

한국HP, 중대형 복합기시장 주도권 잡기

TPM솔루션 보급확대 나선다

〈종합프린트관리〉

프린팅 효율·보안 강화... 유지보수비용 최소화

한국HP가 올해 통합프린트관리(TPM) 솔루션으로 제조·금융 등 중대형 복합기 시장의 공략에 나선다.

프린터·복합기 주도업체인 한국HP(www.hp.co.kr 대표 최준근)는 디지털복합기·프린터를 기업전산망에 결합해 작업효율과 보안을 강화하고 유지보수비용을 최소화해주는 TPM 솔루션을 올해부터 본격 보급, 이를 통해 신도리코·후지제록스·롯데캐논 등 복사기 3사가 선점한 중대형 디지털복합기 시장의 주도권을 2~3년 내로 탈환한다는 전략이다.

한국HP는 국내 중대형 복합기 시장이 최근까지도 기존 복사기 교체 수요를 중심으로 해온 관례로 수요

대부분을 복사기업체가 차지하고 성장속도역시 늦었으나, 최근 대기업 및 다국적 기업들을 중심으로 프린팅 일관성의 효율적 관리를 통해 비용절감·보안강화를 달성해야 한다는 인식이 확대되고 있어 올해부터 이 시장 입지를 크게 확대할 수 있을 것이라고 내다봤다. 이 회사는 최근 골지의 컨실링업체 핵진지코리아와 TPM 컨설팅을 진행, 일자로 컬러디지털복합기 다수를 PPU(Pay Per Use)방식으로 공급한 것으로 알려졌다.

이 회사 권순 이사는 "글로벌 대기업의 최고경영자층에서 프린팅 인프라의 TCO(총소비용) 최적화 필요성은 물론, 보안 사각지대로 남

아이는 아날로그 복사기·팩시밀리 네트워크 디지털복합기로 대체해 보안을 강화해야 한다는 공감대가 확대되고 있다"며 "특히 최근 국내 CTO(최고기술책임자) 40여명을 대상으로 관련 조찬세미나를 가진 이후 문외가 벗날지 있다"고 말했다.

권 이사는 "복사기업체가 3년 서비스계약과 관행으로 하고 있어 이 시장 입지 확보를 서두르는 데는 한계가 있다"고 전제, "대신 토털 IT기업의 강점을 살린 TPM솔루션을 통해 기존 복사기 영역의 복합기를 전체 기업전산망의 중요한 일부로 흡수하는 방식이 빠른 것"이라고 설명했다. 그는 향후 2~3년 내 주요 레퍼런스 사이트를 확보하면 중장기 시장주도권 선점에

문제가 없을 것이라고 자신감을 보였다.

또 "시장조사기관들의 예측에 따르면 지난해 7천여대 규모를 기록한 국내 중대형 디지털복합기시장은 당분간 연 100% 이상 고성장을 계속할 것이며, 궁극적으로 전세계 모든 기업의 70%가 TPM과 유사한 출력관리시스템을 도입할 전망"이라고 덧붙였다.

HP의 TPM솔루션은 기업고객의 프린팅 수요를 정확히 실사해 최적 수량의 프린터·복합기를 최적의 위치에 배치하고, 네트워크 솔루션을 통해 원격지에서 이들의 유지보수·보안을 관리하며, 무선 프린팅 및 디지털 문서관리까지 제공한다.

주부수기자@디지털타임스 oldtype@dt.co.kr

PC주변기기업체 'R&D'로 승부

내수보다 수출 주력... 제품 경쟁력 강화 시찰 디빅스플레이어 시장성장초기 업체 투자 활발

올 한해 국내 PC주변기기업체들은 지난해보다 연구개발 예산을 두 배로 늘려 잡고, 개발인력을 모집하는 등 연구개발(R&D)에 총력을 기울인다.

이들 업체는 올 한해 PC주변기기 부문 성장이 불투명해 따라 연구개발을 통해 불황을 극복하겠다는 계획이다. 또 대부분 업체들은 시장 확대에 주력하겠다는 해의 시장 확대에서 주력하겠다고 밝히면서, 중국 또는 대만 제품과 실력을 겨루

기 위해서는 기술개발로 제품 경쟁력을 높이는 것이 가장 중요하다는 한 목소리를 내고 있다.

연구개발 투자가 가장 활발한 곳은 디빅스 플레이어 업체들이다. 디빅스 플레이어의 경우 2003년 말에 디타에스정보통신이 국내업체 중 최초로 제품을 내놓은 이래 아직까지 성장초기에 있어, 업체간 기술력 차이가 존재하고 개발해야 하는 영역이 많이 남아 있다.

전체 직원 중 절반에 해당하는 20명이 연구개발인력인 에이테크(w. anygate.co.kr 대표 김정환)는 지난해 매출의 6%였던 연구개발 예산을 올해 8%까지 올릴 계획이다. 수치상으로 2% 상승이지만 올해 매출목표를 지난해보다 두 배로 높여 잡았기 때문에 절대금액은 100% 올린 셈이다. 회사는 연구개발부문에 20억 가량을 투입할 것이고, 연구개발 인력에 비해야 부분과 디자이너 인력을 증원할 계획이다.

올해 매출목표를 150억원으로 잡고 있는 디비코(www.dvico.co.kr

대표 이지홍)는 연구개발 예산을 30억원으로 책정했다. 이는 지난해에 비해 두 배 이상 올린 금액으로, 회사는 국내 뿐 아니라 해외시장을 파고 들 수 있는 경쟁력 있는 제품 개발에 사활을 걸고 있다.

새로택(www.sarotech.com 대표 박상민)은 전체매출의 18%를 연구개발비로 책정하고 있다. 현재 외주인원을 포함해 11명인 개발인력을 올 상반기에만 10명 늘릴 예정, 설계 1명, 디자인 1명 등 총 8명을 증원하고 이 중에도 상시모집 체제로 전환할 예정이다. 2003년 11억 4000만 원이었던 연구비는 지난해 20억원으로 두 배 늘어났고, 올 해도 30억원 이상으로 잡고 있다.

이외에 디타에스 정보통신, **잡앤 테크 등 다른 국내업체들도 연구개발 예산을 지난해에 비해 큰 폭으로 높였다.**

이렇게 각 업체들이 연구개발 부문에 올인 할 수 있는 것은 투자한 만큼 확실한 수익성이 높아지기 때문이다. 일례로 새로택은 2003년 매출액이 115억원에서 지난해 150억원으로 올랐고, 올해는 250억원을 바라보고 있다. 이월근기자@디지털타임스/bass007@



인켈 분리형 AV리시버 플란드잡지 우수성 평가

인켈리시버(www.inkele.co.kr 대표 강석규) 인켈사업부는 수출브랜드인 '셔우드(Sherwood)를 유럽 시장에 출시한 홈시어터용 분리형 AV리시버 'A965/P965'가 플란드의 저명한 AV 전문잡지인 AUDIO 1월호(사진)에서 총 5페이지에 걸친 테스트 리뷰 결과, 우수성을 입증 받았다고 26일 밝혔다.

플란드 AUDIO지는 A965(과워엘프)와 P965(프리엘프)가 디자인과 기능성의 관점에서 완벽하게 조화를 이뤄 홈시어터의 핵심기기로 평가의 역할을 완벽하게 수행한다고 평가했다. 또 DVD, CD 등을 파워엘프와 직접 연결하면 뛰어난 성능을 제대로 활용할 수 있다고 설명했다.

채윤정기자@디지털타임스/echo@

인터넷 쇼핑을 메인페이지 '확 달라졌네' 가전 집중노출 고객 '시선끌기'

디카·MP3등 특정품목 할인 판매 타제품도 매출 동반상승 효과 노려



인터넷 쇼핑몰들이 디지털카메라, MP3플레이어, 로봇 청소기 등 가전제품을 메인 페이지에 집중 노출시키는 전략으로 고객 잡기에 나서고 있다.

업체들은 각각 특정 품목을 집중해 할인 가격을 제시하는 방식으로 구매를 유도하여 다른 제품 매출도 오르는 동반 효과를 노리고 있다. 메인 페이지 전면 배치된 가전 특판 제품들이 일종의 '미끼상품'인 셈이다.

KT몰(www.ktmall.com)은 현재 메인 페이지에 '올림푸스 디지털카메라 50대 한정 기획전'을 비롯, MP3플레이어 특정 특가 기획전, 문화상품과 함께 하는 디지털가전 상품전 등 3가지의 특판 판매를 벌이 중이다.

이 가운데 특히 대당 6만6000원으로 가격이 저렴한 MP3플레이어가 인기가 높다. 유틸리티이라는 중상위 계층의 'UBI-100(256MB)' 모델은 하루에 수십대가 판매될 정도로 반응이 좋다는 게 회사측 설명이다.

이 회사 백종철 과장은 "가격이 저렴해서 40대 학부모들이 자녀 선물용으로 많이 구입하는 것 같다"면서 "특가 판매를 실시하면 매출 상승에 특별히 일조를 한다"고 말했다.

LG이샵(www.lgshop.com)은 메인페이지에 '핫 프로모트(Hot Product)'라는 코너를 운영하고 있다. '핫 프로모트'에 올라오는 제품들은 마찬가지로 구매를 유도하고 있다"고 말했다.

김양희기자@디지털타임스/emily@

G마켓 메인 페이지

합하는 ▲고객 합인이 가능한가 등 3가지 검증을 거친 후 내걸리게 된다.

이 회사 신정범 팀장은 "핫 프로모트에 올라가는 상품들은 최종 7일만 초기 화면에 걸리는데 이 경우 각 품목의 매출이 평균 30%정도 상승한다"고 설명했다. LG이샵은 현재 홈쇼핑 인문학 냉장고, 휴대용 멀티미디어 네비게이션, MP3 플레이어, HP 복합기 등 로봇 청소기 등을 메인페이지에 노출하며 판매하고 있다.

G마켓(www.gmarket.co.kr)도 메인 페이지에 '디카 플래티넘 베스트 브랜드 특별합인전'을 실시하고 있다. 젊은이들에게 최고 인기인 디지털카메라를 캐는 캐논, 소니, 삼성 등 6대 브랜드 별로 최고 40% 할인 판매한다.

이 회사 조장진 이사는 "메인페이지 중앙은 사람의 일곱과도 같다"면서 "소비자들의 관심을 확 끌어 당길 수 있는 특가 제품을 메인 페이지에 배치해 구매를 유도하고 있다"고 말했다.

삼성전자 DLP 프로젝터 출시

밝기·명암비 향상... 팬 소음·화면 노이즈 줄여

2005년형 에어컨 출시

위니아만도

삼성전자(대표 윤종용)가 미니아급 홈시어터 DLP 프로젝터(사진)를 26일 출시했다.

이번 DLP 프로젝터(SP-H800BK)는 최신 영상 소자인 HD2-DMD 칩과 6배속 컬러를 사용해 기존 제품 보다 밝기와 명암비를 대폭 개선시켰다. 또 1280x720 해상도와 최대 800 ANSI루멘의 밝기로 기존 700 ANSI루멘에 비해 밝기를 높였고 최대 3800:1 명암비와 28dB의 낮은 팬 소음이 특징이다. 40인치에서 300인치까지의 화면 구현이 가능하며 화면의 어두운 부분에서 나타났던 노이즈를 감소시켰다.

이외에도 내장된 4가지 기본 화면 모드만으로 최고의 화질을 구현할 수 있도록 화질 튜닝을 진행했으며 사용자의 취향에 맞게 화면을 조정

위니아만도(www.winiama.com)가 대표 김달미는 인공 지능 에어컨인 T-system 에어컨 등 총 7종의 2005년형 신제품 에어컨을 26일 출시했다.

신제품은 절전 기능과 공기 청정 기능이 강화된 것이 특징으로 이밖에 출시된 모델은 멀티형 12종, 패키지형 28종, 벽걸이형 36종이다. 위니아만도는 2006년 신제품 에어컨 출시 기념으로 오는 2월28일까지 신제품 에어컨 예약판매를 실시한다.

채윤정기자@디지털타임스/echo@

Dittmail 역시 바빠 디지털타임스가 운영하는 '전문쇼핑몰' **카메라, 정품디카, 디지털캠코더, MP3, DVD, 블루레이, 블루레이, 블루레이**

1. 디지털 캠코더 4종 6종	7. MP3 1
2. MP3 1	8. DVD 1
3. MP3 1	9. DVD 1
4. 블루레이 1	10. 블루레이 1

www.dittmail.co.kr