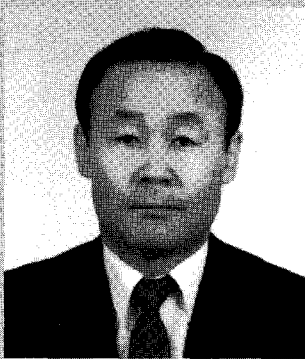


활발한 해외 진출 통해 영업 다각화 실현

한국포장기계대상 생산품질부문 수상 선정



신 현 재

(주)한국크리에타 대표이사

“한국포장기계대상 생산품질부문을 선정된 것을 무한한 영광으로 생각합니다. 이 상의 수상을 계기로 한국크리에타는 더욱 생산 품질을 높여 성능이 뛰어난 제품을 생산하고 고객을 고려한 설비 제작에 힘을 기울여 내수 시장 및 수출 시장에서 더욱 자신감을 가지고 판매를 할 수 있는 회사로 거듭 나겠습니다.”

신현재 (주)한국크리에타 대표이사는 “생산 품질 부문이라는 수상을 계기로 더욱 품질에 대한 자신감과 용기를 갖게 됐다”고 말하면서 “부족한 점이 많지만 그동안 꾸준한 생산 품질을 위해 노력한 점을 인정 받은 것을 계기로 앞으로 더욱 많은 노력을 기울여야겠다는 책임을 느낀다”고 소감을 전했다.

신현재 사장은 1986년 (주)한국크리에타를 창립, 18년간 다 품종 소량 생산 위주의 액상 제품 관련 충전 및 주변 기계를 생산, 판매하고 있다.

한국크리에타는 특히 용기 회전식 탈포 정량 충전 설비, 소용량 액상 정량 충전 및 캡핑 설비, 튜브 충전 및 씰링 설비 등 단일 설비로는 각 해당 설비를 100대 이상씩 국내외에 납품한 실적을 갖고 있다는데 업계의 이목을 끌고 있다.

또한 공정 개선 및 적극적인 아웃 소싱을 통해 설비의 단가는 낮추면서 품질은 고급화하여 고객을 만족하는 품질을 추구하고 있다. 신현재 사장은 “최근에 식품 업계에 널리 쓰이고 있는 스파우트 파우치 제품을 단일 설비에서 씰링, 충전, 캡핑 모두를 수행 할 수 있는 제품을 개발 완료하여 특허 출원 및 국내외 판매를 하고 있는 등 고객에게 호평을 받고 있다”고 밝혔다.

신 사장은 나날이 변화되는 포장 산업에 대비하여 선진 포장

기술의 과감한 도입과 기존 기술의 지속적인 보완을 위해 개발 투자를 아끼지 않고 있다.

특히 그는 모방 보다는 창조의 정신으로 독자적인 기술 개발에 힘을 써야 한다고 강조한다.

즉, '개발비'에 대한 투자가 기업경쟁력을 확보할 수 있는 쟁점이라는 것. 지속적인 기술 개발을 위하여 매출액 대비 3~5% 정도를 매년 개발비로 투자를 한 결과, 한국크리에타는 최근 수출의 급성장으로 상당한 매출 증가의 쾌거를 거두며 안정된 경영 단계에 들어섰다.

신현재 사장은 "고정관념은 최대의 적"이라고 지적한다.

"모든 작업 시스템의 개선을 위해 사원이 책임 의식을 갖고 창의력을 바탕으로 문제 해결을 해 나가기 위해서는 기존의 틀에 박힌 생각과 사고를 철저히 배제하는 일이 필요합니다."

신현재 사장은 지난 1998년 10월 제3대 한국포장기계협회 회장으로 선임된 이후 현재까지 포장기계협회 회장직을 수행하고 있다.

따라서 그의 포장기계업에 대한 사명과 책임감은 누구보다도 막중할 터. 국내 포장기계업계의 발전을 위해 "수출만이 살 길"이라고 강조하는 신 사장. 그는 1990년대 후반부터 본격적인 해외 시장에 영업력을 강화하여 적극적으로 공격적으로 해외 시장을 개척, 기술 선진국인 일본 시장의 문을 열었다.

그 이후 동남아, 중국, 미주 시장 등에 전시회 등을 통하여 꾸준히 제품 홍보를 한 결과 지금은 내수 대비 수출 비중이 40 : 60 정도로 수

출의 비중이 증가 되고 있다.

"그 동안 쌓은 기술력은 해외 시장에서도 인정 받아 앞으로 더욱 수출이 증가 할 것으로 예상된다"고 밝히는 신현재 사장. 그는 국내 포장기계업계의 생존을 위해서는 모방을 배제한 독창적 제품개발과 함께 해외시장으로의 진출이 가속화 되어야 한다고 강조했다.

한국크리에타는 중국 시장 개척을 위해 포장기계 업체로는 처음으로 상해 영업소를 개설, 영업 활동을 활발히 하고 있으며 단순한 영업 위주의 전략에서 벗어나 중국 현지인을 고용하여 기술력을 전수하여 진정한 기술 영업을 실현하고 있다.

신현재 사장은 다양한 국내의 시장을 통한 성장을 꾀하며 국제 규모의 국내 전문 포장 전시회인 Korea Pack에 매년 참가 함은 물론, 일본에서 격년으로 열리는 Japan Pack을 포함, Interphex Japan, Tokyo Pack, Cosmoprof Asia, 중국 China Pack 등 해외 전문 전시회에 매년 참가함으로써 한국크리에타의 해외 시장 개척에 주력하고 있다.

신현재 사장은 "앞으로는 해외 전문 딜러의 발굴 및 해외 동종 업계와의 유대 관계 확립 등을 통한 해외 영업의 다각화를 실현해 나가며 한국크리에타 발전 및 국내 포장기계업계의 발전을 꾀하고 싶다"고 말했다. 국내 포장기계업계가 공존공생하며 화합의 장으로 발전하기를 기대한다고 말하는 신현재 사장의 행보를 기대해 본다. ☐

박초혜 기자