

# 인쇄현장 안전 우리가 책임집니다



인쇄 업종뿐만 아니라 국내 전체 제조 업체들의 작업 환경이 점차 변모하고 있다. 한국산업안전공단이 50인 미만의 사업장을 대상으로 3D(Danger, Dirtiness, Difficulty) 요인을 제거해 건강할 일터를 조성하자는 '클린 사업장'이 차츰 자리를 잡아가고 있기 때문이다.

무상보조금 지원(사업장 당 최대 3천만원)을 통해 안정요건이 충족된 사업장에 대해서는 '클린사업장'에 대한 인정서를 수여하고 지속적인 참여를 유도한다는 것이 주 골자다.

이러한 정부의 거시적인 지원 정책을 등에 업고 '근로자는 안전하고 깨끗한 환경에서 작업을 해야 한다'는 것을 기치로 리프트 등의 기자재들을 전문 제작, 납품해 오고 있는 업체가 있다. 지난 1994년에 설립된 현대유압(대표 김선홍)이다. 이 업체는 자동 상승기를 비롯해 테이블 리프트 등 작업자의 입장에서 한층 더 진보된 제품을 선보이기 위해

꾸준한 기술 향상을 이어가고 있다.

## 리프트 공급에 주력

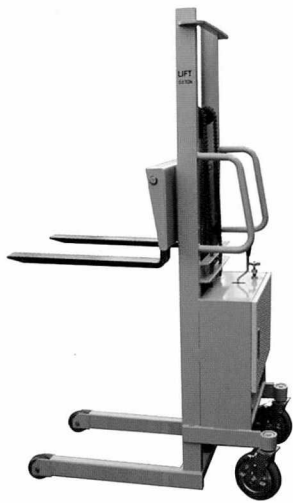
현대유압은 자동 상승기 등의 리프트를 전문적으로 제작, 공급하는 업체다. 1994년으로 거슬러 올라가 보면 이 같은 행보를 쉽게 찾을 수 있다. 화물용 승강기와 배터리·드럼·포크리프트 등 작업 시 작업자의 편의를 위한 기계들을 전문적으로 생산해 왔다. 김선홍 사장은 덩치 큰 '공룡'보다는 몸집이 작은 '표범'을 택했다. 즉 전문성과 기술력을 두루 갖춰야 하는 인쇄기 등의 거대한 기계 제작보다는 작업자의 안전과 생산성 효율을 향상시킬 수 있는 리프트 제작으로 시선을 돌린 것이다.

당시만 해도 그리 중요하게 생각하지 않았던 자동 공정 시스템을 분석한 결과였다. '수동으로 공정 작업을 하는 시기는 지났다'라는 판단에서였다. 이 같은 상황에서 현대유압은 1994년, 판·포크형 자동 승강기에 대한 신제품 제작에

들어가게 된다. 초반에는 축적된 기술력의 부재와 넉넉하지 않은 자본이 전부였지만 1년 만에 드럼 스케일 제작에 성공하기에 이른다.

물론 독일의 풀라나 미쓰비시의 자동 공정화 기계들에 비하면 영업망 등을 포함해서 여러 가지 부족한 점이 많았지만 지인들의 꾸준한 성원으로 제작에만 몰두하게 된다.

이렇게 꾸준히 리프트 제작이라는 외길을 걸어오던 현대유압은 드럼 스케일 제작 1년만인 1996년, 깡통압축기 제작에 성공하며 특수 인쇄 공정의 생산 자동화에 초점을 맞출 수 있는 발판을 마련하게 된다. 또 이 같은 결과로 실용신안 및 의장등록원에 등재되기에 이른다. 이후 인쇄 기자재 및 잉크 등 원료 공급 업체가 포진해 있던 구로구에서 별다른 홍보나 특별한 마케팅 전략 없이 소비자들의 구전에 의해 꾸준한 성장세를 이어가게 된다. 이를 바탕으로 2년전인 2003년, 구로 3공단에 공장을 구입하고



бат데리 포크 리프트



бат데리 테이블리프트



테이블 리프트 JTL-230L

## 《작업장 크기 · 상황에 맞는 맞춤형 리프트 제작 ... 30여종 보급》

체계적인 리프트 생산 시스템을 구축하게 된다.

### 맞춤형 기계 제작

현재 현대유압이 제작, 보급하고 있는 리프트는 인쇄용을 비롯해 총 30여가지. 작업장의 크기와 상황에 맞게 맞춤형으로 제작된다. 대부분 생산 자동화 시스템에 맞춰져 있다. 추립 작업부터 사후 처리에서까지의 기술력 확보는 기본이다. 즉 작업물이 입고되는 순간부터 완전한 제품으로 탄생하기까지 매끄러운 작업 진행을 위한 도우미 역할을 하고 있는 것이다. 또 작업자의 눈 높이와 작업 공정의 공간 활용도, 납품 기간까지 고려된 기종들이 현장에서 곧바로 투입된다. 이는 바로 12년 동안을 리프트만을 제작, 납품해 온 축적된 노하우가 사양과 용도에 따라 구비돼 있다는 것을 의미한다. 특히 작업자의 안전과 생산성을 동시에 확보할 수 있는 기술력은 재단기 · 추림기 · 절판 · 합판 등에서 업무

의 효율성을 끌어올릴 수 있는 제품이라는 호평으로 이어지고 있다.

이밖에 포장 · 건축 · 설비 · 토목 등 각 산업 분야에서 폭넓게 쓰일 수 있는 운반 설비들이 전동 · 수동식의 사양을 갖춰 출시되고 있다.

### 작업자 입장을 최우선

이렇게 제작되는 기종들이 맞춤형으로 출시될 수 있었던 배경에는 김 사장의 경영 철학이 밑거름이 됐다. 이윤을 극대화하기 위한 생산성과 무리한 물량 확보보다는 산업 현장에서 빈번하게 발생하는 '안전 사고'에 대한 고려가 우선 시돼야 한다는 것. 그리고 이 같은 근간을 바탕으로 각 기종별로 탄력적인 생산이 뒷받침돼야 한다는 것. 그는 이를 위해 출시되는 기종들의 꾸준한 점검을 게을리할 수 없다고 한다. D/B 분석 및 통계 자료 정리는 기본이다. 사양에 맞는 기종의 설치와 잉크 등 소비재의 마모성에 대한 분석, 그리고 작업 환경에서 발생

하는 수많은 변수들에 대해 실시간 통계를 작성하고 있다고 한다. 이는 바로 작업 환경이 변하는 속도가 빠르면 빠를수록 이에 대한 자동화 기기들의 대처 능력도 함께 움직여야 한다는 생각에서 기인한 것이다. 그는 이에 부응하지 못하면 독일이나 일본 등 선진국의 작업 환경을 따라가지 못한다고 강조했다. 또 작업자의 입장에서 수 · 자동 기종이 어떻게 운영되고 어떠한 과정을 거쳐 제품이 생산돼 나오는 지에 대한 연구가 체계적으로 필요하다고 역설했다.

### '클린 사업장' 의 가교 역할

현대유압이 현재 추구하고 있는 마케팅 전략은 간단하다. '클린 사업장'을 표방하고 있는 업체들을 대상으로 직접 신청서를 작성해 주고 이와 관련된 리프트 등의 장비들을 저가에 제작, 공급해 주는 것이다. 물론 깨끗하고 청결한 환경에서의 작업을 통해 '작업자 안전'과 '생산성 향상'이라는 두 마리 토끼를 잡



드럼이 누운 상태



드럼을 세운 상태



드럼을 올려서 이동



차한잔 김선홍 대표

## 환경변화 리드 장비 출시 주력



“시대가 변하듯 작업 환경도 발빠르게 변하고 있습니다. 이에 대한 대처 능력을 키우는 것이 가장 중요한 관건입니다.”

김 선홍(50) 사장은 10여년 동안 리프트 등의 자동 장비를 제작 공급해 온 노하우에 대해 이렇게 표명했다. 그는 과거에 비해 고급 장비나 인력 등의 충원은 양적으로는 무수히 많은 발전을 이뤘지만 작업 환경의 질적 수준은 이를 따라가지 못하고 있다고 지적했다. 또 하나의 제조업체가 성장해 나가기 위해서는 단기적인 채산성 확보보다는 장기적인 안

목에서의 기술투자와 깨끗한 작업 환경의 변화에 초점을 맞춰야 한다고 강조했다.

‘클린 사업장’에 대해 그는 “지금까지 작업자의 안전과 환경에 대한 중요성이 그리 크게 부각되지 않았던 시점에서 제시된 시책이다”며 “이를 최대한 활용해 사람들의 인식을 바꿀 수 있는 계기로 삼아야 한다”고 말했다.

는다는 취지. 하지만 궁극적인 목적은 바로 정부의 내놓은 의미있는 시책을 제조업체가 직접 활용하고 이를 극대화시킨다는 데 있다. 바로 기계 제조업은 사양산업이라는 인식을 깨고 ‘기술 개발을 통한 제조업의 육성’이라는 거시적인 복안도 깔려 있는 것이다.

김 사장은 이에 대해 “건강하고 청결한 일터를 조성할 수 있을 뿐만 아니라 재해 예방 및 구인난 해소에도 큰 도움을 줄 수 있다”고 밝혔다. 또 “대기업 취업만을 선호하는 사회 분위기를 중소기업으로 돌릴 수 있는 좋은 기회가 될 것이다”고 덧붙였다.

사후 기술지도는 기본

하지만 현대유압이 납품하고 있는 리

프트 등의 장비는 단지 납품하는 수준에 국한되는 것은 아니다. 구로구 등 장비 구입 업체들을 대상으로 사후관리를 꾸준히 실시하고 있다. 현대유압의 힘은 바로 여기에서 나온다.

연 10억원 규모의 매출고를 올리는 작은 중소기업이지만 장비가 출시돼 공급되기까지 긴장의 끈을 늦추지 않고 있는 것이다. 이를 위해 김 사장은 하루에도 몇 번씩 주 거래처를 대상으로 발품 파는 노력을 아끼지 않고 있다고 한다.

‘한번 거래한 업체는 영원하다’는 지론. 그는 작업장을 돌아다니면서 느낀 바를 단지 책상에 앉아서 ‘어떻게 하면 많은 장비를 공급할 수 있을까’라는 목적보다는 ‘왜 공급을 하느냐’라는 과정을 스스로에게 질문해 본다 고 했다. 단순한 공급은 이제 시장에서 살아남을 수가 없다는 뜻이다. 철저한 연구가 바탕이 된 사후관리가 뒤따라 준다면 전자는 따라올 수밖에 없다고 했다.

그의 이러한 평범하지만 어려운 실천 하나가 리프트 등의 장비들을 끊임없이 공급하고 적절한 주변 환경에 맞는 사양으로 출시할 수 있었던 이유가 됐다. 인쇄·포장·건축·설비 등의 관련 전시회에는 거의 출품하지 않는다. 액면상으로 보여지는 기술은 별 의미가 없다는 것. 작업자의 근무 환경을 직접 눈으로 확인하고 문제점을 보완해 공급하는 것이 마케팅의 주류를 차지하고 있다.

오랜 기술력의 노하우보다는 시기적인 상황에 맞게 발빠른 대처 능력을 보일 수 있는 그의 자신감 때문에 가능한 것이다.

향후 계획에 대해 그는 “지금까지 지켜온 현대 유압의 이러한 장점을 최대한 활용하고 리프트 등 자동 장비들이 필요로 하는 곳이라면 언제든지 공급될 수 있도록 시장 상황을 면밀히 분석할 계획이다”고 피력했다.

〈장흥일 기자〉