

# 세계적 포장전문 종합상사 꿈꾼다

방시영/(주)혜원인터내셔널 대표

**혜**원인터내셔널의 방시영 사장(47)은 직접 생산공장을 경영하고 있지 않으면서도 무역상으로 세계시장을 누비며 성가를 높이고 있다. 그는 무한경쟁의 세계화 시대에서 보따리(?) 하나 메고 일년의 절반은 해외에서 보내고 있다.

“직장을 정리하고 자기사업을 하기 위해서 아이템을 궁리했습니다. 주로 전시회나 박람회 등 해외를 두루 다니면서 정보를 수집했는데, 어느 순간 ‘아이템은 포장에 있다’ 하는 생각이 번쩍 들었습니다.”

사실 포장과 관계되지 않는 게 없는 세상이다. 방 사장은 84년에 혜원이라는 간판을 지구촌 한 곳에 처음 내걸고 본격적으로 무역업에 뛰어들었다. 처음에는 포장기계나 플랜트 쪽에 관심을 많이 두었지만 그 분야는 조그만 비즈니스상사가 감당하기에는 Lead Time이 길었기 때문에 주력을 연포장 자재 판매에 쏟았다.

“포장자재 수출에서 제일 관건은 품질관리와 A/S이지만, 이러한 데서 문제점이 발생했을 경우 결국은 고객과의 인간적인 신뢰관계를 얼마나 돈독히 했느냐가 더 중요하게 작용합니다. 그래서 저는 완벽한 제품 못 지않게 성실한 인간관계를 형성하는 데에도 최선을 다합니다. 그러한 노력은 오너에게 뿐만이 아니고 공장의 오퍼레이터에게까지 동일하게 경주하고 있습니다.”

그 자신 사람 만나기를 좋아하는 천성이긴 하지만 바이어 개발에 보통 1년이 걸리는데 떨어져 나가는 데는 한 순간이기 때문에 인간관계 형성이 무엇보다 중요함을 강조하고, 그러한 인간관계가 현장까지 미치는 데 10년이 걸렸음을 토로했다.

혜원의 식구는 모두 15명인데 전직원의 QC요원화로 선적전 전수검사를 실시하는 것은 물론 가능한 한 국내 거래선 사장들을 현장에 대동함으로써 바이어에 대한 신뢰를 쌓고 문제점에 대한 기술적 이해와 현장의 정보



습득을 꾀하고 있다. 혜원의 품질관리에 대한 철저한 노력으로 이제는 거래선을 지도할 만큼 역량을 갖추었음은 물론 제품 개발 단계에 참여하는 수준에까지 올라섰다.

“이제 해외시장에 불이 붙었습니다. 국내 업체끼리 이진투구식으로 경쟁할 때가 지났습니다. 해외에서 보이는 게 다 시장입니다. 이제 우리도 경쟁국들과 겨룰 만 하기 때문에 시장다변화를 꾀해 나가야 합니다.”

혜원을 포장전문 세계적 무역상사로 키우는 것을 필생의 사업으로 생각하고 있다는 방 사장은 포장에 대한 애정만큼은 누구보다 뒤지지 않다고 말한다. 상품보다는 ‘인품’을 판다는 그는 현재 20여개국에 상품을 수출하고 있는데 올해 1,500만달러의 매출을 목표로 하고 있다.

수영과 헬스 등으로 늘 건강을 유지하고, 프로의 경지인 노래를 가끔 즐기며 잦은 출장업무로 인한 피로를 푼다고. <우>