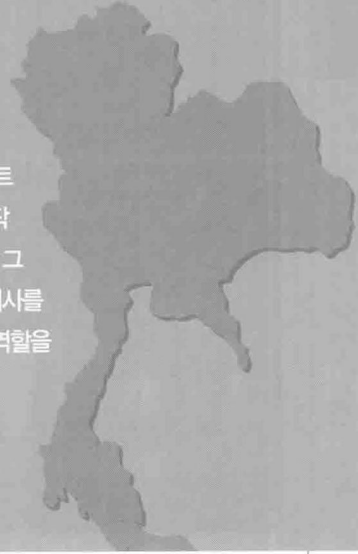




## 방콕 랜치(Bangkok Ranch), 국제 오리산업에서 새로운 주자로 떠오른다!

태국에 소재해 있는 방콕 랜치(Bangkok Ranch)는 지역적으로 활동했던 회사였다. 어려운 시기에 새로운 재정적 파트너의 도움과 함께 새롭게 시작하였다. 그러면서, 방콕 랜치는 그 규모가 더욱 커져 네덜란드의 회사를 뛰어 넘어 국제 오리시장의 주 역할을 하는 회사로 성장하였다.

▶ 방콕, 조이스 레이넷(Joyce Rainal)



▶ 방콕 랜치 농장 중 하나의 오리 사육 모습

오늘날의 방콕 랜치(Bangkok Ranch)는 슈 일가에 의해 1980년대 초반에 설립돼, 빠르게 성장하고 있는 태국의 오리산업에서 주요 역할을 하는 회사 중 하나로 2007년에만 약 175만수의 오리를 생산하면서 설립 초반의 명성을 회복하였다.

현재는 총 물량의 50%는 수출용으로, 나머진 50%는 내수시장용으로 사용되고 있다. 2007년 한 해 전체 동안 미화로 1750만 달러의 판매고를 올리고 있으며,

이는 2006년에 비해 25%나 넘는 성장률을 보여주고 있다. 부분적으로 이는 첫 번째 전략상의 외화획득으로 인해 2007년의 판매고가 달성된 것이다.

방콕 랜치의 “첫번째 단계”는 아시아가 전체적인 불경기에 빠져있던 1997~1998년, 태국 최초로 영국의 체리밸리사로부터 개량된 종오리를 수입한 업체 중 하나로서 슈 일가가 첫 발을 뗄 날로 기록된다.

그 후로 방콕 랜치는 성공적으로 성장하게 됐으나 Baht(바트, 태국의 화폐단위)의 화폐가치가 하락할 때 재정구조를 지지할 수 없게 된 것을 알게 되자 결국 더 이상은 부채를 감당할 수 없는 지경에 이르렀다.

그 결과, SET(태국 주식시장의 총칭)에서는 방콕 랜치에 대해 재건을 명령하고 주식거래를 중지시켰다. 그렇게 함으로써 중급 정도의 아시아 개인 소유 회사의 매점을 관리하는 Navis Capital Partners사에서 지분의 95%를 획득했다.

Navis는 부채를 재정비하고 복잡한 재정을 조정하기



▶ 수출 물량 증가로 시설 또한 확장되고 있다



▶ 곧 가득 차게 될 새로운 종오리 축사

위해 회사에 자금을 대출하였다. 그러나 무엇보다 성공적으로 팀을 관리·운영했던 조세프(Joseph)와 로잔나 슈(Rosanna Hsu)가 그 이후부터 회사를 움직이게 한 주인공들이다.

### ⊗ 성공적인 성장(成長)

방콕랜치가 “두번째 단계”로 들어선 것은 성공적인 성장이 지속됨에 따라 그들의 사업이 확장되고 특히, 유럽과 일본 등지로 수출사업이 활성화되면서부터이다.

사업은 2004년 2월 조류인플루엔자(AI)가 아시아 전역과 특히, 태국에 심각한 영향을 미치기 전까지는 성공적으로 진행되었다. AI 자체에 의한 직접적 영향이 없다 하더라도 아직 자리 잡히지 않은 오리 수출산업이 금지되고 여러 가지로 제한되었는데 이는 오리의 이동 등에 있어 정부에 의해 강요된 것이다.

방콕 랜치는 또한 태국의 오리와 가금사업에 모두 참여하였는데 이에 대해 회장인 팀 매킨레이는 진정한

“시험적 기간”이 되었다고 말했다.

사업은 상당한 영향을 받았으나, 이를 유지하는 데 있어 최대 생산능력 확장에 의한 주요 사업에 투자를 계속할 것인가를 결정해야만 했고, 이렇게 흐름을 거슬러 올라가는 3가지 요소는 추가적인 종오리 농장과 부화장 확장을 가능케 했다.

그 결과 2005년과 2006년에 걸쳐 완전히 사업이 회복하였고 다시 SET에 주식을 거래할 수 있게 되었다. 그것이 방콕 랜치의 “세번째 단계”의 시작으로, 사업이 확장되면서 처음 유럽의 가공식품 시장에서 중국 요식서비스 부문에 진출하고 부가가치 상품으로서 반조리 및 완전조리 식품이 증가하게 되었다.

### ⊗ 전략적 합병(合併)

이러한 방향의 자연적인 확장으로서, 방콕 랜치는 2007년 초, 네덜란드의 중급 규모의 오리 가공업체인 토마센(Tomassen)과 손을 잡고 오리산업을 진행하기 시작했다. 토마센은 방콕 랜치의 약 1/3을 차지하고 있다.

이 두 회사는 이미 몇 년 이상에 걸쳐 상업적 관계를 지속해 오고 있었기 때문에 서로 친숙했으며 특히, Gertjan Tomassen과 Joseph, Rosanna Hsu는 편안한 직무관계를 유지해오고 있었다.

#### The Bangkok Ranch Management



▶ (좌)Tim Mckinlay(방콕랜치 회장), (중)Joseph Hsu(방콕랜치 대표), (우)Gertjan Tomassen(토마센 이사)

이 두 회사는 상호보완적인 생산으로 토마센은 유럽에서 정확한 배급망을 확보하고 있으며 이러한 장점은 방콕 랜치가 이전에 경험하지 못했던 최대생산성을 가져다 준다.

※ 방콕랜치(Bangkok Ranch)의 회사연혁

연 도	내 용
1982년	Joseph, Rosanna Hsu가 회사 설립
1992년	주식시장 상장
1999년	아시아 경제위기로 인한 재정적 어려움-구조조정 돌입
2000년	Navis Capital에 의해 인수됨.
2001~2003년	실질적 성장과 확장
2004년	태국에서의 조류인플루엔자 발생으로 가금류의 외국 수출 금지
2005년	SET 재상장
2005~2006년	높은 성장과 확장은 조리식품 수출로의 전환 계기
2007년	토마센과 합병 - 국제화산업으로 가기 위한 첫걸음

2007년 8월, 계약기간이 만료되고 방콕 랜치는 토마센과 효과적인 합병을 통해 완전히 소유한 형태로 토마센을 방콕 랜치의 자회사화 하였다.

토마센의 주주들은 이 회사의 주주가 되었으며 Gertjan Tomassen은 Joseph Hsu와 함께 방콕 랜치의 총책임자가 되었다.

토마센은 EU(독일, 프랑스, 네덜란드, 스페인 및 스



▶ 대부분의 생산물은 냉동과 조리 공정을 거쳐 출하되고 있다.



▶ 방콕 랜치는 토마센의 배급시스템을 통해 EC시장에 공급되고 있다.

칸디나비아와 다른 지역 사이의 여러 국가들)로의 배급에 대한 책임을 인계 받았다.

토마센은 또한 소비자들과의 관계를 강화하고 더 나은 시장정보를 제공하는 능력을 보일 것으로 기대되고 있다.

“합병은 방콕 랜치가 주요 전략상 큰 걸음을 뗀 것으로 진정한 국제적 양식으로 운영되기 시작한 것을 의미하며 상당한 수출과 함께 보다 발전한 회사가 되는 것이다.” 라고 현재 CEO인 Joseph Hsu가 말했다.

또한 토마센의 이사를 역임중인 Gertjan Tomassen은 “관리팀이 협력해 일을 잘 해주고 있을 뿐 아니라 이미 우리의 경험과 지식을 공유함으로써 이익을 창출하고 있다”고 덧붙였다.

모든 가금류 관련 회사들이 현재 운영상의 어려움을 느끼고 있으며 방콕 랜치도 예외는 아니다.

그러나 방콕 랜치는 수년간 회사를 경영해 온 관리팀의 지도 하에 계속해서 이익을 창출하고 있고 신중한 행동을 취하면서 미래를 위해 스스로의 위치를 견고히 하고 있다.

