

케네스 한센 만로랜드코리아 회장

“효율적인 솔루션 제공하겠다”

신임 만로랜드코리아 케네스 한센(Kenneth Hansen) 회장은 덴마크 출생으로 지난 1996년 덴마크 정부로부터 수도인 코펜하겐 국제 친선 사절단의 임원으로 선정되기도 한 저명한 인물이다. 인쇄와 관련해서는 약 16여년간 EAC에 근무한 적이 있어 인쇄전반에 대한 해박한 지식과 정보를 가지고 있으며, 더욱이 이 기간동안 한국을 비롯한 중국, 홍콩, 대만에서 근무한 경력이 있다. 한국에는 4년 동안 근무한 바 있기 때문에 누구보다 한국에 대한 이해가 높다. 그 후 대만의 가장 오랜 역사를 지닌 Tait 그룹의 CEO로도 근무한 바 있으며, 이후에 영국 런던의 시티은행에 4년간 만그룹 등의 파이낸싱 프로젝트의 책임자로도 근무했다. 케네스 한센 회장은 만로랜드 그룹의 아시아 지역 대표인 동시에 만로랜드코리아의 회장이며, 만로랜드 본사 회장의 직속에 있기 때문에 국내에서의 경영에 많은 변화가 있을 것으로 예상된다. 이에 본지에서는 케네스 한센 회장의 포부와 앞으로의 경영계획에 대해 들어보았다.

-우선 취임을 축하드리며 회장님의 개인적인 소감은 어떠신지.

감사합니다. 만로랜드코리아(주)의 회장으로 한국에 다시 오게 되어서 매우 기쁘게 생각합니다. 한국은 저에게 항상 친근한 이미지로 남아 있었습니다. 발전적인 변화를 위한 어려운 시기에 만로랜드코리아의 임직원들이 헌신적으로 일하고 있어 항상 감사하게 생각하고 있습니다.

-한국을 비롯한 아시아 지역에서 오랫동안 근무해 왔다. 인쇄업계가 어떻게 변모돼 왔는지, 그리고 어떻게 변화될 지에 대해 말씀해 주시기 바랍니다.

인쇄업계의 변화에 대한 초점은 경쟁력과 경제성입니다. 모든 기계는 이 두 가지에 초점을 맞춰 고안되고 있습니다. 어떻게 하면 좀 더 시장에서 경쟁력이 있을까? 어떻게 하면 좀더 경제적으로 운영할 수 있을까? 그렇게 해서 변한 것이 인쇄기 속도와 작업전환시간의 단축을 예로 들 수 있겠지요. 만로랜드 고객의 성공이 곧 우리의 성공이라고 생각합니다. 그래서 고객에게 좀더 효율적인 솔루션



◆ 케네스 한센 회장은 덴마크 출생으로 지난 1996년 덴마크 정부로부터 수도인 코펜하겐 국제 친선 사절단의 임원으로 선정되기도 한 저명한 인물이다. 인쇄와 관련해서는 약 16여년간 EAC에 근무한 적이 있어 인쇄전반에 대한 해박한 지식과 정보를 가지고 있다.

을 제공하고 미래 지향적이고 혁신적인 기술로 고객을 이끄는 것을 목표로 하고 있습니다.

-지난해 두 명의 이사를 새로 영입한 바 있는데 이분들의 역할과 회장께서 바라시는 기대치는 어느 정도인지.

제가 기대하는 것은 바로 협력을 통한 솔루션을 찾고 고객에 다가서는 것입니다. 바로 하나의 팀으로서 서로 일하는 것입니다. 전체 사원들에게 항상 강조하지만 서로간의 진정한 믿음을 갖고 일하는 것이 진정 중요합니다. 실제로 저도

많은 부분을 직원들과 공유하며 그들의 의견을 반영하고 있습니다.

-만로랜드코리아회장에 취임하면서 많은 자금과 역량을 투입할 예정이라 들었는데 구체적인 규모와 계획은 있으신지.

트레이닝에 대한 예산은 그 동안의 예산과 비교하여 500% 이상이 넘습니다. 자금 투자에 대해서는 구체적인 숫자를 여기에 논하는 것은 어려우며 조금만 기다리시면 직접 느끼실 수 있을 것입니다. 만로랜드는 새롭게 한국 시장을 지원하기 위해 투자를 결정하였고, 특히 운전기 부문을 새로 만들어 앞으로 투자를 지속적으로 확대할 것입니다. 아시아시피, 만로랜드는 운전기 부문에서 세계 선두입니다. 한국 시장에서도 그에 맞는 세일즈와 서비스를 해야 합니다.

-엔지니어를 트레이닝 시킬 계획이라고 하셨는데 오퍼레이터 양성인지, 아니면 자체 A/S 요원을 교육시키는 것인지.

고객을 위한 오퍼레이터 양성은 유지보수, 서비스 문제와 직결되는 부분입니다. 기계에 대한 많은 문제는 운영 미숙에서 비롯되는데, 지속적인 지원으로 이 고질적인 문제를 개선해 나아갈 것입니다.

-한국에 본사 직속 회장이 부임했다는 것은 좀 더 많은 투자와 함께 시장확대를 피한다고 볼 수 있는데 장단기 계획은 어떠한 것이 있는지.

앞으로 머지 않은 미래에 많은 긍정적인 일들이 새롭게 만로랜드코리아에 다쳐올 것입니다. 그리고 저는 이 새로운 일들을 여유를 가지고 느긋하게 다룰 만큼 인내심이 강하지는 않습니다. 우리의 목표는 분명합니다. 고객의 성공을 통한 만로랜드의 성공, 이것이 제 목표입니다. 구체적인 계획은 향후 만로랜드코리아를 관심있게 지켜봐 주신다면 자연스럽게 아실 수 있을 것입니다.

-운전부문이 세계 1위라고 자부하면서도 국내에서는 어려운 상황인 것으로 하는데 앞으로 운전부문에 대한 구체적인 투자 계획은 어떠한 것이 있는지.

맞습니다. 운전기 부문 세계 1위인 만로랜드의 한국지사인 만로랜드코리아는

이 부문에 대해 미진했다는 것을 인정합니다. 이미 앞에서 말씀 드렸지만 우리는 운전기의 세일즈와 서비스를 위해서 이 부서를 새롭게 만들 예정이고 직원도 채용할 예정입니다. 사실 몇 대의 만로랜드 운전기가 한국에 설치되어 있습니다. 그러나 신형모델은 단지 1대에 불과합니다. 운전기는 굉장히 스케일이 큰 비즈니스이며 우리는 바른 지원 방법을 가지고 이 시장을 개발해야 합니다.

-올해 아시아편에 다이코웹 1호기를 도입할 계획인 것으로 하는데 한국이 될 가능성은 어느 정도인지, 그리고 국내에서의 디지털인쇄기(DI인쇄기)에 대한 인식은 어떻게 생각하시는지.



우리의 목표는 분명합니다. 고객의 성공을 통한 만로랜드의 성공, 이것이 제 목표입니다. 구체적인 계획은 향후 만로랜드코리아를 관심 있게 지켜봐 주신다면 자연스럽게 아실 수 있을 것입니다.



이미 유럽에서는 다이코웹(DICOweb)이 설치되어 가동중이지만, 지금 제가 한국이 아시아에서 만로랜드의 미래 지향적 디지털인쇄기 다이코웹의 첫 시장이 될 것이라고 보증할 수는 없습니다. 그러나 현재 몇몇 인쇄 회사에서 이것에 대해 진지하게 접촉해 오고 있습니다. 다이코웹은 진정한 혁신적인 인쇄기이고, 이 분야에 대한 기술은 경쟁사와 비교도 되지 않을 만큼 앞서 있습니다. 우리는 다이코웹이 모든 인쇄기의 미래를 결정짓는다는 것을 믿어 의심치 않습니다.

-한국에서 많은 사용자들이 인쇄기계 값을 인하여 줄 것을 요구하고 있는데 인

하릴 가능성은 있는지, 그리고 인하될 경우 기계 사양에는 영향이 없는지.

많은 분들이 아시겠지만 전반적으로 인쇄기 가격은 과거에 비해 이미 많이 낮아졌습니다. 제가 분명히 말씀드릴 수 있는 것은 인쇄기를 운영하는 측면에서 생각하신다면 성능에 비해 만로랜드 인쇄기는 결코 비싸지 않다는 것입니다. 관리, 속도, 전환, 생산력, 재판매 등 만로랜드 인쇄기의 장점을 생각해 보십시오. 물론 저는 고객에게 좋은 가격을 드리도록 노력하겠습니다.

-A/S에 대한 유저의 인식은 어떠하다고 생각하시는지.

A/S에 관련된 사항은 제가 느끼기에 우리가 시장에서 많이 요구받는 것 중에 하나입니다. 현재 더 나은 A/S를 고객에게 제공하기 위해 고심하고 있는 중이며 사실, 몇 가지 프로젝트는 세워졌고 진행 중에 있습니다.

-국내 인쇄업체는 어느 정도 방문하셨는지, 앞으로 방문 계획은 있으신지.

한달 가량 한국에 있는 동안 수많은 고객을 방문했고 인사를 드렸습니다. 물론 앞으로도 지속적으로 고객을 방문할 것입니다. 이것이 바로 저의 가장 중요한 일입니다. 고객의 생각을 듣고 그것에 대해 피드백을 하는 것은 매우 중요합니다.

-국내에서의 개인적인 여가활동은 어떻게 하시는지.

현재는 여가활동을 할 만한 시간이 전혀 없습니다. 하루가 더 길었으면 하는 생각을 하기도 합니다. 만로랜드코리아가 어느 정도 궤도에 올라 약간의 여유가 생기면 예전에 한국에 있을 때 추억이 있는 장소들을 다녀 보고 싶습니다.

-한국에서 가장 불편하다고 느끼는 것이 있으시다면.

호텔 생활을 한 지가 한 달이 넘었습니다. 호텔에 장기간 머무는 것은 여러 가지 의미로 사람이 견조해지기 쉽습니다. 그래서 하루 빨리 호텔 생활을 정리하고 싶습니다. 물론 모든 준비는 끝났고 빠른 시일 내에 새 집으로 옮길 예정입니다.

〈윤재호 부장〉