신용과 기술력 자본

전문 컨버팅 업체로 제2의 발돋움 준비

유제길 대표 ▶

신용 하나만으로 기업을 키워가기란 그리 녹록한 일이 아니다.

상대에게 신뢰있는 기업이라는 이미지를 심어주기 위해선 부단한 노력이 필요하지만 그 신뢰를 무너뜨리는 건 한순간이기 때문이다. 그러고 보면 20년이 넘는 세월동안 업계에서 '신용' 하나로 발전을 거듭해 오고 있는 신한기계의 지금은 더욱 큰 의미로 다가온다.

그라비어 인쇄기와 라미네이터를 전문으로 생산하고 있는 신한기계는 1981년에 설립되어 20년동안 꾸준한 성장을 해오고 있는 기계전문 업체이다.

신한기계의 시작은 유 사장의 홀로서기부터라고 볼 수 있다. 기계제조 메이커의 원조격인 강성기계에 다니던 유제길 사장은 회사의 부도로 인해 경영자의 길로 들어섰다고 얘기한다.

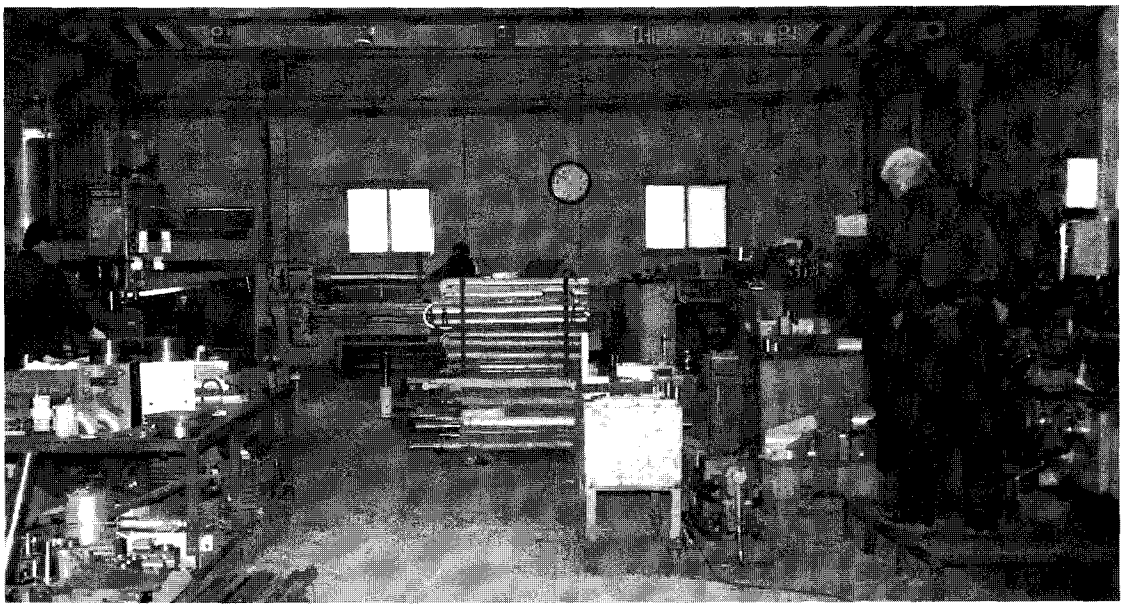
"그 당시만 해도 기계가 고장이 나면 꼭 그 기계를 만들었던 곳에서만 수리가 가능하다고 생각했었죠. 그런 연유로 다니던 회사에서 제작한 기계가 고장나자 공장장으로 책임을 맡고 있던 저에게 연락이 왔습니다. 이 일이 계기가 되어 지금의 신한기계가 있을 수 있었던 것 같습니다."

당시 기계도, 공장도 가지고 있지 않던 유 사장은 다른 공장의 곁방살이부터 시작했다.

직원들이 퇴근하는 9시부터 다음날 아침 8시정도까지 꼬박 밤을 세워 부품을 깎고, 낮시간동안에는 부품들의 마무리 손질 작업을 하는 등 납기일을 맞추기 위해 일주일 이상을 꼬박 뜬 눈으로 지샌 적도 있다고 얘기하는 유 사장은 잠을 못자는 것이 문제가 아니라 혼자라는 것이 지독히도 힘들었다고 회상했다.

"밤새 일하는데 말 한 마디 할 상대가 없더군요. 고독이 사람을 힘들게 하는 사실을 그 때 뼈저리게 느꼈습니다."

말 한마디 할 사람이 없었던 것이 가장 힘들었다는 유 사장은 그 당시 배운 담배가 지금은 하루에 한 갑 이상을 피우는 골초가 됐다는 말도 덧붙였다.



▲ 신한기계 내부전경

이런 생활이 3년정도 이어진 84년 후반기에 유 사장은 가양동에 신한기계의 공장부지를 조성했고, 직원들도 채용했다.

"그 때의 기분은 이루 말할 수가 없더군요. 아마 지금까지 오게 된 것도 그 때 느낀 일에 대한 즐거움 때문이었던 것 같습니다."

값이 저렴하고 내구성이 좋은 기계의 제작에 전력을 기울인 결과 꾸준한 성장세를 이어올 수가 있었고 88년에는 현재 공장부지로 이전을 했다.

'자신이 쓰는 기계라는 생각으로 만들자' 라는 모토 아래 전직원이 협력하여 고품질, 고효율 기계장치를 제조하던 신한기계에도 위기는 왔다. IMF가 불거지기 전인 97년 8월부터 내수시장을 조사하던 신한기계는 98년도에 업체들의 기계설비 계획이 전혀 없음을 파악하고 부득이하게 생산을 중지하게 된 것이다. 하지만 이 어려움도 신한기계는 잘 극복해 냈다.

신한기계 전직원들이 자발적인 무급휴직을 시작했다. 내수 시장의 제품관리를 할 최소한의 인력만을 남겨두기로 결정을 한 것이다.

직원들을 가족처럼 여겨온 유 사장의 경영 방침 때문이었는지 직원들의 자율적인 참여는 오히려 새로운 도약을 위한 준비 기간을 마련할 수 있었다.

신한기계 제품의 특성을 하드웨어 적인 측면과 소프트웨어 적인 측면에서 살펴보자면 다음과 같다.

하드웨어 적인 측면에서 우수한 정밀성과 견고한 내구성을 들 수 있다. 이로인한 고품질의 제품생산이 가능하다. 고성능의 건조효율은 에너지 절감을 가져오고 있다.

또한 소프트웨어적인 측면을 보면 간단한 운전

조작과 함께 짧은 작업교환 시간으로 인해 인건비 절감의 효과를 가져오고 있으며 이로 인해 높은 생산성을 올릴 수 있다.

작은 부분에서부터 고객을 생각하는 신한기계는 고객욕구 실현을 바탕으로 한 연구 및 제품 개발에 심혈을 기울이고 있다.

신한기계는 올해 해외영업의 확대를 위한 노력에 힘쓸 계획이다.

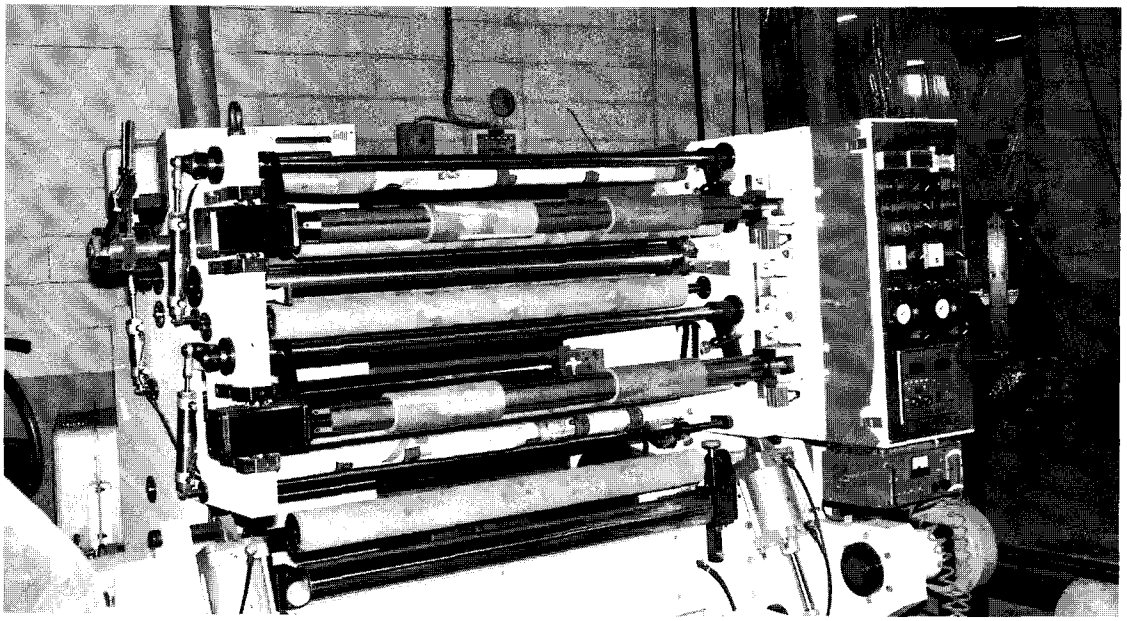
기존에는 무역회사를 통해서 기계를 수출 하는 입장이었지만 이제는 신한기계의 이름을 내걸고 영업을 시작하기 위해 해외 영업망 확충 노력과 더불어 카탈로그 제작과 함께 해외 잡지에 광고를 통해 꾸준한 홍보활동을 하고 있다.

동남아 시장의 현재 영업망 활용은 물론, 잠재된 시장규모가 큰 중국 시장 개척에 한창 힘을 쏟고 있는 신한기계는 국내 내수시장에 대한 영업은 특별히 따로 하고 있지 않다.

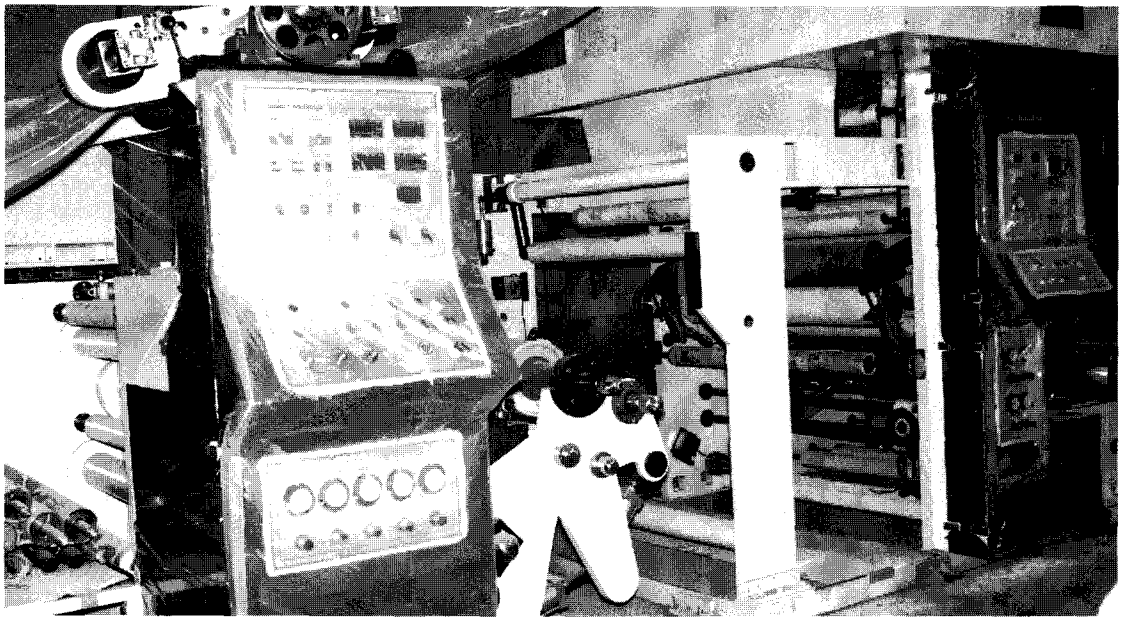
신한의 기계를 썼던 업체에서 다른 업체에 소개해 주는 방식으로 확실한 영업이 이루어지고 있기 때문이다. 이런 영업망의 구축은 신용과 신뢰를 밑바탕으로 했던 유 사장의 경영방침의 결실이라 하겠다.

무슨 일이 있어도 납기일을 넘기면 안된다는 스스로의 약속을 단 한번도 어긴 적이 없다는 신한기계에서 유 사장의 직원들에 대한 배려가 큰 힘을 발휘하고 있다.

신한기계는 규정된 상여금 외에도 그 해 이익에 대한 배분을 정확하게 직원들에게 돌려주고 있다. 98년보다 4배 이상의 매출을 올린 신한기계는 그만큼 직원들에게 나누어 줄 수 있는 몫이



▲ 신한기계에서 제조한 슬리터기



▲ 신한기계의 기술이 집약된 라미네이팅기

많아져 더욱 활기를 띠고 있다.

유 사장은 무급 휴직기간동안 외도를 했던 직원들이 이제는 모두들 다시 돌아와 같이 일할 수 있게 된 것이 가장 기쁘고 감사하다는 말을 잊지 않았다.

자신을 믿고 함께 해 준 직원들에게 지금의 신한기계를 있게 해 준 공로를 돌리는 유 사장은 더욱 내실을 갖추기 위해 올해 법인으로의 전환을 계획 중이다.

또한 현 공장부지의 협소함으로 인해 공장이전을 계획 중인 신한기계는 IMF의 어려움도 슬기롭게 헤쳐낸 그 여세로 2천년을 새로운 도약기로 삼고 있다.

해외 시장의 확대와 더불어 기술 개발 및 조직 보강을 통한 진보적인 성과를 이룩할 계획인 신한기계는 타회사와 차별력있는 종합 컨버팅 회사로 거듭나기 위한 끊임없는 노력을 계속해 나갈 것이다.

"어차피 정해져 있는 시장입니다. 영업을 하다 보면 서로 알고 있는 업체끼리 부딪히는 경우가 많지요. 서로 도와주지는 못하더라도 피해를 주는 행동은 이제 삼가해야 겠지요. 그래야 서로가 큰 손해없이, 그리고 더 나은 방향으로 발전이 이루어지지 않을까 싶습니다"라고 얘기하는 유 사장의 경영철학에 정도에서 벗어나지 않고 서로간의 신용을 우선시 하는 그의 삶의 방식이 그대로 묻어나고 있었다.

힘들어도 결코 포기하지 않았던 그의 노력이 지금의 신한기계를 이루고 있지 않나 싶다. ko

이선경 기자