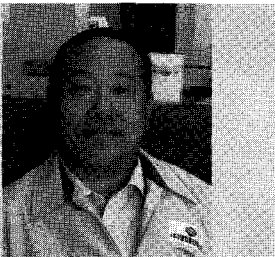


투명·솔직 경영 제2의 도약

레토르트 포장재전문 판매회사로 거듭나



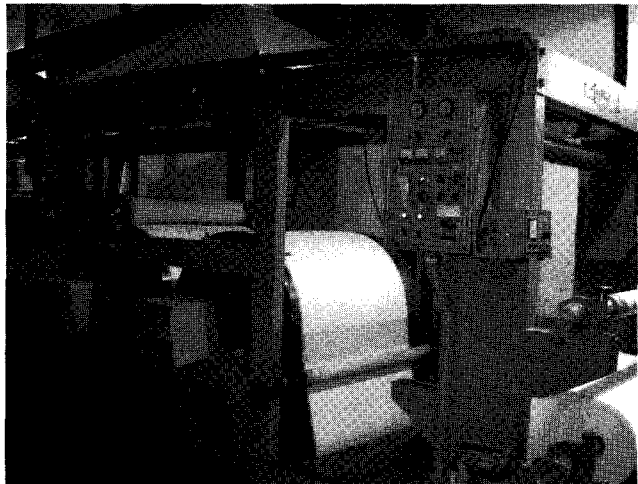
김 홍 태
(주)영일폴리에스터

사업을 경영하면서 '겸손' 한 자세를 유지하기란 쉽지 않은 일이다.

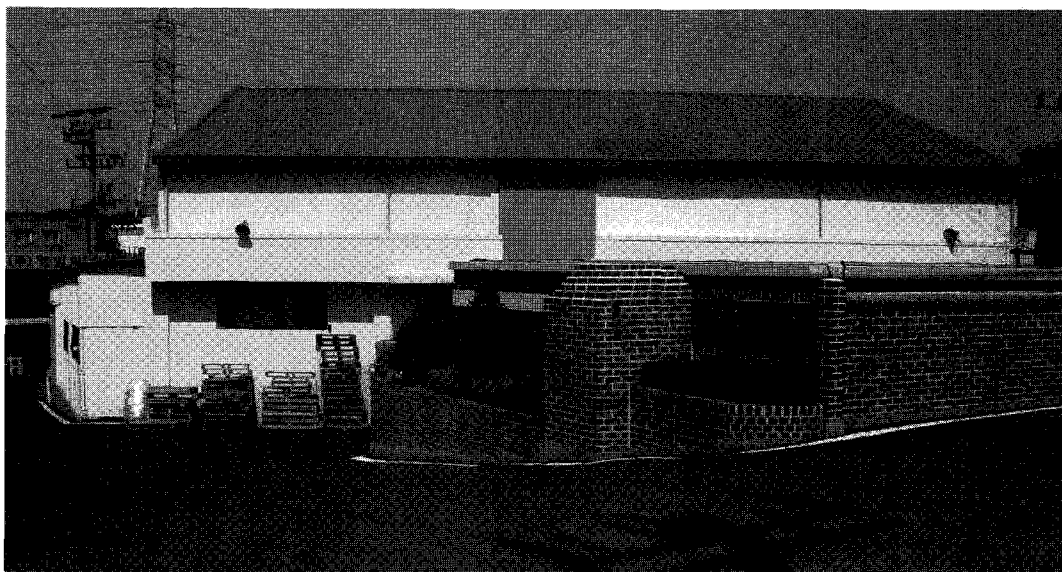
경영자의 선하고 따뜻한 미소를 보며 '겸손이 미덕'이라는 우리나라 속담을 떠오르게 한 (주)영일폴리에스터(대표이사 김홍태)를 찾았다.

86년 영일화학으로 시작, 제일합섬(현 도레이새한)의 PET 필름을 국내에 판매하면서 꾸준한 성장을 보였던 (주)영일폴리에스터는 지난 2003년 전력, 제어, 통신 케이블 등에 사용되는 테이프를 공급하는 영일인더스트리를 전격 인수, 사업을 확장하면서 제2의 도약을 맞게 됐다.

사업을 확장하면서 영일은 경기도 용인 이동면에서 평택시 고덕면으로 사업장을 이전, 새로운 분야에 대한 성공과 포장지 필름 전문 판매회사로 거듭나기 위한 발전에



▲ (주)영일폴리에스터가 보유한 기계설비



▲ 평택시 고덕면에 위치한 (주)영일폴리에스터 공장전경

박차를 가하고 있다.

투명하고 솔직한 경영을 토대로 회사를 이끄는 김홍태 사장은 사업확장에 대한 부담감에 앞서 공장 이전에 따른 직원들의 출퇴근 문제를 걱정하는 모습을 보이는 등 직원들에 대한 남다른 애정을 과시했다.

현재 14명의 가족으로 구성된 영일폴리에스터는 김홍태 사장을 선두로 영업, 관리, 자재, 현장으로 업무를 분담, 고객에게 제품을 공급하고 있다.

창업 이래 PET 필름 판매에 주력해 온 영일은 지난 3월, 나일론 필름 생산업체인 하니

웰 코리아(주)사와 대리점 계약을 체결하면서 본격적으로 나일론 필름을 판매하는 등 새로운 분야에 도전장을 내밀었다.

뿐만 아니라 일본 TORAY 사로부터 레토르트 식품포장에 적용되어왔던 PVDC 필름 및 AL-FOIL 대체용으로 베리어성이 뛰어난 투명증착 및 R-CPP를 수입하는 등 사업을 다각화하면서 거듭나고 있다.

“국내 식품포장은 4~5년전에 비해 괄목할만한 성장을 보였으나 아직 일본 및 선진국에 비해 낙후된 것은 사실입니다.

선진국 포장기술을 하루빨리 국내에 접목시켜 역수입하는 시기가 오도록 매진해야 할 것입니다.”

18여년동안 고객 만족을 위해 연구하고 적극적인 자세로 임한 덕에 영일은 고객과의 관계에서 ‘신뢰’라는 보물을 얻게 됐다.

고객이 발주한 다음날에는 고객의 손에 제품이 닿을 수 있도록 하는 것을 원칙으로 고객만족을 꾀하고 있는 영일의 노력은 이미 업계에서도 인정 받고 있다.

“영일폴리에스터로 기반을

Young il

뒹아 안정적인 위치에 올랐지만 영일인더스트리 인수로 인한 자금 수요 여파가 아직까지 영향을 미치고 있는 것이 가장 큰 어려움"이라고 밝히는 김 사장은 처음 필름판매사업을 시작할 당시 가졌던 자신감을 회복해 힘든 위기를 극복할 것이라고 말했다.

김 사장의 이와 같은 긍정적인 사고방식과 경영력이 뒷받침 했기에 영일은 더욱 번창할

수 있었다.

직원들에게 '겸손'한 마음을 갖고 모든일에 임할 것을 강조한다는 김 사장은 사내의 가족 같은 분위기, 인간적인 분위기를 위해 직원들의 복지에 늘 관심을 기울이고 있다.

이러한 김 사장의 남다른 직원 사랑이 있기에 높은 이직율을 보이는 타 중소기업과는 달리 전 직원이 장기적으로 회사에 애정을 갖고 근무할 수 있

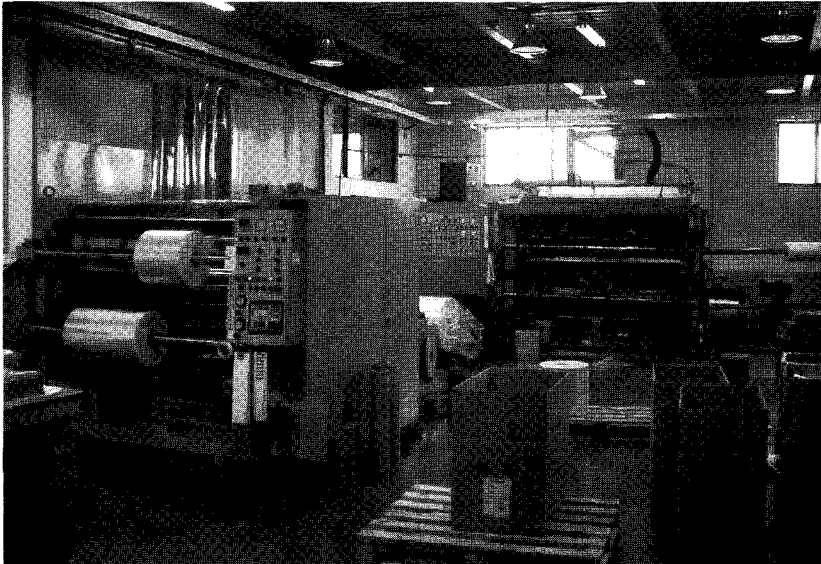
는 여건을 만든지도 모른다.

박화준 영업이사는 "용인에서 평택으로 공장이 이전되면서 직원들의 출퇴근 문제를 위해 회사에서 차량을 제공하는 등 영일식구들이 좀더 일하기 좋은 환경을 만들도록 노력하고 있다"고 말했다.

직원들의 끈끈한 애사심과 더불어 김 사장의 세심한 경영력이 돋보이는 영일폴리에스터는 현재 PET 필름 대리점



◀ (주)영일폴리에스터 공장내부



◀ (주)영일폴리에스터 슬리터기

중에서 높은 매출을 올리며 적극적인 영업을 펼치고 있다.

“대기업들의 하청업체에 대한 가격인하 요구로 인해 업체들간의 과당 경쟁이 가장 큰 문제”라고 밝히는 김 사장은 대기업의 올바른 제품 이해와 유통업체들간의 바람직한 질서가 확립돼 이와 같은 악순환을 막아야 한다고 피력했다.

현재 포장분야에서 문제시되고 있는 업체들간의 불필요한 과당경쟁은 줄이고 품질에 대한 선의의 경쟁이 확립돼야 한다는 설명이다.

덧붙여 그는 부정확한 어음

으로 인한 수급문제를 지적하면서 업체들간의 신뢰를 바탕으로 가능한한 은행을 통한 제품 결제가 정착되길 바라고 있다.

17년 이상 한가지 제품만을 취급하며 노하우를 쌓아온 영일은 나일론 필름 및 레도르트 포장 필름을 가미, 국내 여건에 발맞춰 한단계 발전된 모습으로 고객에게 다가설 것이다.

식품포장지에 대한 고정된 관념을 탈피할수 있을 때 비로써 포장산업이 한단계 업그레이드 될 수 있다고 강조한 박화준 이사는 국내 포장분야가

더욱 발전할 수 있도록 영일폴리에스터가 앞장서겠다고 포부를 밝혔다.

고객과의 신뢰를 사업의 밑거름으로 삼고 있는 기업, 겸손과 솔직한 경영을 토대로 전직원이 하나가 되는 기업, 시대 흐름에 맞춰 사업을 펼쳐나가는 작지만 큰 기업인 영일폴리에스터.

김홍태 사장의 따뜻한 미소가 아직 기자 너리에 남아있듯이 영일폴리에스터의 고객만족을 꾀하기 위한 끊임없는 노력 또한 업계에서는 영원히 기억될 것이다. ☐

이한얼 기자