



물러마티니코리아(주) 허재영 신임 대표이사

“Grow with us!

함께 성장하는 마케팅 지향”

지난 1월 26일 서울 영등포구에 위치한 물러마티니코리아 본사 회의실에서 올해 1월 1일부로 대표이사에 취임한 허재영 대표이사를 만났다. 유럽지역에서 다양한 분야의 마케팅을 진행했던 허 대표는 스위스의 정밀기계 기술력이 농축된 물러마티니의 뛰어난 제품군과 함께 자신의 다양한 영업 마케팅 경험을 접목해 물러마티니코리아를 이끌어 갈 것이라고 포부를 밝혔다. 지금은 인쇄에 대해 알아가는 중이라고 조심스럽게 말한 허재영 대표이사의 경영전략에 대해 들어 보았다.

#### 인쇄업계와 첫 인연 맺는 허재영 대표

지난 2001년 독일 유학길에 오른 이후 MBA를 졸업하고 유럽의 삼성 제일모직, 기아자동차, 텅크웨어에서 근무한 허재영 대표이사(41). 지난해 물러마티니에서 한국의 신임 대표이사 지원을 제안 받았을 때 “바로 이거다”라는 생각이 들었다고 한다. 물론 주위에서는 한국의 인쇄업

이 바닥인데 그 불경기에 한국에 들어가는 것은 무리라는 얘기를 들었다고 한다. 그러나 오히려 바닥이기 때문에 올라가는 것만 남았다고 판단한 허재영 대표는 과감히 가족들과 함께 한국행 비행기에 올랐다.

사실 허 대표는 인쇄에 대해 아는 것은 별로 없었다. 취임과 더불어 인쇄에 대해 알아가고 있는 중이다. 그래서



한국에 도착하자마자 맨 처음에 한 일은 매일경제, 타라티 피에스, 프린피아 등 물러마티니의 기계를 후가공 라인의 주장비로 도입한 인쇄업체를 방문해 현장의 목소리를 듣는 것이었다. 허재영 대표는 “아직 배우고 있는 중이라 현장에 가도 무슨 얘기를 하고 있는지 못 알아듣는 경우도 많습니다. 하지만 고객님들을 만나 뵈니 함께 헤쳐 나갈 수 있다는 믿음이 생깁니다. 저는 위기는 기회라는 말을 믿기 때문입니다”라고 말했다.

### 생각은 세계적으로, 행동은 지역에 맞게

허 대표가 간담회 내내 강조했던 것이 바로 “think global, act local”이었다. 물러마티니의 제품이 세계적인 기계이긴 하지만 한국에 맞는 프로그램으로 사업이 진행

되어야 한다는 것이다. 허재영 대표는 “한국적 실정에 맞게 프로그램을 극대화시키고 체계화시킬 것”이라고 강조했다. 허 대표는 “고가의 장비를 구입하는 것은 중고 재 판매시 잔존가치, 설비의 안정성, 생산성의 극대를 생각해서 구매를 하는데, 물러마티니 장비의 가격이 높은 만큼 운용을 통해 고객들의 투자 수익성 확보가 높은 생산성과 내구력으로 얼마나 빨리 보장되는지를 체감하도록 지원하고, 고객들이 좋은 기계를 통해 더 많은 수익을 얻을 수 있도록 고객들에게 비전과 솔루션을 제시할 예정”이라고 말했다.

### 조직내부의 교육과 서비스 역량 강화할 것

“고객들에게 비전을 제시하겠습니다.” 허 대표의 이 말은 인쇄업체가 가장 원하고 추구해야 하는 답이 아닐까? 인쇄업체가 가격이 아닌 품질로 경쟁력을 확보해야 한다는 다른 말이기도 하다. 허 대표는 이를 위해 조직내부의 교육과 서비스역량 강화가 그 방안이라고 말한다. 허 대표는 “외부여건이 여전히 어려운 것은 사실입니다. 이러한 어려움을 극복하기 위해서는 우선 조직내부의 교육과 함께 판매 이후의 서비스 역량 강화에 중점을 둘 것입니다. 지금까지는 단순한 콜 대응만 해온 것이 사실입니다. 그러나 앞으로는 내부 교육을 통해 직원들의 역량을 끌어올리고 고객들에게 특화된 최상의 서비스를 제공하는 서비스 패키지를 제공할 예정입니다”라고 밝혔다.

이러한 방침에 따라 물러마티니코리아 직원들은 유럽과 미국의 후가공 솔루션에 대한 정보를 습득해 인쇄인들에게 공급하는 지식센터로서의 역할을 수행할 예정이다. 그래서 고객들이 어떠한 요청을 하더라도 그에 딱 맞는 서비스를 제공함으로써 고객 만족을 높이고 또 다시 고객이 찾을 수 있는 순환판매의 구조를 만드는 것이 목표다.

### 인쇄는 부가가치의 창고

허재영 대표는 “지금은 인쇄업체가 어렵지만 인쇄업은

사라지지 않습니다. 예전에 컴퓨터가 등장할 때만 하더라도 종이책이 없어진다는 얘기를 했습니다. 하지만 컴퓨터가 등장하자 오히려 인쇄산업은 급성장했습니다. 전자책도 마찬가지라고 생각합니다. 단순히 전자책이 종이책을 죽인다는 생각보다는 인쇄라는 과일을 키우는 하나의 계기로 보아야 한다고 생각합니다”라고 말했다.

허 대표는 또한 인쇄업계가 고부가가치 업체와 저부가가치 업체로 나뉠 것이라고 분석했다. 허 대표는 “인쇄업계도 분명 고부가가치를 창출할 수 있다고 생각합니다. 새로운 시스템의 도입으로 인쇄업체도, 특히 제책 산업에 있어서 레드오션에서 블루오션으로 업그레이드될 수 있다고 믿습니다”라고 말했다.

그는 또 “쉽게 생각하고 인쇄업계에 들어온 사람은 금세 링겨나갈 수밖에 없습니다. 지금은 시장 전반의 흐름을 읽을 수 있는 능력이 필요합니다. 인쇄업을 계속하시면서 시장흐름을 읽으시는 분들은 이 위기가 지나가면 좋은 일

이 생길 것이라고 생각합니다”라고 말했다.

### 세계적으로 인정받는 스위스의 기술력 자신

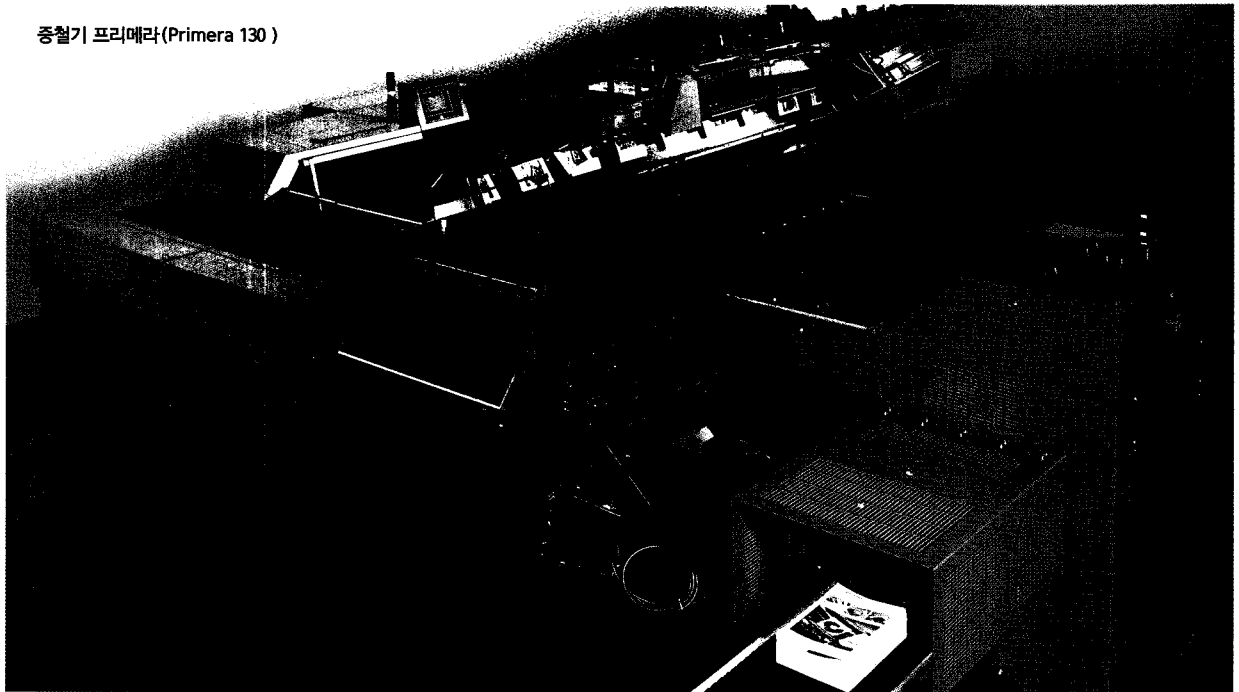
허재영 대표는 물러마티니의 기술력에 대해 자동차를 예로 들어 설명했다. 극단적인 비유로 중국산 자동차는 값이 싸서 구매하기는 쉽지만 고장이 잦으며 내구성이 약한 점이 단점이 있다는 것. 하지만 벤츠는 내구성이 우수하고 안전할 뿐 아니라 벤츠를 탄다는 것만으로 사회적 위상이 달라 보이기도 한다는 것이다.

허 대표는 “물러마티니의 기계들은 장기적 안목을 갖고 투자하시는 분들께서 구입하십니다. 그래서 물러마티니의 설비를 도입하시는 고객들께서 한결같이 말씀하시는 부분이 정밀하고 내구성이 좋다는 것입니다”라고 말했다.

### 경영컨설팅전문가 입장에서 본 인쇄사

경영컨설팅 전문가이기도 한 허재영 대표는 회사를 방

중철기 프리메라(Primera 130)



중철기 프리메라(Primera 130)  
디지털 인쇄 트렌드에 부응하는 차세대 완전 자동 중철라인이다. 탁월하게 단축된 작업변경 시간으로 고객의 작업 효율성을 극대화 하였으며 인쇄 공학적 디자인과 최상의 자동화 설계로 중철기에 새로운 개념을 도입한 장비다.

무선철기 볼레로 (BoleroB9)  
최근 주목받고 있는 PUR 제본에 가장 최적의 장비다. 완벽한 Lay-flat (완전히 펼쳐짐)을 보장하는 물러마티니만의 독특한 책등 준비 기술(Spine-preparation)이 도입된 장비이며 PUR과 Hotmel(제본용)을 함께 사용하는 Dual-

Binding 이 가능한 장비다.

초소형 무선철기 아미고(Amigo)  
디지털 인쇄와 가장 잘 부합하는 초소형 무선철기다. 최소한의 공간에서 한 사람의 작업자 만으로도 무선철 제본이 가능하도록 제작된 장비로 무선철을 처음 시작하는 제책 인쇄사나 디지털 인쇄 라인에 연결된 개별 제본라인을 원하는 업체에게 가장 적합한 장비다. 수동급지에서 시작하여 재단 후 제본 완성된 책의 배출까지 모든 라인이 무선철기 한 대에 집약되어 있는 컴팩트한 구성이 돋보이는 장비다.

문해 대표자와 직원들의 표정만 봐도 회사의 재무현황이 어떠한 지 알 수 있다고 한다. 허 대표는 '깨진 유리창의 법칙'이 인쇄업과도 맞는다고 말한다. '깨진 유리창의 법칙'이란 건물의 유리가 하나만 깨어져있는 상황에서 시간이 지나도 이것이 개선되지 않으면 사람들은 이 건물이 버려진 건물이라는 것을 알고 하나둘 유리창을 깨다가 나중에는 모든 유리창이 깨지고 정말로 폐허가 된다는 얘기다.

이 법칙은 인쇄사와도 접목이 가능하다. 인쇄사 외부가 청결하지 않으면 인쇄사 내부도 더럽혀진다. 인쇄사 내부가 더러우면 인쇄기도 제대로 정비되지 않을 것이다. 인쇄기를 제대로 정비하지 않으면 인쇄가 제대로 되지 않을 것이다. 인쇄가 제대로 되지 않으면 그 회사가 제대로 운영되지 않을 것이라는 결과로 이어진다. 즉 인쇄사 외부가 불결한 것과 인쇄품질과는 전혀 연관이 없을 것 같지만 사실은 깊은 연관을 맺고 있다는 것이다.

허재영 대표는 "깨진 유리창의 법칙처럼 인쇄사들 역시 직원들의 복장, 근무환경에 대한 개선이 필요하다고 생각합니다. 놓치기 쉬운 작은 부분을 개선한다면 생산성도 향상될 것입니다"라고 말했다. ☎ 임남숙 차장 sang@print.or.kr

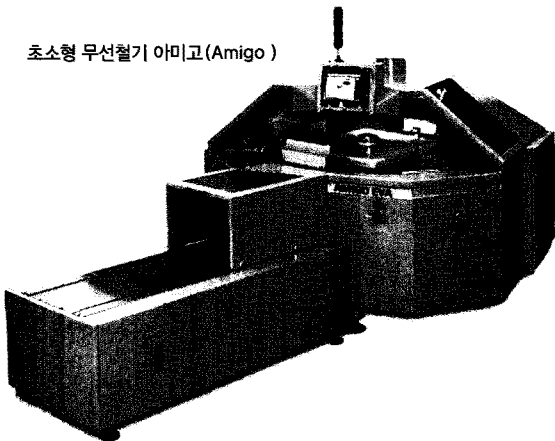


profile

대표이사 약력

- 1997년 서강대학교 경제학과 졸업
- 2003년 독일 Kassel International Management School MBA 졸업
- Industrial Sales & Marketing 전공
- 삼성 제일모직 유럽법인 서북유럽 영업 마케팅 담당
- 기아자동차 유럽본부법인 영업전략 담당
- 톱크웨어 유럽법인 대표 역임
- 현 물러마티니코리아 대표

초소형 무선철기 아미고(Amigo)



무선철기 볼레로 (BoleroB9)

