



자동화된 포장기계를 통해 기업은 제품의 보관 수명을 늘리고 추적성을 활성화할 수 있으며 제품 및 마케팅 정보를 제공할 수 있을 뿐만 아니라 제품 출시시간을 단축할 수 있다. 또한 인건비 및 생산비용을 절감하고 보다 빠른 속도의 포장으로 효율성을 높일 수 있다. 더욱이 수작업으로 인해 포장과정 중 발생할 수 있는 오염 위험을 낮춰 제품 신뢰성을 더욱 높일 수도 있다. 이처럼 산업 발전에 이바지하는 포장기계를 제조하는 두산전자기기를 36년째 이끌고 있는 두장환 대표이사를 만나 포장기계시장의 최신 동향과 함께 코로나 엔데믹 이후 업계가 어떠한 방향으로 나아갈지에 대한 이야기를 나눠보았다.

- 편집자 주 -

36년간 차곡차곡 쌓아온 기술력

1986년 설립된 두산전자기기는 삼방기, 삼방 스탠드업 실링기, 삼방 스탠드업 지퍼 실링기, 박스파우치기기 등의 각종 포장기계와 전자기기, 관련 부품 등을 연구·제조·판매하는 포장기계 전문기업이다.

두장환 대표이사는 “36년 이상의 연포장기 제조경험을 바탕으로 고품질의 제대기를 생산하고 있다. 삼방, 이방, 지퍼 스탠드, 박스파우치, 백인박스 봉투, 모양 파우치, 스파우트 봉투 등 다양한 형태의 포장재를 제작할 수 있는 기계를 만들고 있다”며 “스탠더드형 기계뿐만 아니라 고객의 필요에 맞추어 다양한 디자인 및 형태의 봉투를 자동으로 생산할 수 있도록 고객 맞춤형 기계를 제조할 수 있는 것이 두산전자기기의 장점이다”라고 말했다.

36년 연포장기계 제조경험의 시작은 연포장 관련 전기제어시스템, 부품에서부터 시작됐다. 두 대표이사는 “1986년 8월 6일 창업을 했으니 벌써 36년 전 일이다. 연포장 관련 전기제어시스템, 부품을 각종 기계제조

사에 납품했는데 IMF로 인해 거래처들이 잇달아 부도를 맞았다. 결제를 못해주니 기계를 가져가라, 회사를 인수해라 등 별별 이야기를 다 들었다”며 “그렇게 우리 공장에 포장기계가 들어왔다”라고 회고했다.

그는 “우연한 기회로 부천의 한 공장에 들어간 실링기를 운영하는 일을 하게 되었다. 그 기계를 운영하고 유지·보수하면서 많이 배웠다. 기계를 만드는 것만큼 유지·보수에 많은 기술이 필요하다는 것을 깨달았다. 이 시기에 포장기계에 관한 공부를 기초부터 차근차근 할 수 있었다”라고 덧붙였다.

국산화 성공에 이어 글로벌시장 공략

“옛날에는 대부분의 포장업체들이 일본 포장기계를 사용했다. 거의 독점이라 해도 과언이 아니었다. 우리나라 시장을 일본 제조사들이 장악하고 있는 것이 안타까웠다. 그래서 국산화에 초점을 맞추고 포장기계 기술력 향상을 위해 노력했다.”

두장환 대표이사는 사업 초창기에는 일본 포장기계의 기술력을 따라잡는 것이 우선 목표였다고 밝혔다.

그는 “사실 빈말을 잘 못해 영업력이 취약하다. 기술에 집중할 수밖에 없었다”라고 웃어 보이며 “기계 부품 하나하나에 정성을 들이며 포장기계를 만들어 납품했다. 또한 판매된 제품이 제대로 운영되고 있는지 유지·보수에도 정성을 많이 기울였다. 그렇지만 이미 잠식된 국내 시장에서 자리 잡는 것은 쉬운 일이 아니었다”라고 설명했다.

그러던 가운데 2000년대 초 세계 최고·최대의 인쇄 및 포장 전시회인 ‘드루파(drupa)’에 참가하면서 두산전자기기는 새로운 전기(轉機)를 맞이하게 되었다.

두 대표이사는 ‘드루파(drupa)’를 위해 한 달간 독

일에 체류하며 많은 것을 배웠다고 한다.

“전시 현장에서 최첨단 기술과 세계 최고 수준의 기업을 직접 대면하면서 많은 정보를 습득했다. 특히 우리 기계에 대한 자신감을 얻었다. 간간한 독일 바이어들도 감탄하며 구입해갔다. 두산전자기기가 세계 시장에 통하는 기술을 가지고 있다는 것을 알게 되었다.”

또한 그는 “독일의 한 기업은 당시 판매한 기계를 지금도 사용하고 있다. 아직도 부품을 구해달라고 연락을 해오고 있다. 이처럼 종종 고객을 통해 우리 기계의 우수함을 느낄 수 있다. 매우 기분 좋고 감사한 일이다. 어려운 상황 속에서도 포기하지 않고 회사를 계속해서 운영하는 이유”라고 강조했다.

기계 구입만큼 중요한 유지·보수

두장환 대표이사는 기계 구입만큼 유지·보수에도 힘써야한다고 강조했다. 그는 “보통 5년 이상 기계를 쓰지 않는다. 물론 생산성을 높이거나 새로운 기능을 추가하기 위해 기계를 바꾸는 것도 필요하지만, 기존 기계를 잘 관리해 효율적으로 사용하며 생산성을 높이는 것도 필요하다”며 “앞에서 설명한 독일 기업과 같이 20년 이상 꾸준히 관리하며 포장기계를 사용하는 기업이 우리나라에서는 매우 드물다. 기계 구입만큼 중요한 것이 기계 관리라고 생각한다”라고 말했다.

두 대표이사는 또 하나 안타까운 점으로 인력 부족을 꼽았다.

“이제는 대부분의 국내 포장기계 제조사들이 일본 및 유럽의 우수 포장기계제조사들의 기술력을 넘어서고 있다. 그런데 이 기술을 전수해줄 기술자가 없다. 현장에 일할 엔지니어가 부족해 너무 안타깝다.”

두 대표이사는 포장기계 전문 기술자들이 부족해



▲ 두장환 대표이사는 “포장기계를 잘 관리해 효율적으로 사용하며 생산성을 높일 필요가 있다”며 “기계 구입만큼 중요한 것이 기계 관리라고 생각한다”라고 말했다. 또한 “두산전자기기를 믿고 구입한 고객들에게 마지막까지 AS를 잘 해주면서 마무리하는 것이 꿈이다. 고객에 대한 의리, 신뢰를 지키고 싶다”고 강조했다.

국내 기업의 최대 강점인 즉각적인 AS 대응이 어려워질 날이 곧 올 것이라 우려했다.

또한 그는 “중국이나 동남아 포장기계업체들이 무섭게 따라오고 있다. 그들은 우리에게 비해 일할 사람이 넘쳐난다. 우리나라 인력의 수준이 아무리 높다고 해도 우리는 10명이 모여 하나의 아이디어를 내는 반면 중국에서는 100명이 모여 하나의 아이디어를 내기 때문에 이기는 것이 쉽지 않다. 다수의 시너지를 이길 수는 없다. 이대로 가다간 제품 기술력에서 경쟁 우위를 유지하는 것이 어려워질 것이다. 철저한 대비가 필요하다”라고 말했다.

의리 신뢰를 지키는 기업이 될 것

두장환 대표이사는 “최근 3년간 코로나19 팬데믹, 마스크 대란, 우크라이나-러시아 전쟁 등 전 세계

적으로 급격하게 많은 변화가 생겨 기업을 운영하는 데에 어려움이 있었다”고 토로했다. 두 대표이사는 “그럼에도 불구하고 일은 여전히 재밌고, 힘든 만큼 성취감이 크다. 며칠씩 밤을 새가며 문제를 해결해 기계를 완성했을 때의 희열은 말로 표현할 수 없을 정도이다. 무(無)에서 유(有)를 창조하는 기쁨에 빠져 30년 넘게

포장기계 일에 몰두할 수 있었다”라고 말했다.

마지막으로 그는 “지금까지 일적으로 해보고 싶은 것들은 다해봤고 생각한다. 위험하게 회사를 운영하기보다는 정직하고 최선을 다하는 삶을 추구해왔다. 많은 돈을 벌었다고는 할 수 없지만, 그에 대한 아쉬움이나 후회는 전혀 없다”며 “앞으로는 회사의 규모를 확장해 나가는 대신 꾸준히 기술을 개발하고 내실을 다지는 회사로 운영해 나갈 계획이다. 지금까지 우리 기계를 구매하고 이용해준 고객들에게 기계를 사용하는 동안 마지막까지 최선을 다해 애프터서비스를 제공하고자 한다. 우리 기계를 선택해준 고객에 대한 의리, 신뢰를 지키고 싶다”고 강조했다.

조나리 기자 / olivelina@hanmail.net