하기 부담스러운 소량인쇄물만이 아니라 대량 작업에도 적합하며 낮은 인쇄 비용과 속도, 안정성 및 효율성을 제공하고 프린트 헤드 메인テナンス 시스템으로 인쇄품질을 균일하게 유지할 수 있다.

자동오시 & 접지기

디지털 모듈방식의 자동오시기(5375B)와 7가지 모양의 접지(Half, Z, Offset, Letter, Gate1, Gate2, Double)가 가능한 접지기(37KF)를 하나로 연결해 오시와 접지가 동시에 가능하다. 자동 에어 급지 방식으로 작업물을 공급하며, 사용자 친화적 기능으로 쉽고 빠르게 안정적인 제품을 생산할 수 있다. 옵션인 미싱바, 미싱날을 장착하면 미싱 기능도 사용할 수 있다.



포토 메이커 WE-700은 포토북 제작을 위한 최고의 파트너다. 포토북 제작시 표지의 열고 닫음을 유연하게 하기 위해 흡성형을 하는 ‘인쵸’, 두꺼운 판지를 사용해 인쇄된 표지와 부착하는 ‘하드커버 제작’, 완성

된 하드커버와 포토북을 ‘압축’, 포토북 내지의 ‘오시’, 양면스티커로 된 칩보드와 접지한 내지를 부착하는 ‘합지’, 하드커버를 붙인 표지 모서리 부분의 ‘재단’, 모서리 재단이 끝난 하드커버의 가장자리 부분에 부착하는 ‘표지 가장자리 부착’ 등 포토북 제작을 위한 7가지 기능이 하나의 장비에서 모두 가능하다. 졸업앨범, 메뉴판, 포토북, 달력 제작 등 활용도가 다양하다.

시장흐름 빠른수록 장비선택 신중해야

최근 디지털 후가공 트렌드는 작업물의 양과 품질의 요구정도 등 크게 두 가지로 나눌 수 있다. 일반적으로 오프셋인쇄물은 대량의 작업물과 고품질로 대변된다면, 디지털인쇄물은 소량의 작업물과 보편적인 품질이 특성이라고 할 수 있다.



1. 일산센터에서는 위에서 공급하는 후가공기기를 직접 사용해볼 수 있다. 2. 입고되고 있는 기기들

주식회사 위에서는 고객사에게 하나의 단품 제품을 판매하기 보다는 작업흐름에 맞는 다양한 솔루션을 공급하고 있다. 예를 들어 초대장 브로슈어를 작업하는 인쇄사라면 디지털 봉투 인쇄기, 크리징 접지기를, 포토북 명함을 작업하는 인쇄사라면 코팅기, EVA제책기, 자동오시 접지기, 자동명함 슬리터를, BOD(Book On Demand)를 작업하는 인쇄사라면 표지코팅, 무선제책, PUR제책, 제동오시, 재단기 등을 공급한다. 이 과정에서 주식회사 위는 자사가 개발 공급하는 기기도 판매하지만 각 사의 재정 규모와 작업 특성에 맞는 기기를 선택할 수 있도록 도움을 주고 있다.

고동인 사장은 “우리 회사는 다양한 기기를 공급하고 있어 각 인쇄사의 상황에 맞는 기기를 추천 공급하고 있다. 디지털 인쇄물은 저마다 특성을 가지고 있다. 따라서 그 특성에 맞는 인쇄기와 후가공기가 선정돼야 한다. 기기를 선정하고 결정하기까지 한두 군데의 공급사에 자문을 구하기보다는 다양한 공급사에 자문을 구하는 것이 가장 좋은 방법이다”라며 “예전에는 기기를 한 번 구매하면 10년 정도 사용하는 것이 일반적이었지만 지금은 시장의 흐름이 빨라지고, 기기사용 연수도 줄어들고 있기 때문에 장비선택에 좀 더 신중을 기하는 것이 좋다”고 조언했다. ↻

주소 경기도 일산동구 백석동 1324 동문굿모닝타워 2차 808호 문의 031-907-2574 홈페이지 www.wedps.co.kr



〈미니인터뷰〉고동인 사장

“고객과의 소통 · 믿음이 영업 노하우”

Q ‘위’만의 장점이 있다면
고객과 소통이라고 본다. 한 브랜드의 제품만을 공급하는 것이 아니기 때문에 각 인쇄사에 맞는 기기를 공급할 수 있다. 또한 기존에 판매했던 기기의 단점과 의견을 반영해 기기를 업그레이드하고 있다. 고객의 요구를 받아들여 끊임없이 업그레이드하다보니 고객들로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

Q 영업 노하우는 무엇인가?

이윤영 사장과 나는 인쇄업계에서 20년 이상 활동했다. 그래서 디지털 후가공기기 분야의 급변하는 트렌드 변화에 대처하는 능력이 뛰어나다. 또한 매일 거래처 관계자를 만나 속깊은 얘기를 하지만 절대 다른 사람에게 발설하지는 않는다. 협력업체와의 소통과 믿음이 영업 노하우라 할 수 있다.

Q 키페스2012 참가 결과는?

2007년 설립된 이후 매년 참가하고 있다. 이번 전시회는 준비가 다소 모자라 걱정을 많이 했는데, 결과가 좋았다. 이전 전시처럼 웅장하거나 불거리는 미비했지만 ‘블루팟’이라는 소프트웨어를 소개하고 웹에서 주문하는 것에서부터 상품이 만들어지는 과정까지를 시연했는데, 이를 관심있게 보는 인쇄인들이 많았다.

Q 앞으로의 목표는?

갈수록 어려워지는 인쇄시장에서 중요한 것은 살아남는 것이다. 강한 자가 살아남는 것이 아니고 살아남는 자가 강한 것이다. 이러한 어려운 환경에서는 전 직원이 하나된 마음으로 열심히 일하는 것 외에는 답이 없다. 다른 업체와 차별화된 다양한 디지털 장비들을 선택해 고객에게 검증받을 것이다. 또한 앞으로는 디지털인쇄시장이 더욱 커질 것으로 예상되기 때문에 인쇄사 역시 기존방식을 탈피해 웹투프린트 시장을 준비했으면 한다.

