



안희균 신임 한국코닥 대표이사

“디지털 ONE 코닥으로 나갈 것입니다”

어떤 경로를 거쳐 한국코닥 대표이사로 선임되었습니까?


 1984년 두산의 코닥사업부로 입사, 1993년 인쇄 사업본부로 소속 변경되며 인쇄 분야에 처음으로 발을 들여놓았습니다. 2005년부터 코닥GCG 대표이사를 맡아왔는데 1국가의 모든 코닥 법인을 1개의 법인으로 통합한다는 본사의 정책 변경에 따라 현재 별도 법인으로 존재하던 GCG와 CDG 대표 중의 한 사람인 제가 통합 대표로 선임되었습니다. 그 나라의 비즈니스 규모를 반영해 선정할 결과로 아시아 지역은 지난 9월에 완료되었습니다.

코닥은 최근 몇 년간 인수·합병이 많았는데 어려운 점은 없었습니까?


 각 기업마다 문화의 차이가 있는 것은 당연합니다. 그런 가운데 서로 다른 문화 때문에 대립되는 관계를 만들지 않으려고 노력했으며 그렇게 큰 조직은 아니기 때문에 특별한 어려움은 없었습니다. 오히려 인수·합병을 통해 시너지 효과도 있습니다. 기존에는 크레오 장비, KPG 소모품 등으로 나뉘어져 있어 고객들이 불편했는데 인수·합병을 통해 윈스톱 공급업체로 거듭나게 됨으로써 고객들은 더욱 편리해진 측면도 있습니다. 물론 우리도 고객들에게 모든 것을 담당할 수 있어

훨씬 더 책임감이 커졌으며 직원들도 각 분야에 대한 지식과 전문성을 확대하는데 도움이 됐습니다.


대표이사로서 주안점을 두고 추진하실 업무는 무엇입니까?

 주임무는 GCG를 비롯한 회사 전체를 잘 이끌어 가는 것입니다. 각 사업의 마케팅 및 영업은 사업군별로 이뤄지겠지만 각 사업부가 디지털 '원' 코닥이라는 본사의 글로벌 정책 아래 하나의 목표를 갖고 사업할 수 있도록 지원 사업에 충실할 것입니다. 그러기 위해서는 회사의 각 비즈니스를 조율, 각 사업군별 시너지 효과를 극대화할 수 있어야 할 것입니다. 경험이 많은 GCG에 많은 시간을 투여할 것이지만 나머지 사업부에 대해서도 같이 토론하고 컨설팅하며 올바른 발전방향을 찾도록 함께 노력할 것입니다. 또한 2008년부터는 디지털 '원' 코닥이라는 슬로건 하에 통합적으로 움직일 것입니다. 가능하다면 2008년말까지 법인 통합, 사무실 통합 등도 마무리하고 싶습니다.

인력 구조조정 계획은 없습니까?

 인력 구조조정은 이미 95% 이상 이뤄졌다고 볼 수 있습니다. 지원부서는 오히려 인력이 더 필요할 수도 있을 것입니다. 사업이 성장하지 않으면 원원할 수 있는 조직을 만들 수 없다는 원칙이 있습니다. 성장을 통해 원원하는 조건을 만드는 것이 더 중요하므로 인력 구조조정은 전혀 생각하고 있지 않습니다. CDG도 구조조정이 이미 끝나 역할의 조정만 조금하면 되는 것으로 파악하고 있습니다.


한국코닥의 발전방향은 무엇입니까?

 디지털 사업을 하는 기업이니 만큼 유연성을 키워야 합니다. 비용을 최대한 줄이고 빠른 시간에 비즈니스가 성장하고 변화하는 것에 대비해야 합니다. 직원의 역량도 키워야 합니다. 인력이 많은 것이 중요한 게 아니라 직원 모두가 각 분야에서 1등이 되도록 노력하는 것이 더욱 필요합니다. 아날로그 사업은 라이프 사이클이 길고 홀로 모든 부분을 담당할 수 있는 특성을 갖고 있습니다. 반면에 디지털 사업은 라이프사이클이 짧고 혼자서 모두 할 수 있는 게 아닙니다. 각 사업의 파



트너들과 파트너십을 강화하고 서로 윈윈하는 전략을 도모해야 할 것입니다. 다시 말해 디지털 사업은 변화가 많기 때문에 밑바탕을 한번 잘 갖췄다고 끝나는 것이 아니며 그만큼 유연한 대처가 필수입니다. 코닥이 예전 아날로그 사업에서 얻은 명성만큼 디지털 사업에서도 성공할 수 있도록 끊임없이 노력할 것입니다.

GCG 디지털 사업에서 가장 주력하는 분야는 무엇입니까?

 워크플로입니다. 지금은 인쇄용 립이나 그것을 활용할 수 있는 소프트웨어에 집중돼 있지만 향후에는 디지털 워크플로를 넘어 인쇄산업에서 활용할 수 있는 ERP까지 확대될 것으로 기대합니다. 이런 시스템이 갖춰졌을 때, 정체돼 있는 장비 시장을 뛰어넘어 새로운 시장을 개척, 차별화를 이룰 수 있을 것이라고 생각합니다. 아울러 국내에서는 신도리코와 협력 관계를 맺고 디지털 인쇄 시장에도 본격적으로 진출했습니다. 파트너를 통해 한국시장 진출하는 이유는 디지털 인쇄의 무한한 가능성 때문입니다. 신도리코가 한정돼 있는 인쇄시장을 넘어 다른 분야에서도 디지털 인쇄기와 솔루션으로 많은 시장을 개척할 수 있을 것으로 기대하기 때문입니다. 특히 코닥과 신도리코가 보급하는 벡스프레스는 높은 생산성을 실현하는 장비입니다. 최고속도가 빠르다기보다는 내구성이 좋고 유희시간이 적어 1일 생산량을 최고로 올릴 수 있는 장점이 있습니다. 기존의 인쇄시장 이외에도 대기업, 금융기관, 관공서 등이 디지털 인쇄의 잠재 고객이 될 수 있을 것입니다.

조갑준 차장 kjcho@print.or.kr