

# “종합 솔루션 공급에 최선”

코닥 아태지역본부 프리프레스부문 로버트 투아손 이사, 아니타 유 매니저



최근 들어 한국시장에는 중국 등에서 일반 판재를 사용하는 장비가 강세를 보이고 있습니다. 이에 대한 코닥의 대응방안에 대해 말씀해 주시지요.

로버트 투아손 : 사실 중국산 일반 판재를 사용하는 CTP가 가격적인 강점을 앞세우고 있는 것은 사실입니다. 그렇지만 코닥은 단순히 가격적인 것만이 고객사에게 모든 것을 말해주는 아니라고 말하고 싶습니다.

품질과 생산성 부분에서 충분히 상쇄할 수 있다는 관점에서 접근하고 싶습니다. 이는 마치 등급이 다른 경쟁자를 무리하게 비교하는 것이라고 생각합니다. 특히 CTP를 단순한 출력기로 볼 수 없으며 다양한 기능을 감안하면 가진 장점이 가격밖에 없는 중국산 CTP와 달리 종합적인 면에서 코닥의 CTP장비를 보아 주셨으면 좋겠다고 생각합니다. (루이스 레베크 사장은 지난 5월 중순까지 CTP의 판매가 없었으나 5월에 로버트 이사와 아니타 이사의 방문 이후, 문제점에 대한 대응책을 마련해 약 2달 동안 7대를 계약하는 성과를 거두었다고 덧붙였다)

아니타 유 : 코닥은 단순히 장비와 판재를 공급, 판매하는 회사가 아니라는 점을 말씀드리고 싶습니다. 고객들이 마케팅을 하는데 실질적이고 도움이 되는 부문이 있으며 이는 눈에 보이지 않지만 사업을 하시는데 도움을 줄 수 있는 다양한 솔루션을 공급하고 있다는 점을 강조하고 싶습니다.

이번 방한의 목적은 무엇인가요.

로버트 투아손 : 한국코닥의 마케팅을 지원하기 위한 것이 주목적입니다만 세부적으로는 한국시장에 적합한 가격적으로나, 기술적으로나 적합한 CTP장비와 솔루션을 공급하기 위한 것이 주요 목적입니다.

최근 코닥 아시아-태평양지역의 프리프레스 부문을 책임지고 있는 로버트 투아손 이사(장비 부문), 아니타 유 매니저(판매 부문)가 방한했다. 최근 들어 경쟁이 가열되고 있는 국내 CTP부문에서 코닥이 갖고 있는 비중을 감안하면 이번 방문은 그 의미가 적지 않다. 특히, 올해 취임한 루이스 레베크 한국코닥 사장의 취임이후 두드러지고 있는 아태지역 본부와의 유기적인 업무 협조를 감안하면 더욱 그 역할에 무게감이 더하고 있다. 한국코닥 본사 회의실에서 방한 목적과 CTP 시장에 대한 마케팅 방향등을 들어보았다.

김상호 부장 kshulk@print.or.kr

아니타 유 : 단순히 판재를 판매하는 것만이 제 업무의 전부는 아닙니다. 한국시장에서 벌어지고 있는 다양한 시장상황에 대한 대응도 주요 업무의 하나이며 그에 대한 대응은 마케팅뿐만 아니라 생산 부문까지 조율해 최적의 대응책을 마련하는데 목적이 있습니다. 실제로 최근 몇 년간 한국 시장에서의 판재 판매가 하향곡선을 그리는 것에 대한 원인 분석 결과, 한국시장에 공급되는 판재가 일본공장에서 생산, 공급되고 있었던 것을 다른 지역으로 이전해 결과적으로 가격적인 면에서 불리함을 극복하고 품질은 별다른 차이를 보이지 않게 하는 방향으로 해결책을 내놓기도 했습니다. 물론 고객들의 반응은 좋게 나왔습니다.

### 최근 열린 차이나프린트에서 어떤 결과를 거두셨는지요.

로버트 투아손 : 대단히 성공적이었다고 생각합니다. 전시회 기간 동안 35대의 CTP를 판매했으며 성장하는 중국시장에서 코닥의 기술과 솔루션을 충분히 보여줄 수 있는 기회였습니다. 또한 이 시기에 있었던 중국정부의 투자 촉진정책과도 잘 맞아 떨어졌다고 봅니다.

아니타 유 : 이번 전시회에는 다른 판재 공급업체들도 많이 참가했습니다만, 코닥은 판재는 기본으로 하지만 다른 분야의 폭넓은 솔루션을 공급해 관람객들의 좋은 반응을 받았습니다. 코닥을 구매하는 고객들은 언제나 실용적이고 다양하게 마케팅에 도움을 받아왔으며 중국시장에서도 그런 도움이 이어질 것입니다. 코닥은 샤먼 공장에 세계 최고 수준의 공장을 이미 2년 전부터 가동하고 있습니다. 현재 1개 라인만 가동하고 있지만 곧 2번째 라인을 가동할 예정입니다. 여기서는 다양하고 고품질로 거의 모든 판재가 생산될 것입니다. 또한 샤먼공장은 전세계를 상대로 코닥이 생산하는 고급 판재의 공급원이 될 것입니다. ☞

