



MFP시대에 늦어지고 있는 판매점의 체질개선

**MFP시대의 도래는 판매점에 있어서도 위기이고 찬스라는 모순적인 양면을 가지고 있다.
MFP시대를 찬스로 활것인가 말것인가는 바로 판매점에 달려있다. 메이커에서
그런 노력을 하는 판매점을 지원하는 것은 가능해도 최후까지
돌봐주는 것은 불가능한 일이다.**

자료출처/일본 월간 Copy Machines 10월호

판매점의 위기

MFP(Multi Funtion Printer)시대의 도래에 의한 판매점의 위기란 지금까지의 판매와 같이 하드중심의 판매가 어려워졌다고 하는 것을 나타내고 있다. 최근 TV CM이나 신문광고를 보더라도 느낄 수 있는 생각이지만 하드기능이나 가격 등이 솔루션의 중심에 놓여져 있다는 것이다.

이들의 CM은 MFP시대의 유저에 호소하기 위한 CM이다. 가격이나 화질, 복사속도에 주안을 두고 있던 SAL(Stand A Lone)시대의 CM 광고에 비해서 크게 변하고 있다. 문제는 이들 CM이 일반 독자 얼마 만큼 이해시켜 네트워크 솔루션으로 메이커의 자세가 변하게 될 것인지 여부가 의문시 되고 있다. SAL적인 광고보다 네트워크 솔루션 광고를 이해한다는 것이 몇십배 더 어렵다는 것을 나타내주고 있다. 일반독자에게 이해되지 않더라도 판매점이라면 이해해 줄 것이라고 생각하고 있다. 'MFP시대의 대응할 수 있는 판매점 구축을 추진하고 있다'고 말하는

것이 간단하다.

그러나 현실적으로 대응할 수 있다는 것을 말한다면 합격점이라고는 할 수 없다. 대기업이나 관공서(청) 등 입찰에 참여할 수 있는 기업의 조건으로써 '메이커 또는 그 판매회사'가 거론되고 있다는 경우가 적지않다는것은 판매점 네트워크 솔루션 대응이 얼마나 빈약하고 그 유저가 얼마나 큰 불안감을 가지고 있다는 것을 증명해 주고 있다.

SAL적인 사무기기의 경우는 선택에 실패하기도 하고 애프터서비스가 열악하더라도 그 기계, 그 업무, 그 섹션만으로써 '국지적인 문제, 그것 만큼의 실패'로 처리할 수 있는 것이다. 시스템 네트워크가 된다면 다른 것이다. 그 도입이 실패한다면 회사 전체적으로 큰 영향을 받게된다는 것은 말할 필요도 없고 자사의 사회적인 트러블이나 마이너스에 그치지않고 거래선에게도 피해가 갈 위험성이 크다.

지금까지 몇십년 SAL적인 판매상품을 판매해 왔다고 해서 과거의 실적이나 경험은 앞으로 그

다지 의미가 없다. 지금까지라면 '가격도 경합하고 있는 타 회사보다 싸고 애프터서비스도 확실하다. 오랫동안 거래하고 있으니' 라는 이유로 거래를 계속 할 수 있다는 판매점에 찬바람이 불기 시작했다. 이것은 'SAL판매의 연장선상에 솔루션 판매는 없다' 라는 엄격한 현실인 것이다.

SAL적인 상품은 지금까지 판매점에서 구입해도 네트워크 관련 상품은 무엇보다 기술면에서 소프트웨어 면으로 솔루션의 면에서도 훨씬 더 수준이 좋은 판매점에서 사고싶다고 생각하는 것은 당연한 것이다.

그 결과 많은 판매점이 MFP 시대의 차에 올라타는 것이 늦어지는 것을 초래하고 있는 것은 피할 수 없다. 물론 메이커는 유저에게 신뢰받고 유저가 안심하고 구입할 수 있도록 판매점을 한 회사라도 많이 만들기 위해 인재 파견을 포함해서 판매지원책을 적극적으로 내놓고 있다.

그러나 모든 판매점이 네트워크솔루션시대에 대응할 수 있도록 레벨업 할 수 있다는 것은 아니다. 오히려 지금까지와 같이 SAL적인 상품 판매에 미련을 남겨 시대의 흐름에 가지 않는 판매점이 적지않다. 지금까지의 경험, 성공한 자신이 거꾸로 마이너스가 될 확률이 높다. 그것을 SAL적인 복사기 판매와 MFP의 판매와는 근본적으로 틀리기 때문이다. 지금까지 경험을 토대로 한다면 이와같은 과거 실적이나 경험에서의 발상이 아니라 전혀 다른 관점에서 볼 능력, 생각할 수 있는 능력, 그것을 실행할 능력을 가지고 있다는 것이 키워드가 된다.

SAL적인 상품이 하루 이틀만에 없어지는 것이 아니라 MFP시대가 되더라도 한동안 이어질 것이란 것은 부정할 수 없다. 다만 이들 상품은 성장면에서도 이익면에서도 기대할 수 없다는 것 만큼은 확실하다.

포커스

한국후지제록스(주)

2년 연속 임금 협상 무교섭 타결

한국후지제록스(대표 · 정광은)가 지난 2월 27일 열린 노사간 임금 협상에서 지난해에 이어 올해에도 임금 협상을 무교섭으로 타결하는 성과를 거두었다.

이는 노조 측이 지난해 대비 기본급 7% 인상을 조건으로 회사측에 임금 인상을 위임하고 사측이 이를 전격 수용함으로써 이뤄진 것이다.

노조측은 "회사측이 경영에 관한 정보를 투명하게 공개하고 있어 회사의 경영 상태를 충분히 파악할 수 있으므로, 임금과 관련해 회사와 대결하는 것보다는 생산성을 높이는 것이 노사 모두에게 이익이 될 것이라 생각해 무교섭 타결을 먼저 제시했다"고 밝혔다. 이에 사측은 노측의 이러한 무교섭 타결 제의를 최대한 존중하여 사원들의 임금 인상 요구를 현실 여건내에서 최대한 반영키로 결정함으로써 임금 협상을 교섭없이 마무리 지었다.

한국후지제록스의 2년 연속 임금 협상 무교섭 타결은 대다수 외국계 기업에서 노사 문제가 가장 큰 걸림돌이 되고 있는 현실에 비추어 볼 때, 성공적인 노사 관계를 구축한 모범적 선례가 될 것으로 기대된다.



한국후지제록스는 지난 2월 27일 임금 협상 무교섭 타결하는 성과를 거뒀다.