

영상장비의 모든 것, (주)진성디브이

+ 이진범 방송과기술 기자

영상, 촬영 장비 판매를 전문으로 하는 진성디브이는 블랙매직디자인, E-Image의 한국수입원이기도 하며, 영상 전반에 걸쳐 많은 제품을 취급하고 있다. 오랫동안 용산에 위치하여 국내 편집장비 공급의 시초로서 사업을 확장하다 보니 현재에 이르렀다는 류덕기 대표. 좋은 제품을 싸게 공급하고, 고객들에게 필요한 지원과 A/S가 그 무엇보다 중요하다는 진성디브이의 기본 정신이라고 한다. 직원수는 비록 적지만 한 명이 하루에 최소한 100개의 제품을 관리하니 일당백이라는 말이 어울릴 법하다. 진성디브이는 어떤 회사이며, 어떤 영역을 다루는지 진성디브이의 과거, 현재, 미래를 알아보기로 하자.

류덕기 진성디브이 대표

- 설립년도 : 1996년
- 대표 : 류덕기
- 직원수 : 5명
- 주소 : 서울 용산구 청파로 109(나진상가) 전자월드빌딩 620호
- 홈페이지 : www.jinsungdv.com
- 문의전화 : 1644-2731

주요연혁

- 1996년 _ 진성시스템 설립
- 1998년 _ Grand Tec Electronics 한국 총판 계약 체결
- 1999년 _ 미국 Vitec Multimedia 리셀러 체결
- 2000년 _ (주)아름정보 국내총판 체결
- 2001년 _ (주)진성디브이 법인 전환
- 2002년 _ (주)미디어백 리셀러 체결
- 2003년 _ 미국 Promise 리셀러 체결
- 2007년 _ 미국 CalDigit 리셀러 체결
- 2008년 _ Apple Korea 리셀러 체결
- 2009년 _ 블랙매직디자인 한국 공식 수입원 체결
- 2010년 _ Peak Design 리셀러 체결
- 2011년 _ (주)디지털포캐스트 리셀러 체결
- 2012년 _ ATOMOS, Gefen 리셀러 체결
- _ ViewCast 한국 공식 수입원 체결
- 2013년 _ E-Image 한국 공식 수입원 체결
- _ Go-Pro 리셀러 체결
- _ KeyNex USB 대리점 계약 체결
- _ KOBA 참가
- 2014년 _ Wise-advanced 한국 공식 수입원 체결
- _ AKITIO 한국 공식 수입원 체결
- _ ViewCast → Vario system 수입사 체결
- _ KOBA 2014 참가



방송과기술 Partner 탐방기

방송과기술과 함께하는 파트너를 소개하고, 알아보는 코너입니다. 첨단 방송기술은 최상의 방송장비로 구현됩니다. 영상, 음향, 네트워크, NLE, 전송 등 많은 방송장비가 있고, 이를 운영하고 관리하는 것 역시 사람의 몫입니다. ParTner 탐방기는 바로 이런 방송장비회사의 역사와 비전을 알아보고, 평범한 사람으로서의 고민과 소망 등을 같이 공유하는 장입니다. 진솔한 이야기와 구성으로 매달 찾아가겠습니다.

진성디브이는 어떤 회사인지 방송과기술 독자분들에게 소개 바랍니다.

1996년 당시 저는 아날로그 컨버터를 취급하는 회사에서 영업책임자를 맡고 있었습니다. 그러던 중 앞으로의 시장 변화와 시대의 흐름에 맞추어 보았을 때 컨버터 시장이 유망해 보였고, 수입 제품이 중간 단계를 거치지 않고 소비자/고객들에게 바로 공급된다면 좋겠다 싶어 직원 몇 명과 같이 용산에서 지금의 진성디브이를 설립하게 되었습니다. 96년이 PC 시장이 급격하게 성장하던 때였지 않습니까? 마침 '교단선진화 사업'이라 해서 학교의 교실에 컴퓨터와 TV를 연결하여 정보화 사회에 빠르게 진입하자는 사업이 국가주도하에 진행되었는데, PC는 디지털이었고, TV는 아날로그였기 때문에 'PC to TV'로 두 기기를 연결하는 '스캔 컨버터'가 필요한 상황이었습니다. 진성디브이의 시작이었지요. 이를 계기로 본격적으로 Encoder 시장에 뛰어들게 되었고, MPEG Encoder 및 Decoder, 편집보드 등을 취급하며 회사 성장의 발판이 되었습니다. 그렌텍, 에버미디어, 유한미디어 등 주로 대만 회사의 제품을 수입했지요.

이후 그때가 우리나라에서는 편집장비가 별로 없던 시절이었는데, 독일의 미로, Matrox RT2000, 캐논푸스의 편집보드 제품이 영상편집 시장을 열고 있었습니다. 이들 제품을 취급하는 수입사들이 각각 나누어져 있었고, 고객들이 제품 성능을 보려면 각 매장을 방문해야 했던 불편함이 있어 수입사 사장분들과 얘기해서 편집보드를 한데 모아 놓고 자유롭게 SW 시연, 성능을 테스트해 볼 수 있는 매장을 용산에 만들기도 하는 등 여러 과정을 통해 현재의 진성디브이가 되었습니다. 그 이후에 더욱 다양한 제품의 수입사가 된 것이지요.

진성디브이는 많은 영상장비와 관련 제품을 판매하고 있는데, 주요 제품 및 파트너사 소개를 부탁드립니다.

저희 홈페이지를 보시면 아시겠지만 굉장히 많은 제품을 취급하고 있고, 제품 분류표를 보더라도 여러 군으로 나뉘어 있습니다. 홈페이지 왼쪽 상단에 주요 파트너사를 보실 수 있는데, 호주의 블랙매직디자인, ViewCast, E-Image, AKITIO, Wise, Contour Design 등은 직접 수입을 하고 있고, Matrox, Atomos, Gefen, Kramer, 루먼텍, 디지털 포캐스트, 고프로 등 점점 취급 브랜드가 늘어나고 있습니다.



취급 브랜드가 늘어나고 있는 이유에는 어떠한 점이 있는지요?

시작을 편집장비로 하다 보니 자연스럽게 범위가 넓어지게 되었습니다. 편집장비만 해도 여러 종류의 장비와 주변기기, 액세서리가 있지 않습니까? 편집보드를 통해 스토리지, 조그셔틀, SW 등으로 확장되게 된 것이죠. 블랙매직디자인만 보더라도 카메라부터 스위처, 캡처보드, 각종 컨버터 등 굉장히 많고, 이렇게 영상, 촬영 장비도 취급하다 보니 E-Image의 제품들도 영업하게 되었습니다. E-Image의 삼각대에 속하는 액세서리만도 엄청난 정도입니다. 소비자 관점에서 생각해 보면 하나를 팔기보다 연계된 제품들까지 있어야 구매도 쉽고, 추후 사업 성장의 기본이 되리라 생각하고 있습니다. 저희가 조금 더 고생을 하더라도 관련 제품을 지원하고, 취급하는 것이 옳다고 생각합니다.

홈페이지를 방문해보니, 제품이 굉장히 많습니다. 관리하기도 쉽지 않아 보이는데, 총 제품 수와 관리 노하우에 대해서 말씀 부탁드립니다.

현재, 150여 개의 브랜드와 관련된 7000여 개의 제품들을 취급하고 있습니다. 카테고리만 해도 50여 개가 됩니다. 특히 블랙매직디자인과 E-Image, Kramer, Extron의 제품들은 별도의 홈페이지를 만들어 사진 및 제품 정보 등을 업데이트하고 관리합니다. 각 브랜드별로 담당을 두어 홈페이지 수정 및 소핑몰 관리를 하고 있지요. 그런데 이 소핑몰 관리가 만만히 볼 게 아닙니다. 저희 진성디브이가 오픈마켓과 컴퓨존, 아이코다같은 대형몰, 저희가 직접 관리하는 11번가나 지마켓의 소핑몰까지 하다 보니 직원들의 업무량이 어마어마합니다. 하지만 어쩔 수 없는 부분이지요. 그렇게 하지 않으면 방송장비 시장에서 살아남기가 어렵기 때문입니다. 저희 매장에 항상 손님들이

직접 찾으시는데, 이런 오프라인 시장 말고도 온라인 시장에서의 매출도 매우 중요합니다. 거기에 홍보도 중요하고, 가격 관리도 하고, 새로운 소식이나 제품이 나왔을 때 알리는 일 등 중요하지 않은 일이 없습니다. 그렇기에 묵묵히 일하는 직원들에게 이 자리를 빌어 미안하고, 감사하다는 말을 잠깐 하고 싶습니다.

하나의 브랜드의 리셀러가 되기까지 브랜드 선정과 진행 과정에 대해서 경험적인 부분을 들어보고 싶습니다.

일단 제 마음속에, 머리에 들어와야 하고요.(웃음) 아무래도 오랫동안 제품을 많이 취급하다 보니, 흐름이나 새롭게 보이는 제품들도 보이더군요. NAB나 세계 규모의 박람회에서도 참고도 하는데 그 과정에서 소비자들과도 얘기를 하고, 그때그때 메모를 해서 미팅을 주선하기도요. 똑같은 물도 땀이 마시면 독이 되고, 소가 마시면 우유가 되듯이 어떤 제품이라도 누구를 만나느냐에 따라 결과가 달라진다고 생각합니다. 외국에서는 판매가 잘 되는 브랜드이며 제품인데 우리나라에서는 그렇지 못한 경우가 제법 많이 있습니다. 그만큼 수입사가 중요한 것이고, 고객들에게 가격과 지원 등을 계속 신경 써주어야 하는 것이지요.

네, 대표님 말씀을 듣다 보니 사업 운영에 있어 평소 마음가짐은 어떻게 가지시고 계신지 궁금합니다.

현재 제가 18년 정도 사업을 하다 보니 어찌 보면 취급 브랜드가 많지 않을 수 있지만 무엇보다 먼저 고객의 마음을 이해해야 같이 사는 길일 것입니다. 억지로 하는 것이 아닌 자연스러운 마음가짐으로 열심히 사업에 임해야 하는 것 같습니다. 또한, 수입 파트너에도 저희를 믿고 제품을 주었으니, 거기에도 잘 응해야 할 것입니다. 한국의 리셀러로서 제대로 된 역할을 당연히 해야지 그렇지 않고 이익만 바라며, 고객에게 관련 지원을 하지 않는다면 제조사 및 고객들에게 잘못하는 일이겠지요. 요즘은 소비자들도 해외구매를 통해 바로 제품을 사는 시대라 더욱 수입사가 잘해야 합니다. 이러한 마음가짐을 바탕으로 '인생에 있어 항상 전진만 있어야지, 후퇴하면 끝이다. 한 발자국이라도 앞으로 가야 한다.'라는 생각을 가지고 사업에 임하고 있습니다. 또한, 한 회사의 대표이다 보니 한 달 매출 중 제품과 브랜드의 통계를 봅니다. 만약 전체 매출 중 어느 한 브랜드에 치중되어 있다는 건 잘못되었다고 생각합니다. 그러다 그 브랜드를 취급하지 못하게 된다면 바로 회사 경영의 위기가 될 수 있지 않겠습니까. 이런 이유로 취급하는 모든 브랜드의 제품이 균일한 매출을 내어야 하고, 그렇게 되기 위해 노력하고 있습니다.

여러 회사의 제품을 취급하시다 보니 어려움도 많을 것 같습니다. 운영 면에서 어려움은 어떤 점이 있는지요?

네, 저희는 우선 관리적인 측면이 먼저입니다. 7,000여 개의 제품을 관리함에 있어 몇 개월 단위로 하기도 하고, 직원 개인당 100여 개는 매일 확인해야 하니 300~500개의 제품은 매일 관리하고 있습니다. 취급 제품이 많다 보니 포털에서 검색수가 많고, 주말에도 전화가 많이 오곤 합니다만 저희가 모든 제품의 A/S를 담당할 수는 없기에 주말에 전화가 오더라도 보람으로 생각하고 받아들이고 있습니다. 일부 교회, 학교 등은 환경이 열악하다 보니 문의가 많이 들어오고 있는데, 여건상 모든 것에 도움을 드릴 수는 없는 부분에 있어서는 응대만이라도 최선을 다하고 있습니다.

제품 판매를 위해선 A/S 등 지원 부분이 매우 중요한데, 주요 제품들의 A/S는 각각 어떻게 이루어지는지요?

앞의 질문에서와 같이 모든 A/S를 다할 수는 없기에, 저희가 할 수 있는 면에서는 최선을 다하고 있습니다. 저희가 수입하는 제품의 경우는 본사의 정책도 있고 해서, 판매된 지 얼마 안 된 제품은 저희가 테스트를 하여 교환을 해드리고 있으며, E-Image의 경우는 저희가 몇 부품을 가지고 A/S를 하기도 합니다. 방송국의 스위처, 패널 같은 제품은 SI 업체들과 연계하여 영업활동을 하고 있는데, 저희가 인력 면에서도 아직은 부족하기에 서로 협조하여 진행하고 있습니다. 저희가 직접 수입하지 않는 Gefen, Atomos, Matrox 등도 각 수입사와 연계하여 하기도 합니다.



진성디브이의 신제품과
가격 인하소식이 전해
지는 진성 NEWS



진성디브이가 위치한
용산 전자월드빌딩

진성디브이의 향후 계획 및 준비나 각오를 들어보고자 합니다.

4K 부분을 예로 들면 생각은 하고 있습니다만 무리해서 추진하는 것이 아닌 자연스러운 흐름에 맞추어 진성디브이도 맞추어 갈 생각입니다. 진성디브이가 브랜드나 물품을 가리지는 않습니다. 어차피 판은 벌여 놓았으니, 기본에 충실해서 무조건 고객들에게 저렴하게 판매해야 한다고 생각합니다. 고객에게 만족을 드리지 못하면 기업의 미래는 없지 않겠습니까? 저렴한 가격과 지원, A/S는 가장 중요하게 여겨 고객을 소중히 생각해야 하겠습니다. 지금까지의 진성디브이라면 충분히 해 나갈 것이라 믿어 의심치 않기에 현재에서 합리적인 제품과 지원을 드리는 진성디브이가 되겠습니다. 감사합니다.

사무실 스케치



진성디브이 사무실 모습



사무실 우측에 전시된 E-Image 제품들



사무실 한쪽에 전시된 제품들

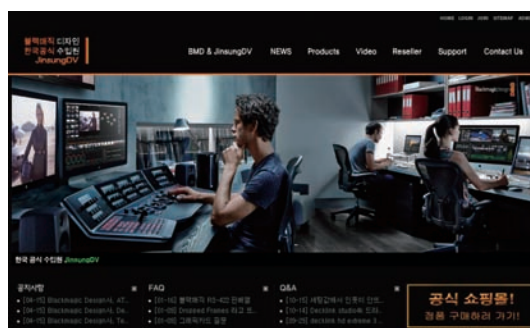


블랙매직디자인의 스튜디오 카메라 점검 중



블랙매직디자인의 인증서

직접 운영 중인 수입사 홈페이지



블랙매직디자인 홈페이지



E-Image 홈페이지