

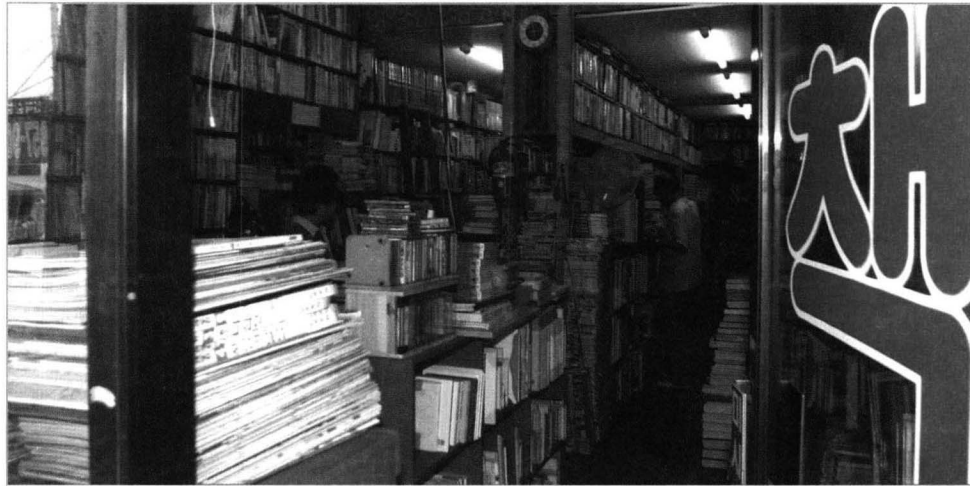
'매일 몇 백권씩 업데이트' 온·오프라인 통해 헌책과 독자의 만남 주선 책이 '호르케' 하며, 책과 소통

신고서점, 온라인 매장 원조 세대

신고서점의 김종명 사장은 조용한 사람이다. 65평 규모의 2층짜리 서점을 운영하는 사장님의 면모보다는 오히려 서점의 단골 고객 같은 인상이다. 하지만 신고서점의 이력을 살펴보면 그의 내공의 깊이를 알 수 있다.

21년의 역사를 자랑하는 외국어대 근처의 헌책방, 신고서점을 모르면 그 근방에서는 '간첩'으로 불릴 정도이니 말이다. 나선 철계단으로 이어진 1·2층 매장의 서가는 몇 개의 구획으로 나뉘져 있고, 서가에 꽂힌 책들을 모두 합하면 어림잡아도 10만 권이 넘는다.

원래 1층만 쓰던 매장을 2층까지 확대한 것은 1997년 김 사장이 매장에 합류하면서 온라인 매장(www.singoro.com) 개설로 영업이 확장



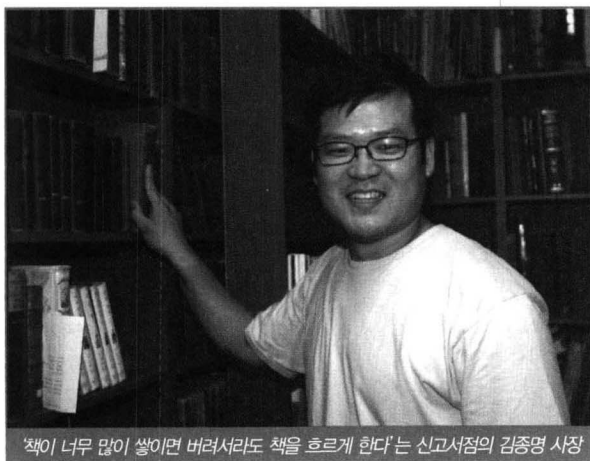
되었기 때문이다. 사실 그는 아버지 김해각 씨가 하던 신고서점의 운영을 배운 터치한 경우로 엄밀히 말하면 창업주는 아닌 셈이다. 그렇지만 그가 영업에 뛰어들면서 신고서점은 새로운 면모로 거듭나게 된다.

"지금은 온라인 매장이 많지만 그때만 해도 드물었기 때문에 인터넷 매장을 열고 분류체계를 잡으면서 온라인과 오프라인 양쪽 영업에 도움이 많이 되었습니다. 오히려 지금 온라인 매장을 여는 분들은 그때 저만큼 재미를 못보는 셈이죠."

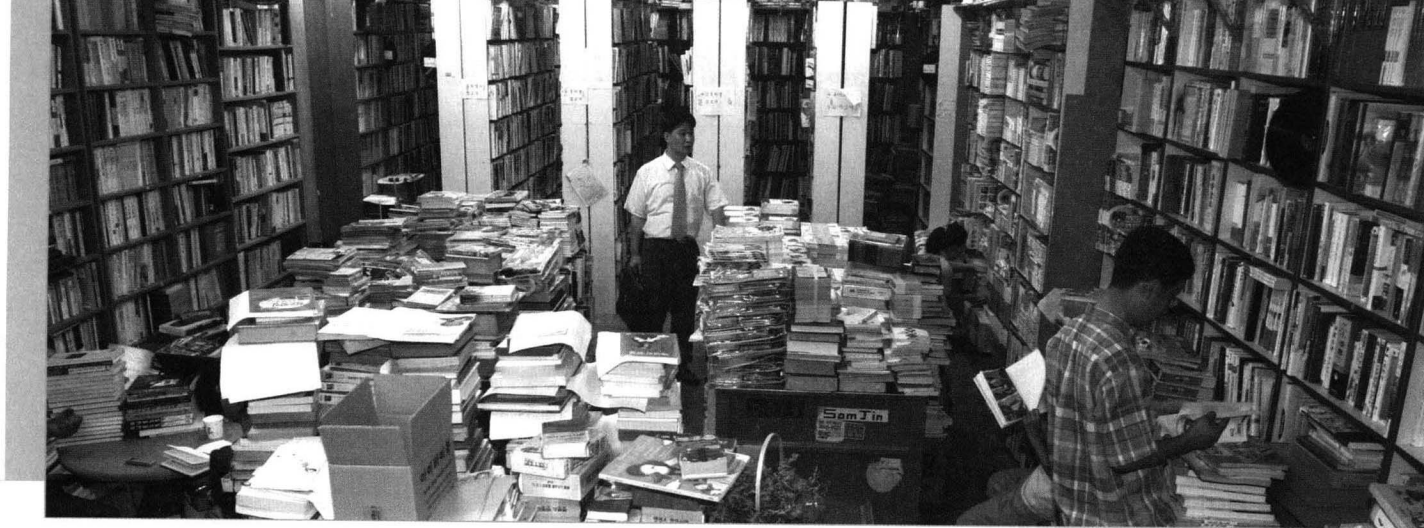
말하자면 온라인 매장 원조 세대였는데, 인터넷을 통해 알게된 손님들로 인해 오프라인 매장까지 확대되었다. 물론 이것은 신고서점의 책들은 항상 새롭다는 손님들의 신뢰가 있었기 때문에 가능했던 일. 아르바이트생 4명을 두어 하루 700여 권씩 업데이트하는 온라인 매장 관리는 10년째 여전히 김 사장의 차지이다.

"특별히 책을 좋아해서가 아니라 책과 함께 해온 어릴 때부터의 환경 때문에 이 일을 하고 있다"는 김 사장의 말은 신고서점과 그의 운명을 진솔하게 묘사하는 것 같아 오히려 설득력 있다.

그렇다고 신고서점이 딱히 특화하고 있는 분야는 없다. 모든 장르의 책이 고루 구비돼 있으며, 외대가 가까워서인지 원서들이 좁눈에 많이 띈다는 정도다. '책이 너무 많이 쌓이면 버려서라도 책을 호르케 한다'는 김 사장의 원칙 때문에 신고서점의 모든 책은 항상 주인과 소통할 수밖에 없다. 그래서일까 서가에 꽂힌 책들은 여름 오후 햇살 아래서 기분 좋게 빛나고 있었다.



책이 너무 많이 쌓이면 버려서라도 책을 호르케 한다는 신고서점의 김종명 사장



수원의 남문서점, 책 욕심 가장 많은 헌책방

수원의 남문서점 사장인 윤한수씨는 “헌책방 주인 중에 가장 책 욕심이 많은 사람”이라고 스스로 말한다. 지하 60평 매장에는 잡지 과월호에서부터 인문학 서적까지 종류별, 가격별로 구색 맞춰 배열되어 있다. 그게 모두가 아니다. 발안동에 있는 100평 규모의 창고에는 2년 동안 업데이트 할 만큼의 책이 준비되어 있다고 한다.

“책 욕심이 많아서인지 책사러갈 때 기쁨이 가장 큼니다. 책이 있다는 소리를 들으면 어디라도 갑니다. 전국에 안 돌아다니는 곳이 없을 정도니까요. 책을 사러가서 좋은 책이 책장에 가지런히 꽂혀있는 것을 보면 모든 것을 떠나서 마냥 뿌듯합니다.”

이런 윤 사장의 유별난 책 사랑 덕분에 남문서점의 책들은 정채될 틈이 없다. 현재 인터넷 사이트(www.ibuybook.co.kr)에 올라와 있는 책은 8만 종이고 매일 최소한 300건 이상이 업데이트된다. 2명의 직원이 매일같이 업데이트되는 서지정보를 입력한다. 온라인 매장을 방문하는 고객들은 늘 그가 올리는 새로운 책들을 접할 수 있다. 온라인상으로만 하루 평균 15~30건 정도 구매가 이루어지는 남문서점의 활력은 고전을 면치 못하는 대부분의 헌책방들과 확연히 구별된다.

온라인 매장의 성실한 운영은 헌책방이 가진 정체된 이미지를 탈피하고 빠르게 변하는 현대인의 욕구를 충족시키기에 적당하다. 온라인 매장은 판매를 떠나서 매출로 따지기 힘든 광고 효과가 있는 것이다. 그렇지만 처음부터 남문서점의 인터넷 사이트 운영이 순항했던 것은 아니다.

“2000년에 사이트 문을 열기는 했는데 처음에는 생각보다 쉽지 않았어요. 매일 업데이트 한다는 것이 보통일이 아니거든요. 하다가 말면 처음부터 쌓아왔던 이미지까지 허물어질 수 있다고 판단하고 어느 정도 여건이 갖추어졌을 때 다시 시작하자고 생각했어요. 그래서 3년 전부터 다시 시작한 거예요. 헌 책도 안나가는 책은 영원히 안나가기 때문에 괜찮은 책들을 선정해서 올리는 것이 좀 힘들었지요. 될 수 있으면 특이한

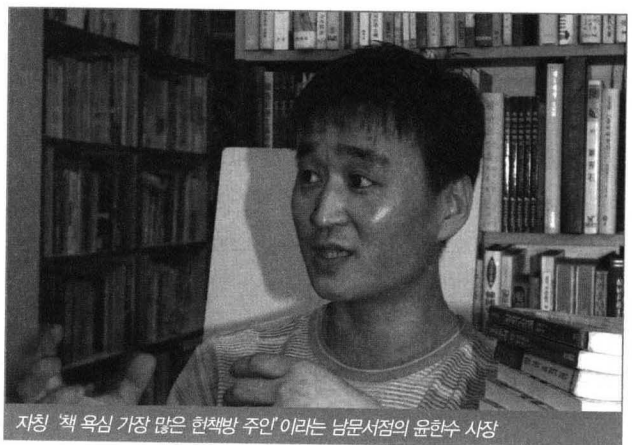
작가들의 책이나 희귀한 책을 올리려고 노력했어요.”

그런 그의 노력은 서점 곳곳에 배어있다. <소년> 창간호 ~ 15호, <일간 시사통신 문화예술판> 100권 등 수집가들의 구미를 당기는 희귀본들을 여기서는 흔하게 볼 수 있다. 오프라인 매장은 인터넷을 통해 알고 서울서 오는 손님들도 많지만, 주 고객은 수원과 근교의 주민들이다. 마침 휴가철이라 서점은 한산한 편이었지만 60평 매장의 빼곡한 서가들 사이를 걷노라니 곳곳에 독서삼매에 빠진 사람들을 발견할 수 있었다.

책방을 한 지 20년이 조금 못되었다는 윤 사장의 처음 시작은 청계천이었다. 재고 도서 위주로 책을 판매하다가 독자들의 다양한 입맛을 맞출 수 없다는 판단 하에 헌책으로 변경했다. 수원에 정착한 것은 15년 전. 헌책으로 바꾸면서 인문사회 서적을 중심으로 영업했지만, 요즘 같은 때는 자신의 결정을 뒤집고 싶어질 때도 있다. 가면 갈수록 책을 고르는 독자들은 까다로워지고, 새 책을 파는 인문학 서점들도 문을 닫는 판에 헌책 인문학 서점은 더욱 어렵다는 것이다. 그래서 앞으로 아동서를 비롯한 다양한 방면으로 분야를 확장하려는 것이 윤 사장의 계획이다.

“더 이상 오프라인 매장을 확장하기보다는 규칙적인 업데이트를 통해서 고객들이 남문서점의 책들은 ‘흐른다’는 느낌을 갖도록 최선을 다할 것입니다.”

취재_이주연 기자 | 사진_박신우 기자



지침 책 욕심 가장 많은 헌책방 주인 이라는 남문서점의 윤한수 사장