



자동판매기 사업양수도 계약체결



2005년 11월 4일 (주)롯데기공 & 삼성광주전자(주)



신흥 메이저, 롯데기공의 불타는 야망

삼성광주전자 자판기 사업 인수해 의욕적 출범



롯데기공

가히 메가톤급 충격의 뉴스 하나가 얼마 전 자판 산업계에 휘몰아 쳤다. 그간 캔자판기 분야로 조용히 사업을 진행해 왔던 롯데기공이 지난 26년 동안 철옹성 같은 메이저 업체였던 삼성광주전자의 자판기 사업을 인수하게 된 것이다. 삼성광주전자의 시대는 이제 막을 내리고 롯데기공이 자판기 산업계 신흥 메이저 업체로 부상하게 되었다.

과연 이런 판도변화가 자판기 산업계에 어떤 영향을 끼칠지 초유의 관심사가 아닐 수 없다. 또한 롯데기공이 어떠한 야망으로 이런 협상을 성사시켰는지, 삼성광주전자는 왜 오랜 전통의 자판기 사업을 매각할 수밖에 없었는지에 대한 배경 역시 궁금하다. 파란만장한 그 변화의 중심속으로 달려가 봤다.

롯데기공, 삼성광주전자 자판기 사업을 인수하기까지의 과정
 롯데기공은 11월 7일 공시를 통해 삼성광주전자 자동판매기 사업과 관련된 사업권 일체(채권 및 채무 제외)를 양수하기로 했다고 밝혔다. 대외적으로 롯데기공이 삼성광주전자 자판기 사업 인수를 처음으로 밝힌 공시였기에 각 매스컴에서도 이 사실을 비중있게 다루었다. 하지만 자판기 산업계에는 이 사실이 이미 소문이 파다하게 나있던 지라 새로운 건 없었다. 몰랐던 사람들이야 충격이 컸겠지만 자판기 산업계의 많은 사람들은 이미 이 사실을 감지하

고 있었다. 자판기 산업계의 판이 그다지 넓지 못하기 때문에 이 보도 이전에 알만한 사람들은 다 알고 있었다는 얘기이다. 이미 롯데기공이 삼성광주전자를 인수한다는 사실은 10월초부터 업계에 만연했다. 그 이전에도 무성한 소문이 꼬리를 물더니만 양사가 MOU를 체결한 10월초에 기정사실화되어 버렸다. 그만큼 롯데기공의 삼성광주전자 자판기 사업 인수는 산업계 초미의 관심사였다. 캐리어와 더불어 자판기 산업계 2대 메이저 업체로 시장을 주도해왔던 삼성광주전자가 자



판기 산업을 포기한다는 사실 자체만으로도 쇼킹한 일이었다. 그런 마당에서 인수대상자가 롯데기공이라는 사실 역시 초미의 관심을 불러 일으켰다.

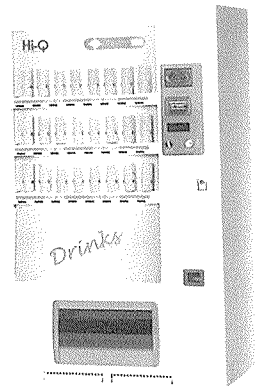
양사의 협상은 올 6월 이후부터 진행이 된 것으로 알려졌다. 양사 협상에 있어 여러 우여 곡절도 겪었지만 5개월여 기간 동안에 서로의 협상을 매듭지었다는 사실을 놓고 본다면 양사의 니즈(needs)가 그만큼 확실했다는 것을 반증한다. 말하자면 롯데기공은 신사업 창출을 위해 삼성광주전자의 자판기 사업 인수를 절호의 기회로 보았고, 삼성광주전자는 가전부문에 대한 집중을 위해 자판기 사업은 하루라도 빨리 매각하고 싶은 의향이 컸었던 것이다.

그러나 이런 서로의 시의적절하게 부합된 니즈에도 불구하고 조금은 의문시 되는 부분이 있다. 삼성광주전자가 매각 협상에 있어 쟁점이 되는 채권, 채무를 제외시켰다는 점이다. 대리점들이 안고 있는 부실채권인 보증특례를 롯데기공에 떠넘기지 않고 삼성광주전자에서 떠안았다. 아울러 기존 제품에 대한 A/S의무 역시 삼성광주전자가 떠안는 조건이다.

이런 조건들은 한마디로 파격적인 조건이라 아니할 수

없다. 사실 양사의 협상에 있어 가장 큰 걸림돌이 될만한 문제가 이런 채권, A/S의무 등의 문제이다. 하지만 비교적 수월하게 이 문제에 대해 결론을 짓고 양사는 협상을 마무리하기에 이른 것이다.

모든 조건을 고려할 때 롯데기공은 너무도 좋은 조건에 자판기 사업을 인수한 것으로 볼 수 있다. 반면 삼성광주전자는 불리한 조건들을 감수하면서 서둘러 자판기 사업을 매각한 듯한 인상을 지을 수 없다. 협상에 임하는 삼성광주전자의 자세에 있어 일부 불리한 조건을 감수하면서까지 반드시 매각하겠다는 의지가 있었음을 엿볼 수 있다.



삼성광주전자, 자판기 사업 매각 배경

26년 삼성자판기 시대는 아듀! 자판기 사업 태동과 성장을 같이 해온 삼성광주전자는 26년이라는 적지 않은



족적을 남기고 산업계를 떠나게 되었다. 사람으로 치면 한창 청년기의 나이로 참으로 오랜 기간 동안 자판기 산업의 영욕을 같이 해 왔다.

그간 축적된 위상과 기술 노하우는 가히 절대적이었으며, 삼성광주전자 없는 자판기 사업은 상상도 할 수 없을 정도였다. 이런 삼성광주전자가 자판기 산업계를 떠난다는 것은 실로 메가톤급 충격이다. 삼성광주전자가 없는 자판기 산업의 새로운 시장구도가 현실화되는 이번이 일어났다.

분명한 사실은 이제 삼성광주전자의 자판기 사업은 막을 내린다는 사실이다. 그리고 그 위치를 롯데기공이 대신하게 된다. 캐리어, 삼성광주전자의 양대 메이저 체계에서 캐리어, 롯데기공의 양대 메이저 체계로 재편이 되게 되는 것이다.

삼성광주전자가 자판기 사업을 매각하게 된 것은 기업 내부적인 사정과 시장 대외적인 환경 등 두 가지 요인이 작용한다.

먼저 기업 내부적인 사정으로는 전문 가전제품군에 어울리지 않는 비주력 사업 부분은 정리하고 프리미엄 가전에 핵심역량을 집중한다는 방침에 따른 것으로 풀

이 된다. 자판기 사업이 매각될 경우 삼성전자가 전사업부는 밥솥, 비데에 이어 연간 5000억 미만의 사업에서 철수하게 된다. 삼성은 비주력 가전 사업에서 손을 떼고 냉장고, 에어컨, 세탁기 등 백색가전에 주력한다는 방침을 정한 상태이다.

삼성전자의 비주력 사업 매각은 지난 5월 밥솥, 비데 등을 생산하던 자회사인 노비타를 매각한데 이어 두 번째이다. 노비타는 두산 계열 구조조정 전문회사인 네오플릭스에 매각된 바 있다.

삼성광주전자의 한해 매출은 에어컨 사업을 수원에서 이관 받은 이후로 3~4조원 선으로 확대되었다. 회사 매출이 매머드 급으로 확대된데 비해 자판기의 매출은 시장 불황으로 확대가 어려운 상황이 되었고 그러다보니 회사 내에서 차지하는

사업 비중도 점차 약해 질 수밖에 없었다. 안타깝기는 하지만 삼성광주전자 내 자판기 사업은 사업육성 대상에 있어 관심권 밖이 되어 버렸다. 이는 결국 신제품개발 등과 같은 적극적 영업정책을 펼 수 없게 되었고 시장에서 약세를 면치 못하는 상황을 초래했다.

한편 또 다른 내적인 배경으로 들 수 있는 점은 삼성광주전자는 가전제품의 전문 생산기지로서 양질의 제품을 개발하고 생산성을 향상시키는 일이 최우선이라는 사실이다. 그래야만 삼성이라는 브랜드가 글로벌 시장의 리더로서 위치를 지속적으로 이어 갈 수 있다고 보고 있다. 따라서 생산에서 판매 그리고 사후관리까지 해결해야 하는 자판기 사업을 지속적으로 삼성광주전자에서 영위한다는 것은 아이러니가 아닐 수 없다. 물론 독자적으로 협소한 국내시장을 탈피하고자 해외시장으로 눈길을 돌려 괄목할 만한 성과를 거두고 있으며, 또 상당한 이익을 내고 있는 게 사실이다. 그 동안의 성과를 바탕으로 유망한 사업으로 부상 할 수 있는 기회를 가지고 있기는 하지만 생산전문기업이라는 속성상 영업확대에 한계를 가질 수밖에 없는 현실이다. 삼성광주전자가 자판기 사업을 매각하게 된 대외적인

요인으로 최근 2~3년 동안 몰아닥친 심각한 자판기 시장 불황 요인을 들 수 있다. 시장이 급속한 성장세에 있고 목표 매출도 달성할 수 있는 상황이라면 삼성광주전자의 자판기 사업은 좀더 지속이 됐을 수도 있을 것이다.

하지만 자판기 시장 2002년부터 올해까지 4년 연속 시장이 줄어들고 있는 현실이다. 자판기 성장 동력이 다한 건 아닌가 하는 의구심이 싸일 정도로 부진의 양상이 심각하다.

이러한 시장 구조 하에서 삼성광주전자의 자판기 매출도 급감해 왔다. 2002년은 그래도 건실한 매출을 기록한 한해로 본다면 2003년부터 매출 감소가 커지기 시작했다. 특히 2004년과 올해의 시장 부진은 심각하다. 2004년부터 매출이 급격히 감소한 것은 이때가 공정거래위원회가 자판기 유통점들에 대한 실태조사와 시정명령을

통해 자판기 유통시장에 대한 강도 높은 제재를 시행했기 때문이다. 삼성광주전자는 부실판매가 일어나지 않도록 극도로 예민하게 유통조직을 관리하다보니 급격한 매출 감소를 불사하는 상황이 되어 버렸다.

시장상황이 안 좋아도 사업의 적극성을 보이지 못하는 상황이다 보니 매출부진을 만회하기는커녕 더욱 심해지는 상황이 되어 버린 것이다. 자판기 산업의 불황이 드리운 어두운 그림자가 삼성광주전자의 자판기 사업 매각을 촉진시키는 계기로 작용했다

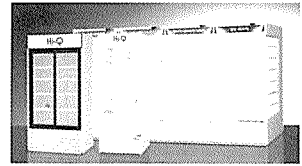
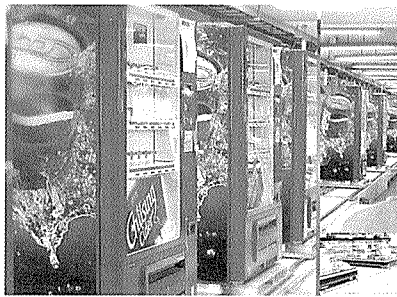
롯데기공, 자판기 사업 인수 배경

롯데기공은 그간 삼성광주전자, 캐리어 양사와 더불어 3대 메이저 업체로서 위치를 점해 왔다. 그러나 자판기 사업영역이 캔자판기에 한정되다보니 양사에 비해 사업영역이나 매출규모가 상대적으로 떨어졌던 게 사실이다. 캔자판기에 대한 사업도 계열사인 롯데칠성음료에 주로 직판을 하는 형태이다 보니 자판 산업계에 있

어서 소리 소문 없는 조용한 사업을 영위해 왔었다고 할 수 있다.

이런 롯데기공에서 삼성광주전자의 자판기 사업을 인수한 것은 의외이다. 설사 삼성광주전자가 자판기 사업을 매각을 한다 하더라도 롯데기공이 대상업체가 되리라고 예상을 했던 사람들은 많지 않다. 그만큼 롯데기공은 제한적이고 수동적인 사업을 펼쳐 왔던 게 사실이다.

그런데 기막힌 상황이 현실화되었다. 롯데기공은 자판



기 사업에 대한 적극적인 확대 의지를 가지고 삼성광주전자자판기 사업 인수를 성사시키게 된 것이다.

롯데기공이 삼성광주전자 자판기 사업을 인수하게 된 배경은 기존의 제한적인 사업영역을 탈피하여, 명실공히 종합자판기 제조업체로 급부상하기 위한 목적이다. 기존 캔자판기 사업영역을 넘어 자판기 분야의 매출을 대대적으로 끌어 올려 롯데기공의 기업성장을 일구겠다는 야심에 찬 목표가 근저하고 있다.

그도 그럴만한 것이 롯데기공은 자판기 사업에 대한 비전을 좋게 보고 있다. 롯데기공이 최근 몇 년 동안의 시장 상황 부진을 모를 리 없다. 그럼에도 불구하고 자판기 사업영역을 확대하려는 야심을 가진 것은 이 부진을 넘어 서면 여전히 유망한 자판기 미래가 있다고 판단을 한 것이다. '위기는 기회'라 했던 가. 아무리 시장이 어려운 상황이라 하더라도 이를 어떻게 극복하느냐에 따라 시장은 반전이 된다. 이를 가능하게 하는 것이 기업의 경쟁력이고 비전이다.

롯데기공이 삼성광주전자의 자판기 사업을 인수하게 된 배경은 기존의 제한적인 사업영역을 탈피하여, 명실 공히 종합자판기 제조업체로 급부상하기 위한 목적이다. 기존 캔자판기 사업영역을 넘어 자판기 분야의 매출을 대대적으로 끌어 올려 롯데기공의 기업성장을 일구겠다는 야심에 찬 목표가 근저하고 있다.

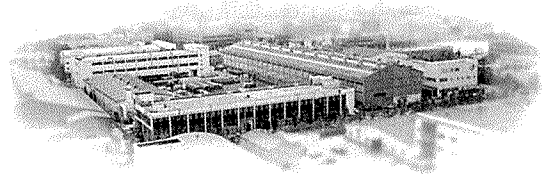
롯데기공은 현재의 어려운 시장상황이 자판기 사업 영역을 확대할 수 있는 절호의 기회로 본 것이다. 전체 시장이 호황을 누리는 상황이라면 롯데기공에서 새로운 기회를 잡기란 쉽지 않다. 자체적인 시설투자과 기술 개발을 통해 타 경쟁사를 따라 잡는다는 것은 결코 쉬운 일이 아니다. 반면 시장 불황상황 속에서 그 사업에 염증을 느끼는 마땅한 협상 대상자가 있다는 것은 기업 인수의 호조건이다. 이런 경우 서로의 니즈가 자연스럽게 부합할 수 있게 된다. 한쪽은 어떻게든 자판기 사업을 매각하고 싶고, 다른 한쪽은 어떻게든 인수를 하고 싶은 상황. 여기서 협상은 급진전되게 마련이다. 롯데기공의 자판기 사업영역 확대에 대한 강력한 의지는 불과 몇 년 전까지만 해도 꿈도 못 꿀 시나리오를 현실화시켰다.

롯데기공이 이러한 적극적인 행보로 자판기 산업계 메이저로 입성을 하게 되기까지는 그룹의 전폭적인 지원에 힘입은 바 크다. 롯데그룹은 매년 건설한 성장으로 탄탄한 재정력을 확보하고 있다. 그룹으로 치면 최고 전성기를 맞고 있다 할 정도로 롯데의 성장은 주목을 받고 있다. 이런 롯데그룹은 더욱 더 큰 사세확장을 위해 여러분야로 공격적인 사업 확대를 진행하고 있다. 그룹 내에서 유망한 사업이라 판단을 하면 전폭적인 지원을 아끼지 않는다.

롯데기공의 삼성광주전자 자판기 사업 인수도 이런 롯데그룹의 적극적인 지원이 배경이 된 것이다. 자판기 사업의 비전으로 볼 때 유망하다는 판단을 했고, 또 올해의 상황이 자판기 사업을 인수할 수 있는 적기라는

판단을 했기 때문에 그룹의 지원이 가능 할 수 있었다. 물론 이 모든 것을 가능하게 한 근저에는 롯데기공의 남다른 자신감이 있다. 롯데기공은 기존의 안정적인 캔자판기 사업영역에 온음료자판기 등 신규사업만 추가한다면 야심에 찬 기업성장이 가능할 것으로 자신하고 있다.

자판기 사업의 변화 동향 및 롯데기공에 거는 기대



롯데기공의 삼성광주전자 인수로 자판기 산업은 캐리어, 롯데기공 양대 메이저 체제로 재편이 되게 되었다. 당장 비상이 걸린 것은 경쟁사일 수밖에 없는 캐리어. 캐리어는 롯데기공의 자판기 사업 인수를 예의 주시하며 새로운 판도변화에 따른 대책을 모색하는데 골몰하고 있는 것으로 알려졌다.

그간의 자판기 사업에 있어 캐리어가 공격적이었던 건 사실. 하지만 롯데기공의 앞으로의 사업은 상당히 공격적이 될 것으로 예상되고 있다. 초기 자판기 사업에 있어 야심과 목표도 무척 클 것이기 때문에 이를 달성하기 위해 적극적으로 활발한 시장공략을 진행할 것으로 보인다.

이럴 경우 양사의 경쟁은 자판기 시장을 뜨겁게 달구게 된다. 전체시장 측면에서 본다면 이러한 시장경쟁이 산업 활력을 촉진하여 불황을 탈피할 수 있는 계기로 작용할 확률이 크다. 공격적인 시장 경쟁은 그만큼의 투자 및 양적인 시장 확대를 불러일으킬 수 있게 한다. 롯데기공의 새로운 사업 진행은 경쟁사인 캐리어 쪽에도 사업을 적극화할 수 있는 좋은 계기를 마련해 줄 것으로 기대된다.

롯데기공은 앞으로 캔자판기 분야의 사업을 뛰어 넘어 다양한 제품을 선보이게 된다. 삼성광주전자 기술력을 보완한 커피, 복합형 등 음료자판기에서부터 담배, 스

낵 등의 다양한 모델들이 출시를 준비하고 있다. 또한 기존 자판기의 틀을 띄어 넘는 새로운 시장을 창출하여 활성화를 도모하려는 적극적인 사업참여 의사를 비치고 있다.

롯데기공이 앞으로 보여 줄 적극적인 사업 행보는 무기력에 신음하는 현 자판 산업계에 신선한 자극이 될 것이다. 신흥 메이저로서 신선하고 의욕적인 정책들을 펼치며 자판기 산업에 만연한 불황을 극복했으면 하는 기대가 크다.

롯데의 불타는 야망이 자판기 산업의 어떠한 변화를 유도해 낼 지, 벌써부터 궁금해진다.

인·터·뷰

롯데기공 임종현 영업본부장

종합자판기 메이커로의 변신을 위해 절호의 인수기회 놓치고 싶지 않았다

롯데기공이 삼성광주전자 자판기 사업을 인수하게 된 계기는...



자판기 사업은 여전히 발전가능성이 있는 분야로 자판기 기술과 판매상품을 어떤 식으로 접목하느냐에 따라 그 확장 가능성은 무궁무진하다. 따라서 롯데기공은 종합자판기 메이커로의 변신을 항상 생각하고 있었으며 참여시기를 저울질 하고 있었다. 그 동안의 변화무쌍한 자판기 시장에서 롯데기공은 캔자판기 단일품목으로 꾸준한 사업을 유지하고 이익도 창출하고 있었다. 그 기반을 바탕으로 사업확장을 꾀하고 있던 바, 국내 자판기 업계의 리더인 삼성의 사업을 인수 할 수 있는 기회가 왔다. 그 기회를 결코 놓치고 싶지 않았다.

인수협상 과정에서 어려움은 없었나?

특별히 어려운 일은 없었다. 서로의 이해관계가 시의 적절하게 맞아떨어지는 딜(deal)이었다. 서로 간에 이해와 협력 속에 우호적으로 협의하며 합의를 도출했다.

최종 사업인수까지 지속적인 협력과 우호관계를 유지 할 것이다. 삼성의 자판기 사업이 롯데에서도 활짝 꽃필 수 있도록 최선을 다 할 것이다.

앞으로 신흥 메이저로서 어떻게 사업을 펼쳐 나갈 것인가.

최근 자판기 산업은 부진을 면치 못하고 있다. 그 책임의 상당부분은 자판기를 생산 판매하는 회사에 있다고 생각한다. 판매만을 위한 영업정책으로 고객의 신뢰를 얻지 못하고 반복적인 거래가 아닌 일회성 거래로 끝나 버리는 시장이 되고 만 것이

다. 그러나 방문판매법의 적용을 받고 공정거래 위원회의 제재도 받을 수밖에 없지 않았나한다. 롯데기공은 이러한 시장의 고정관념을 뛰어 넘어 공정한 거래를 통하여 최종 고객이 만족할 수 있는 제품과 판매정책을 펴려고 한다. 또한 선의의 경쟁을 통한 기술과 품질로 승부를 펼 수 있는 제품을 지속적으로 개발하도록 하겠다. 또한 국내시장을 넘어 글로벌 자판기 업체로 성장을 도모하겠다. 이미 동구권에서 상당한 자리매김을 하고 있는 바, 이 시장을 바탕으로 유럽과 미주시장에 맞는 제품을 개발하여 글로벌 자판기 전문업체로 도약하겠다.

신제품 전략 및 유통 정책 등에 있어 과거 삼성광주전자와는 사뭇 다른 정책들이 예상이 되는데…….

우선은 삼성제품 50여 모델에 대하여 부분적 보완을 통하여 출시하도록 하고 중장기적으로는 캔, 커피 자판기 모델 보다는 멀티판매가 가능한 자동판매기 개발을 통해 자동판매기 사업영역을 확장하도록 하겠다. 그룹 내의 식품, 유통사의 수요자원을 살려 다양한 상품이나 서비스를 고객에게 직접 전달되도록 하는 기기개발에 주력하겠다. 모방개발이 아닌 독자적인 기술과 서비스를 바탕으로 차별화된 자판기를 출시하여, 좁은 시장에서 경쟁하기 보다는 새로운 시장을 개척하는 노력을 기울일 것이다. 롯데기공은 자판기 유통에 대해서는 처음으로 발을 들여 놓는다. 따라서 그 동안 동업계에 불어선 문제점들은 일소하고 새롭게 시작하려고 한다. 가령 밀어내기에 의한 대리점 부담증가라든가, 소비자 현혹판매를 통한 크레임 발생 등 기타 여러가지 문제점들은 원천적으로 발생하지 않도록 하겠다. 또한 전문점들의 수익성제고를 위한 방안을 강구하도록 하겠다. 경쟁을 통하여 적은 수익으로 많이 팔기보다는 적정수익을 기반으로 안정된 사업을 지속적으로 영위하는 방안을 찾겠다. 꼭 자판기뿐만 아니라 롯데기공에서 취급하는 다양한 제품이나 사업분야를 접목시키고 부가가치가 높은 제품을 적극적으로 개발하여 대리점 수익증대에 기여하겠다.

내년 시장을 주도할 신제품 출시 계획에 대해 알려 달라.

내년도 제품운용 계획은 본격적인 조직구성이 완료되는 시점에서 상세한 계획을 수립하겠지만 현재로서는 삼성제품을 기본으로 하여 시장의 개선요구사항을 반영한 제품을 생산 할 것이다. 캔자판기 부문은 PET 용기적용에 대한 부분을 마무리하여 다양한 용기 판매가 가능한 기종을 검토하고 있다. 커피자판기 부문은 인스턴트커피에서 원두커피로 전환을 시도해 보겠다. 보편적인 커피 및 보다는 다양한 커피 판매를 통해 다양한 소비자들의 욕구를 수용할 수 있도록 하여 수요층을 확대하고, 미니 자판기와 확실한 구분점을 만들도록 하겠다.

신흥 메이저 롯데기공이 자판기 산업전체에 있어 어떠한 변화 흐름을 주도하게 될 것인가. 마지막으로 그 의욕을 밝혀 달라.

자판기 산업계 전반에 걸쳐 변화와 혁신이 없다면 산업계 전체가 몰락할 수밖에 없다. 자판기 산업은 그간 소비자 불신과 시대 변화에 따른 능동적 자기변신의 실패 등으로 인하여 매우 어려운 상황에 이르렀다. 또한 지난 수년간은 경제전반에 걸쳐서도 많이 어려운 시기이다. 롯데기공은 이런 어려운 시기에 구조조정과 혁신 그리고 투자를 거듭하고 있다. 불황기가 투자 적기라는 경영원칙을 따르려고 한다. 그 연장선 상에서 사업을 확장하려고 한다. 이제 방향은 정해 졌고 자판 산업계에서 최고가 되기 위해 노력해 나갈 것이다. 많이 팔고 수익도 많이 내 사업성을 극대화할 계획이다.

얼마 전 롯데기공의 전간부가 토요타 혁신프로그램 연수를 이수한 적이 있었다. 그곳에서 "일"이라는 것에 대해 정의한 게 참 인상적이었다. "일은 고객이 있는 것"이라고 했다. 일은 바로 고객이 원하는 것만을 실행하는 것이며, 일을 통해 꿈의 실현과 인생의 보람을 느껴야 한다는 것이다. 자판기 산업계가 일이 없다는 것은 고객이 없다는 것이다. 즉 고객이 원하는 것을 찾지 못했거나 아니면 가격, 품질, 납기, 서비스가 맞지 않다는 것이다. 롯데기공은 이러한 것을 찾아 실현해 내려고 한다.