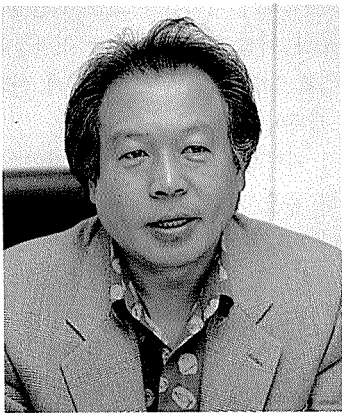


등촌동공장의 작업현장

종합 포장 업체

# 양지포장

## 과업계의 동반자로 성장한다



김철환 사장

양지포장의 제품에

대한 개념은 의외로 단순하다.

「디자인 좋고, 튼튼하게

그리고 위생적인 것」

여기에 덧붙여 철저한

고객서비스가 있다.

‘옷이 날개’라는 말이 있듯이 빵·과자에 있어서도 포장은 단순히 제품을 「싼다」는 것만을 의미하지는 않는다.

내용물의 특성에 맞게 혹은 더 돋보이게 포장된 제품이 고객들에게 어떤 구매심리를 자극하게 되는가는 이미 주지의 사실이고, 앞으로 더욱 활발히 전개될 베이커리업계의 마케팅전략에서 이 포장분야는 제외될 수 없는 중요한 요소이기 때문이다.

빵·과자용 포장재료는 크게 비닐류와 종이류로 나누어진다. 비닐류는 제품의 날개 포장과 겉봉투에 사용되며 종이류에는 각종 박스와 쇼핑백이 있다. 특히 케이크 박스와 함께 최근에 부각되고 있는 선물용 포장재료는 제품의 고단가 전략에 일익을 담당하고 있다.

외국의 경우 고급제품은 아까울 정도로 다양한 포장재료가 사용된다는데 우리의 경우도 제품의 질적 향상과 더불어 튼튼하고 위생적이며 참신하게 디자인된 포장이 서서히 업계와 고객사이에서 정착되어 가고 있다.

그러므로 포장재료가 고급화된거나 포

장이 제과업계에서 중요한 위치를 차지한다는 것은 한편으로 업계의 질적 양적 성장을 대변하는 일이기도 한 것이다.

### ‘85년 비닐제품 생산으로 본격 진출

양지종합포장(대표 김철환)은 1985년 비닐류 포장재료 생산을 시작으로 제과업계 포장업체로 등장, 지난해 고양시에 종이상자 제조공장을 갖추고 최근 포장재료 전반을 공급하고 있는 중견업체이다.

경북 상주출신으로 대구에서 학창시절을 보낸 김철환사장은 원래 대구지역의 풍토에 따라 의류제조업에 종사했었다. 그가 제과업계 포장분야와 인연을 맺게 된 것은 의류 제품에 종이와 비닐이 사용되기 때문에 익히 포장에 대한 상식이 있었기 때문이라고 한다.

그리고 한편 김사장이 운영하는 의류판매장이 제과관련 종합시장이라고 불리는 방산시장에 인접하고 있어서 제과업계 진출이 용이했다는 것이다.

양지포장은 80년 초부터 포장업에 첫진출을 시작했다.

사업을 구상하면서 종이제품에 뜻을 두고 구대구지함에서 종이상자에 대한 지식을 배운 바 있는 김사장이 처음 취급하게 된 제품은 종이기가 아닌 비닐이었다.

그것도 직접제조가 아닌 외주가공을 통한 도매업의 형태를 띤 것이라 애초의 구상과는 많이 떨어져 있었다.

선발업체들의 입지가 너무 완고하여 조심스러웠다는 얘기가 있다.

양지포장은 외주가공 판매로 2년간의 견습기간을 거치고 난 뒤 영등포에 제조공장을 설립 직접 생산에 들어가기까지 상대적으로 떨어지는 제품의 질로 인해 어려움이 많았다고 한다. 그래서 현재 확장하여 강서구 등촌동에 자리잡은 비닐제품 생산공장에서는 전과정을 외주없이 자체생산함으로써 철저한 제품관리를 기하고 아이디어를 즉시 활용하여 양질의 제품을 생산할 수 있도록 운영하고 있다. 그동안 모여진 동판이 2천여개, 금액으로 5천만원의 자산이 되었고 김사장은 이것이 양지포장의 노하우를 증명하는 것이라고 자랑한다.

처음부터 종이상자에 뜻을 두었던 김사장이 종이제품 생산 공장을 가동하게 된 것은 대구지함에서의 준비과정으로부터 꼭 10년이 되는 '93년 봄. 종이상자류 또한 이전 몇년간은 하청을 주어 운영했으나 도저히 제대로 된 제품의 질을 유지할 수 없어 마침내 어려운 여건 가운데 용단을 내려 자체 생산에 들어가게 되었다.

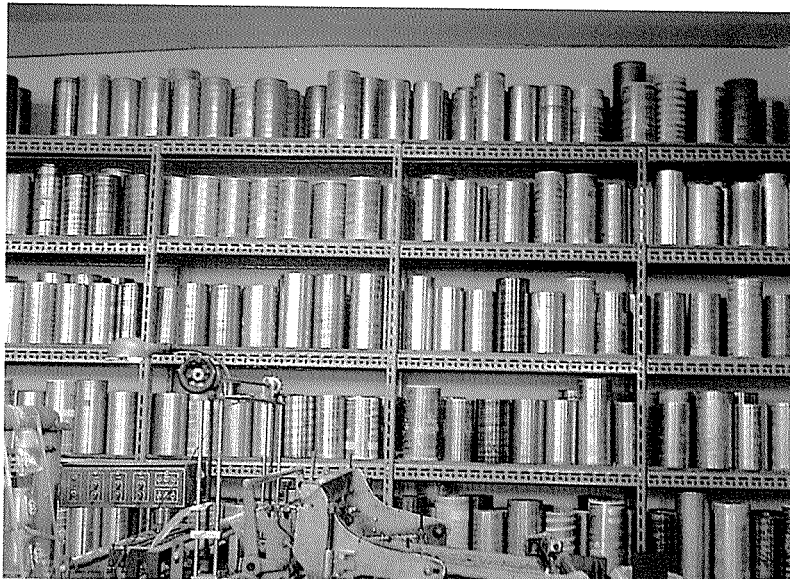
### 제품의 질과 고객서비스로 승부한다

후발 주자인 양지포장이 기반을 잡기에는 이외에도 어려움이 많았다. 사업이란 단순히 제품의 질만으로 일어설 수는 없는 것이기 때문이다.

“모든 분야가 마찬가지로지만 제과업계는 특히 인맥이 사업의 중요한 지표로 작용합니다. 제과는 처음부터 낯선 업계였기 때문에 발로 뛸 수 밖에 없었지요. 협회 중앙회, 지부를 통해 업계를 익히고 직접 점포

를 방문해서 고객을 확보했습니다.”

스스로 이방인임을 자처하는 김사장은 양지포장이 케도에 오르기 시작한 것은 불과 4년전 정도로 본다. 그동안을 지나면서 비닐제품은 업계에서 최고로 자부하게 되었



지금까지 모아온 동판이 2천여개, 양지포장의 밑바탕이 되고 있다.

다. 종이상자는 출발이 늦어졌지만 그만큼 제품의 질을 고급화하여 경쟁력을 획득하고 고객서비스를 강화하여 성과를 거두고 있다. 양지포장의 케이크 박스는 밀도 높은



양지종합포장의 주력제품들 : 각종 종이 박스류



종이봉투와 비닐류

마닐라지를 사용하여 같은 가격에 보다 단단한 제품을 제공합니다.

또한 3월부터 출고 되는 박스류 전 제품에는 100% 무형광 필포지를 사용할 계획을 가짐으로써 오는 4월부터 보사부 지시에 의해 무형광지 사용이 의무화되는 시점에 앞서 미리부터 고급화를 지향하는 의지를 보여주고 있다.

양지포장의 제품에 대한 개념은 의외로 단순하다. “디자인 좋고, 튼튼하게 그리고 위생적인 것”.

“품목이야 여차피 대동소이한 것이고 대리점을 통한 판매를 줄여 원가절감하고 기성품보다 단위점포의 주문생산을 통하여 질적향상과 지속적인 개발이 가능하도록 하는 것이지요”

여기에 덧붙여 철저한 고객서비스가 있다.

양지포장의 사훈은 ‘신속, 정확, 창의’. 아주 색다른 차별화를 기할 수 없는 포장계통에서는 당연히 고객 만족을 위해 최선을 다하는 것이 대고객 홍보방법이 될 것이다.

### '94년 신공장 마련 새출발

양지포장은 '94년도에 새로운 기원을 맞을 준비를 서두르고 있다. 올해 안에 등촌동 공장과 고양시에 있는 공장을 합쳐 자동화하고 사무실과 디자인실을 갖춘 통합 공장을 마련할 계획이다. 이제까지 공장, 사무실이 제각기 흩어져 있어서 어려웠던 고객과의 상담, 체계적인 제품개발이 손쉽게 이루어질 것으로 기대된다. 또한 사업을 시작할 때부터 새로 들어오는 사람은 있어도 나가는 사람은 없었다는 20여명의 사원을 위한 복지시설도 마련하여 더욱 활기차고 조직적인 종합포장업체로서의 면모를 갖추게 될 것이라고 한다.

베이커리업계에서 포장이 차지하는 위치는 제품의 질을 마지막으로 결정하는데 있다는 점을 강조하는 김사장은 포장을 단순히 한번 쓰고 버리는 것이라는 인식에서 빨리 벗어나야 하며 업주들 스스로가 창의력을 가지고 새로운 디자인과 모델을 개발해 주기를 바란다고 전한다. <글 김희덕>