

2016 새 설계

임훈 광주신세계 대표이사

“고객 맞춤 콘텐츠로 ‘착한 소비 공간’ 창출”

서비스 시작과 끝은 ‘고객 마음 읽기’

유통단계 줄여 농가·소비자에 혜택

문화마케팅 개발...커뮤니티 공간으로

“광주신세계가 지역을 대표하는 현지법인을 넘어 지역 1번 브랜드로 도약하는 새해를 열겠습니다.”

(주)광주신세계 임훈 총괄임원(대표이사)은 13일 “거간사위(居安思危·편안할 때 위태로울 때의 일을 생각하라는 뜻)의 마음으로 혁신적 콘텐츠를 개발해 광주·전남 고객에게 사랑받는 광주신세계를 만들겠다”고 강조했다.

현지법인답게 고객을 위한 다양한 서비스를 펼치고, 지역의 대표 브랜드로 자리 잡겠다는 포부도 밝혔다.

지난달 단행된 신세계 그룹 임원인사에 따라 새롭게 광주신세계의 운영을 맡은 임 대표이사는 “맛과 멋의 고향” 광주에서 일하게 된 것을 기쁘게 생각한다”면서 “남도의 풍성하고 맛있는 음식만큼 지역민들의 따뜻한 정을 느꼈다”고 광주 생활을 소개했다.

또 사실상 부임 첫 해인 2016년을 ‘광주신세계가 광주 고객들과 함께 한걸음 도약할 수 있는 초석을 다지는 한 해’로 규정했다.

그는 “지난해 20주년에 이어 올해 새로운 1년을 맞이하는 마음을 담아 변함없는 서비스 정신으로 사랑받는 광주신세계를 만들겠다”고 밝혔다.

신년사를 통해 임직원들에 대한 당부도 잊지 않았다. 그는 “지난 2015년은 경기침체뿐만 아니라 메르스와 같은 좋지 않은 일들로 어려운 한 해였다”며 “올해에는 ‘세상이 온통 어지럽다’는 뜻의 혼용무도(昏庸無道)라는 표현이 나올 정도로 어려운 상황에 직면했다”고 소개했다.

또 “미국의 금리 인상, 중국 증시 폭락으로 인한 수출 저하, 저유가 쇼크 그리고 북 핵 실험에 따른 투자 심리 위축으로 국내 산업 전반적 침체현상이 우려되고 있는 상황이다”면서 “변화하고 도전하지 않으면 광주



신세계의 성장은 보장될 수 없다”고 덧붙였다.

이를 극복하기 위해 그는 ‘고객의 마음을 읽는 법’을 강조했다.

그는 “백화점은 고객의 니즈(Needs)에 의해 수익이 창출되는 업태로서 차별화된 경험 제공을 통해 고객 만족을 이끌어내야 한다”면서 “이를 위해서는 주인 의식을 갖고 안정적으로 일을 할 수 있는 분위기가 중요하다”고 말했다. 또 “수익창출과 고객만족이라는 두 마리 토끼를 잡을 수 있는 방법도 고객의 마음을 이해하는 것”이라고 덧붙였다.

해의 직접구매 등 소비 트렌드 변화에도 주목했다.

그는 “소비 트렌드가 온라인, 지구 등과 같이 합리적 소비 패턴으로 변화함에 따라 성장세가 점차 어려워지고 있는 실정이다”면서 “소비자의 니즈에 빠르게 대응하는 차별화된 콘텐츠가 일관되 빠르고 효과적

으로 고객 접점에 접목되느냐가 중요해졌다”고 지적했다.

이어 “소비가 가계에 도움이 될 수 있도록 품질은 높이고 가격은 낮추는 가성비를 높이는 ‘착한 소비 공간’을 창출하겠다”면서 “오프라인에서 즐길 수 있는 문화 마케팅 개발·수반을 통해 앞으로의 광주신세계가 지역민들뿐만 아니라 시외 지역의 고객들도 방문해 즐기는 문화수도 ‘광주의 허브 브랜드’로 거듭나겠다”고 포부를 밝혔다.

광주신세계백화점이 ‘지역 밀착형 커뮤니티 공간’으로 거듭나는 것도 올해의 목표 중 하나다.

그는 “지난해 호남선 KTX 개통으로 인해 전국이 하루 생활권에 접어들었다.교통 발달이라는 순기능은 광주가 국제도시로 도약할 수 있는 발판으로 작용될 것”이라면서 “광주신세계도 그에 걸 맞는 지역 밀착형 커뮤니티 공간으로 거듭나야 한다”고 말했다.

또 “이를 위해선 인근 지역과의 소통과 신뢰를 기반한 상생방안 고민도 필요하다”며 “지역과의 상생 강화’도 강조했다.

그는 “기존의 단순 기부나 지원 형태의 사회공헌활동이 아닌 도움이 손길 필요할 광주시민들에게 힘이 될 수 있는 그런 공헌활동을 해야 한다”며 “지역 발전을 위해 광주를 대표하는 국립공원 무등산 생태길 가꾸기 사업과 지역 환경 개선을 위한 벽화거리 만들기 등 지역에 실질적인 도움을 줄 수 있는 방안을 찾고 있다”고 소개했다.

지역 농가를 위해서도 “소비자에게는 신선하고 착한 가격에, 지역 농가에는 유통 단계를 없애 농가 소득에 도움을 줄 수 있도록 지역 우수 농·수·축산물 업체를 발굴하는데 힘쓰겠다”고 말했다.

한편 신세계 상품본부 식품 바이어로 유통 커리어를 시작한 임훈 총괄임원은 백화점 식품 부문 기획업무로 주로 담당했으며, 백화점 신규사업팀장으로 신규점 개발과 신(新)사업 추진에 주도적 역할을 하는 등 유통업계 최고 전문가로 평가받고 있다.

/오광희기자 kroh@kwangju.co.kr

한 눈에 보는 경제지표

↑ 코스피 1916.28 (+25.42) ↓ 금리 (국고채 3년) 1.63% (-0.01)

↑ 코스닥 686.03 (+14.73) ↓ 환율 (USD) 1204.00원 (-6.30)

딸기 품은 부라더#소다 나왔다

보헤, 딸기라 알딸딸 출시

보헤양조주(대표이사 임지선)의 신개념 탄산수 ‘부라더#소다’가 딸기를 담은 계절 한정판 ‘부라더#소다 #딸기라 알딸딸’을 오는 14일에 출시한다고 밝혔다.

‘부라더#소다 #딸기라 알딸딸’은 부라더#소다의 계절 한정판 첫 제품으로 딸기가 체질인 1월부터 5월까지 한시적으로 판매될 예정이다.

지난해 9월 출시된 부라더#소다는 화이트 와인 베이스에 소다 맛과 탄산을 첨가, 이색적인 매력으로 꾸준한 소비자들의 호응을 얻고 있다.

이번에 출시될 ‘부라더#소다 #딸기라 알딸딸’은 기존 부라더#소다의 특징에 계절 과일 딸기 맛을 더해 계절에 맞게 즐길 수 있다. 특히, 특 초는 탄산과 부드러운 크림, 딸기의 새콤달콤한 맛이 어우러져



새로운 맛을 선사한다.

병 디자인은 부라더#소다와 동일한 750ml 용량의 투명 페트병에 파스텔 핑크 색을 입혀 시각적으로도 크림딸기 맛을 특색 있게 표현했다.

/최재호기자 lion@kwangju.co.kr

JB우리캐피탈 베트남 금융시장 진출

JB금융그룹(회장 김한) 자회사인 JB우리캐피탈(대표이사 이동훈)은 지난 12일 베트남 중앙은행으로부터 대표사무소 최종 설립 승인을 받았다고 밝혔다.

JB우리캐피탈의 대표사무소는 베트남 하노이 소재 롯데센터에 위치 할 예정이며, 이달부터 업무를 개시 할 것으로 예상

하고 있다.

JB우리캐피탈은 이번엔 개소하는 베트남 대표사무소를 교두부로 하여 향후 베트남 사업진출에 대비, 시장 조사를 통한 데이터 베이스 구축, 비즈니스 네트워크 형성 업무 등을 수행 할 예정이다.

/최재호기자 lion@kwangju.co.kr

■ 새얼굴

“정책자금 확대...中企 경영안정 최선”

황창범 중소기업진흥공단 광주본부장



“고객지향적인 자세로 공정하고 원칙을 지키는 업무를 수행해 광주·전남 지역 중소기업의 경영안정과 성장을 위해 힘쓰겠습니다.”

13일자로 중소기업진흥공단 광주 지역본부장에 부임한 황창범(54) 본부장은 “광주·전남 소재 중소기업에 정책자금을 확대지원해 수출과 고용 창출, 시설투자가 원활히 진행되도록 하겠다”고 강조했다.

서울 출신인 황 본부장은 고려대 사범대학 부속고등학교와 연세대 법학과를 졸업했다. 지난 1990년 중소기업

진흥공단에 입사해 강원지역본부 산업팀장, 경기 지역본부 산업팀장, 감사실 정립 추진팀장을 역임했다. 다양한 행정업무와 현장경험을 두루 갖춘 전문가로 지식경제부장관과 중소기업청장 표창을 수상할 만큼 평소 중소기업에 대한 헌신적인 자세와 탁월한 업무추진 능력을 인정받고 있으며 친화력이 뛰어나 대내외적으로 두터운 신임을 얻고 있다.

/김대성기자 bigkim@

전남 지자체 ‘공동도급 발주’ 전수 증가

지난해 55건 882억원...9개 지자체는 5년간 실적 전무

종합건설과 전문 건설업체가 공동으로 입찰·계약해 공사를 분담수행하는 주계약자 공동도급 발주가 지난해 전남 지역에서 크게 확산된 것으로 조사됐다.

13일 대한전문건설협회 전남도회에 따르면 지난해 전남지역 지자체의 주계약자 공동도급 발주 건수는 55건 882억원으로 집계됐다. 전년도 발주물량 24건 617억원보다 건수와 발주액 모두 늘었다. 전국적으로는 부산 81건, 서울 64건 다음으로 3위이며 도 단위 중에서는 1위의 실적이다.

지난해 전남 지역 내에서 주계약자 공동도급으로 발주한 지자체도 전남도를 포함해 12곳으로 전년도의 6곳에

비해 배로 늘었다.

지자체별 주계약자 공동도급 발주현황을 살펴보면 도청이 19건 428억원으로 가장 많고 순천 9건 172억원, 합평 7건 20억원, 곡성 5건 75억원, 장흥 4건 26억원 순이다. 또 고흥 3건 11억원, 광양 2건 24억원, 장성 2건 12억원, 여수 1건 71억원, 보성 1건 29억원, 영광 1건 8억원, 강진 1건 6억원 등을 발주했다.

하지만 제도의 장점을 꾸준히 알리면서 이에 동참하는 지자체가 늘어났지만 업무량 증가와 종합발주를 우선하는 오랜 도급 관행 때문에 일부 지자체들이 여전히 도입을 꺼리고 있어 시행이 더딘상태라는 게 전문건설협회 측

의 설명이다

실제로 2010년 이후 단 한 차례도 공동도급을 시행하지 않은 이 지역 지자체는 구례·담양·무안·신안·영암·완도·진도·해남·화순군으로 9개 지자체에 달했다.

전문건설협회 관계자는 “지역경제를 활성화하고 중소기업진흥공단에 지원할 수 있는 공동도급을 더욱 활발히 이용해 달라”고 말했다. /김대성기자 bigkim@

❓ 주계약자 공동도급

종합건설과 전문건설업체가 공동으로 입찰·계약해 구성원별로 공사를 분담·시행하는 제도로 주계약자인 종합건설업체는 전체 공사의 계획·관리·조정 역할을, 부계약자인 전문건설업체는 공정별 전문공사를 전담해 직접 시공한다. 원·하도급자간 불공정행위와 부실 시공을 막기 위해 지난 2010년부터 지자체가 발주하는 2억원이상 100억원 미만 공사에 도입하도록 정부가 권장하고 있다.

모임이 있으신가요? 귀한 손님 대접하시는지요?
금수장관광호텔 아리랑하우스에서 정성껏 모시겠습니다.

건강한 한정식으로 즐거운 만남이 완성되는 곳!

- 부담없는 가격의 내 집 처럼 편안한 객실
- 30년 전통 광주음식명가 한정식 아리랑하우스
- 각종 모임을 위한 대소 연회장
- 300가지 와인을 즐길 수 있는 카페 보네르
- 맞춤형 출장도시락

파주(주) 5회 연속 선정

세미나 연회장, 상견례 가족모임

금수장관광호텔 아리랑하우스 | **각종모임은 전통있는 아리랑하우스**
계림동 홀플러스 건너편 www.geumsoojang.com | 예약문의 (062)525-2111

특허방수 2중단열 방수, 전천후 시공성, 절연방식 시공, 내구성 탁월

하자없이 20년은 너뿐이기는
트라이슈머® 단열복합시트방수

대한건축사협회 우수건축자재 추천제품

특허방수 특허 제10-1097784호, 특허 제10-0562035호, 특허 제10-0548189호

트라이슈머 아트패션시트 외벽방수 리모델링®

젊은 건축물을 새 건축물로... 차별화된 익스테리어로 건물의 새로운 가치창조를 통한 재테크효과 - 방수와 디자인까지 일석이조! 단열효과로 냉난방비 절감까지~

시공후 시공전

(주)이파엘지종합특수방수 | **IPALG** | **광주전남 대리점 (062) 511-0444**

목포대리점 (061) 284-0485, 여수대리점 (061) 683-0485, 순천대리점 (061) 726-0482, 광양대리점 (061) 795-0485