



코카콜라 유로퍼시픽 파트너스(CCEP)

CCEP 회사 소개

세계 최대의 독립 운영 코카콜라 탄산음료 제조업체

직원 수

33,200명

수익

150억 유로

솔루션

트라도스 엔터프라이즈

랭귀지 위버 기계번역
(Language Weaver, 사용자 지정 엔진 포함)

번역 서비스

CCEP는 RWS의 언어 기술을 통해 획기적인 비용 절감 효과를 달성했습니다

CCEP는 세계 최대의 독립 운영 코카콜라 탄산음료 제조업체로, 총 33,200명의 직원이 서유럽, 오스트레일리아, 인도네시아, 뉴질랜드 및 태평양 전역에 걸쳐 175만 명의 고객에게 서비스를 제공하고 있습니다.

79개의 제조 시설을 포함하여 180개 이상의 사이트를 보유한 CCEP에서는 번역에 대한 수요가 굉장히 높습니다. 콘텐츠 양이 증가하고 언어 서비스에 대한 지출이 증가함에 따라 수요를 충족하기 위한 더 효율적이고 경제적인 방법을 찾아야 했습니다.

당면 과제

- 여러 번역 공급업체
- 중앙 관리 또는 표준 프로세스가 없음
- 용어 및 어조 일관성 부족
- 자동화 사용이 제한적
- 번역에 너무 오랜 시간이 소요됨

당면 과제

디지털 세상에서 콘텐츠에 대한 수요가 빠르게 증가하고 있습니다. 특히 CCEP와 같이 다양한 언어로 자료를 번역해야 하는 다국적 기업의 경우 더욱 그렇습니다.

많은 글로벌 기업과 마찬가지로 CCEP 내의 번역은 조직 전체에서 많은 언어 서비스 공급업체와 함께 유기적으로 성장했습니다. 콘텐츠 양이 증가하고 비용이 증가함에 따라 번역 비용에 대한 보다 전략적인 접근 방식이 도입되었습니다.

여러 공급업체를 상대해야 한다는 것은 지출을 추적하기가 어렵다는 것을 의미했고, 공급업체를 아우르는 글로벌 네트워크 관리에도 상당한 관리 부담이 있었습니다. 이에 따라 CCEP는 공급업체 기반을 통합하고 불필요한 비용을 줄이고자 했습니다.

하지만 단지 공급업체 수를 통합하는 것이 문제가 아니었습니다.

여러 공급업체를 관리할 때의 또 다른 단점은 관련 프로세스를 표준화 및 자동화하기가 어렵다는 점이었습니다. 세계적으로 합의된 용어집과 어조가 부족하여 생산된 콘텐츠의 일관성이 떨어지는 경우도 많았습니다.

CCEP는 또한 번역 속도를 높이고 번역 비용을 줄이고자 했습니다. 전 세계 공급업체와 더욱 긴밀하게 협력하고 일관성과 품질을 개선하며 가능한 경우 번역 프로세스를 자동화하여 시간을 절약하고 비용을 절감할 수 있는 솔루션이 필요했습니다.



솔루션

CCEP는 직면한 문제와 과제를 이해하고 정의하는 데 많은 시간과 노력을 기울인 끝에 실제 상황에서 작동하는 효과적인 솔루션을 찾고 실질적인 결과를 전달하기로 했습니다.

CCEP는 RWS에서 제공하는 솔루션을 도입하기로 결정했습니다. 한 콘텐츠 팀과 3개월의 PoC(개념 증명)를 거친 후 6개월 동안 디지털 파일럿 프로젝트를 진행했습니다.

PoC와 파일럿 프로젝트를 모두 성공적으로 마친 후 CCEP는 솔루션을 완전히 구현하고 배포하는 단계로 넘어갔습니다.

CCEP는 번역 관리 및 워크플로 툴로 RWS의 트라도스 엔터프라이즈를 선택하여 조직 전체에서 보다 간소화되고 효율적인 번역 프로세스를 달성할 수 있었습니다. 트라도스 엔터프라이즈의 중앙 집중화된 번역 메모리 및 용어집은 CCEP의 일관성 향상에도 도움이 됩니다.

또한 업계를 선도하는 RWS의 기계번역 기술인 랭귀지 위버(Language Weaver)를 선택했습니다. 이 기술을 통해 언어적으로 적응 및 학습하여 시간이 지남에 따라 더욱 우수한 번역 결과를 얻을 수 있습니다. 랭귀지 위버(Language Weaver)는 CCEP가 조직에서 주요 언어로 된 엄청난 양의 콘텐츠를 관리할 수 있도록 지원하고 있습니다. 아웃소싱한 번역에 드는 비용을 줄이는 데 도움이 될 뿐만 아니라, 조직의 어느 부문이든 상관없이 해당 콘텐츠와 채널에서 전문 용어 및 어조를 일관되게 사용할 수 있도록 지원합니다.

마지막으로, RWS의 언어 서비스 팀은 CCEP에 확장형 리소스를 제공하여 내부 팀의 포스트에디팅 번역 생산성을 확장하고 기계번역에 적합하지 않은 모든 콘텐츠 유형이나 언어의 번역을 지원합니다.

다른 배포와 마찬가지로 사용자 구입이 성공적인 구현을 위한 핵심입니다.

CCEP는 새로운 시스템을 활용하게 될 직원들을 대상으로 솔루션을 소개하고 홍보했습니다. CCEP의 브랜드 색상 및 로고를 사용하여 번역 플랫폼의 UI를 완전히 맞춤화하여 사용자 그룹이 채택하도록 지원했습니다. 성공적인 PoC 및 파일럿 단계를 거친 후, 다른 부서들이 하나씩 합류하기 시작하여 경험, 지식 및 핵심 학습 내용을 공유했습니다.

“RWS에서 제공하는 솔루션을 도입하여 놀라운 결과를 얻게 되었습니다!”

엘리차 더블와-세르바티우스,
CCEP 자동 번역 매니저



결과

- 아웃소싱의 번역 인력에 드는 비용 크게 감소
- 번역 에이전시에 의뢰하는 지출 70% 감소
- 번역 속도 향상 - 간단한 작업은 작은 단위인 분 단위로 측정 가능
- 고품질 MT - 이전보다 불만 사항 감소
- 용어집과 어조의 일관성 향상

결과

궁극적으로 솔루션 도입하는 것이 성공적이었는지 아닌지를 결정하는 결과로 증명하며, CCEP의 경우, 원했던 목적을 달성했다고 말합니다.

업계를 선도하는 기계번역 플랫폼인 랭귀지 위버(Language Weaver)는 이제 CCEP 번역 툴박스 내에서 중요한 역할을 수행하며 CCEP가 해결해야 할 대량의 콘텐츠를 처리하도록 지원합니다.

새로운 솔루션을 도입한 처음 6개월 동안 약 2,000만 개의 단어가 랭귀지 위버(Language Weaver)를 통해 처리되었습니다. 이는 내부의 전문 번역가가 처리한 100만 개, 아웃소싱한 번역가가 처리한 60만 개의 단어와 비교해 상당한 양입니다. 며칠이 걸릴 번역은 이제 몇 분 안에 완료됩니다.

CCEP는 랭귀지 위버(Language Weaver)를 사용함으로써 번역 비용과 처리 시간을 크게 줄여 번역 처리량과 콘텐츠 양을 늘리고 적은 비용으로 더 많은 작업을 수행할 수 있었습니다.

CCEP의 내부 팀은 적합한 번역 툴을 사용하여 훨씬 더 많은 양의 번역 작업을 쉽게 처리할 수 있습니다. 실제로 전체 번역 작업의 3분의 2가 내부적으로 관리 및 처리되고 있으며(번역 소요 시간이 거의 또는 전혀 증가하지 않음) 번역 작업을 아웃소싱할 필요성도 크게 감소했습니다.

CCEP가 기계번역으로 전환하면서 가장 큰 우려는 아마도 번역 결과물의 품질이었을 것입니다. 랭귀지 위버(Language Weaver)를 사용하는 많은 팀에서 이루어 낸 결과물의 품질은 긍정적이었습니다. 특히 MT 엔진이 훈련된 언어에서는 더욱 긍정적으로 나타났습니다. 또한 품질 문제가 발생할 경우 번역 사전에 용어집을 계속 추가하여 번역의 정확성을 높일 수 있습니다. 랭귀지 위버(Language Weaver)를 이용한 번역 결과물의 품질이 계속 향상됨에 따라 포스트에디팅과 리뷰에 소요되는 시간이 줄어들어 번역 프로세스의 속도를 높이고 비용을 절감합니다.



“저는 RWS를 언어 기술 솔루션 파트너로 강력히 추천합니다. RWS는 높은 수준의 서비스를 제공하며 RWS의 기술이 CCEP에게 큰 도움이 되고 있다는 점이 이미 입증되었습니다.”

엘리차 더블와-세르바티우스,
CCEP 자동 번역 매니저

엘리차 더블와-세르바티우스는 CCEP 내에서 RWS 언어 기술 도입 및 확장을 담당하고 있으며, 랭귀지 위버(Language Weaver)를 구현하는 데 매우 즐거워하고 있습니다.

더블와-세르바티우스는 “처음부터 번역 품질이 지속적으로 개선되고 최종 사용자 만족도가 높아지면서 시간과 비용을 절감했습니다.”라고 말합니다.

또한 “RWS 기술을 결합해 사용함으로써 초기에 계획했던 것보다 훨씬 낮은 비용으로 더 많은 분량을 번역할 수 있었습니다.”라고 덧붙였습니다.

더블와-세르바티우스는 “RWS 번역 기술을 사용하면 발견할 수 있는 숨겨진 혜택이 많이 있습니다. 다행히도 항상 새로운 혜택에 눈을 뜨게 해주는 RWS와 같은 파트너와 함께하게 되어 기술을 최대한 활용할 수 있게 되었습니다.”라고 마무리 지었습니다.

더 많은 고객 사례 살펴보기:

rws.com/kr/customers

RWS 회사 소개

RWS Holdings plc는 세계를 선도하는 기술 기반의 언어 번역, 문서 데이터·콘텐츠 관리 및 지적 재산권 서비스 제공업체로, 기업의 콘텐츠 규모에 맞게 정보를 전달하고 콘텐츠의 철저한 보안과 사업 전략을 실현하도록 도움으로써 전 세계의 글로벌 고객들과 원활하게 소통하여 최신 정보를 제공하도록 도와드립니다.

RWS의 비전은 글로벌 조직의 통합된 지식, 심층적인 전문 지식 및 스마트 기술을 통해 기업이 언어, 콘텐츠 및 해외 시장으로 확장하며 겪는 도전과제를 해결하여 원활하게 소통할 수 있도록 지원하는 것입니다.

RWS는 전 세계 100대 브랜드 중 90개, 10대 제약 회사 및 세계 20대 특허 출원자의 절반 이상의 기업의 고객사와 협업하고 있습니다. RWS의 고객 기반은 유럽, 아시아 태평양, 북남미의 기술, 제약, 의료, 법률, 화학, 자동차, 정부 및 통신 분야에 걸쳐 있으며, 5개 대륙에 지사를 두고 서비스를 제공하고 있습니다.

1958년에 설립된 RWS는 영국에 본사를 두고 있으며 런던증권거래소 규제 시장(RWS.L)인 AIM에 공개 상장된 기업입니다.

자세한 내용은 www.rws.com/kr을 확인하시기 바랍니다.

© 판권 소유. 여기에 포함된 정보는 RWS 그룹*의 기밀 정보 및 소유권 정보로 간주됩니다.

*RWS 그룹은 RWS Holdings PLC(계열사, 자회사 및 그 대리인)를 의미합니다.