

## 추동화 사장 DHL 단자스 AIR & OCEAN(주)

2005.05.01, 박찬석

DHL의 동북아물류허브 유치 공로로 현지인 CEO 발탁

“‘글로벌 종합물류기업’ 육성 이제 늦었어, 신흥 틈새시장 공략해야”

글 : 오민택 차장

“세계 각국에서 중국이나 극동 러시아 등 동북아시아 주요지역으로 운송되는 화물은 예전에 홍콩이나 프랑크푸르트를 경유했지만, 이제 인천공항을 경유하게 됨으로써 하루 이상의 시간이 단축됐고, 환적 업무에 따른 부대비용도 대폭 절감할 수 있게 되었습니다.”

추동화 사장은 97년 DHL코리아 전무로 근무시 인천공항 개장을 앞두고, 본사에 인천공항을 동북아 허브로 활용하면 중국의 상하이 이북지역과 몽골의 울란바토르, 러시아의 하바로프스크, 블라디보스토크, 일본, 괌, 사이판 등에 대한 운송에서 홍콩보다 경쟁력이 월등하다고 제안했고, 본사에서 이를 받아들여 인천공항에 2,500만 달러를 투자하여 6,800평 규모의 화물터미널을 2006년초 건립하기로 하고 현재 설계작업을 진행하고 있다.

추동화 사장은 사내 반대에도 불구하고 이같이 인천공항을 DHL의 동북아 물류허브로 활용하는 프로젝트를 연구 개발하여 투자까지 이끌어낸 공로 등으로 지난 4월 1일 DHL DANZAS AIR & OCEAN(주) 대표이사로 선임됐다. 외국계 포워더업체가 현지인을 CEO로 임명하기는 이례적이라 한다.

DHL, IT에 연간 10억 유로 투자

세계 항공화물업계 1위, 해운화물업계 2위의 세계적 포워더 단자스의 한국인 CEO 추동화 사장은 최근 정부에서 추진중인 종합물류업체 육성에 대해 “DHL은 이미 전세계 220개국에 네트워크를 구축했고, 1년에 10억 유로를 IT에 투자하고 있는데, 한국에 이런 투자가 가능한 기업이 과연 있겠느냐”며 다소 부정적인 견해를 밝히고 “외부 기업과 협력체제를 갖춰 지금이라도 틈새시장을 적극적으로 공략할 필요가 있다”며 그 대안을 제시했다.

추 사장은 또 국내 굴지의 대기업에서 분사한 기업을 종합물류업체로 선정하려는 움직임에 대해서도 ‘어불성설’이라고 일침을 가하고 “이제는 국내기업의 CEO들도 시대에 걸맞는 사고의 전환이 필요한 때”라고 강조했다.

다음은 추동화 사장과의 일문일답이다.

상호가 DHL DANZAS AIR & OCEAN인데, DHL과 DANZAS의 관계, DANZAS의 연혁 등에 대해 소개 부탁드립니다.

단자스는 올해로 창립 189년이 된 유서 깊은 기업입니다. 나폴레옹이 워털루 전투에서 패하자 루이스 단자스 장군은 군에서 전역, 1815년 운송사업을 시작한 게 그 효시입니다.

그 후 1825년 증기기관차의 출현과 1840년 증기선의 출현으로 호황을 맞았고, 르아브르와 뉴욕간 대서양 횡단 우편물 운송사업으로 부를 축적했습니다. 1900년대 들어와서는 영국과 프랑스를 잇는 항공 화물 노선도 개발했고요. 그러다 1990년대 후반 세계 물류산업의 격변기를 맞아 DHL과 같이 도이체포스트 월드와이드넷(DPWN)에 인수 합병된 뒤 도이체포스트의 글로벌마케팅 전략에 따라 사명을 DHL DANZAS AIR & OCEAN으로 변경하게 된 것입니다.

독립사였던 도이체포스트는 종합물류기업으로 변신하기 위해 98년부터 2002년 말까지 22개 증권사를 통해 1,800억 유로를 펀딩받아 그 가운데 200억 유로를 가지고 DHL과 DANZAS, 유로 익스프레스, AEI, 에오본, 루미스 등 해당분야에서 선두기업인 36개사를 차례로 인수한 다음, 도이체포스트는 기존대로 우편사업을 담당하고, 특송과 물류는 DHL, 금융은 포스트뱅크로 상호를 통일했습니다. 물류에서는 아무래도 DHL 인지도가 제일 높기 때문에 앞에 내세운 것이죠.

DHL은 250kg 미만의 항공화물 특송(Express) 전문기업인데 비해 단자스는 250kg 이상의 중량화물을 육해공을 이용 원스톱으로 서비스하는 종합물류기업입니다. 단자스는 세계 항공화물 운송에서 1위, 해운에서 2위 기업으로 2002년에는 91억 5,200만 유로의 매출과 2억 2,400만 유로의 순이익을 기록했고, 전세계 150여 개국에 800여 개 지점을 운영하고 있습니다.

글로벌 물류기업이 현지인을 CEO로 임명하기는 이례적인 일로 받아들여지고 있는데, 그 배경은 무엇이라고 생각하십니까?

한국에 글로벌 포워더가 많지만, 대부분 외국인이 CEO를 맡고 있습니다. 현지인은 본사의 신뢰가 없으면 CEO가 되기 어렵습니다. 그런 만큼 열심히 일해야겠다는 부담감이 앞섭니다.

97년에 DHL에 근무할 때 본사에 제안한 게 있습니다. 그때까지만 해도 전세계에서 중국이나 동북아로 가는 화물 대부분은 홍콩이나 프랑크푸르트에서 출발했는데, 인천공항을 이용하면 중국의 상하이 이북지역과 몽골의 울란바토르, 러시아의 하바로프스크, 블라디보스토크, 일본, 괌, 사이판 등에 대한 운송에서 홍콩보다 하루 정도의 시간과 환적업무에 필요한 부대비용을 절감할 수 있다고 말했죠. 처음에는 회사에서 의아해 했지만 화물처리량이 증가하고 우리 정부가 동북아물류중심지화에 대한 강력한 의지를 표명하자 인천공항에 2,500만 달러를 투자하여 6,800평 규모의 화물터미널을 건립키로 했습니다.

또한 DHL이 인천공항을 동북아허브로 정한 것은 DHL로서도 새로운 수익원으로 생각했기 때문입니다. 환적업무 말고도 근방에 면세점이 얼마나 많습니까? 이런 것들이 복합적으로 작용하지 않았나 생각합니다. 소명의식을 가지고 추진하고 있습니다.

터미널 건립은 어느 정도 진행되고 있나요?

내년 6월 착공해서 2005년 말 내지 2006년 초 완공을 목표로 현재 설계작업을 진행하고 있는데, 아태지역 영종도 담당이사가 상주하면서 프로젝트를 챙기고 있습니다.

그 전에는 인천공항공사에서 창고를 건립해 임대하는 방식이었는데, 이번에는 부지만 임차 받아 창고와 업무동을 건립키로 했습니다.

사장님께서서는 동북아시아위원회 산하 물류중심 전문위원회에서 위원으로 활동하고 계신데, 어떤 역할을 맡고 계신가요?

대통령 자문위원으로 외국자본을 어떻게 유치할 건지 등을 건의하고 있습니다. 전 외국자본 유인의 핵심을 북한이라고 보고 있는데, 이제는 남한만 가지고는 안되고 북한까지 하나의 시장으로 생각하는 겁니다. 예를 들면 신발을 만들어도 7,000만 켈레 아닙니까?

또한 횡단철도가 부산에서 서울~개성~평양~신의주~러시아~유럽까지 연결된다면 그 파급효과는 어떻겠습니까? 이제는 국민 모두가 감정으로 맞서지 말고, 경제발전에 지렛대 역할을 할 수 있는 방안이 뭔지 생각해 봐야 할 때입니다. 북한을 기업가 정신에서 경제발전의 파트너로서 서로가 윈윈할 수 있는 사고의 전환이 필요합니다. 경영환경은 변화하기 마련입니다. 시대에 걸맞게 변화하지 않고서는 살아남기 어렵습니다. 당대 뿐 아니라 후대를 위해서도 사고를 바꿔야 합니다.

고객이 요구하는 대로 글로벌 환경에 맞추지 못하면 퇴보할 수밖에 없습니다. 국가보다는 기업화로 가야 합니다. 나이키를 보면 본사에는 디자인이나 마케팅을 담당하는 직원 46명밖에 없다고 합니다. 핵심이 아닌 건 경쟁력을 갖춘 국가나 기업에 과감히 아웃소싱 해야지요.

정부에서는 지금 글로벌 물류기업을 육성한다며 종합물류업을 추진하고 있는데, 어떻게 보시나요?

정부의 동북아 물류허브 추진노력은 전략적으로 볼 때 매우 적합한 정책이고 우리가 지향해야 할 비전이라고 생각합니다. 다만, 최근의 물류정책이 관련된 물류업계에 실질적인 도움이 아니라 자칫 구호로 끝날 수 있습니다. 일례로 종합물류업 육성정책은 글로벌화에 초점을 맞추어야 하는데, 국내물류에 치우치지 않는지 우려됩니다. 게다가 글로벌 종합물류기업 육성은 늦은 감이 있습니다. 국내 물류기업이 세계적인 물류기업들과 경쟁하기에는 네트워크나 IT, 인적자원, 자금 등 모든 면에서 사실상 경쟁이 불가능한 상태에 있습니다.

DHL의 경우 220개국에 네트워크를 구축해 놓았는데, 네트워크 하나 구축하려면 자본투입이 만만치 않습니다. IT도 DHL의 경우, 픽업에서 배달까지 전세계를 3일이면 커버하는데, 관련 프로세스를 12단계로 나눠 각 단계별로 픽업직원들이 스캐너를 가지고 다니면서 현장에서 자료를 올리면 15분만에 위성을 타고 전세계로 뿌려집니다. 전세계 고객들이 중계방송 보듯이 자기 제품이 현재 어디까지 와 있는지 알 수 있습니다.

DHL에서는 올해 말이나 내년 초에 현재 스캐너에 RFID를 투입할 준비를 하고 있는데, 이렇게 되면 또 달라지겠지요?

DHL은 1년에 10억 유로를 IT에 투자하는데, 국내에 과연 어떤 기업이 이렇게 할 수 있겠습니까? 이

때문에 일부에서는 굴지의 대기업에서 분사한 업체를 종합물류업체로 선정할 거라 하는데, 200~300명의 인건비만큼 원가는 상승할 수밖에 없습니다. 타사와의 협력체제 속에서 핵심 외에는 아웃소싱해야 합니다. 기업 CEO들이 물류에 대한 인식을 아직도 바꾸지 않고 있는데, 안타깝습니다.

그리고 하드웨어를 운영하는 사람도 글로벌 마인드를 가지고 있어야 하는데, 우린 어디 그런가요? 글로벌 에티켓이나 언어소통 등 인적자원에 대한 투자도 뒤따라야 합니다. 하지만 우린 '사람 키워놓으면 떠난다'는 우려 때문에 잘 투자하지 않으려 하는데, 가더라도 결국 물류에 있고 우리나라 인재 아닌가요? CSR(기업의 사회적 책임)과 연관해서 사람을 개발해야 하는데, 그 교육도 단기간에는 안 된다는 어려움은 있습니다.

그럼, 우리나라 물류기업이 나가야 할 방향은 어디라고 생각하십니까?

DHL과 FedEx, UPS, TNT 4개사가 전세계 특송시장의 85%를 점유하고 있습니다. 이런 상황에서 우린 신흥 경제권으로 부상하고 있는 BRICs(브라질, 러시아, 인도, 중국)와 미얀마 등의 틈새시장에 적극적으로 뛰어들어야 합니다. 그리고 혼자 힘으로 안되면 협력해야 하는데, 우린 남하고는 잘 어울리려 하질 않습니다. 경쟁업체인 삼성과 소니도 협력하는 시대 아닙니까? 이런 것들이 익숙하지 않으면 이른바 벤치마킹인데 선두기업이 하는 걸 따라해 봐도 좋을 것 같습니다.

포워딩업계가 정부의 종합물류업 추진에 강력하게 반발하고 있는데, 최근 포워딩업계의 이슈는 무엇인가요?

대기업 계열사로 포워딩업에 진출한 일부 업체를 제외하고는 국내 포워딩업체는 이미 경쟁력을 상실했습니다. 이들이 글로벌 포워더를 따라가기에는 한계가 있습니다. 게다가 최근 세계적인 물류기업들이 인수합병 움직임에 있기 때문에, 이런 추세가 국내에도 파급되어 생존경쟁은 치열해지고 영업마진은 악화될 것입니다.

따라서 개별 포워딩업체는 통합물류서비스를 통한 부가가치 서비스 등의 개발을 통해 경쟁력을 키워나가야 하고, 국가에서는 실제 글로벌 시장에서 움직이는 이들 포워더에 대한 실질적인 도움을 주어야 합니다. 예를 들면, 인천공항과 관세자유지역내에 창고를 확보할 수 있게 도움을 준다든지, 통관분야의 개방이나 각종 세제지원 등을 모색해 볼 수 있으리라 생각합니다. 또한 관세자유지역의 성공적인 운영을 위해 지역 내에서 완전한 자유지역으로 만들어야 합니다. 국내기업이든 외국기업이든 완전한 특구로서의 개념을 정착시키는 것이 중요합니다.

또 실질적인 지원부분에서 우선, 세제와 산업자금 지원 등 정책적 지원을 통해서 국제특송회사들의 아시아지역본부 유치할 수 있는 토양을 마련해야 합니다. 그리고 세관제도를 선진국 이상으로 개선해야 하는데, 현재는 몇 건의 밀수를 방지하기 위해 국가전체 산업의 미래를 그르치는 일은 되풀이하지 말아야 합니다. 그동안 정부에서 물류의 중요성을 인식하여 많은 시책을 내놓았지만 업계에서 피부로 느끼는 실제적이고 구체적인 방안이 수립되고 시행되는데는 다소 미흡한 실정입니다.

DHL 이후 인천공항에 동북아물류허브를 이전하려는 움직임이 다소 주춤하고 있는데, 어떤 방법이 있을까요?

강경 노조에다 길거리 예절이라든지 한국에 대한 이미지가 좋지 않습니다. 중국에 대한 전진기지로 삼으려 해도 아직 구태의연한 제약사항도 많고, 시장의 매력이 떨어지기 때문에 외국기업이 비즈니스 하길 싫어하는 편입니다.

동북아물류거점화는 국민 모두가 세일즈맨화 돼야 합니다. 또한 외국기업을 유치하기 위해서는 남남간은 물론, 남북간 대화기술 등부터 해결해야 할 사항이 많습니다. 노사관계를 보면, 그동안 회사는 직원을 머슴으로 생각했지, 가족으로 대하질 않았습니니다. 민주주의는 서로를 존중하는 교육부터 시작해야 합니다.

동북아물류허브는 기업가 정신으로 풀어야지 정치적인 논리나 개인적인 감정으로 접근하려 해서는 안 됩니다. 국가나 기업에서는 CEO의 의지가 중요하기 때문에 잘 될 걸로 생각합니다.

단자스의 올해 영업전략은 무엇인가요?

현재 항공화물 1위, 해상화물 2위인데 한국에서 종합물류 선두기업이 돼야겠다는 비전을 공유하고 있습니다. 단계적으로 밟아나갈 생각입니다. 영업에서는 기존 운송방식에 부가가치 있는 서비스를 추가하고, 개별고객 한사람 한사람에 맞게 진행할 방침입니다.

사장님께서서는 지난해 석사학위를 받으셨고, 올해는 박사과정을 밟고 계신데 수업준비는 언제 하십니까?

1등 하는 사람에게는 나름의 이유가 있습니다. 자신이 현상에 만족하지 않고 발전하려는 도전과 정열 의식이 있어야 합니다. 남들 쉬는 토요일에 책 읽고 공부해야 하는데, 1~2년 후에는 엄청난 차이가 생길 겁니다.

공부하는데 노안이나 기억력 쇠퇴 등 어려움도 없지 않지만, 중요한 건 긴장을 늦추지 않고 어떻게 자기관리를 하느냐에 달려 있다고 봅니다. 미국의 CEO들이 대학으로 돌아가고 있는 건 복잡화·전문화된 세상에서 빠른 이해 등이 필요하기 때문입니다. 또 새로운 사업에 대한 아이디어나 방향이 나올 수도 있고요. 대학은 사고를 정리정돈할 수 있고, 영양소를 공급받는 곳입니다.

평소 체력관리를 마라톤으로 하신다고 들었습니다.

풀 코스를 4시간 20분에 끊었고, 하프 코스는 직원들과 같이 뛰고 있습니다. 이곳 CEO 인터뷰과정에서 마라톤 완주 인정서와 박사과정 수강증을 제출했더니, 신체와 정신이 건강한 사람이라며 그 부분에 대해서는 더 이상 묻질 않더군요. 그래서 후배들에게 건강을 통한 자기관리와 지적수준의 향상을 위해 노력하라고 강조합니다. 그래야 자본주의라는 시장에서 좋은 매대에 놓여질 수 있습니다. 먼저

쌓인 곳에 놓여지면 폐기처분될 수밖에 없지 않습니까?

전 운동하고 공부하는 걸 재미있어 합니다. 아침에 7시부터 체육관에서 체력관리를 하고 있고, 지난 토요일에는 7~8km를 뛰었습니다. 평일에는 5~6km씩 뛰고 있고요. 공부도 재미로 느끼니까 할 수 있는 거죠. 신에게 감사하고 있습니다. 퇴직하면 대학에서 후배들을 가르치고 싶습니다. 잘 될 거라 생각합니다. 모든 걸 늘 긍정적으로 생각하고 있습니다. 요즘에는 제 자신에게 여유를 갖자고 주문하고 있습니다. 나만 보지 말고 주변도 되돌아보자고 스스로 생각하고 있습니다.

여름휴가 계획은 잡으셨나요?

가족은 제게 배터리 역할을 합니다. 집사람과 아이들 넷이서 아이들 서너 살 때부터 매년 같이 휴가를 다녔습니다. 지금은 두 아이가 외국에서 대학을 다니고 있어 이메일로 자주 대화하고 있습니다.

오랜만에 자녀분들과 휴가 잘 다녀오시고, 단자스에서도 멋진 활약상 보여주시길 기대하겠습니다. 오늘 말씀 감사합니다.

-출처; 물류매거진 2004년 8월호