



“만족할 수 있는 솔루션 제공

지난 9월1일 아그파코리아의 사장으로 새로 부임한 피터 바이타르트(3p, Peter. Buytaert) 신임 사장은 지난 9월3일 취임식을 갖고 본격적인 업무에 들어갔다. 본지에서는 피터 바이타르트 신임 사장의 부임 소감과 앞으로의 업무 방향에 대해 들어보았다.


아그파코리아로 발령 받았을 때의 소감은.

 한국에 부임하게 된 것을 영광으로 생각하고 있다. 한국은 아그파에 있어서는 아시아 태평양지역에서 전략적 시장이라 생각한다. 또한 한국시장이 아날로그 시장에서 디지털 시장으로 전환하고 있는 시점이라 이 변화하는 환경 속에서 우리 회사의 비즈니스가 많이 성장할 수 있는 좋은 기회라고 생각한다.


전에는 어디서 근무했나.

 아시아에서만 13년을 근무했다. 1년6개월을 홍콩 지사에서, 4년을 일본지사에서 마케팅 매니저로 근무했고, 나머지 7년은 말레이시아 칼라룸푸르에서 헬스케어 책임자, 그래픽사업부 책임자, 아세안 사장 등을 역임했다. 대학에서는 법학 및 엔지니어링을 공부했고 대학원에서는 경영학을 전공했다. 그리고 나중에 프랑스에 있는 엔시아드(INSEAD)에서 부차적인 경영학 수업을 받았다.

아그파코리아의 운영 방침은.


 한국 소비자들에게 아그파가 자사 제품의 품질과 서비스 지원 강화를 위해 노력하고 있다는 것을 인정받아 새로운 디지털 이미징 솔루션의 파트너가 되는 것이 장기적인 목표다.

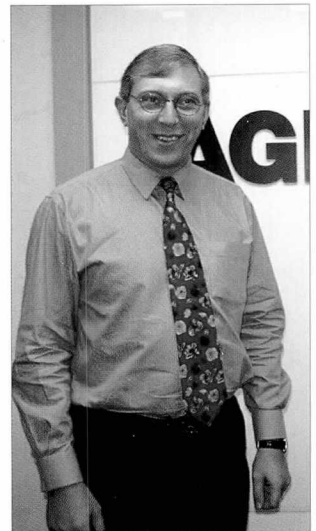
벨기에 본사와 아그파코리아의 비즈니스 환경의 차이점이 있다면.

 CTP와 같은 디지털 테크놀로지로의 전환은 전 세계에서 진행되고 있으며, 이미 유럽과 같은 시장에서는 전체에서 매우 큰 부분을 차지하고 있다. 하지만 차이점이 있다면 여기 한국의 디지털 시장이 점점 더 커지고 있다

는 사실이다. 또한 유럽시장과 아시아 및 한국시장의 소비자들은 평이하게 다른 소비 패턴을 지니고 있다. 내가 생각하기에 한국에서는 인간 관계나 서비스에 대한 기대를 많이 중시하는 것 같다.

한국 경제 상황을 평가한다면.


 상황이 그다지 낙관적이지는 않다. 소비자의 가계 빛은 많고, 무역 조건은 유가의 상승과 반도체 가격 하락으로 점점 더 힘들어지고 있다. 또 중국에 제조업 물량의 대부분을 빼앗긴 상태이므로 정부가 초심으로 돌아가고자 하는 과감한 수단을 강구해야 할 필요성이 있다. 나는 한국인의 변화하려고 하는 힘을 믿는다. 한국인들이 팀으로서 혹은 개인으로서 일하는 능력은 가장 핵심적인 미덕이다. 나는 또한 한국이 많은 새 제품 개발과 시장에 제품화하는 창조적인 가능성이 무궁무진하다고 생각한다. 특히 미시적 관점에서 우리는 변화의 리더




최선 다하겠습니다”

로서 우리의 역할을 수행해야 하고 변화하는 환경에 적응하기 위해 올바른 비즈니스 모델과 조직을 창조해야 한다고 본다.

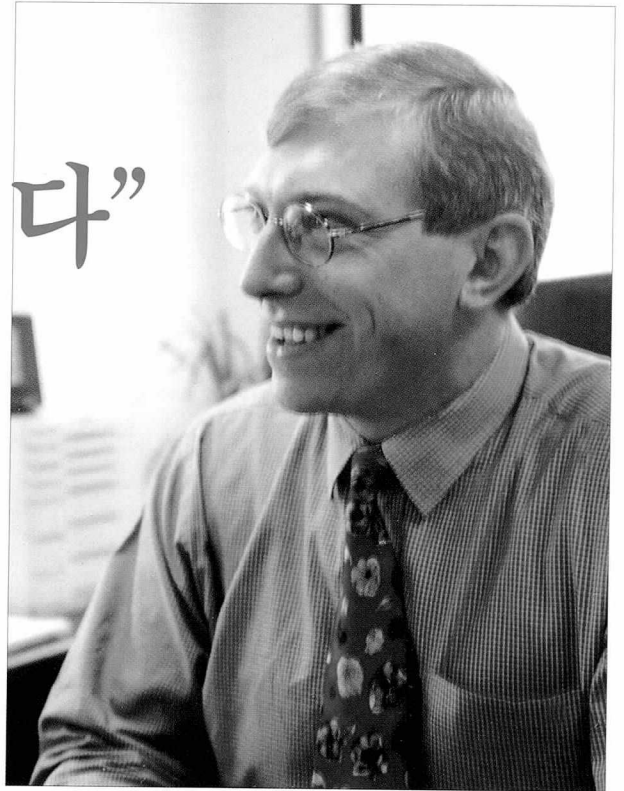
아그파 본사에서는 구조조정을 통해 많은 변화를 꾀하고 있는 것으로 아는데 그 과정과 앞으로의 방향은.

 전 세계적으로 우리는 그래픽과 의료영상 사업부에 대한 매진이 절실했다. 아그파는 이미 프리프레스, 특히 신문사용에 있어서 아날로그와 디지털 모두 시장을 선도해 나가고 있다. 우리는 소비자들의 제품과 서비스에 관한 주요한 요구사항을 수용하여 시장에 더욱 가깝게 다가갈 수 있도록 시장별 조직을 재정비했다. 소비자 영상 사업부의 독립 법인화는 잉크젯 프린팅과 패키징 시장에 새로운 디지털 기술을 제공하고 CTP 기술과 같은 디지털 기술 연구에 투자를 가속화할 수 있는 기회를 제공할 것이다.


아그파코리아 그래픽 사업부의 강점이 있다면.

 아그파코리아의 강점은 강력한 세일즈 조직과 대리점 등 인적 자원인 것 같다. 그리고 워크플로우 및 다양한 소모품, 각종 출력 방지 제공 등 토털 서비스를 할 수 있다는 것이 가장 큰 강점이라 할 수 있다.


안산에 있는 PS판 제조업체인 한국아그파산업이 우리의 고객들에게 많은 이익을 제공하고 있어 국내 시장 접근이 유리하다는 점과 지속적인 투자와 업데이트로 고객의 요구에 대응한 워크플로우 솔루션 제공, CTP 및 CTF 그리고 새로운 사업인 잉크젯 실사출력기 등 다양한 서비스가 가능하다는 것은 타 업체들에 비해 경쟁력을 가질 수 있다고 할 수 있다.




앞으로 한국의 인쇄관련산업은 어떻게 변화될 것이라 보는가.

 유럽이나 미국, 일본시장보다는 디지털화가 뒤떨어져 있지만 향후 2~3년 내에 50% 이상의 디지털화가 진행될 것으로 예상된다. 아그파는 이에 대비하여 고객의 올바른 선택을 컨설팅하고 다양한 솔루션으로 고객의 요구에 맞는 제품/솔루션을 제공할 수 있도록 노력할 계획이다.

한국 문화에 관심있는 부분이 있다면.

 한국문화에 대해서 많이는 모르지만 음악은 좋아한다. 특히 한국 가요 중 노사연의 '만남'이라는 노래를 좋아한다.

경영철학이나 좋아하는 인용구가 있다면.

 역설적인 표현이지만 변하지 않는 것은 변화한다는 사실이다. 사람은 누구나 안전지대(Comfort Zone)가 더 이상 존재하지 않을 때까지 그곳에서 머물러는 경향이 있다. 리더십은 막다른 절벽에 다다르지 않도록 올바른 벽에 사다리를 놓고 올라가게 하는 것이며, 오늘 우리가 어디에 있을 것인가가 아니라 미래에 우리가 어디에 도달할 것인가를 결정해 주는 것이다.

〈문재호 부장〉