

“테라는 찻잔속 돌풍” 오비맥주의 수성전략

# 카스-라거 쌍두마차에 호가든 등 내세워 1위 질주



오비맥주, 소매시장 점유율 1위 수성 ‘카스제로’ 개발 완료... 판매일정조율 수입맥주 사업 영향력 대폭 강화 추진



배하준(벤 베르하르트) 오비맥주 대표

오비맥주가 하이트진로의 ‘테라’ 돌풍에도 소매시장 점유율 1위를 굳건히 지키고 있다. 오비맥주는 올해 배하준(본명 벤 베르하르트) 신임 대표를 내세워 ‘카스’ 점유율 수성과 함께 수입맥주 등 영업력 강화에 힘을 쓸 것으로 보인다.

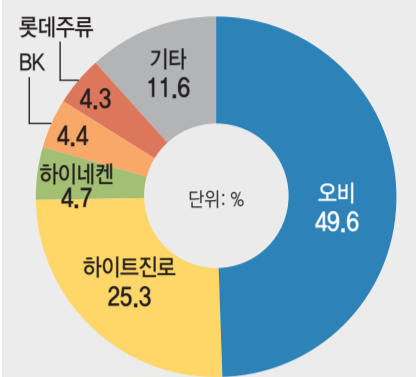
5일 닐슨코리아 ‘2019년 국내 맥주 소매시장 통계’ 자료에 따르면 지난해 오비맥주는 소매시장에서 1조 6467억 원의 매출을 기록했다.

특히 카스는 지난해 총 1조1900억원의 소매 매출을 기록했다. 테라가 출시된 2분기 이후에도 총 9275억 원(2~4분기) 소매시장 매출을 기록하며 왕좌를 지켰다.

업계에서는 소매시장이 전체 맥주 시장의 대략 절반을 차지하기 때문에 전체 맥주시장의 업체·브랜드별 판매 및 시장 점유율을 파악하기에 적합하고 유통시장과 달리 영업 프로모션의 영향을 덜 받아 소비자의 구매 의향이나 선호도가 더 정확히 반영되는 것으로 평가하고 있다.

이렇게 오비맥주가 하이트진로의 반격에도 1위 명성을 지켜낸 가운데 배하준 대표의 올해 사업 전략에 이목이 집중되고 있다. 배하준 대표는 영업·물류 전문가로 꼽힌다. 이 때문에 오비맥주는 올해 한국에서 ‘카스제로(Cass 0.0)’ 출

2019년 맥주 제조사별 소매시장 점유율



시 등으로 점유율을 확대하는 것은 물론 수입맥주 사업 영업력을 대폭 강화하는 등 전략을 펼칠 것이라는 전망이다.

올해 선임된 배 대표는 지난달 오비맥주 대표로 취임한 뒤 최근 본격적인

업무에 돌입했다. 배 대표는 글로벌 맥주 시장에서 약 20년 경력을 쌓아온 맥주 전문가로, 2001년 오비맥주 모기업인 AB인베브 입사 후 벨기에 영업 임원, 룩셈부르크 사장과 남유럽 지역 총괄 사장을 거쳐 2017년부터 지난해까지 남아시아 지역 사장을 역임했다.

배 대표는 주요 브랜드인 ‘카스’를 비롯해 지난해 선보인 발포주 ‘필곳’, 재출시한 ‘오비라거’ 등을 중심으로 영업, 마케팅을 강화해 경쟁력을 높일 것이라는 방침이다. 최근에는 ‘카스제로(Cass 0.0)’의 제품 개발을 완료하고, 판매 일정 조율에 나섰다. 카스제로는 알코올 도수가 1% 미만인 제품으로, 알코올 분리 공법을 적용해 만들어진다.

AB인베브는 오는 2025년까지 ‘논알코올 제품’이 전체 판매량의 20% 이상까지 끌어올리는 것을 목표로 하고 있다. 이를 위해 최근 아시아 지역 국가를 중심으로 신제품 출시에 속도를 내고 있다. 카스제로 출시 또한 이러한 사업 전략이 배경이 된 것으로 풀이된다. 특히 배 대표는 남아시아 지역 사장을 역

임하던 지난해 8월 인도 시장에서 ‘무알콜 버드와이저(버드와이저 0.0)’를 성공적으로 출시하기도 해 책임자라는 판단이다. 이와 함께 ‘스텔라 아르투아’, ‘버드와이저’, ‘호가든’ 등 글로벌 브랜드 확대에도 힘을 쏟는다.

오비맥주 관계자는 “지난 맥주 시장의 경우 경쟁사들이 마케팅이나 영업에서 힘을 많이 쓰고, 일본 맥주 불매로 사라지다시피 한 아시아의 자리를 차지하기 위해서 경쟁이 치열했는데 오비맥주가 점유율에서 변화가 거의 없이 견조하게 지켰다는 것은 대표 상품인 카스가 제 역할을 해 준 것이 크다”고 설명했다.

또 “올해 카스는 시장 선도 브랜드로서 브랜드 파워 입지를 다지는 노력을 하고, 오비라거는 새로운 감각으로 재탄생했기 때문에 이전 세대와 젊은 세대가 함께 즐길 수 있는 전략을 펼칠 것”이라면서 “글로벌 브랜드는 브랜드 파워가 강한 호가든, 버드와이저, 스틸라 아르투아를 위주로 영업 마케팅을 강화할 예정”이라고 부연했다.

/김민지 기자 kmj@metroseoul.co.kr

한진칼 이사회, 이사 후보 7명 선발

## “3자 연합 후보보다 전문성·독립성 월등”

사업상 연관성 있는 후보 추천제외 전문 경영진 체제로 경영안전 도모



한진그룹 본사 /연합뉴스

한진칼이 정기 주주총회를 앞두고 사외이사진을 강화하기로 결정했다.

한진칼은 4일 이사회를 열어 ▲신규 사외 이사 추천안 ▲사내이사 연임 및 신규 추천안 ▲배당안 등을 주요 내용으로 하는 제 7기 정기 주주총회 안건을 의결했다고 밝혔다. 정기 주주총회는 오는 27일 개최하기로 했다. 한진칼 이사회가 이날 추천한 사외·사내이사 후보는 총 7명이다.

특히 한진칼은 이사회 독립성을 높이기 위해 거버넌스위원회, 보상위원회, 사외이사후보추천위원회 등 이사회 내 모든 위원회가 전원 사외이사로 구성된다는 점을 고려해 사외이사의 비중을 크게 늘렸다. 사외이사 후보는 사외이사후보추천위원회가 사추위원·컴플라이언스 위원 등 회사 자문위원 및 금융사 CEO 등 외부 인사들로부터 추천 받

았으며, 특정 주주와 사업상 연관성이 있거나 이해상충 소지가 발생할 수 있는 후보는 추천과정에서 제외했다.

한진칼은 ‘3자 연합’이 제안한 이사 후보보다 전문성과 독립성이 뛰어난 후보를 추천함으로써, 주주들의 지지를 이끌어 낼 계획이다. 특히 한진칼 이사회는 조원태 회장을 중임함으로써, 조 회장을 중심으로 이뤄진 전문 경영진 체제를 더욱 공고히 함과 동시에 경영 안정을 도모한다는 취지다.

한진칼은 사내이사 2명, 사외이사 4명 등 총 6명으로 구성된 현재 이사회를 사내이사는 신규 1명을 추가한 3명으

로, 사외이사는 임기 만료로 인한 사임 1명(이석우 사외이사)에 신규 5명이 추가된 8명 등 11명으로 확대할 계획이다.

한진칼은 사내이사 후보로 조원태 한진그룹 회장과 하은용 한진칼 부사장을 추천했고, 사외이사 후보로는 김석동 법무법인 지평 고문, 박영석 서강대 경영대학 교수, 임춘수 마이다스프라이빗 에쿼티(PE) 대표, 최윤희 건국대 법학전문대학원 교수, 이동명 법무법인 처음 변호사 등 5명을 뽑았다.

한진칼 이사회는 “그룹과 연관없는 독립적인 인사들로 사외이사 후보를 구성하고, 이사회의 사외이사 비중을 73%로 크게 늘려 이사회의 독립성을 강화했다”며 “특히 이사회 내 모든 위원회가 전원 사외이사로 구성되고 위원회가 신설·확대되는 것을 고려해, 심도있는 안건 논의를 통해 위원회가 실질적인 역할을 충분히 수행할 수 있도록 다양한 분야의 전문가들을 신규 후보로 추천했다”고 말했다.

/김수지 기자 sjkim2935@

## 현대중, 아람코와 해양플랜트 사업 함께 진행

(사우디 국영 석유회사)

해상 유전·가스전 사업 참여

현대중공업이 사우디아라비아 국영 석유회사인 아람코가 발주하는 해양플랜트 사업에 참여할 자격을 얻었다고 5일 밝혔다.

지난해 현대중공업이 아람코로부터 1조원대의 현대오일뱅크 주식매각대금

을 수령한 데 이어 이번 계약 체결로 양사의 협력관계는 더욱 강화될 전망이다.

5일 현대중공업에 따르면 이 회사는 지난달 24~25일 사우디 담맘에서 열린 한 포럼에서 아람코와 장기공급계약(LTA) 양해각서(MOU)를 맺었다. 이 LTA를 통해 현대중공업은 아람코가 소유

한 해상 유전·가스전 관련 각종 사업에 참여할 자격을 얻게 됐다.

이번 LTA는 전 세계 10개 회사가 체결했는데, 이 LTA를 맺은 업체들만 아람코가 발주하는 석유·가스전 공사 및 파이프라인 등 각종 사업에 참여할 수 있다.

/양성운 기자 ysw@

## ‘코로나 극복’ 9000억 톡큰 지원



구호물품 ‘힘내라 키트’ 긴급 제작 중소기업에게 결제대금 조기지급

신세계그룹이 코로나19 극복을 위해 그룹 차원의 총력 지원에 나선다.

신세계그룹은 코로나19 극복을 위해 헌신하고 있는 대구 지역의 현장 의료진과 구급대원, 자원봉사자 및 보건당국 관계자를 위해 마스크 등 위생용품과 생필품을 담은 구호물품 ‘힘내라 키트’ 3000세트를 긴급 제작해 전달하기로 했다.

또, 매출 하락 등으로 경영난을 겪고 있는 중소기업들을 대상으로 총 9000억원 규모의 자금 지원에도 나선다. 특히, 사업장이 대구·경북에 있는 중소기업에게 우선적으로 지원을 집중한다는 방침이다.

◆생필품 구호물품 ‘힘내라 키트’ 전달 신세계그룹은 ‘희망브리지 전국재해구호협회’와 협의를 통해, 기초 생필품 구입에 어려움을 겪고 있는 대구 지역 의료진과 구급대원, 자원봉사자, 보건당국 관계자 등에게 생필품을 담은 구호물품 ‘힘내라 키트’를 긴급 제작, 전달하기로 했다.

이번에 준비한 ‘힘내라 키트’는 현장 지원인력들이 간편하게 먹을 수 있는 올반키친, 피코크 등 식품류 11종과 마스크, 손소독제 등의 위생용품으로 구성됐다. 여기에 신세계인터내셔널의 비디비치 세안제와 여행용세트(스킨/로션)를 더했다.

◆협력회사에게 총 9000억원 규모 자금 지원도 신세계그룹은 코로나19 사태 장기화

로 매출 급감 등 경영 어려움을 겪고 있는 중소기업의 자금 운용에 도움을 주기 위해 모두 9000억원 규모의 자금을 지원한다.

먼저, 신세계백화점과 이마트는 5000여개의 중소기업의 자금 운용에 도움을 주기 위해 8000억원 규모의 상품결제대금을 조기 지급하기로 했다.

신세계백화점은 2000여개 중소기업에 대상으로 4000억원 규모의 상품결제대금을 조기 지급하기로 결정했다. 이번에 조기 지급하는 대금은 4월과 5월의 상품대금으로 지급 기일을 최대 두 달 앞당겨 3월 20일에 지급할 계획이다.

이마트도 3000여개 중소기업에 대상으로 4000억원 규모의 상품결제대금을 조기 지급하기로 결정했고, 협력회사의 납품 실적을 기준으로 지급 기일을 앞당겨 지급할 예정이다.

◆중소 협력회사에 저금리 자금 870억 지원, 스타필드 임대료 납부 유예

신세계백화점과 이마트가 조성한 동반성장펀드를 활용한 지원도 함께 이뤄진다.

동반성장펀드는 중소기업의 원활한 자금 운용과 경영 안정 지원을 위해 협력회사가 저금리로 대출을 받을 수 있도록 조성한 기금으로, 이 중 870억의 가용 재원을 활용해 자금 운용의 어려움을 겪고 있는 협력회사를 지원하게 된다. 특히, 대구·경북 지역 사업장에 우선적으로 지원을 집중한다는 방침이다.

이 밖에도 신세계프라퍼티는 스타필드에 입점한 중소기업의 부담을 줄여주기 위해 1000여개 소상공인과 중소기업에 대상으로 3월과 4월 임대료를 3개월간 납부 유예하기로 했으며, 상황을 예의 주시하며 추가 지원도 계속 검토할 계획이다.

/신원선 기자 tree6834@