



LEADCOM
Think so good, Feel so good

디자인에서 출판, IT까지 선도하는 기업

(주)리드컴(대표이사 이강호)은 설립한지 20년이 다 되어 오는 회사이다. 아주 오래된 것도 아니고 신생 회사도 아니지만 리드컴은 지역에서 알만한 사람은 다 아는 실력을 인정받고 있다. 리드컴이 설립되었을 당시에는 디자인기획이 주업무였지만 지금의 리드컴은 디자인기획은 물론 디자인 전문출판사와 광고 대행사로도 잘 알려져 있다. 리드컴의 이강호 대표는 지금에 만족하지 않고 한단계 더 높은 도약을 꿈꾸며 노력하는 젊은 기업 리드컴을 이끌어 가고 있다.

디자인과의 만남은 운명적

지역 인쇄업계에서 실력을 인정받고 있는 리드컴의 실력이 이 대표의 개인적인 역량이 끼친 영향력은 그야말로 절대적이었다. 디자인회사를 창업하게 된 이유를 묻자 이 대표는 간단하게 대답한다. “원래부터 디자인에 관심이 많았고, 운명처럼 꼭 하고 싶었던 일”이었기에 하게 되었고 지금도 일을 즐기고 있다.

그럼에도 대학 때 수학과에 입학했던 것은 당시만 해도 디자인기획에 대한 인식이 제대로 없었고 ‘미술을 하면 배 고프

다’는 일반적으로 부정적인 인식의 탓이었다. 특히 부친의 강력한 권유에 따라 수학과를 진학하게 되었다. 그러나 디자인 공부에 대한 꿈을 포기할 수 없었기에 부모님 몰래 디자인 공부를 시작 했다. 물론 졸업 이후에 비전 있는 회사를 다닐 수도 없었고 당장 디자인기획 사업을 시작할 수 없었기에 어려움을 겪은 시기도 있었다. 당시 대전 인쇄거리에서 말 그대로 ‘바닥을 구르는 심정’으로 몸으로 부딪치면서 인쇄 현장을 배운 것도 나중에 디자인 기획을 하면서 폭 넓은 안목을 기르게 많은 도움이 되었다. 이런 저런 어려움을 견디어 오던 이 대표는 그런 가운데서도 나름대로 준비하던 꿈을 현실로 옮기게 되었다. 그의 나이 31살 때의 일이었다.

실용성 높은 디자인 전문서적 출판 꿈꿔

이 대표는 설립 초기부터 디자인 전문 출판사를 꿈꾸며 디자인기획과 이를 병행했다. 이를 효과적으로 추진하기 위해서 별도로 디자인프레스라는 회사를 세우고 디자인업계의 대기업인 ‘디자인 정글’과 협력 관계를 맺고 편집 디자이너를 위한 기초적이고 실용적인 서적을 내기 시작했다. 이후 여러 가지

사정상 디자인 정글과 결별하고 단독으로 디자인 전문서적 출판사를 해오고 있다.

특히, 처음 사업을 서울에서 시작했으나 지금 자리한 대전 동구 삼성동 인쇄거리로 이전하면서 전문서적 출판사업을 하기에는 여러 가지로 열악한 여건이라 주위에서 걱정도 하고 말리기도 했지만 현재까지 느리지만 또박또박한 소걸음처럼 지속적으로 꾸준하게 출판 사업을 영위하고 있다. 이와 관련, 이 대표는 “번역본이 넘치는 디자인 분야에서 국내 전문서적으로서의 자부심을 지키고 싶다는 것이 처음의 마음이었다”며 “디자인 전공 학생의 90%가 서울로 올라가는 현실 속에서 지역에 남아 일하는 디자이너들에게 조금이라도 도움을 주는 전문서적을 내고 싶었다”고 말했다. 특히 이 대표는 현장에서 일하는 디자이너가 직접 만드는 책을 표방하고 기초 디자인 도서, 디자인 이론 도서, 해외 디자인 도서 번역, 도서 기획 등의 사업을 적극 추진해 나갔다.

이 대표의 이런 노력은 시간이 흐르면서 서서히 성과를 거두기 시작했다. 지역 사회에서 리더십의 디자인 실력이 탄탄한 것으로 인정받기 시작하면서 대전대학에서 커뮤니케이션 디자인학과에 겸임 교수로 출강하게 되었고, 강의를 통해 현장에서 같고 닮은 실력을 후배들에게 전달하는 등 지역 인쇄업계의 산학협력에 한 몫을 해내고 있다. 또한 한 광역시 교육청에서 발주한 컴퓨터 그래픽 관련 고등학교 교재의 집필진에 참여하기도 해 실력을 다시 한 번 공개적으로 인정받기도 했다.

지역 최초로 디자인에 컴퓨터 도입

재미있는 것은 수학업에 의존하던 디자인 기획이 컴퓨터 조판으로 전환될 때였다. 다른 사람들은 생소하게 생각할는지 몰라도 이 대표는 잠간이었지만 수학과에서 공부한 인연 때문에 앞으로 컴퓨터를 이용한 디자인이 대세가 될 것이라는 것을 정확하게 인식할 수 있었다고 회상한다. 발목을 잡던 인연이 앞서 발전할 수 있는 반전으로 작용한 것이다. 이에 따라 당시 이 대표는 과감하게 스캐너, 출력기 등 컴퓨터 디자인을 위한 시스템을 도입했으며 대전 지역에서는 통으로 필름을 뽑아볼 수 있는 최초의 회사로 회자되기도 했다.

‘인사랑’으로 끈끈한 유대 다져

이 대표는 사업이 궤도에 오르기 시작하면서 아무래도 서울이나 타 지역에 비해 정보가 늦기 마련이어서 이를 극복하기 위해서는

활발한 정보 교환이 이뤄져야 할 것이라고 생각하고 이를 위해 우선적으로 비슷한 연령대의 젊은 인쇄인들과의 적극적인 교류에 나섰다. 현재도 30여개 업체가 함께 모여 이런 저런 다양한 정보 교환과 친목을 다지고 있는 ‘인사랑’은 지역 사회에서 자리를 굳게 잡은 젊은 업체들이 중심이 되었다는 평가를 받고 있다. 당장 거창한 성과를 거두지는 못하더라도 결속을 다지면서 신속한 정보 교환과 정책의 변화에 대한 적극적인 대응을 할 수 있게 될 것을 목표로 하고 있다.

꿈은 계속된다

이 대표는 직원들의 발전이 곧 회사의 발전이라는 생각으로 직원들에게 전문적인 능력을 키우기 위한 다양한 프로그램을 계획하고 있으나 지역적인 특성으로 인한 제약이 있어 안타깝게 생각한다. 그러나 이 대표는 대전지역에 산재해 있는 다수의 연구기관들과의 협력을 통한 새로운 변화에 대비하고 있다. 또한 대전을 벗어나 전국적인 시장을 무대로 고객을 늘려가고 있으며 이를 대부분 공개PT를 통해 새로운 거래처를 만들고 있어 공인된 실력을 인정받고 있다. 지속적인 실력 향상만이 생존의 ‘왕도’임을 잘 알고 있다는 이 대표는 거센 바람을 불러일으키고 있는 IT열풍에 대비해야만 격변하는 환경 속에서도 인쇄업계의 살 길을 찾을 수 있을 것이라고 강조한다. 나아가 이제는 기다리는 수동적이고 기다리는 전통적인 수주 산업에서 벗어나 적극적인 제안과 IT를 활용한 새로운 비즈니스 발굴에 노력해야 할 것이라고 밝혔다. IT바람에 대응한 리더십의 발 빠른 대응이 어떤 성과를 거둘 것인지는 궁금하다. ☺

김상호 부장 kshulk@print.or.kr

직원들과 함께 힘찬 2011년을 다짐하는 이강호 대표

