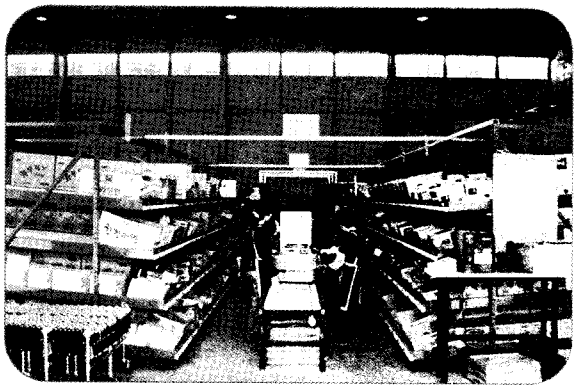
【미니스톱, 삼영물류와 물류아웃소싱 계약체결】

- 대점포 물류서비스 수준을 물류전문업체인 삼영물류를 통해 향상
- 전 아이템 디지털피킹시스템과 자동컨베이어 설치등 자동화 시스템을 도입



생활속의 편리한 쇼핑문화를 리드하는 한국미니스톱이 영남권에 대한 물류서비스 업무를 위해 경남 양산에 물류센터를 오픈하고 제3자물류 전문업체인 삼영물류와 물류아웃소싱 계약을 체결하였다.

지난 5월 7일 오픈식을 가진 양산물류센터는 경부고속도로 5분거리인 어곡지방산업단지내(경남 어곡동) 위치하였으며 대지면적 2천평, 건축면적 1,330평(건폐율 67%)으로 상온창고 660평, 냉장창고 670평 총 2개동으로 구성되었다. 창고높이는 약 9M이고, 2.5톤차량 22대의 동시주차가 가능하며, 시설면에서도 전 아이템 디지털피킹시스템과 속도조절이 가능한 자동컨베이어 설치 등 자동화 시스템을 도입함으로써 업무효율을 극대화시켰다.

이번 한국미니스톱과 삼영물류와의 물류아웃소싱 범위는 센터내 입고되는 모든 상품의 검수, 보관, 출하, 재고, 관리업무부터 차량의 운영 및 배송과 관련된 일체의 업무, 점포 반품회수 및 거래처 반품과 이와 관련된 전산처리 및 확인 등 전형적인 3PL 업무로 28년 전통, 삼영물류의3PL 노하우를 발휘하게 된다.

한국미니스톱 관계자는 "양산물류센터 오픈으로 안양, 광주, 청원물류센터에 이어 전국적인 물류네트워크를 확보하였으며, 그동안 상대적으로 열악했던 영남권의 대점포 물류서비스 수준을 물류전문업체인 삼영물류를 통해 향상시킴으로써 점포의 판매지원 및 전개에 박차를 가할 수 있을 것"이라고 밝혔다.

한편, 한국미니스톱은 지난89년 1호점 오픈 이래 97년 전문유통기업으로 거듭 태어난 미니스톱은 고객지향의 점포 운영으로 고객과 공인기관으로부터 99년 한국능률협회 고객만족도 1위 수상, 2000년 한국 유통대상 금상을 수상했으며, 지난해에는 한국능률협회가 주관하는 프랜차이즈 신용평가 최우수기업으로 선정되는 등 안정된 성장을 지속하며 브랜드 인지도를 높이고 있다.

【제약회사 ERP도입 붐에 대비, 시장공략 적극추진】

SK C&C(대표이사: 윤석경 사장, www.skcc.com)는 최근 광동제약(대표이사: 최수부 회장, www.ekdp.com) ERP시스템을 성공적으로 구축한 것을 계기로, ERP도입 붐이 일 것으로 예상되는 제약시장에 대한 ERP사업을 적극적으로 추진한다.

과거 제약회사의 MIS 혹은 ERP 구축은 중소 IT업체가 주로 담당했으나, SK C&C는 제약업종에 ERP에 대한 관심이 높아질 것이라는 판단 하에 2002년도에 ㈜영림원소프트랩과 제약회사 특화솔루션인 「SKY ERP」를 출시한 바 있다.

이러한 예상대로 2003년도 초 광동제약의 발주에 이어, 수 건의 제약회사ERP 구축 사업이 이어졌으며, 현재에도 상당수의 제약사들이 ERP 도입을 적극 검토하고 있는 것으로 알려지고 있다.

이에 따라, SK C&C와 같은 대형 SI업체와 세계 굴지의 애플리케이션 공급업체들간의 치열한 경쟁구도가 이미 형성되어가고 있다.

SK C&C는 메이저 기업들이 총 망라한 광동제약 ERP구축 수주전에서 승리했듯이 「SKY ERP」를 바탕으로 향후 연속적으로 발주가 이어질 제약ERP시장에서 충분히 승산이 있을 것이라고 믿고 있다.

SK C&C Industry 사업부문장 정재현 전무는 "광동제약 프로젝트를 계기로 ERP솔루션 도입을 주저했던 중견 기업들에게 한국기업 환경에 맞춰 개발된 「SKY ERP」가 큰 인기를 얻을 것이다.

앞으로 특히 제약업종 등을 대상으로 한 전문 ERP시장공략에 박차를 가할 것"이라고 밝혔다.

한편, SK C&C는 광동제약 ERP 시스템의 성공적 구축에 대한 공로로 광동제약으로부터 감사패를 받았다. 광동제약 기획관리 본부장 모과균 상무는 "금번 SKY ERP 구축으로 생산, 영업/물류, 재무, 인사 등 모든 경영활동을 실시간 온라인으로 처리할 수 있게 되었다. 이를 통해, 인원 증가 없이도 업무 생산성이 향상되고, 투명성이 높아지는 등 관리수준이 대폭 향상되었다. 이러한 결과로 매출액이 전년대비 30% 이상 향상되는 것을 피부로 느끼고 있다."라고 감사패 수여 배경을 설명하였다.

【글로비스, 미국 보빌 사무소 개소】

현대자동차그룹 종합물류기업 글로비스는 지난 5월 5일 이주은 사장과 앨라배마주 모빌시장, 항만청장 및 현지 관계자들이 참석한가운데 글로비스 앨라배마 모빌사무소 개소식을 가졌다.

모빌사무소가 위치한 모빌항은 HMMA가 위치해 있는 몽고메리시 호프헐에서 258Km거리에 위치한 가장 가까운 항구로, 항만내 물류 적체현상이 없으며, 미국내 주요 5개 철도망이 직접 부두와 연결되어 있어, HMMA와 동반진출 계열사 및 관련 부품회사들의 부품 보관, 운송 등 물류업무를 수행하기 위한 최적의 입지조건을 갖고 있다.

글로비스는 이러한 유리한 입지조건의 모빌항을 활용한 한·미간 컨테이너 운송루트를 개발하고, HMMA CKD 공급을 위한 최적의 물류체제를 구축하였으며, 향후 모빌사무소를 미국 남동부 물류사업 교두보로 인근 자동차·화학·목재 산업체를 대상으로 현지물류사업을 확대 전개해 나아갈 계획이다.

앨라배마주에서는 이러한 글로비스의 모빌항 물류사업 전개로 인한 현지 지역경제 활성화에 기여한 공로로 앨라배마주지사 명의의 감사패를 수여하였고, 앨라배마 항만청은 HMMA사업의 성공적 추진과 앨라배마주 및 모빌항의 발전을 위해 3억달러 규모의 컨테이너 전용터미널 건설을 추진 중이며, 세관 등 관련 관공서의 신속한 업무 협조 및 지원을 약속하고 있다.

글로비스는 앞으로도 국내 자동차산업의 국제경쟁력을 강화하고 세계수준의 물류기업으로 성장하기위하여 글로벌 네트워크를 더욱 강화하고 중국·유럽 등을 대상으로 현지 물류사업 참여를 확대해 나아갈 예정이다.

【제9회 바다의 날 기념 마라톤 대회 성황리 개최】

'2004 제 9회 바다의 날' 기념 마라톤 대회가 지난 5월 30일 한강시민공원에서 4500여명의 해운인이 참가한 가운데 마라톤 대회가 개최됐다.

한국해운신문이 주최하고 해양수산부가 후원, 런 114가 주관한 이 대회는 올해로 제 3회를 맞이한다.

이날 행사에는 해양수산부 김영남 차관을 비롯해 쎄븐마운틴그룹 임병석 회장, 수협중앙회 김홍철 회장 직무대행, 한국해운조합 김성수 이사장, 한국해사위험검사소 박성욱 소장, 한국선주협회 이용주 이사장 등 많은 해양수산 관계 내빈이 참석한 가운데 한국해운신문 이철원 사장의 개회선언으로 행사가 진행됐다.

김영남 해양수산부 차관은 개회사에서 5월 31일이 바다의 날인 것을 다시금 상기시키고 참가자들에게 안전하게 달릴 것을 강조했다.

동 대회는 하프코스(21.0975km), 10km, 5km 총 3개 종목으로 나눠 실시됐다.

【SAP, 인텔리전트 소프트웨어 에이전트와 고속 검색 엔진을 추가한 실시간 분석 CRM 발표】

SAP AG(NYSE: SAP)는 기업의 사용자를 위한 분석 애플리케이션의 속도를 높이고 보급을 확장하는 SAP 고객 관계 관리(CRM) 소프트웨어의 확장판을 최근 발표했다.

mySAP 고객 관계 관리(mySAP™ CRM)는 이제 SAP 넷위버(SAP NetWeaver™)의 향상된 기술을 이용하여, 실시간 고객 정보를 마케팅, 영업, 서비스, 채널 관리, 인터랙션 센터의 일상적인 비즈니스 프로세스에 적용하는 자동화된 소프트웨어 에이전트를 사용자에게 제공한다.

SAP CRM 솔루션은 SAP 넷위버의 새로운 고속 검색 엔진을 이용하여 꼬박 하루가 걸리던 고객 분류 작업을 단 몇 초 만에 수행한다. 기업은 이제 귀중한 전사적 고객 데이터에 대한 더욱 빠르고 깊이 있는 통찰력을 얻어 비즈니스 기회가 있을 때 빠른 조치를 취하고 캠페인에 대한 응답률을 높이며 훨씬 더 높은 마케팅 투자 수익을 올릴 수 있다. 이번 발표는 3월 18일부터 24일까지 독일 하노버 시에서 개최된 세계 최대의 기술 박람회인 세빗 2004에서 이루어졌다.

이 새로운 분석 기능을 완성함으로써 mySAP 고객 관계 관리에서 "즉시 사용이 가능한" 사용자 기반 기능 수가 20개 이상으로 증가된다. 이러한 기능들을 통해 다양한 산업에 걸친 여러 직무의 사용자가 갖고 있던 독특한 요구를 충족시킴으로써, 포털 사이트에서 효과적인 고객 중심 비즈니스 프로세스를 추진하는 데 필요한 모든 애플리케이션 및 실시간 분석 기능을 이용할 수 있도록 한다.

【대한항공, 747-400ERF 화물기 4대 추가 도입】

대한항공이 지난달부터 2005년까지 순차적으로 최첨단 화물기 보잉 747-400ERF 4대를 추가 도입한다.

추가 도입 4대분 중 첫번째 항공기는 지난 5월 28일에 인도됐으며, 나머지 3대는 8월, 2005년 9월과 11월에 각각 차례로 인도된다. 이로써 대한항공은 세계에서 가장 많은 7대의 보잉 747-400ERF를 보유하는 항공사가 된다.

보잉 747-400ERF는 현존하는 화물기 중 최대 탑재능력을 보유하고 있는 기종으로, 유럽 및 태평양 노선 등의 장거리 노선을 운항시 일반 보잉 747-400 화물기보다 비행당 최대 10톤이상의 화물을 더 수송할 수 있다.

대한항공 관계자는 "금번 보잉 747-400ERF 화물기 추가 도입으로 대한항공은 현재 3대를 운영할 때보다 더욱 체계적이고 효율적인 동 기종의 기단 운영이 가능하게 되었다"며, "이를 통해 장거리 노선에서 보다 크고 안정적인 공급과 신뢰성 있는 스케줄을 고객에게 제공할 수 있을 것으로 기대된다"고 밝혔다.

【다국적 여행사가 중국 여행업계 판도 바꿀 것】

국제관광업계의 거인들의 중국 진출이 확대되면서 중국관광업계의 리스트럭처링이 가속화될 것으로 보인다.

지난 4월 26일 광동성 중국여행사(GCTS)와 독일 TUI China Travel Company Ltd사는 중국 인/아웃바운드, 국내여행 및 상용여행 등 모든 분야에서의 협력하기로 협정을 체결했다.

독일의 TUI사(Touristik Union International)는 유럽 최대의 여행사이며 지난 해 설립된 TUI China Travel Company는 중국내 최초로 외국자본이 투자한 중-외 합작회사이다.

TUI사 이외에도 다른 세계적인 여행사, 즉 American Express사, 일본 JTB 그룹, 영국의 Business Travel International사 등도 이미 중국 내 회사를 설립하였거나 중국 여행업계와 협력 방안을 모색하고 있다.

TUI China 및 다른 외국계 여행사가 중국 여행사와 합작을 강화하는 것은 중국 시장에 안착을 위한 조치이다. TUI China는 중국 남부지역에 있어 광동성 중국여행사를 파트너로 선택한 것은 동 사가 이 지역에 가장 많은 네트워크를 보유하고 있으며, 높은 전문성과 서비스를 보유하고 있기 때문이라고 TUI China사 사장 Martin Buese가 밝혔다.

전문가들도 외국계 여행사의 중국 진입이 중국여행업계 질서재편에 영향을 줄 것이라고 말했다. 중국 여행업계의 가장 주요한 문제점 중의 하나는 비합리적인 구조라고 북경소재 관광발전학회 Wang Fude 교수가 지적했다. 중국에는 약 7,000개의 여행사가 있고 그 중 80-100개의 대형 여행사가 있으며 이들이 모두 패키지 상품을 취급하고 있다.

반면 독일에는 30개의 도매여행사와 그 대리점 역할을 하는 약

8,000개의 소매여행사가 있다. 실제로 여행단체를 조직하는 것은 30개 도매여행사가 맡고 있으며, 소매여행사는 대략 수입의 10%내외의 수수료를 받고 있다.

외국계 여행사의 보다 시장 지향적인 아이디어 및 경영 모델이 중국여행업계의 구조 조정에 도움이 되며 외국투자는 중국여행업계의 반응을 더욱 강하게 또 빠르게 촉진하는 하나의 촉매제 역할을 할 것이라는 것이다.

중국 관광업계의 합병 움직임은 이미 나타나고있다. 지난 4월 17일 중국 주요 여행사인 China Beijing Quanjude 그룹 및 Beijing New Yansha 그룹이 Beijing Tourism Group(BTG)으로 합병한 바 있다. 이 합병으로 자산 150억 위안(U$18억불)이 넘는 새로운 회사가 탄생되었다. 여행업계 발전을 위해서는 여행사의 대형화가 요구되며, 중국의 WTO 가입에 따른 경쟁구도가 여행산업 발전에 도움이 된다고 BTG사 회장 Duan Qiang 이 말했다. 그는 이러한 요소들이 동시에 중국 관광업계 합병을 가속화 시킬 수 밖에 없는 요소로 작용할 것이라고 말했다.

【고객서비스에 올인해야 택배시장 발전】

현대택배(www.hlc.co.kr, 대표:김병훈)가 치열한 택배시장의 단가 경쟁속에서 고객서비스로 승부하기 위해 전력을 기울이고 있다.

현대택배는 직원 서비스마인드와 친절서비스능력 향상을 위하여 전사적 고객서비스 교육을 실시중이다. 현대택배는 현재 600여명의 직원이 조별로 삼성에버랜드 서비스아카데미에 입소, 대고객 서비스 강화 프로그램을 통한 훈련에 온 힘을 쏟고 있다.

김병훈사장도 현장 택배사원과 같이 입소한 이번 교육에서는 실제 현장에서 발생하는 다양한 사례 발표 및 분석작업과 함께 전문서비스강사에 의해 심도있는 이론교육 및 토론중심으로 진행되어, 향후 실무에서 교육내용이 즉시 활용가능하도록 하였다.

이번 에버랜드 교육을 시작으로 현대택배는 매월 외부전문서비스강사들을 초빙, 각 권역별로 동시에 서비스집체교육을 실시할 예정이며, 본사 고객서비스팀의 현장 순회방문교육도 확대시행하고 있다. 특히, 현대택배는 현장실무에 밝은 베테랑직원을 자체 서비스강사로 양성하여 서비스교육을 대폭 강화한다는 방침이다.

현대택배는 서비스프로그램이 확실히 자리 잡도록 하기 위하여 분기별로 외부 전문 평가기관에의해 부서 또는 지점단위 서비스 지수 평가를 실시하여 미비점에 대한 대책을 마련하고, 차기년도 서비스프로그램에 개선된 내용을 적극 반영할 계획이다.

현대택배 고객만족실의 홍기원팀장은 "고객서비스에 최선을 다하는 회사를 고객도 신뢰할 것" 이라며 "향후 택배시장은 지금처럼 단가 중심이 아닌 우수한 서비스 경쟁력을 가진 업체 중심으로 빠르게 재편될 것"이라고 말했다.

【대한항공 국내선 운임 할인 행사 시행】

김포-제주와 부산-제주의 왕복노선에 대해 적용하고 있는 20% 특별할인 행사가 12월 29일까지 연장하여 시행된다.

적용 시간대는 제주행 18시 이후(금요일 제외)와 제주발 10시 이전(월요일 제외) 항공편이며, 당초 5월 31일까지로 되어 있는 행사 기간을 12월 29일까지 연장하기로 결정하여 제주를 찾는 고객의 부담을 줄이고 관광수요 활성화를 도모하기로 하였다.

다만 성수기(7/16~8/22)와 추석 연휴(9/25~9/30) 기간은 특별할인에서 제외된다.

또한 김포-부산노선에 대해서도 인터넷으로 예약 및 구매를 완료한 고객을 대상으로 6월 7일부터 9월 24일까지(성수기 기간 제외) 김포 출발은 오전 07:00 이전, 부산 출발은 오후 20:00 이후(일요일 제외)편에 대하여 인터넷 10% 할인행사를 실시하기로 하였다.

김포-포항노선도 6월1일부터 7월 15일까지 김포발 KE1531편(오전 07:00출발, 화~토)과 포항발 KE1532편(오전 08:30 출발, 월~토)에 대해 인터넷 20% 할인행사를 함께 실시한다.

인터넷을 통한 항공권 구입이 대폭 증가하고 있는 추세에 맞추어 앞으로도 인터넷 구매시 할인 적용, 대한항공 홈페이지를 통한 일부 노선 일부 시간대의 항공편에 대한 다양하고 파격적인 국내선 할인 이벤트를 지속하여 실시할 예정이다. 물류