

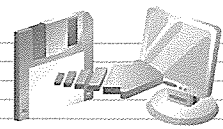
소형 원두커피자판기 "KALDI" 임대사업으로 승부수

커피자판기 시장의 새로운 트렌드를 찾아라. 침체일로의 커피자판기 시장이 새로운 타개책을 찾기 위해선 인스턴트커피자판기 일변도의 시장을 탈피하는 일이 급선무 과제이다. 그래서 대안으로 등장한 게 원두커피자판기 시장이다. 이 시장 개척을 위한 도전들이 진행되지 어언 6년. 시장 개척을 위한 선각자의 길은 항상 외롭고 힘든 법이다. 커피자판기의 새로운 트렌드 조성을 위한 원두의 시대를 여는 일은 악전고투의 연속이었다. 소비자의 트렌드는 쉽사리 변하지 않았고, 일부 시장에서 선전하며 보급이 조금씩 늘어가는 게 위안이었다. 하지만 분명한 것은 언젠가는 원두커피자판기의 시대가 올 것이라는 확신을 가지고 포기하지 않았다는 사실이다. 그러한 가운데 소비자 인식확대와 제품 운영 효율은 꾸준히 향상되어 왔다. 특히 지하철 로케이션에 다량 제품이 설치 운영된 이후부터 원두커피자판기에 대한 소비자 인식은 급속도로 좋아지고 있다. 원두커피자판기 시장에 일대 훈풍이 불어온다 할 정도로 시장성은 호전되고 있는 상황. 이러한 가운데 새로운 사업방식으로 원두커피자판기 시장의 일대 돌풍을 일으키려는 야심에 찬 업체가 있다. 대형과는 차별화된 소형 원두커피자판기 "KALDI"로 파급력 있는 임대 사업을 펼칠 내외시스템의 사업행보를 따라가 봤다.



"KALDI" 소형 원두커피자판기가 출시되기 까지 내외시스템은 원두커피자판기 시장에 있어 누구보다 한(恨)이 많은 기업이다. 그도 그럴만 한 것이 원두커피자판기 분야로 사업에 뛰어든 지 벌써 6년차가 되었다. 원두커피자판기 시장의 가능성을 누구보다 일찍 본 내외시스템은 지난 2000년도 이태리 기종을 수입해 사업을 개시했다. 당시 대형제품을 가지고 국내 시장의 활성화를 주도하려 했으나 시장은 시기상조였다. 의욕과는 달리 원두커피자판기 시장에 대한 관심은 높지 않았고 기대만큼 시장 창출이 이루어지지 않았다. 사업은 지지 부진해 겹겹 손실만 커지는 상황. 특히 자

판기분야의 메이저 업체에서 대형 원두커피자판기로 본격 사업을 펼치는 상황에서 유통부분의 취약성은 결정적인 약점으로 작용했다. 결국 내외시스템은 대형제품의 사업은 희망이 없다고 판단하여 사업을 포기하고 새로운 전략을 모색했다. 그래서 선택된 사업 모델이 "KALDI" 소형 원두커피자판기이다. 콤팩트한 사이즈로 사무실, 고급식당 등 다양한 로케이션을 소화할 수 있는 소형 제품의 독자적인 경쟁력을 높이 산 것이다. 이 모델은 특히 국내 실정에 맞게 자체 생산을 통해 품질 및 가격경쟁력을 높이는 데 주안점을 두었다. 해외 제품을 그대로 들여와 사업을 하는 것은 높은 기계



"KALDI" 소형 원두커피자판기가 타깃으로 하는 로케이션은 기존 인스턴트커피와는 차별화된 고급 로케이션을 지향한다. 기업체 사무실, 고급음식점, 공공기관, 학교, 고급미용실, PC방 등 차별화된 서비스를 요구하는 로케이션이 주 대상이다.

가 부담으로 사업한계가 있다고 판단했기 때문이다. 원두커피자판기 시장이 과거와는 달리 소비자 인식이 많이 확산이 되었기 때문에 본격적인 승부를 걸어 볼 만한 시점으로 판단을 하고 있다. 내외시스템의 박현량 사장은 "원두커피자판기로 사업을 시작한지 어언 6년이고 금형비만 해도 6억원 여를 투자했다"며, "그간 비싼 수업료를 치른 만큼 좋은 기회는 반드시 오리라 확신한다"고 의욕을 밝혔다. 그간의 시행착오가 새로운 경쟁력을 배양하는 밑거름으로 작용했다고 보고 있다. 여기에 시장 여건도 호전된 만큼 "KALDI" 소형 원두커피자판기 사업을 반드시 성공시키겠다는 의욕이 넘치고 있다.

맛으로 승부, "KALDI"의 특징점

작지만 강하다. "KALDI"는 제품 사이즈는 작지만 용량과 성능에 있어서는 중형제품 급을 자랑한다. 커피원두를 즉석에서 갈아 추출하는 방법으로 최상의 원두커피 맛과 향을 제공할 수 있게 했다. 카페라떼, 카푸치노, 아메리카노, 모카치노, 에스프레소 등 다양한 아라비카 종 원두커피를 판매하여 다양성과 맛에 있어 원두커피 전문점 수준에 뒤지지 않는다. 다양한 원두커피 이외에도 핫초코, 국산차의 적용 판매도 가능하다. 국산차로는 녹차, 녹차라테를 적용할 계획이다. 개인의 입맛에 맞춰 설탕량 조절이 가능하며, 심플하고 모던한 유럽 감각의 디자인은 높은 인테리어 효과를 올릴 수 있다. 컵적재 용량은 6.5온스 기준 100개까지 가능하며, 9온스 컵의 채움도 가능하다. 환경문제를 고려해 종이컵 뿐만 아니라 다회용 플라스틱 컵도 사용하도록 했다.

제품 외형은 높이 720mm X 넓이 450mm X 깊이 550mm이다. 소형제품이다 보니 주로 실내를 타깃 로케이션으로 삼고 있다.

시장 파급력 큰 임대사업이 해법이다

어떻게 시장 활성화를 도모할 것 인가. 내외시스템은 "KALDI" 소형 원두커피자판기의 가장 적합한 사업모델을 찾기 위해 고심에 고심을 거듭했다. 그렇게 확정된 전략이 임대 사업방식이다. 애초에는 일반 유통을 통한 기계판매 시장도 염두에 두었으나 워낙 시장상황이 좋지 않다고 판단하고 계획을 접었다. 판매시장이 워낙 바닥을 보이는 상황에서 무리수를 둘 필요는 없다고 판단을 한 것.

대신 집중적인 임대시장 개척으로 파급력 있는 시장개척을 진행하는 쪽으로 방향을 잡았다. 자연스럽게 원두커피 문화를 확산시키기 위해서는 임대사업이 최선이라고 결론을 내렸다.

임대사업을 핵심은 임대 사업자를 얼마나 많이 모집하느냐에 달려 있다. 내외시스템은 온라인 광고, 매체광고 등을 통해 본격적인 임대 사업자를 모집할 예정이다. 임대 사업자는 임대 받은 자판기를 소비자에게 무상으로 설치하고 재료유통을 통한 이윤을 추구하는 방식으로 사업을 진행한다. 내외시스템에서는 임대 사업자와 3년간 계약을 하고 월 6~6만5천원 선의 임대료를 받는다. 3년의 약정기간이 지나면 무상으로 사업자에게 양도가 되는 구조이다. 10대 단위로 묶어서 사업자를 모집할 계획이고, 알짜 로케이션의 알선도 진행할 계획이다.

"KALDI" 소형 원두커피자판기가 타깃으로 하는 로케



▲ 영업을 총괄하는 정연준 이사

이선은 기존 인스턴트커피와는 차별화된 고급 로케이션을 지향한다. 기업체 사무실, 고급음식점, 공공기관, 학교, 고급미용실, PC방 등 차별화된 서비스를 요구하는 로케이션이 주 대상이다.

이들 로케이션들을 대상으로 웰빙 트렌드에 맞는 고급 커피 문화를 제공할 수 있다는 점이 큰 시장 파급력을 예상케 하고 있다. 회사 입장에서는 고급 원두커피의 제공을 통해 직원들의 복지향상을 기할 수 있다는 점에서 효용 가치가 높다. 또한 접객업소는 고급 원두커피를 제공함으로써 차별화된 마케팅이 가능해 이미지를 제고하는 효과가 있다. 가격 역시 인스턴트커피와 비슷한 저렴한 가격대에 제공이 되게 되어 소비자 부담이 크지 않다.

임대 사업자 입장에서의 메리트는 초기 자금 부담이 크지 않다는 점이다. 운영을 하면서 월 임대료만 납부하면 되기 때문에 거의 무자본 창업의 특성을 가지고 있다. 열심히 좋은 로케이션을 확보한다면 안정적인 수익을 확보할 수 있기 때문에 많은 잠재사업자의 관심을 끌 수 있을 것으로 기대된다.

아울러 "KALDI" 소형 원두커피자판기에 부착하는 판넬 광고의 수익원도 창출할 수 있는 점도 장점이다. 제

품이 다량 깔리는 만큼 커피 내용물 업체의 광고를 통해 적지 않은 부가수익을 얻을 수 있다.

원두 시장의 속 시원한 시장 돌파구를 마련 한다

판매시장 보다 임대시장을 보면 시장이 커지게 마련이다. 임대시장은 로케이션 주에 있어 별도의 기계 값 부담이 없기 때문에 양적인 시장 확대에 용이하다. 운영 효율이 살릴 수 있는 로케이션을 얼마만큼 확보하느냐가 핵심과제이다. 내외시스템은 고급 원두커피가 제공이 되는 만큼 이런 A급 로케이션 확보가 충분히 가능할 것으로 보고 있다. 또한 임대 사업자의 투자부담을 극소화한 사업 모델이기 때문에 좋은 시장반응이 이어질 것으로 확신하고 있다.

내수시장은 임대시장 위주로 집중공략을 해 원두커피자판기 시장의 속 시원한 시장 돌파구를 마련할 야심이 크다. 또한 국내뿐만 아니라 해외시장 공략도 적극 진행하게 된다. 일본 시장은 이미 월 200대 물량의 수출을 이미 진행하고 있고, 미국 시장으로도 다량의 수출계약이 거의 성사 단계이다. 해외시장의 수출 확대는 안정적인 사업기반을 마련할 수 있게 해 내수시장에 대한 부담을 덜어주게 된다. 내수시장에 대한 과감한 시장도전을 가능케 하는데 있어 수출확대는 큰 힘이 되고 있다.

내외시스템의 국내외적인 적극적인 사업행보는 원두커피자판기 시장 활성화에 대한 큰 기대를 걸게 만들고 있다. 특히 임대시장의 파급력이 얼마만큼 확산될 수 있을 지가 참여한 관심사이다. 영업을 총괄하는 정연준이사는 "최근 창업시장에 있어 신규사업으로 할만한 게 없는 상황에서 이 정도 기회가 큰 사업 아이템은 없다"며 큰 자신감을 보인다.

원두커피자판기 시장에 있어 오랜 기간 쌓아온 노하우와 적극적인 사업의욕이 맞물려 어떤 결과를 자아낼지 귀추가 주목되고 있다.