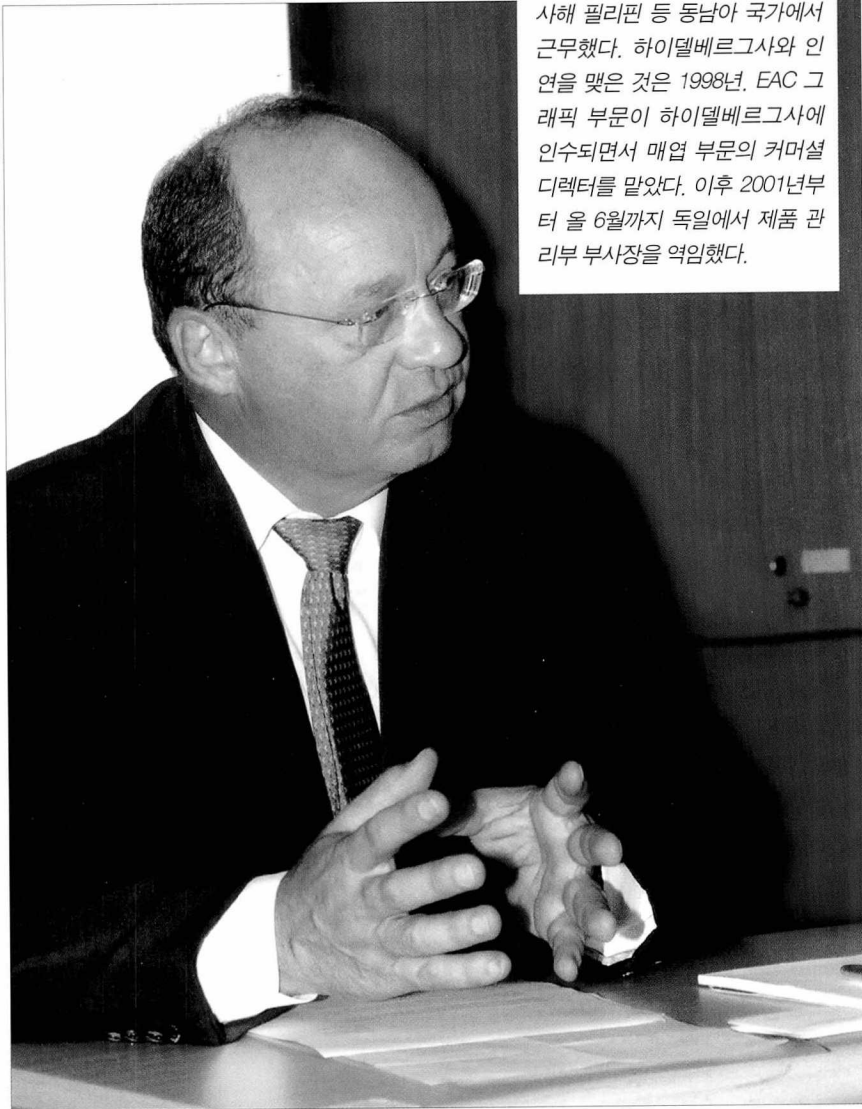


“아시아는 성장 가능성 높은 시장”

올 7월, 하이델베르크사 아시아 퍼시픽 신임 사장으로 임명된 벤트 모텐슨(55)씨가 최근 방한했다. 그는 1968년 덴마크 EAC사에 입사해 필리핀 등 동남아 국가에서 근무했다. 하이델베르크사와 인연을 맺은 것은 1998년. EAC 그래픽 부문이 하이델베르크사에 인수되면서 매엽 부문의 커머셜 디렉터를 맡았다. 이후 2001년부터 올 6월까지 독일에서 제품 관리부 부사장을 역임했다.



총 책임자로서의 역할과 향후 계획은.

오랜 경험에 비취봤을 때 아시아 퍼시픽 지역의 중요성을 그 누구보다도 잘 알고 있다. 특히 매엽기에 대한 축적된 노하우가 적용될 수 있도록 최선을 다할 것이다. 현재 하이델베르크사가 아시아 퍼시픽 시장에 투입하고 있는 재원은 전체 대비 26%를 차지한다. 5년 전인 2000년에만 해도 13%에 머물렀다. 그만큼 아시아 퍼시픽 시장에 대한 하이델베르크사의 높은 관심도가 반영됐다는 것을 의미한다.

아시아 퍼시픽 지역 내의 국가는 정치·경제적인 상황에 따라 조금씩 차이는 있다. 그러나 하이델베르크사의 장비는 나라의 규모나 성장 속도와는 상관없이 모두 동일하게 투입될 것이다. 이 지역 90% 이상의 국가는 우리의 완벽한 자체 판매 조직을 통해 독립적으로 운영되며 기계, 부품, 서비스 및 자문의 역할까지도 동일하게 적용된다. 이후에도 큰 정책변화는 없을 것이다.

내 역할은 성장 속도가 눈에 띄게 증가하고 있는 아시아 퍼시픽 시장에서 우리가 개발, 공급하고 있는 프리프레스부터 포스트프레스까지의 관련 장비와 기술력을 이 시장에 접목시키는 것이다. 양적으로 팽창한 기술력 공급보다는 아시아 퍼시픽 지역의 인쇄 산업이 질적 향상으로

이뤄질 수 있게 맡은 바 소임을 다할 계획이다. 지켜봐 달라.

한국의 인쇄 시장을 어떻게 보는가.

과거에 비해 한국의 인쇄 시장은 CTP 등 고급 장비 보급률을 비롯해 고객들의 수준도 많이 향상됐다고 본다. 작업 환경도 클린 사업장을 표방하는 등 고급 산업으로 변모하고 있다. 인쇄업도 이제는 하나의 문화 산업으로 자리를 잡았다고 본다. 최근 해외에 수출한 인쇄 기자재들을 보더라도 한해가 다르게 진보하고 있는 기술 척도를 피부로 느낄 수 있다. 그러나 아직 개선해야 할 점이 남아 있다. 바로 인쇄 작업 시 중요시 되는 효율성의 문제다.

이를 위해서는 신개념의 워크플로를 적용해 사전 준비 시간을 줄이는 것이 가장 큰 관건이다. 소량 다품종 시대를 반영하는 인쇄 시장의 흐름에 비춰봤을 때 특히 중요한 문제다. 또 외부 컨설팅을 통해 마케팅 활동을 강화하고 추가되는 비용에 대한 거품을 제거할 필요가 있다.

현재 다른 국가에서는 타 업종의 서비스 회사들과 제휴, 독자적인 추가 상품을 제공하고 있다. 한마디로 차별화를 선언하고 있는 인쇄 업체들이 증가하고 있는 것이다. 따라서 고객들에게 조금 더 향상된 디자인을 제공하고 마케팅 효과를 끌어올릴 수 있는 서비스 제공이 선행돼야 한다고 본다.

하이텔베르그사의 주력품과 기술 동향은.

하이텔베르그사는 지난해 독일에서 개최된 드루파에서 51가지 혁신 기술과 신제품들을 선보였다. 특히 주력품으로 내세우고 있는 XL105는 올 4월부터 양산에 들어가 이미 1대를 설치, 가동 중이다. 현재 상당히 많은 주문을 확보해 놓은 상태다. 25~40%까지 생산성을 높일 수 있는 인쇄기다. 그러나 이로 인해 기존에 공급하고 있는 CD102와 SM102 공급이 중단되는 일은 없을 것이다.

하이텔베르그사가 다양한 규격 대에서 스피드·프린트마스터를 동시 공급하는 것과 같이 XL105는 하나의 새로운 제품군

을 형성할 것이다. 이와 함께 우리는 예상보다도 더 빠른 성장세를 보이고 있는 디지털 시장을 직시하고 있다. 오프셋 인쇄와 병행할 계획이다. 그 이유는 디지털 시장이 주력하고 있는 A3 인쇄 부문을 봤을 때 500장 이상의 작업에서는 디지털 방식보다 오프셋 인쇄가 훨씬 효율적인 방법이기 때문이다. 물론 디지털 인쇄가 일정한 수준까지 올라오게 되면 인쇄 품질은 오프셋 인쇄 기술에 근접할 수 있지만 인쇄 물량에 따른 비용과 효율성은 오프셋 인쇄만이 갖고 있는 뚜렷한 강점이 있기 때문에 이 두 시장을 동시에 투시해야 한다고 본다.

시장 점유율을 끌어올리기 위한 방안은.

최근 하이텔베르그사의 프리프레스 부문에 대한 기술 추이를 살펴보면 인터페이스와 시그나스테이션의 버전이 한 단계 업그레이드 됐다. 현재 높은 수요를 자랑하고 있으며 주문이 잇따르고 있다. 이를 포함해 신개념의 워크플로 시스템인 프린넥이 시장에서 주목을 받으며 도입 요구도 높아지고 있다. 또 신제품인 수프라 세터의 생산과 보급이 안정권에 진입했으며 수주 상황도 꽤 좋은 것으로 알고 있다.

수프라 세터와 프로세터의 보급이 안정화를 보이고 있는 점을 감안한다면 향후 프리프레스의 시장 점유율은 꾸준히 상승할 것으로 예상된다.

하이텔베르그사의 최대 강점은 알다시피 토털 솔루션을 제공한다는 것이다. 프리프레스 시장뿐만 아니라 최근에는 또 다이 커터와 접착기 등 신제품을 추가해 그 위치를 강화하고 있다.

국내 교육시설 설립에 대한 계획은.

하이텔베르그사는 현재 여러 국가에 PMA(Print Media Academy)와 같은 교육 센터를 설립, 전 세계 고객들에게 매우 다양한 프로그램을 제공하고 있다. 이 같은 프로그램을 잘 구축, 운영하기 위해서는 완벽한 토털 솔루션이 장착된 최상의 제품을 구비해야 한다. 또 그에 걸맞은 훌륭한 교육자들을 보유하고 있어야 한다. 고

려해야 할 사항들이 많다.

독일에서는 여름학교, 세미나 등의 다양한 프로그램을 통해 학생에서 전문가에 이르기까지 매우 다양한 층이 인쇄 전문 교육을 받고 있다. 또 늘어가는 UV 특수 인쇄 등을 위한 맞춤 교육도 제공받고 있다. 현재 하이텔베르그사는 한국에 프린넥(Printect) 익스피어리언스(Experience) 데모를 위한 설비를 갖추고 있으며 유지보수에 필요한 교육도 다각적으로 진행하고 있는 것으로 알고 있다. 한국에 이러한 교육 센터를 설립하기 위한 제반 여건을 긍정적으로 타진하고 있으며 검토해야 할 문제들은 실무진들과 협의 하에 추진할 계획이다.

한국의 인쇄인들에게 하고 싶은 말이 있다면.

인쇄업을 영위하기 위해서는 비용적인 측면도 고려돼야 하지만 무엇보다 각 업체에게 꼭 맞는 인쇄기를 구입하는 것이 더 중요하다. 이는 소량 다품종 시대에 고객들이 요구하는 품질 수준에 부응하기 위한 것이다. 인쇄 부문도 이제는 맞춤형 공급 시대가 도래 하고 있다. 비용이 우선시 된다면 발 빠르게 진행되고 있는 시대 흐름을 감지할 수 없다. 분명한 것은 인쇄 시장이 과거와는 현저히 다르다는 점을 인지해야 한다. 따라서 단기적인 안목보다는 장기적인 관점에서의 시스템 전환이 시급하다고 본다. 관전 포인트는 바로 품질이다.

일례로 최근 영국에서는 8~10도 인쇄기 주문이 크게 늘고 있다. 한 번의 작업으로 인쇄를 마무리하고 작업 교환이 빨라 종이를 절약할 수 있기 때문이다. 국내 인쇄업도 이러한 상황을 한번쯤은 고려해야 한다고 생각한다. 현재 국내에서 제작되는 인쇄물은 수출 물량 증가폭이 크게 늘어나고 있는 것으로 알고 있다. 발맞춰 따라가려면 이에 대한 인쇄물의 품질도 세계적인 추세에 맞춰져야 한다. 이를 위해서는 한국의 인쇄인들이 품질 관리 시스템에 더 많은 주안점을 두고 사업을 운영하는 안목이 필요하다고 본다. <장홍일 기자>