새로운 성공의 기회가 열립니다.
IFDA Korea

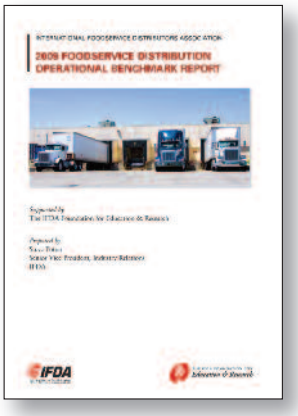
— 동종업계의 한국 및 해외 기업과의 교류 및 연계 기회
— 벤치마킹 기회를 통한 Insight 확보 및 경영성과 개선
— 선진 사업 모델 및 사례를 통한 사업성과 개선 반영

IFDA KOREA
international foodservice distributors association

오늘날 글로벌 경제환경에서 국가 및 기업간 교류를 통해 다양한 새로운 기회들이 많이 있을 수 있습니다. 미국에 본부를 두고 있는 북미 식재 유통협회 (IFDA)는 미국과 캐나다, 그리고 기타 지역에서 약 160여 개의 식재 유통기업을 회원으로 보유하고 있습니다. 한국 내 컨설팅 기업인 CY & Partners와의 파트너쉽을 통해 IFDA Korea를 설립하였으며, 이를 통해 한국 내 기업 간 교류의 활성화와 IFDA 만의 식재 유통업에 특화된 프로그램과 조사 결과물을 제공할 것입니다.

RESEARCH (조사 결과물)

IFDA는 식재 유통기업들에 중요한 통찰력을 제공하기 위하여 벤치마킹 조사를 매년 여러 차례 수행합니다. IFDA KOREA를 통해 동일한 기회가 한국의 기업들에게도 제공되며, IFDA의 조사항목에 기반하여 정보 수집 및 취합, 비교분석, 보고서 제공의 단계로 진행됩니다.



IFDA가 수행하는 **Operational Trends Survey** 는 2년 단위로 수행하며, 창고관리, 수/배송, IT/시스템, 인력관리 등의 분야에 약 150여 개의 질문으로 구성되어 있습니다. 본 조사를 통해 IFDA Korea 회원들은 어떤 사업모델과 기술이 업계 표준이 되어가고 있는지, 그리고 개별 기업의 운영 경쟁력이 어느 부분에서 뛰어나고, 또한 어느 부분에서 개선이 필요한지를 파악할 수 있도록 지원합니다. 조사 분야는 다음을 포함합니다.

- 스케줄링, 최신 기술 및 동향, 성과지표, 하역 및 입고 등과 관련한 인바운드 이슈
- 상품 선택, 성과지표, 선적 등과 관련한 아웃바운드 이슈
- 수/배송 이슈: 인력관리 (안전 프로그램, 급여 및 최신 기술 등), 성과지표 (기사 생산성, 결품 등), 장비 관리 (운행차량 크기 및 장비-트랙터 및 트레일러 수명 등)
- 유류할증료, 유류 중 바이오 디젤 사용 비중, 창고 내 열 손실 정도 등 유류 및 에너지 관련 이슈
- 통로 폭, 교차통로의 빈도, 랙 배치 위치와 같은 기본 창고 관련 질의. 질의 내용은 인바운드 vs. 아웃바운드, 야간업무 차이, 냉동창고 시간비중, 인센티브, 근로기준(ELS)의 적용여부 등을 포함합니다.

"본 Research를 통해 IFDA 회원 기업들은 개별 기업의 운영 경쟁력이 어느 부분에서 뛰어나고, 어느 부분에서 개선이 필요한지를 명확히 파악할 수 있는 정보를 제공합니다. 선도기업 대비 우리의 현 위치를 명확하게 앎으로 경영진으로 하여금 사업의 방향성과 투자와 역량 집중 관련하여 보다 나은 의사결정을 내릴 수 있도록 지원합니다."
IFDA President & CEO - 마크 S, 앨렌 (Mark S. Allen)

IFDA Korea는 2011년 새롭게 출시된 **Quarterly Performance Survey** (분기별 성과 조사)를 국내 회원 사들에게 제공하며, 회원 사들은 매 분기 별 창고관리 및 수/배송 관련 주요 지표의 개별 기업의 성과를 입력하고, 그 정보를 IFDA 국내 및 미국 회원사와 비교를 할 수 있게 됩니다. 참여한 회원 기업들은 개별 기업에 맞추어진 보고서를 제공받게 됩니다. (단 Survey를 수행할 수 있기 위해서는 최소한의 기업의 참여는 필요합니다.)

수집되는 성과 조사 데이터는 다음을 포함합니다.

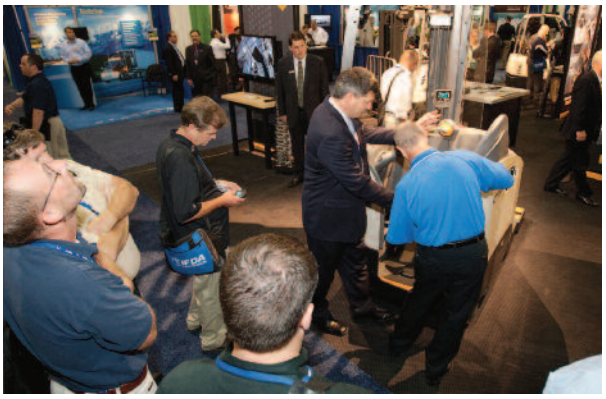
- 총 운행 횟수, 업장 수, 주행거리, pieces 수, 배송시간.
- 평균 운행 당 업장 수, 운행 당 거리, 운행 당 pieces 수, 업장 당 pieces 수, 운행 당 시간, 시간 당 업장 수, 시간 당 pieces 수, 마일 당 pieces 수, 마일 당 사고 수.
- 배송 총 시간 및 총 주행거리; 역송 총 시간 및 거리; 유류량 등

또한 IFDA는 2년 단위로 **Distributor Productivity Financial Report** (유통기업 생산성/재무 보고서)를 제공합니다. 이를 통해 개별 기업들은 산업 내 다른 기업과 재무 및 운영 관점 성과를 비교할 수 있게 됩니다. 보고서의 데이터는 전통적 유통 기업 (모든 응답자)과 고수익 기업, 그리고 다양한 규모의 회사를 감안하여 매출 기준으로 (예: 75백만불 미만 vs. 75백만불 이상) 구분됩니다. 조사보고서는 수익성 성과, 비용 관리, 투자회수율 등을 포함합니다.

상기 벤치마킹 보고서 이외에도 IFDA Korea 회원은 "회원 전용" 조사 보고서를 제공받게 됩니다.

"우리는 항상 나아져야 합니다. 계속적으로 개선방안을 모색하면서 회사의 비전이 물류 및 운영 부문에서 가시적으로 나타나게 해야 합니다. 그러한 효율성을 촉진할 수 있도록 지원할 만한 곳을 선택하라고 하면, 그곳은 바로 DSC 컨퍼런스입니다."

마틴 브러더스 유통 기업 물류 및 운영 담당 부사장 - 덕 캄스 (Doug Karns)
Martin Brothers는 아이오아주 시더폴스 지역의 broadline 기업으로, 약 273백만 달러의 매출 외형을 나타내고 있습니다.



중장비 기기에서 최신 소프트웨어까지 DSC(Distributor Solutions Conference)는 유통업 운영을 위해 필요한 다양한 솔루션을 One-stop으로 제공합니다. 위 사진은 Crown Equipment 사가 2010년 DSC에서 발표한 내용으로 협통로, 좌승식 및 입승식 카운터 밸런스 형 지게차, 보행식 팔레트 트럭 등을 보여주고 있습니다.

2011년 텍사스주 포트워스 시에서 개최된 DSC 에서는 BEN E. KEITH FOODS 사를 대상으로 2개의 견학 프로그램이 제공 되었습니다. 1999년 완공된 180,136 평방미터 규모의 시설은 약 23,000개 이상의 상품을 재고관리 하고 있습니다. 주요 상품은 청과물, 냉동식품, 신선 및 냉동 육류와 해물, 건조 및 통조림 식품, 비식품 및 일회용 제품, 청소 및 식당 용품과 장비 등을 포함합니다. DFW 사업장은 미국의 4개 주를 대상으로 약 200대 이상의 트럭을 보유하고 있습니다.

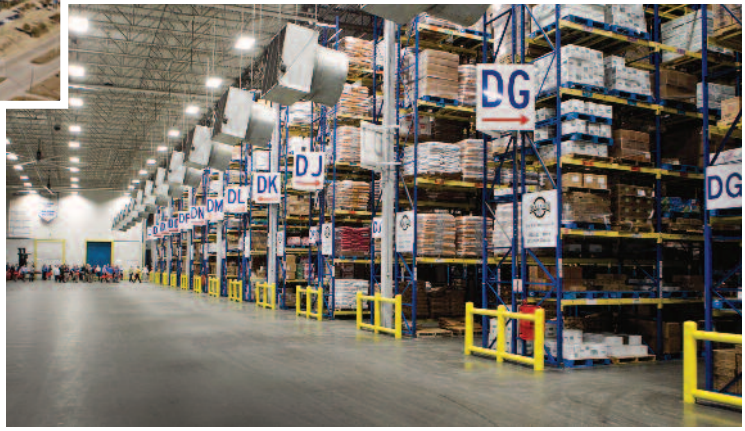
ENGAGEMENT (행사)

업계 선도 유통기업들은 **Distributor Solutions Conference** (DSC; 유통 기업 솔루션 컨퍼런스)를 통해 기업의 성과 혁신 및 excellence를 위한 새로운 방법, 아이디어, 상품에 대한 정보를 얻습니다. 컨퍼런스는 매년 10월에 3일 동안에 걸쳐 운영되며, 교육, 박람회, 시설 견학, 네트워킹의 기회 등을 제공합니다.

컨퍼런스의 핵심 교육 프로그램인 DSC 워크샵은 유통기업으로 하여금 물류 및 운영 부문을 기업의 핵심경쟁력화 할 수 있도록 지원합니다. 워크샵은 창고관리와 수/배송 관련한 이슈에 대한 해결방향과 주요 과제의 제시를 포함합니다. 또한, 전략적 이슈에 관련하여서는 경영진 track, 인력관리에 대한 HR track, 유통 및 공급 망 이슈 관련한 특별 세션 등을 운영합니다. IFDA 한국 회원의 수가 어느 정도 확보되면 워크샵에 대한 통역서비스도 제공될 예정입니다.

DSC 컨퍼런스는 기업의 물류 및 운영 부문을 지원하는 혁신적 기술과 장비, 서비스 등의 다양한 내용들을 one-stop 서비스로 접할 수 있게 해줍니다. 컨퍼런스를 통해 150여개 이상의 공급업체 및 서비스 업체 들이 최신 창고운영 및 수/배송 하드웨어, 기술은 물론 엔지니어링, 컨설팅, 건설 서비스 등을 선보입니다. 유통기업들은 벤더들의 최신 상품을 관람할 수 있을 뿐 아니라, 상품에 대한 풍부한 지식을 갖고 있는 관계자들과 상담도 진행할 수 있습니다.

컨퍼런스 일정 동안 식사 행사 및 리셉션을 통해 네트워킹을 넓힐 수 있는 기회를 확보할 수 있습니다. 또한, 개최되는 도시의 유통기업 및 센터, 기타 관련 시설에 대한 견학 프로그램도 제공합니다.



The IFDA/IFMA President's Conference (경영진 컨퍼런스)는 외식 및 유통 산업의 핵심 현안을 다루며, 최고 경영진들의 현명한 의사결정을 지원하는 정보와 insights 을 제공합니다. 이 행사에는 대략 400 명 이상의 제조, 유통, 외식 등의 기업의 최고 경영진이 참여하며, IFDA 의 회원 사만 참여할 수 있습니다.

컨퍼런스 프로그램은 오전 시간에는 생각을 유도하는 프로그램으로, 오후에는 하이킹, 골프, 스파 등의 사교 및 외부 활동, 그리고 저녁에는 네트워킹을 위한 리셉션 등으로 구성됩니다.

US Distributor NetworkingTours (미국 유통 산업 및 기업 방문 프로그램): 한국의 유통기업들은 앞서 가는 미국 시장과 기업들의 선진 기법, 새로운 방법, 신 기술 등에 대한 학습을 위해 식품 유통 시장과 value chain, 리딩 기업 방문 등의 기회를 갖게 됩니다. 이러한 프로그램은 DSC 컨퍼런스와 연계되어 진행될 수 있습니다. 프로그램은 물류 센터의 방문, 방문 기업의 임원 및 리더 등과 영업, 구매, 물류 등의 사업모델과 운영 현안에 대한 미팅 등의 형태로 진행될 수 있습니다. 개별 기업 단위의 방문 또는 구체적인 프로그램이 필요할 경우에는 사전에 협의가 필요합니다.

Foodservice Distributor Executive Roundtables (유통기업 세미나 또는 토론회)을 통해 동종업계의 기업들과의 네트워킹, 난제와 기회에 대한 논의, 모범사례 공유, 주요 산업 트렌드에 대한 전문가 설명회 등을 수행할 수 있습니다.

이러한 프로그램을 통해 유통기업들 간의 경험과 지식을 공유하고, 경영진들도 친근함을 가질 수 있습니다. 회원 사만이 참여할 수 있는 이 프로그램은 물류, 영업, 마케팅, 재무, 인사, 구매 등의 영역의 다양한 경영진과 리더로 구성될 수 있습니다. 목적은 산업 내 기업 간의 네트워킹과 현안 논의, 솔루션 공동 연구 등이 될 수 있습니다. 효과를 정리하면 다음과 같습니다:

- 동종 기업간의 협업을 통하여, 당면 과제에 대한 질문 제기 및 솔루션을 공동으로 모색할 수 있습니다.
- 참여 기업들은 그들의 경험에 비추어 최근 동향 및 새로운 아이디어에 접할 수 있습니다.
- 참여 기업들은 타 기업들의 근황과 혁신, 변화, 생산성에 대한 새로운 시각을 도출할 수 있습니다.
- 경영진 대상 세미나 또는 토론회를 통해 경영진 간의 관계 개선 및 기업의 협업을 촉진할 수 있습니다.

BUFFALO WILD WINGS 의 대표이사 및 회장인 샐리 스미스가 최근 이루어진 최고 경영진 컨퍼런스에서 고객 충성도가 높은 성공적인 체인 기업을 키우는 방법에 대해서 발표하는 모습입니다.

IFDA 는 많은 프로그램에 토론 시간을 할당하여 잘 활용하고 있습니다. 이러한 토론 시간을 통해 동종업계의 경영진 및 실무자들이 현안과 도전적인 상황들을 공유하고, 나아가서는 모든 기업에 적용 할 수 있는 솔루션을 도출할 수 있는 기회가 될 수 있기 때문입니다. IFDA KOREA 도 한국 내 유통기업들에게 유사한 토론 또는 세미나 프로그램을,우선적으로 1 년에 약 4 회 정도 수행할 예정입니다.

IFDA KOREA
international foodservice distributors association

International Foodservice Distributors Association (IFDA)
1410 Spring Hill Road, Suite 210
McLean, Virginia 22102, USA
www.ifdaonline.org

CY & Partners Incorporated
JVM Bldg. 2nd Fl., 27Gil 7-19,
Gangnam-daero, Seocho-gu
Seoul, Korea 137-889
www.cypartners.co.kr
Phone: 82 2 566 0720
Fax: 82 2 566 0730
e-mail: info@cypartners.co.kr

CY & Partners 는 IFDA 와의 파트너쉽을 통해 국내 식품 유통 시장의 성공적인 유통기업의 확보 및 산업의 성장을 목표로, 선진 산업과 기업의 성장과정 및 모델을 제시하고, 방문과 교류를 통해 실질적인 학습 및 네트워킹을 지원하며, 국내외의 수출/입 및 Joint Venture 등의 새로운 성장기회 제공 등을 통해 한국의 식품 유통 산업의 발전에 기여하고자 합니다

IFDA Korea 양송화 대표