

“제과인 여러분 반갑습니다”

서울하인즈 신임사장 존 W. 엘리엇



서울하인즈 신임사장에 존 W. 엘리엇(John W. Elliott)씨가 취임했다. 그는 호주시민권자로 1980년대에는 호남정유에서, 1995년에는 기계수입 판매회사인 코사 리베르만 한국지사에서 근무를 해온 한국통. 자신을 엔지니어라고 소개하는 엘리엇씨는 오랜기간동안의 한국 근무 경력과 생산과 관련한 엔지니어로서의 활약, 태국에서의 식품분야 근무가 신임사장 발탁배경이라 생각하고, 엘리엇씨를 만나 신임 사장으로서의 그의 포부를 들어본다.

어려운 시기에 신임 사장에 취임하셨습니다. 미국 본사에서 보는 한국유지시장의 전망과 서울하인즈의 입장은 어떻습니까.

- 1869년부터 사업을 시작한 미국 하인즈는 세계적인 다국적 기업으로서 한국을 비롯한 150여 개국에 진출해 있습니다. 지금은 한국 시장이 어렵지만 이 위기는 극복될 수 있다고 생각합니다. 과거에도 하인즈는 시대별로 나라별로 다양한 변화를 겪어 왔습니다. 그러나 그때마다 우리는 늘 새롭게 발전해 왔고 지금 한국 시장의 상황도 마찬가지 경우라고 생각합니다.

지난해 유지회사들의 매출이 한자리수 신장에 그친 것으로 나타났습니다. 올해 역시 힘겨운 한해가 될 것으로 전망되는데 새로운 경영 전략이 필요한 시점이라고 봅니다. 이 부분에 대한 구상과 견해는 어떻습니까.

- 취임한 지 얼마되지 않아 아직은 회사의 전반적인 업무를 다 파악하고 있지는 못합니다. 그러나 금년의 시장상황은 작년보다 더욱 어려울 것입니다. 따라서 제품의 가격문제는 가장 민감한 부분이고 신제품 개발에 대해서는 고객의 욕구를 정확히 파악하는데 회사전략이 따라가지 않겠나 하는 생각입니다. 예를 든다면 최근에 경제난 극복을 위해 신제품인 ‘빅딜’을 출시한 경우를 들 수 있겠습니다. 이 제품은 제조원가를 낮춘 절약형인데, 품질은 고급, 가격은 중급의 컴파운드 타입의 마아가린입니다. 그리고 기존의 경영관리팀이 위기극복을 위한 마케팅 강화에 중점적인 전략을 수립 할 것입니다.

매출부진 등 지속되는 수익성악화에도 불구하고 올해 하이박 경연대회를 개최하기로 결정하신데 대해 베이커리업계는 환영하고 있습니다. 이런 결정을 내리게 된 배경은 무엇입니까.

- 제가 알기로 하이박경연대회는 순수한 실기경연대회로서 기술 경연의 장이 부족한 한국의 베이커리업계에 의미 있는 기술인들의 잔치라고 생각합니다. 그리고 우리가 가장 중요하게 생각하는 것은 고객과의 약속입니다. 하이박경연의 실시문제도 베이커리업계와 맺은 약속이기 때문에, 어려운 상황임에도 불구하고 개최를 결정한 것입니다. 경연 부문을 조정하고 시상금을 다소 축소하긴 했습니다만 이전 대회에 비해 내용면으로는 오히려 짜임새가 있을 것이라고 생각합니다.

마지막으로 엘리엇사장은 “외환위기로 인해 어려움을 겪는 제과인 여러분에게 위로의 말씀을 드린다”며 “서울하인즈는 동업자의 정신으로 베이커리업계의 위기극복을 위해 함께 노력해 갈 것”이라고 말했다. **이재**