

피피케이
오픈식
프리젠테이션

출력기술지원센터 오픈

고객 중심, 고객 이윤 창출에 최선

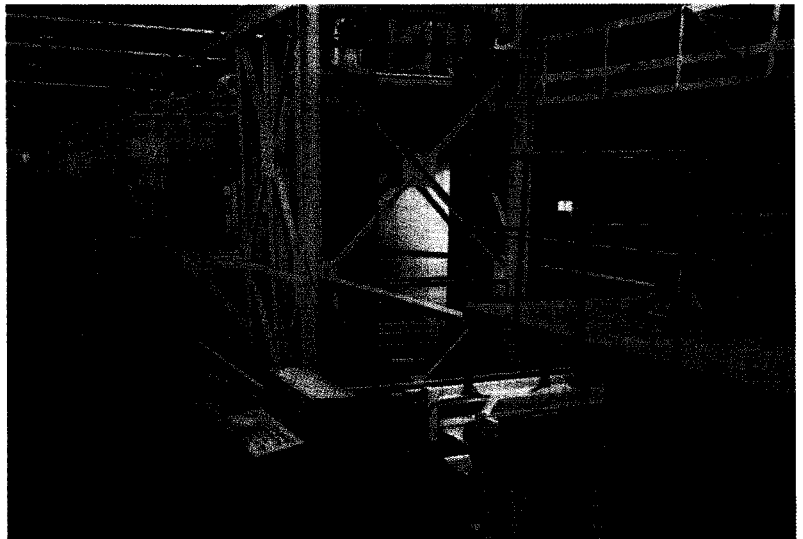


(주)피피케이(대표이사 김일영)의 출력기술지원센터 개소식이 지난 4월 15일 오후 6시 서울 중구에 위치한 PJ호텔 카라다움홀에서 열렸다. 150여명의 인쇄업계 관계자들이 참석한 가운데 열린 이날 오픈식에서 김일영 대표이사는 인사말을 통해 “PPK출력기술지원센터 오픈식에 참석한 내외빈 여러분께 감사드리며 지난해 2월 영업을 시작한 이래 중국 렉키화광그래픽스의 인쇄판재를 수입하여 저비용 고품질의 인쇄판재를 공급해오면서 고객의 이익 창출을 적극 지원해 왔다”며 “짧은 기간에도 불구하고 고객들의 큰 사랑에 힘입어 높은 성장세를 보일 수 있었다”고 말했다. 또 “앞으로도 중국 렉키화광그래픽스와의 돈독한 협력 관계를 통해 시장의 다양화를 추진하고 고객의 요구에 적극 부응하는 인쇄판재공급업체로 굳건하게 자리매김을 할 것”이라고 밝혔다. 이어 김

대표는 “이번 PPK 출력기술지원센터는 고객과의 소통의 장으로 소임을 다할 것이며 고객 여러분의 의견을 적극 수렴하여 센터 운영에 반영되도록 할 것”이라고 말했다. 이어진 인사말에서 장 계 렉키화광그래픽스 대표는 “지난 2009년부터 시작된 PPK와의 협력을 통해 매우 만족한 실적을 거두었으며 서로 유쾌한 관계에 있음을 확신한다”며 “출력기술지원센터의 오픈을 계기로 한국의 화광판재 사용자에게 신속하고 효과적인 서비스를 제공하여 더욱 안심하고 화광제품을 사용할 수 있는 환경이 될 것”이라고 밝혔다. 장대표는 “렉키화광그래픽스는 해외 고객에게 좋은 가격과 품질을 겸비한 제품으로 많은 인쇄사 및 출력사의 수요를 만족시키기 위해 노력하고 있으며 이는 지난해 총판매수량의 40%에 이르는 물량이 수출된 것을 통해서도 확인되고 있다”고 말했다. 장 대표는 무엇보다 전세계에서 CiCP가 가장 많이 팔리고 있는 한국시장의 중요성과 발전 가능성을 밝게 전망하고 있다고 밝혔다. 양사 대표의 출력기술센터 현판 제막식에 이어진 소개 프레젠테이션을 통해 김창훈 출력기술센터소장은 “급변하는 인쇄시장의 흐름에 맞춰 능동적이고 적극적으로 대응하기 위해 출력기술지원센터가 문을 열게 되었으며 앞으로 화광과의 정보 공유 및 기술협조를 통해 판재 품질의 극대화를 실현하고 고객들의 상황에 따라 최적의 조건과 환경을 지원하게 될 것”이라고 말했다.



PPK 김일영 대표



PPK 전용 생산라인 전경

김일영 PPK 대표 미니 인터뷰

“고객과 굳건한 파트너십 발휘, 실질적 도움 되길”

오픈식을 앞두고 바쁜 가운데서도 시간을 낸 김일영 대표는 “고객에게 실질적인 도움과 동반성장”을 강조했다. 또한 지금은 작은 움직임에 불과하지만 앞으로 진정한 파트너십을 생각하게 전환점이 되었으면 한다”고 말했다.

출력기술센터의 개원은 어떤 목적을 갖고 이뤄진 것인가요.

우선적으로 화광판제 사용고객들의 애로사항을 해결하고자 하는 것이 무엇보다 우선되는 사항입니다. 특히 장비 1대를 보유한 고객사들의 시급한 출력물을 처리함으로써 실무적인 면에서 도움이 될 것이라 생각합니다. 또한 24시간 출력 지원 서비스 및 판재 공급을 하게 되어 고객사들의 시간적인 손실을 최소화하는데 일조할 것으로 보고 있습니다. 고객사들이 저희 센터를 이용하게 되면 추가 장비를 도입하지 않아도 되기 때문에 투자비용을 절감 효과가 상당하리라 예상합니다.

시설 현황 및 운영방안에 대해 말씀해 주시지요.

시간당 42장을 출력할 수 있는 CTP 2대를 가동하고 있습니다. 모든 고객에게 대응할 수 있도록 전 종류의 서체를 보유하고 있으며 고객들의 컴퓨터 작업 공간 대여, 고객들이 방문하여 직접 출력이 가능하도록 기술지원도 할 것입니다. 특히 국내에서는 처음으로 판재 판매와 출력 및 기술지원이 동시에 이뤄지는 시스템이라는 데 자부심을 갖고 있습니다. 고객사들에게도 분명한 도움이 되리라 확신합니다.

어려운 시장상황을 감안할 때, 우려한다는 얘기도 있는데 어떻게 생각하는지요
어려울수록 고객지원을 확대하여 고객들의 신뢰를 더 이끌어내야 한다고 생각하며 어려울 때 고객을 지원함에 따라 긍정적인 기업 이미지가 확대되리라 기대합니다. 고객과 더불어 공존할 수 있는 문화를 만드는데 한 몫을 하고자 하는 노력으로 이해해 주십시오.

무현상판 및 바이올렛판 등 신제품이 출시되는데 그 의미는 어떤 것인지요.

사실 바이올렛판은 신문사 등 틈새시장을 겨냥한 것입니다. 기존 제품군을 다양화하고 저렴한 가격으로 공급하고자 하는 것이 그 목적입니다. 또한 전체적인 판재공급량을 늘려 평균적으로 판재의 가격을 저렴하게 공급하는 것도 염두에 두고 있습니다.

한편, 무현상판은 어떤 제품에 비해 품질이 우수하고 친환경성이 강조되는 시점에서 최고의 친환경성을 갖춘 제품이라는 점에서 국내 고객사들에게도 호응을 받을 것으로 기대하고 있습니다. 중국의 경우에는 이미 친환경 정책이 시행되어 무현상판이 그 진가를 발휘하고 있습니다.

앞으로의 사업운영 계획은 어떤 것인지요.

지속적으로 품질 향상을 위해 노력하고 고객 지원의 수준을 더욱 높여 나가고자 합니다. 타사와 차별화되는 정책도 유지해 나갈 것입니다. 무엇보다도 PPK는 시장점유율 4위인 중소기업임을 자각하고 언제나 고객과의 원활한 소통을 강조하는 진정한 동반자가 될 것입니다. 감사합니다. ☺

김상호 부장 kshulk@print.or.kr