

# “매출과 품질에서 한국시장 선두주자 될 것”

Jason Blackmore 코그리코리아 대표이사 / 정택 코그리코리아 영업&마케팅 이사



한국에서 고품질 콘크리트 바닥을 시공하고 있는 기업인 엘지에이로지스(株)(LGA Logis Co., Ltd)가 9월 1일부터 코그리코리아(株)(CoGri Korea Co., Ltd)로 상호를 변경한다.

그동안 익숙한 엘지에이로지스의 상호를 버리고 국내에서 익숙하지 않은 코그리코리아로 상호를 바꾼다는 것은 쉬운 결정이 아니다. 많은 고민과 실행력이 필요한 일이다.

Jason Blackmore 대표(사진)는 “코그리그룹은 한국에서 1996년 이후부터 전세계적인 고객사와 협력 회사 등에 대한 프로젝트를 진행하여 왔지만 독자적인 회사를 설립하지 않았다. 2006년에 이르러서야 엘지에이로지스를 설립했다. 현재의 코그리그룹 브랜드는 2007년부터 소개되었지만 새로 생긴 엘지에이로지스의 상호를 변경하기에는 너무 이른 시점이었다. 현재 엘지에이로지스가 국내에서 바닥과 관련한 선두회사로 인식되고 있기 때문에 코그리그룹의 브랜드와 일원화 해 상호를 코그리코리아로 변경할 수 있는 적합한 시기이다.”

코그리그룹은 영국에 본사를 두고 있다. 그동안 물류센터와 산업용 건물의 콘크리트 바닥에 대한 설계, 시공, 검수, 업그레이딩 서비스를 제공해 온 전문건설/컨설팅 그룹이다. 이 회사에서 영업과 마케팅을 담당하고 있는 정택 이사는 “코그리그룹은 20여년 이상 전세계에서 사업을 지속하면서 산업용 콘크리트 바닥 시장을 선도하는 그룹으로 알려져 있다. 한국뿐만 아니라, 유럽, 싱가포르, 말레이시아, 중국, 남아프리카공화국, 미국, 중동지역에 사무실과 파트너를 보유하고 있다”라며 한국에 익숙하지 않을 뿐 글로벌 시장에서 브랜드 가치는 더욱 크다고 설명했다.

## 상호 변경후 한국고객에게 긍정 반응

어려운 결정인 만큼 기대도 크다. 정 이사는 “상호 변경 후 한국의 다양한 고객들이 당사가 소규모의 회사가 아니라 전 세계적으로 적어도 100여명 이상의 직원이 움직이고 있는 글로벌 그룹회사의 일원이라는 것을 인지할 수 있게 될 것이다. 그룹회사로서 코그리코리아는 전세계의 다양한 자원을 활용하게 되는데 이는 전문 기술자, 특수 장비와 설비, 앞선 기술과 재정적인 지원 등이 포함된다”고 말했다. 엘지에이로지스의 상호보다 글로벌 시장에서 브랜드 가치가 큰 코그리코리아의 브랜드를 사용하면서 얻어지는 것이 많아질 거라는 설명인 것.

하지만 브랜드의 변화가 핵심가치의 변화는 아니라는 설명이다. Jason Blackmore 대표는 “상호 변경 외에 다른 변화는 없다. 주주와 관리그룹, 회사의 핵심가치에는 변화가 없다. 코그리 그룹은 콘크리트 바닥에 대한 사업을 20여년 이상 수행하면서 언제나 신규 국가에서 사업을 시작할 때 장기적인 사업비전을 유지하고 있다. 현재 한국에서는 고품질 바닥전문 시공업체로 알려져 있지만 장기적인 목표는 매출과 품질에서 시장의 선두주자가 되는 것이다. 이를 위해 지속적으로 성취가능한 가장 높은 품질을 경제적인 금액으로 제공하게 되며 동시에 사업을 운영하는데 정직한 방법만을 사용할 것이다”며 고객이 가질 수 있는 걱정은 없을 것이라고 설명했다.

## 첨단 바닥시공 기술 한국에 소개

2006년 코그리코리아의 전신인 엘지에이로지스를 설립한 이후 한국시장에서 물류센터의 고품질 노출콘크리트 바닥에 대한 관심이 증폭되고 있다. 이전까지의 물류센터는 바닥에는 관심이 적었던 것이 사실이다. 정택 이사는 “1996년 이후로 코그리그룹은 매우 활발하게 고품질의 콘크리트 바닥을 한국에 소개하여 왔으며 여기에는 한국에

서 표준으로 자리 잡은 영국 콘크리트 학회의 TR-34 바닥 평탄도 시방이 포함된다. 또한 2009년 세미나를 통해 ‘강섬유만을 사용하는 파일지지슬라브’에 대해 소개를 했다. 이러한 활동을 통해 고품질 콘크리트 바닥에 대한 관심이 더욱 증가하게 됐다고 생각한다. 2008년에 한국에서 최초로 ‘강섬유만을 사용하는 파일지지슬라브’와 한국에서 최초로 인증을 받은 ‘초평탄바닥’ 등의 시공을 통해 코그리코리아는 최근의 국제적인 바닥시공 기술과 공법을 한국에 도입하고 소개하고 있다.”

## 한국시장 2위 매출 중 30% 차지

코그리그룹에 따르면 그룹의 매출 중 아시아가 차지하는 비중은 약 30~40% 정도에 이르고 있다. 이중 한국이 차지하는 비중은 전체 아시아 매출 중 약 30% 정도. 그러나 1994년에 최초로 아시아지역에 코그리그룹 회사를 설립한 이후 물류산업에 고품질 바닥의 중요성을 강하게 설득하는 과정을 통하여 결국 아시아 대부분 지역에서 사업이 급속하게 성장하고 있다. 아시아 최대시장인 중국의 경우도 마찬가지. Jason Blackmore 대표는 “1998년 이후 중국에서 전세계적인 고객사를 상대로 프로젝트를 수행하고 있다. 코그리아시아는 현재 중국에서 최초로 ‘강섬유만을 사용하는 파일지지슬라브’를 시공하고 있다. 전세계적인 대형 할인점이 고객사이며 면적은 56,000㎡에 이른다. 계약금액 또한 원화로 약 48억 원에 이르고 있다. 이러한 배경으로 현재 코그리차이나 법인이 설립 중에 있다. 만약 한국에서 물류센터를 계획 중이거나 현장을 보고 싶은 고객이 있다면 현재 시공 중인 상해 현장에 언제든지 방문이 가능하다. 공사는 10월 중에 완료될 예정이다. 자세한 사항은 당사 홈페이지를 참조하시면 알 수 있다.”

코그리그룹의 로고 하단에는 ‘Global Concrete Flooring Solutions’라는 표현과 ‘Your Quality Flooring Partner’ 함께 사용하고 있다. 코그리코리아는 바닥시공과 관련한 토털솔루션을 제공하고 있으며 이는 설계, 시공, 보험 패키지 및 필요한 경우 제 3자에 의한 검수까지 포함하고 있는 것. 물류 설비용 건물에서 바닥이 가장 중요한 부분이며 만약 전문바닥업체가 프로젝트 계획 단계에서 개입할 수 있다면 고품질의 바닥을 경제적인 비용으로 제공할 수 있다. 물류산업에 대한 지식과 함께 코그리코리아는 고객의 요구조건에 대하여 경청하며 과다한 시방을 적용하지 않도록 엔지니어 입장에서 바닥설계를 제안하고 있다. 이를 통하여 고객의 예산에 가장 근접하면서 품질을 갖출 수 있는 최상의 콘크리트 바닥공법을 제공하고 있다. 이러한 이유로 두 가지 표현을 모두 사용하고 있는 것이다.



코그리그룹 바닥시공 현장