

또 기업간 경쟁심화로 경영기법과 노하우, 핵심기술이 전보할 수 있는 데까지 전보하다보니 한 차원 높은 서비스를 제공하거나, 경쟁에서 우위에 서기 위해 비용을 절감

할 수 있는 분야는 물류밖에 없다는 인식이 확산되고 있다고 설명했다. 추 사장은 “우리 물류기업들은 거래기업들이 손대기 곤란한 특수 분야의 틈새시장을 겨냥한 서비

스를 무기로 세계시장을 파고들어야 한다”면서 “이런 차원에서 쥬피터 익스프레스가 새로운 물류의 세계를 열어 나가는데 앞장서겠다”고 말했다. **ET**

Interview

추동화 (주)쥬피터익스프레스 대표이사

글로벌 마인드를 가져라!

추동화 사장이 구상하는 쥬피터익스프레스의 새로운 모습은 글로벌화와 인재육성이었다. 인터뷰를 통해 ‘나하고 싶은 회사’로, ‘세계적인 특수물류기업’이 되기 위해 노력할 것이며 개인적으로는 ‘물류인재 양성을 위한 물류연구소’를 만드는데 여성을 바칠 것이라고 말했다.

Q 늦었지만 대표이사 취임을 축하하며 소감을 말씀해 주십시오.

A 특송임문 30년 동안 DHL에서 근무하면서 다방면의 특송을 배웠습니다. 특히 DHL단자스(현 DHL글로벌 포워딩)에서 해운, 항공, 물류도 배울 수 있었습니다. 이제 지난 세월 배웠던 것을 본격적으로 활용해야 한다는 점에서, 또 50여명의 직원 및 가족들의 미래를 책임져야 한다는 점에서 막중한 책임감이 느껴진다.

Q 구상하고 있는 사업계획은 무엇입니다.

A 보석류, 혈액 샘플, 역사유물, 전시작품, 생물연구용 세포 등 특이한 제품들을 국제간 운송 하는 특수물류의 수요가 크게 늘고 있습니다. 전체 물류시장의 20~30%를 차지하고 있는데 이 분야에 중점을 둘 생각입니다. 표준화된 서비스를 제공하는 거래 글로벌 물류기업들이 손을 대기에는 좀 어렵기 때문입니다.

Q 토종 국제특송업계에 한 말씀 당부하신다면?

A 다국적 특송기업은 사람, 시스템, 네트워크 세 가지를 모두 갖추고 있습니다. 전문적이고 글로벌 스탠다드(Standard)를 가진 인력에 1년에도 1억달러 이상의 IT투자, 수백에게 이르는 지사 네트워크를 가지고 있습니다. 특히 지사 네트워크는 단순히 몇 사람보내 사무실을 여는 수준이 아니라 통관, 배송, 시스템, 물류 등 일관 서비스를 갖춘 지사를 의미합니다. 그러나 국내에 아무리 큰 대형기업들이라도 다국적 기업을 따라잡을 수 있겠습니까? 어림없는 시도입니다. 다만 토종 특송기업들은 글로벌한 경영마인드를 갖추고 시스템을 구축하고 물류의 길목에서 특

유의 부지런함으로 승부해야 할 것입니다.

Q 이 외에 또 필요한 것 있다면 무엇이겠습니까.

A 기업가 정신입니다. 사회적 책임과 공헌을 할 줄 알아야 진정한 기업인이 될 수 있습니다. 또 후배에게 미래 모델을 제시하고 키우는 사업가가되어야 합니다. 그래야 세계를 경영할 수 있는 후배를 만들어 낼 수 있습니다.

Q 회사를 완전 리모델링 했는데 그 이유는?

A 아시다시피 방화동에 사옥을 매입해 완전히 새로 꾸몄고 기존 공항 사무실도 리모델링했습니다. 이는 직원들의 자부심을 위한 것입니다. 깨끗한 공간에서 참신한 마인드, 정성스런 서비스가 나옵니다. 그리고 좋은 인재가 모이게 됩니다. 내용도 중요하지만 모양새도 어느 정도 중요하다 생각합니다.

Q 개인적인 목표는 무엇입니다.

A 30년 동안 글로벌 기업에서 특송인으로 살았습니다. 이를 바탕으로 글로벌 모델을 후배들에게 제시해 주고 싶습니다. 특히 ‘물류연구원’을 만들어 글로벌 스탠다드를 가진 물류인들을 키워내고 싶습니다. 이것이 남은 삶의 목표입니다.

Q 한국물류시장의 미래를 어떻게 보십니까.

A 한국인 이미 국제 시장의 일원이 되어 있습니다. 과거의 폐쇄적 시장이 더 이상 아니라는 뜻입니다. 그렇기에 앞으로 국제 경영 마인드를 가져야 할 것입니다.

Q 본지에게 당부하고 싶은 말씀은?

A 글로벌 스탠다드가 무엇인지, 업계가 나아갈 방향이 무엇인지 등을 성공한 기업들의 사례들을 통해 제시해 주길 바랍니다. 즉, 단순 정보 전달자보다 계도자가 되길 바랍니다.