

헤인 50년사
50 Year History of HAEIN

산
역사
사랑
을 향
한 반
세기
을 향
한
한
세기





고객과 함께 행복한 미래를 건설하는 100년 믿음기업이 되겠습니다

대표이사 회장 元慶禧

■ 헤인은 건설기계에 대한 개념조차 희박하던 시절에 조국의 경제발전에 기여하기 위해 설립되었습니다.

■ 갖은 시련을 이겨내고 창립 50주년을 맞게 되어 감회가 남다를 것으로 사료됩니다.

헤인은 평생을 조국과 민족을 위해 헌신하신 선대회장님께서 1960년 잠시 공직에서 물러나 자택에서 머무시던 중에 외국인 사업가의 제의를 받고 설립한 회사입니다. 당시 우리나라는 산업화는커녕 경공업조차 활성화되지 않았던 시절이라 건설기계에 대한 수요는 거의 없었습니다. 그럼에도 우리나라가 경제발전을 이루기 위해서는 사회간접시설의 확충이 필수적일 것이란 믿음을 가지고 당장 손해를 보면서도 회사를 설립하였습니다. 이후 선대회장님의 선견지명처럼 우리나라는 1960년대 산업화를 추진, 경제성장의 토대를 굳건히 쌓기 시작했고 이 과정에서 헤인은 매우 중요한 역할을 수행했습니다. 하지만 이후 다른 회사들이 그랬던 것처럼 저희 회사도 50주년을 맞이까지 참으로 많은 시련과 맞서야 했습니다. 다양한 위기 상황속에서도 혼신을 다해 회사를 성장시켰던 선대회장님 이하 모든 선배님들에게 다시 한 번 감사의 인사를 올립니다. 🌸

■ 경부고속도로 건설이 우리나라의 산업발전과 헤인의 성장을 동시에 가져온 중요한 계기가 되었다고

■ 생각하는데, 어떻게 생각하십니까?

경부고속도로 건설이야말로 우리나라 경제발전의 대동맥이 열린 쾌거였고, 고속도로 건설에 필요한 건설기계 공급을 통해 헤인이 오늘과 같이 성장하게 되었습니다. 하지만 박정희 대통령 후보가 단군 이래 최대의 건설공사였다는 경부고속도로 건설을 공약으로 발표할 당시 반대여론이 엄청났다고 합니다. 자동차 한 대 생산하지 못하는 나라에서 막대한 자금을 들여 고속도로를 건설하겠다는 발상

도 문제지만, 자본과 기술은 물론 건설기계조차 변변치 않은데 어떻게 공사를 추진하겠냐는 것이었죠. 실제로 공사가 시작된 이후 별다른 장비도 없이 공사를 추진하느라 인부들이 엄청나게 고생했고 사고도 많이 발생했습니다. 그럴 때 헤인을 통해 세계 최고의 캐터필라 건설기계 222대를 도입함으로써 결과적으로 공사도 정해진 기간 안에 마무리할 수 있었고 헤인은 성장기반을 구축할 수 있었습니다. 🌟

이후 헤인이 고속성장을 하게 된 배경에는 1972년 6월 안양에 세운 정비공장과 부품창고의 역할도 컸다고 생각합니다.

경부고속도로 건설을 위해 캐터필라 건설기계를 도입한 이후 전국적으로 건설경기가 활성화되면서 건설기계 수요가 크게 증가하였습니다. 이에 이미 도입한 222대의 캐터필라 건설기계 외에도 지속적으로 제품을 도입, 국내 시장에 공급했습니다. 그런데 헤인에서 도입한 건설기계들이 열악한 건설 현장에서 운행되다 보니 고장이 잦았습니다. 헤인은 고장난 건설기계 수리를 위한 부품을 보세창고를 통해 공급하고 있었지만, 도입 장비의 수량이 계속 증가하고 사용연한도 늘어나면서 그 정도 서비스로는 고객들의 불만을 해소하기 어렵게 되었죠. 이를 해소하기 위해 당시로서는 막대한 자금을 투입하여 국내 최초로 건설기계 전문정비공장과 부품창고를 준공하게 되었는데, 그 결과 고객지원 서비스가 크게 제고되었습니다. 아울러 건설기계 정비 분야에 있어 높은 기술력을 축적, 이를 바탕으로 국내시장에서 차별화된 경쟁력을 갖추게 되었으며, 이러한 경쟁력이 궁극적으로 헤인의 성장 발판이 되었습니다. 🌟

앞서 말씀하신대로 헤인은 창립 50주년을 맞이까지 수차례 위기를 겪었던 것으로 알고 있습니다.

1997년 도래한 IMF 외환위기가 가장 큰 고비였지만, 이전에도 여러 차례 위기를 겪어야 했습니다. 먼저 1970년대 초반, 당시 국내 산업이 크게 발전되지 않았던 시절이라 경부고속도로 건설이라는 큰 프로젝트를 마치고 나니 건설기계 수요가 급감하더군요. 안양정비공장을 세우면서 적지 않은 기술자를 선발해 둔 상태였는데, 일감이 부족하다고 내칠 수도 없고 참 어려웠습니다. 다행히 발전기와 선박용 엔진 수요가 증가하여 위기를 넘길 수 있었죠. 이후 국내의 모 대기업에서 헤인이 체결하고 있는 캐터필라 딜러십을 따내기 위해 캐터필라 본사와 수차례 접촉을 시도하였고, 헤인은 이를 방어하기 위해 혼신의 힘을 기울여야 했습니다. 하지만 이러한 위기는 IMF에 비하면 아무 것도 아니었죠. 하루가 다르게 환율과 이율이 오르는데, 가만히 앉아서 수백억 원의 손해를 고스란히 감수해야 했습니다. 🌟

당시 부도 직전까지 갔던 헤인이 위기를 극복하고 오늘과 같이 성장할 수 있었던 저력은 무엇이었다고 생각하시는지요?

그 무엇보다 어떤 위기 국면 하에서도 노와 사가 하나 되어 어려움을 함께 이겨내고자 했던 화합과 신뢰의 노사문화 덕분이라고 생각합니다. 자랑 같지만 저희 헤인은 굳이 노와 사를 구분할 필요가 없을



HAEIN 50 Year History

만큼 노사 간에 상호 신뢰와 화합을 바탕으로 성장해온 회사입니다. 경영자와 직원이 아니라 한가족 같은 마음으로 함께 노력하고 함께 결실을 나누는 기업문화를 초창기부터 하나의 전통으로 이어오고 있습니다. 이러한 기업문화를 바탕으로 노사가 뜻을 모으고 힘을 합쳐 간신히 시련을 이겨낼 수 있었습니다. 여기에 한 가지 더하자면, 캐터필라사의 금융지원이 위기를 극복하는데 큰 힘이 되었습니다. IMF 당시 달러 환율이 오르고 하루가 다르게 은행이율도 천정부지로 솟구치면서 고객들 대부분이 위기에 직면, 대금납부 대신 장비를 가져가라는 이들이 적지 않았으며 심지어 잠적하는 이들도 있었습니다. 고객들이 장비를 구입할 때 금융권에서 빌린 자금을 대해 헤인이 보증을 섰기 때문에 자칫하다가는 회사에서 빚을 고스란히 부담해야 할 처지였습니다. 할 수 없이 캐터필라사에 금융지원을 요청했는데, 다행히 캐터필라사에서 흔쾌히 지원을 해주어 중대 고비를 넘길 수 있었습니다. 🌊

회장님의 경영철학을 듣고 싶습니다.

저의 경영철학이라기보다는 선대회장님과 선배님들이 헤인을 이만큼 성장시켜오면서 다져놓은 헤인의 경영방침을 말씀드리는 게 옳은 것 같습니다. 1970년대 초반 입사한 이후 직원과 임원으로 근무해오다가 몇 년 전에야 대표이사 회장직을 맡았기 때문에 개인적인 경영철학을 구현하기보다는 헤인의 경영방침을 견지해 나가는 것이 더 중요하다고 생각하기 때문입니다. 그런 측면에서 지금까지 헤인은 조국과 민족의 번영을 위해 헌신하고 고객을 위해 봉사하는 것이야말로 기업의 처음과 끝이라고 여겨왔습니다. 사업을 일으켜 부강한 나라를 건설하고, 사업의 파트너인 고객의 입장에서 서비스를 제공하는 것이 헤인의 책무라고 생각해온 것입니다. 선대회장님께서서는 재물에 욕심이 없으셨습니다. 1970년대 들어 강남 개발이 본격화될 때, 헤인에서 건설사에 건설기계를 공급했기 때문에 선대회장님

께서 자주 강남을 찾으셨는데, 단 한 평의 땅도 취득하지 않았습니다. 부동산 투자 등으로 이득을 취하는 것은 기업이 할 일이 아니라는 경영철학 때문이었습니다. ❁

■ 또한 헤인은 고객만족 서비스와 노사화합으로 대표되는 상생의 기업문화를 최고의 가치로 여기고 있는데, 이에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

설립 초기부터 헤인은 고객만족을 경영의 핵심사항으로 지켜오고 있습니다. 이는 캐터필라 본사의 경영방침이기도 합니다. 세계 곳곳의 달러 중에서도 헤인만큼 캐터필라사의 경영방침을 받아들여 고객에 대한 사후 서비스에 모든 것을 투자하는 기업은 없을 것으로 생각합니다. 당시 회사 규모에 비해 엄청난 투자비용이 들어갔던 안양정비공장의 건립이나, 그 이후 천안서비스센터의 준공도 모두 고객에 대한 서비스 제고 차원에서 시작한 것이었습니다. 만약 투자금의 일부로 부동산을 매입해놓았다면 수십 배 이상의 이득을 남길 수도 있었겠지만, 헤인은 한 번도 그러지 않았습니다.

또한 헤인은 임직원을 남이라고 생각한 적이 없습니다. 항상 가족처럼 함께 일하고 함께 나누면서 회사를 발전시켜 왔으며 노사 간에 심각한 갈등을 겪은 적도 없습니다. 저 역시 이러한 경영방침을 앞으로도 계속 지켜나갈 것입니다. 헤인의 본분은 기업경영을 통해 국가 경제에 이바지하고, 고품질 서



비스를 제공하여 고객을 만족시키며 나아가 회사 발전을 위해 노력하는 모든 임직원들에게 골고루 이익을 나눠주고, 이와 함께 풍요롭고 밝은 사회를 건설하는데 기여하는 것이기 때문입니다. 🌟

■ **헤인의 경영방침을 굳건히 지켜나가기 위해서는 지속적인 성장이 필요하다고 생각되는데,**

헤인을 성장시키는 바탕은 무엇이라고 생각하십니까?

건설기계 도입과 판매를 주로 하다 보니 제품을 공급해주는 제조사와의 관계를 튼튼히 해야 하고 또한 이미 구축한 판매망을 통해 보다 좋은 조건으로 우수한 제품을 공급하는 일이 중요합니다. 아울러 고객들에 대한 최고의 서비스를 실천해 나가는 것도 매우 중요합니다. 그러나 가장 중요한 것은 역시 인재입니다. 우수한 공급처와 넓은 판매망, 타의 추종을 불허하는 고객만족 서비스를 실천하는 바탕이 바로 인재이기 때문입니다. 이에 따라 헤인에서는 인재양성을 위해 투자를 아끼지 않고 있습니다. 천안서비스센터 안에 소재한 헤인교육센터를 통해 기술교육을 실시하는 것은 물론이고 어학이나 교양교육을 위해 많은 기회를 제공하고자 합니다. 또한 임직원들에 대한 복리후생도 계속 증진시켜 나가고 있으며 노사화합의 기업문화 강화를 통해 인재 제일주의를 실천해 나갈 것입니다. 🌟

■ **헤인의 미래 비전과 이를 실현하기 위한 중장기발전계획에 대해 말씀해 주시기 바랍니다.**

저희 회사의 비전은 '행복한 미래를 함께하는 믿음기업 헤인'입니다. 그리고 이러한 미래 비전을 실현하기 위해 무에서 유를 창조하는 가치창조경영, 언제나 고객과 함께 하겠다는 헤인의 의지가 담긴 고객만족경영, 그리고 창립 이후 헤인의 성장 바탕이 되었던 인재중심경영을 힘차게 추진해 나가고 있습니다. 지난 50년 동안 헤인의 성장을 이끌어온 경영방침을 바탕으로 수립한 3가지 미션을 충실히 수행, 다가오는 2015년 매출 1조 원과 영업이익 2,000억 원을 달성하고자 합니다. 지금까지 사업을 전개해온 헤인의 역량을 생각한다면 충분히 실현 가능한 비전입니다만, 경쟁이 치열해지고 있기 때문에 손쉽게 달성되지는 않을 것입니다. 이에 헤인은 기존에 추진해온 건설기계 판매 및 정비사업 등을 지속적으로 성장시켜 나가는 한편 새로운 틈새시장을 공략, 획기적인 매출 신장을 도모해 나갈 것입니다. 이와 함께 고객접점 증설과 고객서비스 향상을 바탕으로 현재 연간 3,000~4,000대 규모인 국내 소형 굴삭기 시장에서 시장점유율 25% 이상을 달성할 계획이며, 엔진 및 발전기 사업의 경우 글로벌 시장에 대한 진출을 확대하고 녹색성장의 상징인 신재생에너지 사업 활성화를 계기로 틈새시장을 적극 개척해 나갈 것입니다. 또한 선박엔진 판매 확대를 위해 조선소 등을 집중 공략할 것이며 국내 블루오션의 하나인 방위산업분야 진출을 위한 조직을 새로 구성할 것입니다. 아울러 캐터필라사를 비롯한 공급업체들과 마찰을 빚지 않는 선에서 부품의 국산화도 추진해 나가하고자 합니다. 하지만 이렇게 사업을 확충해 나가려면 먼저 필요한 기술력을 쌓아야 하고 우수한 인재를 대거 양성해야 할 것입니다. 이에 따라 가장 중요한 중장기발전계획의 하나로 기술력 축적과 인재 양성에 전사적인 노력을 경주해 나갈 것이고 이를 바탕으로 고객만족 서비스에 더욱 주력하고자 합니다. 감사합니다. 🌟

기념사



앞으로 50년은 고객 여러분 곁에 더욱 가까이 있겠습니다

헤인의 창립 50주년을 맞아 지난 반세기 동안 아낌없는 성원을 보내주신 고객 여러분께 무한한 감사드립니다.

헤인은 지난 50년 동안 세계 최고의 글로벌 브랜드인 캐터필라사의 첨단 건설기계와 광산장비, 산업용 엔진, 선박용 엔진 및 발전기 등을 국내시장에 공급하였으며 이에 따른 제품의 保全과 整備를 위해 경기도 안양에 국내 최초로 보세창고와 정비공장을 설립하여 이를 바탕으로 최상의 고객지원 서비스 체제를 구축, 고객들의 이익증진과 국가경제발전에 기여해왔습니다.

1996년 12월에는 천안에 국내 최대 규모의 정비공장인 고객서비스센터를 준공, 각종 캐터필라 제품의 종합서비스를 제공하고 있습니다. 尖端 장비와 최고의 기술력을 갖춘 고객서비스센터는 서비스콜 센터를 비롯한 최상의 정비프로세스시스템을 구축하여 고객감동경영에 만전을 기하고 있으며, 건설 기계의 기초적인 고장 원인 중 하나인 오염을 방지하기 위한 지속적 노력을 통해 캐터필라사로부터 정비시설 최고 등급인 5 Star급 서비스 시설등급을 인증받고 있습니다.

이러한 제품지원 서비스체계 구축은 제품판매가 거래의 끝이 아니라 시작이라는 헤인의 경영방침과 차별화를 넘어 탁월함을 추구(Product Support Excellence)하는 헤인의 기업이념이 결합한 결과입니다. 또한 언제 어디서나 원활하고 신속하게 부품과 서비스를 제공, 장비의 운휴시간을 최소화함으로써 고객으로 하여금 원가절감과 높은 수익성을 보장받을 수 있도록 한 고객감동경영의 일환이기도 합니다. 나아가 헤인은 고객지원 서비스의 일환으로 첨단 교육시설과 풍부한 교육자료를 구비, 실습 위주의 체계적인 고객맞춤교육을 시행하고 있습니다.

지난 반세기 동안 국가경제발전을 위한 투철한 使命感과 최상의 고객서비스(Customer Services) 실천을 모토(Motto)로 고객의 성공을 위해 최선을 다해온 헤인은 이제 새로운 50년을 앞에 두고 있습니다. 지금까지 해온 것처럼 100년 기업을 지향하는 헤인의 내일 역시 언제나 고객 여러분과 함께 할 것입니다. 고객의 성공이야말로 업계 최고 브랜드인 캐터필라사의 동반자 헤인의 존재 이유이며 경영의 최종 목표이기 때문입니다. 고객 여러분의 사랑으로 성장해온 헤인 50년을 고객 여러분 모두와 함께 자축하면서, 고객 여러분들의 무한한 성공을 기원합니다. 감사합니다.

캐터필라사업부문 대표이사 사장 **李成泰**

기념사



새로운 시장 개척을 통해 최고로 거듭나겠습니다

오랫동안 기업 발전사에 대해 연구해온 K. 케네디라는 학자의 분석에 따르면 세계 기업의 평균수명은 13년에 불과하다고 합니다. 30년을 버틴 회사가 전체의 20%도 안 되며 50년 동안 지속적으로 성장한 회사는 손가락에 꼽을 정도라고 합니다. 따라서 설립 이후 반세기의 成長 역사를 넘어 다시 미래를 향해 成長街道를 달리고 있는 주식회사 헤인의 지난 발자취는 헤인은 물론이고 국내 건설기계업계 모두에게 경사가 아닐 수 없습니다.

헤인은 세계적인 건설기계 브랜드인 캐터필라사의 국내 딜러로서 다양한 건설기계를 도입, 국토개발의 견인차 역할을 수행해 왔습니다. 아울러 세계적으로 우수성을 인정받은 JUNGHEINRICH, TEREX, Atlas Copco, MCF 등의 브랜드 딜러십을 통해 물류장비, 컴프레서, 크러셔, 스크린 장비 등을 공급, 국가경제발전에 기여하였습니다. 또한 뛰어난 기술력을 가진 전문요원들을 대거 양성하여 국내 산업현장 전반에 걸쳐 活力을 불어넣으며 지속적인 성장을 구가해 왔습니다.

하지만 헤인은 이에 만족하지 않고 지난 50년 동안 쌓아온 고객과의 탄탄한 信賴와 인적 네트워크를 바탕으로 제품의 수명이 다할 때까지 差別化된 사후관리시스템을 제공, 고객과 함께 더욱 發展해 나갈 것입니다. 특히 국내 물류산업의 성장과 더불어 신규 수요가 크게 증가하고 있는 각종 물류장비와 정부의 환경 규제로 인해 찾는 이들이 많아지고 있는 전동지게차, 국내의 건설현장에서 각광받고 있는 고소작업차와 유압식 크레인, 크러셔, 스크린 장비 등 다양한 산업장비를 공급, 고객의 요구에 부응하는 한편 틈새시장 공략을 통한 매출신장의 도모와 비전 실현을 達成해 나갈 것입니다.

무엇보다 저희 헤인은 사업을 추진함에 있어, 항상 고객을 먼저 생각하고 임직원이 하나 되는 正道經營과 고객만족경영을 최우선 가치로 삼을 것입니다. 그리고 이번에 발간하는 「헤인 50년사」가 그러한 헤인의 경영이념과 고객과의 약속을 담은 이정표가 될 것입니다. 헤인의 지난 발자취와 함께 해준 모든 고객들께 다시 한 번 감사의 마음을 전합니다. 감사합니다.

해외 축하메시지



Congratulations to you and the Hae In team on celebrating 50 years as the Caterpillar dealer for the Republic of South Korea! Caterpillar is extremely proud of the enduring partnership we have had with you and your family in bringing outstanding products and services to our customers in Korea, and we cherish the many wonderful relationships that have blossomed over these 50 years of working hand-in-hand with your team as not only colleagues, but as friends.

The next five years will be incredibly exciting for Caterpillar, Hae In and our customer in South Korea as we work together to bring new products, new technologies and new services to the market that will make our customers even more successful. And, of course, we look forward to the next 50 years!

K.H., once again, my heartiest congratulations to you and the Hae In team, and all the best for a successful 50-year celebration.

캐터필라사의 대한민국 딜러로서 헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 우리는 한국 고객에게 뛰어난 제품과 서비스를 제공하면서 회장님을 비롯한 헤인 가족들과의 파트너 관계를 오랜 기간 지속해 왔음을 대단히 자랑스럽게 여기고 있습니다. 또한 동료로서만이 아니라 친구로서, 헤인과 함께 하며 50년간 꽃피워온 이 놀라운 관계들을 소중히 생각합니다.

앞으로 5년은 우리 고객에게 더 많은 성공을 안겨줄 신제품과 신기술, 그리고 새로운 서비스를 제공하기 위해 함께 나아감으로써 캐터필라는 물론 헤인과 한국 고객들에게 매우 흥미진진한 시간이 될 것입니다. 또한 다가올 헤인의 새로운 50년을 기대합니다.

원경희 회장님과 헤인 가족들에게 창립 50주년을 다시 한 번 진심으로 축하드리며, 성공적인 50주년 기념식이 되기를 바랍니다.

Douglas R. Oberhelman
CEO / Caterpillar Inc.





I have just received an invitation to the auspicious occasion of Haein's 50th anniversary celebration. I am very much looking forward to attending this event and celebrate with all my friends at Haein. I feel honored to have been invited. I have been working with you and the Haein team for nearly 6 years now. I dearly appreciate the cooperation and friendship you have extended to the Caterpillar and Perkins industrial engines team and myself. We have enjoyed a lot of success together and I am certain beyond any doubt that this success will only increase in the future. So for now I will look forward to seeing you next months and hopefully we will get to share a glass of white wine together!

헤인의 영광스러운 50주년 기념식의 초대장을 막 받았습니다. 저는 이 행사에 참석하여 헤인의 모든 지인들과 함께 축하의 자리를 갖는 것을 매우 기대하고 있습니다. 또한 이 자리에 초대된 것을 영광스럽게 생각합니다. 회장님 그리고 헤인 임직원들과 함께 일해온 지 6년이 다 되어갑니다. 또한 캐터필라와 퍼킨스 산업용 엔진팀 그리고 저에게 보여준 회장님 및 임직원들의 협력과 우정을 대단히 고맙게 생각합니다. 우리는 함께 많은 성공을 향유했습니다. 그리고 앞으로도 지속적인 성장을 할 것이라는 것을 확신합니다. 빠른 시일내에 뵙 수 있기를 기대합니다.

Jaz Gill

General Manager / Perkins Engine (Asia Pacific) Pte. Ltd.



On behalf of the entire team at Powerscreen we would like to congratulate Hae-In on it's 50th anniversary celebrations. We are delighted to have been associated with Hae-In and are looking forward to increasing our sales of crushing and screening products into the South Korean market.

TEREX Powerscreen사 전체를 대표하여 헤인 창립 50주년을 축하 드립니다. 우리는 헤인과 함께해온 것을 기쁘게 생각하며, 한국 산업장비 시장 내 크러셔 및 스크린 제품 판매 증대를 기대하고 있습니다.

Andrew Dakin

Strategic Marketing Director / TEREX Powerscreen



Hae In is successfully marketing our products for over a decade in South Korea. Together we became a major electrical fork lift truck player and the number 1 VNA brand in this highly competitive market. To stay ahead for 50 years is only achievable with an outstanding team and performance. From our hearts all the best for the next 50 years of mutual success.

헤인은 10년이 넘는 기간동안 한국에서 성공적으로 융하인리히 제품 마케팅을 펼치고 있습니다. 이와 더불어 우리는 주요한 전동지게차 기업이 되었고, 경쟁이 치열한 이 시장에서 No.1 VNA 브랜드가 되었습니다. 향후 50년에도 꾸준히 앞서가기 위해서는 뛰어난 조직을 구성하고 우수한 성과를 이룩해야만 합니다. 앞으로의 50년, 서로의 성공을 위해 최선을 다하는 시간이 되기를 기원합니다.

Martin Herbrich

Managing Director / JUNGHEINRICH Lift truck Singapore Pte. Ltd.



We would like to extend our warmest congratulations and best wishes to Haein management and staff on reaching their fiftieth anniversary. While only partnering with Haein since 2006, we have quickly established a strong and binding relationship which has seen sales and market share growth. We look forward to a continued good business development and wish Haein safe sailing for the next fifty.

헤인 50주년을 맞아 임직원 여러분들께 진심으로 축하를 드립니다. 우리는 2006년부터 헤인과 함께 해오면서, 판매량과 시장점유율의 성장을 같이 지켜보며 강력하고 돈독한 관계를 빠른 시간에 이루었습니다. 앞으로도 뛰어난 사업 성장을 지속해 나가길 바라며, 새로운 50년을 향한 헤인의 안전한 항해를 기원합니다.

Alan Heggie

CEO / Atlas Copco Mfg. Korea Co., Ltd.

국내 축하메시지



헤인 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 50년이라는 역사와 함께 종합건설기계분야의 선두기업으로 발돋움하게 된 헤인의 저력은 모두 현실에 안주하지 않고 달려온 임직원들의 피땀 어린 노력의 성과가 아닌가 합니다. 앞으로 국내뿐 아니라 세계시장을 주도하는 더 큰 기업 '헤인'으로 성장하여 신생기업들에게 좋은 귀감이 되어주시길 기대합니다.

국회 국토해양위원회 위원장 송 광 호



헤인 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 1960년 창립 이래 건설기계 및 에너지동력 업계에서 명실상부한 국내 최고의 기업으로 성장해온 헤인은 새로운 50년, 100년 이후가 더욱 기대되는 기업입니다. 고객중심, 주주중심, 인재중심의 현장경영의 저력을 보여주는 헤인의 발전을 늘 성원하겠습니다.

국회의원 원 희 룡



헤인 창립 50주년을 축하드립니다. 지난 반세기의 꾸준한 발전을 통해 명실상부한 종합건설기계 및 에너지동력산업의 선두주자로 자리 잡게 되었습니다. 그에 걸맞게 국가경제발전에 기여해주신 노고에 깊이 감사드립니다. 그동안의 노력을 발판으로 보다 힘찬 도약을 통해 100년의 역사를 자랑하는 기업 '헤인'으로 거듭나길 기원합니다.

국회의원 현 기 환



우리나라 최고의 건설기계 기업인 헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하합니다. 고객의 굳은 믿음과 두터운 사랑 속에 녹색성장을 이끄는 글로벌 초일류 기업으로 끊임없이 도약·발전할 것을 믿고 기원합니다.

K-water 사장 김 건 호



헤인 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 대한민국이 1970년대에 중동의 해외건설 활성화를 발판으로 큰 경제 발전을 이룩했고, 그 중심에는 세계 최고이자 최대 건설기계 기업인 캐터필라사의 지대한 역할이 있었다는 것은 자타가 공인하는 사실입니다. 캐터필라사의 한국 대리점으로 시작해 종합 건설기계 및 에너지동력산업의 거두로 성장한 헤인의 반세기 성공신화를 축하 드리며, 이를 가능케한 원경희 회장님 및 임직원 여러분의 노고를 치하 드리는 바입니다. 앞으로도 영원히 동중업계에서 우뚝 서는 기업으로 성장하시길 바라겠습니다.

동양물산 회장 김 희 용



1960년 설립되어 현재 국내 종합건설기계 및 에너지동력산업의 명가(名家)로 자리매김한 헤인의 지나간 반세기 역사를 체계적으로 정리하고 또 다른 50년의 비전을 설정하는 의미로 「헤인 50년사」를 발간하게 된 것을 매우 뜻깊게 생각하고 더불어 50년 빛나는 성상(星霜)을 이룩한 데 대해서도 크나큰 경하(慶賀)의 뜻을 전해드리는 바입니다. 모쪼록 그간의 다양한 경험과 노하우 축적을 바탕으로 고객중심, 주주중심, 인재중심의 현장 경영의 지속적 실천 속에 헤인의 100년 기업을 향한 힘차고 중단 없는 정진(精進)을 진심으로 기원(祈願)해 마지않는 바입니다.

삼부토건(주) 부회장 조남원 趙南元



창립 50주년을 진심으로 축하합니다. 먼저 헤인의 원경희 회장님 그리고 임직원 일동에게 존경과 축하를 보냅니다. 헤인과 아주그룹이 동갑내기 기업이라는 점에 평소 각별하게 느끼고 있었습니다. 그 오랜 인연 덕분에 원 회장님으로부터 일에 대한 열정, 회사에 대한 강한 사랑 등을 배울 수 있었습니다. 특히 어려운 시기마다 굳건한 기업 철학으로 극복해 나가시는 모습을 보면서 같은 기업인으로 존경하게 되었습니다. 이제 50년을 넘어 새로운 100년을 향한 헤인의 힘찬 도약을 기대합니다. 창립 50주년, 헤인의 무궁한 발전을 기원합니다.

아주그룹 회장 문규영 文圭榮



50년 전인 1960년, 1인당 국민소득이 79달러였던 시절에 헤인이 태어났습니다. 오직 앞만 보고 묵묵히 걸어온 헤인의 역사는 다름아닌 대한민국의 발전사입니다. 50년간 다지고 또 다진 헤인의 저력이 이제 활짝 날개를 펼치고 있습니다. 더 큰 헤인으로 거듭나 선진 대한민국의 새 기수로 우뚝 서기를 기원합니다.

중앙일보 방송사업추진단장 김교준 金敎俊



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하합니다. 창업자이신 원용석 전 경제부총리의 뒤를 이어 헤인을 한 단계 더 발전시키신 원경희 회장님과 임직원들께도 깊은 감사와 축하를 드립니다. 보다 두터운 고객의 신뢰를 바탕으로 앞으로 창립 100주년에는 헤인이 글로벌 초일류 기업으로 우뚝 서 줄 것을 기원합니다.

법무법인 세종 대표변호사 신영무 申永茂



반세기 건설기계 및 에너지동력산업의 명가 헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 헤인이 지향해온 도전정신과 열정을 바탕으로 100년 기업으로 더욱 크게 옹비해 나갈 것을 기원드립니다.

삼호개발(주) 회장 이종호 李宗浩



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 대한민국의 경제발전과 함께 성장·발전하며 세월을 같이 해온 귀사는 쌍용의 역사이기도 합니다. 오늘날 쌍용이 있기까지 진정한 동반자로서 협력과 성원을 아끼지 않으신 귀사에 감사의 인사를 드립니다. 국내 건설기계 기업의 선두주자로서 지난 50년간 이루어온 업적에 대하여 경의를 표하며, 더욱 정진하여 대한민국의 대표기업으로 거듭나길 진심으로 기원합니다. 다시 한 번, 헤인의 건승과 창립 50주년을 맞이하는 모든 임직원 분들께 축하를 드립니다.

쌍용자원개발(주) 사장 최명일 



창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 반세기 동안 우리나라 건설기계 산업을 선도하며 한국 건설 경제 발전에 기여하신 헤인 임직원 여러분 공로에 존경의 인사를 드립니다. 반세기에서 나아가 한세기를 대표하는 최고의 기업이 되시길 진심으로 기원합니다.

SK건설 사업지원부부장 전무 정진철 



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 회사 창립 이래 국내 건설기계 및 에너지동력 업계를 선도해온 원경희 회장님과 임직원분들께도 진심으로 축하를 드립니다. 변함없는 최고의 품질과 서비스로 고객 만족을 실현하시어 초일류 글로벌 기업으로 성장하시길 기원합니다.

현대중공업(주) 총괄중역 상무 김천영 



창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 반세기 동안 이룬 업적을 바탕으로 더욱 건승하시고 번창하시길 진심으로 바라며 건설업계에 위상을 한층 더 높여줄 수 있는 주목받는 헤인으로 거듭나시길 진심으로 바랍니다.

(주)일양토건 대표이사 부사장 장우석 



「헤인 50년사」 발간을 진심으로 축하드립니다. 지난 50년간 임직원 모두의 노력에 힘입어 건설기계 및 에너지동력산업의 선두주자 역할을 충실히 해왔듯 앞으로도 역사와 노하우를 살려 국가와 산업 발전에 기여하는 인류 모두가 꿈꾸는 기업으로 성장하길 기대해봅니다. 헤인의 무궁한 발전을 기원합니다.

조선내화(주) 부회장 이인욱 



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 헤인이 반세기 동안 업계를 리딩하고 있다는 사실 자체도 대단한 일입니다만, 기업의 사회적 책임을 다하고 있다는 점에서도 존경스럽습니다. 이제 또 다른 반세기를 위한 도약을 기대합니다. 저도 많은 관심과 열정을 가지고 계속 성원하고 싶습니다. 헤인!! 파이팅!!! 다시 한 번 창립 50주년을 경축드립니다.

대림B&Co 사장 이 해영



「헤인 50년사」에 축하메시지를 전하게 되어 영광입니다. 지난 반세기 동안 불모지였던 이 땅에 우수한 건설기계들을 공급하며 국가기간산업 발전에 이바지해왔듯이 앞으로도 불굴의 도전정신을 바탕으로 건설기계 산업을 선도하는 기업으로 우뚝 서기 바랍니다. 헤인의 무궁한 발전을 기원합니다.

화양산업(주) 대표이사 김 현 전



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드리며, 대한민국을 대표하는 기업에서, 세계 속의 헤인으로 거듭날 것을 기원합니다.

영남제분(주) 부사장 류 지 훈



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하합니다. 지난 50년간 국가발전에 이바지한 헤인은 우리나라의 성장과 함께 해온 살아있는 역사입니다. 이에 안주하지 않고 풍성한 잎과 화려한 꽃을 피우는 거목이 되어 새로운 50년을 향해 달려나가는 초일류 기업 헤인이 되길 기대해 봅니다.

천일고속(주) 부사장 박 도 현



헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하드립니다. 지난 반세기 동안 국내 최고의 종합건설기계 대표기업이었던 것처럼 향후에도 건설기계분야 및 에너지동력산업의 명실상부한 최고의 기업으로, 고객 감동을 실천하는 믿음직한 기업 헤인으로 건승하시기를 바랍니다.

메리츠증권(주) 프로젝트금융사업본부장 상무 김 기 형 김 기 형

산업을 향한 반세기 사람을 향한 한세기

■ 헤인 50년사 1960 ~ 2010

일러두기

구성

1. 헤인 50년사는 전사, 통사, 현황, 부록 등으로 나누어 구성하였다.
2. 전사는 헤인 창업자 미봉 원용석 선대회장의 일대기를 중심으로 구성하였다.
3. 통사는 시대 순으로 구분하여 5개의 장으로 나누어 구성하였다
4. 현황에는 경영일반, 부문별 조직, 고객만족 서비스 등을 담았다.
5. 부록에는 헤인의 50년 역사가 담긴 각종 자료를 수록하였다.

표기

1. 회사의 명칭은 시대에 따라 당시 사용하던 명칭을 그대로 사용하였다.
2. 모든 표기는 한글 사용을 원칙으로 하였으나 설명이 필요한 경우 괄호 안에 원문을 표기하였으며, 한글로 번역이 어려운 단어나 전문용어는 원어를 그대로 사용하였다.
3. 숫자표기는 아라비아 숫자 사용을 원칙으로 하되 필요에 따라 억이나 만 등의 보조 용어를 사용하였다. 단 도표나 부록에서는 보조용어 대신 단위를 통해 표기하였다.
4. 한글맞춤법을 따랐으며 띄어쓰기의 경우 복합명사는 붙여 쓰는 것을 원칙으로 하였다. 외래어는 교육과학기술부 제정 외래어 표기법을 따랐다.

CONTENTS

발간 기념 인터뷰 원경희 회장	02
기념사 이성태 사장, 원중희 사장	08
축하메시지	12
현황화보 Total Solution Provider HAEIN	22
연혁화보 50 Year History of HAEIN	52

1편 전사

국토개발을 통한 국가경제발전의 주역 - 헤인 창업자 미봉 원용석 선대회장	80
---	----

제1장 어두운 시대의 등불을 찾아

- 82
- 아미산보다 크고 향기로운 봉우리
- 백두산보다 높은 응지를 품다
- 내일을 위해 학업에 전념하다
- 농민을 위해 헌신하기로 결심하다
- 대형 화물차 10대만 빌려주시오
- 농업발전을 위해 최선을 다하다

제2장 스스로 조국의 등불이 되기 위해

- 90
- 폐허 위에 희망의 싹을 틔우다
- 공인의 책임을 다해 경제발전에 기여하다
- 조국과 국민을 위해 국회의원 선거에 도전하다
- 역사의 소용돌이 속에서 잠시 날개를 접다
- 국가의 미래를 위해 헤인을 설립하다
- 조국의 부름 받아 경제기획원장에 취임하다

제3장 향기롭고 투명한 봉사의 삶

- 100
- 국민을 배불리 먹이는 일이 애국이다
- 보릿고개 넘기 위해 현해탄을 건너다
- 경제발전을 위한 또 하나의 모험, 경부고속도로
- 내일을 향한 도전, 경부고속도로 기공식 거행
- 캐터필라 건설기계 222대를 도입하다
- 기업도 국가 안에서 존재할 뿐이다

2편 통사

산업발전을 이끌어온 헤인 50년 발자취	110
-----------------------	-----

제1장 경제발전의 토대 구축에 기여하다(1960~1969)

- 112
- 제1절 헤인상사(주)의 설립 · 113
 - 1. 설립 배경
 - 2. 헤인상사(주) 발족
 - 3. 캐터필라 건설기계 부품 공급

제2절 국토의 대동맥 건설 참여

- 118
- 1. 경부고속도로 건설 기공
- 2. 캐터필라 건설기계 도입 추진
- 3. 서비스 확충을 위한 보세창고 설치

5인5색 인터뷰 1 손규식 고문	126
-------------------	-----

제2장 국가경제발전의 초석을 쌓다(1969~1986)

- 128
- 제1절 정비공장 준공과 서비스 확충 · 129
 - 1. 헤인중기(주) 출범과 사업 확대
 - 2. 안양정비공장 준공
 - 3. 조직 확대와 고객만족 서비스 확충

제2절 성장기반 구축과 사업다각화 추진

- 140
- 1. 제1차 석유파동 발생
- 2. 내실경영으로 위기 극복
- 3. 영업망 확충과 서비스 제고
- 4. 국내 최초 종합중기정비업 허가 취득

제3절 미래지향적인 기업문화 구축

- 148
- 1. 캐터필라 딜러십 방어 추진
- 2. 안정적인 경영 위해 사업다각화 추진
- 3. 고객중심의 기업문화 구축

5인5색 인터뷰 2 안민홍 부장	156
-------------------	-----

1960~2010

제3장 미래 성장동력을 구축하다(1986~1997) 158

제1절 주식회사 해인 출범 159

1. 상호 변경과 조직력 강화
2. 수입자유화정책 시행과 영업방식 전환
3. 기업공개를 통해 사업기반 확충
4. 미봉 원용석 선대회장 서거
5. 부품 국산화 노력 전개

제2절 고객감동경영 통해 성장토대 확충 166

1. 고객감동 서비스 전개
2. 대형 건설기계 시장 독점적 지위 확보
3. 평택물류센터 준공
4. 실적 향상 바탕으로 최우량기업 등극

제3절 선진기업을 향한 행보 175

1. 건설기계 문화의 선두주자로 도약
2. 수입선 다변화 추진
3. 영업망 확충과 서비스 확대
4. 기술교육 강화와 각종 세미나 개최
5. 천안정비공장 준공
6. 외환위기의 파도를 넘어

5인5색 인터뷰 3 노재범 노조위원장 192

제4장 고객과 함께 내일로 도약하다(1997~2008) 194

제1절 고객만족 서비스 확충 195

1. 고객 중심의 서비스 제공
2. 사내기술자격시험 국내 최초로 국가자격인증 취득
3. 고객을 위한 제도 개선
4. 새로운 금융서비스 제공

제2절 경영혁신 통한 조직력 강화 203

1. 성과를 중시하는 신인사제도 실시
2. 지식경영을 위한 기반 구축

3. 사내 연구 분위기 조성
4. 성장을 위한 6시그마 활동 도입
5. 6시그마 활동의 성공적인 추진
6. 오염관리 통해 환경경영 추진

제3절 도약을 위한 사업다각화 추진 213

1. 신규 브랜드 도입
2. 다양한 신상품 출시
3. 신규 거래처 확보와 판매 신장
4. 영업조직 개편과 영업망 확대

5인5색 인터뷰 4 이유경 차장 224

제5장 세계로 비상하는 국민기업에 도전하다(2008~) . . . 226

제1절 신경영 체제 출범 227

1. 신경영 추진과 CI 재정립
2. 고객만족 서비스 강화
3. 복리후생 증진과 기업문화 강화

제2절 국민기업을 향한 도전 234

1. 미래를 생각하는 기업으로
2. 신재생에너지사업 확충
3. 사회공헌활동 전개
4. 행복한 미래를 함께하는 믿음기업

5인5색 인터뷰 5 김진석 사원 242

특별기획

HAEIN 50th Anniversary Festival 244

HAEIN 50 YEARS

제3편 현황

다시 내일로 도약하는 헤인의 오늘 256

제1장 경영부문 258

제1절 경영 일반 259

1. 경영이념
2. 경영현황
3. 품질경영, 환경경영

제2절 경영인프라 266

1. 비전 실현을 위한 인재경영
2. 직원 중심의 복리후생정책
3. 협력과 화합의 노사관계 구축

제2장 부문별 현황 272

제1절 장비사업본부 273

1. 연혁 및 본부소개
2. 조직과 주요 업무
3. 주요 사업실적
4. 향후 비전

제2절 파워시스템사업본부 278

1. 연혁 및 본부소개
2. 조직과 주요 업무
3. 주요 사업실적
4. 향후 비전

제3절 퍼킨스사업본부 285

1. 연혁 및 본부소개
2. 조직과 주요 업무
3. 주요 사업실적
4. 향후 비전

제4절 고객만족본부 289

1. 연혁 및 본부소개
2. 조직과 주요 업무
3. 주요 사업실적
4. 향후 비전

제5절 산업장비사업본부 293

1. 연혁 및 사업본부
2. 조직과 주요 업무
3. 주요 사업실적
4. 향후 비전

제3장 고객만족경영 298

제1절 고객만족 서비스 299

1. 서비스콜센터 운영
2. 현장서비스
3. 서비스시스템 확충

제2절 고객지원 302

1. 천안서비스센터
2. 장비유지관리 지원
3. 부품공급 시스템
4. 기술교육

부록

Appendix 310



2010

Total Solution Provider

HAEIN



해인은 1960년 창립 이래, 건설기계 부문 글로벌 NO.1 브랜드로 평가 받고 있는 캐터필라, 테렉스 등 유수의 브랜드들과 공식 딜러십 계약을 맺고 서비스를 제공하며, 지난 반세기 동안 오직 건설, 토목 및 광산 장비와 육상 및 선박용 엔진/발전기를 모든 산업 분야 및 현장에 공급 하였다. 최근에는 태양광 발전, 쓰레기매립가스 발전 등 신재생에너지 사업부문과 광물자원사업부문으로까지 그 영역을 확장해 나가고 있으며, 명실상부한 국내 최고의 종합건설기계 및 에너지동력 대표기업으로 성장하고 있다.

HAEIN

무에서 유를 창조하는 열정과 도전,
헤인이 함께 합니다

건설기계에 대한 개념조차 희박하던 1960년 회사를 창립한 헤인은, 이후 세계 최고의 건설기계 제조업체인 캐터필라사를 비롯한 세계 굴지의 글로벌 기업으로부터 다양한 건설기계를 도입, 국내 건설 현장에 공급해오고 있습니다. 특히 경부고속 도로를 비롯하여 각종 도로 공사, 새만금 간척 사업 등 주요 국책 사업 및 대규모 건설 프로젝트에 건설기계들을 공급하며 국가 경제발전에 기여하고 있습니다.





부산 신항만 공사 현장





HAEIN

다양한 건설기계 공급을 통하여
국가산업발전을 이끌어 갑니다









천안서비스센터 내 발전기 시험동

HAEIN

국내외 산업현장을 움직이는 강력한 파워에너지

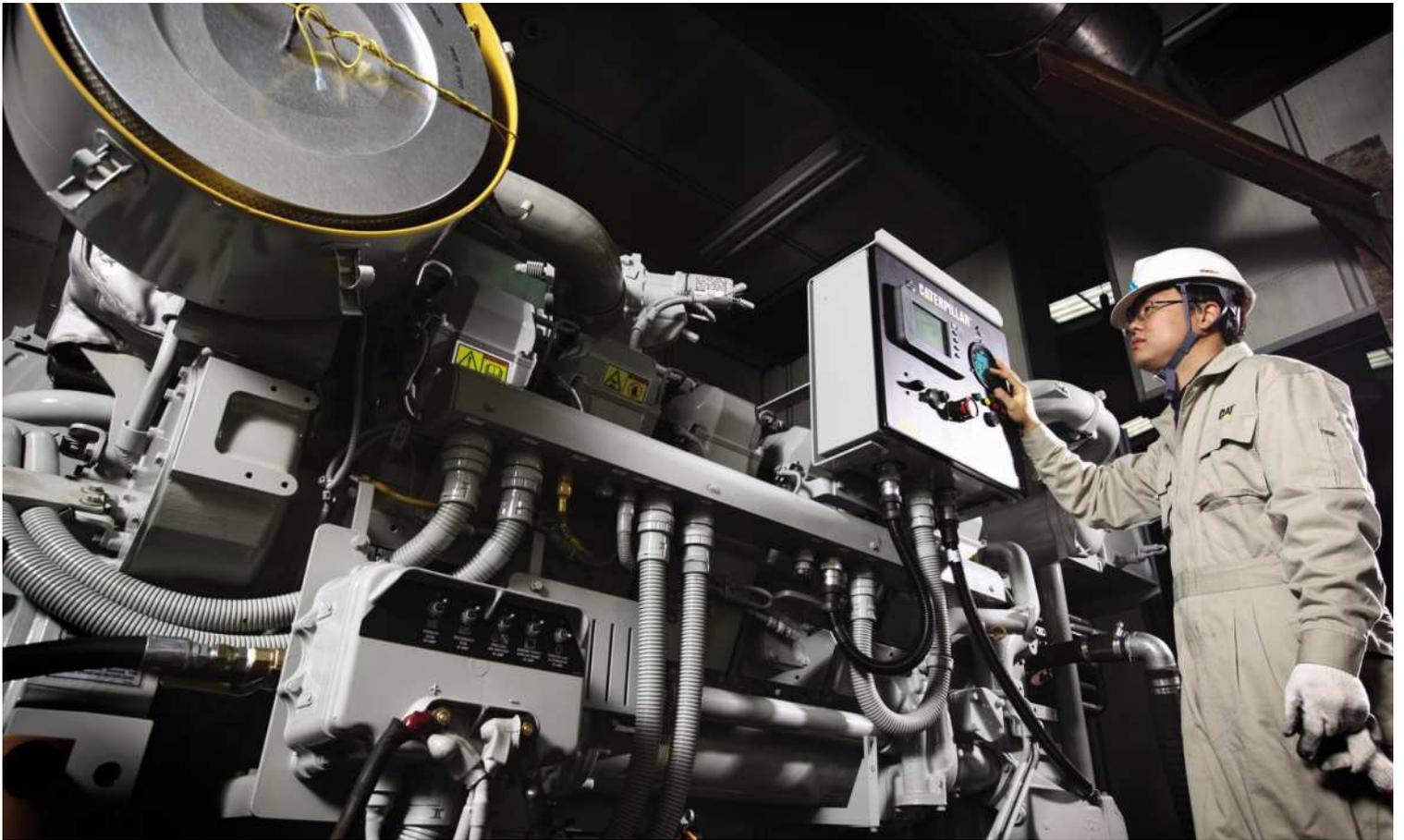
헤인이 제공합니다

세계 최고 품질의 캐터필라/퍼킨스 엔진 및 발전기 세트를 국내외 육상과 해상을 망라한 다양한 산업 현장에 공급하여 안정적이며 강력한 파워를 제공하고 있습니다. 캐터필라 엔진 및 발전기는 소규모 산업용 전원에서 대형 산업 현장의 대규모 전력에 이르기까지 오랜 경험을 바탕으로 한 최첨단의 기술과 고품질의 원자재로 제작되어 어떤 가동조건에서도 탁월한 성능을 보장, 고객요구를 100% 충족시키고 있습니다.



HAEIN

에너지 동력이 필요한 곳에
헤인의 엔진과 발전기가 있습니다





'Solution Fair 2007' 개최 당시 천안서비스센터 전경



HAEIN

고객이 만족할 때

헤인은 행복합니다

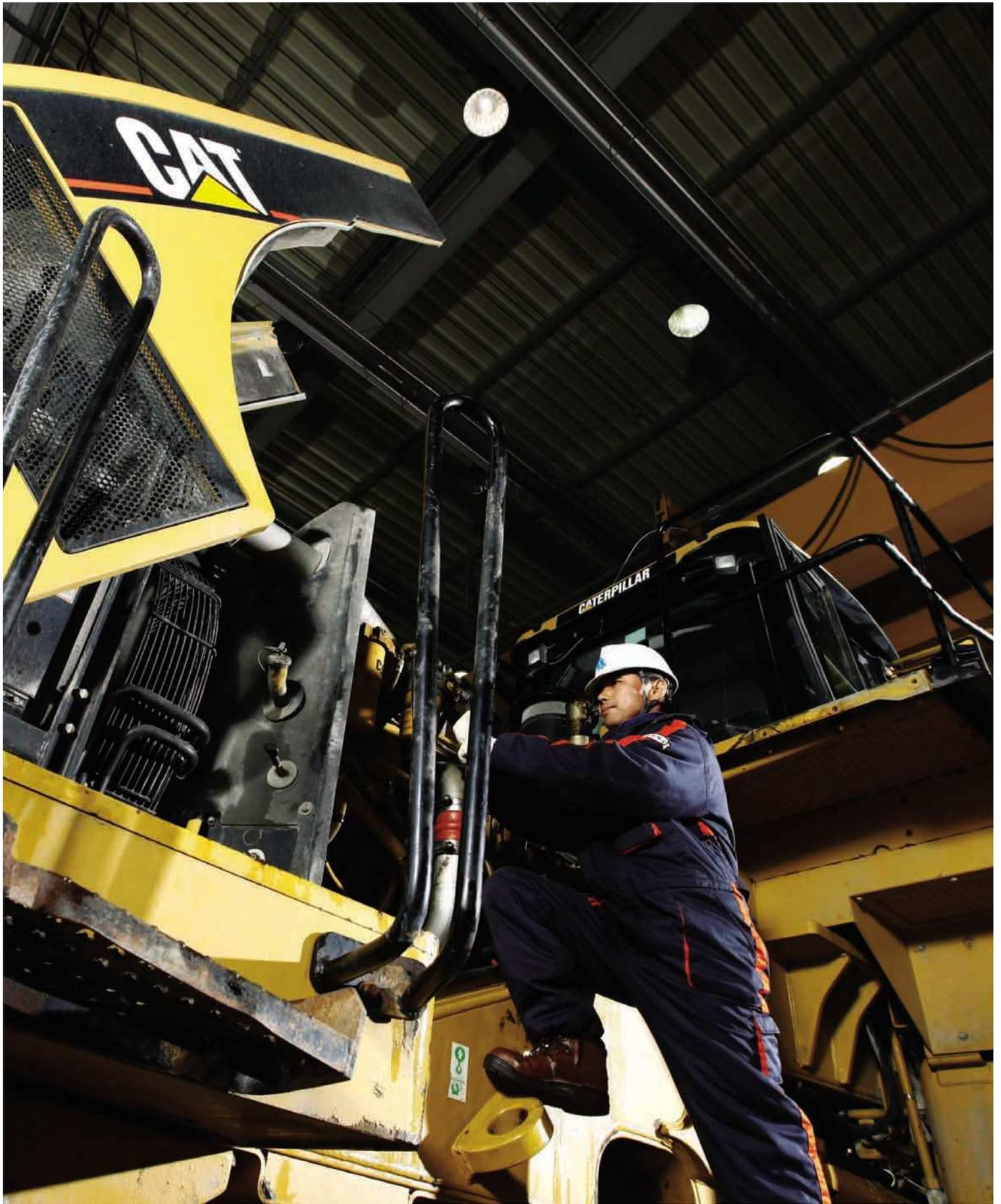
헤인은 창립 이래 '고객이 첫째다(Customers First)'라는 경영 이념으로 고객만족 서비스에 최선을 다해왔으며 국내 최대 규모의 천안서비스센터와 한 단계 업그레이드된 서비스콜센터 운영을 통해 고객들의 불만사항을 신속, 정확하게 해결해 주고 있습니다. 또한 최고의 정비기술력을 바탕으로 고객의 장비를 최상의 상태로 정비하여 장비 성능을 극대화하고 운용비용을 절감할 수 있도록 다양한 솔루션을 제공하고 있습니다.





HAEIN
최고의 기술력과 시스템으로
고객감동의 서비스를 제공합니다







시간과 장소를 가리지 않는 장비관리 서비스, 헤인이 달려갑니다

차별화된 고객만족 서비스를 실현하기 위해 고객이 원하는 곳이라면 어디든 출장을 가서 장비의 결함을 신속, 정확하게 수리하는 이동정비서비스를 시행하고 있습니다. 정확한 고장진단, 완벽한 정비능력, 다양한 기술정보로 무장한 헤인의 서비스 요원들이 철저한 봉사정신을 바탕으로 언제 어디서든 고객을 위한 정비서비스를 실시, 고객만족을 넘어 고객감동을 추구하고 있습니다.







HAEIN

고객이 부르면 언제 어느 곳이든
바로 달려갑니다











행복한 미래를 함께 하는 믿음기업,
바로 헤인입니다

‘국토개발을 통해 국가경제발전에 기여한다’는 창업이념 아래 설립된 헤인은 창립 50주년을 맞아 ‘행복한 미래를 함께하는 믿음기업’이라는 비전을 수립, 지난 반세기 역사를 발판 삼아 100년 기업으로 고객과 함께 힘차게 날아 오를 것입니다.





HAEIN

화합과 상생의 기업문화를 바탕으로
밝고 희망찬 미래를 개척해 나가겠습니다

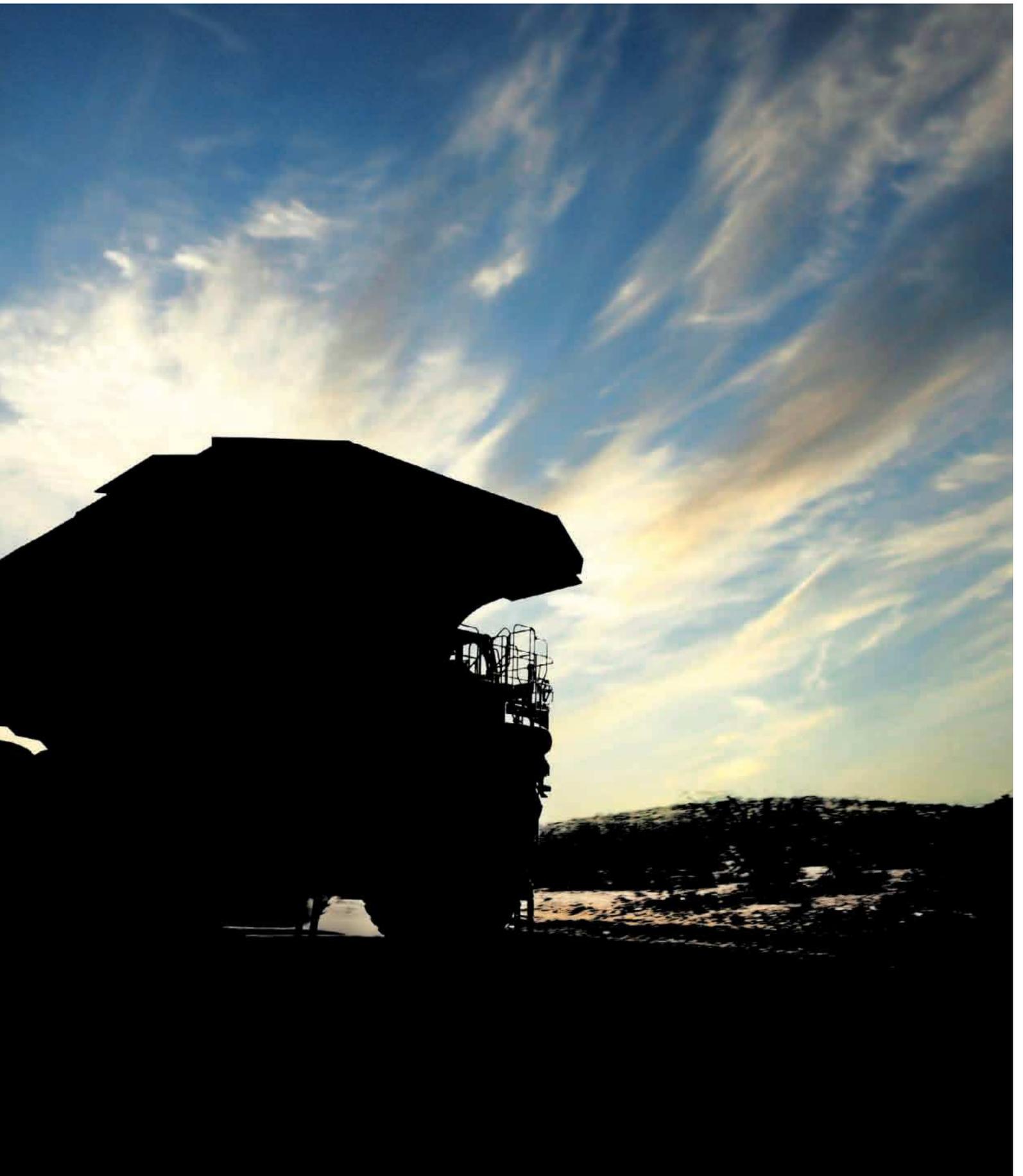


HAEIN

국토개발을 통해 국가경제발전에 기여해온 헤인.

이제 새로운 목표를 가지고

100년 기업을 향해 달려갑니다





1960 ~ 2010

50 Year History of **HAEIN**



1960년 10월 17일 헤인은 '국토개발을 통해 국가경제에 기여한다'는 창업이념 아래 헤인상사주식회사(惠仁商事株式會社)라는 상호로 창립되었다. 당시 전쟁으로 폐허가 되었던 국가의 재건과 신속한 산업화를 위해 건설기계의 공급이 필요하다는 판단아래 세계 유수의 브랜드인 캐터필라사와 계약을 체결, 국내 곳곳의 건설현장에 건설기계들을 공급해왔다. 국가경제발전과 더불어 성장가도를 달리던 헤인은 상호를 (주)헤인 중기로 변경, 다양한 건설기계와 엔진/발전기 공급과 전문적인 정비 서비스에 주력하였다. 1986년 (주)헤인으로 상호를 변경한 헤인은 산업 장비사업부문을 포함, 사업영역을 광범위하게 확장해 나갔으며, 2000년대에 들어서신 재생에너지사업 부문으로 진출, '바른 방법으로 빠르게 성장해 나가는 기업'으로 자리매김하고자 힘써 나가고 있다.

경제발전의 토대 구축에 기여하다 (1960~1969)

건설기계에 대한 개념조차 희박하던 1960년대, 국토개발을 통한 국가경제발전에 기여하기 위해 설립된 헤인상사는 캐터필라사의 건설기계를 도입, 국토의 대동맥인 경부고속도로 건설에 기여하였다.

1960.10.

헤인상사 최초의 사무실이 위치했던 반도호텔 전경



1969.02.

국가기반사업이었던 경부고속도로 공사를 위해 캐터필라 건설기계 222대 공급

헤인

50년의 발자취

1969.02.

경부고속도로 공사현장에서 가동중인 캐터필라 건설기계를
구경하러 나온 사람들의 모습



1969.12.

헤인중기 초창기 CI

국가경제발전의 초석을 쌓다 (1969~1986)

건설기계 공급을 통해 국토개발에 기여한 헤인은 국내 최초로 종합중기정비업 허가를 취득하여 고객지원 서비스를 실천하였으며 이후 다양한 건설기계 및 육상/해상용 엔진, 발전기 등을 공급하며 산업발전을 선도하였다.

1971.04.

캐터필라 강사진의 기술교육



1971.06.

캐터필라 극동지사(CFEL) 아시아 지역
총괄담당 및 금융담당 책임자 내한 방문

헤인

50년의 발자취

1971.10.

주한 미국대사관 주최 미국 산업장비전시회 참가



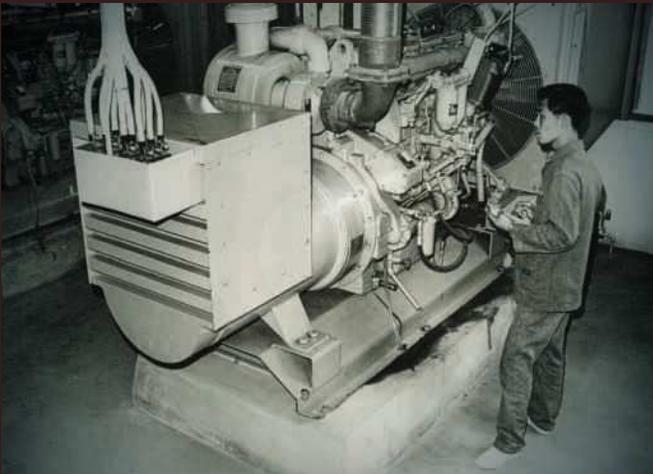
1971.10.

당시 전시회에 참석하여 순회 중인 미봉 원용석 선대회장

1972.^{04.}
안양정비공장 기공식

1972.^{06.}
안양정비공장 준공식

1969
~1986



▶
PLAY

1972.^{08.}
엔진 수리를 위해 점검중인 직원

1972.^{08.}
부품 보세창고 내부 전경

1972.06.

준공된 안양정비공장 및 부품 보세창고의 전경



1972.06.

안양정비공장 내부 전경



1972.09.

캐터필라사 부품파트 담당자와
환담을 나누고 있는 직원



1972.09.

부품 보세창고 관리를 위한
카덱스 시스템 도입

1975.09.

CFEDA(Caterpillar Far East Dealers Association)회의,
헤인 초청으로 워커힐 호텔에서
개최(1차)



1982.09.

캐터필라 D7F 미군장비 수리 완료,
주한미군 인도식



▶
PLAY

1985.05.

반월공장 준공

1976.06.

건설부 제1호 종합중기정비업 허가 취득



1982.05.

한미수교 100주년 기념 장비전시회 참가



1969
~1986



1985.05.

반월공장 내부 전경

1985.10.

잉가솔랜드 딜러십 계약체결

1986.02.

본사를 장충동 일산빌딩으로 이전

미래 성장동력을 구축하다 (1986~1997)

1980년대 후반에 이르러 국내경제가 크게 성장함에 따라 다양한 건설기계 수요가 급증하면서 성장가도를 달리게 된 헤인은 물류, 정비시스템, 영업망 등 미래 성장동력을 구축, 선진 기업으로 발전해 나갔다.

1986.05.

주식회사 헤인으로 상호 변경, 새로운 상호 현판식



1989.09.

CFEDA(Caterpillar Far East Dealers Association)회의,
헤인 초청으로 신라호텔에서 개최(2차)

헤인

50년의 발자취

1989.11.

진공흡인차 출시



1990.12.

평택사업본부 평택물류창고 기공식

1992.01.

평택보세장치장 설치

1986
~1997



1991.10.

완공된 평택사업본부 평택물류창고의 전경



1992.07

반월공장 신형 발전기 성능시험기(Load Bank) 설치

1992.05.

'고객이 첫째다' 전진대회 실시



1992.12.

부산지점 사옥 준공 및 이전



▶
PLAY

1992.07.

캐터필라 325L 굴삭기 신제품 시연회

1993.05.

본사를 강남구 삼성동
해광빌딩으로 이전

1993.12.

천안정비공장 기공식



▶
PLAY

1986
~1997



1996.12.

천안정비공장 준공식

1996.12.

완공된 천안정비공장의 전경

1995.03.

캐터필라 엔진 세미나 개최



1996.10.

CFEDA(Caterpillar Far East Dealer Association)회의, 헤인 초청으로 제주도 신라호텔에서 개최(3차)



1997.03.

헤인 OB모임 헤우회 정식 출범 현판식

고객과 함께 내일로 도약하다 (1997~2008)

유사 이래 최대 위기국면이었다는 IMF 외환위기를 맞아 경영위기에 봉착한 헤인은
캐터필라사의 금융 지원 아래 뼈를 깎는 구조조정과 경영혁신을 추진,
위기를 넘어 고객과 함께 내일로 도약하게 되었다.

1998.06.

양산물류창고 준공



CAT Financial Caterpillar Financial Services Korea, Ltd.



1999.07.

캐터필라 파이낸셜 서비스
(CFSK: Caterpillar Financial Services Korea, Ltd.) 오픈식

헤인

50년의 발자취

2002.07.

본사를 서초구 양재동으로 이전



2002.08

6시그마 선포식 개최

2002.11.

천안부품창고 Open House 개최

2003.09.

태풍 매미 수해복구
임직원 자원봉사 실시

1998
~2008



2004.06.

양산렌탈스토어 오픈

2005.02.

잉가슬랜드 TITAN 326 세미나 개최

2006.03~04.

캐터필라 장비 새만금 현장 기술지원

2004.01.
미래에너지개발(주) 설립



2006.12.

아트라스 콤파크 에어 컴프레서 딜러십 계약 체결

2007.01.

캐터필라 포장장비 고객초청행사 개최

2007.06.

발전기 고객 초청 세미나
'Power System Day' 개최



2007.10.

(주)해인에너지 해남 태양광 발전소 현판식



2007.11.

KOC(쿠웨이트 국영석유회사) 발전기 설치 및
검사 완료

2007.11.

캐터필라로부터 오염관리
5 Star 등급 수여

2007.10.

종합 건설기계 및 서비스 전시회
'SOLUTION Fair 2007' 개최

2007.10.

TEREX 딜러십 계약 체결



1998
~2008



2007.12.

DSME(대우조선해양)와 석유시추선 엔진공급 계약 체결

세계로 비상하는 국민기업 (2008~2010)

새롭게 도래한 세계 금융위기 극복을 위해 신경영체제를 출범시킨 헤인은 새로 수립한 비전을 실현하기 위해 조직을 정비하고 고객만족 서비스를 강화, 세계로 미래로 새로운 비상을 시작하게 되었다.

2008.01.

천안정비공장 자체 소음도 검사 시설 인증 완료



2008.02.

CSA(Customer Support Agreements)팀 출범

헤인

50년의 발자취

2008.07.

신경영 체제 출범, 원경희 회장 취임식



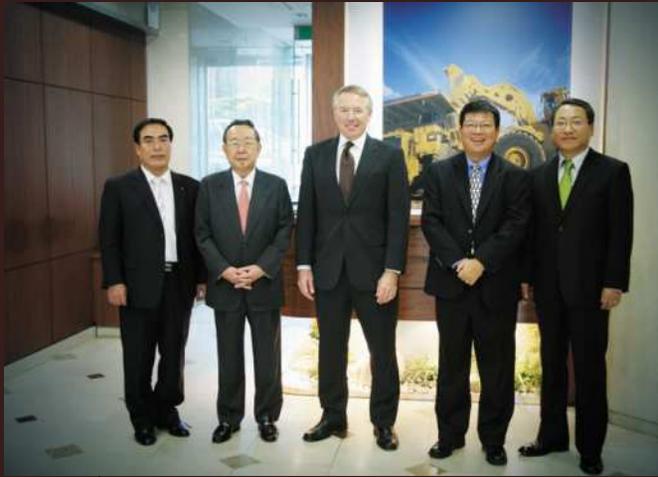
2008.07.

KBS '스펀지' 동해시 쌍용자원개발 현장 촬영

2008.11.

TEREX Mobile Crusher &
Mobile Screen Open Day
2008 전시회 개최

2008
~ 2010



2008.11.

미국 캐터필라사 Electric power 부문 부사장단 방문



▶
PLAY

2009.05.

천안서비스센터 중고부품 및 구성품 전시장 오픈

2009.08.

천안서비스센터 태양광발전소 완공



2009.12.

부산고객센터 양산 이전



2009.07.

인도 타이어 업체 BKT와 딜러십 계약 체결

2010.03.

캐터필라사
Marine&Petroleum 담당
부사장단 방문

2008
~2010



2010.02.

TEREX 파워스크린 이동식 스크린 포스코 납품



▶
PLAY

2010.05.

아프리카 르완다 정부와 캐터필라 건설기계 공급계약 체결

2010.03.

제1호 수주 모아솔라에너지
신곡 태양광발전소 준공



2010.03.

월드비전에 아이티 구호성금 기탁



2010.06.

파워시스템사업본부 '그린홈 100만호 보급 사업' 참여

2010.06.

희귀광물개발회사 KMC(주) 인수

1편 전사

국토개발을 통한 국가경제발전의 주역

- 헤인 창업자 미봉 원용석 선대회장 -

HAEIN

- 제1장 어두운 시대의 등불을 찾아
- 제2장 스스로 조국의 등불이 되기 위해
- 제3장 향기롭고 투명한 봉사의 삶

어두운 시대의 등불을 찾아

아미산보다 크고 향기로운 봉우리

평생을 통틀어 나보다는 우리를 먼저 생각하고, 개인적인 영달보다는 민족과 국가를 위해 희생과 헌신을 아끼지 않았던 사람. 오랫동안 공직에 몸담으면서 쌓은 인적, 물적 네트워크를 통해 얼마든지 최고의 부기와 권력을 손에 쥌 수 있었음에도 단 한 번도 욕심을 부리지 않았던 청백리. 결코 자신을 위해 작은 이익조차 취하지 않았으며 평생 불의와 타협하지 않았던, 국가경제발전의 진정한 주역.

(주혜인의 오늘을 있게 한 미봉(峯峯) 원용석(元容奭) 선대회장에 대한 수식에는 끝이 없다. 아니 궁핍한 시대에 태어나 일제강점기, 한국전쟁, 개발시대를 거치면서 임금님도 해결하지 못한다는 가난과 굶주림을 물리치기 위해 자신의 모든 것을 바친 미봉의 업적을 어찌 필설로 설명할 수 있을 것인가. 같은 시기를 거쳤던 수많은 공직자들이 자신의 의지와는 달리 부침을 거듭해야 했음에도 미봉은 한 차례의 시련이나 비난도 받지 않고 무난히 공직을 마무리했던 사람 아닌가.

그러니 미봉은 어설픈 수식이나 부정확한 찬사로 한정될 수 있을 만큼 작은 그릇이 아니라 할 것이다. 시대의 요청을 뿌리치지 않고 정면으로 맞서 대응하였지만, 그 과정을 통해 취할 수 있는 이득은 한사코 뿌리쳤던 인물이 미봉이다. 갖은 이권이 오가는 중책을 술하게 맡았음에도 공직에 머무르는 동안 물론이고, 자리에서 물러난 이후에도 구설수에 오른 적이 없는 강직한 성품의 소유자이기도 했다.



제4대 국회부흥분과위원장
역임 당시
외국 시찰길에 오른 미봉

그럼에도 미봉 스스로는 자신에게 쏟아지는 이러한 찬사가 오히려 불편했을 것이다. 평생 자신을 드러내지 않고 조용히 봉사하다 떠난 향기로운 사람이 미봉이기 때문이다. 미봉은 자신의 호를 잉태시킨 고향마을 인근 아미산(峨嵋山)보다 아름답고 높은 봉우리였다. 그러면서도 평생 스스로를 낮추는데 힘을 쏟았으며, 근검절약이 몸에 밴 청렴한 삶을 살았다.

타인에겐 너그러웠지만 스스로에겐 추상같은 삶을 강요하였다. 회사에 큰 손해를 입힌 직원을 처벌해야 한다는 간부들의 요구를 묵살하면서, 기업이나 개인이나 실수를 할 수도 있고 손해를 입을 수도 있지만, 그렇다고 무조건적인 처벌이 능사가 아니라고 물리쳤던 일화에선 인간적인 품미가 배어나온다. 그러나 당신 스스로는 평생 좋은 옷과 기름진 음식을 멀리하고 궁핍함을 즐기는 깨끗한 선비처럼 살았다.

마음만 먹었으면 대한민국 최고의 기업을 일굴 수 있었음에도 욕심을 채우기 위해 노력한 적이 없다. 심지어 회사가 어려움에 봉착해 와해 직전에 이르렀을 때조차 사적인 네트워크를 동원해 해결하려고 하지 않았다. 참인간, 훌륭한 기업인의 표상이 되겠다는 내적 욕망의 표출도 아니었다. 주어진 환경 하에서 최선을 다하는 것만이 진정 사람다운 삶이라는 소박하면서도 근원적인 사색의 실천이었을 뿐이다.

어떻게 그런 일이 가능하며, 어떻게 그런 삶이 살아질 수 있었을까? 그 의문은 그의 평생을 추적해보면 자연히 풀릴 것이다. 이제 자신이 세운 혜인을 국토개발을 통한 국가경

제발전의 주역으로 성장시킨 미봉의 발자취를 추적해보자. 거인이라고 하기엔 너무나 인간적이고, 기업인을 넘어 애국을 먼저 생각한 미봉의 지난 발자취에서 진하게 풍겨 나오는 한 인간의 향기로운 체취에 흠뻑 취해버리고 말 것이다.

백두산보다 높은 응지를 품다

미봉은 일제가 통감부를 설치하면서 조선에 대한 침략 야욕을 본격화했던 1906년 3월 19일(음력) 충청남도 당진군 순성면 성북리 유동(柳洞) 버들마을 한내말(寒內말)에서 부친 원이상(元利常)과 모친 파평(坡平) 윤씨(尹氏) 사이에 4남 1녀 중 막내로 출생하였다. 미봉의 고향인 면천은 조선시대 말엽까지만 해도 군청이 있던 큰 마을이었으나 일제강점기가 시작되면서 군청소재지가 면천에서 당진으로 이양되면서 쇠락하기 시작했다.

고향마을인 면천에는 당진군에서 가장 높은 아미산이 우뚝 솟아 있는데, 해발 349미터로 그리 높은 편은 아니지만 미인의 눈썹처럼 아름다워 군민들은 물론이고 인근 지역 주민들도 즐겨 찾았다. 미봉의 호는 아미산에서 따왔는데, 고향을 잊지 않겠다는 애향심과 아미산처럼 아름다운 삶을 살겠다는 원웅석 선대회장의 의지가 담겨 있다.

미봉은 1917년 7월 충남 당진에 소재한 면천공립보통학교(沔川公立普通學校)에 입학하였다. 현재 초등학교와 같은 면천공립보통학교는 1907년 설립한 면양학교(沔陽學校)

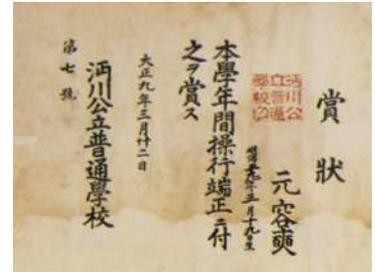
미봉이 졸업한
면천공립보통학교
(충남 당진군 소재)



의 후신으로 당시만 해도 인근에서 가장 크고 유서 깊은 학교였다. 운동장에는 고려 개국공신 복직경의 딸 영랑이 심었다는, 수령 약 1,100년 된 은행나무(충남기념물 82) 두 그루가 자라고 있으며 은행나무 뒤편에는 안샘(일명 꽃샘)이 있는데, 영랑이 이 물로 술을 빚어 아버지의 중병을 완쾌시켰다는 기록이 전해지고 있다.

면천보통학교는 충청남도 최초로 독립만세운동이 일어난 곳이기도 했다. 1919년 3·1 독립만세운동이 들불처럼 번지던 때에 미봉의 사촌이며, 같은 학교 4학년이 재학 중이던 원용은(元容殷)이 서울에서 3·1운동을 보고 내려와 태극기와 유인물 등을 준비한 후 3월 10일 등교 시간에 성곽 밖에서 전교생을 동원, 교내로 몰려 들어가면서 대한독립만세를 우렁차게 외쳤다. 이에 놀란 일본인 교사와 읍내에 거주하는 일본인들이 나서서 학생들을 만류하였지만 애국심에 불타는 학생들은 뒤로 물러나지 않았다.

그러나 이후 소식을 듣고 달려온 일본 기마대에 밀려 학교 뒤 자산으로 도망가 하룻밤을 보낸 후 이튿날 귀가하였다. 만세운동을 주도한 원용은, 박창신 등 두 사람은 당진서와 홍성 지방청 등에 체포, 구금되었다가 3개월여 만에 미성년자(16세)라 해서 석방되었다. 미봉은 당시 보통학교 2학년으로 매우 어린 나이였지만 속으로 엄청난 감동을 받았다. 그리고 당장은 어려서 큰일을 도모하지 못하지만 훗날에는 반드시 조국과 민족을 위해 훌륭한 일을 하겠다는, 백두산보다 크고 높은 뜻을 품게 되었다.



① 면천공립보통학교 졸업증서
② 면천공립보통학교 상장

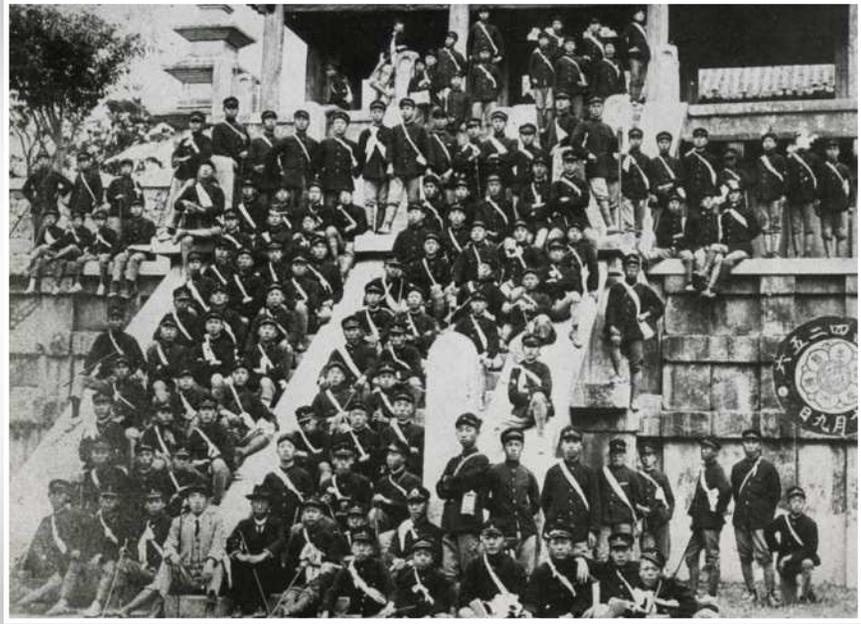
내일을 위해 학업에 전념하다

면천보통학교 재학 당시 미봉의 부친께서는 10여 명의 공원을 두고 낫이나 호미, 벼슬 같은 농기구를 제작하는 철물공장을 운영하여 집안 형편이 넉넉한 편이었다. 그러나 미봉이 보통학교 졸업 후 서울로 올라가 보성고등보통학교를 거쳐 현재 서울대학교 공과대학에 해당하는 경성고등공업학교에 진학할 즈음에는 부친의 사업이 실패하여 가세가 크게 기울었다. 여기에 부친께서 병상에 누우면서 학비를 마련할 수 없게 되어 미봉은 서린동의 한 가정에서 3년 동안 가정교사를 하면서 고학을 해야 했다.

어려운 고학생 신분이었지만 미봉은 좌절하거나 움츠러들지 않았다. 미래를 위해 학업에 열중하는 한편 보성학교에서부터 친분을 맺어온 천재시인 이상(李箱-본명 김해경)과 함께 난파선(難破船)이라는 문예지를 발간하면서 활발하게 활동하였다.

학교생활의 어려움은 일본인 학생과 달리 조선인 학생에게 가해지는 불공평한 대우에서 보다 많이 기인하였다. 1926년 3월 3년제인 경성고등공업학교 방직과에 입학했을 당시 일본인이 6명 조선인은 5명이었는데 차별이 심했다. 당시 경성고등공업학교는 본래 일본인을 위해 세운 학교라 해도 과언이 아니었기 때문에 조선인의 경우 입학부터가 힘들었고, 재학 중에도 시험이나 학업활동에서 차별을 받았으며 졸업 후 취업을 할 때 역시 공평한 기회를 주지 않았다.

보성고등보통학교 2학년
재학시 경주 수학여행 기념
(1923.10.)



그렇수록 조선인 학생들은 이를 악물고 학업에 전념하여 우수한 성적을 냈다. 당시 건축공학과에 재학 중이었던 이상의 경우 3년 내내 수석을 차지하였으며 미봉 역시 고학
생 신분임에도 항상 상위권 성적을 유지하였다. 그러나 3년 과정을 마치고 1929년 4월에
졸업하고 나니 당장 갈 곳이 없었다. 미봉보다 성적이 떨어지는 일본인 졸업생들이 하나
같이 좋은 직장에 발탁되어 취업해 가는 동안 미봉은 단지 조선인이라는 신분 때문에 직
장을 구하지 못하고 조선총독부 중앙시험소에서 무보수로 근무해야 했다.

중앙시험소는 방직, 응용화학, 건축, 광산, 토목 등을 연구하는 시험실이었는데, 취직
을 못한 졸업생들이 직장을 구할 때까지 대기하고 있는 곳이었다. 미봉은 우수한 성적을
거두었음에도 억울하게 중앙시험소에서 근무하다가 약 6개월 후에 평안남도 성천군 산
업기수로 발탁되어 사직서를 제출하고 마침내 직장을 찾아 떠나게 되었다. 무보수였지
만 퇴직 시에는 시험소에서 120원의 퇴직금을 지급, 여비를 충당할 수 있었다.

농민을 위해 헌신하기로 결심하다

취업이 결정된 직후 미봉은 서울역에서 밤차를 타고 평양으로 향했다. 이어 평양에서
다시 자동차로 바꿔 타고 원산 방향으로 6시간을 달려 성천에 도착, 하숙집을 정하자마
자 바로 군수를 찾아가 사령장을 받았다. 그리고 바로 이튿날부터 주어진 업무에 비해 급

여는 박봉이나 다름없는 산업기수 직무에 전념하였다. 살기 위해 일하는 것인지, 일하기 위해 사는 것인지 모를 만큼 여건이 열악했지만 농민을 위해 헌신하지는 신념으로 일에 매달렸다.

성천은 엽연초(葉煙草), 밤, 명주 등 전국적으로 유명한 특산물이 많았는데, 특히 명주가 유명하였다. 미봉은 보다 품질이 좋은 명주를 생산하기 위한 양잠기술을 농민에게 가르치고, 매년 수확기에는 농민들이 생산한 양잠 고치검사를 한 후 다른 직원들과 함께 등급을 매기는 업무를 담당하였다. 그런데 이 과정에 한 가지 문제가 있었다.

명주를 사기는 제사회사의 일본인 감독자는 등급을 낮춰 매기면 좋아했고, 농민들은 그 반대였는데 등급을 매기는데 명확한 기준이 없어 수확기마다 여러 잡음이 들려오곤 했다. 미봉은 신문이나 잡지 등을 뒤져 총독부에서 어떻게 견가(繭價)를 정하고, 생사(生絲)는 얼마에 판매하는가를 파악, 원가 계산을 한 후 이 내용을 평양 매일신문에 기고하였다.

기사를 읽은 농민들은 모두 미봉을 칭찬하였다. 보다 높은 가격에 명주를 수매할 수 있게 되었기 때문이다. 아주 작은 일이나마 농민을 위해 좋은 일을 했다는 생각에 이후에도 미봉은 농민의 입장에서 작성한 기고문을 신문사에 보냈고, 그때마다 기사가 게재되었다. 그러나 미봉의 이러한 행동은 일본인 상사의 미움을 받게 되어 결국 사직서를 쓰게 되었다. 다행스러운 일은 마침 금융조합연합회에서 새로운 사업을 시작하면서 전국의 인재를 추천받아 직원으로 채용하였는데, 미봉이 발탁되었던 것이다.

전화위복으로 성천군 산업기수에서 서울 금융조합연합회 직원으로 전직한 미봉의 새로운 업무는 전국의 금융조합을 동원해서 벼를 공동판매제도로 농민에게 유리하게 팔아주고 중간 경비를 절약해 주는 것이었다. 평소 농민을 위해 헌신하기로 이미 의지를 굳히고 있던 미봉에게는 더 이상 바랄 게 없는 직장이었다. 평소 신념대로 농민의 입장에서 최선을 다하였으며 부참사로 승진한 이후에는 <식량 관리에 관한 자료>, <공정 미가의 변천에 관한 자료>와 같은 책자를 발행하는 등 연구 활동도 열심히 수행하였다.

대형 화물차 10대만 빌려주시오

1944년 3월 조선식량영단이 설립되었다. 조선에서 생산되는 쌀을 일괄적으로 처리하기 위해 일제가 설립한 국영기업이었다. 미봉은 자신의 의지와는 상관없이 조선식량영단에 차출되어 명동 사무실로 자리를 옮기게 되었다. 그러나 일제 말기 어수선한 분위기 속에 설립된 신설회사였고 미곡에 대한 통제는 전시 상태의 총독부가 직접 관할하였기 때문에 실제로 수행해야 할 업무는 그리 많지 않았다. 명령에 따라 미곡과 잡곡을 전국 국민들에게 배급하면 그만이었다. 그렇게 1년 6개월여 세월을 보내고 나니 갑자기 조국 광복의 날이 찾아들었다.

감격스러운 조국 광복의 날을 맞아 전국적으로 환호성이 찾아들지 않았지만 미봉의 마음 한 구석은 불안하기만 했다. 국민들에게 미국과 잡곡을 배급해오던 식량영단이 문을 닫을 경우 시민들의 삶이 어떻게 될 것이며 사회적 혼란은 얼마나 클 것인지 답답하기만 했다.

이에 미봉은 일본인이 물러간 식량영단을 당분간이라도 유지하기 위해 한국인 직원들로 하여금 비상부대를 조직하였다. 이후 전국 국민들에게 정해져 있는 소요량의 식량을 배급하지 못하면 기근과 아사 상태에 들어갈 우려가 있다는 판단 아래 매일 24시간 업무에 매달렸다. 이러한 공로를 인정받아 미봉은 식량영단의 이사로 선임되었으며 1년이 지난 후에는 부이사장에 임명되었다.

미봉이 식량영단으로 전직한 것은 그저 우연에 불과한 일이었지만, 식량영단의 한국인 직원들이나 국민의 입장에서는 매우 다행스러운 일이었다. 광복 이후 서울에 입성한 미군들은 여러 기관이나 단체 중에서도 우선적으로 식량영단을 찾았다. 해방 이후 가장 시급히 해결해야 할 것 중 하나인 식량문제를 조사하기 위함이었다. 당시 국내 식량사정은 매우 열악하였다. 일제가 전쟁을 수행하면서 대부분의 식량을 군량미로 공출해 갔기 때문이다.

미봉을 찾아온 미군은 식량문제를 해결하기 위해 당장 필요한 것이 무엇인냐고 물었다. 미봉은 즉각 대형 화물차 10대가 필요하다고 답했다. 일본군이 일본이나 만주로 수송하기 위해 각 기차역에 쌓아둔 양곡을 일부 주민들이 탈취하고 있는데, 이를 방지하려면 조속히 양곡을 영단 소속 배급창고에 옮겨두어야 하지 않겠느냐는 것이었다. 미군은 고개를 끄덕이고 돌아갔다.

다음 날 아침 중앙청 앞 광장으로 가니 실제로 대형 화물차들이 도열되어 있었다. 미봉은 화물차를 보내 각 기차역에 쌓여 있던 양곡을 영단 창고로 옮기도록 했다. 그리고 미군정의 통제 아래 전국 국민들에게 공평하게 배급을 실시하였다. 미봉이 식량영단으로 옮기지 않았더라면, 이렇게 신속하고 적절하게 식량문제를 해결하기 어려웠을 지도 모를 일이었다. 결국 미봉의 우연한 전직이 광복을 맞은 조국과 민족에게는 단순한 우연이 아닌, 아주 다행스러운 일이 되었던 것이다.

농업발전을 위해 최선을 다하다

미군정이 들어선 후 식량영단은 생활필수품영단으로 전환되었다. 식량 외에도 외국에서 보내준 의약품, 화학약품, 의류 등 구호물자들을 국민들에게 배급하기 위해서는 명칭 변경이 필요했기 때문이다. 그러나 얼마 후에 한국에 구호물자를 처리하는 외자총국이 들어서고 미국에서는 ICA(국제협동조합연맹)라는 기구가 구호업무를 총괄하게 되면서 생활필수품영단은 금조연합회에 합병되었다.

외자총국이 설립된 이후 미봉은 영단 부이사장에서 외자총국 부국장으로 발령받아 다시 자리를 옮겼다. 당시 총국장에는 훗날 국무총리를 지낸 백두진(白斗鎭)이, 차장에는 현근(玄權)이 임명되었다.

외자총국의 업무는 외국에서 보내온 양곡, 목재, 비료, 기타 의약품 등 엄청난 양의 구호물자를 국내 각 기관이나 업체에 적절히 배정하고, 받은 대금을 한국은행의 대충자금(對沖資金) 계좌에 입금시키는 것이었다. 구호물자의 종류와 수량이 엄청나 한정된 인원으로 처리하는 게 꽤나 힘들었지만 미봉은 묵묵히 주어진 업무를 충실히 수행하였다. 얼마 후 백두진 총국장이 신업은행 총재로 전임하고 현근 차장이 총국장에 임명되면서 미봉 역시 차장으로 승진하였다.

1950년 6월 한국전쟁이 발발하면서 나라 전체가 전쟁의 소용돌이 속에 휩쓸려 들어갔다. 전세는 불리하게 돌아가 전쟁 발발 사흘 만에 서울이 함락되고 정부는 대전과 대구를 거쳐 부산으로 이전하였다. 이후 미군을 중심으로 한 유엔군의 참전으로 서울이 수복되고 압록강까지 진격하였지만 중공군의 개입으로 다시 후퇴를 해야 했다.

전쟁이 한창이던 1951년 6월, 46세의 나이에 미봉은 외자총국 차장에서 농림부 차관으로 자리를 옮기게 되었다. 개인적으로는 정부 고위직에 올라 영전한 것이었지만 맡은 임무는 계속되는 전투에서 승리하기 위해 필요한 군량미를 조달해야 하는, 매우 막중하고도 고된 일이었다. 차관에 오르자마자 현근 총국장과 함께 비행기를 타고 태국으로 날아갔다. 그러나 현지 사정이 여의치 않았다. 영국이나 일본에서도 미곡을 구하기 위해 현지에서 수개월째 체류하고 있었지만 필요한 수량을 확보하지 못한 상태였다.

미봉은 태국정부의 고위급 책임자를 찾아가 시급한 상황을 호소했으나 재고미가 없다면서 손을 저었다. 그러던 어느 날 태국의 수상이면서 군 총사령관을 겸하고 있는 핀상장의 사무실에서 들러달라는 연락이 왔다. 곧바로 차를 타고 방문하니 수상이 직접 나와 맞아주었다.

미봉은 유엔군의 일원으로 참전 중인 태국군의 파견에 대해 감사인사를 전하고 영국이나 일본이 가뭄으로 인해 미곡이 필요한 것은 사실이지만, 전쟁을 치르고 있는 것은 아니지 않느냐면서 참혹한 국내 전황을 알리고 다시 한 번 군량미를 요청하였다. 이에 핀수상은 미곡 6만 톤을 제공하겠다고 흔쾌히 약속하였다. 미봉은 이 사실을 곧바로 본국에 전보를 통해 알리는 한편 나머지 업무는 현근 총국장에게 맡기고 귀국행 비행기에 몸을 실었다.

귀국 이후 1년 5개월 동안 농림부 차관으로 봉직하면서 태국이나 일본 등지에서 쌀이나 비료 등을 구해오고 국내에서는 농촌을 돌아다니며 식량을 모아 군량미로 보내주는 일에 전념했다. 아울러 오래 전부터 관심을 기울여온 국내 농업발전을 위한 방안 마련과 이를 토대로 국가경제발전을 이루기 위한 정책 수립에도 많은 노력을 기울였다. 그러나 전쟁의 불씨가 채 꺼지지 않은 상태였기 때문에 미봉의 연구가 구체화되기까지는 좀 더 많은 세월을 기다려야 했다.

- ① 외자총국 차장 당시 임직원들과 부산청사 현관 앞에서(1951)
- ② 농림부 차관 당시 농산물 검사소 제1회 강습회 기념(1952.05.)



스스로 조국의 등불이 되기 위해

폐허 위에 희망의 싹을 틔우다

1953년 7월 27일, 국제연합군 총사령관과 북한군 최고사령관 및 중공인민지원군 사령원 등이 평화적 해결이 이루어질 때까지 한국에서의 적대행위와 모든 무장행동의 완전한 정지를 명시한 정전협정문에 사인을 함으로써 금수강산을 초토화시키며 3년 넘게 끌어오던 전쟁이 마침내 막을 내렸다. 그러나 이는 끝이 아니라 분단 고착화라는 비극의 또 다른 시작이었을 뿐이었다.

한국전쟁은 일찍이 유례를 찾아보기 힘든 파괴전이자 소모전이었다. 한국 및 유엔군 약 150만 명, 북한 및 중국군 약 250만 명의 인명손실을 가져왔으며 전비는 유엔군만 해도 200억 달러가 넘었다. 일반주거용 주택 약 60만 호가 파괴되었고 철도, 도로, 항만 등 사회간접자본의 훼손도 막대하였다. 상당수 농경지가 파괴되었고 일제강점기에서 벗어나 어려운 여건 하에서 싹을 틔우려 하던 산업시설도 모조리 붕괴되었다.

이렇게 완벽하게 무너진 폐허를 복구시키기 위해 유엔에서는 정전협상이 진행되는 도중에 이미 국제연합한국재건단(UNKRA: United Nations Korean Reconstruction Agency)을 조직, 1차로 세계 식량농업기구(FAO: Food and Agricultural Organization)에 대하여 한국의 농업 5개년 재건계획의 수립을 위촉하였다.

농림부 차관에서 물러나 잠시 쉬고 있던 미봉은 1953년 1월 부산에서 방한한 UNKRA·FAO 합동사절단의 요청으로 상임고문을 맡게 되었다. 이후 미봉은 전쟁으로 폐허가



인도에서 열린
FAO총회 참석 후
(1955.11.)

된 조국을 위해 세계 각국이 지원의 손길을 보내준 것에 감사하는 마음으로 참으로 열심히 업무에 임하였다. 오전에는 회의와 토론에 참여하였고 오후에는 자료 수집을 진행하는 한편 재건계획을 영문으로 작성하는 작업을 거쳐 계획안을 완성하였다.

이렇게 성안한 재건계획은 국문과 영문 2종으로 인쇄, 발간하여 정부와 UN총회에 제출, UN으로부터 공식 승인을 받았다. 이로써 폐허로 변한 조국의 강토 위에 작은 희망을 싹틔우게 되었다. 미봉이 심혈을 기울여 작성한 재건계획안은 훗날 UN이나 미국에서 한국의 농업 문제를 심의·토론할 때마다 기본 자료로 활용되기도 했다.

이렇게 전후 복구를 위해 최선을 다하던 1953년 8월 국무총리와 재무부장관, 경제기획처장까지 겸직하고 있던 백두진 총리가 미봉을 부르더니 함께 경무대로 가자고 하였다. 백두진 총리는 미봉을 데리고 더운 여름철을 맞아 경무대 정원 나무 그늘 아래서 정무를 보고 있던 이승만 대통령 앞으로 가더니, “일전에 말씀드린 경제기획처장 원용석입니다.”라고 소개를 하였다.

미봉은 그제야 자신이 정부 고위직에 천거되었다는 사실을 깨닫고 이 대통령에게 정중하게 인사를 올렸다. 이 대통령과는 이미 농림부 차관 시절 여러 차례 만난 적이 있으나 여전히 긴장되었다. 이 대통령은 미봉을 찬찬히 훑어보더니, 벼슬의 책임을 다하지 못하고 녹만 먹지 말라는 의미로 시위소찬(尸位素餐)하지 말라는 한마디를 던지고는 다시 보고서로 눈길을 돌렸다.

이렇게 미봉은 전후복구와 향후 국내 경제발전을 위해 매우 중요한 직책인 경제기획처장에 임명되었으며, 이 대통령의 당부대로 시위소찬하지 않고 폐허로 변한 조국강산에 희망의 싹을 틔우기 위해 맡은 바 임무에 최선을 다하였다.

공인의 책임을 다해 경제발전에 기여하다

정전협정 체결 이후 경제기획처장이라는 중책을 맡아 전후복구에 전념하던 미봉은 이듬해 여름 정부의 기구조직 개편으로 경제기획처가 폐지되고 부흥부가 신설됨에 따라 1년여 만에 공직에서 물러나게 되었다. 잠시 쉬고 있는 중에 미국의 대외원조임무를 수행하고 있는 경제조정관실(OEC: Office of the Economic Coordinator) 서울사무소에서 연락을 취해왔다. 효과적으로 대한민국의 경제부흥을 지원하기 위해 협조해 달라는 것이었다.

조국의 경제발전을 위해 무슨 일이라도 해야겠다는 생각에 미봉은 흔쾌히 고문직을 수락하였다. 이후 용산 미8군 사령부 안에 있는 사무실에 나가 OEC 활동을 도왔다. OEC와 국내 각 부처 간의 이견을 조정해주고 다양한 사업계획 중에서 우선순위를 가려 선정하기도 했다. 그러던 1956년 6월 5일 미봉은 재무부로부터 금융통화위원회에 임명되었다는 통지를 받았다.

당시 한국은행기본법이 통과되고 은행이 설립된 지 얼마 되지 않았던 때라 이는 인사도 별로 없어 서먹서먹한데다 수당이나 급여도 없었지만 미봉은 장차 한국 금융을 이끌어갈 중앙은행의 중요한 정책 결정에 참여한다는 자세로 기쁘게 참여하였다. 특히 미봉이 오랫동안 일해 왔던 농업분야 대표자격으로 추천된 만큼 농업인의 이익을 대변하는데 혼신을 기울이는 한편, 공인으로서 맡은 바 책임을 다해 경제발전에 기여하기로 하였다.

얼마 후 미봉은 금융통화위원회 회의 참석 통보를 받고 한국은행으로 나갔다. 그런데 그날 회부된 안건 중에 영등포에 소재한 모 제분회사의 거액대출심의 건이 포함되어 있었다. 당시 미봉은 제분공업협회 회장을 겸임하고 있었는데, 안건을 상세히 살펴보니 불필요한 대출요구임이 한눈에 파악되었다. 미봉은 크게 중요하지 않은 소모성 대출이라 판단하고 제분공장의 대출요구를 받아들일 수 없다고 반대의견을 피력하였다.

그러나 제분공업협회를 맡고 있는 미봉의 의견임에도 불구하고 무슨 이유에서인지 찬성하는 통화위원들이 적지 않았다. 회의가 길어지고 찬성 쪽으로 의견이 기울게 되자 미봉은 조용히 자리에서 일어나 한마디를 남기고 회의장을 빠져나왔다.

“제분업계의 상황을 잘 알고 있는 본인의 입장에서 이번 대출 건은 매우 불합리하고 부당하다고 판단하여 반대의견을 피력했음에도 적지 않은 위원님들께서 찬성하는 것 같으니, 저는 불참하는 것으로 하고 퇴장하겠으니 알아서 처리하십시오.”

이후 대출건은 본안대로 통과되어 거금의 대출이 시행되었다. 하지만 1년도 되지 않

① 경제기획처장 역임 당시 버거 미국 대사와 환담 중인 미봉(1962.05.)





자유당 당진 지구당
당원들과 함께
(1957.05.)

이 제분회사는 부도를 내고 말았다. 부도의 충격은 상당히 사회적인 문제로 부상하였고, 국회에서도 여·야간에 치열한 공방전이 오가다가 급기야 조사위원회까지 구성되어 대출은행인 한국은행, 금융통화위원회 등을 순회하며 정밀조사를 실시하였다.

조사 결과 상환보장이 거의 없는 거액을 부당 대출해주었으며, 제분회사 경영진의 친척뿐 되는 정부 고위층 인사가 대출과 관련하여 압력을 행사한 것으로 밝혀졌다. 이 사건을 계기로 많은 통화위원들이 찬성하는 가운데서도 끝까지 반대의견을 피력했던 미봉의 강직한 성품이 화제에 오르기도 했다. 평소 공인으로서 책무를 다하겠다는 미봉의 말이 허언이 아니었다면서, 국회의원과 정부 인사들 모두 칭송을 아끼지 않았던 것이다.

조국과 국민을 위해 국회의원 선거에 도전하다

일찍이 미봉은 2대 국회의원 선거에 입후보했지만 낙선을 하고 절치부심해야 하였다. 이후 다시 공직생활을 하다가 3대 국회의원 선거에 출마하려 했으나 이승만 대통령이 반대하였다. 당시 경제기획처장으로 재직하고 있던 중 출마의사를 밝히자, 이승만 대통령은 “나라를 사랑하는 마음이 탄탄하다면 기획처장이나 국회의원이나 봉사하는 건 마찬가지인데, 인재가 모두 국회로 가면 정부 일은 누가 하나”면서 출마를 막았다.



①② 제4대 국회의원 선거당시 자유당으로 입후보하여 연설하는 미봉 (당진군 순성면, 1958)

미봉은 대통령의 뜻을 거역할 수 없어 출마를 포기하였지만 국회의원에 대한 열망까지 모두 사라진 것은 아니었다. 이에 미봉은 1958년 5월 2일에 치러지는 4대 국회의원 선거에 출마하였다.

미봉이 국회의원 선거에 출마한 것은 정치에 대한 욕망이나 권력욕 때문이 아니었다. 오랫동안 공직생활을 하면서 느낀 안타까움과 답답함을 해소하고, 꼭 필요한 법률 제정과 제도개선을 추진하여 조국과 국민에게 기여하고 싶었기 때문이었다.

이미 정해진 정책을 수행하는 행정업무와는 달리 국회는 법과 제도를 통해 새로운 방향을 모색할 수 있는 민의의 산실이었다. 미봉은 조국이 광복된 이후 경제발전을 위해 모든 열정과 역량을 기울여 헌신했지만, 일제강점기와 한국전쟁을 치르면서 피폐해진 조국의 경제발전은 요원하기만 했다.

미봉은 바른 정책의 부재도 경제성장을 가로막는데 한몫을 하고 있다고 믿었다. 같은 자원을 갖고도 어디에 어떻게 투자하느냐에 따라 그 결과는 크게 달라지는 법이다. 따라서 제대로 된 성장정책을 수립하여 추진해 나간다면 훨씬 빨리 경제성장을 이룩할 수 있을 것이라고 생각하였다.

이러한 미봉의 확고한 신념을 자유당에서도 인정했는지 1958년 3월 1일 미봉은 충남 당진군 을구에 출마하게 되었다. 그리고 두 달여 동안의 선거운동을 거쳐 마침내 4대 국회의원에 당선되었다.

당선 직후 미봉은 원내정책위원장과 부총무를 맡게 되었다. 조선의원의 경우 당의 중책은커녕 1년여 동안 견습과정을 거쳐야 간신히 의원석에 앉을 수 있었다던 말이 공공연하게 나돌던 시절이었음에도 미봉에게는 두 가지 중책이 동시에 맡겨졌던 것이다.

원내 정책위원장은 국회에 상정되는 모든 법안이나 예산안 등을 사전 심의를 하는 자리였다. 또한 원내 부총무는 당을 운영하는 총무를 보좌하는 막중한 직책이었다. 조선의원에게 이렇게 중요한 두 가지 직책을 모두 맡겼으니, 미봉에 대한 당의 신뢰가 그만큼 컸던 것이다. 미봉은 당의 신뢰를 저버리지 않고 최선을 다해 당직을 수행하였으며, 오래 전부터 가슴 속에 품어온 조국과 국민을 위한 정책들을 하나 둘씩 펼쳐나가기 시작했다.

역사의 소용돌이 속에서 잠시 날개를 접다

국회의원 재임 기간 동안 미봉은 평소에 품고 있던 정책들을 법제화하여 경제발전의 토대로 만들기 위해 많은 노력을 기울였다. 특히 농민들을 위한 법안을 제정하는 일에 힘을 쏟았다. 미봉 스스로가 농촌 출신이었고 또 광복 전후 기간동안 농업 관련 기관에서 오래 근무했으며 한 때 농림부 차관을 지내기도 했던 터라, 국회의원에 당선되기 이전부터 농촌과 농수축산업에 대해 남다른 관심과 애정을 갖고 있었기 때문이다.

자유당 정책위원회 부의장 시절에는 시간이 날 때마다 농축수산업에 대한 자금사정

을 정부당국에 호소하면서 많은 배려를 부탁하곤 했다. 금융통화위원 시절에는 거의 무보수였음에도 대한제분공업협회와 대한곡물협회 연합회장을 겸임하면서까지 농업발전을 위한 일에 혼신을 다했으며 자비로 <식량과 농업연구소>를 설립, 월간지를 발행하여 농업발전에 기여하기도 했다.

국회의원에 당선된 이후 미봉은 그동안 축적해온 경험과 노하우를 농업발전을 위한 법률 제정과 정책 수립에 반영하기 위해 잠시 쉴 틈도 없이 노력하였다. 그러나 이러한 미봉의 원대한 꿈과 노력은 보안법이나 지방자치제 관련 법안 통과를 둘러싼 여·야간의 극심한 갈등으로 인해 번번이 물거품이 되곤 했다. 권력 때문이 아니라 조국 발전을 위한 정책을 제시하기 위해 국회에 입성했건만, 스스로의 의지와는 상관없이 어느새 권력다툼의 한가운데에 서있는 스스로를 보고 미봉은 정치에 대해 깊은 회의를 느끼기도 했다. 그럼에도 일말의 희망을 버리지 않고 언젠가는 뜻을 펼칠 수 있으리라 굳게 믿었다.

그러나 얼마 지나지 않아 미봉의 이런 소망은 산산조각이 나고 말았다. 국회의원 배지를 단지 2년 만에 발생한 4·19혁명으로 인해 국회의원 자격을 상실하고 말았던 것이다. 정부통령 선거부정으로 불거진 학생들의 시위는 이승만 대통령을 보좌하는 일부 인사들의 시대착오적인 발표명령으로 100여 명의 시위대가 희생당하면서 극에 달하였다. 이후 학생들의 무고한 희생을 성토했던 교수들을 비롯하여 사회 저명인사들의 시위가 이어졌으며 급기야 야당에서는 선거의 원천 무효를 선언하였다. 이에 이승만 대통령은 하



제3회 농업경제
좌담회 참석
(1958.11.)



① 자유당 국회부총분과위원회 위원장 시절의 미봉 (1959.09.)
 ② 헤인의 임직원들과 환담을 나누고 있는 미봉

야성명을 발표하였고 이기붕 부통령은 가족과 함께 자살을 하고 말았다.

민주화를 열망하는 학생들의 순수한 애국심에서 시작된 4·19혁명은 우리 사회를 송두리째 바꿔놓았다. 대통령이 하야성명을 발표하고 하와이로 망명한 뒤 내각이 와해되어 거의 무정부 상태가 되었으며, 이어 국회가 해산됨에 따라 국회의원 전원의 의직을 상실하게 되었다. 애초부터 정치나 권력욕과는 거리가 멀었던 미봉 역시 세찬 시대의 회오리바람 속에서 의원직을 상실하고 평범한 범부가 되어 일상으로 돌아와야 했다.

국가의 미래를 위해 헤인을 설립하다

4·19혁명 이후 국회를 재건하기 위해 야당 주도로 참의원 선거를 실시하였다. 미봉은 자유당 정권 말기 당의 정체성에 대해 비판하다가 정책위원장과 부총무 자리를 잃고 부흥위원장이라는 한직을 맡았었다. 그만큼 권력에 대한 욕심도 없고 부정부패와도 담을 쌓고 살았던 미봉은 야당이 주도하는 참의원 선거에 입후보하였다. 처음부터 품고 있던 농업발전을 바탕으로 한 국가경제발전에 조금이라도 기여하고 싶었기 때문이다.

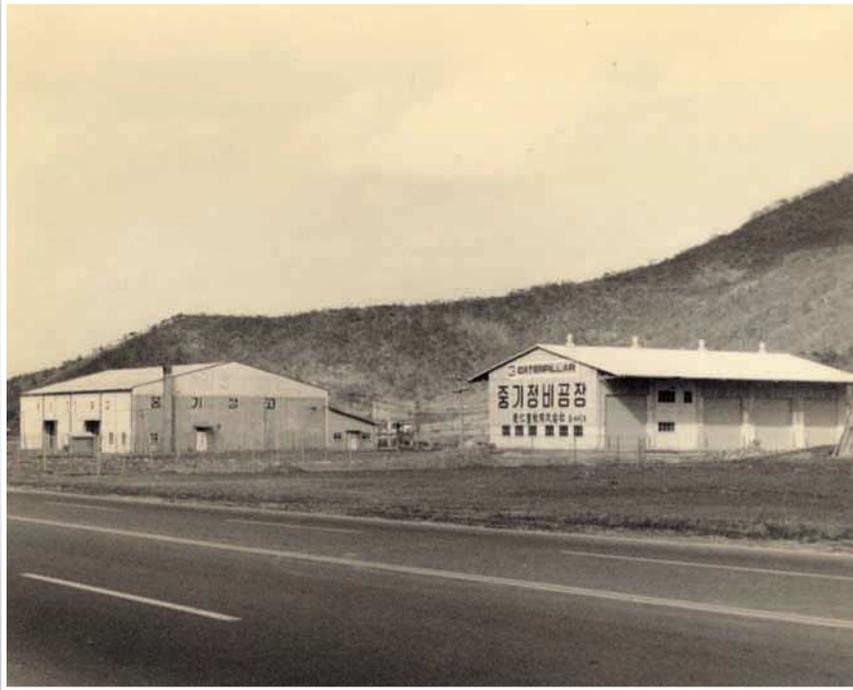
야당에서는 자유당 정권이 무너졌는데 어떻게 자유당 출신 인사가 입후보를 하나면서, 그것이야말로 유권자에 대한 모독이라고 몰아붙이며 당장 철퇴하라고 성토했다. 일견 일리 있는 주장이기도 했지만 미봉의 생각은 달랐다. 자유당 출신이라고 해서 모든 의원들이 입장이 똑같은 건 아니었기 때문이다.

권력의 중심을 향해 해바라기를 일삼은 의원들도 있었지만 참으로 순수한 마음에서 조국과 국민에게 헌신하기 위해 충정을 다한 의원도 있었다는 것을 유권자에게 알리고 정정당당하게 심판받고 싶었다. 마음이 열린 유권자라면 그런 미봉의 애국심을 이해해 줄 수도 있다고 판단하였다. 하지만 미봉의 생각과는 달리 국민들은 자유당 정권을 결코 용서하려 하지 않았다. 결국 미봉은 자유당 출신이라는 이유만으로 낙선의 고배를 마셔야 했다.

자택에서 칩거 중이던 1960년 10월, 미봉에게 전화 한 통이 걸려왔다. 전화를 한 사람은 뜻밖에도 폴 브러셔(Paul Brasier)라는 미국인이었다. 미군장교로 한국에 파견되었다가 한국에 남아 사업을 하고자 하는데, 꼭 한 번 만나달라는 것이었다.

마침 정계에서 물러나 쉬고 있던 터라 미봉은 약속장소인 을지로 반도호텔로 향했다. 반갑게 미봉을 맞이한 폴은 또 다른 외국인 그래햄 와츠(Graham M. Watts)를 소개하면서 둘이 한국에서 사업을 하려고 하는데, 너무 힘에 부쳐 그러니 자신들이 세운 헤인상사 사장을 맡아주는 게 어떻겠냐고 물었다.

호기심에서 어떤 사업이냐고 물었더니 미국의 캐터필라(CATERPILLAR) 건설기계 수입을 위해 회사를 차렸지만, 한국의 여건상 부품만 일부 수입하고 본격적인 제품 수입은



(주)헤인중기 당시
안양정비공장과
보세창고 전경

아직 못하고 있다고 대답하였다. 대신 한국이 필요로 하는 각종 전자제품이나 소비재 수입을 하고 있으며, 한국의 사정이 좋아지면 건설기계를 대량 도입할 계획이라면서 함께 사업을 하지 않겠느냐고 거듭 제안하였다.

이런 저런 대화 끝에 미봉은 장차 국가경제발전을 위해서는 건설기계 도입이 꼭 필요 하겠다는 판단을 하게 되었다. 당장은 경제력이 부족해 도로며 항만과 같은 사회간접시 설(SOC)에 대한 투자가 활성화되고 있지 못하지만, 향후 여건이 성숙되면 SOC에 대한 관심과 투자가 증가할 것이고, 그럴 경우 가장 필요한 것이 수천 명의 인력을 대신할 수 있는 건설기계가 아니겠냐고 판단했던 것이다.

이에 미봉은 흔쾌히 헤인상사 사장직을 수락하였으며 1960년 10월 17일 이원순, 현근, 이창우 등과 함께 5,000만 원을 출자하여 헤인상사를 공식적으로 출범시켰다. 당장 할 일이 없어 사장직을 수락하고 헤인상사를 설립한 것은 아니었다. 비록 쉬고 있는 처지였 지만 미봉은 할 일이 많았다. 민주당 정권이 들어서면서 폐간된 월간지 <식량과 농업>을 복간하여 평생 품어오고 있는 국내 농업발전의 꿈도 이루고 싶었고, 농업기술이나 정책 과 관련된 책자를 발간할 계획도 갖고 있었다.

그게 아니더라도 적지 않은 기업이나 단체에서 함께 일하자는 제안도 많아 미봉이 결 심만 하면 일할 곳이 수두룩하였다. 그랬음에도 미봉은 미래에 대한 확신을 갖고 헤인상

사를 인수하여 사장에 오르게 되었다. 국가경제발전을 위해서는 산업화가 중요하고, 산업화를 추진하는 과정에서 건설기계 도입이 필수적일 것이라 판단했기 때문이다.

조국의 부름 받아 경제기획원장에 취임하다

미봉이 정부와 국회에서 일하던 당시 해외출장을 다녀올 때마다 국가경제발전을 위해서는 산업화가 매우 중요하고 시급하다고 느끼곤 했다. 미봉 자신은 보릿고개를 겪고 있는 국민들을 위해 농업발전에 많은 노력을 기울이고 있지만 국토의 절반 이상이 산으로 둘러싸인 우리나라가 경제성장을 이루기 위해서는 농업보다는 공업화에 주력해야 한다고 믿었다.

그리고 공업화는 도로나 항만, 댐, 공항, 수로 등 SOC건설에서 시작되며, 이러한 대규모 공사를 추진하기 위해서는 건설기계 도입이 필수적이라 생각했다. 미봉은 멀지 않은 미래에 국내에서도 산업화가 진행될 것이라 확신하면서 가진 재산을 대부분 투자하여 헤인상사를 세웠으며, 이후 회사 경영에 주력하였다. 그러나 얼마 지나지 않아 미봉은 다시 정계의 부름을 받아 잠시 헤인상사 경영에서 손을 떼야 했다.

1963년 4월 3일 반도호텔 안에 위치한 헤인상사 사무실로 김현철 내각 수반이 전화를 하였다. 자유당 시절 경제기획처에서 함께 일했던 김현철 수반은 미봉을 반갑게 맞이하

경제기획원장 취임식
(1963.04.)



면서 불문곡직하고 결원 중인 경제기획원장 자리를 맡아 달라고 했다. 쿠데타를 통해 권력을 잡은 박정희 최고회의 의장의 지시라는 것이었다.

미봉은 박정희 의장과는 일면식도 없는 사이였다. 그럼에도 불구하고 국가경제발전을 위한 정책 수행을 진두지휘하는 경제기획원장에 선임한 것은 UNKRA를 비롯하여 미국이 주도하는 여러 단체에서 요직을 수행했던 미봉의 경력 때문이었다. 당시 군사정부는 정통성 문제로 미국과 매우 껄끄러운 관계를 유지하고 있었는데, 경제발전을 위해서는 미국의 원조가 필수적이었다. 이에 군인들이 차지하고 있던 내각을 민간인으로 교체하면서 미봉에게 경제기획원장이라는 중책을 맡긴 것이었다.

경제기획원장에 취임한 미봉은 미국과의 관계 회복에 주력하는 동시에 진행 중이던 제1차 경제개발5개년계획의 성공적인 추진을 위해 밤낮없이 업무에 매달렸다. 다행히 미국과의 관계는 원만하게 풀려나갔다. 미국 경제원조처를 방문했을 때 미봉을 맞아준 사람은 제임스 킬렌(James Killen)처장이었다. 그는 1950년 12월 제5차 국제연합총회의 결의에 따라 한국의 부흥과 재건을 돕기 위해 설립했던 국제연합한국재건단이 처음 상륙했을 때 약 1년간 상임고문을 역임하면서 알고 지내던 사이였다.

이밖에도 경제협조처(ECA : Economic Cooperation Administration)나 주한미국원조사절단(USOM : United States Operation Mission)에 근무하던 당시 알고 지내던 인사들이 상당수 재직하고 있었다. 이들의 도움을 받아 양국 간에 첨예하게 대립하고 있던 원조자금 중단과 대총자금의 지출 거부 등의 문제를 해소, 종전대로 지원 사업을 재개하기로 합의하였다. 아울러 다른 문제들도 하나 둘 풀려나가기 시작했다. 그러나 곧이어 시작된 한일 회담문제로 나라 전체가 혼란에 빠져들었다.

이에 따라 미봉은 헤인상사의 경영을 뉴질랜드인 그래햄 왓츠(Graham M. Watts)사장과 직원들에게 맡겨둘 수밖에 없었다. 경제기획원장에 이어 농림부장관과 무임소장관 등의 중책을 연달아 맡아야 했으며 한일수교 이후에는 한일회담과 관련하여 전국을 돌며 강의를 해야 했기 때문이다. 이에 따라 1968년 경부고속도로 건설공사 착공 이전까지는 헤인상사 경영에서 잠시 떨어져 있어야 했다.



① 경제기획원장 재임 당시 기자회견 중인 미봉
 ② 식량원조 협정 체결식
 ③ USOM 킬렌 처장과 회담하고 있는 미봉(1963)

향기롭고 투명한 봉사의 삶

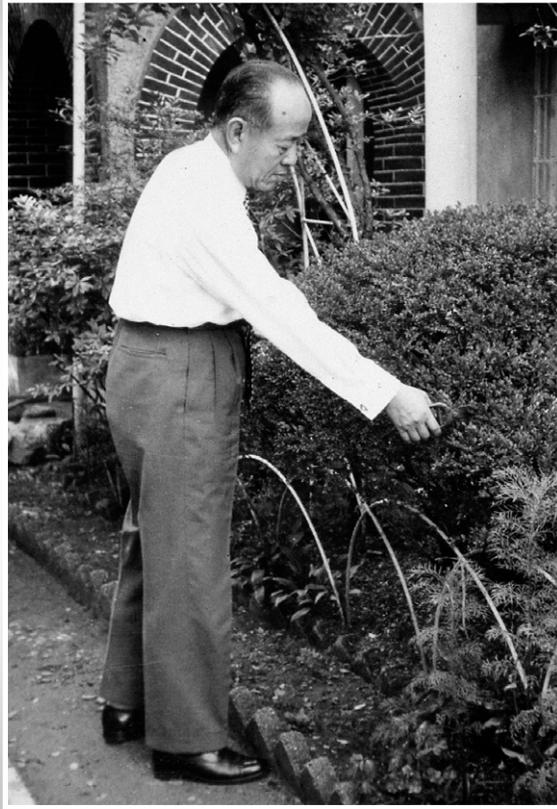
국민을 배불리 먹이는 일이 애국이다

1963년 12월 제5대 대선에서 박정희 대통령이 당선됨에 따라 새로운 내각이 들어서게 되어 미봉을 비롯한 기존의 장관 전원은 사표를 제출하게 되었다. 박정희 대통령은 새로운 국무총리 후보에 최두선을 선임하였을 뿐 나머지 장관들은 발표를 하지 않고, 후보자를 장충동 관저로 불러들여 면담을 한 후 장관에 선임하였다.

새로 구성된 내각에서 미봉은 농림부장관에 중용되었다. 당시 농림부는 국방부 다음으로 중요한 부처라고 해도 과언이 아니었다. 국민생활을 위해 꼭 필요한 식량문제를 다루는 곳이 농림부였기 때문이다.

1960년대만 해도 국내 식량사정은 매우 열악하여 주곡인 쌀의 자급자족은 물론이고 콩이나 옥수수 같은 잡곡도 미국 등 선진국의 식량 원조에 의존하는 형편이었다. 농업은 후진성을 벗지 못하고 있었으며 농촌은 가난과 굶주림의 상징이었다.

오랫동안 농업과 농촌의 발전을 위해 노력해온 미봉에게 농림부장관은 맞춤형처럼 어울리는 자리였으며, 미봉 스스로 내심 원하고 있던 자리이기도 했다. 미봉은 국내 농업 발전을 위해 오랫동안 연구해온 정책이나 연구결과를 본격적으로 구현할 수 있는 기회를 가졌으면 했다. 그 소망이 농림부장관에 취임함으로써 마침내 이뤄지게 된 것이었다.



자택에서 정원을
가꾸고 있는 미봉

장관 취임 직후부터 미봉은 농업근대화와 농업소득의 향상, 식량 증산을 통한 자급자족의 확립 등을 실현하기 위해 눈코 뜰 새 없이 바쁜 나날을 보냈다. 제1차 경제개발 5개년계획과 함께 수립하여 추진 중인 농산물 5개년증산계획을 성공적으로 마무리 짓기 위해 노력하였으며 농업증산과 영농기계화 기반 조성, 비료공장 증설을 통한 비료자급, 농약 및 농기구, 농업용 기계의 원활한 공급에 최선을 다하였다.

미봉은 일부 농민과 정치인들의 반대에도 불구하고 영농환경 개선을 위해 시급했던 경지정리사업을 추진하기도 했다. 1960년대 초반까지만 해도 우리나라의 영농환경은 경지가 너무 많은 필지로 분산되어 있었으며 여기에 불규칙한 수로, 논둑과 농로, 용·배수로의 불비로 인하여 토지생산성이나 노동생산성이 극히 낮았다.

이를 개선하기 위해 1963년부터 경지정리를 추진하였지만 자신의 농지가 줄어들 것을 우려한 농민들의 반대로 뜻을 이루지 못하였다. 그러나 경지정리는 농업생산성 향상을 위해 꼭 필요한 사업이었고, 박정희 대통령까지 나서서 전국적으로 경지정리를 시행하라고 강력한 의지를 표출한 사안이기도 했다. 이에 미봉은 곡물증산을 위한 경지정리가 곧 애국이라면, 경지정리가 당장은 손해인 듯싶지만 곡물 생산량을 획기적으로 증

한일어업협정과
한일수교 결과에 대한
한일회담 강연회 실시
(1964.06.)



가시켜 더 많은 이익을 안겨 줄 것이라고 직접 농촌을 찾아가 농민들을 설득하였다.

이와 함께 지극히 제한적이라는 농민들의 불평을 수용하여 국고보조금액을 늘려나갔으며, 필요한 자재와 경지정리로 인해 감소한 양곡을 보전해주는 방식으로 경지정리사업을 추진해 나갔다. 이러한 노력에 의해 많은 농지가 비독판식으로 정리되었으며, 과학적이고 계획적인 영농으로 인해 곡물 생산량이 크게 증가하였다.

- ❶ 무임소장관 재임 당시 총리실에서 정일권 총리와 담화하고 있는 미봉(1964)
- ❷ 청주군청에서 군민들에게 한일회담에 관한 설명회 개최(1965)



보릿고개 넘기 위해 현해탄을 건너다

농업개발과 식량증산을 위해 주야로 노력하던 중에 미봉은 박정희 대통령의 지시에 의해 일본으로 향하게 되었다. 한일수교의 현안인 한일어업협정 체결을 위해 일본 아까기 농림대신을 만나러 떠난 것이었다. 일본으로 떠나기 전 박정희 대통령은 이렇게 털어놓았다.

“원 장관도 알다시피 한일수교 문제로 나라 안팎이 매우 시끄러운 게 사실입니다. 그러나 한일국교정상화는 피할 수 없는 시대의 요청이며, 더 이상 미룰 수도 없습니다. 일본에 대해 서운한 감정이 없는 국민이 어디 있겠습니까만 이제는 국민을 위한 절대적인 과제라는 측면에서 국민감정을 정부에서 풀어 주어야 할 것입니다. 현재 한일회담에서 양대 주축은 청구권 문제와 어업회담인데, 청구권 문제는 김종필 씨가 진행하고 있으니

원 장관은 일본 농림대신을 만나 어업회담을 원만하게 풀어나가 주시오.”

일본에서 만난 아까기 농림대신은 농림부장관 격인 농상을 세 차례나 맡았고 소련과의 어업회담을 두 차례나 치렀을 만큼 노련하고 일처리가 능한 장관이었다. 미봉은 일본에서 진행되는 회담인 만큼 매우 불리한 입장이었지만, 국익에 손해를 끼치지 않기 위해 최선을 다하였다.

회담이 진행되는 동안 동경 주재 한국 기자들이 연일 대사관으로 찾아와 회담의 진전 상황을 취재하여 모국의 신문을 통해 낱낱이 보도하였다. 따라서 국내의 정계나 국민, 특히 어촌에서 지대한 관심을 갖고 회담상황을 지켜보게 되었다. 미봉은 막중한 책임감을 갖고 회담에 임했으며 국익을 위해 한 치의 양보도 하지 않고 오로지 유리한 협정을 이끌어 내기 위해 노력하였다.

약 1달 동안 동경에 머무르면서 밀고 당기는 신경전을 벌이는 동안 미봉의 심신은 지쳐갔지만 한일어업협정은 당초 기대했던 것보다 유리하게 마무리가 되어 갔다. 이에 불만을 품은 일본 어민들은 지역 출신 국회의원을 동원하여 일본의 농림대신에게 압력을 가해 협상이 결렬위기에 봉착하기도 했지만, 결정적인 영향을 미칠 정도는 아니어서 무사히 회담을 마치고 귀국하게 되었다.

결코 쉽지 않았던 아까기 농림대신과의 회담을 마치고 귀국한 미봉은 무임소장관에 임명되었다. 한일수교 문제로 계엄령이 선포된 마당에 한일어업협정 회담을 수행한 농림부장관을 경질하지 않을 수 없어 처해진 조치였다. 미봉은 자신이 진행한 회담으로 체결하게 된 한일어업협정을 마무리하지는 못했지만, 무임소장관 신분으로 어업협정 결과를 국민들에게 홍보하는 업무를 수행하게 되었다.

경제발전을 위한 또 하나의 모험, 경부고속도로

미봉은 어떠한 외교적 협정체결이든 보는 시각에 따라 호불호가 극명하게 갈릴 수 있음을 잘 알고 있었지만, 국민 대다수가 절대빈곤에 시달리는 국내 경제 환경을 고려했을 때 한일수교는 더 이상 미룰 수 없는 시대의 사명이라고 생각하였다. 하도 견디기 어려워 태산보다 넓기 힘들다는 보릿고개에서 국민들을 해방시키기 위해서는 무엇보다 경제를 발전시켜야 한다고 믿었다.

이에 따라 미봉은 적지 않은 국민들이 굴욕외교라고 목소리를 높이는 가운데서도 의연하게 현해탄을 건너 동경으로 향했다. 귀국 이후 무임소장관에 임명된 이후에는 한일어업협정과 한일수교 결과를 국민들에게 보고하기 위해 전국을 돌아다니면서 강연회를 열었다. 연단 위에 선 미봉은 자신이 수행한 회담과 협정에 대해 결코 미화하거나 왜곡하지 않고 진실만을 전달하였다. 진실은 돌멩이도 설득시킬 수 있다는 신념이 있었기 때문이다.

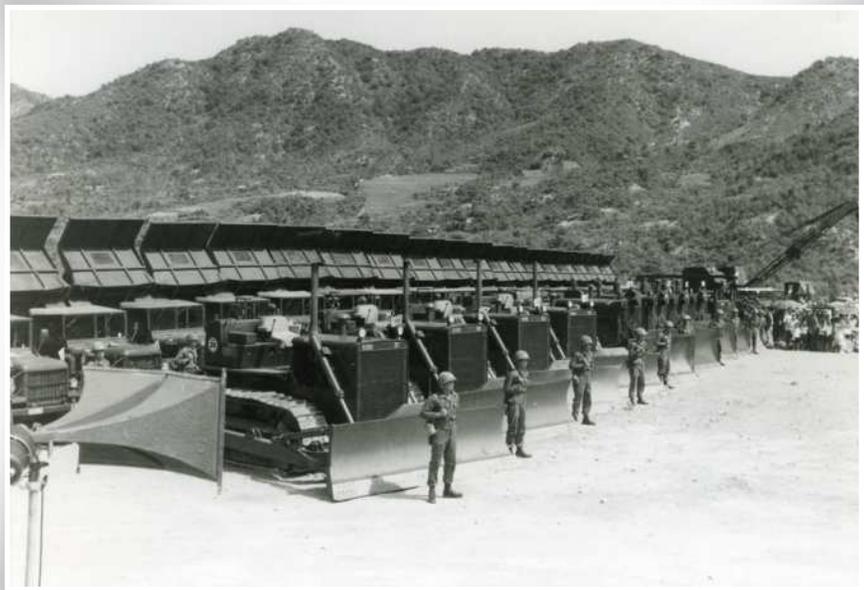
한편 이러한 미봉의 강연활동이 끝나갈 무렵 경천동지(驚天動地)할 사건이 발생하였는데, 바로 단군 이래 최대 역사(役事)라는 경부고속도로 건설이 시작된 것이었다.

우리나라는 1962년에 시작된 제1차 경제개발 5개년계획이 성공적으로 마무리되면서 사회·경제적인 악순환이 시정되었고 자립경제 달성을 위한 기반이 어느 정도 구축되었다. 실제로 제1차 경제개발 5개년계획의 성과는 기대 이상이어서 애초 7.1% 달성목표였던 국민총생산이 8.5%의 고성장률로 나타났다. 1인당 국민총생산 역시 1962년 87달러에서 1966년에는 125달러로 증가, 연평균 5.6%의 증가율을 나타냈다.

이러한 결과에 자신감을 얻은 정부는 1967년 제2차 경제개발 5개년계획을 수립, 추진함과 동시에 국민들이 놀랄 만한 국토건설계획을 발표하였다. 1967년 4월 29일 제6대 대통령 선거에 출마한 박정희 대통령이 대한민국 지도 안에 큰 대(大)자가 그려진 포스터를 선보이면서 전국을 1일 생활권으로 묶는 고속도로를 건설하겠다고 공약했던 것이다.

이는 실로 놀라운 공약이었다. 그동안 정부에서 잠정적인 국토계획 기본구상과 특정 지역개발계획을 발표한 적은 있었지만, 당시만 해도 고속도로라는 단어 자체가 생소했기 때문이다. 또한 도로부문 국토발전계획이라야 주요 간선도로의 정비와 고속화는 강조되었으나 고속도로 건설에 대한 언급은 일절 없었다. 그러던 차에 갑자기 대통령이 고속도로 건설을 선거공약으로 내걸고 기자회견을 통해 상세한 설명까지 덧붙였으니 정계뿐만 아니라 경제계, 재계, 학계까지 발칵 뒤집히게 되었다.

경부고속도로 건설 기공식
(1968.02.)



내일을 향한 도전, 경부고속도로 기공식 거행

이어 각계각층에서 고속도로 건설에 대한 찬반양론을 주장하면서 거친 논쟁을 이어나갔다. 일부에서는 정부의 방침을 시기상조라면서 거칠게 반대하였다. 자동차 한 대도 우리 손으로 생산하지 못하는 처지에, 차량보급률도 극히 미미한 나라에서 무슨 고속도로를 건설하겠느냐는 것이었다. 대부분의 국민들도 고속도로 건설에 대해 회의적이였다. 막대한 예산을 들여 고속도로를 건설할 여력이 있으면 그 돈으로 공장을 짓고 일자리를 창출하는 게 훨씬 효과적이라는 의견이 지배적이였다. 경부고속도로 건설은 무모한 도전이며 국민의 세금으로 자행하는 또 하나의 모험일 뿐이라는 주장도 있었다.

그러나 박정희 대통령은 뜻을 굽히지 않았다. 1967년 5월 2일 기자회견 자리에서 자신의 고속도로 건설 공약을 구체적으로 설명하면서, “대국토건설사업은 조국근대화의 기본 설계 중 하나”라고 규정하고 “서울을 중심으로 인천, 강릉, 부산, 목포를 잇는 고속도로 건설을 기필코 이뤄내겠다”고 덧붙였다. 제1차 경제개발계획 기간 중인 1964년 5월 울산정유공장을 준공하여 아스팔트의 대량생산이 가능해졌고, 1964년 6월 현대건설이 시멘트공장을 준공, 고속도로 건설을 위한 자재 공급이 충분하게 되었으니 고속도로 건설이 결코 불가능한 것만 아니라고 역설하였다.

사실 1967년부터 시작되는 제2차 경제개발계획의 공업화 기반 강화, 수출 중심의 성장정책 역시 고속도로 건설을 염두에 두고 수립한 것이었다. 1971년까지 추진하기로 계획된 제2차 경제개발계획은 공업여건의 조성에 중점을 둔 제1차 경제개발계획에 비해 규모나 성장목표 측면에서 월등히 높은 기대치를 반영하고 있었다. 공업화 기반 강화를 통하여 산업구조를 근대화하고 수출을 증가시켜 자립경제기반의 확립을 더욱 촉진하고자 했던 것이다. 그런데 이러한 정책이 성공하기 위해서는 물류를 획기적으로 개선시킬 고속도로 준공이 필수적이였다. 기존처럼 서울에서 부산까지 10시간 이상 걸리는 도로를 가진 상태에서 수출입국의 실현은 불가능한 일이었기 때문이다.

1968년 2월 1일 각계각층의 반대에도 불구하고 고속도로 건설을 통해 탄탄한 경제발전 기반을 끝내 구축하겠다는 의지를 바탕으로 기공식을 거행하였다. 장장 428km에 달하는 경부고속도로 건설을 향한 닳이 오른 것이었다.

한편 경부고속도로 건설에 대한 찬반양론이 사회 각계각층에서 뜨겁게 달아오르던 1967년 8월 미봉은 정계에서 물러나 한국타이어 사장으로 회사 경영에 심혈을 기울이는 한편 다양한 저술활동을 전개하고 있었다. 특히 한일어업협정과 관련된 98차례의 강연 내용을 정리한 <한일회담 14년> 외에 다양한 책자를 발간하는데 힘을 기울였다. 그러던 중 경부고속도로가 착공됨에 따라 미봉은 한국타이어를 퇴사하여 헤인상사로 돌아왔다. 고속도로와 같은 사회간접시설의 건설이야말로 국가경제발전의 첩경이라는 판단 아래 1960년 설립했던 헤인상사를 통해 고속도로 건설을 지원하기 위함이었다.

①② 경부고속도로 공사 현장에 캐터필라 건설기계 222대 도입(1969.02.)



영동고속도로 공사 현장에
투입된 캐터필라 건설기계들



캐터필라 건설기계 222대를 도입하다

막상 착공은 했지만 고속도로 건설은 결코 쉬운 일이 아니었다. 무엇보다 공사에 필요한 건설기계가 턱 없이 부족하였다. 당시 국내에서 가동 중인 건설기계는 총 1,647대에 불과했으며 그나마 대부분이 한국전쟁 전후에 도입된, 거의 사용이 불가능한 노후장비였다.

이에 정부에서는 신형 건설기계 도입을 위해 미국, 영국, 프랑스, 스웨덴 등의 선진 건설기계업체에 사정을 하는 등 다각도의 노력을 기울였다. 그러나 이들 업체에서는 기술력이 부족한 대한민국에서 고속도로를 건설한다는 것은 불가능하다면서 건설기계 판매를 거절하였다. 건설기계를 도입한다 해도 그것을 조작할 수 있는 기술자도 없는 마당에, 현금을 내고 사가는 것도 아니고 외상으로 구입하겠다는 정부 제안을 비웃기까지 하였다.

정부의 이러한 사정을 전해들은 미봉은 헤인상사를 통해 미국의 캐터필라사와 건설기계 도입 계약을 체결하는 한편 정부와 함께 도입 자금을 차관받기 위해 자신이 쌓아둔 인적 네트워크를 총 가동하였다. 이후 캐터필라사가 제공한 미화 1,200만 달러의 차관으로 1969년 2월 캐터필라의 신형 건설기계 222대가 국내에 도입되었다.

그러나 건설기계 도입으로 모든 문제가 해결된 것은 아니었다. 장비를 운전할 수 있는 전문 기술자의 부족현상과 장비를 운용하는데 따르는 정비문제가 새롭게 대두한 것이었다. 이에 미봉은 공사 도중 건설기계가 망가질 경우에 대비하여 안양에 정비공장을 건설하였으며 원활한 부품공급을 위해 정부의 지원 하에 보세창고를 설치하였다.

이와 함께 고속도로 건설에 참여한 건설회사에서는 운전기사나 건설기계 기술자를 모집, 짧은 기간 안에 혹독할 정도의 교육훈련을 이수시킨 뒤 이들을 고속도로 건설 현장에 배치시키기 시작했다. 또한 육사출신 장교들을 선발하여 감독관으로 양성한 후 이들 역시 건설현장에 투입시켰다. 젊고 양심적인 현역 장교들에게 공사 감독을 맡김으로써 공사를 추진하면서 불거질 수 있는 부패나 근무 태만 등을 사전에 방지하기 위함이었다. 특히 독신 장교만을 감독관으로 선발하였는데, 기혼 장교의 경우 시도 때도 없이 전투처럼 이어지는 고속도로 건설현장의 특성으로 인해 며칠 버티지 못할 것이라 판단했기 때문이었다.

인력에 의존하던 공사방식이 건설기계를 동원한 공사방식으로 전환되면서 경부고속도로 건설은 가속도가 붙기 시작했다. 최단기간에 공사를 마치기 위해 전체 노선을 구간별로 나누어 시공하였는데, 각 구간별로 배치된 건설사들이 경쟁적으로 헤인상사가 공급했던 캐터필러 건설기계를 구매하여 현장에 투입하였기 때문이었다. 이에 따라 착공 당시에는 거의 불가능해 보였던, 경부고속도로의 1970년 7월 7일 준공목표를 예정대로 달성함으로써 세계에서 가장 짧은 기간 안에 가장 저렴한 비용으로 고속도로를 준공하는 신기록을 수립하게 되었다.

기업도 국가 안에서 존재할 뿐이다

경부고속도로 건설에 이어 호남고속도로, 영동고속도로가 계속 건설되면서 헤인상사의 건설기계 수입판매와 정비사업도 계속 번창하였다. 이에 1969년 상호를 헤인중기로 변경하고 1973년에는 단일 규모로는 국내 최대의 중기정비공장 및 부품창고를 안양시에 준공하였으며, 1976년에는 자본금을 1억 4,000만 원으로 증자하였다.

그러나 이러한 투자활동은 헤인중기가 도입한 건설기계들이 공사현장에서 원활하게 활용될 수 있도록 지원하기 위한 것이었을 뿐 회사의 규모를 확장하거나, 이를 통해 보다 높은 수익을 창출하기 위함은 아니었다. 주변에서는 차제에 경쟁력 있는 건설업에 진출하거나, 아니면 고속도로 건설을 통해 입수한 정보를 바탕으로 토지를 매입하여 막대한 부를 축적하라고 부추겼다.

미봉은 이러한 권유를 일절 받아들이지 않았다. 오랫동안 정계에서 활동한 경력과 건설기계 도입을 통해 축적한 자금을 바탕으로 기업을 계속 확장하여 대기업으로 성장시켜 나가라는 조언도 일언지하에 일축하였다. 자신은 정부의 녹을 먹었던 공인이었는데, 이를 통해 입수한 정보나 인적 네트워크를 사적인 이익을 위해 활용하는 것은 공인의 자세가 아니라는 것이었다. 기업 활동 역시 국가경제발전과 국민생활 향상을 위해 기여함을 목표로 해야지 소유자의 영리를 목표로 해서는 안 된다고 선을 분명히 그었다. 미봉은 자신이 경영인으로 계속 활동할 경우 정경유착의 빌미가 될 것을 우려하여 전문경영인

- ① 한국경제신문 헌판식(1980.11.)
- ② 전경련 부회장 재임 중에 재계 중진들과 함께 삼성전자를 시찰하는 미봉(1982)



에게 회사 경영을 맡겼으며, 미봉은 다만 회사에 어려운 일이 발생했을 때 이를 뒤에서 지원하는 역할만 수행하였다.

이렇게 자신의 이익보다 국가경제발전을 우선적으로 생각했던 미봉은 일찍부터 전경련에 참여하여 국내 기업들의 발전을 위해 헌신적으로 활동하였다. 또한 전경련 부회장으로 선임되어 활동하던 1980년대 초 정부의 언론기관 통폐합조치로 인해 새로 주인을 찾게 된 현대경제신문을 전경련에서 인수한 이후에는 사명을 바꾼 한국경제신문의 초대 사장에 취임하여 경제계와 언론발전에 기여하기도 했다.

이와 함께 미봉은 기업은 국가와 국민을 위해 존재해야 한다는 기업관을 바탕으로 기업경영을 통해 많은 일자리를 창출하고 성실한 납세를 통해 국부를 축적하는 데에도 많은 노력을 기울였다. 이러한 노력으로 1978년 무역진흥공사로부터 상공부장관상을 수상하였으며 1982년에는 성실납세공로를 인정받아 대통령상을 수상하기도 했다. 나아가 1989년 9월 13일 대신경제연구소가 조사한 기업평점에서 1위에 선정되기도 했다.

한편 미봉 원용석 선대회장의 기업관에 대해, 지나칠 정도로 내실경영을 추진하고 정경유착을 기피함으로써 혜인을 대기업으로 성장시킬 기회를 스스로 포기한 것처럼 보이지만, 이야말로 참기업인의 자세가 아니겠냐고 세인들은 입을 모으곤 하였다. 미봉 스스로도 평생을 검소한 생활로 일관, 명품의류나 외제차를 한 번도 소유하지 않았으며 넓은 구두를 부끄러워하지 않고 신고 다녔을 정도였다.

하지만 미봉의 이렇게 소박한 모습은 구차스럽지 않았으며, 오히려 짙은 향기로 남아 주변사람들을 감동시키곤 했다. 미봉이 77세 희수를 맞아 남긴 짧은 글귀에서도 아름다운 인간미를 느낄 수 있다.

知足者貧賤亦樂 不知足者富貴亦憂

스스로의 생활환경에 만족하는 사람은 가난하거나 천해도 언제나 즐겁게 살아가고, 불만스럽게 생각하는 이들은 부귀를 얻어도 항상 근심걱정으로 살아간다.

평생을 공인으로서, 참 기업인으로서 향기로운 삶을 살았던 미봉 원용석 선대회장은 1989년 12월 30일 서울 성동구 광장동 워커히 아파트 24동 1003호 자택에서 조용히 눈을 감고 영면에 들어갔다. 이렇게 평생을 조국과 민족을 위해 봉사하고, 정계에서 물러난 뒤에는 혜인의 성장과 재계 발전을 위해 헌신했던 미봉이 떠난 자리에는 평소 금과옥조처럼 가슴에 품고 살았던 또 하나의 짧은 글귀가 남아 미봉을 잊지 못하는 이들의 심금을 울리고 있다.

黃金千兩未爲貴 得人一語勝千金

황금 천량이 있다고 하여 그것이 귀한 재산이 되는 것이 아니다. 좋은 사람을 만나 대화를 나눌 수 있다면, 그것이 천금보다 더 귀한 것이다.

- ① 뇌경색으로 와병한 지 4년 만에 83세 일기로 별세(1989.12.30)
- ② 미봉과 일가족의 모습





미봉 원용석 선대회장 연보(年譜)

1906~1989

- 1906년 03월 19일 충청남도 당진군 순성면 성북리 164번지에서 출생
- 1921년 03월 면천공립보통학교 졸업
- 1926년 03월 보성고등보통학교 졸업
- 1929년 04월 경성공업고등학교(서울공대 전신) 섬유공학과 졸업
- 1933년 이연옥(연안 이씨) 과 평안남도 선천군에서 결혼
- 1948년 03월 식량영단 부이사장 취임
- 1950년 06월 외자청 차장 임명
- 1951년 06월 농림부 차관 임명
- 1953년 01월 대한양곡주식회사 사장 취임
- 1953년 08월 경제기획처장 임명
- 1956년 06월 금융통화위원 임명
- 1958년 05월 제4대 국회의원(당진) 당선
- 1959년 05월 국회부흥분과위원회 위원장 피선
- 1960년 01월 대한기술총연합회 회장 취임
- 1960년 10월 17일 헤인상사 설립
- 1963년 04월 경제기획원장 임명
- 1963년 12월 농림부장관 임명
- 1964년 03월 한일농상회담 수석대표
- 1964년 05월 무임소장관 임명
- 1965년 01월 민주공화당 당무위원
- 1965년 02월 명예법학박사(한양대학교) 취득
- 1966년 12월 미국무성 초청 최고경영자 시찰단장
- 1967년 08월 한국타이어 사장 취임
- 1967년 12월 전국경제인연합회 이사 취임
- 1968년 03월 동양나이론 사장 취임
- 1969년 03월 한국화학섬유공업협회 회장 취임
- 1969년 10월 청조근정훈장 수훈
- 1973년 05월 서울대학교 공과대학 동창회장 피선
- 1973년 06월 한국물가협회 회장 취임
- 1977년 02월 전국경제인연합회 부회장 취임
- 1977년 03월 대한중기협회 회장 취임
- 1979년 11월 대한능률협회 회장 취임
- 1980년 02월 서울대학교 총동창회장 취임
- 1981년 04월 한국경제신문사 사장 취임
- 1982년 07월 서울대학체육회 이사장 취임
- 1983년 02월 전국경제인연합회 고문 취임
- 1989년 12월 30일 별세

2편 | 통사

산업발전을 이끌어온
헤인 50년 발자취

HAEIN

- 제1장 경제발전의 토대 구축에 기여하다
- 제2장 국가경제발전의 초석을 쌓다
- 제3장 미래 성장동력을 구축하다
- 제4장 고객과 함께 내일로 도약하다
- 제5장 세계로 비상하는 국민기업에 도전하다

■ 제1장

경제발전의 토대 구축에 기여하다

제1절 헤인상사(주)의 설립

1. 설립 배경
2. 헤인상사(주) 발족
3. 캐터필라 건설기계 부품 공급

제2절 국토의 대동맥 건설 참여

1. 경부고속도로 건설 기공
2. 캐터필라 건설기계 도입 추진
3. 서비스 확충을 위한 보세창고 설치

1960~1969

제1절

헤인상사(주)의 설립

1. 설립 배경

1950년대 우리나라 경제·사회상황은 매우 암담하였다. 일제 강점기 동안 폐해진 국토는 미처 회복되기도 전에 발발한 한국전쟁으로 인해 회복이 불가능할 정도로 파괴되었고, 이로 인해 1인당 국민소득이 100달러도 안 되는 후진국에서 벗어나지 못하였다. 인구는 과잉상태였고 천연자원의 부족과 생산구조의 후진성, 자본부족 등으로 국민경제는 파탄에 직면해 있었다.

8·15 광복 이후 약 15년에 걸쳐 30억 달러가 넘는 막대한 외국원조를 받았음에도 불구하고 이를 부분소비재의 수입에만 충당한 나머지 자립경제의 건설을 위한 공업생산의 기반확충은 엄두도 내지 못하는 처지였다. 또한 국가예산의 절반 이상을 외국원조에 의존해야 했기에 경제발전에 대한 희망조차 갖기 어려웠으며 거리를 배회하는 수많은 실업자들을 구제하기 위한 어떠한 대책도 수립하기 어려운 상태였다.

이렇게 국가경제가 파탄에 처한 1950년대를 지나 1960년대에 접어들어서도 우리 경제는 회복될 기미를 보이지 않았다. 이런 가운데 1960년 3월 발생한 부정선거 의혹은 이후 대대적인 학생운동으로 이어졌으며, 급기야 이승만 대통령이 하야함으로써 초유의 정치 공백상태를 가져오게 되었다.

자유당 정권 말기 당의 정체성에 대해 비판하다가 정책위원장과 부총무 자리를 잃고 부흥위원장이라는 한직을 맡고 있던 미봉 원용석 선대회장 역시 4·19혁명으로 인해 국회의원 자격을 상실하였다. 평소 권력에 대한 욕심도 없고 평생 부정부패와도 담을 쌓고 살았던 미봉은 단지 가슴에 품고 있던 농업발전을 바탕으로 한 국가경제발전에 기여하기 위해 야당 주도로 실시된 참의원 선거에 입후보하였지만 끝내 낙선하고 자택에 칩거하게 되었다.

이렇게 칩거하고 있던 1960년 10월 경 미봉에게 연락이 왔다. 미군장교로 한국에 파견되어 왔다가 군을 제대하고 한국에서 사업을 준비하고 있던 폴 브러셔

캐터필라(Caterpillar)



캐터필라사는 제1차 세계대전 발발 전 바퀴 대신 금속벨트를 장착한 캐터필라라는 상표로 트랙터를 제작하던 캘리포니아의 농기구 제작회사 홀트 매뉴팩처링(Holt Manufacturing Company)과 C. L. 베스트 트랙터(C. L. Best Tractor)가 1925년 합병하여 세운 캐터필라 트랙터 컴퍼니(Caterpillar Tractor Company)로 출발하였다. 처음에는 농기계를 주로 생산하였으나 초대사장 R. 포스가 사업을 다각화하면서 건설기계와 벌목, 광산, 석유개발, 산업용차고, 공공사업 등에 사용되는 다양한 기계들을 제작하였다. 캐터필라 불도우저가 제2차 세계대전 중 태평양 전역에서 활약하면서 일약 세계적인 브랜드로 부상하였으며 1950년대 이후 수출에 전념, 연간 매출의 50% 이상을 해외에서 창출하고 있다.

(Paul Brasier)라는 미국인이었다. 약속장소인 반도호텔의 사무실에 들어서자 당시 사장이었던 또 다른 외국인 그래햄 와츠(Graham, M. Watts)가 폴과 함께 반갑게 맞아주었다.

폴과 그래햄은 세계적인 브랜드를 갖고 있는 미국의 건설기계 제조업체인 캐터필라사(Caterpillar Tractor Company)의 대리점을 한국에 설립하기 위해 당시 홍콩에 위치한 캐터필라 아시아 총판인 영국과 홍콩의 합작법인 헤닌센(Heaninsen)과 접촉, 계약이 거의 성사단계에 와있었다. 그러나 낯선 한국에서 사업을 추진하기 위해서는 한국의 경제실정에 밝으면서도 정·재계와 교류관계를 맺고 있는 국내 인사의 영입이 절실하였다. 언어와 문화가 다른 외국인이 사업을 추진하기에 어려움이 적지 않았기 때문이다. 이에 수소문 끝에 미봉을 소개받아 마침내 연락을 취했다는 것이었다.

뜻밖의 대표이사 자리를 제의받고 미봉은 잠시 망설였다. 당장은 쉬고 있는 처지였지만 잘 모르는 분야에서 명목뿐인 대표이사 자리를 차지하고 싶지는 않았다. 한편으로는 우리나라의 경제사정이 열악하여 건설 분야에 대한 투자를 당장은 못하고 있으나 향후 경제사정이 호전되면 산업화를 위해 건설기계 도입이 매우 필요할 것이라는 판단도 들었다. 한참을 생각하던 미봉은 마침내 대표이사 취임을 수락하였다. 하는 일 없이 월급이나 받는 대표이사는 되지 않겠다고 굳게 결심을 한 뒤였다.

2. 헤인상사(주) 발족

오랫동안 공직생활을 해온 미봉에게 회사경영은 새로운 도전이었다. 조선식량영단이나 생필품영단 같은 일종의 공기업에서 업무를 지휘했지만, 이는 일반기업을 경영하는 것과는 성격이 달랐다. 또한 금융통화위원회 위원이나 농림부차관, 국회의원 같이 공직에 몸을 담고 있는 동안 개인의 이익에 앞서 항상 국가와 민족을 위해 봉사해야 한다는 인식을 갖게 되었는데, 이 역시 이익창출을 목표로 하는 기업의 생리와는 맞지 않았다.

따라서 제대로 기업을 경영하고 높은 수익을 창출하기 위해서 먼저 경영 마인드부터 갖추어야 했다. 그러나 오랜 공직생활로 인해 사적인 이익보다 공공의 이익을 먼저 생각하는 게 몸에 밴 미봉에게 끊임없이 이익을 창출해야 하는 기업경영은 높은 벽이자 장애물이나 마찬가지였다. 이에 미봉은 기업경영을 통해 어느정도 이익을 창출하되, 지나친 부의 축적은 피하기로 결심하였다.

사업가답게 최선을 다해 회사를 경영하겠지만, 그렇다고 공직을 통해 형성된



헤인상사 창립 당시 임원진들

네트워크를 활용하여 영업을 전개하거나 이익을 탐하지 않겠다고 다짐하였다. 일찍이 청백리적인 삶을 인생의 목표로 정한 미봉이었기 때문에 평생 아쉬운 소리 한번 한 적이 없었고 자신의 신분을 이용해 이권을 챙긴 적도 없었다. 이에 따라 미봉은 기업경영에 자신의 역량을 모두 투자하되 공인으로 살아왔던 지난 세월에 걸맞게 회사를 경영하고자 했다.

나아가 기업경영을 통해 일자리를 창출하고, 경영이익에 대해 성실히 납세함으로써 국가경제발전의 일익을 담당하겠다고 결심을 굳혔다. 그런데 이러한 자신의 기업관을 현실화시키려면 명목상의 대표이사로는 부족하다는 인식을 하게 되었다. 향후 산업화가 급격히 진행되는 과정에 캐터필라사의 건설기계를 도입하여 창출되는 많은 이익을 외국인 사업가에게 고스란히 되돌려주는 우를 범하지 않으려면 회사의 경영권을 인수해야 한다고 판단했던 것이다.

미봉은 그래햄과 폴에게 자신의 생각을 털어놓은 후 지인인 이원순, 현근, 이창우 등과 함께 자본금 5,000만 환(1962년 통화개혁으로 인해 500만 원으로 평가절하 됨)을 투자하여 회사 경영권을 인수한 뒤 대표이사에 취임하였다. 그래햄과 폴로서도 미봉의 투자는 반가운 것이었다. 사실 미봉이 당장은 정·재계에서 물러나 작은 기업의 대표이사에 취임하였지만, 언제 정계에 복귀할지 알 수 없는 것이었다. 아니면 보다 규모가 크고 조건이 좋은 기업에서 영입을 시도할 수도 있었다. 그러나 경영권을 인수한 이후에는 설사 미봉이 자리를 비운다 해도 회사

- ① 캐터필라 극동지사 담당자들과 환담을 나누고 있는 원용석 선대회장과 임직원들
- ② 캐터필라 건설기계 부품 공급 및 수리 현장



통화개혁(通貨改革)

새로운 통화체계나 통화단위의 채용 등 통화 제도에 대한 대폭적 개혁조치를 취하는 것으로 우리나라에서는 8·15광복 후 2차에 걸쳐 통화개혁이 단행되었다. 두 차례 모두 팽창된 과잉통화를 흡수하여 인플레이션의 누적을 방지하려는 안정정책으로 취해졌는데, 호칭절하와 일부 예금의 봉쇄를 병용하기도 했다. 제1차 개혁은 '긴급금융조치법'에 의거 1953년에 2월 15일 단행되었다. 당시 극심한 인플레이션을 수습하여 경제안정을 도모하는 전환점으로 삼으려 한 데서 그 타당성이 인정되었으나, 효과 측면에서는 국회의 봉쇄도 완화로 소기의 성과를 거두지 못하였다. 화폐단위는 100:1로 평가절하되었고 원에서 환으로 개칭되었다. 1962년 6월 10일 '긴급통화조치법'에 의거 단행된 제2차 통화개혁은 비교적 안정기조를 지속한 경제상황 하에서 인플레이션 수습책이 아닌 장기산업개발 투자재원의 조달을 위해 단행됨으로써 타당성이 미약하였을 뿐만 아니라 중도에 봉쇄계정 자체가 백지화되어 별다른 성과도 얻지 못하고 오히려 유통과정의 경색, 기업가동률의 저하, 생산의 위축 등 악영향만 끼쳤다. 화폐단위는 10:1로 평가절하되었으며 환에서 원으로 다시 개칭되었다.



캐터필라 달러 인증 기념 촬영

경영에 차질이 빚어지지는 않을 것이었다.

이렇게 대표이사에 취임한 미봉은 먼저 홍콩 본사의 이름을 따서 명명한 헤인센이란 상호를 우리나라 정서에 맞게 헤인상사주식회사(惠仁商事株式會社)로 변경하였다. 덕을 베풀고 국가에 기여하는 기업이 되겠다는 경영이념을 반영한 것이었다. 또 회사 명칭 중에서 무역회사 등에 흔히 사용하는 상사(商社) 대신 상사(商事)를 사용한 것은 무역업무 뿐만 아니라 기업과 국가경제발전에 필요한 다양한 사업을 영위하겠다는 의미였다.

사명 변경과 주주명부 변경 등을 골자로 하여 사업자 등록을 새로 취득한 미봉은 송영수, 손규식 등 직원을 새로 선발하고 조직을 정비한 후 다양한 사무기기를 구입, 본격적으로 사업을 추진해 나갔다.

3. 캐터필라 건설기계 부품 공급

헤인상사 출범 당시 국내에 도입된 건설기계는 많지 않았다. 경제력이 후진국 수준을 벗어나지 못한데다가 정국도 불안정하여 대대적인 건설공사나 토목공사도 거의 이루어지지 못하는 실정이었기 때문이다. 그러나 한국전쟁으로 인해 파

괴된 서울시내 국도 9,450m와 지방도로 1만 2,980m, 54개 2,652m 규모의 교량을 보수하거나 새로 가설하는 공사는 부분적으로 이뤄지고 있었는데, 대부분 인력에 의존하는 방식이었다.

인력으로 도저히 감당하기 어려운 공사는 미군부대에서 불하받은 건설기계를 활용하였는데, 대부분의 기계가 노후하여 고장이 잦았다. 헤인상사는 이렇게 고장난 건설기계 수리에 필요한 부품을 수입, 판매하였다. 더불어 미군이나 국군 공병대에서 운용하는 건설기계 수리에 필요한 부품도 공급하였다. 물량이 그리 많지는 않았지만 부품의 개당 가격이 높았고 헤인상사에서 독점적으로 공급했기 때문에, 발생하는 매출이 적지 않았다.

이에 따라 설립 초기 잠시 적자를 보았던 헤인상사는 얼마 지나지 않아 매출이 증가하면서 흑자로 돌아서게 되었고 차츰 흑자 규모도 높아져 갔다. 통화개혁 이후인 1962년 6월 30일 손익계산서에 따르면 수입수수료 587만 6,556원, 잡수익 3만 202원, 수출수수료 2만 2,772원 등으로 총수입은 592만 9,310원이고 급여를 비롯한 총지출이 512만 2,745원으로 순이익은 80만 6,565원에 달하였다.

헤인상사는 이렇게 축적된 자금을 바탕으로 사업을 확충, 미국의 전신회사인 ITT(International Telephone & Telegraph)로부터 전화기와 교환대를 수입하여 국내에 판매하고자 했다. 그러나 금성사에서 독일 지멘스(Siemens)사 제품을 수입하기로 결정하면서 서로 경쟁이 붙게 되었는데, 정부에서 최종적으로 독일 제품을 도입, 통신 관련 사업은 포기하게 되었다. 대신 헤인상사는 골프장비와 농기계, 트랙터, 건설기계 등을 생산하는 존 디어(John Deere)사와 판매대행 계약을 체결하고 관련 제품을 수입, 판매하기 시작했다.

사업이 다각화 되고 매출이 증가함에 따라 헤인상사는 투자를 확충하고 조직과 인원을 계속 충원하였다. 이에 따라 조직이 크게 확대되고 직원 수도 이전의 20명 선에서 두 배 가까이 증원되면서 사무 공간이 부족하게 되었다. 헤인상사는 반도호텔에 있던 사무실을 서대문에 위치한 대한빌딩으로 이전하고 사업을 더욱 확대해 나갔다.

그러나 1963년 4월 정부에서 미봉을 농림부장관에 임명함에 따라 미봉은 경영 일선에서 물러나게 되었다. 미봉은 그래햄에게 회사 경영을 맡기고 다시 정부에 들어가 농업발전을 위한 정책 추진과 한일어업협정 체결 등 시급한 현안 해결을 위해 매진하게 되었다.

- ① 미군 장비 수리 중 방문한 USFK(주한미군) 관계자에 수리 과정 설명
- ② 당시 헤인상사의 대차대조표 및 손익계산서 (1962.06.30 일자)



海仁商會株式會社 HAE NIN COMMERCE COMPANY, INC.			
ASSETS		LIABILITIES	
NET ASSETS	871,000.00	CAPITAL	80,000,000.00
FIXED ASSETS	1,270,000.00	LOAN	1,270,000.00
TRADABLE CAPITAL	1,270,000.00	APY PAYABLE	1,270,000.00
SALE RECEIVABLE	1,270,000.00	ACCOUNT	140,000.00
INVENTORY	60,000.00	UNPAID TAXES	31,000.00
APY RECEIVABLE	43,000.00	UNPAID TAXES	31,000.00
PROPERTY TAX	1,000.00	UNPAID TAXES	31,000.00
DEBT	1,270,000.00		
LAST YEAR'S LOSS	1,000,000.00		
TOTAL	10,170,000.00	TOTAL	10,170,000.00

海仁商會株式會社
1962.06.30

제2절

국토의 대동맥 건설 참여

1. 경부고속도로 건설 기공

해인상사 출범 후인 1960년 초반 5·16을 통해 정권을 잡은 군사정부는 국가경제발전을 위해 총력을 기울여 나갔다. 대다수의 국민들이 빈곤층을 형성하고 소위 보릿고개라 불리는 춘궁기를 굶주리며 견뎌야 하는 상황에서 벗어나기 위해 정부는 1962년 제1차 경제개발5개년계획을 수립, 추진함으로써 파탄에 이른 국가경제를 부흥시키고자 하였다.

다행히 1966년까지 이어진 제1차 경제개발5개년계획은 기대 이상의 성과를 낳아 목표로 했던 국민총생산의 연 평균 성장률 7.1%를 크게 상회하여 8.5%의 고 성장을 달성하였다. 이로 인해 1인당 국민소득 역시 1962년 87달러에서 1966년에는 125달러로 증가, 연 평균 5.6%의 증가율을 나타냈다.

아울러 산업구조도 크게 개선되어 기준연도인 1960년 1차 산업이 35.2%, 2차 산업이 19.2%, 3차 산업이 45.6%였던 것이 1966년에는 1차 산업이 31.7%, 2차 산업이 25.7%, 3차 산업이 42.6%로 바뀌었다. 1차 산업과 3차 산업의 비중이 감소된 반면에 2차 산업의 비중이 커졌던 것이다.

이렇게 경제개발계획의 성공에 힘입어 정부에서는 제2차 경제개발5개년계획의 추진과 함께 고속도로 건설을 추진하겠다고 발표하였다. 1967년 4월 대통령 선거에 출마한 박정희 대통령이 선거공약의 하나로 경인, 경부고속도로 건설을 필두로 전국을 잇는 고속도로망을 구축, 1일 생활권을 실현하겠다고 발표한 것이었다.

박정희 대통령이 고속도로 건설 공약을 발표한 이후 국내에서는 이에 대한 찬반양론이 거세게 이어졌다. 그동안 정부에서 도로부문의 국토발전계획으로 수립해 놓은 것이 주요 간선도로의 정비와 고속화 정도였을 뿐 고속도로 건설에 대한 언급은 일절 없었다. 그러던 차에 갑자기 대통령이 고속도로 건설을 선거공약으로 내걸고 기자회견을 통하여 상세한 설명까지 덧붙였기 때문이었다.



야당을 중심으로 한 반대론자들은 정부의 고속도로 건설 방침을 시기상조라면서 거칠게 반대하였다. 그러나 박정희 대통령은 1967년부터 시작되는 제2차 경제개발계획의 공업화 기반 강화, 수출 중심의 성장정책이라고 주장하면서 고속도로 건설에 대한 의지를 굽히지 않았다. 실제로 1971년까지 추진하기로 계획된 제2차 경제개발계획은 공업여건의 조성에 중점을 둔 제1차 경제개발계획에 비해 규모나 성장목표 측면에서 월등히 높은 기대치를 반영하고 있었다. 공업화 기반 강화를 통하여 산업구조를 근대화하고 자립경제기반의 확립을 더욱 촉진시키는 데 목표를 두었던 것이다.

따라서 계획한 대로 성장목표가 달성될 경우 2차 산업의 성장률은 연 20%를 상회할 것으로 기대되었고 수출 역시 기대 이상으로 증가할 것이 예상되었다. 그런데 이러한 개발전략이 계획대로 달성되기 위해서는 물류 증가에 대비한 기존 도로망의 개선이 시급하였다. 1966년 7월의 제2차 경제개발5개년계획서를 토대로 재구성한 제1, 2차 경제개발계획 기간 중 국내 수송실적과 제2차 경제개발계획이 끝나는 1971년의 수송실적 전망치에서도 이를 쉽게 파악할 수 있다.

■ 제1, 2차 경제개발5개년계획 기간의 수송수요

(단위: 백만 톤/km, 백만 명/km)

구분	1960년 실적	1965년 실적	1971년 실적
화물	3,030	5,365	9,553
여객	7,590	11,932	23,410

출처: 한국도로공사 40년사

이렇게 경제적인 배경과 최고 통수권자의 야심찬 결단에 의해 공표되었던 고속도로 건설계획은 1967년 11월 7일 청와대에서 박대통령 주재 하에 열린 당정 협의회에서는 고속도로 건설을 위한 추진위원회 구성을 논의하면서 본격화되기 시작했다. 국무총리를 위원장으로 한 추진위원회는 부위원장, 위원, 간사, 서기를 산하에 두고 고속도로 건설에 관한 정책입안, 기본계획 및 시행계획 수립, 재원확보방안 및 기술행정지원방안, 각 부처 간 협조 및 계획조정 등 막중한 임무를 수행해 나갔다. 이후 이듬해인 1968년 2월 1일 경부고속도로 건설 기공식이 거행되면서 단군 이래 국내 최대 역사(役事)라는 경부고속도로 건설이 시작되었다.



캐터필라 건설기계가 투입된 경부고속도로 터 닦기 공사 현장

2. 캐터필라 건설기계 도입 추진

최고 통수권자의 강한 의지에 의해 시작된 고속도로 건설은 처음부터 각종 난제에 부딪혔다. 고속도로는 커녕 일반도로 건설기술도 부족한 상태였기 때문에 고속도로 설계의 바탕이 되는 구조기준부터 없었다. 이에 선진국의 주요 고속도로를 참고하여 국내 실정에 맞는 경제적인 구조기준으로 수립하였지만, 그 과정에서 많은 시행착오를 겪어야 했다.

공사 기간과 비용을 절감하기 위해 19개 국내 민간용역업체에 조사·측량과 실시설계를 맡기고 시공에는 16개 건설업체와 3개 군 공병단을 투입하였으며 효과적으로 공사를 진행하기 위해 전체 노선을 4개 구간으로 나누어 동시에 공사를 시작하였다. 구간 별로 지질과 지형이 달랐기 때문에 공법이 달라졌고, 이로 인해 공사 진척도와 고속도로 품질 측면에서도 차이가 발생하였다.

그러나 무엇보다 심각한 문제는 건설기계의 부족이었다. 특히 가급적 험준한 산악지대를 피해 노선을 선정했음에도 난공사를 벌여야 하는 구간이 적지 않았는데, 토목공사용 건설기계의 부족으로 인해 구간 별 공사 진척이 계획보다 크게 늦어지곤 하였다. 처음부터 1970년 7월 7일을 준공일로 결정한 상태에서 진행하는 공사였기 때문에 이는 실패를 의미하는 것이나 다름없었다. 정부에서는 선진국의 건설기계 업체를 찾아가 장비 지원을 요청하는 한편 각 시공사를 통해 건설

- ❶ 국가발전의 근간이 되었던 경부고속도로 건설 사업
- ❷ 경부고속도로 건설현장에 투입되었던 캐터필라 건설기계의 모습





경부고속도로 건설현장 곳곳에서 활약했던 캐터필라 휠로더

기계 구입을 독려했지만 별다른 성과가 나타나지 않았다.

당시 국내에는 가동 중인 건설기계가 총 1,647대에 불과하였다. 그것도 불도우저, 모터 그레이더, 스크레이퍼, 공기압축기, 착암기, 크레인, 콘크리트 믹서기, 덤프트럭 등 일반 토목공사용 건설기계가 대부분이었고 험준한 지형에 적합한 대형 건설기계는 거의 없었다. 또한 대부분의 건설기계가 노후하여 현장에 투입된 지 얼마 지나지 않아 고장을 일으키곤 하였다.

미봉은 정부와 시공사를 설득하여 헤인상사를 통해 캐터필라사에서 건설기계를 도입하기 위한 협상을 시작하였다. 캐터필라사에서는 한국 내 자사 대리점인 헤인상사의 건설기계 도입을 환영하면서도 한편으로는 난색을 표명하였다. 정부에서 지급보증을 선다고는 하지만 당시의 국가 신용도는 아주 낮은 상태였고 여기에 사후 서비스(A/S)를 중시하는 캐터필라사의 경영방침과 달리 부품공급을 위한 보세창고나 정비공장이 마련되지 않았다는 것이었다.

미봉은 일단 건설기계를 실수요자들에게 인도한 후 모든 필요한 시설을 마련하겠다고 거듭 약속을 하고 건설기계 도입을 추진했다. 그리고 캐터필라사의 알선을 바탕으로 미화 1,200만 달러의 장기차관을 받아 건설기계 222대를 도입하였다. 힘들게 도입한 건설기계는 대림, 동아, 삼부, 삼환, 대한전척 등 5개 건설회사에 인도되었고 곧바로 고속도로 건설현장에 투입하였다.

이후 경부고속도로 건설은 탄력을 받아 계획대로 공사가 진척되었고 당초 목



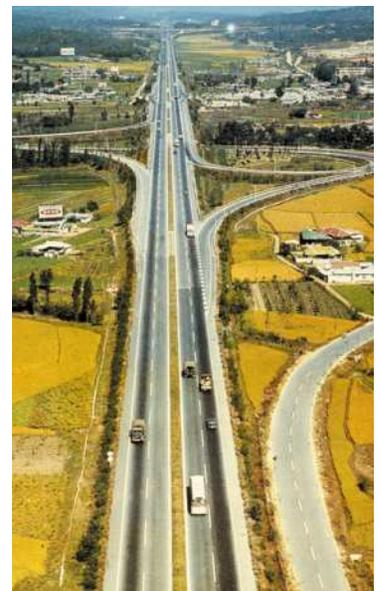
경부고속도로 터널공사 현장에 투입되었던 캐터필라 건설기계

표했던 1970년 7월 7일 국내 기술과 자금만으로 장장 428km에 달하는 경부고속도로를 개통하는 신화를 일구게 되었다. 준공식에 참석한 박정희 대통령은 고속도로 건설에 참여한 모든 이들의 노고를 치하하면서 감격에 찬 축사를 낭독, 역사적인 경부고속도로 준공의 기쁨을 온 국민과 함께 나누고자 했다.

“경부고속도로야말로 인간의 피와 땀과 의지의 결정으로써 이루어진 공사요, 우리 민족의 피와 땀과 의지로써 이루어진 하나의 민족적인 예술작품이라고 나는 이야기하고 싶습니다. 아무리 어려운 일이라도 우리가 일단 하겠다고 결심한 일은 모든 노력을 총동원하면 안 되는 일이 없다, 불가능이 없다는 자신을 우리는 얻었던 것입니다.

경부고속도로 건설에 참여한 모든 건설업자나 건설기계업자들은 내가 알기로는 전부 적자를 내고 결산을 본 걸로 압니다. 비록 적자를 보는 한이 있더라도 이 역사적인 공사에 참여한다는 보람을 느끼고 헌신적으로 이 공사를 시공하고 예정대로 완공을 시킨 데 대하여 깊이 치하를 드리고자 합니다. 이 공사에 참여한 우리 공무원, 건설업자, 건설기계업자 그리고 감독관 여러분들은 우리나라의 고속도로의 역사와 더불어 길이 기록에 남으리라 확신합니다.”

① 완공된 경부고속도로 전경



보세창고 (Bonded Warehouse)

관세법 183조에 의해 외국물품을 보관해놓는 보세구역의 의미하는데, 여기에 보관해둔 제품은 세관에 의해 수입절차를 마치지 않은 물품이기 때문에 관세는 물론 소비세, 물품세 같은 세금이 부과되지 않는 특전이 있다. 따라서 보세창고 설치제도는 물품을 보세상태로 장기간 장치·보관함으로써 무역상의 금리부담을 경감시키는 동시에 거래의 원활함을 담보함으로써 중계무역의 발전에 크게 기여하고 있다.



부품 보관을 위한 보세창고 설치(1969.02.)

3. 서비스 확충을 위한 보세창고 설치

헤인상사에서 캐터필라 건설기계를 도입할 당시 국내에는 건설기계 관련 전문가가 크게 부족한 상태였고, 정비기술자는 전무한 실정이었다. 따라서 현장에 투입된 건설기계들은 험한 지형에서 작업을 하다가 고장이 나는 경우도 많았지만, 운전자의 조작 미숙이나 무리한 운전으로 인한 고장도 잦았다. 이러한 상황을 예측했던 헤인상사는 도입된 건설기계의 효율적인 유지와 가동률의 증대를 위해 건설기계 보유자들의 공동 창고 역할을 수행할 수 있는 부품 보세창고를 서둘러 설치하게 되었다.

헤인상사는 1969년 2월 4일 정부로부터 보세창고(Bonded Warehouse) 설치에 관한 특허를 취득, 경기도 시흥에 907㎡(275평) 규모의 보세창고를 설치하였다. 이 보세창고에는 해외로부터 들여온 다양한 건설기계 부품을 보관하였다. 보세창고 설치 이전에는 중기 보유업체가 공급사로부터 직접 부품을 들여와 많은 비용과 시간이 허비되곤 하였다. 그러나 헤인상사에서 보세창고를 설치함으로써 이러한 낭비요인이 사라져 건설업체들은 자금 부담을 덜게 되었고 국가적으로도 귀중한 외화를 절약하게 되었다.

헤인상사의 보세창고 설치와 운영은 국내 건설업체와 건설기계 보유업체의 대대적인 환영을 받았다. 보세창고를 설치하지 않았다면 건설업체나 건설기계 보

유업체에서 만약의 경우를 대비하여 각자 부품을 도입하여 보관해야 했을 것이었다. 대당 가격이 일반 차량이나 타 브랜드 건설기계에 비해 월등히 높은 캐터필라 건설기계가 고장으로 가동이 안 될 경우 엄청난 손실을 감수해야 했기 때문이다. 또한 개별적으로 부품을 도입하는데서 오는 부품가격 상승 요인으로 인해 기업은 물론 국가적으로도 적지 않은 손실이 발생했을 것이었다.

헤인상사는 이러한 손실을 방지하고 적기에 부품을 공급하여 건설기계의 가동률을 최대한 높이기 위해 보세창고를 설치하고, 이후 특허기간을 계속 연장하여 사후 서비스 제공에 만전을 기하였다. 아울러 개별적으로 부품을 도입할 경우 필요한 여러 차례의 통관수속을 한 번에 해결, 통관료나 출장비, 운송비 등을 절약하게 하였다. 업체가 필요로 하는 품목을 헤인 보세창고에 주문하고 부품결제를 하면 바로 수입통관을 통해 공급함으로써 시간도 크게 절약시켜 주었다.

한편 경부고속도로 건설을 위해 캐터필라 건설기계를 도입한 이후 전국적으로 건설경기가 활성화 되면서 건설기계 수요가 크게 증가하였다. 이에 따라 헤인상사는 이미 도입한 222대의 캐터필라 건설기계 외에도 지속적으로 건설기계를 도입하여 건설업체에 공급하게 되었다. 아울러 사업다각화를 위해 캐터필라사 외에 존 디어사 등으로부터 농기계나 트랙터 등을 도입하였다.

캐터필라사는 이러한 헤인상사의 사업다각화 정책을 드러내 놓고 반대하지는 않았으나 이로 인해 자사 제품을 소홀히 취급할까봐 자주 클레임을 제기하였다. 미봉은 이러한 캐터필라사의 불만을 해소하기 위해 기존의 사업 중에서 캐터필라 관련 사업부문을 분리하여 헤인중기로 전환, 새롭게 출범시켰다.

이와 함께 캐터필라 제품 외에 타 브랜드의 농기계나 골프장 관리용품 등을 수입, 판매하기 위해 기존의 헤인상사를 축소하여 존속시키긴 했지만 주력사업은 모두 헤인중기를 통해 추진해 나갔다.

- ① 보세창고 준공 후 임직원 기념 촬영
- ② 부품 재고를 체크하고 있는 직원





손규식

고문

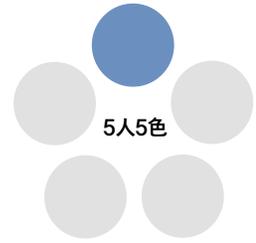
“지난 반세기 역사 위에 100년 기업의 기틀 다져나가기를”

헤인 창립 50주년 축하 메시지

회사 창립 초기에 입사하여 2008년 7월 회사를 그만두기까지 참으로 오랜 세월 헤인과 함께 하였습니다. 중역을 거쳐 최고 경영자 자리까지 올랐다가 은퇴했으니 직장인으로서 누릴 것도 모두 누린, 행복한 사람이기도 합니다. 반세기를 이어오는 동안 헤인은 어려운 일도 많이 겪었지만 그럴 때마다 임직원 모두가 힘을 합쳐 시련을 극복하고, 이제는 굴지의 기업으로 성장하였으니 참으로 감개무량합니다. 지난 반세기 동안 숭한 역경을 딛고 지속적으로 성장해온 헤인의 저력을 믿기에 향후 헤인이 미래 비전을 실현하여 100년 기업으로 자리매김할 것을 믿어 의심치 않습니다.

고문님께서서는 헤인 창립 초기 입사하여 최고경영자의 자리까지 오르면서 헤인의 성장토대 구축에 많은 공을 세우고 퇴임하셨습니다. 창립 50주년을 앞두고 감회가 남다른 것이라 생각합니다.

1960년대 후반 공직을 그만 두고 헤인에 입사하여 40여 성상을 헤인과 동고동락했으니, 헤인에서의 직장생활이야말로 제 삶의 전부라고 해도 과언이 아닐 것입니다. 헤인에서



생활하는 동안 때로는 성취의 기쁨도 맛보았고 또한 분노와 비애를 못 이겨 잠 못 이룬 밤도 있었습니다. 하지만 헤인과 동고동락한 세월 속에는 보람과 즐거움이 훨씬 많았습니다. 부족한 제가 그런 영광을 누릴 수 있었던 것은 저를 믿고 한없이 격려해주셨던 원용석 선대회장님과 함께 헤인을 성장시켜온 원경희 회장님, 선후배 임직원들 덕분이었죠.

재직하시던 중에 가장 기억에 남는 일은 무엇입니까?

비록 몸은 헤인을 떠났지만 함께 해온 세월이 길었던 만큼 기억에 남는 일도 참으로 많습니다. 무엇보다 평생 공직에 몸담으셨던 원용석 선대회장님의 나라사랑 정신과 투철한 기업관, 공명정대하면서도 자애로웠던 회장님의 인품이 그립습니다. 사업적인 측면에서는 1980년대 국내 굴지의 대기업과 캐터필라 딜러십을 놓고 일전을 불사하여 승리했던 것과 1997년 말에 불어 닥친 IMF 외환위기 당시의 풍전등화 같았던 시절이 가장 기억에 남습니다.

국가적인 경제위기를 딛고 헤인은 성장을 거듭하여 창립 50주년을 맞았습니다. 50년 기업 헤인의 저력은 무엇이었습니까?

원용석 선대회장님 시절부터 헤인은 내실경영에 주력해 왔습니다. 일부 기업들이 사업체를 키우기 위해 금융권의 자금을 빌려 문어발식 확충에 힘쓰는 중에도 헤인은 한우물 경영을 통한 주력사업에 전사적인 노력을 경주하였습니다. 가급적 차입경영을 지양하였고 알찬 회사로 성장하기 위해 노력하였습니다. 그러한 전통이 국가적인 위기상황에서도

쉽게 일어설 수 있는 바탕이 되었다고 생각합니다. 그러나 헤인이 갖고 있는 잠재력에 비해 회사를 더 크게 성장시키지 못한 것은 아쉬움으로 남기도 합니다.

끝으로 헤인이 100년 기업으로 성장하기 위해서는 어떻게 해야 하는지 조언해 주시기 바랍니다.

국내에서 50년 이상 장수하면서 꾸준히 성장해온 회사는 극히 드뭅니다. 30년 된 회사도 많지 않고 심지어 설립 10년 안에 문을 닫은 회사도 부지기수입니다. 헤인 역시 많은 어려움을 겪어야 했지만 50년을 줄기차게 성장해 왔습니다. 창업자인 원용석 선대회장님의 유지를 받들어 최고경영자부터 평사원까지 한 가족이라는 마음으로 모두가 하나 되어 노력해온 결과입니다. 앞으로도 헤인이 신뢰와 화합을 토대로 한 기업문화 위에 뜨거운 열정과 도전정신으로 무장한다면 100년 기업의 위업을 달성하는데 부족함이 없을 것입니다.



제2장

국가경제발전의 초석을 쌓다

제1절 정비공장 준공과 서비스 확충

1. 해인중기(주) 출범과 사업 확대
2. 안양정비공장 준공
3. 조직 확대와 고객만족 서비스 확충

제2절 성장기반 구축과 사업다각화 추진

1. 제1차 석유파동 발생
2. 내실경영으로 위기 극복
3. 영업망 확충과 서비스 제고
4. 국내 최초 종합중기정비업 허가 취득

제3절 미래지향적인 기업문화 구축

1. 캐터필라 딜러십 방어 추진
2. 안정적인 경영 위해 사업다각화 추진
3. 고객중심의 기업문화 구축

1969~1986

제1절

정비공장 준공과 서비스 확충

1. 헤인중기(주) 출범과 사업 확대

1960년대 후반 경부고속도로 건설과 함께 캐터필라 건설기계 222대를 도입, 국내 건설업체에 판매하면서 사업기반을 다진 헤인상사는 자본금을 확충하여 1969년 12월 26일 상호를 변경하여 헤인중기(주)를 새로 출범시켰다. 국내 건설경기가 활성화됨에 따라 해외 여러 브랜드에서 다양한 건설기계를 도입하게 되자 캐터필라사 측에서 자사 제품을 소홀히 취급할 것을 우려하여 클레임을 제기, 이에 대응하기 위하여 타사 제품을 취급하는 헤인상사와는 별도로 헤인중기를 출범시킨 것이었다.

이렇게 새롭게 출범한 헤인중기는 이후 캐터필라 건설기계와 함께 일반 제조업이나 농업, 광산업 등에 필요한 발전기와 엔진 등 다양한 제품을 도입하였다. 이어 1970년 한국개발금융주식회사(KDFC)를 통해 캐터필라사와 500만 달러 규모의 민간 차관 도입협정을 체결, 이를 바탕으로 캐터필라사의 건설기계 및 발전기, 엔진 등을 들여와 국내 기업들에게 공급하였다. 1년 간의 거치기간을 포함하

한국개발금융주식회사(KDFC) 용도별 융자금

용도별	예상액	비율
일반제조업	100만 불	20%
농업 및 임업	100만 불	20%
광산업	100만 불	20%
건설업	150만 불	30%
기타(발전기 및 엔진)	50만 불	10%
계	500만 불	100%

한국개발금융주식회사 (KDFC)

1967년 4월 경제개발을 위해 필요한 자금을 정부 또는 해외로부터 차입하여 장기거액자금이 소요되는 특정부문을 집중 지원하기 위해 국제금융공사(IFC)와 국내금융기관 등의 공동출자에 의해 상법상의 일반주식회사로 설립되었다. 한국개발금융주식회사는 설립 이후 국내 민간 기업에 대한 중장기 투·융자업무를 담당해 왔으나 경제규모의 대형화와 산업구조의 고도화 진전과정에서 설비자금수요의 양적 팽창과 질적 다양화가 가속화됨에 따라 그 기능을 대폭 확충할 필요성이 높아지게 되었다. 이에 1979년 12월 상업베이스에 의한 개발금융기관을 도입하기 위한 장기신용은행법이 제정되었고, 1980년 6월에는 한국개발금융주식회사를 모체로 하여 한국장기신용은행이 발족하게 되었다.

여 5년 용자에 금리는 연 10%로 하였으며 업체당 한도액을 최저 5만 달러로 정한 용자금의 용도별 배정계획은 앞의 표와 같다.

한편 1970년대 초반 국내 선박용 엔진은 일본 등에서 들여온 저속엔진이 주류를 이루고 있었다. 이러한 저속엔진들은 중량이 많이 나가는 반면 엔진효율이 낮고 기름은 많이 소비되어 경제성이 크게 낮았다. 또한 엔진의 무게만큼 수산물을 적재할 수 없어 어민들의 불만도 적지 않았다. 정부는 이를 해소하기 위해 캐터필라의 중속엔진 도입과 보급을 장려하였는데, 국내 대리점인 헤인중기에서는 정부의 정책에 부응하기 위해 미8군 등에서 사용하고 있던 캐터필라 중속엔진의 도입을 크게 확충하였다.

장착 후 보통 1만 시간 이상 사용이 가능한 캐터필라 중속엔진은 정밀하게 소형화 되어있어 누구나 쉽게 운전할 수 있고 원격조종이 가능하여 기관실에 기관사가 따로 상주할 필요도 없었다.

처음 장착할 때 연료 분사량을 정확히 측정하여 장착하였으므로 이를 새로 조정할 필요가 없었으며, 엔진의 냉각수가 기존의 저속엔진과 달리 순환계통에 밀폐되어 있어 해수가 섞이지 않아 부식되지 않았다. 크기와 중량이 작아 오염발생이 적고 적재 공간이 늘어나 경제성이 뛰어난 제품이기도 했다.

2. 안양정비공장 준공

정부는 경부고속도로 준공을 앞둔 1970년 4월 15일 경부고속도로 서울기점 145km 지점인 회덕분기점에서 전주, 광주, 순천을 잇는 연장 261.1km의 호남고속도로와 부산~구포인터체인지를 기점으로 마산, 진주, 순천을 잇는 연장 176.5km의 남해고속도로 기공식을 거행하였다. 이듬해인 1971년 3월 24일 경부고속도로 신갈분기점에서 강원도 새말까지 이어지는 104km의 영동고속도로 건설에 들어갔으며, 1974년 3월 26일 잔여구간인 새말~강릉 간 97km와 강릉~동해간 30km 구간 건설을 착공하였다.

계속사업의 하나로 이어진 고속도로 건설은 전국을 1일 생활권으로 묶어 국민 생활의 편의를 도모하고 지역 사이의 불균형을 해소함은 물론 원활한 물류를 바탕으로 지속적인 경제성장을 이루기 위해 추진되었다. 특히 호남·남해고속도로는 경상도와 전라도를 하나로 잇는 고속도로로, 비단 물량의 수송 뿐만이 아닌 두 지역주민들의 마음과 마음을 이어주는 총화단결의 혈맥으로 건설되어 국민적 지지를 받았다.

고속도로 건설과 함께 농촌생활 환경개선을 통해 낙후된 농어촌을 근본적으로



캐터필라 건설기계들이 대거 투입된 영동고속도로 기공식 현장

재건할 수 있는 방안의 하나로 1970년 5월부터 전국적으로 새마을운동이 전개되기 시작했다. 생활환경정비를 기본으로 시작된 새마을운동은 지붕개량, 주택개량, 농로개설, 마을도로 확충, 하천정비, 전기·전화 보급 등에서 가시적인 성과를 거두었다. 특히 초가지붕을 슬레이트로 대체하고 담장 보수와 마을 진입로를 정비하며, 노후화된 교량과 도로의 개선에서 높은 효과가 나타났다.

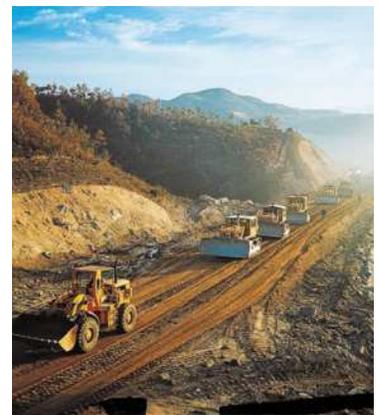
이와 함께 1970년대 들어서 각종 댐 건설이나 개간사업 등 전국적으로 대대적인 토목공사가 연이어 추진되었다. 이로 인해 헤인중기의 건설기계 도입에도 가속도가 붙어 1970년대 초까지 1,000여 대의 캐터필라 건설기계를 도입하여 공급하게 되었다.

이밖에도 헤인중기는 앞서 언급한 것처럼 캐터필라 선박엔진을 도입, 공급하게 되었으며 존 디어 같은 해외 브랜드의 농기계나 트랙터, 기타 건설기계 역시 대거 도입하여 국내 기업들에게 공급하였다.

하지만 헤인중기의 사업이 확대되면서 한 가지 문제점이 대두되었다. 헤인중기에서 도입한 건설기계 장비들이 열악한 건설 현장에서 고장 나는 경우가 잦아지게 된 것이었다. 고장 난 건설기계 수리를 위해 보세창고를 통해 부품을 공급하고 있었지만, 도입 건설기계의 수량이 계속 증가하고 사용연한이 늘어나면서 그 정도 서비스로는 고객들의 불만을 해소하기 어렵게 되었다.

당시 국내에 도입된 건설기계 부품이 파손된 경우에는 보세창고에 보관 중인

호남고속도로 건설현장





안양정비공장 기공식

부품을 출고하여 교체하는 방식으로 수리를 시행하였다. 그러나 엔진이나 주요 부품을 연결하는 엔진이 고장 난 경우에는 헤인중기의 정비 전문가와 캐터필라사에서 파견되어 온 기술자가 현장에 나가 수리를 해야 했다.

이에 헤인중기는 6,000만 원을 증자(총 자본금 9,500만 원)하여 1972년 6월 9일 경기도 시흥군 안양읍에 소재한 3만 3,000㎡(1만 평)의 부지 위에 국내 최초로 중기전문 정비공장과 부품 보세창고를 준공하게 되었다.

국내 건설업체나 관련 기관 등에서 보유하고 있는 캐터필라 건설기계를 신속하면서도 저렴하게 정비함으로써, 공급업체의 책임을 다하고 나아가 고가이면서 소중한 건설기계의 수명을 연장시켜 고객은 물론 국가적인 낭비를 막기 위함이었다.

약 1,000㎡(300평) 규모로 준공된 안양정비공장에는 미국에서 들여온 하체 재생기기를 비롯한 각종 특수정비용 기기나 공구들이 설치되어, 캐터필라사의 모든 건설기계는 물론 타사 제품도 거뜬히 수리 할 수 있었다.

특히 이들 정비용 장비들은 유일하게 헤인중기에만 구비되어 있었으며, 모두가 최신행 장비로 정비능력이 출중하여 서비스 개시 이후 국내 건설기계 보유업체의 높은 호응을 받았다.

또한 정비공장 준공 이후 원활한 건설기계 정비를 위해 이미 선발해 놓은 약 20여 명의 정비기술자에 대해 캐터필라사의 교육담당자가 내한하여 교육을 시

- ① 안양정비공장 및 부품 보세창고 조감도
- ② 안양정비공장 취수펌프 개수식





안양정비공장 준공식

행하였다. 교육은 이론과 정비실무를 병행하는 것으로 진행되었으며, 현장교육을 중시하여 수리 서비스를 나갈 때 캐터필라사 교육자와 기술자가 함께 나가 사후 서비스를 시행하기도 했다. 이와 함께 보세창고를 관리하기 위한 여직원도 선발, 10여 명의 여직원이 근무하였으며 컴퓨터가 도입되기 이전이었으므로 카덱스 시스템(Cardex System)으로 창고를 관리하였다.

한편 6월 9일 오후 3시에 열린 안양정비공장 준공식에는 김윤기 건설부장관, 조정구 대한건설협회장을 비롯하여 각계각층의 인사들이 대거 참석하여 국내 최초의 중기정비공장의 준공을 축하해 주었다. 국내 건설업체와 관련 기관은 물론 적지 않은 국민들의 관심 속에 준공된 안양정비공장의 규모와 시설물 현황은 다음과 같다.



헤인중기의 안양정비공장과 부품 보세창고

헤인중기 안양정비공장 준공 당시 현황

■ 규모

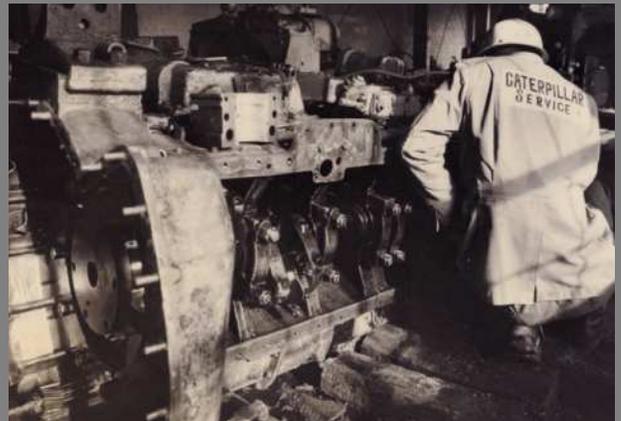
- 대지: 33,000㎡(10,000평)
- 정비공장: 990㎡(300평)
- 부대시설: 사무실, 공구실, 자재실, 교육실, 변전실, 수위실, 저수탑 및 급수정 등
- 세차장: 330㎡(100평)
- 주차장: 13,200㎡(4,000평)
- 천정크레인: 5톤(1대), 3톤(1대), 1.5톤(1대)

■ 정비능력

엔진 흡입 및 배기계통 / 연료계통 / 냉각계통
윤활계통 / 유압계통 / 전기계통 / 동력전달계통
하체구성품 중 트랙 링크, 롤러 아이들러 슈 스프로킷 등
완전 재생

■ 장비

- 하체재생기기 : 유압식 트랙 프레스(Hydraulic Track Press), 임팩트 렌치(Impact Wrench), 롤러 아이들러 재생기(Roller Idler Rebuilder), 롤러 플랜지 열처리기(Roller Flange Flame Hardner), 롤러 아이들러 프레스(Roller Idler Press), 트랙 링크 재생기(Track Link Rebuilder), 롤러 아이들러 연마기(Roller Idler Grinder), 전기용접기(Electric Arc Welder), 분무식 세척기(Blast Cabinet) 등
- 특수정비용 기기 및 공구 : 연료분사펌프시험기(Fuel Injection Pump Test Bench), 엔진시험 키트(Engine Test Kit), 유압호스재생기(Hydraulic Hose Arrangement), 커넥팅 로드 보링기(Connecting Rod Boring Machine), 유압시험기(Hydraulic Testing Group), 다이얼지시계 그룹(Dial Indicator Group), 연료분사시기검사기(Fuel Injection Timing Group), 밸브스프링시험기(Valve Spring Tester), 유압실린더 그룹(Hydraulic Cylinder Group) 분해조립기, 마스터 핀 프레스(Master Pin Press), 이동식 잭 등
- 일반 정비공구 : 각종 프레스를 포함하여 300여 종 구비



① 안양정비공장 내부 전경
② ③ 정비부 엔진 분해 수리 장면

3. 조직 확대와 고객만족 서비스 확충

안양정비공장 준공 이후 해인중기의 조직은 확대되었으며 임직원 수도 크게 증가하였다. 미봉과 함께 초창기 해인상사에 투자했던 이원순 씨가 비상근 회장으로 선임되었고 미봉은 대표이사 사장을 맡았으며 대표이사 부사장에 박영준, 전무이사 송영수, 감사 엄기연 등이 경영진으로 구성되었다.

본사 조직은 전무이사가 총괄하였으며, 임원실 산하에 총무와 기획담당을 두었고 경리부, 판매부, 부품판매부를 함께 편제하였다. 또한 공장에는 보세창고부와 기술부를 두었다. 본사에만 34명의 직원이 근무하였고 공장에는 남녀 직원 합해 50명이 근무하였다. 1972년 7월 1일 현재 해인중기의 조직도와 임직원 현황은 우측 표와 같다.

안양정비공장을 준공하고 조직을 정비한 해인중기는 판매신장에 애쓰는 한편 고객에 대한 서비스 확충에도 힘을 기울였다.

먼저 캐터필라 건설기계와 발전기, 엔진 등의 정비유지와 수리에 필요한 부품을 캐터필라사의 협조를 받아 인수인도조건(D/A: Document against Acceptance)방식으로 들여오기 시작했다. D/A방식은 부품 도입과 함께 바로 대금을 결제하는 지급인도조건(D/P: Document against Payment)방식과 달리 선적서류를 받은 후 대금을 지불하는 일종에 후불제 수입방식이었다.

이로 인해 미리 대금을 결제하지 않고도 많은 종류의 부품 도입이 가능해 졌으며 고객들의 대금 결제를 몇 달 간 유예시킬 수 있게 되었다. 아울러 자주 교체하는 부품만이 아니라 희귀한 부품까지 대거 도입하여 창고에 비치해둠으로써 고객이 필요한 시점에 신속하게 공급할 수 있게 되어 고객들의 높은 호응을 이끌어 내게 되었다.

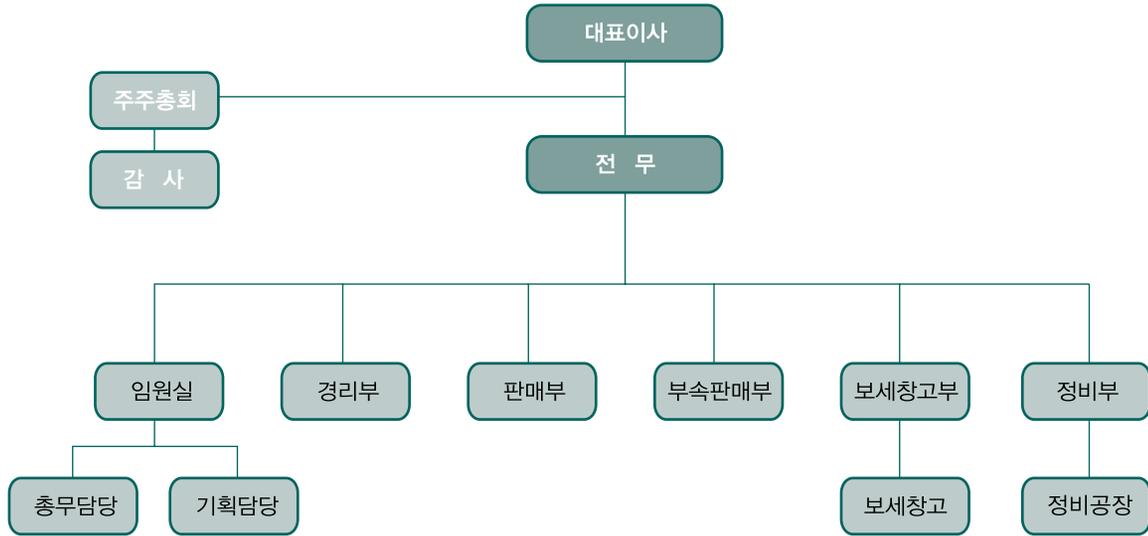
이와 함께 부품의 긴급 공급제도를 도입하여 고객만족을 더욱 제고시켰다. 부품의 재고 확충으로 국내에서 필요로 하는 부품의 80%를 비치하게 되었지만, 이외의 부품이 필요한 경우 오랜 시간 부품이 도착하기를 기다려야 했다. 해인중기는 이러한 고객 불편을 해소시키기 위해 긴급을 요하는 부품은 텔렉스를 통해 싱가포르에 있는 캐터필라 부품창고에 발주, 매주 화요일과 금요일에 항공편을 이용해 들여온 후 고객에 공급하였다.

해인중기는 부품관리부를 통해 자주 고장이 발생하는 유압호스를 대거 도입, 비축해 놓았다가 고객의 요청이 있을 경우 신속하게 대처하였다. 특히 고장 빈도수가 높은 고압 특수 유압호스인 XT-3와 XT-5를 내경 크기별로 다량 확보하여 캐터필라 건설기계뿐만 아니라 타사 건설기계의 고압 유압호스 계통의 고장 발생 시 크기에 맞춰 조립, 공급하여 고객만족을 실천하고 더불어 신규 고객을 확보하기도 했다.

- ① 원화로 구입할 수 있는 통관 부품의 긴급 공급제도 도입
- ② 안양정비공장 준공 이후 조직을 정비하던 당시의 본사 사무실



■ 헤인중기 조직도(1972.07.)



■ 헤인중기 임직원 현황(1972.07.)

(단위 : 명)

기구별	구분						계
		부장	차장	사원/기능직	건설		
임원실	총무담당	-	1	6	-	7	
	기획담당	1	-	2	-	3	
	경리부	1	1	2	-	4	
	판매부	1	1	6	-	8	
	부속판매부	1	1	10	-	12	
	보세창고부	-	1	5	-	6	
	기술부	1	3	14	16	44	
	합계	5	8	55	16	84	



캐터필라 건설기계 사후 서비스 관리 실시

건설기계 외에 발전기와 선박엔진의 사후 서비스 관리에도 만전을 기하였다. 특히 당시 전국적으로 부족한 전기를 생산하기 위해 정부 차원에서 보급을 장려하고 있는 발전기 공급량을 크게 늘리기 위해 헤인중기는 캐터필라 발전기 재고 시스템이라는 새로운 제도를 마련하였다. 발전기를 필요로 하는 곳에 보다 신속하고 정확하게 발전기를 공급하기 위함이었다.

헤인중기는 캐터필라 3306T(220kW), 3406TA(240kW), D343TA(285kW), D353TA(325kW) 모델에 한하여 각 모델별로 2대씩 싱가포르 소재 캐터필라 창고에 현품으로 재고를 비치, 파격적인 조건으로 필요한 고객에게 선착순으로 공급하기로 했다. 아울러 발전기가 미국에서 선적되기 이전에 주문한 고객에게는 싱가포르 창고를 거치지 않고 직접 배송함으로써 기간과 비용을 더욱 단축시켜 주었다.

수산업 발전을 위해 1970년대 들어 수요가 크게 증가한 선박용 엔진 공급 역시 절차를 간소화하고 사후 서비스를 강화하여 고객만족을 제고하였다. 영세한 수산업 종사자를 위해 효율이 높고 성능이 우수한 캐터필라 선박용 엔진의 가격을 대폭 낮추었으며 사후 서비스 체계와 부품공급 체계를 크게 확충하여 적기적소에 공급, 어민들의 관심을 집중시켰다.

헤인중기는 사후봉사, 부품공급, 엔진판매 관련 3개 부문이 힘을 모아 사전에 문제점을 파악한 후 고객이 요구하기 전에 앞서 서비스를 제공하였으며, 선박의

- ① 선박용 엔진 공급 서비스 강화
- ② 엔진 및 발전기 사후 서비스 실시





건설기계 현장 점검 서비스 실시

종류와 상관없이 현장에 나가 사전 검사를 실시하여 해상에서 문제가 발생하지 않도록 하였다.

헤인중기는 모든 선박용 엔진과 육상용 엔진의 부품을 90% 이상 안양부품창고에 비치하여 고장 발생 시에 신속하게 공급하였으며 비치하지 않은 부품이 필요할 경우 싱가포르에서 긴급 공수하여 일주일 안에 부품을 공급해 수리를 완료할 수 있는 A/S 시스템을 구축하였다.

제2절

성장기반 구축과 사업다각화 추진

1. 제1차 석유파동 발생

헤인중기가 고객만족을 실현하기 위해 안양정비공장을 준공하고 사후 서비스를 강화하던 1970년대 초반, 아랍의 산유국들은 자원민족주의를 표방하면서 세계적인 메이저 기업들이 차지하고 있는 소유권을 국유화하기 시작했다. 1971년 12월 리비아는 BP(British Petroleum)자산의 국유화 조치를 단행했으며, 1972년 3월 사우디아라비아에 진출한 아람코(Aramco)는 20% 이상의 지분을 국가에 넘겨야 했다. 이후 산유국들은 메이저 석유기업들이 자국의 석유산업계에서 차지하고 있었던 이권을 박탈하거나 국유화하였다.

이렇게 상황이 변화되면서 국제 석유시장에서는 원유의 수급 경색 조짐이 보이기 시작하더니 1973년 10월 6일 제4차 중동전쟁 발발을 계기로 전혀 예측하지 못했던 제1차 석유파동이 발생하게 되었다. 당시 우리나라는 원유 도입을 전적으로 메이저 기업에 의존하고 있었으며, 도입선도 사우디아라비아, 쿠웨이트, 이란 등 중동 3개 산유국에 집중되어 있었다. 그런데 우리나라는 베트남 참전 등으로 인해 아랍 산유국들에게 비호의적인 국가로 분류되어 있어 원유 수급과 관련하여 매우 불리한 위치에 처해 있었다.

이에 정부는 1973년 12월 16일 서둘러 친아랍 성명을 발표, 같은 해 12월 24일 열린 아랍석유수출국기구(OPEC) 각료회의에서 호의적인 국가로 인정을 받긴 했으나 이미 석유파동의 여파가 세계적으로 번진 상황이었기 때문에 크게 도움이 되지는 않았다. 석유파동 이후 걸프연안 6개국이 원유 공시가격을 배럴당 3.011달러에서 11.651달러로 대폭 인상했기 때문이었다.

단기간 동안의 4배에 가까운 원유가의 인상은 감산에 의한 물량 부족과 함께 세계경제를 강타하여 심각한 불황과 인플레이션을 가져왔다. 특히 우리나라의 중요한 원유공급 회사의 하나인 걸프사가 쿠웨이트 유전에 투자했던 원유 확보량이 크게 감소함에 따라 우리나라에 공급하던 원유를 20% 감축하겠다고 통보

석유수출국기구

(OPEC:
Organization of
Petroleum Exporting
Countries)

국제석유자본에 대한 발언권을 강화하고 원유가격 하락을 방지하기 위해 1960년 9월 이라크 정부의 초청으로 개최된 바그다드회의에서 이라크·이란·사우디아라비아·쿠웨이트·베네수엘라 등 5대 석유 생산·수출국 대표가 모여 결성한 협의체이다.

1950~1960년 중동 및 아프리카에서 대우전이 발견되어 원유의 공급과잉사태가 일어남에 따라 국제석유자본이 원유 공시가격을 인하하자, 이에 대항하기 위하여 산유국들이 이 기구를 결성하고 공시가격의 회복, 인상을 주도했다.

결성 당시에는 원유공시가격의 하락을 저지하고 산유국간의 정책협조와 이를 위한 정보수집 및 교환을 목적으로 하는 가격카르텔 성격의 기구였으나, 1973년 제1차 석유위기를 주도하여 석유가격 상승에 성공한 후부터는 원유가의 계속적인 상승을 도모하기 위해 생산량을 조절하는 생산카르텔로 변질되었다. 2007년 기준 회원국은 12개국이며 본부는 오스트리아 빈에 있다.

해왔다. 마침 동절기를 맞은 우리나라로서는 큰 위기가 아닐 수 없었다.

정부는 석유파동에 대응하기 위해 원유 확보에 주력하는 한편 1974년 1월 14일 서민생활 안정을 위한 대통령 긴급조치를 발표하고, 같은 해 2월 7일 국제수지 개선과 경기 회복을 위한 특별조치를 발표하여 전국민을 대상으로 물자 소비 절약 및 에너지 절약 캠페인을 대대적으로 전개하였다. 아울러 그동안 추진해 온 에너지 관련 정책을 전면적으로 재검토하여 1974년 5월 장기 에너지 수급대책을 수립, 발표하였다.

그러나 석유수요의 증가율을 억제하는 대신 대체에너지로 에너지원을 다원화시키고 국내 에너지 자원을 최대한 개발 활용하겠다는 정부의 정책은 지극히 추상적이면서 장기적인 대책에 불과하였다. 따라서 당장의 석유부족 현상을 타개하기 위해서는 높은 비용을 지불해서라도 원유를 확보하거나 범국민적인 에너지 소비 절약을 유도하는 길밖에 없었다. 결국 정부는 고유가정책을 추진하였고, 이로 인해 기업과 일반가정의 지출이 대폭 증가함으로써 우리나라는 심각한 경제 위기를 겪어야 했다.

2. 내실경영으로 위기 극복

석유파동이 가져온 경제위기는 당시 힘차게 사업다각화를 추진하던 헤인중기의 경영에 커다란 타격을 가하였다. 정부나 기업에서는 경제위기를 극복하기 위해 전국적으로 추진하고 있는 인프라 건설에 속도조절을 가하기 시작했으며, 공사비를 줄이기 위해 사업을 축소하거나 건설기계 사용을 극도로 자제하였다. 세계적인 인플레이 현상으로 건설기계 및 발전기, 엔진 등의 수입가격이 크게 올라 헤인중기의 매출이 극감할 수 밖에 없었다.

여기에 정부의 건설기계 부품수입 제한조치를 강화함으로써, 헤인중기는 이중의 고통을 감내해야 했다. 헤인중기는 사업을 축소하고 인원을 감축하는 등의 감량경영으로 경영위기를 극복하고자 노력했지만 판매망을 축소하는 것 외에는 특별히 구조조정을 단행할 것이 없었다. 고객만족을 위해 필수적인 사후 서비스 조직과 인양정비공장 등을 축소하기는 어려웠기 때문이다. 이에 따라 허리띠를 졸라매는 감량경영을 하고도 헤인중기는 1972년 한 해에만 1,300여 만 원의 적자를 감수해야 했다.

헤인중기는 경영정상화를 위해 정부에 부품수입의 필요성을 설득하는데 많은 노력을 기울였다. 그러나 당시만 해도 건설기계에 달린 바퀴대용의 트랙을 의미하는 슈(Shoe)를 신발로 이해할 정도로 담당부처의 관료들이 건설기계에 대한



KBS에 캐터필라 발전기 60대 납품 계약 체결(1970년대 초)

- ① 캐터필라 육상·선박용 발전기 제품 광고 (1970년대 중반)
- ② 캐터필라 선박용 엔진 제품 광고 (1970년대 중반)

기초지식이 거의 없어 상당히 애를 먹어야 했다. 그럼에도 해인중기는 산업발전을 위해 건설기계 활용의 중요성을 역설하면서 국산 부품의 품질이 향상되기까지는 어쩔 수 없이 수입부품을 도입해야 한다고 강조하였다.

이러한 노력에도 불구하고 1970년대 중반에 접어들면서 해인중기를 둘러싼 경영환경은 더욱 악화되었다. 석유파동으로 인해 국내 건설경기가 더욱 위축되었기 때문이다. 다행히 국내 건설업체의 중동진출로 인해 경제사정은 호전되었지만 해인중기에겐 큰 도움이 되지는 않았다. 해인중기는 미봉 원용석 초대회장의 경영이념대로 외면의 대형화 대신 내실에 충실을 기하는 내실경영을 추진, 경영정상화를 이루고자 했다.

한편으로는 건설기계 판매 부진을 만회하기 위해 발전기와 선박용 엔진 판매에 전사적인 노력을 기울였다. 이미 언급했던 것처럼 1970년대만 해도 국내 전력생산량은 수요에 턱없이 부족한 형편이었다. 그나마 생산되는 전력도 경제발전을 위해 산업시설과 대도시를 중심으로 공급했기 때문에 지방 중소도시나 시골은 만성적인 전력량 부족에 시달려야 했다.

정부는 이러한 전력사정을 호전시키기 위해 발전기의 판매와 사용을 적극 권장하였으며, 1976년부터는 무관세로 해외 발전기를 수입할 수 있게 하였다. 이에 해인중기는 국내에서도 인기가 높은 캐터필라 발전기를 대거 도입하여 지방 중소도시나 농어촌지역에 공급, 연간 300대 정도를 판매하여 건설기계 판매부진에



캐터필라 선박용 엔진 세미나 실시(1978.05.)

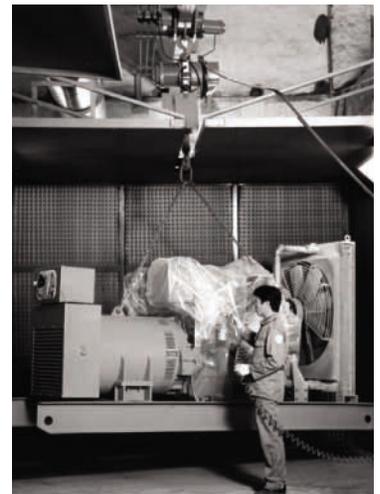
따른 매출과 수익감소를 보전해 나갔다. 이와 함께 조선업의 부흥으로 선박용 엔진 수요가 크게 증가, 해인중기는 경영위기를 극복하고 적지 않은 영업이익을 기록하게 되었다.

해인중기는 고객만족 제고를 위해 설립한 안양정비공장을 하나의 사업부문으로 성장시켜 나가는 일도 함께 추진해나갔다. 안양정비공장은 장기적인 판매체계 구축과 고객에 대한 서비스 제고 차원에서 준공하였지만, 국내에서 가장 규모가 크고 거의 유일하게 건설기계를 전문으로 수리하는 공장이었기 때문에 시간이 흐를수록 높은 경쟁력을 갖추게 되었다. 이에 해인중기는 그동안 축적한 정비기술을 활용하여 캐터필라 제품을 수리함과 동시에 현대화된 정비시설과 교육시설을 확충하는데 많은 투자를 시행하였다.

3. 영업망 확충과 서비스 제고

1970년대 중반 석유파동의 여파로 경영환경이 위축됨에 따라 사업다각화를 통한 경영정상화를 추진하던 해인중기는 보다 공격적인 영업전략 추진과 지방 고객에 대한 서비스 확충을 위해 1975년 11월 1일 부산에 연락사무소를 개설하였

① 새로 도입한 발전기를 안양정비공장에서 검사 확인하는 모습





동해시 쌍용양회에 공급했던 광산용 덤프트럭(777 Off-Highway Truck)

- ❶ 쌍용양회 인근에 마련되었던 동해사무소의 초창기 모습(1980.03.)
- ❷ 강원도 거주 고객들을 위하여 동해시에서 광산 장비 세미나 실시(1983.11.)



다. 부산은 국내에서 가장 큰 항구도시이자 수출전진기지로서 국내 기업들의 수출물량을 대부분 소화하였다. 또한 지속적인 항만 건설로 인해 건설기계 수요가 적지 않았으며 발전기와 선박용 엔진의 수요도 많았다.

부산진구 부전 1동에 위치한 연락사무소는 개설 이후 부산은 물론이고 인근 마산과 진해 등 경남 일원과 멀리 경북지역과 전남지역에 산재한 고객들을 대상으로 부품 조달과 수리에 이르기까지 다양한 서비스를 제공하였다. 그리고 이를 바탕으로 판매망을 확대, 매출증진에 기여하였다. 부산사무소 개설 당시 과장급 직원 1명과 5명의 업무사원을 배치하였으며 업무가 증가함에 따라 인원도 계속 증원하였다.

부산연락사무소 개설에 이어 1977년 1월 1일에는 당시 해인중기의 가장 큰 고객이었던 동해시 쌍용양회(현 쌍용자원개발)에 대한 부품조달과 정비서비스 제고를 위해 동해사무소를 개설하였다. 1968년 10월 처음 문을 연 쌍용양회 동해공장은 준공 첫 해에 170만 톤의 시멘트를 생산할 정도로 규모가 컸고 이후 지속적으로 생산능력을 키워 연산 1,150만 톤의 생산능력을 갖춘, 단일규모로는 세계 최대 규모의 시멘트 공장이 되었다.

따라서 캐터필라 건설기계를 필두로 채굴장비, 생산시설, 비상용 발전기 등 해인중기에서 공급한 장비들을 많이 보유하고 있었다. 동해사무소는 쌍용양회 공장 안에 창고를 빌려 비교적 자주 교체되는 부품을 준비해 두었다가 문제가 생기

면 부품을 교체하거나 수리해 주었다. 이후 쌍용양회 동해공장의 규모가 커지면서 해인중기에서 공급하는 장비의 수량도 증가하게 되자, 동해사무소는 쌍용양회 인근에 사무실과 창고를 새로 마련하여 이주하였으며, 직원도 충원하였다. 이를 바탕으로 동해사무소는 강원도 내에 판매망을 확충해 나갔으며, 인근지역 고객들에 대한 서비스도 제공하였다.

한편 1980년대 들어 호남고속도로와 남해고속도로의 확장공사가 시작되면서 광주를 중심으로 인근 지역에 산업단지가 구축되기 시작했다. 또한 인천에서 서해안을 따라 목포까지 이어지는 서해안고속도로 건설에 대한 논의가 활발하게 전개되었다. 해인중기는 호남지역 건설업체들의 건설기계 수요에 대처하고 이 지역 고객들에 대한 서비스 제고를 위해 1983년 6월 7일 광주시 동구 대인동에 광주사무소를 개설하였다.

영업망 확충과 함께 해인중기는 고객서비스 향상의 일환으로 보세창고를 부품창고로 전환하였다. 아울러 1977년 12월부터 캐터필라 부품에 대한 원화 판매를 실시하였다. 기존에 달러화로 부품을 판매하는데서 오는 고객들의 번거로움을 덜어주기 위함이었다.

또한 부품창고로 전환하면서 부품재고를 크게 확충, 국내에 도입된 캐터필라 건설기계, 발전기, 선박엔진 등에 필요한 부품을 대부분 비치하게 되었다. 이에 따라 국내 캐터필라 건설기계 사용고객들은 아주 특별한 경우가 아니고는 싱가포르에 있는 캐터필라 본사 부품창고에서 많은 비용과 시간을 들여 부품을 들여오지 않아도 되었으며, 필요할 경우 언제라도 해인중기 부품창고에서 원화로 부품을 구입할 수 있게 되었다.

- ① 당시 캐터필라 부품영업 부문 자격 이수자에게 주어졌던 증명서(1970년대)
- ② 각종 건설기계에 관한 전문자료 구축



4. 국내 최초 종합중기정비업 허가 취득

1976년 6월 17일 해인중기 안양정비공장은 1975년 7월 26일 법률 제2785호로 공포된 중기관리법 제14조 규정에 의해 건설부 제1호 종합중기정비업 허가를 취득하였다. 당시 국내에는 다수의 중기정비업체가 설립되어 있었으나 안양정비공장만큼 다양하고 첨단화된 정비시설을 갖춘 곳은 많지 않았다. 정부에서는 날이 증가하는 건설기계 도입과 정비 수요에 대응하기 위해 중기정비업체를 심사하여 최종적으로 해인중기에 종합중기정비업 허가를 발급하게 되었다.

종합중기정비업 허가를 취득한 안양정비공장은 건설기계의 차체를 전부 분해하여 수리함은 물론이고 엔진까지 분해, 수리할 수 있었다. 반면 해인중기 안양정비공장 외에 중기정비업을 영위하는 정비업체들은 부분중기정비업 허가만 취





안양정비공장 시설 보완 및 운영시스템 개선

득하여 차체 중 무한궤도 부분은 정비할 수 없었으며, 엔진도 실린더 헤드를 해체하지 않은 상태에서만 수리를 할 수 있었다.

종합중기정비업 허가를 취득한 해인중기는 정비공장의 시설을 보완하고 운영 시스템을 개선하여 고객 중심의 서비스 제공에 만전을 기하였다. 고객이 소유하고 있는 캐터필라 건설기계 및 발전기, 선박엔진을 능률적이면서 신속하고 정확하게 수리하여 고객만족의 내실화를 기하기 위함이었다.

안양정비공장은 자주 고장이 발생하는 터보차저(Turbo charger)의 완전무결한 수리를 위해 별도의 터보차저 수리실을 개설하고 특수기기와 공구를 비치하였으며, 수리용 터보차저 카트리지 키트도 다량 확보하였다. 시동모터, 제네레이터, 솔레노이드 등과 같은 전기구성품의 재생을 위한 실험기기와 자재 등을 확충하고 실무경험이 풍부한 기술자를 충원하였다. 버킷 핀이나 핀 구멍 등과 같이 정밀한 가공을 요하는 분야를 보강하기 위해 다양한 고성능 공작기계를 도입하였으며, 우수한 기술자를 영입하였다.

장비의 정확한 진단과 수리를 위하여 엔진 시험기기(Engine Tester Group)를 비롯하여 밸브 스프링 시험기(Valve Spring Tester), 신형 노즐 시험기(New Nozzle Tester) 등 다양한 시험기기를 추가로 도입하였다. 또한 유압장치 시험기기(Hydraulic Tester Group)와 변속기 시험기(Transmission Tester), 다이얼 게이지 측정기기(Dial Gauge Indicator) 등을 마련하기도 했다.

- ① 안양정비공장의 다양한 공작기계 도입 및 우수 기술자 영입
- ② 새로 설치된 연마기로 재생된 롤러를 연마하는 모습





건설부 제1호 종합중기정비업 허가 취득(1976.06.)

여간해서는 수리가 힘든 캐터필라 980, 988 휠로더나 245 굴삭기와 같은 대형 건설기계의 수리를 용이하게 수행하기 위해 기존에 사용하고 있던 캐터필라 지게차에 이어서 6톤 용량의 캐리 덱 크레인(Carry Deck Crane)을 도입하였다. 이어 중기하체 구성품의 재생 품질을 향상시키기 위해 다양한 중기하체 재생용 자재와 부품을 확보하기도 했다.

한편 종합중기정비업 취득을 계기로 서비스와 판매, 정비 분야 등 여러 분야에서 인력이 크게 증원됨에 따라 본사의 업무공간이 부족해진 헤인중기는 1976년 4월, 대한빌딩에서 중구 태평로에 위치한 동방빌딩(현 삼성생명빌딩)으로 사무실을 이전하였다. 지하 4층에 지상 26층의 초현대식 건물로 완공된 동방빌딩 18층으로 사무실을 이전한 헤인중기는 넓고 쾌적한 업무공간에서 새로운 도약을 꿈꾸게 되었다.

제3절

미래지향적인 기업문화 구축

1. 캐터필라 딜러십 방어 추진

성장가도를 달리던 우리나라 경제는 1970년대 말 불어 닥친 제2차 석유파동과 정치사회적인 혼란으로 인해 다시 침체기에 접어들었다. 이런 와중에 정부는 경쟁력 강화를 위해 산업구조조정을 단행, 한국중공업을 국내 대기업에 매각하였다. 이후 한국중공업을 인수한 대기업에서는 본격적인 건설기계 생산을 준비하면서 기술도입을 위해 세계 유수의 건설기계 제조업체와 접촉하기 시작했고, 급기야 헤인상사가 딜러십을 보유하고 있는 캐터필라사와도 생산기술 이전과 딜러십 이전 협상을 시작하기에 이르렀다.

규모나 자금동원력에서 크게 뒤지는 헤인중기는 딜러십을 방어하기 위해 전사적인 비상체제에 돌입하였다. 미봉 원용석 선대회장은 손규식 전무이사과 함께 미국의 캐터필라 본사를 방문, 20년 이상 맺어온 협력관계를 계속 이어나가야 한다고 설득하는 한편 국내에서는 기존에 구축해 온 판매망과 서비스체계를 더욱 강화하여 고객들의 호응을 이끌어 내는 등 딜러십 유지에 대한 노력을 지속했다.

특히 헤인중기는 국내 대기업이 규모면에서는 비교가 안 될 정도로 크지만, 그렇게 조직이 방대하기 때문에 캐터필라와 관련된 사업부문에 극히 일부분의 리소스만 활용 할 수밖에 없다는 논리를 전개해 나갔다. 아울러 대기업에서 향후 자체 브랜드로 건설기계를 직접 생산할 경우, 캐터필라 건설기계의 판매와 사후 서비스에 많은 관심을 기울이기 어려울 것이며 장래에는 캐터필라사의 경쟁사로 발전할 가능성을 내포하고 있음도 강조하였다.

그럼에도 캐터필라사는 방대한 조직과 자금력, 굴지의 건설업체를 관계사로 갖고 있는 대기업에 높은 관심을 기울였다. 대기업 쪽에서도 그룹사 차원에서 딜러십 및 기술도입 계약 체결에 힘을 쏟았다.

이와 함께 정부에서도 완전한 수입자율화조치 시행 이전에 산업 전반에 걸쳐 가능한 한 많은 분야에서 국산화가 실현되기를 기대하고 있었다. 따라서 국산화를 전제로 한 대기업체의 캐터필라 건설기계 기술도입과 딜러십 체결에 손을 들



캐터필라사와의 연간 마케팅 플랜 프리젠테이션 실시(1980년대 초)

어주고자 했다. 평생 국가경제발전을 최우선 과제로 생각해 온 미봉으로서도 정부의 이러한 국산화 정책을 무조건 반대하고 싶지는 않았다. 당시 국내 건설기계 업체가 보다 경쟁력을 강화하기 위해서는 선진국 제품과의 직접 대결도 필요하다고 생각했기 때문이다.

그러나 캐터필라의 딜러십을 확보하려는 대기업체의 논리에는 모순이 적지 않았다. 1980년대 건설기계업계 뿐만 아니라 여타 부분의 제조업 역시 마찬가지였지만 가장 필요한 것은 실질적인 국산화였다. 국제무대에서 당당히 겨룰 수 있는 기술개발과 생산능력이 뒷받침되는 국산화가 시급했지, 높은 기술료를 지불하고 외국에서 필요한 기술을 도입하여 국산화하는 것은 의미가 없었다. 대부분의 제조능력을 갖추었다 해도 핵심적인 기술을 보유하고 있지 않다면 그것은 국산화가 아닌 것이나 마찬가지였다.

그런 측면에서 대기업체의 딜러십 확보 노력은 실질적인 국산화를 위한 하나의 과정이라고 보기 어려웠다. 향후 국산 건설기계 생산을 위한 핵심기술을 도입하기 위해 우선적으로 딜러십 계약을 체결한다지만, 딜러십을 확보했다 해서 기술이전이 저절로 이루어지는 것은 아니었다. 자사 제품을 수출하고 있는 한국 시장에서 훗날 경쟁사가 될 수도 있는 대기업에 아무런 조건 없이 기술을 이전해줄 까닭이 전혀 없기 때문에 캐터필라사가 막대한 기술이전료를 요구할 것이 불을 보듯 명확하였다.

설사 어떻게든 생산기술을 확보하여 건설기계를 다수 생산한다 해도 국내외에 판매망이 구축되어 있지 않아 판로도 보장하기 어려운 실정이었다. 또한 캐터필라사의 건설기계는 이미 국내에 다수 도입된 상태였기 때문에 신규수요보다는 정비수요가 많은 편이었음에도 건설기계 정비시설을 구축하고 있지 않은 것도 문제였다. 서비스 제공이 부실해질 경우 기존에 캐터필라 건설기계나 발전기, 선박엔진 등을 구입·보유한 고객들이 불만을 표출할 것이 너무나 확실했기 때문이다.

이러한 논리를 바탕으로 과감한 마케팅 플랜과 제품 지원 계획안을 작성하여 캐터필라사 고위 간부들에게 프레젠테이션 한 결과, 헤인중기는 결국 캐터필라의 국내 딜러십을 유지하였다. 이후 헤인중기는 캐터필라사와의 협력관계를 더욱 강화하는 한편 국내 고객에 대한 서비스 확충에 더욱 많은 노력을 기울여 나갔다. 또한 캐터필라사 외에 다른 브랜드사와도 딜러십을 체결하거나 협력관계를 구축하는 방식으로 사업다각화를 추진해 나갔다.

2. 안정적인 경영 위해 사업다각화 추진

헤인중기는 국내 건설기계 제조업체들의 캐터필라 딜러십 체결 움직임에 긴밀하게 대처하는 동시에 경영위기 극복을 위한 기술력 증진과 사업다각화 노력을 계속하였다. 헤인중기는 창립 이후 철저한 사후 서비스를 추진하였다. 건설기계 한 대를 더 판매하는 것보다 이에 대한 유지보수에 더 많은 노력과 투자를 기울였다. 안양정비공장을 설립한 것도 고객에 대한 사후 서비스 강화 노력의 일환이었다.

이렇게 사후 서비스를 강화하는 과정에서 헤인중기의 건설기계 정비능력은 국내는 물론 세계적인 수준에 도달하게 되었다. 여기에는 헤인중기를 단순한 건설기계 판매회사가 아니라 국가경제발전에 기여하고 국내 건설기계 문화를 선도하는 기업이라 여겨온 미봉의 경영철학이 바탕이 되었다.

미봉은 선진국의 장비를 수입하여 국내 시장에 판매함으로써 높은 수익을 올리는데 헤인중기의 사업목표를 두지 않았다. 국내에 건설기계에 대한 인식조차 희미하던 시절, 국익을 위해 캐터필라 건설기계를 도입하여 산업발전에 기여하고자 했던 것이었다. 그랬기 때문에 헤인중기는 열악한 경영환경 하에서도 적자를 무릅쓰고 국내 최초로 안양에 중기정비공장을 설립하였다. 아울러 대기업에서도 시행하지 못하는 해외연수를 실시하면서까지 중기기술자를 양성하고, 지속적으로 고가의 첨단설비를 확충했던 것이었다.



미8군 보유 장비 D7F 수리 및 인도식(1982.09.)

1980년대 들어 헤인중기는 고객만족 서비스 확충 노력을 전개하면서 축적한 중기정비능력을 바탕으로 주한미군이 보유하고 있는 캐터필라 건설기계 수리 계약을 체결하게 되었다. 조국 광복과 함께 우리나라에 들어온 미군들은 보유한 건설기계 수리를 일본 등 외국인 기술자에게 맡겨왔다. 그러나 1982년 6월 미군사령부에서는 헤인중기의 중기정비능력을 인정, 미군이 보유하고 있는 캐터필라 건설기계 일체를 헤인중기가 수리할 수 있도록 계약을 체결하였다.

이후 캐터필라 건설기계 정비를 맡긴 미군에서는 철저한 검사를 통해 헤인중기의 수리능력을 평가하였고, 정비능력은 물론 경제성 측면에서도 최우수 등급을 부여하여 매년 계약을 연장하였다.

한편 헤인중기는 캐터필라 딜러십 문제가 불거진 이후 건설기계의 도입선을 확대하기 위해 1917년 세계 최초로 지게차를 개발한 미국 클라크사(CLARK Equipment Company)의 자회사인 멜로이사(MELROE Comany : A Business unit of CLARK Equipment Company)의 밥캣 로더에 대한 국내 공급계약을 체결하였다. 멜로이사의 건설기계는 비교적 소형이라 기동성이 뛰어나고 좁은 장소에서의 작업이 용이하였으며 중대형 제품을 생산하는 캐터필라 제품과는 다른 시장 진출의 가능성을 갖고 있었다. 이에 따라 헤인중기는 국내 건설기계 시장에서 중대형 제품에 이어 소형 제품까지 다양한 제품을 공급하게 되었다.

1984년 8월 15일에는 LCN사와 도어 클로저(Door Closer) 수출계약을 체결하

- ① 밥캣 소형로더 전시회 개최(1982)
- ② LNC 사장단 방문 및 딜러십 계약 체결 (1984.08.)





반월공장 인수 및 생산라인 증설(1984.03.)

였고, 10월 25일에는 클라크사로부터 40만 달러 상당의 수출신용장을 수취, 정식으로 무역업 등록을 하고 본격적인 수출에 나섰다. 이후 클라크 건설기계에 사용하는 모형 Rim 주물품을 수출하였으며 1986년 3월부터는 Schlage Door Hardware International사와 계약을 체결, 건축자재를 생산·공급하기도 했다.

한편 헤인중기는 1984년 3월 고려전기에서 인수한 반월공장에 새롭게 생산라인을 증설, 1985년부터 캐터필라 3400/3300 시리즈 엔진과 국내에서 제작한 발전기 동체를 결합한 발전기 세트를 생산하기 시작했다. 이후 헤인중기에서 생산한 발전기 판매가 활발해짐에 따라 200kW제품부터 500kW제품까지 발전기 조립라인을 확충하였으며 국내 발전기 동체 제작사인 '동원기전' 으로부터 발전기 동체를 공급받아 조립·판매하기도 했다. 또한 1,200kW급 로드뱅크를 해외에서 도입, 1989년까지 월 5대 정도를 생산하여 판매하였으며 선박용 발전기도 주문·제작하여 납품하였다. 그러나 회사의 경영적 측면에서 좀 더 수익성 높은 사업에 투자할 방침을 결정함에 따라 1990년 이후 발전기 생산 라인을 폐쇄하고 새로운 사업으로 Door Closer 생산라인을 설치, OEM(주문자 상표 부착)방식으로 생산·납품하였다. 하지만 2년이 채 안 되어 제품 판매가 부진하게 되어 새로운 사업을 구상, 도로 청소용 차량에 부착하는 진공흡인차를 생산하였다. 하지만 이 역시 판매망 부족과 원가상승 등의 외부요인으로 인해 매출이 급감하게 되어 결국 반월공장을 매각하게 되었다.

- ❶ Schlage Door Hardware 세미나 개최 (1988.04.)
- ❷ 반월공장 발전기 세트 생산현장(1985)



3. 고객중심의 기업문화 구축

1980년대 중반 해인중기는 급변하는 경영환경 속에서도 내실경영을 바탕으로 사업다각화를 추진, 100억 원대의 매출과 수익 원에 달하는 당기순이익을 기록하였다. 해인중기는 이를 통해 판매망과 정비공장, 부품창고, 반월공장 등을 확충하거나 신축하였으며, 조직과 인원을 보강하여 중견기업으로 성장해 나갔다.

1985년 5월 해인중기는 서울시 중구 장충동 1가에 본사를 두었으며 부산, 동해, 광주에 사무소를 개설한 상태였다. 안양의 정비공장과 부품창고도 계속 증설하여 국내 최대 중기전문 정비공장의 위치를 확고하게 구축하였다. 또한 사업다각화의 일환으로 안산에 반월공장을 준공, 조직과 인원을 크게 확대하였다.

당시 임직원 역시 1970년대에 비해 크게 증원되어 총 200여 명의 직원이 근무하였는데, 판매보다 사후 서비스를 중시하는 기업답게 기술부가 59명으로 가장 많았으며 이동정비부와 부품 및 기술판매부가 그 뒤를 따랐다. 판매부 임직원은 서울 본사와 지방을 합해 50명 정도였다. 당시의 임직원 현황은 다음과 같다.

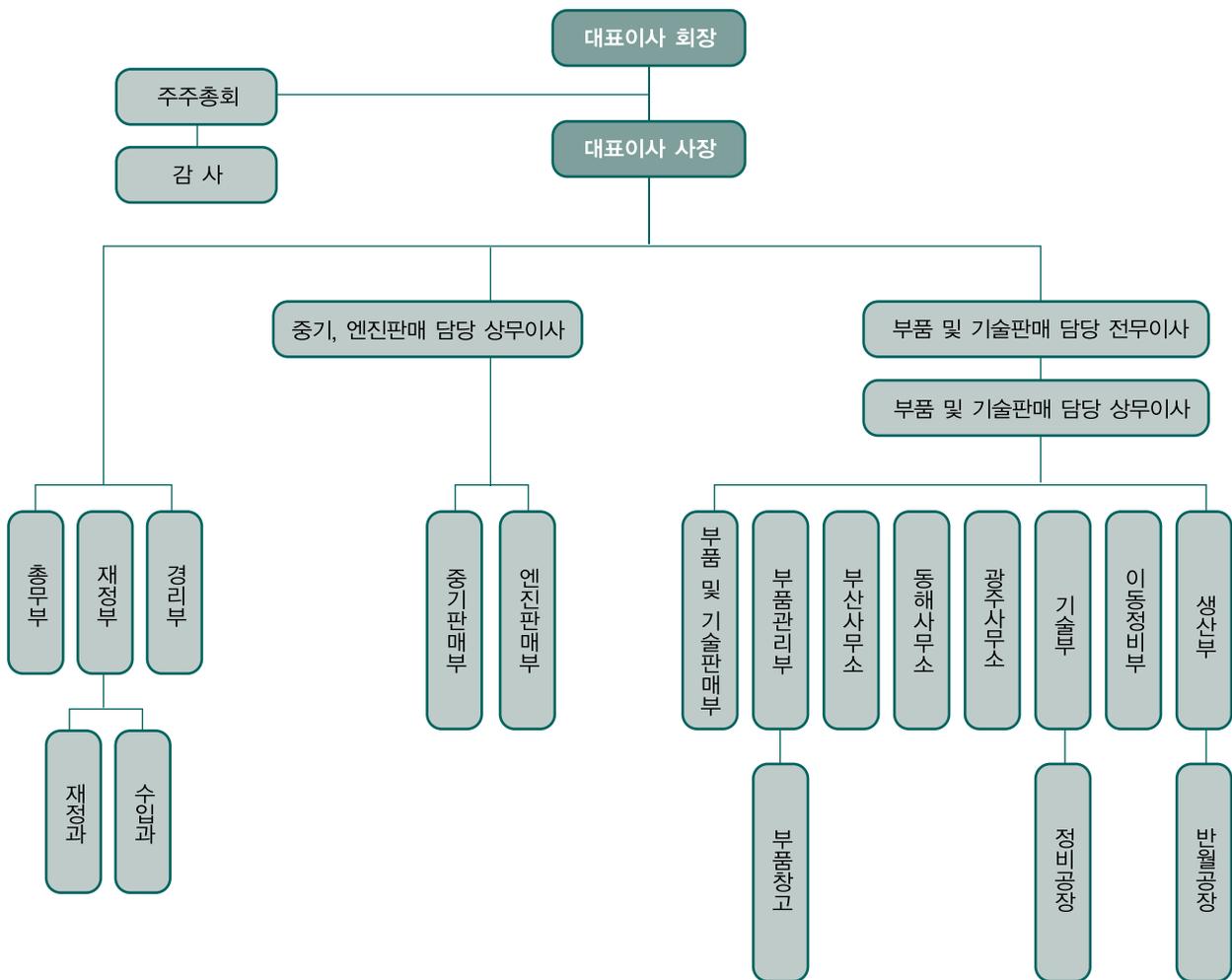
■ 해인중기 임직원 현황(1985)

(단위 : 명)

구분	이사	부장	차장,소장,실장	과장	대리, 주임	사원	운전사,경비원	합계
총무부	-	1	-	-	-	8	1	10
재정부	-	1	-	1	3	4	-	9
경리부	-	-	1	-	2	6	-	9
장비판매부	-	3	2	3	2	6	1	17
엔진판매부	-	-	1	2	1	2	1	7
부속 및 기술판매부	-	1	-	2	5	8	2	18
부품관리부	-	-	1	-	3	7	6	17
부산사무소	-	1	-	3	2	10	1	17
동해사무소	-	-	-	1	-	1	-	2
광주사무소	-	-	-	1	1	2	-	4
기술부	-	1	1	3	12	39	3	59
이동정비부	-	1	1	1	4	6	1	14
반월공장	1	-	-	1	4	19	4	29
합계	1	9	7	18	39	118	20	212

해인중기의 조직 또한 개편되었다. 영업조직은 중기판매부와 엔진판매부로 이원화하였으며 부품 및 기술판매조직은 담당 이사 산하에 부품 및 기술판매부를 필두로 부품관리부, 부산사무소, 동해사무소, 광주사무소를 편제하였다. 여기에 기술부와 이동정비부, 생산부 산하의 반월공장 등이 편제되어 있었다.

■ 해인중기 조직도(1985)



헤인중기는 외형적인 성장과 함께 고객과 임직원을 중심으로 하는 기업문화를 창출하는데 많은 노력을 들였다. 설립 당시부터 견지해 온 고객만족 서비스를 1980년대에 들어 '고객이 첫째다'는 캐치프레이즈 하에 고유의 경영철학으로 확립해 나갔으며 내부고객인 임직원들의 복리후생 증진에도 많은 투자를 시행하였다.

헤인중기의 고객 우선 경영방침은 고객과 판매계약을 체결할 때부터 시작되었다. 계약이 체결되어 계약금이 납입된 이후 회사가 아니라 고객 측의 잘못이나 사정에 의해 거래가 취소되었을 경우에도 계약금을 환불해 주었는데, 고객은 어떠한 경우에도 헤인중기의 존재 이유이며 첫째라는 경영철학에 따른 것이었다.

이러한 고객중심주의는 단기적으로는 헤인중기에 경제적 손실을 안기기도 했지만 장기적으로는 고객들의 무한한 신뢰와 긍정적인 기업이미지 제고를 가져와 오히려 득이 되곤 했다. 캐터필라 딜러십 확보 경쟁에서 규모가 크게 부족한 헤인중기가 최종 승리할 수 있었던 것도 고객들의 신뢰 덕분이었다. 고객을 주인으로 섬기는 헤인중기의 경영철학을 보고 많은 고객들이 헤인중기의 손을 들어주었던 것이다.

헤인중기는 고객들의 신뢰에 보답하기 위해 영업이익의 대부분을 정비공장 시설확충에 재투자하였다. 국내에서는 찾아볼 수 없었던 첨단시설을 도입, 고객들의 건설기계를 신속하고 저렴하게 수리해주었으며 수요가 그리 많지 않은 부품까지 미리 준비하여 만약의 경우에 대비함으로써 고객들의 비용과 운휴시간을 절감시켜 주었다. 또한 정비 전문가 양성과 체계적인 사후 서비스 관리시스템 구축에도 많은 공을 들였다. 아울러 고객들에게 보다 다양한 제품을 소개하고, 건설기계 관련 정보를 제공하기 위해 수시로 제품 전시회와 세미나를 개최하기도 했다.

외부고객은 물론 내부고객 만족에도 심혈을 기울였다. 헤인중기는 중기전문가가 부족했던 설립 초기는 물론 관련 경력자가 풍부해진 1980년대 들어서도 먼저 직원을 해고하지 않았다. 여직원의 경우 결혼과 동시에 회사를 그만두는 풍토가 여전한 시절, 헤인중기는 결혼 후에도 계속 근무하기를 권유하였다. 따라서 관련 업계는 물론 대기업과 비교해도 이직률이 극히 낮은 수준이었다.

또한 헤인중기는 직원교육에 많은 투자를 하였는데, 이를 위해 인력개발부를 따로 구성하여 인력관리와 교육을 전담시킴으로써 체계적인 교육이 이뤄질 수 있게 했다. 매출액의 3% 이상을 인력개발비용으로 책정, 직원 모두를 전문 인력으로 양성하였으며 해외유학이나 연수, 전문 위탁교육 등을 실시하였다. 특히 해외여행이 자유롭지 않던 1970년대부터 해외 캐터필라사 트레이닝 센터에서 기술교육과 함께 선진기술의 노하우를 습득하는 데 중점을 두고 주기적으로 실시해 온 해외연수는 업계 관계자들의 관심과 부러움을 사기도 했다.

- ① 헤인중기 당시 중구 장충동 본사 사옥
- ② 캐터필라사 전문가에 의한 중간관리자 교육 실시(1986.04.)
- ③ 내부 직원들을 위한 다양한 교육제도 실시



“고객과 함께 사회의 빛이 되는 기업으로 성장해 나가길”



안민홍

부장

헤인 창립 50주년 축하 메시지

어려운 경영 환경 하에서도 즐기치게 성장해온 헤인의 창립 50주년을 벅찬 감동으로 축하하면서 맞고 싶습니다. 오늘의 헤인이 있기까지 올바른 방향으로 회사를 이끌어준 경영진에 감사드리고, 헤인을 아끼고 사랑해주신 고객들에게 헤인 가족의 한 명으로서 감사의 큰 절을 올리고 싶습니다. 앞으로도 더욱 열심히 노력하여 고객의 무한한 신뢰 속에 사회의 빛이 되는 기업으로 성장해 나가길 기원하면서 헤인의 50번째 생일을 다시 한번 축하합니다.

32년째 근무하고 계신데, 처음 입사하게 된 동기는 무엇이었습니까?

본래 제 꿈은 공업고등학교 교사가 되는 것이었습니다. 1977년 졸업과 함께 공업교육학과가 있는 인하대학교에 합격했으나 어려운 가정형편 때문에 진학을 포기해야 했죠. 그러다 친지 소개로 헤인에 입사, 안양정비공장으로 출근했지요.

입사 후에 다시 대학에 진학하신 것으로 아는데요?

안양정비공장 인근에 대림전문대학이 설립되었는데, 시험을 보았더니 기대 이상의 성적이 나왔습니다. 성적표를 들



고 와 회사 측에 보여주었더니 흔쾌히 다니라고 배려해 주셨습니다. 이후 낮에는 일하고 밤에는 공부하는 주경야독의 생활이 시작되었는데, 정신이 하나도 없을 정도로 바빴지만 그래도 공부하는 즐거움에 힘든 줄은 몰랐습니다.

직장 생활만으로도 벅찼을 텐데, 정말 대단하십니다.

제가 잘했다기보다는 무사히 졸업할 수 있도록 배려해준 회사의 도움이 컸다고 생각합니다. 업무가 밀릴 때조차 수업시간에 맞춰 퇴근할 수 있게 해주고 중간고사나 기말고사 때에는 따로 공부할 시간도 만들어 주고, 그런 배려가 없었다면 졸업은 꿈도 꾸지 못했을 겁니다. 또 그러한 배려 덕분에 80년대 후반 4년제 대학 졸업을 거쳐 1997년에는 기술사 시험에 합격하게 되었고, 2001년에는 서울산업대학교 산업대학원에서 석사학위도 받을 수 있었습니다.

학위를 받은 것이 직장 생활을 하는데 많은 도움이 되었겠습니다.

회사에서 배려해준 만큼은 아니지만, 헤인의 기술경쟁력을 향상시키는데 보탬이 되도록 하기 위해 나름대로 노력을 기울였습니다. 공부를 통해 획득한 지식과 회사의 기술

노하우를 접목하여 헤인자격시험제도를 만들어 실시하고 있는데, 국가에서 시행하는 자격시험보다 엄격하기로 유명합니다. 덕분에 국가자격시험 수준을 능가한다는 평가도 받고 있으며 정부로부터도 인정을 받고 있습니다. 그러나 무엇보다 회사의 모토인 고객만족 서비스 향상을 뒷받침하는 높은 기술력을 쌓는데 도움이 되고 있어 보람을 느낍니다.

‘헤인’ 하면 바로 서비스란 말이 연상될 만큼 고객만족 서비스에 많은 노력을 기울이고 있는데, 그러한 저력은 어디서 나온다고 보십니까?

원용석 선대회장님 시절부터 면면히 이어져 내려오는 하나의 전통이 아닌가 생각합니다. 헤인이 처음 설립되었을 당시 국내에는 건설기계에 대한 개념조차 희박했습니다. 그런 가운데 세계 최고의 캐터필러 건설기계를 도입, 공급하면서 독자적인 정비기술을 축적하였죠. 고가의 장비를 판매한 만큼 사후 서비스가 무엇보다 중요하다고 생각했기 때문입니다. 이러한 고객 중심의 서비스 마인드는 정비기술 발전으로 승화되었고, 이를 통해 다시 헤인의 성장을 가져오는 선순환이 이어진 것입니다.



제3장

미래 성장동력을 구축하다

제1절 주식회사 해인 출범

1. 상호 변경과 조직력 강화
2. 수입자유화정책 시행과 영업방식 전환
3. 기업공개를 통해 사업기반 확충
4. 미봉 원용석 선대회장 서거
5. 부품 국산화 노력 전개

제2절 고객감동경영 통해 성장토대 확충

1. 고객감동 서비스 전개
2. 대형 건설기계 시장 독점적 지위 확보
3. 평택물류센터 준공
4. 실적 향상 바탕으로 최우량기업 등극

제3절 선진기업을 향한 행보

1. 건설기계 문화의 선두주자로 도약
2. 수입선 다변화 추진
3. 영업망 확충과 서비스 확대
4. 기술교육 강화와 각종 세미나 개최
5. 천안정비공장 준공
6. 외환위기의 파도를 넘어

1986~1997

제1절

주식회사 헤인 출범

1. 상호 변경과 조직력 강화

1980년대 중반까지 침체국면을 면치 못했던 우리 경제는 1985년 9월 22일 뉴욕에서 열린 선진 5개국(미국·영국·서독·일본·프랑스) 중앙은행 총재들이 플라자합의(Plaza Accord)를 통해 엔화를 평가절상하면서 빠르게 회복되기 시작했다. 1986년부터 시작된 저금리, 저환율, 저유가 등 3저 효과로 인해 우리나라는 호황을 누리게 되었고, 사상 최초로 무역수지 흑자를 실현하기도 했다. 이어지는 86아시안 게임과 88올림픽 등 잇단 국제대회 개최도 국내 경제발전에 기여하여 우리나라는 1986년 이후 3년간에 걸쳐 연 10% 이상의 성장률을 기록하였다.

이렇게 국내 경기가 활성화되는 가운데 건설경기도 호조를 띄기 시작했다. 서울시의 인구 과밀현상을 해소하기 위해 분당과 일산지역에 신도시를 건설함에 따라 대규모 주택사업이 추진되기 시작했고, 지하철 확충도 계속 이어졌다. 여기에 1986년 후반부터 정부에서 건설기계수입 제한조치를 해제하기로 결정함에 따라 수입자유화의 폭이 넓어지면서 헤인중기의 매출도 빠르게 증가할 것으로 전망되었다. 이에 헤인중기는 사업 확대를 도모하기 위해 1986년 5월 31일 회사 상호를 주식회사 헤인으로 변경하였다.

헤인중기라는 상호는 캐터필라를 비롯하여 세계 굴지 브랜드 건설기계를 취급하는 전문기업의 이미지는 충족시키고 있지만, 그렇기 때문에 오히려 회사의 사업 영역을 한정짓는 단점을 갖고 있었다. 1982년 주한미군사령부와 미8군 중기 수리계약을 체결, 국내 최고의 종합중기정비업체로서의 위상을 공고히 하고, 1984년 미국 클라크사 및 LCN사 등과 수출계약을 체결하여 무역회사로 사업 영역을 확대했기에, 헤인중기라는 상호에 모든 이미지를 담기에는 부족한 점이 많았다. 향후 건설기계 및 부품 도입과 함께 중기정비, 수출 등으로 사업영역을 계속 확대해 나가려면 먼저 회사의 이름부터 바꿀 필요가 있었다.

① 당시 새롭게 개편된 (주)헤인의 CI(1986.05.)

 **주식회사 헤인**



대전사무소 개소(1989.04.)

캐터필라 상표 변경



캐터필라사는 상호 변경 얼마 후인 1989년 2월 15일 상표도 변경하였다. 여러 차례의 여론조사 결과 많은 고객들이 캐터필라사가 생산한 제품에 대한 신뢰성이나 품질에 대한 우수성에 대해 인식하고 있으나 캐터필라 상표 자체에 대한 인식도는 매우 낮은 것으로 나타났다.

이에 캐터필라사는 자사 상표에 대한 인식도를 높이기 위해 수백 개의 시안 중에서 엄선하여 캐터필라 도저의 하부트랙의 형상을 연상시키는 삼각형을 디자인한 상표를 채택하였다. 새로 채택한 상표는 안정적인 삼각형 구도를 통해 강하고 튼튼한 캐터필라 제품을 은유적으로 표현하면서 동시에 현재 상태에 만족하지 않고 끊임없이 미래를 향해 전진하는 의지를 담은 것이었다.

마침 헤인의 가장 중요한 사업 파트너인 캐터필라사도 1986년 Caterpillar Tractor Co.에서 Caterpillar Inc.로 상호를 변경하였는데, 이것 역시 주식회사 헤인으로 상호를 변경하는 또 다른 계기가 되었다. 캐터필라사는 1984년 이래 줄곧 견지해오던 생산품목의 다변화정책을 반영하여 건설기계의 하나인 트랙터를 상호에서 제외시켰다. 주식회사 헤인 역시 상호에서 중기라는 명칭을 제외시킴으로써 보다 광범위한 사업영역에 도전하는 기업이미지를 표현하고자 했다.

상호를 변경한 헤인은 본사 및 공장의 조직을 확충하고 임직원도 기존 190여명에서 230여 명으로 증원하였다. 인원 증가로 인해 업무공간이 협소해짐에 따라 1986년 12월 본사를 중구 장충동에 위치한 일산빌딩으로 이전하였고 안양정비공장의 건물을 증축하기도 했다. 아울러 같은 해 8월 제천사무소에 이어 1987년 9월 대구사무소, 1989년 4월 대전사무소 등을 개소하여 지방영업망을 확충하는 한편 '고객이 첫째다'라는 캐치프레이즈 아래 고객만족 서비스를 강화해 나갔다.



수입자유화정책 시행에 따른 영업방식 전환 대책 회의

2. 수입자유화정책 시행과 영업방식 전환

우리나라는 1948년 정부 수립 이후 모든 수입을 품목별·용도별로 엄격히 규제해왔지만, 실제로는 빈약한 부존자원과 기술력의 부족 등으로 인해 많은 부분을 수입에 의존하였다. 그러나 1960년대 들어 수출지향적 경제로 전환되면서 경제성장과 국제수지 안정에 기본목표를 두고 수입억제를 강화하는 한편, 경제개발에 필요한 시설재 또는 수출용 원자재 수입에 대해서만 최소한의 수입자유화 조치를 취하였다.

이후 수출이 크게 증가하면서 외환보유고가 높아지고 국내생산 능력도 향상됨에 따라 수입자유화 폭이 점차 확대되었다. 하지만 1970년대 들어 수입 제한 품목수가 매년 조금씩 증가하여 1967년 하반기에 60%였던 수입자유화율이 1975년 하반기에는 49%로 감소하였다. 1970년대 후반 들어 중동건설경기 호황과 경제개발5개년계획의 성공적인 수행으로 경제가 지속적으로 성장하면서 수출이 100억 달러를 넘어 경상수지의 균형을 이루게 되자 정부는 1978년 2월 수입자유화대책위원회를 설치, 5월 1일부터 수입자유화조치를 단행하였다.

이와 함께 같은 해 9월 제2차, 12월 제3차 수입자유화조치를 단행함에 따라 수입자유화율이 1978년 상반기에 54%였던 것이 하반기에 66.8%로 확대되었다. 1980년대 들어서도 무역자유화 정책에 초점을 두고 수입자유화율을 증가시켰으

며, 1986년부터 경상수지 흑자를 기록하면서 주요 교역상대국인 미국으로부터 개방 압력이 강하게 제기됨에 따라 1987년 수입자유화 품목수를 7,246개로 늘리게 되었다. 이어 1988년 이후부터는 일부 농산물·수산물·광산물 등의 수입제한 품목을 제외하고는 모든 공산품이 완전히 수입자유화되었다.

정부의 수입자유화정책은 헤인의 주요고객인 건설업체나 건설기계 사업자에게 성장을 위한 좋은 기회가 되었다. 수입자유화로 인해 관세가 대폭 줄어들게 되어 보다 저렴한 비용으로 해외건설기계와 각종 부품을 도입할 수 있게 되었기 때문이다. 정부의 국산화 정책으로 인해 건설기계 수입에 어려움을 겪었던 헤인으로서는 수입자유화정책은 사업확충과 매출 증대를 기대할 수 있는 계기가 되었다.

한편 수입자유화정책 시행과 함께 헤인은 영업방식을 전환하게 되었다. 이전까지 헤인은 고객의 주문에 맞춰 캐터필라 건설기계나 부품의 도입을 중개해주었다. 고객이 건설기계 1대를 주문하여 계약금을 입금하면 캐터필라사에 해당 건설기계를 발주하는 방식이었다. 그런데 1980년대 중반부터 이러한 헤인의 영업방식에 대해 고객들이 불만을 표출하기 시작했다. 급히 건설기계가 필요하여 주문을 했지만 정작 건설기계가 도입되기까지는 적지 않은 시간이 소요되었기 때문이다. 급한 고객들은 건설기계 도입을 기다리다가 중간에 생각을 바꿔 다른 브랜드의 건설기계를 구입하기도 했다.

이에 따라 헤인은 미리 건설기계를 도입하여 창고에 적재해 두었다가 주문이 들어오면 곧바로 건설기계를 납품하는 방식으로 영업정책을 바꾸기로 하였다. 그런데 이러한 영업방식 전환에는 엄청난 자금소요가 수반되었다. 수요가 예상되는 건설기계를 한꺼번에 여러 대 구입해야 했으며, 이들 건설기계들을 적재해 둘 공간도 필요했기 때문이다. 또한 대량으로 건설기계와 부품을 들여온 것에 비해 판매는 소량으로 이뤄졌기 때문에 이에 대한 자금수요도 적지 않았다. 이에 헤인은 1988년 7월 11일 자본금을 28억 원으로 증자하는 한편 보다 많은 자금을 조달하기 위해 기업공개를 추진하게 되었다.

수입자유화[輸入自由化]

수입자유화란 국내산업, 국내고용, 국제수지 등을 보호하기 위하여 종래 관세, 수량제한 등 무역정책수단으로써 규제된 외국상품의 수입을 개방하려는 것을 의미한다.

수입자유화는 국가별로 수입제한방식이 다른 뿐 아니라 수입품목분류방식도 다르기 때문에 일률적으로 말하기 어렵다. 그러나 수입자유화는 일반적으로 수출입 공고상 수출입 제한승인 품목으로 전환된 것을 말한다.

3. 기업공개를 통해 사업기반 확충

헤인이 기업공개를 추진하던 1980년대 후반 정부에서는 기업공개촉진법의 폐지와 함께 기업공개 명령제도를 권고제도로 전환하여 자본시장 육성에 관한 법률에 포함시켰다. 이어 주식공급물량을 조절하며 부실기업의 공개에 따른 부작용을 해소하고 내실을 기하기 위해 기업공개 및 상장요건을 강화하여 선별적으로 공개하는 정책을 추진하였다.

기업공개에 따른 신문광고 게재(매일경제신문, 1988.08.05 일자)

이는 기업이 단순히 경영자 개인의 전유물이 아니라 전체 국민이 참여하고 이익을 함께 향유해야 하는 사회적 공기업으로서의 성격을 지니고 있다는 인식에서 시작된 것이었다.

혜인상사 설립 당시부터 기업의 이익보다는 기업경영을 통한 조국경제발전과 기업이익의 사회 환원에 보다 중점을 두고 있던 미봉 원용석 선대회장은 기업공개로 통한 자금을 조달함과 동시에 주식 분산을 통한 기업경영의 투명성 확보를 위해 주식을 상장하게 되었다. 상장을 바탕으로 일반 대중으로부터 조달한 자금을 효율적으로 운용하고 그 이익을 주주와 사회에 환원함으로써, 기업의 사회적 책무를 구현하고 증권자본주의를 실현하는 역할에 충실하겠다는 일념으로 기업을 공개하게 되었던 것이다.

혜인은 신영증권(주)를 주간사로 하여 56만 주의 주식을 신규로 발행하였는데, 1주당 액면가 5,000원의 발행가액은 6,500원으로 했다. 주간사의 유가증권 분석 결과 1주당 수익가치는 7,000원에 달했고 자산가치는 9,000원 가까이 나타났지만 기업이윤의 사회 환원 차원에서 발행가액을 낮게 책정하였다. 이에 따라 1988년 8월 8일부터 9일까지 2일간 이어진 청약기간 동안 발행주식 전량이 배정되었고 같은 해 9월 21일 혜인의 주식은 증권거래소에 상장되었다.

기업공개를 통해 마련한 자금은 캐터필라 건설기계 및 부품 도입에 충당하였으며, 일부자금은 새로운 브랜드 도입에 할당하였다. 아울러 고객만족 서비스

제고를 위해 정비시설을 확충하고 지방영업망을 확충하기도 했다. 전국을 순회하면서 각종 기술세미나와 전시회를 개최하여 고객들의 기술력을 향상시켰으며, 건설기계 부품 국산화를 위한 연구개발과 함께 한꺼번에 도입한 건설기계를 적재해 두었다가 고객에게 원활하게 공급하기 위해 평택에 물류센터를 준공하는 데에도 투자하였다.

4. 미봉 원용석 선대회장 서거

기업공개를 통해 사업을 확충하던 1989년 12월 30일 혜인 임직원들에게는 청천벽력과도 같은 소식이 전해졌다. 평생을 조국의 경제발전과 혜인의 성장을 위해 헌신했던 미봉 원용석 선대회장께서 숙환으로 별세하였던 것이다.

혜인에서는 회사장으로 장례를 치르기로 결정하고 손규식 사장이 장례위원장을 맡았다. 장례의식은 평생 소탈했던 미봉의 유지를 받들어 자택에서 조용하고 조촐하게 진행되었으며 고인의 시신은 각계 인사와 고향인 당진군민들이 참가한 가운데 충남 당진군 순성면 갈산리 선영에 안장되었다.

5. 부품 국산화 노력 전개

미봉 원용석 선대회장의 서거 이후 깊은 슬픔에 빠져 있던 혜인 임직원들은 시간이 흐르면서 업무에 차차 복귀하였다. 회사 차원에서 너무 오랫동안 슬픔에 잠겨있는 것은 선대회장에 대한 예의가 아니며, 고객에 대한 서비스 확충과 우수한 중기문화 창달 같이, 혜인 가족 모두에게 주어진 직분을 충실히 수행하는 것이 미봉의 유훈을 받드는 지름길이라며 임직원들이 각자 자리에서 맡은 바 업무에 최선을 다해 줄 것을 당부하기도 했다.

이렇게 어느 정도 시간이 흐른 후 혜인에서는 미봉의 유지에 따라 회사 경영에 만전을 기하고 고객감동 서비스에 더욱 힘을 쏟는 한편 건설기계 부품의 국산화를 추진하였다. 생전의 미봉은 혜인을 통해 캐터필라사의 건설기계와 같이 우수한 장비를 국내에 공급하여 산업발전에 기여했다는 자부심과 함께 국산 건설기계 개발에 대한 아쉬움을 토로하기도 했다.

우수한 건설기계를 손수 개발하고자 하는 열망도 적지 않았으나 제품 가격이 워낙 고가인데다 수요가 한정되어 있는 제품의 특성상 세계적인 판매망을 구축하

● 미봉 원용석 선대회장 서거(1989.12.30)



지 않은 상태에서는 개발에 성공하더라도 판로를 찾을 수 없어 국산화를 포기해야만 했다. 그러나 틈이 나는 대로 일부 부품만이라도 직접 생산하여 건설기계 문화 발전에 기여하고, 나아가 고객들에게 저렴하고 우수한 부품을 공급하겠다는 꿈은 접지 않았다.

헤인은 이러한 선대회장의 꿈을 구현하기 위해 1990년 6월 대형 굴삭기의 삽 역할을 하는 버킷을 국산화하는데 성공하였다. 약 1년 6개월간의 개발과정을 거쳐 국내 최초로 국산화 한 헤인의 버킷은 100kg급 고인장 강도의 강을 사용해 버킷의 수명을 획기적으로 연장시켜 고객들의 많은 호응을 받았다.

특히 버킷은 대형 굴삭기 부품 중 가장 소모가 많고 단일부품으로는 가격이 매우 높은 데 비해 국산제품이 생산되지 않아 전량 수입에 의존해야 했다. 그러나 헤인에서 국산화에 성공, 연간 100만 달러 이상의 수입대체효과를 보게 되었으며 동남아로 수출까지 하게 되었다.

이와 함께 헤인은 1990년 들어 발전기 국산화에 많은 공을 들여, 1993년부터는 연간 100대 이상의 발전기 세트를 생산, 공급하였다. 나아가 국산 발전기의 성능을 향상시키기 위해 반월공장에 신형 발전기 성능시험기를 설치하여 더욱 신뢰성이 높은 발전기를 고객들에게 공급하였다.

성능시험기 설치 이후 헤인에서 생산 판매되는 모든 발전기 세트는 완벽한 성능시험을 거친 후 출고, 공공기관에서 요구하는 시험설비에 대한 기준을 완벽하게 충족시켰다. 아울러 이동식으로 되어 있는 발전기 성능시험기를 통해 신규 판매 발전기는 물론 고객이 이미 보유하고 있는 발전기에 대한 출장검사를 실시하여 고객만족을 제고하였다.

한편 미국 팀코사와 기술제휴를 통해 공기재순환 방식의 도로청소차를 생산 판매하기도 했다. 헤인이 출시한 도로청소차는 기존의 청소차에 부착되어 있는 픽업부품(롤러 브러시)을 없애는 대신 공기재순환 방식으로 개발되어 복잡했던 기계구성을 단순화, 청소작업의 능률을 크게 향상시켰다.

이어 공기의 흐름이 밀폐된 상태로 유지되도록 청소차 시스템을 구성, 2차 공해가 전혀 없으며 못이나 철사 등 각종 쇠붙이가 널려있는 산업체 공장에서도 청소차에 내장된 마그네트 장치로 사전에 이를 제거한 후 바닥을 청소할 수 있는 기종을 생산, 판매하여 고객들의 호응을 이끌어 내기도 했다.

- ① 진공흡인차 시출하(1989.11.)
- ② 대형 굴삭기용 버킷 국산화 성공 (한국경제신문, 1990.06.09 일자)



제2절

고객감동경영 통해 성장토대 확충

1. 고객감동 서비스 전개

1990년대 들어 소비자들의 의식에 많은 변화가 일어나기 시작했다. 이전까지만 해도 고품질에 저렴한 가격을 지닌 제품이라면 대체로 만족했던 고객들이 국민소득 향상과 함께 사후 서비스나 친절한 태도 등을 제품 구입의 주요조건 중 하나로 인식하였던 것이다. 나아가 민주주의가 정착되면서 각종 공공기관이나 소비자단체, 민간단체들의 활동이 활발해짐에 따라 기업에 대해 고품질 서비스를 요구하게 되었다.

이러한 소비자 인식변화에 따라 기업들의 대고객 서비스에 대한 의식도 빠르게 변화하였다. 차별화된 서비스, 고객만족을 넘어 고객을 감동시키는 서비스 없이는 매출의 증가는 물론 기업의 생존조차 장담할 수 없다는 절박감에 기업들은 저마다 서비스 마인드 제고와 친절한 서비스 제공에 전사 차원의 노력을 경주하기 시작했다.

설립 이래 한발 앞선 서비스로 고객들의 신뢰를 받아온 해인 역시 이러한 시대적 흐름을 반영하여 고객감동 서비스를 더욱 강화하기로 방침을 정하였다. 이어 1991년 5월 24일 자유총연맹 강당에서 ‘고객이 첫째다(Customers First)’라는 캐치프레이즈 아래 고객감동 캠페인 전개를 위한 전진대회를 개최하였다. 본사와 안양정비공장, 반월공장에 근무하는 모든 임직원이 참석한 가운데 열린 전진대회는 캠페인에 임하는 임직원들의 자세를 가다듬기 위한 초청강연을 필두로 약 3시간에 걸쳐 진행되었다.

고객감동 캠페인의 핵심사항인 실천의지는 3가지로 요약되었는데, 먼저 고객봉사체계를 강화하여 고객이 필요로 하는 기술정보나 문의사항에 대한 회신을 최단 기간 안에 제공하기로 했다. 장비나 엔진, 부품에 대한 보유고를 확충하여 고객이 필요로 하는 제품을 적기에 공급하기로 했다. 또한 정비시설에 대한 투자를 늘리고 중부지역에 위치한 천안 제2산업공단 안에 4만 4,550㎡(약 1만 3,500



고객감동 캠페인 전개를 위한 '고객이 첫째다' 전진대회 개최(1992.05.)

평)의 부지를 매입, 국제규격의 건설기계 정비공장을 착공하여 고객들의 높은 정비수준 요구에 응하기로 하였다.

헤인은 이러한 고객 서비스 강화 의지를 선언만이 아니라 직원들이 몸과 마음으로 완전히 체득할 수 있도록 하기 위해 전진대회 프로그램에 '고객이 첫째다'라는 제목의 연극공연을 포함시켰다. 이동정비 요원이 오지의 건설작업현장에 A/S를 나갔다가 공구 하나가 부족, 그것을 구하기 위해 10여리 길을 걸어서 부족한 연장을 구해온다는 내용으로 진행된 연극은 다소 평범한 내용이긴 했지만, 현장에서 실제로 발생할 수 있는 것이어서 큰 공감을 이끌어 냈다.

아울러 아무리 열악한 상황 하에서도 끝까지 자신의 책임을 성실하게 수행하는 헤인 정비요원들의 모습에서 높은 자긍심과 고객에 대한 무한열정을 확인시켜주기도 했다. 본사 직원들이 직접 출연, 극적 효과를 크게 고양시킨 연극 공연은 단순한 구호 차원을 지나 헤인의 모든 임직원들이 생활 속에서 살아 숨 쉬는 고객감동 서비스를 구현하는 길잡이 역할을 하기도 했다.

'고객이 첫째다' 캠페인 이후 헤인은 고객감동 서비스를 전사적으로 실천하는데 많은 노력을 기울였다. 나아가 현장에서 헤인의 서비스정책이 지속적으로 실현될 수 있도록 단계적인 추가 조치를 수립, 추진하였다.

1993년 6월에는 고객만족 사례 발표회를 개최하였으며 1994년 2월에는 고객불만접수처를 설치, 운영하였다. 고객이 피부로 헤인의 친절 서비스를 체감하고

- ① 고객 서비스 강화 의지를 담은 '고객이 첫째다' 연극공연 개최(1992.05.)
- ② 창립 30주년을 맞이하여 개최된 창립기념 행사(1990.10.)



있는지 확인하기 위해 여러 차례에 걸쳐 설문조사를 실시하기도 했다. 고객감동을 위해 추진한 다양한 서비스 강화정책들은 다음과 같다.

‘고객이 첫째다’ 운동 사례 발표회



고객감동 서비스 강화정책의 일환으로 1993년 6월 24일 사례발표회를 개최하였다. CS(Customer Satisfaction) 추진위원장인 당시 원경희 부사장을 비롯한 전 임원과 각 부서 위원장이 참가한 가운데 열린 사례발표회에서는 헤인 직원들로 구성된 총 20개 팀이 참가해 치열한 경연을 펼쳤다.

고객불만접수처 운영



고객만족을 보다 강화하기 위해 1994년 2월 1일 '고객불만접수처'를 개설하고 수신자부담 전화(080-022-5775)를 신설, 운영하였다. 접수처 개설 이후 본 제도를 알리기 위해 우편편서를 발송하고 포스터 및 스티커를 제작하여 배포한 결과 첫 1주일간 매일 2~3건의 고객불만이 접수되었으나 한 달여가 지난 이후 한 주에 2~3건 정도로 접수건수가 감소하였다.

고객만족도조사 실시



고객들의 헤인 서비스에 대한 인식을 알아보기 위해 1995년 1월부터 1995년 12월까지 인도된 캐터필라 건설기계 소유고객을 대상으로 한국리서치를 통해 캐터필라 건설기계의 성능 및 고객지원체제에 대한 고객만족도 조사를 실시하였다. 설문조사 결과 고객들의 캐터필라 건설기계 및 헤인의 고객지원체제에 대한 인식은 비교적 높은 만족도를 가진 것으로 나타났으나, 보다 높은 서비스를 요구하는 고객도 존재하는 것으로 나타났다. 이에 헤인은 고객들의 다양한 요구에 한걸음 앞선 서비스를 제공하기 위해 서비스 강화에 만전을 기해 나갔다. 아울러 캐터필라 선박엔진의 성능과 전반적 고객지원 체제에 대한 고객만족도 조사를 한국리서치를 통해 매년 지속적으로 실시하기도 했다.



캐터필라 325 굴삭기 신제품 시연회 개최(1992.06.)

2. 대형 건설기계 시장 독점적 지위 확보

기업공개를 통한 영업망 확충과 고객감동 서비스를 바탕으로 확실한 성장발판을 다진 헤인은 1990년대 들어 높은 실적을 기록하기 시작했다. 건설기계 산업에 대한 합리화 조치가 해제되면서 각종 건설기계의 수입이 자유화되고 분당 신도시 건설이 본격화되면서 대형 건설기계 시장에서 독점적인 지위를 공고히 하였다.

1992년을 넘어서면서 국내 건설경기가 다소 둔화되고 더불어 국내 기업들의 건설기계 국산화가 빠르게 진행되었지만 국내 기업의 장비개발이 주로 중소형을 중심으로 추진되었기 때문에 헤인에게 당장 심각한 영향을 끼칠 정도는 아니었다. 초대형 장비의 국내시장은 그 규모가 작아 국내업체가 진출할 가능성이 적고, 또한 헤인이 공급하고 있는 건설기계의 내구성과 브랜드 인지도 측면에서 높은 경쟁력을 갖추고 있었기 때문이다.

그러나 향후 국산 건설기계의 성능 향상과 경쟁력 강화가 현실화 될 것에 대비하여 다각적인 대비를 강구해야 했다. 헤인은 국내업체들이 주로 생산하는 굴삭기, 로더, 지게차, 덤프트럭 등 일부품목 외에 불도우저, 굴삭기, 에어 컴프레서, 크롤러 드릴, 진동식 콤팩터, 초대형 덤프트럭 등 다양한 대형 건설기계를 공급, 시장을 선도해 나가고자 했다. 아울러 시장다변화를 위해 캐터필라의 중소형 건설기계 도입과, 판매 그리고 세계 유수의 중소형 건설기계 제조업체와 제휴하여

- ① 대형기업에 대형 광산용 트럭 공급 (1994.03.)
- ② 캐터필라 선박엔진 전시회 개최(1993.06.)





캐터필라 3500B 엔진세미나 개최(1995.03.)

다양한 건설기계를 공급하는데도 힘을 쏟았다.

또한 설립 이래 꾸준히 견지해오고 있는 고객 서비스 제고 정책을 더욱 강화하여 경쟁력을 높여나갔으며 안양의 A/S사업본부, 평택의 물류사업본부, 안산의 기계사업본부, 부산의 부산영업본부와 8개의 지점(광주, 제천, 대구, 대전, 전주, 영등포, 인천, 동해), 7개의 연락사무소, 3개의 대리점에 뛰어난 기술력과 풍부한 경험을 갖춘 우수 인력을 배치하여 철저한 A/S를 제공함으로써 확실한 경쟁우위를 확보하였다. 아울러 대형 건설기계 외에 캐터필라의 산업용, 선박용 엔진 및 발전기와 광산용 트럭 등을 공급, 안정적인 성장세를 이어나갔다.

이러한 성장정책을 추진한 헤인은 건설경기의 호황과 함께 1990년대 초반까지 연평균 12% 이상의 실적 증대율을 달성하였다. 경상이익은 더욱 높은 수치로 상승하여 1990년부터 2년 연속 2.5배 이상의 수익증대를 실현하였다. 이후 1990년대 중반에 접어들어서도 인천 신공항과 고속전철, 고속도로망 확충, 신항만 공사가 이어짐에 따라 지속적인 매출증대를 기록하였다.

특히 캐터필라 대형 건설기계에 대한 수요가 급증하면서 상품매출과 건설기계 오퍼수입이 1993년 한 해에만 54%나 증가하였고, 정비수입도 25% 증가하였다. 또한 1994년에는 여름철 전력난으로 비상발전기 수요가 급증하고 시멘트 분진 제거용 진공흡입기에 대한 수요확대가 가세함에 따라 전년 대비 27.3% 증가한 619억 원의 매출을 기록하였다.



원활한 건설기계 및 부품공급을 위해 준공된 평택물류센터 전경

이어 1995년에는 반기 실적만 405억 원에 달했으며 이 중에서 신규상품매출이 전년 대비 55%나 증가하는 기록을 수립하였다.

3. 평택물류센터 준공

높은 매출 실적이 이어지던 1990년 12월 5일 헤인은 보다 원활한 건설기계 및 부품 공급을 위해 경기도 평택군 진위면 가곡리에 물류센터를 준공하기로 하고 기공식을 거행하였다. 영업방식 전환으로 인해 건설기계와 부품의 도입물량이 크게 증가한 데 따른 물류 적체현상 해소를 위해 치른 평택물류센터 기공식에는 헤인 임직원 외에 많은 대내외 인사들이 참여하여 축하해주었다. 특히 캐터필라 극동 주식회사(CFEL)에서도 MR.E.H.Kohutek, MR.C.W.Caughey 등이 참석하여 함께 자리를 빛내주었다.

평택물류센터는 약 10개월 간의 공사기간을 걸쳐 헤인의 창립기념일인 1991년 10월 17일 준공이 완료되었다. 준공식에는 임직원뿐만 아니라 건설공사를 담당 한 동원건설 임직원과 고객들도 다수 참석하여 축하해주었다. 특히 일반 물류창고와 영업용 보세창고를 겸한 평택물류센터는 서울과 대전 이남을 연결하는 교

- ① 평택사업본부 물류센터 기공(1990.12)
- ② 평택사업본부 물류센터 준공(1991.10.)





평택보세장치장 설치(1992.01.)

통 요충지인 평택에 위치하여 수도권 인근 고객은 물론이고 호남 및 영남지역 고객들로부터도 높은 호응을 이끌어 냈다. 경부고속도로 오산 톨게이트 3km지점 이면서 1번 국도에 인접한 교통의 요충지에 위치하고 있어 본사가 서울에 있는 고객사가 대전, 호남, 영남, 청주권 등으로 제품을 공급할 경우 매우 편리했기 때문이다. 반대로 남부지방에서 서울이나 수도권에 제품을 공급하는 경우에도 복잡한 서울에 물건을 적재해 두는 것보다 훨씬 효율적이었다. 혜인이 평택에 물류센터를 준공한 것도 이러한 교통편의를 활용하기 위함이었는데, 얼마 지나지 않아 평택항이 준공되면서 평택물류센터는 더욱 활발한 물류중심지로 활성화 되었다.

평택물류센터는 일반 물류창고 기능 외에 영업용 보세장치장까지 겸한 복합창고로 준공되어 활용도가 더욱 높았다. 보세화물에서 일반화물로의 전환이 자유로워 창고료 절감을 꾀할 수 있으며 컨테이너 30대가 동시에 진입할 수 있는 초대형 야적장을 갖추고 있어 물류 적체현상이 발생하지 않았기 때문이다.

평택물류센터는 대지 7,657평에 건평 2,500평 규모로 일반창고인 A동과 보세장치장인 B동으로 나누어 건설되었다. 혜인은 평택물류센터 준공 이후 건설기계와 부품을 적재하여 고객들에게 공급하는 한편 여유 공간을 타사에 일괄 임대하거나 다양한 업체의 수입제품을 보관하는 공간으로 활용하여 수익을 창출하였다. 나아가 일반창고나 보세장치장 내에 1억 5,000만 원을 투자하여 첨단 시설을 구축, 제품의 파손이나 변형을 방지하기도 했다.

❶ 평택보세장치장 전경



4. 실적 향상 바탕으로 최우량기업 등극

1980년대 이후 빠른 상승곡선을 그렸던 헤인의 매출실적은 1990년대 중반까지 상승이 계속되었으며, 이에 따라 경상이익과 순이익도 타의 추종을 불허할 만큼 높은 신장세를 보여주었다. 헤인의 경우 업종의 특성상 시설유지비와 인건비 등 고정비 비중이 높아 영업 레버리지 효과도 큰 편이었다. 따라서 매출이 부진할 경우 수익 측면에서 고전하는 반면 매출의 증가는 곧바로 순이익의 증가로 나타나곤 했다.

여기에 차입경영을 하지 않고 무리한 사업 확장도 자제, 재무구조 또한 우수했기 때문에 영업외손익이 수익성에 큰 영향을 미치지 않았다. 이에 따라 1995년 상반기 헤인의 경상이익과 순이익이 전년 대비 각각 211%, 219%라는 높은 성장을 기록하였다. 건설경기의 호조에 따른 상품매출과 오피수입 증대에 따른 실적 향상이었다. 그리고 이러한 실적 및 수익성 향상은 헤인으로 하여금 여러 기관이나 언론사의 각종 수상으로 이어졌으며 국내 최고의 우량기업으로 자리매김하는 견인차가 되었다.

헤인은 기업공개 1년 만인 1989년 9월 중앙경제신문사가 주최한 기업경영평가에서 기업평점 1위에 오른 것을 필두로 다양한 수상실적을 기록하였다. 대신경제연구원에서 수익성, 성장성, 안정성 등을 기준으로 종합적인 평가를 내린 중앙경제신문사 기업평가 결과 357개 대상기업 중에서 1위를 차지한데 이어 1991년 6월에는 대신증권이 주최한 제8회 대신종합경영평가에서 우수 상장기업에 선정되었다.

같은 해 6월 28일 한국능률협회가 주관하는 경영평가에서 국내 562개 상장회사 중 최고 우량기업에 선정되었으며 바로 다음 날인 6월 29일에는 한국경제신문사의 경영평가에서 우량기업에, 그리고 조선일보와 능률협회가 공동으로 주관하는 1990년 경영실적 우수기업에 선정되기도 했다. 이후 언론사의 스포트라이트를 받아 각종 매체에 헤인의 기업 소개와 대표이사 인터뷰 기사가 게재되기도 했다.

1992년에도 한국중기신문에 최고의 경영실적을 기록한 기업으로 소개되었으며 국내 경제신문사가 선정하는 투자유망기업에 이름을 올리기도 했다. 1992년 6월에는 중앙경제신문사의 우량기업 평가에서 1위를 차지한 백양에 이어 2위를 차지하기도 했다.

이러한 언론과 각종 기업평가기관의 찬사에도 헤인은 만족하지 않고 경영혁신과 고객서비스, 내실경영을 더욱 강화해 나갔다. 본사와 지방영업망 확충에 많은 노력을 경주하였으며 고객과 함께하는 미국 캐터필라 본사 공장 견학을 실시하는 등 고객감동 서비스를 위한 노력도 게을리 하지 않았다.

① 조선일보/한국능률협회 공동 주관 경영실적 우수기업 선정(조선일보, 1991.06.29일자)



최우수 優良기업에 "惠仁"

能率協 선정 收益·안정·成長·활동성 평가

삼물물이 인도네시아 미트라사에 상표를 수출, 로열티를 받는 브랜드 라이선스계약을 맺었다.

삼물물(주)은 1987년 설립된 이래, 지속적인 연구개발을 통해 국내외 시장에서 높은 경쟁력을 확보하고 있다. 특히, 최근에는 해외 시장으로의 진출을 가속화하고 있으며, 다양한 산업 분야에 걸쳐 사업을 확장하고 있다.

100대 중 化學의 業種 25

安定 「보라」 활용 「三星物」

순위	지년회	회사명	수익성	안정성	규모	활동성
1	23	제이	29.76	19.61	11.52	23
2	3	한국이공신	28.54	19.19	10.89	23
3	4	한국이공신	28.74	22.28	9.32	22
4	7	대우건설	28.18	18.39	15.01	17
5	6	삼성중공업	27.00	15.07	13.41	22
6	8	신원중공업	26.74	23.29	12.60	14
7	9	한일중공업	28.90	21.28	10.29	14
8	10	신원중공업	26.24	27.66	13.04	14
9	10	신원중공업	26.24	27.66	13.04	14
10	33	계양중공업	26.08	21.20	7.96	20
11	51	동아산업	25.80	23.16	10.97	14
12	2	태광산업	28.36	22.94	15.70	7
13	13	한양중공업	23.78	20.52	9.53	20
14	14	화진기계중공업	26.00	20.58	11.47	15
15	15	고려중공업	21.88	20.98	15.19	15
16	16	경원중공업	24.12	18.79	11.75	18
17	17	신동중공업	27.13	18.28	5.58	21
18	18	광주중공업	27.13	17.14	7.86	20
19	22	남양중공업	27.40	17.95	12.55	14
20	23	대한중공업	23.28	21.59	15.29	14
21	28	신원중공업	27.96	18.79	12.44	14
22	34	에이치에프시스템	28.26	23.65	10.50	14
23	92	대우중공업	28.56	17.59	13.56	20
24	25	신원중공업	28.40	17.96	13.02	11
25	1	신원중공업	23.16	20.00	13.45	14
26	44	신원중공업	27.00	14.80	10.27	11
27	71	대우중공업	28.14	17.72	9.33	11
28	5	신원중공업	25.99	12.31	9.15	21
29	29	신원중공업	25.35	13.56	13.38	11
30	18	신원중공업	28.14	17.72	9.33	11
31	37	신원중공업	28.14	17.72	9.33	11
32	15	신원중공업	27.36	16.33	11.27	14
33	14	신원중공업	28.50	22.06	10.22	14
34	27	신원중공업	20.24	13.20	12.74	21
35	53	신원중공업	26.86	14.20	12.51	11
36	48	신원중공업	26.32	17.16	7.26	11
37	48	신원중공업	27.42	9.54	16.67	11
38	54	신원중공업	26.94	17.27	12.09	11
39	39	신원중공업	25.66	14.30	12.13	14
40	24	신원중공업	23.60	21.73	11.34	11
41	82	신원중공업	25.90	11.63	10.35	21
42	80	신원중공업	26.70	12.31	9.53	11
43	66	신원중공업	23.64	15.42	11.31	11
44	11	신원중공업	19.30	18.46	8.98	21
45	79	신원중공업	24.02	20.38	10.26	11
46	36	신원중공업	26.50	21.28	7.40	21
47	26	신원중공업	27.10	20.65	9.83	11
48	31	신원중공업	24.78	21.58	8.81	11
49	41	신원중공업	19.54	20.22	7.40	21
50	43	신원중공업	25.62	20.86	9.90	11
51	43	신원중공업	25.30	11.53	15.34	11
52	52	신원중공업	18.83	17.17	10.66	21
53	47	신원중공업	28.86	8.29	11.52	21
54	98	신원중공업	27.58	14.77	6.06	11
55	54	신원중공업	24.24	13.86	9.23	11

한국능률협회 주관 경영평가 최우수 우량기업 선정(한국경제신문 1991.06.29 일자)

제품에 대한 올바른 사용과 관리를 위한 정기점검과 정확한 정비기술 보급 등 기술정보 제공에 주력하였으며, 필요할 경우 고객들을 초청하여 기술교육을 실시하거나 주문에 의한 방문 교육도 병행하였다. 아울러 우수한 제품을 지속적으로 도입하여 공급함으로써 고객만족을 실천함과 동시에 매출증대를 도모하기도 하였다.

제3절

선진기업을 향한 행보

1. 건설기계 문화의 선두주자로 도약

높은 경영실적을 통해 최우량기업의 위상을 공고히 다져온 헤인은 1990년대 중반에 접어들면서 기존의 건설기계 전문업체의 이미지에서 탈피하여 국내 건설기계 문화를 선도하는 선진기업으로 발돋움하기 위해 많은 노력을 경주하기 시작했다. 1993년 5월 1일 장충동에 소재해 있던 본사를 강남구 삼성동의 해광 빌딩으로 이전, 쾌적한 근무환경을 조성하는 한편 방문고객을 위한 회의실, 휴게실 등을 마련하여 고객서비스를 더욱 향상시켰다.

이어 1995년 1월 1일 임시이사회를 열어 손규식 대표이사 사장을 회장에 선임하고 원경희 부사장을 대표이사 사장에 선임하여 경영체제를 정비, 선진기업을 향한 행보에 박차를 가하였다. 마침 국내 사회간접투자시설(SOC)에 대한 투자 등으로 건설경기가 살아나면서 헤인의 이러한 행보에 힘을 실어주었다. 이에 헤인은 1996년 3월 대외적으로는 헤인의 존재가치와 사업목표를 널리 알리고, 대내적으로 기업문화 형성 및 서비스의식을 고취시키기 위해 기업이념을 제정, 본사 및 각 사업본부, 지점 등에 배포하였다. 고객에게는 최대 이익을, 주주에게는 최대의 투자 회수를, 임직원에게는 최대 삶의 질을 보장하는 것을 골자로 제정한 헤인의 기업이념은 이후 바람직한 기업문화 정착과 임직원의 의식 고취에 크게 기여하는 바탕이 되었다.

이와 함께 헤인은 선진기업으로 성장하기 위해 대형 건설기계에 집중된 사업 역량을 다각화하는데 힘을 쏟았다. 그렇다고 헤인의 발전토대가 되어 왔던 건설기계와 관련된 사업을 포기하고 전혀 다른 업종으로 진출한다는 것은 아니었다. 확고한 성장기반이 되어 준 대형 건설기계 사업을 전개하는 과정에서 부가적으로 발생하는 다양한 사업아이템을 적극 수용, 새로운 시각으로 발전시켜 나가겠다는 의미였다.

이에 따라 헤인은 캐터필라사 외에 펠로이 인터내셔널사, 잉가솔랜드사, 용하

① 본사를 삼성동 사옥으로 이전(1993.05.)



인리히사, 그로브 월드와이드사 등과 판매계약을 체결, 도입 품목을 다변화하는 등 각종 건설기계 공급과 정비사업을 중심으로 하면서 동시에 물류사업, 창고임대업, 종합적으로 장비 일체를 갖추어 놓은 전문화된 장비 임대업 등을 추진하였다. 아울러 1994년부터 시작한 중고 건설기계 사업을 보다 적극적으로 전개, 매출증대와 함께 국내 건설기계 문화를 선도하고자 했다.

특히 중고 건설기계 사업은 영등포영업소를 통해 추진하였는데, 본사에서 주로 취급해왔던 캐터필라, 잉가솔랜드, 밥캣 및 기타 수입 건설기계와 국내 생산 중고 건설기계나 주요 부품의 매매를 알선하는 사업으로 사업 개시 직후부터 높은 호응을 받았다. 기존 중고 건설기계 사업과는 달리 단순히 중고 건설기계의 매매를 알선하는데서 그치는 것이 아니고 헤인이 보유하고 있는 정비기술과 A/S 망을 바탕으로 신규 제품과 동일한 서비스를 제공했기 때문이다.

한편 중고 건설기계 사업이 활성화됨에 따라 <중고 건설기계 매매정보>라는 월간지를 발간하기도 했던 헤인은 사업다변화 정책의 일환으로 엑손모빌을 통해 주문자상표부착 생산방식(OEM)으로 건설기계용 부동액을 제조하여 판매하기도 했다. 헤인은 물론이고 전국의 건설기계 소유고객들의 기계관리 비용 절감을 위해 출시한 헤인의 부동액은 무독성 첨가제를 사용한 저공해 제품으로 일반차량에 사용해도 될 만큼 성능이 좋은 제품으로 4, 20, 200리터 등 3가지 용량으로 판매되었다.

- ① 중고 건설기계사업 개시(1994.02.21)
- ② 중고 건설기계 매매정보지 창간(1994.04.)



2. 수입선 다변화 추진

헤인은 캐터필라사의 유일한 국내 딜러로서 오랫동안 중대형 건설기계와 부품을 들여와 국내시장에 공급하였다. 간간히 타사 브랜드의 중소형 건설기계를 취급하기도 했지만 1980년대 초반까지는 매출의 대부분을 캐터필라 제품이나 부품 판매, 또는 정비서비스 등을 통해 기록할 만큼 캐터필라사에 대한 의존도가 높았다. 그러나 1980년대 중반에 들어 국산 건설기계의 출시가 가시화되기 시작하고 다양한 외국산 중소형 건설기계의 도입이 활발해짐에 따라 헤인 역시 여러 해외 건설기계 제조업체와 판매계약을 체결, 다양한 브랜드의 건설기계 도입을 추진하게 되었다.

헤인은 1986년 6월 미국 잉가솔랜드사와 판매계약을 체결하여 대형 천공기, 이동식 공기압축기와 에어공구 등을 국내시장에 공급하기 시작했으며 1990년대 들어서는 이밖에 다양한 제품을 도입하여 본격적으로 판매하기 시작하였다. 당시 정부에서는 지하철 노선 확장공사와 200만 호 주택건설을 본격적으로 추진하



잉가솔랜드사와 딜러십 계약 체결(1986.06.)

였는데, 이러한 건설경기 호황은 잉가솔랜드 제품의 수요를 확대시켰고 이는 곧 바로 헤인의 매출증대로 이어졌다.

한 해에 100대 이상의 이동식 에어 컴프레서와 40대 이상의 지하 기초 매설용 T4W 천공기가 판매되었다. 또한 잉가솔랜드사의 협조로 독일 G. Klemm의 유압식 어스양카 드릴을 도입, 공전의 판매량을 기록하기도 했다. 아울러 석산 개발 바람을 타고 잉가솔랜드 유압식 락 드릴(Rock Drill)을 도입, 캐터필라사가 생산하지 않는 제품을 공급하여 판매다각화와 매출증대를 실현하였다.

1871년 미국에서 설립된 잉가솔랜드사는 에어 컴프레서 시스템과 에어공구, 펌프, 냉동·냉장 시스템 등을 생산하여 세계 200여개 국가에 수출하고 있는 세계적인 산업설비 전문 기업으로 국내시장에 진출한 이후에는 특히 컴프레서 관련 설비 시장의 강자로 자리를 잡고 있었다. 잉가솔랜드 제품은 내구성과 효율성, 나아가 경제적 측면까지 고려한 독특한 제품제작 철학에서 강한 경쟁력을 갖추고 있었는데, 에너지 효율이 매우 높아 기존 설비에 비해 30%의 에너지 절감 효과를 볼 수 있었다. 특히 잉가솔랜드사의 대표 상품 중 하나인 너바나(Nirvana) 컴프레서의 경우 하이브리드 영구자석 모터(HPM) 등 고효율 부품을 적용, 품질 신뢰성과 경제성을 동시에 만족시키는 오일프리 컴프레서라는 평가를 받았다.

1994년에는 230kW 이하의 소형 발전기를 도입하기 위해 캐터필라사가 생산을 위탁한 Generac사와 판매계약을 체결하고 Generac사의 올림피안 발전기 세

- ❶ 전세계 잉가솔랜드 딜러 중 판매 1위 달성 (1990)
- ❷ 잉가솔랜드 유압식 락드릴 제품 도입





Generac사 소형 발전기 올림피아드 발전기 도입(1994)

트를 수입, 판매하였다. Generac사의 올림피아드 발전기 세트는 8kW에서 200kW까지의 소형발전기로서 주유소, 소형건물, 고급주택, 도서지방과 각종 공사현장에 폭넓게 사용할 수 있어 국내시장에서 높은 인기를 끌었다.

이와 함께 헤인은 1996년 독일의 융하인리히사와 계약을 체결, 세계적으로 유명한 창고용 물류장비를 도입, 판매하였다. 융하인리히 제품은 유럽시장 점유율이 45%에 달할 정도로 막강한 브랜드 파워를 자랑하며 내구성이나 정확성 측면에서 타사제품의 추종을 불허하는 경쟁력을 갖고 있어 국내 물류시장에서의 반응도 매우 좋았다. 특히 다른 물류장비에서는 보기 힘든 컴팩트한 디자인과 미려한 외관이 고객들의 눈길을 끌었다.

헤인은 특히 국내에서 인기가 높은 핸드 파렛트 트럭과 스위프트, 전동 스택커, 전동 파렛트 트럭, 하이랙 스택커, Multi-way 리치트럭 등 창고형 물류장비 등을 도입하여 국내시장에 공급하였다. 이 중에서 하이랙 스택커는 최소 통로와 최고의 작업높이를 갖고 있어 공간 활용도 측면에서 경쟁력이 높았으며 네트워크 시스템으로 구성된 일반 PC를 장착하여 운영, 입출력 조정이 용이하고 고장 발생시 휴대용 노트북 PC를 통해 간단하게 진단할 수 있는 제품이기도 했다.

또한 반영구적으로 사용할 수 있는 AC모터 사용으로 전력손실이 적고 유지보수가 간단하며, 구동 시 발생하는 소음이 거의 없었다. 4-Wheel 방식보다 회전반경이 적은 3-Wheel 방식을 채택하여 통로 밖의 회전공간을 크게 감소시켰다.



용하인리히사 물류장비 도입(1997.01.)

운전실 전면에 설치된 화면을 통하여 포크의 높이, 조향바퀴의 위치, 트럭 사용 시간, 배터리 잔량, 주행속도 및 고장지시용 문자 등이 운전자가 알아보기 쉽도록 아이콘으로 표시되어 있어 사용이 간편하기도 했다.

이밖에도 헤인은 1995년 그로브 월드와이드사와 판매계약을 체결, 고소작업장비를 도입, 판매한데 이어 1997년 8월부터는 그로브 크레인과 내셔널 크레인을 공급하기 시작했다. 이를 바탕으로 헤인은 국내에서 유일한 종합건설기계 공급업체로서의 기업 위상을 더욱 공고히 하게 되었다. 이후에도 헤인은 국내 최고의 종합건설기계 공급업체의 위상을 위하여 다양한 제품 도입과 함께 각종 제품의 고장진단, 예방정비 및 각종 장비관리 등에 대한 교육을 강화해 나갔다.

3. 영업망 확충과 서비스 확대

1990년대 들어 건설경기가 호황국면을 맞고, 여기에 헤인이 수입선 다변화 정책을 추진하면서 건설기계 판매가 급신장함에 따라 영업망 확충에도 많은 노력을 기울이게 되었다. 1990년 8월 천안연락사무소를 개소하는 것을 필두로 1991년 김천, 순천, 태안, 부산, 동해, 서귀포, 군산, 여수, 목포, 대천, 속초, 포항 등

① 그로브 월드와이드사 고소작업장비 도입(1995)





경기북부지점 개점(1996.04.)

16여 군데에 연락사무소를 설치하였다. 이로써 헤인은 서울 본사와 안양의 부품 창고 및 정비공장, 평택물류센터, 기존의 지점 및 영업소를 포함하여 전국적으로 25개 영업망을 갖추게 되었다.

1991년 6월에는 8번째로 강릉영업소를 개소하였으며 D6H 볼도우저, 966F 휠 로터, 엔진 및 발전기, IR 장비 등 주요 취급품목 전시회도 열었다. 그러나 2년 뒤인 1993년 11월에는 지방 영업망 정비 차원에서 강릉영업소를 동해영업소와 합병하였다.

이보다 앞선 1992년 11월에는 헤인의 9번째 영업소인 영등포영업소를 개소하면서 부품창고도 함께 운영, 부품구입을 위해 안양까지 가야 했던 고객들의 불편을 해소시켜 주었다. 또한 서울과 경기도 북동부 지역 고객들에게 캐터필라 등 각종 건설기계 구매를 위한 상담도 함께 할 수 있게 함으로써 한층 성숙한 고객 지원 체계를 갖추게 되었다.

1992년 12월에는 한 해 전인 1991년 5월에 착공했던 부산사옥을 금정구 남산동에 준공하였다. 약 1년 6개월 만에 완공된 부산사옥은 1,320㎡(400평)의 대지 위에 건평 3,960㎡(1,200평)의 규모에 지상 7층, 지하 1층이었으며 차량 40여대를 동시에 주차할 수 있었다. 사옥에 입주한 부산지점은 1995년 부산영업본부로 승격되었고 각 영업소는 지점으로 승격되었다.

이후에도 헤인은 영업망 확충에 박차를 가해 1996년 의정부에 경기북부지점을

❶ 부산지점 사옥 준공(금정구 남산동, 1992.12.)





지방영업 활성화를 위한 강릉영업소 개설(1991.07.)

신설, 인근고객에게 보다 신속한 부품을 공급하고 A/S를 제공할 수 있도록 했다. 또한 1997년에는 평택에 경기남부지점을 개설하고 순천영업소를 개소하기도 했다. 그러나 1997년 12월 IMF 외환위기로 인해 경영이 어려워지게 되어 경기북부지점, 경기남부지점, 순천영업소를 폐쇄하였다.

건설기계 부문의 지방영업망 확충과 함께 선박엔진 부문의 영업활성화를 위해 연락사무소를 대리점으로 승격시키기도 했다. 1993년 7월에는 캐터필라사의 해상엔진 사후 서비스와 부품 공급을 담당해왔던 부산, 충무, 포항 지역의 연락사무소를 대리점으로 승격시켜 보다 철저한 A/S와 원활한 부품 공급을 실현, 고객들로부터 두터운 신뢰를 쌓았다. 특히 충무연락사무소는 기존에 사용해 오던 상호를 대리점 승격을 기하여 태광산업으로 변경, 한 단계 업그레이드된 서비스를 제공해 나갔다.

1994년 4월에는 부산지역 고객들을 대상으로 선박엔진 판매 및 기존에 공급된 선박엔진에 대한 철저한 사후관리와 원활한 부품공급을 위해 대리점을 증설하였다. 새로 선정된 부산지역 대리점은 동아디젤이었는데, 이로써 충무(태광산업), 포항(정기디젤), 부산(해우 엔지니어링)에 이어 4번째 대리점이 되었다. 이와 함께 목포(한국 엔지니어링), 속초(동아기계), 태안(한양기계), 동해(종합선박), 서귀포(영신기계) 및 여수(영남 철공소)에 설립한 기존의 연락사무소 역시 환경 개선과 사무 공간 확충 등을 통해 서비스를 대거 개선해 나갔다.

- ① 동해지점 사육 준공(1997.10.)
- ② 순천영업소 개소(1997.05.)





유압호스 이동서비스센터 차량 도입(1993)

이어 1995년 여수에 해상엔진 대리점을 개점, 그동안 판매가 미진했던 여수지역의 엔진 보급을 확대하였으며 같은 해 2월 대천에도 해상엔진 대리점을 개점, 영업활성화를 도모하였다. 1996년 1월에는 1991년부터 목포지역의 해상엔진 연락사무소를 맡아왔던 한국엔지니어링의 시설을 확충하여 대리점으로 승격시키기도 했다.

한편 서비스 확대 차원에서 1993년 8월, 현장서비스가 절실히 요구되는 유압호스의 교환 및 수리를 위해 유압호스 이동서비스 차량 1대를 도입, 중부권을 중심으로 운영하기 시작했다. 이동서비스 실시로 인해 기존에 호스에 문제가 발생할 경우 수리를 위해 안양정비공장이나 지점, 영업소 등을 방문해야 했던 고객들의 번거로움이 크게 해소되었다. 나아가 건설기계의 운휴시간을 대폭 단축시킴으로써 고객들의 수익증대를 도모, 고객들로부터 많은 호응을 받게 되었다. 이에 헤인은 이동서비스 차량을 증차해나갔다.

4. 기술교육 강화와 각종 세미나 개최

영업망을 확충해 나가는 동시에 고객만족 실현과 영업활성화를 위해 기술교육



캐터필라 D11N 불도우저 작업 시범회 실시

과 세미나 개최에도 많은 공을 들였다. 1989년 3월, 보다 철저한 제품지원의 일환으로 발전기 세트 및 선박용 엔진에 대한 기술교육을 실시한데 이어 서울, 창원, 울산, 인천, 군산, 충무, 목포 지역 등을 순회하면서 선박엔진 교육을 실시하였다. 해인의 전국순회 기술교육은 제품전반에 걸친 소개와 함께 캐터필라 발전기의 특성과 예방정비방법, 캐터필라 엔진과 기타 발전기를 연결하여 사용하는 방법, 캐터필라 순정부품의 우수성, 해인의 제품지원 체계 등을 중심으로 이론교육과 함께 실습도 병행하였다.

같은 해 6월에는 부산지역 고객들의 캐터필라 선박엔진에 대한 이해를 돕고, 고객들과 긴밀한 유대관계를 유지하기 위해 부산 조선비치호텔에서 캐터필라 선박엔진 세미나를 실시하였다. 1990년에 들어서는 건설기계 판매 확대를 위해 전주관광호텔에서 이 지역 고객들을 모아 설명회를 개최하였으며 11월에는 설악파크호텔에서 1990 광산장비 세미나를 실시, 우수한 광산장비의 보급과 고객지원 활동 강화를 도모하였다.

1991년에도 고객을 지원하기 위해 제주지역에서 세미나를 실시하였으며 속초, 주문진, 동해 등지를 순회하며 캐터필라 선박용 엔진 및 발전기 전시회를 실시하였다. 또한 같은 해 11월 캐터필라 선박엔진에 대한 이해를 돕기 위해 충무에서 세미나를 개최, 캐터필라 선박엔진의 개선점 및 제작과정, 국내 공급과정 등의 설명과 함께 순정부품을 전시하기도 하였다.

- ① 세미나 개최를 통한 광산장비 보급 활성화 (1990.11.)
- ② 캐터필라 선박엔진 전시회 개최(1992.07.)





고객을 위한 건설기계 관리법 세미나 실시(1994.12.)

이듬해인 1992년 제주도 한림지역을 시작으로 서귀포, 제주, 완도, 목포, 여수 등 제주를 포함한 남해안 항구 일대를 순회하면서 캐터필라 선박엔진 및 발전기를 전시하였다. 이어 1993년에는 기술교관을 중심으로 선박엔진의 예방정비 및 관리에 관해 충무와 포항 구룡포에서 기술교육을 실시하였으며 동시에 공업고등학교 3학년 재학생을 대상으로 안양정비공장 기술부에서 기술교육을 시행하였다.

- ① 제주지역 캐터필라 선박엔진 전시회 실시 (1992.07.)
- ② 밥캣 소형로더 전시회 개최(1994.04.)



1990년대 중반에 접어들어서도 1994년 4월 부산에서 밥캣(Bobcat) 장비 전시회를 연데 이어 전남 지역에 캐터필라 선박엔진을 홍보하여 판매를 촉진하고자 전시회를 열고 캐터필라 3412, 3508 등을 시연하였다. 이어 엔진사업본부 주최하에 서울 르네상스 호텔에서 관련업체 주요 고객 60여 명이 참석한 가운데 가스엔진 세미나를 개최하는 등 고객지원을 위한 다양한 활동들을 전개해 나갔다.

나아가 1997년 1월에는 대천, 서천, 태안지역의 선주 40여 명을 초청하여 세미나를 열었다. 특히 선주초청 세미나는 평택물류사업본부, 천안정비공장, 온양 등을 경유하며 캐터필라 선박엔진의 우수성을 선주들에게 보다 쉽고 빠르게 홍보, 제품에 대한 신뢰감을 조성하였다. 이론교육과 함께 현장과 제품을 확인시켜주며 실시된 세미나와 전시회 등은 기존 고객에게는 보다 확고한 신뢰를, 잠재고객에게는 구매에 대한 관심을 환기시키는 좋은 기회가 되었다.



천안정비공장 기공식(1993.12.)

5. 천안정비공장 준공

고객만족 서비스를 위해 사후 정비에 많은 공을 들여온 헤인의 안양정비공장은 1990년대 중반에 들어 이전이 불가피한 상황에 처하게 되었다. 안양정비공장 주변에 많은 아파트들이 건설되면서 주민들의 민원이 발생하게 되었고, 정부에서도 수도권 공장의 지방 이전을 적극 권장하였기 때문이다. 헤인은 이러한 대외적인 환경 변화와 함께 대내적인 경영환경 변화도 안양정비공장의 이전을 가속화시키는 계기가 되었다.

헤인은 1990년대 들어 건설기계 및 부품 수입 판매 일변도였던 사업방향을 전환, 사업다각화를 추진하였다. 건설경기의 부침과 상관없이 일정한 매출을 발생시키기 위해서는 건설기계 수입만으로 사업을 영위해서는 안 된다는 판단에 의한 것이었다. 이에 따라 헤인은 분진 제거용 진공흡인기 및 발전기의 조립과 발전기의 받침대 제조 판매에 많은 노력을 기울였다.

안양정비공장의 천안 이전은 이러한 사업다각화의 일환으로 1990년대 초반부터 추진되었다. 마침 정부에서는 지역경제 활성화와 국토의 균형 발전을 위해 천안 지역에 산업단지 조성공사를 추진, 1992년 6월 30일 완공하였다.

헤인은 잦은 민원 발생으로 인해 생산력 저하가 우려되는 안양정비공장의 시



천안정비공장 준공식(1997.04.)

설과 인력을 천안으로 이전하기 위해 산업단지 조성공사가 완료되기 이전에 미리 부지를 매입하고 공장 설계에 착수하였으며 1993년 초 공장 건설을 시작하였다.

공장 건설과 함께 향후 천안정비공장(나중에 천안서비스센터로 명칭 변경)의 원활한 가동과 공장이전으로 인한 고객서비스 단절을 방지하기 위해 헤인은 미리 공장이전 대책을 수립하였다. 자녀들의 교육으로 인해 지방 근무를 꺼려하는 직원들을 설득하는 한편 지방 근무에 따른 불이익을 보전해주기 위해 복리후생을 강화하였다. 아울러 이전이 임박해진 시기에는 전 임직원을 대상으로 여러 차례에 걸쳐 해외연수를 실시하기도 했다.

또한 천안정비공장 준공 이후 필요한 인력 수급을 위해 1991년 5월 천안공업고등학교와 자매결연을 체결하였으며 이후에도 천안정비공장 인근의 평택 동일공고, 서대전공고, 대전동아공고 등과 산학결연을 체결하였다. 이를 통해 효율적으로 기술인력을 양성, 고객들에게 고품질 정비서비스를 제공하기 위함이었다. 또한 우수한 인력을 조기에 확보하기 위해 자매결연을 체결한 학교의 추천을 받아 장학생을 선발, 장학증서를 전달하고 장학생들이 원할 경우 안양정비공장에서 현장실습교육을 실시, 우선적으로 입사시켰다.

이렇게 단계적인 준비를 통해 1996년 12월 준공하고 1997년 4월 준공식을 마친 천안정비공장은 천안공단 내에서도 가장 규모가 큰 대지 4만 4,500㎡(1만 3,500평)에 건평은 9,240㎡(2,800평)이었다. 공장 한쪽에 마련된 창고에 적재된

❶ 천안정비공장 준공식 기념 고객 내부 관람 (1997.04.)

❷ 천안공고와 자매결연 체결(1991.05.)





천안정비공장 준공식 기념 전시회 개최(1997.04.)

부품은 총 2만 여 종이였으며 그 규모는 140억 원에 달했다. 여기에 100t급 건설 기계 8대를 동시에 입고시켜 정비할 수 있는 전천후 정비시설을 갖추고 있었으며 엔진, 변속기, 유압펌프, 실린더, 트랙 등 각종 구성품을 단독 수리할 수 있는 별도의 전문 정비 공간도 마련하였다. 또한 첨단 장비를 구비하여 수리 전후의 건설기계 상태를 정확하게 파악하여 완벽한 정비가 이뤄지도록 하였다.

총 3층으로 준공된 천안정비공장 1층에는 다양한 정비시설을 갖춘 전천후 정비공간과 첨단 측정기기를 갖춘 측정장 및 장비 세척장, 페인트부스, S·O·S실, 부품창고 등을 마련하였다. 정비공장 안에는 총 11세트의 천장크레인과 집크레인을 장착하였으며 정비공장 전체에 에어, 엔진오일, 기어오일, 연료 등 각종 파이프라인을 설치하여 장비입고에서 출고까지 하나의 라인을 이루어 완벽하고 신속하게 수리가 이뤄지도록 하였다.

정비공장 2층과 3층에는 식당과 사무실, 회의실, 교육실 등 부대시설을 마련하여 직원들이 편하게 업무를 볼 수 있게 하였다. 향후 정비 수요가 크게 증가할 것에 대비하여 업계 최초로 초현대식 이동용 전천후 정비차량을 확보하였으며, 이를 바탕으로 발빠르게 정비서비스를 제공하였다. 준공 당시 천안정비공장 건물 배치 현황과 설비 현황은 다음과 같다.



■ 천안정비공장 준공 당시 현황 ■

■ 건물 현황

(단위: m²)

건물/층별	지하1층	1층	중2층	2층	3층	옥탑	계
공장동	-	6,853.84	4.54	1,412.22	572.48	132.59	8,984.67
변전실	540.0	-	-	-	-	-	540.00
경비실	-	45.72	-	-	-	-	45.72
엔진시험동	-	575.77	-	-	-	-	575.77
창고	-	3,110.81	-	-	-	-	3,110.81
펌프실(1)	50.4	7.80	-	-	-	-	58.20
펌프실(2)	18.9	5.40	-	-	-	-	24.30
펌프실(3)	7.2	-	-	-	-	-	7.20
LPG 가스저장소	-	65.76	-	-	-	-	65.76
500만불	616.5	10,665.1	14.54	572.48	132.59	132.59	13,421.43



설비 현황

(단위: 백만 원)

시설명	규격	수량	단가	금액
Total	-	-	-	1,010
Air Compressor	75HP	3	15	45
Roller Idler Press	-	5	10	50
Roller Idler Grinder	-	5	10	50
Track Link Rebuilder	-	3	20	60
Dynamometer	DT-2000	2	40	80
중기 검사시설	-	1Set	105	105
Fuel Injection pump Test Bench	-	2	15	30
Track Press	-	2	40	80
Load Bank	-	2	30	40
Over head Crane	20Ton	2	-	-
Over head Crane	10Ton	3	-	-
Over head Crane	7.5Ton	5	-	-
Over head Crane	5Ton	1Set	-	-
Jib Crane	1Ton	15Set	8	125

IMF (International Monetary Fund)

IMF는 1944년 7월 미국 뉴햄프셔 브레튼우즈에서 열린 44개국 대표자들이 국제통화기금 협약에 근거, 1945년 설립되어 1947년부터 업무를 개시하였다. 이 국제금융기구는 완전고용과 물가안정을 촉진하는 동시에 국제무역을 제한하지 않는 국제통화체도를 운영하는 것에 목적을 두고 있다. 현재 IMF는 2004년 기준으로 184개국을 회원국으로 하고 있으며 본부는 미국 워싱턴에 있다.

6. 외환위기의 파도를 넘어

높은 매출 실적을 바탕으로 천안정비공장 준공에 한창이던 1990년대 중반 국내 경제는 침체국면에 빠져들기 시작했다. 1995년 미국과 일본의 역플라자 합의로 인해 달러의 가치는 높아지고 엔화가치는 크게 하락하였다. 반면 달러에 고정된 원화는 상대적인 고평가가 유지되었다. 수입을 위주로 하는 헤인으로서의 가격경쟁력이 높아져 유리하였으나 우리 경제를 지탱하는 수출시장에서 엔화가치의 하락으로 우리나라 수출품이 가격경쟁력을 상실, 무역수지에서 적자를 기록하였다. 적자 폭도 예상보다 커 1996년에만 무려 230억 달러에 달하는 경상수지 적자를 보였다.

한편 이러한 경제 상황은 일부 국내기업들로 하여금 오랫동안 발전시켜온 그 회사 고유 업종의 경쟁력이 한계에 달했다는 판단을 서게 하였으며, 오랫동안 지켜왔던 고유 업종에서 벗어나 새로운 사업아이템을 찾도록 유도하였다. 삼성의 자동차산업 진출, 한보의 제철소 건설, 진로의 유통 및 건설회사 설립, 해태의 전자산업 진출 등 신사업 추진이 유행처럼 번지기 시작했다. 그리고 이렇게 신사업 진출에 필요한 자금은 대부분 외채를 차입하여 충당하였다.

이런 상황에서 태국의 바트화 투기로 전개된 아시아권의 외환위기가 인도네시아, 대만, 홍콩 등을 거쳐 우리나라로 번져오기 시작했다. 그리고 이렇게 밀려들기 시작한 외환위기는 1997년 초 한보의 부도사태를 유발했으며, 국내 기업들의 과잉투자과 이윤율 하락을 부채질하였다. 그리고 급기야 기아자동차의 부도로 이어지면서 외자의 급격한 유출이 진행되었는데, 정부에서는 이를 원화의 평가절하로 대응하지 않고 금리인상과 외환시장 개입으로 버텼다.

그러나 이렇게 버티는 데는 한계가 있어 결국 1997년 12월 우리나라는 건국 이래 한국전쟁 이후 최대 국난이라는 외환위기 국면을 맞아야 했다. 과도한 외환차입으로 인한 총외채 잔액이 급증하고, 이에 따른 외환유동성 부족으로 인해 나라 전체가 부도위기에 처한 것이었다. 결국 우리 정부는 국제통화기금(IMF)에 환율안정을 위한 긴급구조자금을 요청하기에 이르렀고 같은 해 12월 IMF로부터 총 210억 달러의 자금을 지원 받게 되었다. 이른바 IMF시대가 개막된 것이었다.

국가부도사태로 이어진 1997년 말 헤인은 최악의 경영위기에 직면하게 되었다. 900원 선 아래였던 원달러 환율이 2,000원 선으로 올라감에 따라 캐터필라 건설기계의 가격경쟁력이 하루아침에 무너졌고, 천안정비공장을 건설하기 위해 빌린 차입금의 이율이 크게 치솟으면서 자금난에 쫓기게 되었다. 이어 이미 판매 계약을 체결한 고객들이 환매를 요청하는 일이 잦아지고 건설기계의 대금납부를 유예해 달라거나 아예 대금 납부를 거부하는 고객까지 늘어나면서 헤인은 심각한 자금유동성 위기에 몰리게 되었다.

헤인은 위기에서 벗어나기 위해 뼈를 깎는 구조조정을 단행, 500명 가까이 되던 직원 수를 300명 선으로 줄였으며 긴급한 유동성 확보를 위해 반월공장을 매각하기도 했다. 그럼에도 불구하고 건설경기의 극심한 침체로 인해 건설기계 판매가 급감하고, 그나마 판매한 건설기계들도 대금이 입고되지 않아 경영난이 계속되었다. 이에 헤인은 캐터필라 본사에 지원을 요청하였다.

캐터필라사에서는 헤인의 입장을 이해하여 건설기계 대금의 납부를 무기한 연기해 주는 한편 2,000만 달러의 상업차관 도입을 성사시켜 주었다. 이는 IMF 금융 위기 후 정부가 민간기업 상업차관을 허용한 이후 최초의 민간기업 상업차관의 도입이었다. 이렇게 외화차관 도입에 필요한 실질적인 담보 제공도 없이 차관 도입을 성공시킬 수 있었던 것은 그간 헤인과 캐터필라사 상호간에 이룩한 신용과 신뢰의 결실이라 할 수 있었다.

헤인은 이를 바탕으로 훗날 경제 위기 이후를 대비하여 회사의 경쟁력을 강화하는데 주력하였다. 특히 직원들에게 기술훈련을 실시하여 기술력을 크게 향상시켜 나갔다. 인근 고등학교, 훈련원 등과 연계하여 기술교육을 체계화하였으며 이들 교육생들을 모자라는 정비인력으로 충원하기도 했다.

얼마 지나지 않아 새로 들어선 정부의 강도 높은 외환위기 극복 노력에 따라 국내 경기가 점차 활성화되기 시작하였다. 헤인 역시 강도 높은 구조조정과 내실 경영을 통해 다져온 경쟁력을 바탕으로 영업활동을 전개하여 서서히 경영을 정상화시켜 나갔다.

“화합의 노사문화 정착을 통해 행복한 미래를 개척하기 바랍니다”

노재범

노조
위원장



헤인노동조합의 간략한 연혁에 대해 설명해 주시기 바랍니다.

처음 노조가 설립된 것은 1990년 4월 7일이었습니다. 설립 이후 초대 위원장에 선출된 한의교 위원장이 이끌었죠. 이후 최근까지 2000년에 한 차례 파업을 했던 것을 제외하고는 별다른 쟁의 없이 노사화합의 전통을 이어오고 있습니다. 2000년에 파업을 하게 된 것은, IMF 외환위기로 인해 축소했던 직원 복리후생 수준을 강화해달라는 노조의 요구에 회사에서 천안정비공장 분사를 주장했기 때문이었습니다.

다. 그러나 얼마 뒤 회사에서 노조의 요구를 들어주기로 합의함에 따라 파업을 철회하였고, 이후 노사화합의 전통을 잘 지켜나가고 있습니다.

예전에도 노조위원장을 역임했다고 들었습니다.

그렇습니다. 안양에서 천안으로 이전할 당시 노조위원장으로 재임하였습니다. 당시 수도권에 있다가 충청지역으로 공장을 이전하게 되어 처음에는 조합원들의 반발이 적지 않았습니다. 회사에서는 이를 무마시키고 임직원의 이탈을 최소화하기 위해 모든 직원들에게 돌아가면서 싱가포르 연수를 시행하기도 했습니다. 아울러 공장 이전 TFT를 구성하여 노조와 협상, 개인적인 사정으로 회사를 나간 직원 외에는 대부분이 천안으로 내려오게 되었죠.

앞서 말씀하신 것처럼 헤인은 노사화합이 잘 되는 회사로 알려져 있습니다만, 그 비결은 무엇입니까?

설립 초창기부터 우리 헤인은 직원들을 한 가족 같이 생각하는 기업문화를 정착시켜오고 있습니다. 여간해서는 직원을 해고하지 않으며 결혼한 여직원들에게도 계속 근무해달라고 권유할 정도였습니다. 원용석 선대회장님은 심지어

헤인 창립 50주년 자축 메시지

올해는 헤인 창립 50주년에 노조 설립 20주년으로 매우 뜻 깊은 해입니다. 아울러 100년 기업을 지향하는 헤인의 미래 성장기반을 더욱 탄탄히 다지는 해이기도 합니다. 그런 측면에서 모든 조합원과 함께 창립 50주년을 자축하고 이제까지 그래왔던 것처럼 앞으로도 화합의 기업문화를 지속적으로 전개하여 모두가 행복한 미래를 만들어 나가기를 바랍니다. 아울러 창립 50주년을 맞아 개최되는 전사 체육대회도 성공리에 치루어 내고, 100년 기업을 향해 힘찬 행보를 계속해나갔으면 합니다.



회사에 막대한 손해를 입힌 직원을 해고해야 한다는 임원들의 의견을 묵살하고 그 직원을 옹호했을 만큼 정이 깊은 분이셨습니다. 이후에도 회사에서는 성장의 열매를 직원과 나누려고 애쓰고 있고, 노조 역시 회사 경영의 발목을 잡지 않고 함께 성장하겠다는 마음으로 협력해 나가고 있습니다.

노사화합의 전통을 계속 이어가기 위해 어떤 노력이 필요하다고 생각하십니까?

무엇보다 상호 신뢰가 중요하다고 생각합니다. 수백 장의 합의문보다 한 마디 말로 서로 약속을 지키는 풍토가 정착되면 결코 노사 간에 갈등을 일으킬 일은 없을 겁니다. 그런 점에서 헤인은 약속을 잘 지켜주고 직원들의 입장도 우선적으로 배려해주는 편입니다. 비정규직 직원들을 앞장서서 정규직으로 발령하고 있으며, 올해 임단협에서도 노총 산하 천안 지역 58개 사업장 중에서 가장 높은 수준의 복리후생을 실시하는 방향으로 합의해 줌으로써 노사 화합의 끈을 더욱 튼튼하게 만들어주고 있으니 말입니다.



제4장

고객과 함께 내일로 도약하다

제1절 고객만족 서비스 확충

1. 고객 중심의 서비스 제공
2. 사내기술자격시험 국내 최초로 국가자격인증 취득
3. 고객을 위한 제도 개선
4. 새로운 금융서비스 제공

제2절 경영혁신 통한 조직력 강화

1. 성과를 중시하는 신인사제도 실시
2. 지식경영을 위한 기반 구축
3. 사내 연구 분위기 조성
4. 성장을 위한 6시그마 활동 도입
5. 6시그마 활동의 성공적인 추진
6. 오염관리 통해 환경경영 추진

제3절 도약을 위한 사업다각화 추진

1. 신규 브랜드 도입
2. 다양한 신상품 출시
3. 신규 거래처 확보와 판매 신장
4. 영업조직 개편과 영업망 확대

1997~2008

제1절

고객만족 서비스 확충

1. 고객 중심의 서비스 제공

IMF 외환위기를 맞아 강도 높은 구조조정과 캐터필라 본사의 금융지원 등으로 경영위기를 넘긴 헤인은 영업망을 정비하는 등 경영정상화를 위해 노력하는 한편 고객 중심의 서비스 제공에 총력을 기울였다. IMF 외환위기에서 어느 정도 벗어난 1999년 6월 고객들을 대상으로 서비스 모니터링을 실시하였다. 단순히 고객의 불만사항을 접수하여 처리하는 수동적인 방식에서 벗어나 먼저 고객에게 전화를 걸어 보다 적극적으로 고객의 니즈를 파악하고 이를 시정하는 방식으로 추진된 서비스 모니터링 제도는 고객들의 높은 호응을 받았으며, 이는 곧바로 판매신장으로 이어졌다.

이에 헤인은 한 걸음 더 나아가 고객들로 이루어진 자문단을 구성, 이를 통해 고객만족을 강화해 나갔다. 2000년 4월 임대, 골재, 토목 등 각계 업종을 대표하는 고객자문단을 구성하고, 헤인의 대표이사가 직접 회의에 참가하여 의견을 나누었다. 주요 고객 5인으로 구성된 고객자문단은 건설경기에 대한 전망과 업계동향 등에 대한 의견을 제시하고 고객들이 바라는 사항을 진솔하게 건의하였다. 헤인은 분기별로 고객자문단과 대화를 갖고 자문단의 의견을 경영에 반영하였다.

2003년에 들어서는 080 무료전화를 가설한 서비스 솔루션센터를 설치하여 고객 중심의 서비스를 한층 강화하였다. 서비스 솔루션센터에는 전문 상담가와 기술자를 배치하여 전화상으로 기술자문을 제공하였으며 고객들의 정비 서비스 요청에 대해 사전예약을 받기도 했다. 또한 전국 지점의 정비기술자에 대한 일정을 통합 관리함으로써 고객에 대한 신속한 서비스를 제공하고 현장 정비사례를 취합, 관리하여 보다 정확한 정비가 이루어지도록 했다. 아울러 고객들의 서비스 요청이 있을 경우 현장에 나가기 전에 필요한 부품이나 장비를 미리 확보하여 신속하고 정확한 정비서비스를 제공하였다.

첨단 장비를 활용하여 서비스 품질을 향상시키거나 무료로 건설기계의 성능을

① 서비스 솔루션센터 설치를 통하여 신속한 현장서비스 제공



검증할 수 있는 기회 제공을 위한 노력도 게을리 하지 않았다. 위성을 통해 건설 기계의 위치는 물론이고 가동시간, 진단상태, 연료소비량과 같은 다양한 정보를 인터넷상에서 파악할 수 있는 Product Link(PL201)를 캐터필라 365BLⅡ에 장착, 앞선 정비 서비스를 실시하였다. 이와 함께 캐터필라의 첨단 장비들의 성능을 고객이 직접 검증해볼 수 있도록 한국형 0.2m³급 굴삭기 305.5, 1.3m³급 굴삭기 325CL과 절단가위 등 총 6대를 배치하여 고객들이 운전해볼 수 있게 하였다.

2006년부터는 고객들의 건설기계 유지비용을 최소화하고, 급변하는 시장 요구에 대처하고자 엄선된 중고 부품을 저가로 고객에게 공급하기 시작했다. 캐터필라 최신 공구를 사용하여 건설기계 구성품의 사양을 정밀하게 검사하고, 이를 통해 엄선된 품질의 중고 부품만을 저렴하게 공급하여 고객들의 열렬한 환영을 받았다. 캐터필라 노후 건설기계를 보유한 고객에게 저렴하고 믿을 수 있는 품질의 중고 부품을 공급하여 기계의 수명이 다할 때까지 무한 서비스를 제공했기 때문이다.

헤인이 공급한 중고부품은 엔진, 실린더헤드, 블록, 캠축, 크랭크축 등 엔진부품과 펌프, 모터와 같은 유압부품, 변속기나 파이널 드라이브 같은 동력전달 계통 부품 등으로 매우 다양하였다. 또한 국내시장뿐만 아니라 해외시장에도 중고 부품을 수출, 고객들의 높은 호응을 이끌어냈다.

2. 사내기술자격시험 국내 최초로 국가자격인증 취득

- ① 중고부품 공급 재개(2006)
- ② Product Link 장착 서비스 실시



우수한 기술력을 확보하는 것이 고객에 대한 최고의 서비스라는 판단 하에 헤인은 설립 이후 사내 정비기술교육에 많은 투자를 시행해 왔다. 특히 천안정비공장 준공 이후 공장 안에 첨단 시설을 갖춘 교육센터를 개설, 헤인 직원들은 물론 고객들까지 초청하여 교육기회를 제공하였다. 나아가 교육의 질을 높이기 위해 새로운 교육프로그램을 개발하고, 다양한 교보재를 확보하는 노력도 아끼지 않았다.

헤인의 기술교육에 대한 투자와 노력은 천안교육센터의 교육품질에 대해 대내 외적인 인정을 받는데 기여하였다. 이에 따라 1999년 가을 천안교육센터는 정부로부터 국가기술자격 실기검정장으로 지정을 받게 되었으며 2000년 들어서는 헤인의 사내기술자격시험이 국내 최초로 국가인정을 취득하게 되었다. 노동부로부터 국가인정 자격시험으로 인정받은 헤인의 사내자격검정은 전기, 엔진, 유압, 동력전달 등 건설기계정비 4개 분야로 노동부에서 사내 국가인정제도를 시행한 뒤 처음으로 자격을 인정받은 것이었다.



천안정비공장 내 교육센터 개설

국가인정을 취득한 해인은 이후 사내검정사업에 대해 '노동부인정'이라는 표시를 할 수 있게 되었으며 정부로부터 적지 않은 금전적 지원도 받게 되었다. 인정사업 내 검정종목을 개발하는데 필요한 임금이나 수당, 외부 연구용역비 등 개발비는 1,200만 원까지, 검정실시에 필요한 운영비는 1,000만 원까지 지원받게 되었다. 또한 정부에서 인정하는 사내자격검정을 실시하는 기관으로 지정, 건설기계평가 해인의 위상을 한층 더 제고하게 되었다.

이어 2001년 천안교육센터는 소형건설기계조종 교육기관으로 지정을 받음으로써 명실 공히 국내 최고의 건설기계 정비 및 교육기관으로 자리매김하게 되었다. 2001년 4월 충청남도로부터 3톤 미만의 굴삭기, 로더 및 지게차 등 소형건설기계 조종교육기관으로 지정된 이후 해인은 기관, 작업장치, 유압일반, 관리법 등에 대한 이론교육과 실습을 병행 실시한 후 과정을 이수한 피교육자에게 자격증을 발급하였다.

한편 정부인정 건설기계 교육기관지정 이후 그 입지를 굳힌 해인은 우수한 기술력을 고객에게 전파하기 위해 노력하였다. 캐터필라사에서 만든 영문지침서인 OMM(Operation & Maintenance Manual)을 번역한 '캐터필라 건설기계 및 엔진에 대한 작동 및 예방지침서'를 발간하여 고객들이 보다 쉽게 캐터필라 건설기계에 대해 접근할 수 있도록 하였다. 아울러 천안교육센터에서는 고객들에게 다양한 교육 및 정보를 제공하기 위하여 고객들을 초청하여

- ❶ 천안교육센터 국가기술자격 실기 검정장 지정(1999)
- ❷ 엔진 및 발전기 관리 교육 실시(1998)





천안교육센터 교육 실습 중 건설기계 성능 테스트 현장(1998.05.)

다양한 교육 기회를 제공하기도 했다.

1998년 6월에는 오래 전부터 헤인에서 발전기를 구매해온 KBS 발전기 운용 담당요원 25명을 대상으로 캐터필라 발전기의 올바른 엔진작동법과 예방정비에 대한 교육을 실시하였으며, 같은 해 11월에는 잉가솔랜드사에서 들여온 새로운 장비에 대한 전시회를 개최, 작동법 등을 교육하였다. 2000년대 들어서는 고객에 대한 교육기회를 더욱 확대하여 하나로통신의 발전기 관리자 80여 명에게 교육을, 방송통신 분야나 일반 설계사무소 고객 등을 초청하여 캐터필라 무정전 전원공급장치 UPS(Uninterruptible Power Supply)에 대한 교육을 실시하기도 했다.

이어 잉가솔랜드사에서 교관을 초청하여 잉가솔랜드 전기식 컴프레서에 대한 기술교육을 실시하기도 했으며 잉가솔랜드사 정비영업팀 요원을 초청하여 각종 장비에 대한 교육을 추진하기도 했다. 또한 한국선박기술협회(KST)와 공동으로 해상엔진 대리점 임직원을 대상으로 ‘고객지원 세미나’를 실시한데 이어, 부산 지역 선박 관리자를 대상으로 디젤엔진의 질소산화물(NOx) 배출 규제 관련 정보와 캐터필라 선박엔진에 대한 기술교육을 실시하였다. 또한 고객들로 하여금 캐터필라 포장장비에 대한 이해력을 제고하기 위해 새로 출시된 아스팔트피니셔와 노면파쇄기는 물론 진동롤러, 아스팔트롤러 등 포장장비 전반에 대한 기술 교육과 고장대처법, 운전교육 및 정비실습을 시행하기도 했다.



고객 초청 세미나 실시

3. 고객을 위한 제도 개선

1990년대 후반 해인은 고객만족을 위한 정책 추진의 일환으로 장비관리지원 프로그램(CSA: Customer Support Agreements)을 시행하였다. 급변하는 건설기계 시장에서 생존하기 위해서는 과감한 자기 변신과 변화를 선도하는 혁신적인 고객만족 서비스가 필수적이라는 판단에서 새롭게 시작한 장비관리지원프로그램은 판매자와 구매자 모두에게 이익을 제공하는 신개념 계약 프로그램이었다. 또한 변화하는 시장 환경에 맞춰 고객에 대한 서비스를 한 차원 끌어올린 토털 서비스이기도 했다. 새로운 프로그램의 핵심은 건설기계나 엔진을 판매한 이후에도 해인이 고객의 건설기계와 엔진에 대해 지속적인 관리를 약속한 것으로서 해인은 판매한 건설기계 및 엔진에 대해 정기적인 검진을 실시하고, 문제가 발생할 경우 사전에 확보해 둔 부품을 활용하여 신속하게 수리를 시행하는 것을 골자로 하였다. 고객은 해인의 장비관리지원프로그램을 통해 장비관리에 대한 부담을 덜고 생산성을 향상시키는 데에만 전념하면 되었다.

또한 부품에 대한 재고부담 감소, 예산편성 및 사업계획의 효과적인 수행, 생산단위당 장비 운용비용 및 장비관리 부문의 인건비, 수리비 절감 등의 효과를 누릴 수 있게 되었으며 적시에 부품을 공급 받을 수 있게 되어 생산성이 크게 향상되고 건설기계 및 엔진의 수명이 증가함으로써 보다 높은 수익을 창출하게 되

고객관계관리

(CRM: Customer Relationship Management)

대중 마케팅(Mass marketing), 세분화 마케팅(Segmentation marketing), 틈새 마케팅(Niche marketing)과는 확실하게 구분되는 마케팅의 방법론으로 데이터베이스 마케팅(DB marketing)의 Individual marketing, One-to-One marketing, Relationship marketing에서 진화한 요소들을 기반으로 등장하였다. 고객 수익성을 우선하여 콜센터, 캠페인 관리도구와의 결합을 통해 고객 정보를 적극적으로 활용하며, 기업 내 사고를 바꾸는 BPR적인 성격도 내포되어 있다.



24시간 현장 정비 서비스를 제공하는 CSA 서비스 시행

었다. 헤인은 지속적인 건설기계 관리를 위해 적지 않은 인력과 시간을 투자해야 했지만, 고객만족의 실현에 따른 회사의 신뢰도 향상이라는 무형의 효과를 거둘 수 있게 되었다.

헤인은 장비관리지원프로그램이 어느 정도 정착된 이후 본 프로그램을 한 단계 향상시키기 위해 CSA팀을 출범시켰다. CSA팀은 정기적인 장비예방정비와 관리를 통해, 최고의 가치인 고객 안전은 물론 생산성을 최대로 유지시키기는 한편 불시에 건설기계가 고장난 경우 24시간 접수를 받고, 고객의 요청시 시간과 장소를 가리지 않고 곧바로 현장에 출동하여 정비 서비스를 제공하였다.

이와 함께 고객을 위한 제도 개선을 지속적으로 추진, 고객별로 부품 및 서비스 구매 실적에 따라 연간 5~12%의 보상금을 이듬해 초에 제공하고, 전년도 대비 증가된 구매 실적에 대해서는 별도로 5~9%의 추가 보상금을 제공하는 CAT 멤버스 클럽을 시행하였다.

CAT 멤버스 클럽 가입 고객들은 보상금액을 적립해 두었다가 부품 구매시 사용할 수 있으며 헤인에서 제공하는 각종 이벤트에도 참여, 다양한 혜택을 받을 수 있었다. 또한 고객의 건설기계가 가동 중 고장이 발생할 경우, 헤인에서 보유하고 있는 부품으로 먼저 제공함으로써 고객들의 장비 수리시간과 운휴시간을 최소화할 수 있게 하였다. 이후에도 헤인에서는 고객이 보다 다양한 혜택을 누릴 수 있도록 보상제도를 개선해 나갔으며 부품교환제도의 대상 부품도 지속적으로

확대하였다.

2007년 9월에는 고객 관련 정보를 통합적으로 관리할 수 있는 고객관계관리(CRM: Customer Relationship Management) 시스템을 구축, 본격적인 운영에 들어갔다. 고객과의 거래정보는 물론이고 고객과 관련된 기업의 내·외부 자료를 분석, 통합하여 고객 특성에 기초한 영업마케팅 활동을 계획할 수 있는 고객관계관리 시스템 구축을 통해 헤인은 보다 체계적인 고객만족 서비스를 제공할 수 있게 되었다.

CRM은 기업의 고객과 관련된 내·외부 자료를 이용하는 측면에서는 데이터베이스 마케팅과 성격이 같다고 할 수 있으나 고객의 정보를 취할 수 있는 방법, 즉 고객 접점이 데이터베이스 마케팅에 비해 훨씬 더 다양하고 전사적으로 다양한 정보의 취득을 행할 수 있다는 장점이 있었다. 또한 고객 데이터의 세분화를 통해 신규고객 확보와 우수고객 유지, 잠재고객 활성화, 평생고객화 같이 고객을 적극적으로 관리하고 유도하며 고객의 가치를 극대화시킬 수도 있었다.

4. 새로운 금융서비스 제공

한편 IMF 외환위기는 건설경기의 극심한 침체로 이어져 건설기계를 보유한 건설사는 물론이고 수많은 고객들로 하여금 경영위기 국면에 처하게 하였다. 이로 인해 헤인 역시 경영위기를 겪어야 했다. 헤인의 건설기계를 구매한 고객들이 건설경기 부진으로 판매대금을 납부하지 않아 부도위기에 몰리게 되었던 것이다.

뼈를 깎는 구조조정과 캐터필라 본사로부터 긴급한 자금지원을 받아 가까스로 위기에서 벗어난 헤인은 이후 고객들의 금융자원을 위하여 캐터필라사와 협력하여 금융서비스를 제공하기 시작했다. 동북아시아 지역의 영업활성화를 위해 캐터필라사가 세운 CFSK(Caterpillar Financial Services Korea, Ltd.)를 통해 고객들에게 차별화된 금융지원프로그램을 제공하여 많은 고객들이 보다 좋은 조건으로 캐터필라 건설기계를 구매할 수 있게 지원하였던 것이다. 캐터필라 금융서비스는 헤인에서 판매하는 캐터필라 건설기계는 물론 타 브랜드 제품 구매에도 지원이 가능하여 고객들의 호응을 받았다.

이밖에도 헤인은 IMF 외환위기로 어려움을 겪는 고객들을 지원하기 위해 다양한 할인프로그램을 만들어 제공하기도 했다. 자금난에 시달리는 고객들을 위한 필터티트 프로그램과 엔진 오버홀 팩키지 프로그램 등을 실시하였으며 장기 채고 건설기계와 부품 판매를 위해 CFSK의 금융서비스를 이용하여 선수금을

- ① CRM 시스템 교육 실시(2007.04.)
- ② CRM 선포식 개최(2007.09.)



CWTC (Caterpillar World Trading Corporation)

캐터필라가 투자하여 설립된 CWTC는 건설기계 대금을 현금이 아닌 건설기계 구입 희망자가 생산하는 물품으로 결제하고, CWTC는 이 물품을 최종소비자에게 판매한 대금으로 건설기계를 구입할 수 있도록 중재역할을 수행할 수 있도록 하였다.



캐터필라 파이낸셜 서비스 코리아(CFSK) 설립(1999.07.)

30% 납입한 고객에게 12개월 무이자 할부, 50% 납입 고객에게는 18개월 무이자 할부납부 서비스를 제공하였다. 또한 판매가의 1% 이내에서 인센티브를 부여하기도 했다.

건설기계 대금을 현금 대신 상품으로 회수하는 바터(Barter) 거래방식의 판매를 시행하기도 했다. 2001년 8월 성신양회공업(주)와 바터 거래방식에 따른 장비 판매계약을 체결, 성신양회가 구매한 캐터필라 건설기계의 대금을 시멘트와 크링커로 대납하도록 한것이 대표적인 예이다. 건설기계 대금으로 받은 물품은 캐터필라사가 투자한 CWTC를 통해 라파즈시멘트사에 판매함으로써 건설기계 대금을 상쇄하였다.

헤인이 제공하는 다양한 금융지원 프로그램이 고객들의 높은 호응을 이끌어내고, 이를 통한 장비 판매가 호조를 이루게 되자 헤인은 소형 건설기계 판매에 한하여 헤인만의 금융지원 서비스를 제공하였다. 복잡하고 까다로운 자금대출문제로 고민하는 고객을 위해 마련한 헤인의 장비판매 금융지원제도는 CFSK 금융의 복잡한 심사기준을 완화시켜 신속하고 편리하게 대출을 해줌으로써, 고객들의 호응도가 매우 높았다.

제2절

경영혁신 통한 조직력 강화

1. 성과를 중시하는 신인사제도 실시

사상 초유의 IMF 외환위기를 맞은 국내 기업들은 달라진 경영환경 하에서 생존하기 위해 강도 높은 구조조정과 함께 지속적인 경영혁신을 추진하였다. 기존의 경영방식으로는 살아남기 힘들다는 인식 아래 전통적인 경영방식에서 탈피하여 변화를 모색하였다. 인사제도에 있어서도 온정주의와 연공서열에 의존하여 승진시키던 방식에서 벗어나 전문적이고 고객 지향적이며 성과 지향적인 인재를 중시하는 풍토가 자연스럽게 자리 잡게 되었다.

창립 이후 임직원을 가족과 같이 여겨왔던 해인 역시 이러한 시대적 조류를 받아들여 기존의 인사제도와 달리 성과를 중시하는 신인사제도의 도입을 추진하게 되었다. 능력이 있거나 노력하는 인재를 중시하고 그렇지 못한 인재를 배격하는 신인사제도의 도입이 해인의 기업문화와 다소 상치되는 측면이 없지 않았지만, 치열한 경쟁 국면에서 살아남기 위해서는 어쩔 수 없는 선택이었다. 한편으로는 인정에 얽매이지 않고 임직원 모두를 대상으로 정확한 기준에 따라 공정한 평가를 내릴 수 있어 보다 합리적인 제도이기도 했다.

신인사제도의 핵심은 전문적인 인재상의 확립과 연봉제 실시, 목표관리를 통한 성과관리제도(MBO)의 도입 등이었다. 해인이 추구하는 전문적인 인재상은 자신이 맡은 분야에서 최고의 능력과 지식을 보유한 인재를 의미하였다. 자신의 담당부문에 맞는 전문지식을 확보한 사람, 그리고 환경 트렌드를 잘 파악하여 업무의 질을 글로벌 스탠더드로 이끄는 직원이 전문가라는 것이었다. 이와 함께 해인은 탁월한 기술과 서비스 정신으로 고객의 가치를 창조하는 고객 지향적인 인재를 중시하였다.

해인은 모든 임직원들을 전문적인 인재로 성장시키기 위해 먼저 세밀한 직무 분석을 통하여 기존의 직급체계에서 팀 체계로 전환하고 각 직무별 T/O제 도입 및 직무에 따른 연봉제를 도입하였다. 아울러 구조조정을 통해 조직을 슬림화하

- ① 능력주의 인사제도 세미나 개최(1999.03.)
- ② 성과책임 및 Job Modeling을 위한 임직원 워크숍 개최(2007.06.)



MBO 제도

(Management By Objectives)

목표관리제도는 참여의 과정을 통해 생산 활동의 목표를 보다 명확하고 체계 있게 설정하여 활용함으로써 관리의 효율화를 기하려는 관리방식을 의미한다. 즉 조직단위와 구성원들을 위하여 생산 활동의 단기적 목표를 설정하고 이에 따라 생산 활동을 수행하도록 하며, 활동의 결과를 평가, 환류시키는 방식으로 이뤄지는 관리체제인 것이다. MBO의 특징은 작업에 대한 구체적인 목표를 설정하고 임직원들이 계획 설정에 참여하며, 실적평가를 위한 계획기간이 명시되어 있고 실적에 대한 피드백 기능이 있다는 것이다.

고 의사결정과정을 축소하여 신속한 업무진행이 이뤄지도록 하였다. 조직의 통·폐합으로 인해 발생한 잉여인력은 핵심 업무에 집중 투입시켜 핵심 업무의 강화 및 집중화를 통한 경쟁력을 강화해나갔다.

신인사제도의 빠른 정착을 위해 헤인은 특히 공정한 평가제도, 능력 위주의 합리적인 승진제도, 성과에 합당한 보상제도 등의 추진에 많은 노력을 기울였다. 그리고 공평한 평가제도를 구축하기 위해 목표에 의한 관리(MBO: Management By Objectives)를 통한 조직 및 개인의 성과관리체제 구축과 이에 따른 자주적인 목표설정, 자기 통제적 달성과정 관리, 결과의 객관적 평가 등을 도입하게 되었다.

나아가 조직이나 개인의 고과성적, 교육학점 이수여부, 근속년수, 기타 개인의 자질 등에 대한 합리적인 평가를 통하여 승진을 결정하였다. 이에 따라 승진연한이 부족한 인재라도 고과점수가 탁월할 경우 발탁승진제도를 통해 조기승진이 가능하게 되었다. 과장급 이상에 대한 연봉제 실시로 인해 헤인의 임직원들은 전통적인 연공서열이 아니라 능력과 노력에 의해 차별적으로 보상받을 수 있게 되었다.

2. 지식경영을 위한 기반 구축

헤인은 신인사제도의 도입과 함께 임직원들이 의욕적으로 업무를 수행해 나갈 수 있도록 각종 제도를 정비하고 다양한 인센티브제도의 확대와 자기진단 평가제 실시, 연간 종합평가제 운영 등을 바탕으로 자주적인 활동을 유도해 나갔다. 또한 보다 쾌적한 업무 환경을 제공하기 위해 지식경영 기반을 구축하는 데에도 노력을 기울였다.

2000년 1월에는 홈페이지를 새롭게 단장하여 임직원들은 물론, 고객들이 편리하게 이용할 수 있게 하였다. 새로 단장한 홈페이지는 영문과 한글을 병행하여 사용하도록 하였고 Q&A기능과 제품 지원 사이트를 강화하여 헤인이 공급하는 제품에 대한 궁금증을 쉽게 풀어볼 수 있게 하였다. 업계동정과 헤인 소식을 전하는 뉴스 기능과 Direct Link 기능 강화를 통해 장비 관련 기술정보와 업계 소식 등을 편하게 파악할 수 있게 하였다.

홈페이지를 단장한 헤인은 직원을 대상으로 제안제도를 실시하였다. 2000년 4월부터 시작된 제안제도는 직원들이 업무나 고객 서비스와 관련하여 개선할 점을 제안하여 채택되면 그에 상응하는 보상을 실시하는 방식으로 시행되었다. 창의적이고 자유롭게 제안활동을 할 수 있도록 제안범위를 직원 개개인의 업무영

역은 물론이고 회사 업무 전반으로 확대, 직원들의 참신한 아이디어를 적극 수용함으로써 회사의 발전과 더불어 직원들의 간접 경영참여 기회를 제공하였다.

또한 제안을 개인제안과 팀제안으로 구분하여 받았으며 제출된 제안에 대해서는 분기별 심사를 통해 채택상, 아이디어상, 노력상 등으로 나누어 포상을 실시하였다. 가급적 임직원 모두가 참여할 수 있게 많은 제안을 유도하였으며 전문가가 보기에 다소 황당한 제안의 경우에도 결코 그냥 지나치지 않았다. 또한 제안 활동에 대한 꾸준한 참여 유도 및 제안 활동의 습관화를 위해 노력했으며 좋은 제안이 나왔을 경우 이를 모두에게 전파하여, 제안 활동이 보다 활성화 되도록 하였다.

2001년 2월에는 영업력을 제고하기 위해 회사에 출근하지 않고 곧바로 영업 현장에 나가 업무를 수행할 수 있도록 전국 12개 중소도시에서 모바일 오피스(Mobile Office)제도를 도입, 시행하였다. 업무에 차질이 빚어지지 않도록 영업 직원 모두에게 노트북 컴퓨터와 전화기 겸용 팩시밀리를 지급하고 전화대금을 지원하였다. 기동성을 높이기 위해 회사차량과 유류비도 지원하였으며, 기타 필요한 사무용품도 지급하였다.

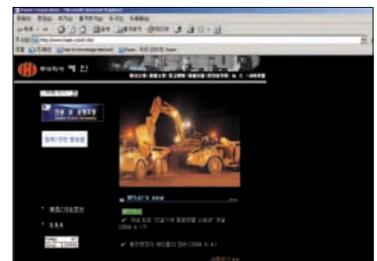
모바일 오피스 운영으로 시간 손실이 크게 감소하였으며 고객의 요구사항을 신속하게 처리함으로써 판매가 빠르게 신장되었다. 출·퇴근 시간을 절약하여 고객에게 집중, 많은 신규고객을 창출하게 되었으며 경쟁사의 영업활동에 대한 동향 파악도 빨라져 신속하게 대처할 수 있게 되었다. 아울러 자율적인 마케팅 활동을 보장함으로써 직원들의 업무만족도 역시 크게 향상되는 효과까지 누리게 되었다.

2003년 9월에는 직원들의 원활한 커뮤니케이션과 사내 지식정보의 효율적인 관리를 위하여 헤인사내전산망(HKN: Haein Knowledge Network)을 구축하였다. HKN은 이메일 서비스, 프로젝트 관리, 전자결재, 지식정보 관리, 동호회 및 사내 설문조사 등의 기능을 가지고 있어 헤인 임직원들이 보다 효율적으로 정보 교류를 할 수 있게 되었으며, 특히 전자결재 시스템을 활용하여 신속하고 효과적인 의사결정이 가능하였다. 또한 인사관리 시스템과 연계시켜 인사정보사항과 급여명세, 건강보험 및 국민연금 등을 직원들이 직접 조회할 수 있도록 하고 각종 제증명 서류 신청시 신청자의 PC에서 바로 출력할 수 있도록 하여 지방 근무자들의 서류 신청 대기시간과 본사 담당자의 문서 발급 업무량이 획기적으로 줄어들게 되었다.

3. 사내 연구 분위기 조성

헤인은 성장을 위한 혁신활동을 성공적으로 수행하기 위해서는 다양한 제도의

- ① 헤인 사내전산망(Haein Knowledge Network) 구축(2003.09.)
- ② 한글 및 영문 홈페이지 개편(2000.01.)



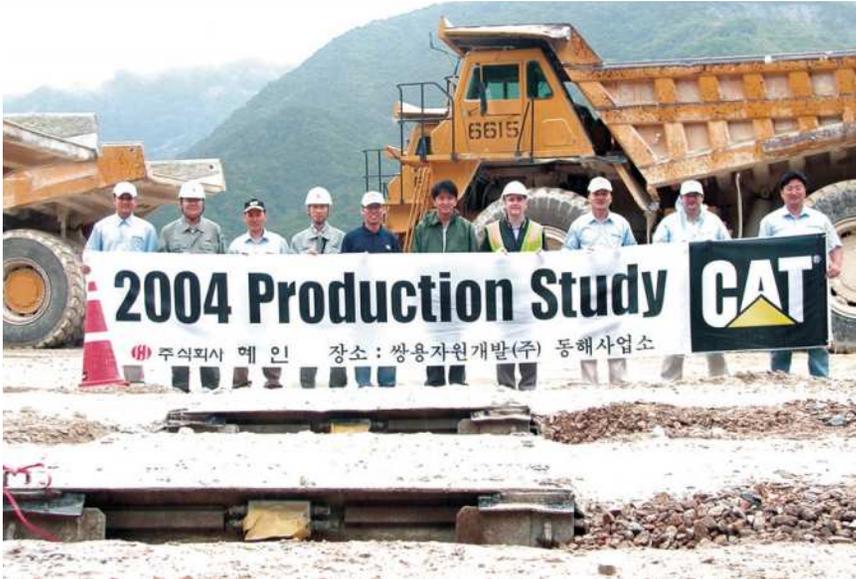


엔진 Packaging 부분의 설계 및 엔지니어링 기술 진보를 위한 연구활동

시행도 중요하지만, 그것 못지않게 바람직한 사내 연구 분위기를 조성하여 직원들 스스로 기술력을 갖추는 게 중요하다고 판단, 제품연구 활동을 권장하고 사내 논문 공모 등을 시행하였다. 또한 인화와 단결을 바탕으로 명량한 직장분위기를 조성하는데 힘을 기울였으며 직원들이 보람을 갖고 자기개발과 상호개발을 추진, 궁극적으로 회사와 임직원이 동시에 성장하는 풍토를 구축하기 위해 노력하였다.

2001년 5월부터는 연구 분위기 조성을 위해 쌍용자원개발(주), 아세아자원개발(주) 등 고객사 임직원들과 함께 제품 연구활동(Production Study)을 전개하였다. 제품 연구활동에는 장비 판매 영업직원과 캐터필라 아시아, 싱가포르 지역, CFSK의 직원들도 참여하였는데, 시멘트를 생산하는 고객사를 대상으로 한 만큼 주로 광산장비의 가동상태, 현장조사 등의 실사를 거쳐 생산성 향상 및 장비 운용에 대한 컨설팅을 실시하였다.

이후 캐터필라사의 지원을 받아 고객사를 방문하여 제품연구 활동을 지속해 나갔다. 쌍용자원개발 동해영업소에서는 작업 현장에서 발파하여 채굴한 원석을 굴삭기로 상처하기까지의 작업과정을 4동작으로 나눠 측정하고, 이를 통해 추출된 데이터를 분석해 생산성을 향상시키는 방안에 대해 연구하였다. 이렇게 현장에서 데이터를 일정기간 채집하여 분석하는 방식으로 연구를 진행한 결과 개선안이 도출되어 캐터필라 건설기계를 운영하는 고객이 건설기계의 가치를 극대화시킬 수 있게 되었다.



연구 분위기 조성을 위한 제품 연구활동(Production Study) 실시

이에 고무된 제품 연구팀은 광산장비에 이어 선박엔진 분야까지 연구 영역을 확대하였다. 특히 캐터필라사의 소프트웨어인 FPC(Fleet Production & Cost Analysis)와 EIA(Equipment Investment Analysis)를 이용하여 연구품질을 향상시켜나갔으며, 그 결과 건설기계의 최적 운용을 통하여 최대의 생산효율성을 크게 향상시키게 되었다.

이와 함께 헤인은 직원들의 연구의욕을 고취시키기 위해 2001년부터 사내 논문공모를 실시하였다. 논문의 주제는 자기 업무나 회사와 관련된 사항 중에서 자유롭게 선정하도록 했다. 또 주제를 선정하기 어려운 직원들을 위해 사업다각화나 수익구조 개선, 경영혁신 및 업무개선, 지점 광역통합 및 모바일 오피스 확대 운영, 지식경영과 인재육성 전략, 열린 경영과 직원사기 진작, 렌탈 스토어 도입 및 운영, 정비기술력 향상, e-CRM 실천, e-마케팅 실천 방안 등의 특정 주제를 제시하기도 했다.

논문 공모 대상은 전 직원이었으며 특히 부장 승진을 앞둔 승진대상 직원들은 의무적으로 논문을 제출하도록 하였다. 분량은 최소 A4 용지 5매 이상이었으며 이메일을 통해 제출하도록 하였다. 심사는 관련 임원들이 서면심사로 진행하였으며 실현가능성, 부가가치 창출효과, 창의성, 논리성 등을 심사기준으로 삼았다. 논문 응모자 모두에게 인사고과 가산점을 부여하였으며 심사 결과에 따라 높은 점수를 받은 직원에게 최고 5점의 가산점을 주었다.



6시그마 1차 프로젝트 발표대회 개최(2003.01.21)

4. 성장을 위한 6시그마 활동 도입

2002년 8월 헤인은 기존의 다소 추상적인 경영혁신운동의 표면적인 변화에서 벗어나 기업 체질 및 문화의 실질적인 변화를 통해 궁극적으로 고객만족을 달성하기 위해 6시그마(6 Sigma)를 도입하였다. 6시그마 활동의 목표는 제품이나 서비스 중 불량품이나 에러 발생률을 1백만 개 당 3.4의 비율로 줄이는 것이었는데, 이를 달성할 경우 정비서비스 품질의 향상은 물론이고 고객의 불만사항이 거의 0(제로)에 달하는 고강도 혁신활동이다.

헤인은 서비스 품질수준을 급속히 상승시키기 위해 6시그마 운동에 전사적인 노력을 기울였다. 2002년 8월 23일 천안정비공장 야외에서 전 임직원이 참석한 가운데 6시그마 발대식을 갖고 6시그마 도입을 선포하였으며, 추진계획에 대한 설명회도 열었다. 아울러 업무 프로세스 개선을 통한 경영 효율성 증대를 위해 전 사업 부문에 6시그마를 도입, 강도 높게 추진해 나갔다.

6시그마 도입 이듬해인 2003년 1월에는 본사 6시그마 홀에서 1차 프로젝트 보고회를 가졌다. 도입 직후인 2002년 9월 착수하여 4개월에 걸쳐 진행한 첫 프로젝트는 CFSK의 금융지원 프로세스를 단축시키기 위한 것이었는데, 성공적으로 프로젝트를 수행한 결과 CFSK 서비스를 이용한 장비 출고일이 기존 44일에서 15일로 대폭 줄어들게 되었다.

- ❶ 6시그마 선포식 개최(2002.08.)
- ❷ 6시그마 로고 제작(2002.08.)



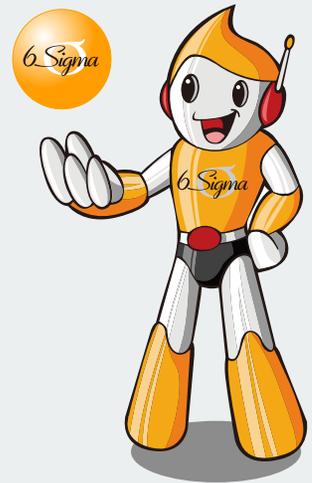
기대 이상의 성과를 올린데 고무된 헤인은 6시그마 활동에 박차를 가하였다. 이에 따라 2004년 1월에는 신장비 도입 프로세스 개선(NPI Process Improvement)과 작명 프로세스 개선(WIP Improvement)에 대한 프로젝트를 성공적으로 수행하게 되었다. 아울러 프로젝트에 참여한 9명에게 GB(Green Belt) 자격을 수여하게 되었으며 이들의 왕성한 활동을 바탕으로 고객에게 보다 신속한 서비스를 제공할 수 있게 되었다. 이후 6시그마 활동은 더욱 활발하게 전개되어 활동 직후 1명에 불과했던 BB(Black Belt)가 2004년도 3명, GB는 7명에서 27명으로 증가하였다. 이어 하반기 들어서는 적정재고 유지 및 재고비용 감소를 위한 프로젝트와 서비스 표준시간 구축 및 관리를 위한 프로젝트를 통해 GB 수료증을 받은 직원들이 전 직원의 12%에 달하게 되었다.

5. 6시그마 활동의 성공적인 추진

활발하게 전개된 6시그마 활동으로 인해 헤인의 경영성과는 날이 향상되어 갔으며 캐터필라 아시아 지역 딜러 중에서도 가장 높은 성장률과 혁신성과를 기록하였다. 또한 헤인의 6시그마 활동은 캐터필라 본사는 물론 아시아 지역 딜러들로부터 칭찬과 벤치마킹 대상으로 부상하기도 했다.

2004년에 이어 2005년 경영기획본부 금융무역팀에서 추진한 부품 및 서비스 채권관리 프로젝트는 China District에서 Best in District 6시그마 프로젝트에 선정되는 쾌거를 올렸다. 이와 함께 도입 직후 첫 프로젝트로 수행했던 신장비 도입 프로세스 개선 프로젝트는 2005년 싱가포르에서 열린 6시그마 APD PAC(President's Award Competition)에서 다시 Best in District로 선정되는 영광을 차지했다. 이어 2006년에도 APD President's Award에서 Best in District에 선정되었으며 이후에도 활발한 6시그마 활동을 바탕으로 여러 차례 수상의 영광을 안았다. 그러나 헤인은 이에 만족하지 않고 보다 활발한 6시그마 활동 전개를 위해 대표이사 및 본부장 이하 팀장, 지점장을 대상으로 6시그마 교육을 실시하는 등 경영혁신에 박차를 가하였다. 철저한 교육을 통해 다소 미흡한 6시그마 프로젝트의 문제점을 파악하고 해결방안을 만들어 나갔으며 각종 프로젝트 진행에 대한 시스템을 구축하기 위해 노력하였다. 또한 프로세스 관리와 프로젝트 선정의 중요성에 대해 교육함으로써 6시그마에 대한 규정 정립과 문제파악, 해결능력 향상을 도모하기도 했다.

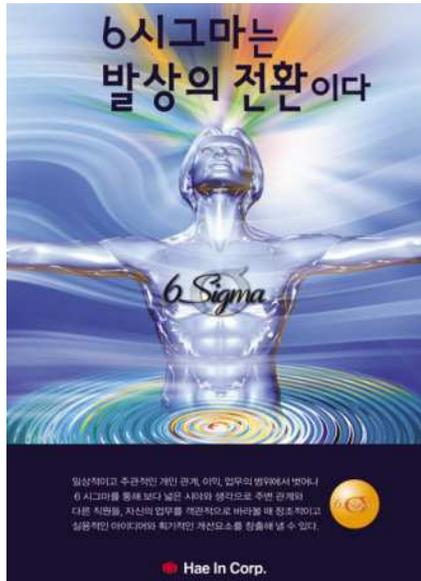
2007년 들어서는 프로젝트에 참가한 GB 중 가장 우수한 GB 한 명을 선정하여 1박 2일 간의 가족 동반 여행상품권을 제공하는 Best GB Reward Program



6시그마 활동

시그마는 고대 알파벳 24개 글자 중 18번째 글자의 이름으로 문자로 쓸 때에는 “σ”로 표기한다. 통계학에서는 표준편차를 나타내는 기호로 사용되기도 하는데, 1980년대 초 미국의 모토롤라사에서 이 기호를 이용하여 품질 향상 활동의 하나인 6시그마 활동을 시작하였다. 일본의 호출기시장에 진출하려고 했던 모토롤라사가 자사와 일본 업체의 불량률을 비교한 결과 자사 품질이 낮는데 충격을 받아 품질 향상을 목적으로 6시그마 운동을 개시하였던 것이다.

이후 6시그마는 실제업무상 실현될 수 있는 가장 낮은 수준의 에러로 인정되어 경영혁신의 수단으로 폭 넓게 활용되었다. 제품설계와 제조 및 서비스의 품질 산포를 최소화해 규격상한과 하한이 품질 중심으로부터 매우 가깝도록 하여 품질경영의 지표로 삼는 기업이 크게 증가했던 것이다. 이에 따라 국내에서도 통계용어에 불과했던 6시그마를 기업경영이 도달해야 할 목표로 설정하는 기업이 증가하기 시작했고 6시그마의 목표달성을 위해 필요한 도구인 ‘6시그마 기법’도 다양하게 발전하였다.



6시그마 홍보의 일환으로 제작된 6종의 포스터

을 시행하여 프로젝트에 대한 참여도와 의지를 향상시켰다. 그리고 프로젝트를 수행하는 동안 프로세스 관리의 효율성을 증가시키기 위해 시스템을 개선하였다. 기존에 수작업 형태로 타겟 측정결과를 수집, 보고하던 데서 탈피해 사내 전산망에 보다 쉽고 빠르게 데이터를 입력, 실시간으로 프로세스 상황을 확인할 수 있도록 Process Management System을 개발, 시행하였다.

또한 6시그마에 대한 이미지 개선과 효율적인 프로젝트 추진을 위해 직원들에 대한 홍보활동도 함께 추진하였다. 6시그마 활동이 매우 어렵고 복잡한 것이라 인식하고 있는 직원들의 이해를 돕기 위해 헤인의 색깔을 입힌 다양한 6시그마 포스터와 로고를 제작하였다. 이 중에서 특히 많은 호응을 받은 포스터는 '6시그마는 발상의 전환이다' 라는 주제 아래 일상적이고 주관적인 개인관계, 이익, 업무의 범위에서 벗어나 6시그마를 통해 보다 넓은 시각으로 사물을 바라보아야 보다 창조적이고 실용적인 아이디어를 창출해 낼 수 있다는 의미가 담긴 포스터였다.

달리는 말에 다시 박차를 가하듯 지속적이고 힘차게 추진해온 6시그마 활동으로 헤인은 2007 President's Awards에서 Best Customer Service와 Most Replicable Project상을 수상하였다. 매년 6시그마 활동을 장려하기 위해 캐터필라사에서 실시하는 2007 President's Awards에서 최고상이라 할 수 있는 Best Customer Service와 Most Replicable Project를 동시에 수상한 것은 헤인으로서의 최초의 일이었는데, 아시아 태평양 지역 내 16개 캐터필라 딜러가 참가한

① 팀장 및 지점장에 대한 Green Belt 교육 실시(2005.08.)





캐터필라사로부터 수여받은 역대 4 Star 및 5 Star 등급 인증서

행사에서 헤인의 프로젝트가 대외적으로 크게 인정받는 계기가 되었다.

6. 오염관리 통해 환경경영 추진

혁신 활동과 함께 헤인은 환경경영을 추진하기 위해 많은 노력을 기울였다. 헤인은 거대한 토목공사나 건설공사, 광산업 관련 건설기계를 도입하여 공급하는 업의 특성으로 인해 일찍부터 환경에 대한 관심이 많았다. 안양정비공장을 천안으로 이전한 것도 인근 주민들에게 보다 쾌적한 환경을 제공하기 위함이었다.

사실 안양정비공장은 일대가 주거지역으로 바뀌기 훨씬 이전에 준공하였기 때문에 이전의무가 없었고, 이에 따라 자녀에 대한 교육문제 등으로 일부 임직원들이 이전을 반대하였다. 그러나 헤인은 정비공장에서 발생하는 소음과 먼지 등이 인근 주민들의 생활에 좋지 않은 영향을 미친다는 판단에 의해 어려운 결단을 단행, 공업단지가 조성된 천안으로 이전한 것이었다.

수많은 공장들이 들어선 천안공업단지로 이전한 이후 인근 주민들의 민원이 제기되지 않았음에도 헤인은 주변환경을 오염시키지 않도록 엄격한 오염관리기준을 수립, 2003년 10월 캐터필라사로부터 오염관리 4 Star 인증을 획득하였다. 캐



천안서비스센터내 자체 소음도 검사 시설 구축 및 정부 인증(2008.01.)

터필라사의 오염관리인증제도는 Star의 숫자에 따라 총 5단계(1 Star에서 5 Star까지)로 분류되어 있는데, 별의 숫자가 많을수록 오염관리가 철저히 이루어짐을 의미하였다.

헤인의 오염관리 4 Star 인증 획득은 청결한 공장 환경을 유지시킴으로써 임직원들의 건강을 지키는 한편 건설기계 고장의 주요 원인이라는 장비의 오염을 원천적으로 방지하였다. 또한 청결한 부품 및 오일관리, 작업장 관리를 통해 고객이 정비를 맡긴 장비가 오염되는 것을 철저히 차단, 캐터필라사의 오염관리 기준을 90~94% 정도 달성하였다. 이어 헤인은 2007년 11월 다시 캐터필라사로부터 오염관리 5 Star 등급을 수여받았다. 오염관리 4 Star 등급을 인정받은 지 4년 만에 이룬 오염관리 5 Star 등급은 아시아 지역의 딜러들 중에서 3.7%만이 인정받은 놀라운 등급 획득이었다.

이와 함께 헤인은 환경경영의 일환으로 천안정비공장 안에 자체 소음도 검사 시설을 구축하고 정부로부터 인증을 획득하였다. 자체소음도 검사 시설은 2008년 1월 1일부터 시행된 건설기계 소음 표시 의무제에 따라 구축한 시설로써, 헤인은 판매되는 건설기계 전 품목에 대해 자체적으로 소음도 검사를 실시할 수 있게 되었고, 이후 신모델 출시에 반드시 필요한 소음 인증을 보다 신속히 수행할 수 있게 되었다. 또한 국제적으로 인정되는 소음 측정 결과를 바탕으로 현장이 요구하는 저소음 건설기계의 국내 보급에 박차를 가할 수 있게 되었다.

① 캐터필라사로부터 획득한 오염관리 5 Star 인증서



제3절

도약을 위한 사업다각화 추진

1. 신규 브랜드 도입

2000년대 들어 한국 경제는 외환위기의 터널을 벗어나 모처럼 활기를 찾게 되었다. 특히 고속철도, 인천신공항 건설 등 정부정책사업의 활성화와 민간 주택건설 증가, 경제발전에 따른 건설축진 등에 의해 건설경기가 눈에 띄게 회복세를 찾았다. 이에 헤인은 외환위기 이후 다소 침체했던 건설기계 영업에 전사적인 노력을 기울여 매출신장을 도모하는 한편 다양한 건설기계 수요에 부응하기 위해 신규 브랜드 도입에도 힘을 쏟았다.

이전까지 헤인은 국내에서 생산되지 않는 캐터필라 중대형 건설기계나 발전기, 선박용 엔진 등을 주로 도입하였으나 2000년대 들어서는 시장 확대를 위해 퍼킨스(Perkins) 산업용 엔진이나 소용량 발전기 등의 도입에도 눈을 돌리게 되었다. 이는 세계적인 경쟁력을 확보하고 있는 캐터필라 중대형 건설기계를 중심으로 사업을 전개하는 동시에 빠르게 세분화되어 가고 있는 국내 건설기계 시장 환경에 적극 대응하기 위함이었다.

헤인은 이러한 정책변화에 따라 2001년 9월 프랑스의 고소작업장비 제작업체인 핑글리 호롯데(Pinguely-Haulotte)사와 딜러십 계약을 체결하였다. 헤인에서 도입했던 그로브사의 고소작업장비 생산이 일부 중단됨에 따라 새롭게 판매 계약을 체결한 호롯데사의 고소작업장비는 세계 3위의 매출을 기록할 만큼 튼튼하고 안정성이 입증된 장비로, 국내 시장에서도 높은 평가를 받았다.

미국산 고소작업장비가 주류를 이루고 있는 국내 시장에서 호평을 받으면서 시장점유율을 확보한 호롯데사의 장비는 설계단계에서부터 작업자의 안전을 고려하여 작업자가 편안하게 작업할 수 있도록 견고하게 제작되었다. 또한 각종 건설현장이나 대형물류 취급장, 설비공사장은 물론이고 조선소나 항공기 생산 현장까지 작업범위가 광범위하였으며 작동방법도 용이하여 누구나 쉽게 사용할 수 있는 장점을 갖고 있었다.

① 핑글리 호롯데사와 딜러십 계약 체결 및 고소작업장비 도입(2001.09.)





아트라스 콤프레셔와 이동식 에어 컴프레서 부문 딜러십 계약 체결(2006.12.)

호롯데사는 운송 및 운반장비 제작업계에서 100년이 넘는 역사를 자랑하는 고소작업장비 전문 생산업체로 헤인이 도입한 장비들은 1985년부터 제작된 첨단 장비들이었다. 유럽시장에서는 최상의 제품으로 품질을 보장받고 있으며 작업높이는 8m에서 26m까지 다양하였다. 인장능력 또한 매우 우수하여 200kg에서 900kg까지 적재가 가능했으며 굴절분형, 직진분형, 시저형, 수직형(퍼스널 타입) 등 40여종의 다양한 모델이 출시되기도 했다.

2003년에는 영국 퍼킨스(Perkins)사와 한국 대리점 계약을 체결, 캐터필라사에서 생산하지 않는 소용량 산업용 엔진과 육상 발전기용 엔진을 도입하였다. 이에 따라 헤인은 대형 산업용 발전기 시장에 이어 국내 엔진시장 전반에 걸쳐 고품질 소형 발전기용 엔진을 다양하게 공급하게 되었다. 한편 1998년 캐터필라사에 합병된 퍼킨스사는 1932년에 설립되어 연 20억 달러의 매출과 40만 대의 엔진을 생산하는 디젤엔진 선도업체로 세계적으로 4,000여개의 독립적인 공급처(Distributor)를 확보하고 있어 세계 어디서나 기술 지원이 가능하였다.

이후에도 헤인은 세계 유수의 건설기계 제조업체와 판매계약을 체결하였다. 2005년 7월에는 미국의 전통적인 부스터 컴프레서 제작업체인 허리케인사와 딜러십 계약을 체결하고 온천개발에 매우 적합한 장비를 도입, 공급하였다. 허리케인사는 70kg/cm²에서 350kg/cm²까지 다양한 부스터를 생산하는 유일한 부스터 컴프레서 전문 브랜드로, 헤인에서 출시한 허리케인사의 제품을 구입한 고객사

- ❶ 퍼킨스사와 딜러십 계약체결, 산업용 엔진 도입(2003.06.)
- ❷ 허리케인사와 딜러십 계약 체결, 부스터 컴프레서 도입(2005.07.)





테렉스사와 건설 및 산업장비 부문 딜러십 계약 체결(2007.10)

는 온천개발 분야에서 높은 경쟁력을 확보하게 되었다.

2006년에는 세계적인 컴프레서 전문 브랜드인 아트라스 콤팩트사와 이동식 에어 컴프레서 부문 독점 딜러권 계약을 체결, 캐터필라의 C13, C9 등 연료효율성이 뛰어난 TIER3 엔진이 탑재된 이동식 에어 컴프레서를 도입하였다. 이어 2007년에는 세계 3위의 건설기계 브랜드인 테렉스(TEREX)사와 판매계약을 체결하고 American Crane(All Crane Lines), Bendini Crane(All Crane Lines), Changjiang Crane(All Crane Lines), Terex Powerscreen(All Crushing & Screening), Terex Reedrill(All Materials Processing), Terex Pegson(All Crushing & Screening), Genie(All Aerial Work Platforms) 등의 건설 및 산업장비를 도입, 판매하였다.

2. 다양한 신상품 출시

판매계약 체결을 통해 거래처를 다각화한 헤인은 주요 거래처인 캐터필라사는 물론 세계 유수의 건설기계 제조업체로부터 다양한 제품을 도입하여 국내 시장에 출시하였다. 2000년 2월 헤인은 캐터필라사가 1998년부터 북미시장에 공급



캐터필라 스키드 스티어 로더 전시회 실시(1998)

하기 시작한 소형 건설장비(Compact Construction Equipment)를 도입, 공급하기 시작했다.

그 중 스키드 스티어 로더(Skid Steer Loader)는 각종 부품을 부착, 다양한 작업현장에서 생산성을 향상시킬 수 있는 건설기계로 국내 시장에 출시된 이후 디자인, 운전편의성, 정비성 등에서 국내에 소개된 제품 중 최고라는 찬사를 받았다. 특히 본 제품의 하자보증기간이 1년(2,000시간)으로 매우 길고, 좋은 판매조건과 헤인의 금융지원 프로그램까지 더해져 판매 개시 이후 빠른 매출 신장세를 보여주었다.

이어 헤인은 캐터필라사가 세계 최초로 생산, 판매를 시작한 환경 친화적인 무공해 상용 발전기 G3520 가스엔진발전기(1800 RPM, 2000kW)를 도입하여 국내 최초로 '셀트리온'이라는 제약회사에 판매하였다. 특히 캐터필라 G3520 고속 가스엔진 발전기는 전 세계적으로 떠오르고 있던 환경오염 문제 해결에 크게 기여할 수 있는 환경친화적 제품으로 관련 업계의 지지를 받았다.

2004년에는 잉가솔랜드 중고압 에어 컴프레서(VHP750 WCAT)를 국내시장에 출시하였다. 헤인은 본 제품을 출시하면서 헤인은 기존의 캐터필라 3306 엔진 대신, 연료절감형 엔진인 캐터필라 C-9엔진으로 변경하여 고객들의 연비향상에 기여하였다. 또한 고장이 잦고 습기나 충격에 약한 디지털 액정방식을 지양하고 아날로그 방식의 컨트롤 패널을 사용하여 환경보호와 함께 견고한 제품을

- ① 캐터필라 스키드 스티어 로더 도입(2000)
- ② 잉가솔랜드 중고압 컴프레서 시장 국내 출시(2004)





잉가슬랜드 TITAN 7820 장비 시연회 및 세미나 실시(2006.02.)

공급하기에 힘썼다. 또한 최저 지상고를 높여 어떠한 악조건 하에서라도 본체의 손상 없이 이동할 수 있도록 제품을 개선하여 출시하기도 했다.

헤인은 잉가슬랜드 신형 건설기계인 ABG 타이탄(Titan) 7820도 도입, 판매하였는데, 이 장비는 고객의 요구를 최대한 반영하여 기존의 타이탄을 개선한 제품으로 출시 당시 꼭 필요한 부분만 기본 사양으로 반영하고, 나머지 부분들을 옵션으로 선택하도록 하여 장비 구매 시 원치 않은 옵션들을 어쩔 수 없이 구매하지 않아도 되도록 장비 가격을 하향 조정하였다. Titan 7820에는 200마력의 도이치 엔진이 장착되어 있었는데, 그 이상의 엔진출력이 필요 없이 기본 확장 폭으로만 공사가 가능한 도로의 보수공사나 골목길 공사 등에 적합하였다. 또한 장비중량이 18t밖에 되지 않아 장비 운반이 용이하고 연료소모가 적어 많은 인기를 끌었다.

2006년 헤인은 캐터필라사가 야심차게 개발한 환경 친화적 발전기 세트인 C 시리즈 발전기를 도입하여 고객들의 높은 호응을 이끌어 내었다. 캐터필라의 C 시리즈 모델 중에서 C18은 과거 550~600kW용량의 3412 모델을 대신하여 개발되었으며 C32는 900~1000kW용량의 3508 모델을 대신하는 발전기였다. C 시리즈 발전기는 캐터필라사가 자랑하는 ACERT(Advanced Combustion Emission Reduction Technology)를 토대로 개발된 제품들로 과거 모델에 비해 부피가 크게 줄었음에도 동일한 출력을 내며, 배기가스의 유해성분은 획기적으

ACERT (Advanced Combustion Emission Reduction Technology)

ACERT(Advanced Combustion Emission Reduction Technology)는 엔진 연소과정의 세가지 핵심적인 시스템의 개선을 통해 캐터필라사의 독자적인 기술로 개발해낸 배출가스 규제강화에 대해 제시된 캐터필라사의 통합된 솔루션이다.



버킷크라샤 국내 출시

로 감소하였다. 또한 기존의 EMCPⅡ 운전반보다 한층 기능이 강화된 EMCPⅢ 탑재형 운전반이 C 시리즈 발전기에 탑재되어 운전자들이 한층 편하게 운전할 수 있었다.

헤인은 장비의 각종 핀을 제거하거나 장착할 때 효과적으로 사용할 수 있는 신개념 공구인 슬라이드 슬래지를 국내 최초로 도입하기도 했다. 슬라이드 슬래지는 기존 스윙방식의 핀 제거 및 장착 시 발생할 수 있는 위험 요소를 완전히 제거하여 작업의 안전성과 작업 시간에 대한 효율성을 획기적으로 향상시킨 공구였는데, 여러 종류의 팁을 각종 작업용도에 맞게 탈착하거나 부착하여 사용할 수 있어 편리하였다.

신개념 공구 도입과 함께 작업현장에서 발생하는 비산먼지를 획기적으로 감소시킬 수 있는 비산먼지 컨트롤러 Dust Boss도 도입, 판매하였다. Dust Boss의 사용으로 비산먼지로 인해 제기되는 각종 민원이 해소되었고, 작업장 내의 노동력과 사용하는 물의 양이 현저히 줄어들었으며, 작업환경의 개선효과가 나타났다. Dust Boss는 간단한 세팅만으로 작동되고, 직진 분사는 30~60m, 분사면적은 508~1,944㎡(154~589평)이며 30개의 스프레이 노즐을 통해 안개크기의 입자로 분사된 물방울들이 비산하는 먼지를 공중에서 제거하는 기능을 갖추고 있었다.

이밖에도 헤인은 세계적인 절삭공구 업체인 Kennametal사와 판매계약을 체결하고 노면파쇄기(Cold Milling Machine)에 사용되는 절삭용 부품인 드럼과 홀

- ❶ 슬라이드 슬래지 국내 최초 도입(2006)
- ❷ 비산먼지 컨트롤러 Dust Boss 출시(2006)





현대시멘트(주) 광산용 로더 수주(2003.11.)

더, 비트 스크레이퍼 등을 도입, 출시하였다. 절삭폭이 30~80cm인 소형파쇄기 부터 1~2m에 달하는 대형파쇄기에까지 사용되는 모든 비트는 장비의 성능과 절삭되는 도로의 상태에 따라 최적의 제품으로 공급되었으며, 대형 노면파쇄기의 경우에는 모든 장비에 대해 우수한 품질의 드럼과 홀더, 스크레이퍼가 만족스러운 가격에 공급되었다.

또한 헤인은 기존의 고정식과 대형 모바일크라샤의 개념에서 벗어나, 일반 굴삭기에 손쉽게 탈착, 부착할 수 있는 버킷크라샤를 출시하였다. 굴삭기에 장착하는 버킷크라샤는 기존 버킷을 떼어내고 버킷크라샤를 연결한 후 브레이커 유압라인을 연결하면 어느 현장에서든 손쉽게 사용이 가능했으며, 생산골재의 크기는 19~152mm까지 조절이 가능하였다. 또한 골재 크기에 따라 시간당 최소 8.7톤에서 최대 80톤까지 생산이 가능하였다.

3. 신규 거래처 확보와 판매 신장

세계적인 건설기계 및 엔진·발전기, 산업장비 브랜드와의 딜러십 체결을 통하여 도입한 다양한 장비들은 국내 시장에서 기대 이상의 호응을 받았다. 독특한



삼성 TESCO에 물류장비 납품(2005)

디자인과 편리한 기능으로 인기를 얻은 제품들은 헤인으로 하여금 신규 거래처 확보에 많은 도움을 주었으며 이에 따라 헤인의 매출도 크게 신장되기 시작했다.

2003년 11월에는 현대시멘트(주)로부터 20억 원 상당의 광산용 로더 및 덤프트럭을 수주하였는데, 1985년 현대단양광산에 769C 5대를 납품한 후 18년 만에 거둔 성과였다. 제천시점의 부품 및 서비스요원들이 신장비판매가 이뤄지지 않는 상황에서도 변함없이 부품과 서비스를 공급하면서 공을 들인 결과였다.

이어 2004년 7월에는 금호타이어 중국 난징 물류센터에서 사용할 3방향지게차(EKX515) 5대를 납품하였다. 이는 2003년 금호타이어 평택센터에 공급한 융하인리히 3방향지게차 ETX-kombi150을 운영하면서 장비에 대한 성능과 헤인의 A/S 지원에 대한 신뢰가 바탕이 되어 이룬 쾌거였다. 새로 공급한 지게차는 금호타이어 1차 물류센터에서 사용하였는데, 이후 물동량이 증가함에 따라 추가 공급으로 이어졌다.

2005년에는 신장비 판매부문에서 특히 많은 성과를 거두었다. 새해 벽두부터 삼성 TESCO로부터 융하인리히 전동 팔레트 트럭 등 약 12억 원의 물류장비를 수주했는데, 이는 물류장비 공급 이후 단일계약으로는 최대 수주 건이었다. 같은 해 6월 삼성 TESCO 함안 신선물류센터에 납품을 완료한 물류장비 중에는 국내에 처음 소개되는 ECE220이 포함되었는데, 이후 함안센터에서 전국에 배송하는 신선식품의 보관 및 이송에 중추적 역할을 담당하였다.

① 캐터필라 345CL MH장비 (주동협에 공급 (2007.06.))





DSME(대우조선해양) 석유시추선 엔진 공급(2007.12.)

2006년 6월에는 동양물산과 퍼킨스 산업용 디젤엔진 공급 계약을 체결하고 향후 3년 동안 농업용 트랙터에 사용되는 40~90마력급 엔진을 5,000대 이상 공급하기로 하였다. 아울러 동양물산이 생산하는 농업용 트랙터 생산에 필요한 각종 기술 지원도 수행하기로 하였다. 또한 10월에는 테렉스사와 딜러십을 체결한 이후 처음으로 성신양회(주)에 광산용 굴삭기 RH40-F를 납품하게 되었다. 이어 11월에는 (주)한진의 광양, 포항지점에 캐터필라 불도우저 D6R II XW TWD 3대를 공급하였는데, 투웨이형 불도우저는 크랩셀 버킷이 닿지 않는 협소한 공간에서 전천후로 사용되는 기종이었다.

2007년 6월에는 동국제강 협력업체인 (주)동협에 캐터필라 345CL MH 장비를 계약하였으며, 12월에는 DSME(대우조선해양)이 제작하는 석유시추선에 엔진을 공급하기로 하였다. 동협에 납품한 장비는 동국제강 포항 공장 내 제강용 아크로에 철스크랩을 장입하는 작업 공정에 사용하는 스크랩 핸들링 전용 장비였다.

한편 대우조선해양과 체결한 석유시추선 엔진 8대 공급 계약(1,457만 달러)은 2006년 3월 체결한 SK프로젝트(1,530만 달러)에 이어 헤인 역사상 2번째로 큰 초대형 프로젝트였다.

이렇게 판매신장이 지속적으로 이뤄지면서 헤인의 매출액도 크게 증가하였다. 외환위기가 시작된 1997년 1,207억 원에서 1998년 753억 원으로 크게 감소했던 매출액이 2001년 798억 원으로 증가한데 이어 2003년 1,000억 원, 2005년

1,175억 원으로 늘어나면서 외환위기 이전 수준으로 회복되었다. 또 2006년 1,000억 원대로 매출액이 주춤했으나 2007년 1,343억 원에 이어 2008년에는 1,444억 원으로 크게 신장되었다. 이에 헤인은 매출 및 당기순이익 신장을 바탕으로 물류센터를 확충하고 전국적인 영업망을 구축하는 등 지속적인 성장을 위한 토대 구축에 많은 노력을 기울여 나갔다.

4. 영업조직 개편과 영업망 확대

헤인은 경영혁신과 사업다각화를 적극 추진하는 가운데 고객들에게 보다 양질의 서비스를 제공하기 위해 2002년 7월 24일 강남구 삼성동에 위치하였던 헤인의 본사와 각종 장비의 A/S 및 마케팅을 담당하였던 안양사업본부를 통합하여 서울시 서초구 양재동에 새로운 사옥을 마련, 이전하였다. 헤인 본사 사옥은 지상 7층, 지하 2층 규모로 경부고속도로에서 가까워 천안정비공장이나 전국 지점과의 교통이 편리하였다.

사옥 이전으로 안양사업본부에서 운영해왔던 부품창고는 천안정비공장으로 이전하게 되었으며, 안양의 부품판매업무는 영등포영업소에서 통합, 운영하게 되었다. 한편 헤인은 사옥 이전으로 인한 고객 불편을 최소화하기 위해 고객들에게 사옥 이전과 관련한 안내문을 발송하는 한편 건설기계 관련 매체에 광고를 게재하기도 했다.

헤인은 사옥 이전과 함께 부품 공급의 중추적 역할을 담당해왔던 안양부품창고를 천안정비공장으로 확장 이전하였다. 확장 이전한 천안부품창고는 보다 현대화된 시설과 물류 장비를 설치, 효율적인 물류시스템이 정착되었으며 재고 관리에 있어서도 획기적인 개선효과를 보게 되었다.

한편 사옥 이전에 앞서 헤인은 전국적인 영업망 확충에 공을 들였다. 1990년대 후반 양산에 물류창고를 준공, 전국을 연결하는 물류시스템을 갖추 수 있게 되었는데, 평택물류창고에 이어 2번째로 개설한 양산물류창고는 동남부 지역의 중간 기착지로 최적의 요충지에 위치하고 있었다. 양산물류창고는 새로 세운 창고동과 기존의 일반창고 2동, 야적장으로 구성되었으며, 창고면적은 총 13,141㎡(약 3,980평)에 지게차, 리프트, 호이스트, 화물(차량)용 엘리베이터 및 유무인 경비 시스템을 갖추고 있었다.

양산물류센터 준공으로 장비 및 부품 공급이 매우 활발해지게 되었다. 이에 헤인은 영업망 확충에 공을 들여 보다 많은 지역에 지점을 설치하였으며, 특히 경남 및 부산지역에 대한 장비 및 부품공급이 활성화되면서 대리점 신규개설이 점

- ❶ 양산물류창고 준공(1998)
- ❷ 천안부품창고 확장 이전



차 증가하였다.

양산물류센터 준공 직후인 1999년 4월에는 부산에 엔진판매 및 서비스 대리점인 하영상사를 신설, 기존의 동아디젤과 함께 부산지역의 대리점을 다시 2개로 늘렸다. 아울러 양산물류센터 준공으로 물류부담을 덜게 된 평택물류센터를 활성화시키기 위해 중부 내륙지역과 서해안 지역에도 영업망을 확충해 나갔다.

이러한 영업망 확충정책에 따라 전국적으로 많은 지점과 대리점이 새로 문을 열게 되자, 효율적인 영업망 관리가 당면과제로 부상하게 되었다. 이에 해인은 영업조직의 활성화와 효율적인 영업 관리를 위하여 2006년 10월 영업조직을 기존의 9개 지점 체제에서 4개 광역지사 체제로 통합/운영하는 방식으로 개편하였다. 그러나 영업조직 개편 이후에도 장비나 부품 구매 및 고장수리 서비스는 기존과 동일하게 시행하여 고객들의 불편을 덜어주고자 했다. 새로 개편된 영업조직은 다음과 같다.

■ 영업조직 개편 현황(2006.10)



“다시 신발끈 동여매고 100년 기업 향해 달려나갔으면”

이유경

차장

헤인에 입사하게 된 동기는 무엇입니까?

1989년 1월 26일 대학을 졸업하기 1달 전 헤인에 입사했는데, 아직도 그 날이 선명히 기억납니다. 첫 출근하는 날, 부모님께서 입사 선물로 사 주신 진곤색 투피스를 입고 안 하던 화장도 하고 아주 긴장해서 회사로 향했지요. 학교생활을 끝내고 졸업을 기다리고 있을 때 교수님 소개로 헤인에 입사 원서를 내게 되었습니다. 하지만 원서를 내기 전에는 헤인이라는 회사를 전혀 몰랐었던 게 사실입니다. 그런데 아버님께서 헤인은 물론이고 원용석 선대회장님에 대해서도 잘 알고 계셨습니다. 여기서 회사에 대한 신뢰감이 생기더군요. 이런 연고로 헤인과의 긴 인연이 시작되었습니다.

입사 이후 어떤 업무를 담당하셨는지요?

본사가 장충동에 있을 때 입사했는데, 처음 발령받은 부서는 개발부였습니다. 요즘의 홍보팀과 같은 곳이었죠. 당시 국내로 들여오는 장비들의 설명서나 카탈로그 등을 한국어로 번역하고, 장비 전시회를 주관하며, 유관되는 매체에 광고를 기안하는 것이 주된 업무였습니다.

신참이었던 저는 장비 카탈로그 번역을 주로 했는데, 장비에 대한 정확한 개념이 없다 보니 매번 선배님들께 여쭙보는 게 다반사였지요. 이참에 그때 제가 많이 귀찮게 해드렸던 안민홍 부장님께 죄송하단 말씀드리고 싶네요. 부장

님, 그 때 많이 귀찮게 해 드려 죄송합니다.

헤인에 근무하시면서 가장 기억에 남는 일은 무엇입니까?

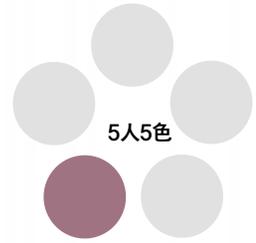
이상하게 아름다웠던 시절보다는 어려웠던 날들이 먼저 떠오르네요. 1997년 IMF 외환위기로 나라가 휘청거릴 때 우리 회사도 참 어려웠지요. 1990년대 초반부터 찾아온 건설 호경기로 인해 우리 회사는 초우량기업으로 성장하던 때였는데, 엄청난 환율상승과 고객사의 연쇄부도로 인해 자금 상황이 급격히 어려워졌습니다. 캐터필라사에서 금융지원을 해줘 간신히 위기를 넘길 수 있었는데, 위기를 넘긴 후 회사와 직원들 걱정에 어둡기만 했던 경영진이 비로소 밝게 웃던 모습이, 특히 어린아이처럼 맑기만 했던 회장님의 밝은 미소가 지금도 또렷하게 기억납니다.

근무하는 동안 가장 어려웠던 때가 언제였습니까?

개인적으로는 첫 아이를 출산했을 때가 아닌가 싶습니다. 당시만 해도 결혼 후 직장에 계속 다니는 것은 그리 낯선 모습은 아니었지만, 임신과 출산은 결혼하고는 또 달랐습니다. 직장 생활을 계속하다가도 임신과 동시에 그만 두는 경우가 많았거든요. 더군다나 우리 회사의 업무특성상 남자 직원의 수가 훨씬 많았고 상대적으로 여직원, 그것도 기혼 여직원은 거의 없었을 때였기에 직장생활을 계속할 것인가

헤인 창립 50주년 자축 메시지

언젠가 신문 지면에서 1960년대에 헤인과 함께 태동했지만 지금은 그 자취조차도 찾을 수 없는 회사들이 많다는 기사를 읽은 적이 있습니다. 30년을 넘기지 못하고 사라진 회사도 많다고 하더군요. 이에 비하면 반세기 동안 많은 역경 속에서도 곳곳하게 성장할 수 있었던 헤인에 무한한 자긍심을 갖게 됩니다. 하지만 여기서 만족할 수는 없습니다. 마라톤에 비유하자면 이제 막 전환점을 돌았으니 느슨해진 신발끈을 동여매고, 호흡을 조절하여 100년 기업을 향해 힘차게 뛰어야 한다고 생각합니다.



아닌가에 대한 고민이 많았어요. 하지만 회사에서 배려해주어 지금까지 직장생활을 하고 있습니다.

헤인에 다니면서 자랑스럽게 생각하는 게 있다면 소개해 주시기 바랍니다.

제가 존경할 수 있는 많은 분들을 만날 수 있었다는 겁니다. 긴장의 끈을 풀 수 없는 힘든 상황에서도 좌절을 이끄는 순간의 유머로 분위기를 제고시킬 줄 아는 분에게서 삶의 해학을, "Everything happens for the best." 라는 긍정적인 마음가짐으로 열정을 다해 일에 매진하시는 분에게서 삶을 대하는 긍정적인 태도를, 어려운 환경을 딛고 본인 스스로 최고가 되기 위해 쉽 없는 노력을 하신 분을 통해서 삶의 열정을 배울 수 있었습니다.

어찌 보면 제게 살아 있는 교과서의 역할을 하셨던 많은 분들과의 만남을 가능케 한 곳이 헤인이었기에 헤인 그 자체가 제겐 언제나 자랑이자 고마움의 대상입니다. 그리고 이런 배움을 통해 깨닫게 된 삶의 지혜가 제 삶의 궤적과 늘 함께 할 거라 믿기에 제겐 소중한 곳이기도 합니다.



제5장

세계로 비상하는 국민기업에 도전하다

제1절 신경영 체제 출범

1. 신경영 추진과 CI 재정립
2. 고객만족 서비스 강화
3. 복리후생 증진과 기업문화 강화

제2절 국민기업을 향한 도전

1. 미래를 생각하는 기업으로
2. 신재생에너지사업 확충
3. 사회공헌활동 전개
4. 행복한 미래를 함께하는 믿음기업

2008~

제1절

신경영 체제 출범

1. 신경영 추진과 CI 재정립

2008년 7월 1일 본사 6시그마 홀에서 (주)헤인 신임 회장 및 사장 취임식이 거행되었다. 입사 이후 헤인의 최고경영자에 취임하여 회사를 이끌어 온 손규식 전 회장이 일선에서 물러나고 원경희 사장이 신임 회장에 취임하여 신경영 체제를 이끌어 가게 되었다. 새롭게 최고경영자에 취임한 원경희 회장은 오랫동안 다져 온 화합과 신뢰의 기업문화 위에 새로운 비전을 수립, 이를 성공적으로 실현해 나가기 위해 신경영을 추진해 나갔다.

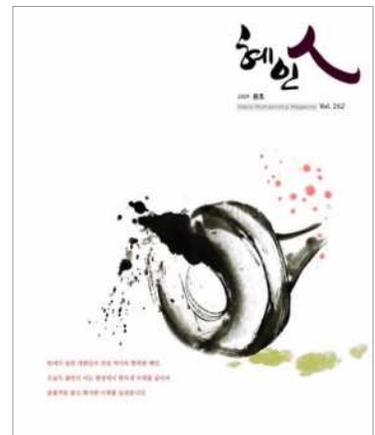
헤인은 Vision 2015와 2020의 성공적인 달성과 No.1 Player로서 헤인의 기업 가치를 제고하기 위해 경영이념을 새로 정립하는 한편 직원 중심의 기업문화와 제도 개선 등을 추진하였다. 아울러 창립 50주년을 맞아 지난 반세기 역사를 기록한 50년사 발간과 함께 CI를 재정비하기로 하고 작업에 들어갔다.

특히 지난 50년을 발판 삼아 다시 100년을 향해가는 헤인의 신경영을 상징하는 CI는 창립 50주년에 발맞추어 재도약을 추진함에 있어 가시적인 변화의 필요성이 대두함에 따라 새로 제정하게 되었다. '행복한 미래를 함께하는 믿음기업'이라는 기업 비전을 효과적으로 홍보할 수 있는 이미지를 형상화하고 헤인이라는 기업명만으로는 부족한 대내외 인지도, 호감도 상승을 유도하기 위함이었다.

나아가 신재생에너지 사업 등 새로운 사업분야를 개척, 그룹사로의 도약과 이에 따른 통합적 커뮤니케이션 전략 수립도 새로운 CI 정립의 계기가 되었다. CI 재정립을 통해 아는 사람만 아는 기업 헤인이 아닌, 보다 대중적인 인지도와 신뢰성을 확보하고 변화하는 시대 트렌드를 반영하여 사내 구성원의 소속감 및 사기진작을 도모하겠다는 것이었다. 아울러 보다 능동적이고 혁신적인 대내외 기업문화 정립과 사보 리뉴얼 및 홈페이지 리뉴얼과의 시너지 효과 창출을 기대한 것이기도 했다.

신경영체제 출범을 가시화하기 위해 새로 제정한 CI는 헤인의 핵심 커뮤니케

- ① 새로운 CI 정립(2010.01.)
- ② 홈페이지 리뉴얼(2009.12.)
- ③ 사보 <헤인사>으로 개편, 발간(2009.05.)





해인의 현 사옥(2010)

이선 수단으로서 건설기계업과 엔진 및 에너지 동력 사업을 중심으로 시너지를 창출하는 해인의 모습을 해인을 상징하는 두 개의 H가 맞물려 돌아가는 운동감이 있는 심벌을 통해 상징적으로 전달하고자 했다. 또한 고객과 함께 성장하는 지속적인 번영과 혁신을 의미하는 것이기도 했다.

심벌의 그레이 컬러는 건설기계업의 안정감과 견고함을, 블루 컬러는 전문 지식과 미래를 나타내며 로고타입은 대문자, 소문자를 자유롭게 조합하여 모던하면서도 미래지향적인 기업 이미지를 전달하고 있다.

2. 고객만족 서비스 강화

고객에 대한 서비스를 최고의 가치로 여기는 해인은 신경영 체제 출범과 함께 고객감동 서비스 강화 차원에서 2009년 2월 서비스콜센터를 개설하였다. 그 동안 전국 지사나 사무소에서 고객의 불만사항을 접수하는데서 온 인력 부족 및 서비스 지연 현상을 전문적인 서비스 어드바이저에 의한 작업계획 및 인력 배치를 통해 해소하기 위함이었다.

서비스콜센터 개설로 효율적인 인력활용과 서비스 요원의 신속한 현장 배치,



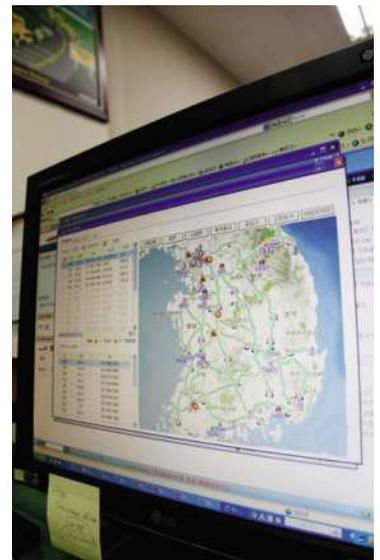
서비스콜센터 개설(2009.02.)

정확한 고장진단이 가능하게 되었다. 또한 모든 서비스 요원들의 위치 및 작업일정이 한 눈에 확인 가능한 통합 소프트웨어 시스템을 도입, 신속하고 정확한 고장 접수 및 고객의 불만사항 최소화를 실현하게 되었다. 아울러 PDA를 활용한 실시간 커뮤니케이션을 통해 작업일정 통보, 기술정보 제공, 작업종료에 따른 보고 등이 원활하게 이뤄져 고객들의 불만요소가 크게 감소하였다.

서비스콜센터 개설 이후 각 지사나 사무소에서 접수하던 각각의 서비스 업무가 서비스콜센터에서 중앙 집중식으로 접수되고, 서비스 요원 배치도 콜센터에서 일괄적으로 지시함으로써 인력 활용의 효율성이 크게 향상되었다. 특히 전문적인 서비스 어드바이저가 작업배치와 정보제공을 수행하여 고객에 대한 재방문 횟수가 크게 줄어들게 되었으며 이로 인한 작업 생산성이 높아지게 되었다. 그리고 이는 고객장비의 전체적인 서비스 수요에 효율적으로 대처, 고객의 서비스만족도 제고에 기여하게 하였다.

서비스콜센터 개설로 인해 장비 임대 고객의 경우, 전국 어디에서나 동일한 양질의 서비스를 받게 되었다. 그리고 하자 보증 기간 내의 장비를 보유한 고객의 경우 장비 고장 신고 시 서비스요원이 4시간 이내에 현장 출동하여 신속하게 불편 사항을 처리하여 고객만족을 실현하게 되었다. 전문가를 집중배치한 중앙집중처리 방식의 콜센터 개설로 인해 전화 상담만으로도 고객 문의사항이나 불만사항의 15% 정도를 처리하게 되었다. 그러나 헤인은 이에 만족하지 않고 기존의

① 서비스콜센터를 통한 전국 고객서비스 중앙 집중식 접수 시행



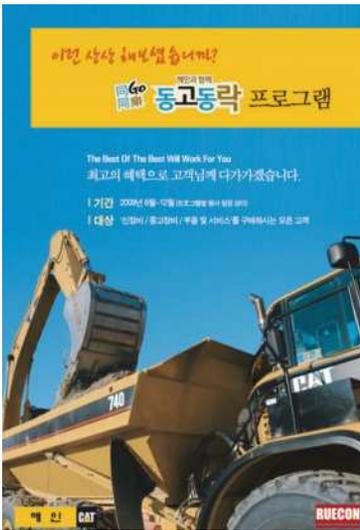


고객만족을 위한 4/24 서비스 시행

PDA에 탑재된 GPS장치의 효율적인 관리를 통해 작업자의 생산성 향상에 더욱 주력해 나갈 방침이다. 아울러 고객 만족도 향상을 위해 고객들의 고장 신고를 24시간 접수받고 있으며 신고 접수시 4시간만에 출동되는 것을 원칙으로 하는 4/24 서비스를 시행하고 있다. 또한 Plus One 서비스, Loyal Customer Care Program 등을 시행해 나갈 계획이다.

한편 서비스콜센터 개설과 함께 전국의 지사 및 사무소 명칭을 고객센터로 변경하였다. 장비나 부품 판매를 위주로 운영했던 지사나 사무소를 고객에 대한 지원을 강화하는 일종의 서비스센터로 전환하여 자연스럽게 매출을 신장시키겠다는 것이었다. 이에 따라 전국의 헤인 고객센터는 단순한 판매위주에서 고객지원을 통한 서비스 제공자로서의 역할에 초점을 맞추어 서비스를 제공하게 되었다. 나아가 고객센터 오픈을 계기로 거래하기 쉬운 회사, 믿고 신뢰할 수 있는 회사로 거듭남으로써 헤인의 경영이념인 최상의 고객가치 창출을 달성하기 위해 더욱 노력해 나가기로 했다. 고객센터 오픈과 함께 헤인은 2009년 6월부터 신장비, 중고장비, 부품 및 서비스를 구매 및 이용하는 고객에게 특별한 혜택을 제공하는 동고동락(同go同樂) 프로그램을 개발, 운영하였다. 동고동락 프로그램은 신장비의 중고 가치를 우선적으로 보증해 주고 구매지원 및 업계 최고의 제품과 서비스 지원을 해주며 중고장비의 하자보증, 최저 금리 금융 지원, 순정 부품 특별 할인 및 입고, 수리 지원 서비스 제공, 캐터필라 OEM 엔진부품 구매 지원 등의

❶ 동고동락(同go同樂) 프로그램 개발, 운용 (2009.06.)





고객만족추진위원회에서 직원만족 프로그램의 일환으로 오픈한 행복도서관(2009.10.)

혜택을 주었다. 특히 하자보증기간 내에 장비가 고장날 경우 4시간 이내 출동 보장 약속과 무상점검 서비스 등 실질적으로 도움이 되는 혜택들을 제공, 경기위축으로 힘들어 하는 고객들의 고통을 크게 감소시켜 주었다.

이와 함께 내·외부 고객만족경영을 실천하기 위한 사업선정 및 세부 활동추진 등의 중추적 역할을 수행할 고객만족추진협의회를 2009년 8월 1일 공식 출범시켰다. 협의회 의장은 대표이사가 직접 맡고, 각 사업 본부장 및 일부 팀장이 협의회 멤버로 구성되었다. 협의회에서는 직원들이 마음속에 품고 있는 불만사항이나 제안사항을 공식적으로 개선하여 열린 대화의 창을 마련하고 지속적인 개선을 도모하고자 '해우소' 라는 VOC 채널을 만들어 운영하기 시작했다. 또한 지식경영과 감성에너지 확대를 위해 행복도서관을 본사에 오픈하였으며, 본부장이 해당부 직원을 칭찬하는 스마일 프로그램과 아침 도시락을 무료 제공하는 '아침 먹고 힘내세요' 프로그램 등 다양한 직원만족 프로그램을 시행하고 있다.

2010년 1월에는 공채를 통한 신입사원 모집을 시작하였으며 보다 합리적인 인사제도를 정착시켜 나가고 있다. 이어 2월에는 공식 CS 슬로건인 '고객의 눈높이로 언제나 한결같이' 를 공모전을 통해서 최종 선정하기도 했다.

한편 2009년 7월, 헤인은 한국의 대표은행인 KB국민은행과 손잡고 '헤인 멤버스 KB 기업카드' 를 출시하였다. 고객만족 서비스 강화 차원에서 발급을 시작한 멤버스 기업카드는 일반 카드의 포인트 적립률이 0.1% 수준인데 반해 거래액

- ① 신입사원을 위한 사내교육 실시(2010.02.)
- ② KB 국민은행 제휴 '헤인 멤버스 KB 기업카드' 출시(2009.07.)





가족친화경영의 일환으로 진행된 고객 가족 초청 행사(2009.02.)

의 1%가 적립되며 정기 예금 담보를 제공하는 경우 1.5%까지 적립이 가능한 카드로 출시 후 고객들의 높은 호응을 이끌어 냈다.

이에 헤인은 고객만족본부를 통해 'CMC 보상 프로그램'에 카드를 연동시켜 CMC 가입 고객이 헤인 멤버스 카드로 결제한 부품 및 서비스 대금에 대하여 1%의 CMC 보상금을 추가로 적립해주기로 했다. 결제하는 순간 최대 2.5%의 보상금이 적립되는 '헤인 멤버스 KB 기업카드'는 시중 금리로 환산하면 7%~10%이상의 금리 효과를 가지며, 헤인이 아닌 일반 가맹점 사용시 일반 KB카드 수준의 포인트가 적립되어 적립된 포인트로 대금 결제에 사용하거나 현금으로 돌려받을 수도 있다. 헤인은 출시 기념행사로 초년도 연회비 면제 및 KB카드에서 제공하는 다양한 할인 혜택까지 제공하였다.

3. 복리후생 증진과 기업문화 강화

고객에 대한 서비스 제고와 함께 헤인은 임직원들의 임직원 복리후생과 기업문화 강화를 통한 내부고객 만족에도 많은 공을 들이기 시작했다. 내부고객 만족을 통한 지속적인 성장을 이루는 것이 신경영을 완성하는 지름길이라는 판단에



사내 동호회 활성화, 사내 야구동호회인 '와일드캐츠'의 모습

따른 것이었다. 먼저 자발적으로 탄생된 직원들간 취미 활동 모임인 산악회, 농구동호회, 야구동호회, 스노우보드동호회, 볼링동호회 등에 대한 취미활동 지원이 개시되었으며, 퇴직금 누진제 도입과 호봉제도 개선, 근속수당과 가족수당 등의 신설이 이어졌다. 아울러 자격수당도 인상 조정되었으며, 임금수준도 큰 폭으로 인상되었다. 또한 사내근로복지기금을 추가로 출연하여 재원을 늘렸으며, 이를 통해 직원들에 대한 주택대출과 소액 생활자금 대출 등을 추진하였다.

한편 2009년 2월 18일, 사보 편집실로 배달되었던 '청도 소싸움' 그림의 주인공 정창원 어린이의 가족 초청 행사를 열어 헤인만의 가족적인 기업문화를 구현하는 계기로 삼았다. 정창원 어린이의 작품은 치열한 소싸움 경기를 관전하는 관객들 중 'CAT' 모자를 착용하고 목이 터져라 응원하는 아버지의 모습을 생동감 있게 표현, 학예경연대회에서 금상을 수상한 수작이었다.

헤인에서는 이러한 고객들의 관심과 사랑에 보답하고자 자리를 마련하여 이성태 사장이 회사의 정성이 담긴 기념품과 소정의 장학금, 그리고 캐터필라 엔진오일 및 필터 교환 쿠폰을 직접 전달하며 감사의 뜻을 표했다. 또한 고객과의 대화 시간을 통해 정환배 고객의 애정 어린 조언과 건의사항에 귀 기울이며 향후 고객 중심의 쌍방향 커뮤니케이션을 통한 빠른 피드백을 약속하기도 했다.

- ① 사내 농구동호회 '에어볼'
- ② 사내 스노우보드동호회 '설국'



제2절

국민기업을 향한 도전

1. 미래를 생각하는 기업으로

헤인은 신경영 체제를 구축해 나가는 한편 대규모 수주를 바탕으로 미래지향적인 기업구조 개편을 서서히 추진하기 시작했다. 헤인은 2006년 SK건설과 1,530만 달러의 엔진 공급계약을, 2007년에는 대우조선해양과 1,457만 달러의 엔진 공급계약을 체결한데 이어 2009년 대우조선해양과 창사 이래 최대인 1,550만 달러(한화 168억 여원) 규모의 반잠수식 석유시추선용엔진 8세트 공급계약을 체결했다.

이후 세계 금융위기로 인해 경기가 침체된 가운데 올린 대규모 엔진 발주계약을 바탕으로 캐터필라 엔진 공급을 크게 확대해 나갔으며, 이를 통해 미래 지향적인 기업구조 개편에 나서게 되었다. 건설기계 국내 총판을 독점하여 관련 장비를 수입/공급하고, 선박엔진 및 발전기 공급과 태양광 발전 및 쓰레기매립가스 발전사업, 열병합 발전기 판매 등으로 사업 다각화를 추진, 제2의 도약을 도모하였다.

미래 기업으로 도약하기 위해 헤인은 이미 2005년부터 신재생에너지 사업 다각화를 통한 '친환경 기업'의 변신을 시도하였다. 친환경 사업 다변화는 다른 건설기계 기업에서는 찾아보기 힘든 사례였고, 동종업계 중에서 처음 시도하는 것이니 만큼 많은 노력과 시행착오를 각오해야 했지만, 헤인은 이에 굴하지 않고 2005년 8월 전남 순천시에 쓰레기 매립장 가스발전소(LFG)를 설치하였다.

자회사인 미래에너지개발(주)이 시공한 순천매립장 발전소는 시간당 1.8MW의 전기 생산이 가능, 준공 이후 연간 8억 여 원의 매출을 기록하면서 안정적인 성장세를 유지해 나갔다. 신재생에너지 사업의 성공적인 진출에 자신감을 얻은 헤인은 곧이어 계열사로 (주)헤인에너지를 설립하며 태양광발전 사업에 착수하였다. 총 사업비 72억 원을 투입해 2007년 10월 전남 해남군 여수리에 시간당 1MW급 태양광 발전소를 완공, 상업 운전을 통해 수익을 거두고 있다.



미래에너지개발주, 순천 매립장에 가스발전소(LFG) 설치(2005.08.)

헤인이 두 곳의 발전소를 통해 생산하는 연간 발전량은 1만 6,000MW에 달하며, 이를 이산화탄소(CO₂) 감축량으로 환산할 경우 매년 1만 400톤의 탄소배출량을 줄이는 효과가 있다. 이는 가정용 3kW를 기준으로 1년 내내 사용한다고 가정할 경우, 총 600가구의 아파트에 연중 공급이 가능할 뿐만 아니라, 특히 CO₂를 발생시키는 석탄화확에너지를 대신하는 대체에너지를 생산함으로써 지구온난화 물질 감축에 일조하는 셈이다.

헤인은 신재생에너지 사업 초기에 다소 어려움이 있었지만, 다양한 발전사업 기술 및 운영 노하우를 축적하여 향후 관련 사업을 확대해 나갈 계획이다. 이는 고유가로 인해 국내 경제가 직격탄을 맞고 있는 만큼 신재생에너지 사업이 더욱 확산되고 이에 따른 정부의 지원도 강화돼야 석유 의존형 산업구조를 벗어날 수 있을 것이라는 판단에 따른 것이었다.

2. 신재생에너지사업 확충

쓰레기 매립가스 및 태양광 발전을 통해 신재생에너지 사업에 안착한 헤인은 2009년 4월부터 8월까지 총 4개월에 걸쳐 공사를 진행, 천안서비스센터 내에

- ① (주)헤인에너지 설립(2007.10.)
- ② 전남 해남군 여수리에 태양광발전소 완공(2007.10.)





천안서비스센터 내에 태양광발전소 준공(2009.08.)

100kW급 규모의 제2 태양광발전소를 성공리에 준공하였다. 천안서비스센터의 태양광발전소 준공은 에너지 사용 밀집 지역인 도심 속에서 발전과 동시에 에너지 소비가 이뤄져 장거리 송전으로 발생하는 전력 소모가 없기 때문에 효율이 매우 높은 것으로 나타났다.

아울러 국토의 효율적인 이용을 유도하는 정부의 정책에 발맞춰 사내 유희면적인 천안서비스센터 상부 면을 활용, 헤인의 영문 기업명(HAEIN)을 태양광 모듈로 재현, 주목을 끌기도 했다. 이는 기존의 태양광발전소와는 다른 새로운 대안을 제시한 점에서 긍정적인 평가를 받았다.

원경희 회장을 비롯한 임직원 등 관계자들이 참석한 가운데 준공식을 마친 헤인은 제1 태양광발전소와는 달리 전력소비 장소에 신재생에너지 발전을 진행한 제2 태양광발전소 준공을 계기로 향후 관련 사업을 더욱 확충해 나가기로 하였다. 또한 2010년부터 태양광 발전사업과 더불어 지속적으로 발전하고 있는 쓰레기 매립장 가스발전(LFG)사업, 캐터필라 가스발전기를 이용한 열병합 발전(CES/CHP)사업 등을 활성화 하는 등 신재생에너지 사업을 본격화하기로 했다.

이와 함께 헤인은 태양광발전소 추가건설을 위한 예정지 확보, 태양광 발전의 핵심기술인 태양광 모듈의 대량 생산 기술개발, CES(구역형 집단에너지사업) 등을 적극 추진해 나가기로 했다.

헤인은 이를 위해 세계 태양광 발전시장의 50%를 점유하고 있는 독일의 선진



천안 태양광발전소 전경

기업들과 전략적 제휴를 통해 대형화 된 발전사업을 펼친다는 전략을 수립하기도 했다. 나아가 건설기계엔 연료절감 장치를 장착, 평균 10%이상 연료저감 효과를 나타내는 건설기계 수입 및 공급에도 박차를 가하고 있다. 이를 통해 헤인은 과거 국내 건설역사의 한 축을 담당한 종합건설기계 명가에서 '미래를 주도하는 신재생 종합에너지 기업'으로 새롭게 자리매김하고 있다.

3. 사회공헌활동 전개

신재생에너지 사업 추진 등을 바탕으로 국민기업으로의 도약을 추진하고 있는 헤인은 기업이윤의 사회 환원과 자발적인 자원봉사 등을 기반으로 한 사회공헌 활동에도 많은 노력을 경주하였다. '행복한 미래를 함께 하는 믿음기업'이라는 비전을 바탕으로 사랑의 믿음, 나눔의 믿음, 배려의 믿음을 사회공헌활동에 담아 전개함으로써 국민의 사랑 속에 100년 기업으로 비상하고자 했다.

특히 헤인은 봉사활동을 통해 서울, 경기 지역 내 고아원, 양로원 등의 어려운 이웃과 함께 하며 사랑을 실천하는데 힘을 기울였다. 먼저 사내동아리제도 활성화 정책에 의해 새로 조직을 정비한 봉사활동 동아리 '사랑나눔이'를 통해 정신



아이티 재건 구호기금 모금 캠페인 실시 및 구호성금 월드비전에 전달(2010.02.15)

지체 장애인들이 생활하고 있는 '신망애의 집'에서 점심식사 봉사를 추진, 정기적인 봉사 활동에 나섰다. 이미 자체적으로 봉사활동을 시행해오던 CFSK 직원들과 공동으로 결성한 '사랑나눔이' 활동은 이후 전사차원으로 확산되어 적지 않은 직원들이 참여하였다.

이에 '사랑나눔이'는 신망애의 집 외에 몸이 불편하신 할머니, 할아버지들이 거주하는 예술의 마을 경로당을 찾아 마사지 및 안마, 레크레이션 봉사를 시행하였다. 또한 혜인 여사우회에서도 사랑 나눔이 활동에 참여하여 매월 정기적으로 봉사활동을 전개하게 되었다. 아울러 제 3세계 학생들에게 보내 줄 학용품 포켓 제작 등 비정기적인 봉사활동에도 참여하고 있으며 사랑의 헌혈 행사에서 성금을 기탁하고 헌혈에 참가해 소중한 생명 나눔의 뜻을 함께 하기도 했다.

예상치 못한 재난재해로 피해를 본 국내외 불우이웃을 돕는 일에도 앞장서고 있다. 2003년과 2006년 두 차례 임직원의 급여공제와 모금활동을 통해 모은 수재의연금 1,000만 원을 기탁했으며, 캐터필라 건설기계와 지원인원을 투입하여 도로유실복구와 하천 준설작업 및 피해마을 정리작업까지 수해 피해복구 작업을 활발히 전개했다.

2010년 들어서는 지진피해를 입은 아이티 어린이들을 돕기 위한 기금 마련을 위해 거리모금 캠페인을 진행했고, 이렇게 모은 기금과 사내 모금을 통해 마련된 구호성금 전부를 국제구호개발기구 월드비전에 전달했다.

- ① 사랑의 로터리 헌혈행사 실시(2007.05.)
- ② 수해복구 현장에 캐터필라 건설기계 지원 (2006.08.)



특히 설 연휴 기간인 2월 15일, 추운 날씨에도 불구하고 서울 청계광장에서 전개한 아이티 재건 구호기금 마련을 위한 모금 캠페인은 세뱃돈을 모아 아이티 재건을 돕자는 취지로 마련됐다. 설 연휴에도 아이티에 대한 관심의 끈을 놓지 말자는 의미에서 추진된 모금 캠페인에 참석한 해인 임직원들은 자발적으로 성금을 모았으며, 거리모금에 참여해준 어린이와 청소년들에게는 굴삭기, 불도우저 등 캐터필라 건설기계 미니어처를 증정하기도 했다.

1990년대까지 직업 훈련원 및 전문계 고등학교 졸업예정자에게 현장 실습 기회를 제공하여 우수 기술 인력의 양성 및 배출에 이바지해온 해인은 산학협력협약 체결을 통한 사회공헌활동에도 힘쓰고 있다. 2000년대부터는 전문대 졸업예정자로 그 범위를 확대했고, 이러한 기술 인력의 보다 체계적인 양성 및 확보를 목적으로 2009년 12월 9일 신성대학(충남 당진 소재)과 산학협력을 체결했다.

이렇게 해인은 우수한 산업 인력 양성 및 보다 나은 지식·기술 개발에 전력을 다하여 산학의 상호교류와 상호발전을 도모하고 미래형 인재 육성 및 기술 개발에 노력하고 있으며 다양한 자원봉사 활동 전개와 사회공헌활동을 통해 국민과 함께 하는 기업으로 동반 성장을 도모하고 있다. 이에 따라 향후 해인은 지속적인 사회공헌과 사회참여에 앞장서는 기업문화를 유지, 발전시켜 나갈 계획이다.

4. 행복한 미래를 함께하는 믿음기업

한편 신경영체제를 구축한 해인은 창업이념과 기업문화의 바탕 위에 100년 기업을 향한 비전을 수립하고, 이를 실현하기 위해 구체적인 행동방침인 미션을 충실히 수행함으로써 국가경제 발전과 국민복지 향상에 기여하는 국민기업으로 발전해 나가기로 하였다. 이것이 창업자인 미봉 원용석 선대회장의 유지를 받드는 길이고 50년 동안 발전시켜온 창업이념과 기업문화를 꽃 피우는 첩경이었기 때문이다.

사실 해인은 건설기계에 대한 개념조차 희박하던 시절 미봉 원용석 선대회장이 '국토개발을 통해 국가경제발전에 기여한다'는 창업이념 아래 설립한 이래 창업이념을 구현하기 위해 부단히 노력해 왔다. 열악한 경영환경 하에서도 캐터필라 건설기계 222대를 도입, 국토의 대동맥인 경부고속도로 건설에 기여하였다. 이후 해인중기로 사명을 바꿔 국토개발을 위한 각종 건설기계의 도입과 공급은 물론 기존 장비의 수리를 위해 국내 최초로 보세창고와 중기 정비공장을 설립, 창업이념의 구현과 함께 고객만족 제고를 실천해 나갔다.

이와 함께 해인은 창업이념을 구현하기 위한 기업문화 창출에도 관심을 기울

- ① 봉사활동 동아리 '사랑나눔이' 정기 봉사 활동 실시(2006.06.)
- ② 신성대학과 산학협력협약 체결(2009.12.)



여 '화목하고 친절하자, 정직하고 진실하자, 근면하고 검소하자' 라는 사훈을 제정하였다. 기업 성장의 기본인 노사화합과 고객만족의 바탕인 정직한 경영, 나아가 사회공헌 기업의 성격까지 보여주는 근면과 검소한 생활을 주창하고 있는 사훈은 이후 해인 기업문화의 근간을 이루었다. 아울러 50년 역사를 발판 삼아 100년 기업으로 향하는 해인 성장의 이념적 토대가 되었으며 새로운 비전 수립의 발판이 되기도 했다.

이러한 배경 속에 탄생한 '행복한 미래를 함께하는 믿음기업'이라는 해인의 비전 안에는 그 동안 해인을 이끌어온 창업이념과 기업문화, 나아가 해인이 궁극적으로 지향하는 경영목표까지 모두 담겨 있다. 국토개발을 바탕으로 국가경제 발전에 기여함으로써 행복한 미래를 만든다는 기업이념 위에, 이렇게 만들어지는 행복한 미래를 내·외부고객은 물론 사회 구성원 모두와 함께한다는 해인의 궁극적인 경영목표를 담고 있는 것이다. 나아가 기업이념과 경영목표 달성을 위해 정도경영을 바탕으로 확고한 믿음을 견지해나간다는 의지도 담았다.

미래 비전을 실현하기 위해 향후 수행해 나가야 할 해인의 미션은 지난 50년 동안 해인의 성장을 이끌어 온 경영방침을 바탕으로 수립하였다. 무에서 유를 창조하는 가치창조경영, 언제나 고객과 함께 하겠다는 해인의 의지가 담긴 고객만족경영, 그리고 창립 이후 해인의 성장 바탕이 되었던 인재중심경영이 그것이다. 이는 인재를 중심으로 고객만족을 실천하기 위해 새로운 가치를 창조해 나간다는 해인의 경영이념을 구체화한 것이기도 하다.

이러한 미션 수행을 통해 해인은 '2015년 매출 1조, 영업이익의 2,000억 달성'이라는 중장기 영업목표를 수립하였다. 또한 영업목표 달성을 위한 사업본부별 중장기발전계획도 함께 수립, 활발하게 추진해 나가고 있다.

중장기발전계획은 기존사업의 지속적인 성장, 신규 사업의 적극 개발과 확대, 미래 성장기반 구축 노력 전개 등 3가지 기본 방침 아래 각 사업별 실천사항을 담아 수립하였다. 먼저 건설기계 분야의 경우 캐터필라사의 국내 생산기지 건설을 통해 기존 가격경쟁력 부족으로 인해 판매를 시도하기 힘들었던 소형 굴삭기 판매를 확대해 나갈 방침이다. 이와 함께 고객접점 증설과 고객서비스 향상을 바탕으로 현재 연간 3,000~4,000대 규모인 국내 소형 굴삭기 시장에서 시장점유율 25% 이상을 달성할 계획이다.

엔진사업의 경우 글로벌 시장에 대한 진출을 확대하고 녹색성장의 상징인 집단열병합발전소 활성화를 계기로 틈새시장을 적극 개척해 나갈 것이다. 또한 해상엔진 판매 확대를 위해 조선소 등을 집중 공략할 것이며 국내 블루오션의 하나인 방위산업 분야 진출을 위한 조직을 새로 구성할 것이다. 나아가 고객만족 제고 측면에서 고객서비스 접점을 확대하고 부품영업과 서비스 부문의 교육 강화를 통해 매출확대를 추진할 계획이다.

- ① 인재중심경영으로 고객만족을 위한 새로운 가치창조
- ② 영업목표달성을 위한 사업본부별 중장기 발전계획 수립





2015년을 향한 중장기 영업목표 수립

신규 사업의 개발과 확대에 있어서는 이미 앞에서 언급한 것처럼 미래 성장산업으로 각광을 받고 있는 신재생에너지사업과 자원개발사업에 적극 진출, 매출 증대를 획기적으로 달성해 나가고자 한다. 특히 유한한 광물자원 확보를 통해 매출과 영업이익을 확대하기 위해 몰리브덴이나 구리와 같은 비철금속 광산개발과 제련사업에 많은 투자를 추진할 방침이다. 아울러 남북통일 이후 크게 활성화 될 것으로 보이는 북한개발사업 선점을 위해 다각적인 준비와 노력을 병행해 나갈 계획이다.

“좋은 회사에서 위대한 기업으로 발전해 나가는 헤인이 자랑스롭습니다”

김진석

사원

헤인에 입사하게 된 동기는 무엇입니까?

다른 회사에 다니는 친구로부터 헤인에 대해 여러 차례 들을 기회가 있었습니다. 그러던 차에 헤인의 채용공고를 보고 지원하게 되었습니다. 평소에 영업 분야에 관심이 많았기 때문에 MPS팀 관급영업에 입사지원을 하게 되었고 현재 헤인의 한 부분이 되고자 열심히 노력하고 있습니다.

MPS(Marine&Petroleum Power Sales)팀에 대한 소개와 담당 업무에 대해 설명해 주시기 바랍니다.

MPS팀은 캐터필라의 엔진을 다양한 선박이나 석유시추선에 공급하는 부서입니다. 정경환 팀장님을 비롯해 뛰어난 실력과 열정으로 뭉치신 분들이 MPS팀을 이끌고 계십니다. 동종 업계의 그 누구보다 전문적인 지식을 갖추고 있기 때문에 저 역시 배우는 것이 많습니다. 또한 잘못을 저질렀을 때는 선배로서 충고해 주시고, 어려운 일이 닥치면 힘껏 도와주고 있어 처음 사회생활을 시작하는 제게 큰 힘이 되고 있습니다.

2010년 1월 부활한 신입사원 대졸 공채 제도를 통해 입사했기에 그만큼 자부심도 크리라 사료됩니다.

앞으로 직장생활을 어떻게 할 것인지 각오와 포부를 밝혀 주시기 바랍니다.

일단 첫 직장을 헤인에서 시작한 것에 대해 자부심이 큰 만큼 부담도 적지 않습니다. 컴퓨터 활용 능력, 영어 구사 능력 등 MPS팀에서 가장 필요로 하는 능력이 부족한 것도 사실입니다. 하지만 선배님들께서 많이 바쁘신 와중에도 하나하나 친절히 알려주고 있어 열심히 배우고 있습니다. 최





혜인 창립 50주년 자축 메시지

회사에 입사하면서 혜인의 50년 발자취를 볼 수 있었습니다. 한국경제 성장의 중심에 서서 발전을 이루고 새로운 50년을 향해 도약하는 혜인의 새로운 행보에 동참하게 된 것을 자랑스럽게 생각합니다. 부단히 공부하고 실력을 쌓아 회사 발전에 큰 보탬이 되도록 하겠습니다. 또한 제가 맡은 업무 뿐만 아니라 다양한 업무에 대한 경험을 쌓아 모든 분야를 관리하고 이끌 수 있는 리더가 되도록 노력하겠습니다. 제 인생의 비전을 혜인에서 만들고 반드시 이루어 내고야 말겠습니다.

대한 빨리 적응하여 팀에 도움이 되도록 할 것이며 2010년 을 기분 좋게 혜인에서 시작한 만큼 혜인의 모든 분들과 좋은 인연을 만들 수 있도록 노력 할 것입니다.

활발한 성격과 돋보이는 통솔력으로 신입사원 입문 교육 당시 선서식 대표 및 조장으로 활약했다고 들었습니다.

특히 자신 있는 특기가 있다면 무엇입니까?

아울러 취미도 알려주시기 바랍니다.

활발한 건 맞지만 저 보다는 다른 신입사원 분들이 통솔력을 비롯한 여러 능력이 저보다 훨씬 뛰어나다고 생각합니다. 다만 동기들보다 키와 목소리가 커서 조장으로 뽑아준 것 같습니다. 제 특기는 여러 가지 운동입니다. 땀 흘리고 사람들과 어울려 하는 걸 좋아하다 보니 축구나 농구를 즐겨합니다. 지금도 친구들과 농구 클럽을 만들어 주말마다 스트레스도 풀고 있습니다. 6년 전, 체중 감량을 위해 시작한 웨이트 트레이닝도 취미이며 부모님과 함께 하는 등산도 제가 좋아하는 취미생활입니다.



HAEIN

50th Anniversary Festival

50주년 기념 한마음 체육대회

2010.09.04



Challenge

헤인은 2010년 9월 4일 천안서비스센터에서 창립 50주년을 맞아 한마음 체육대회를 개최, 전 직원이 화합되는 자리를 마련하였다. 원경희 회장의 개회사 말씀으로 시작된 개회식은 정정당당하게 경기에 임할 것임을 다짐하는 남녀 선수대표의 선서로 이어졌고, 개회 선언과 함께 본격적인 행사가 시작되었다.

창립 50돌 축하케익 커팅식, 50주년 기념 전 직원 퍼포먼스 촬영을 마친 후, 이어진 체육대회에서 직원들은 골든벨, 레크레이션, 팀대항 축구, 장기자랑 등의 다양한 종목을 통해 한마음으로 단결되고 화합되는 기회를 가질 수 있었다. 헤인의 직원들은 이 자리에서 서로를 향한 신뢰와 함께, 50년을 넘어 100년 기업을 향해 정진하고자 하는 새로운 각오를 다짐하였다.



Future



Passion



Hope



HAEIN 50th Anniversary Festival







HAEIN 50th Anniversary Festival



HAEIN 50th Anniversary Festival







헤인 50주년에 전하는 임직원 축하 메시지

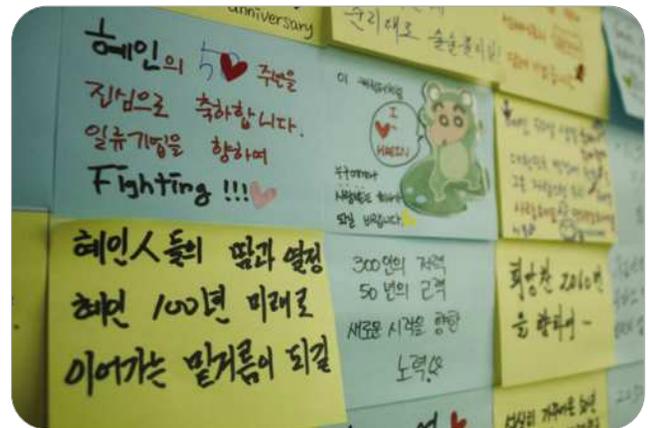
Go! HAEIN For Another 50 Years ◎ HAEIN's 50 Anniversary, 50살 생일 추카추카~ 대한민국 건설 발전의 한 획! 헤인이 있기에 더욱 빛나는 건설현장!! 100살까지 장수하세요 ◎ 앞으로 50년은 우리들이 책임지겠습니다. ◎ 헤인의 별, 공채 2기 파이팅! ◎ 또 다른 50주년을 꿈꾸며 늘 새로운 발전을 향해서 정진합시다!! ◎ 지나온 50년, 미래의 50년을 기다리며... ◎ 지난 50년보다 다가올 50년을 기대합니다. ◎ 지난 50년은 다가올 50년을 위한 발판!! 50년 된 기업으로 기억되기 보다 50대 기업이 되도록 파이팅!! ◎ 300인의 저력, 50년의 근력, 새로운 시작을 향한 노력! ◎ 헤인인들의 맘과 열정, 헤인 100년 미래로 이어가는 밑거름이 되길 ◎ 헤인인 자랑스럽습니다. 50 Anniversary. ◎ 헤인 50주년 축하, 불모지를 희망의 길로 바꾼 노란 물결!! 그 중심에는 헤인이 있었습니다. 헤인 파이팅! ◎ 제 열정을 헤인에게 바칩니다!! HAEIN 50주년을 축하합니다. ◎ 사랑하는 헤인의 50번째 생일을 축하합니다. ◎ Power DNA 헤인! 파워를 보여줘 ◎ 반세기 건설기계 및 에너지 동력산업의 명가, HAEIN Forever!! ◎ 새로운 50년의 역사를 다 함께 만들어가요~ ◎ 새로운 50년을 향해 선배님들과 힘차게 달려가겠습니다. ◎ 50년 반환점을 넘어 100년! 끝인 지점까지! 헤인 파이팅!



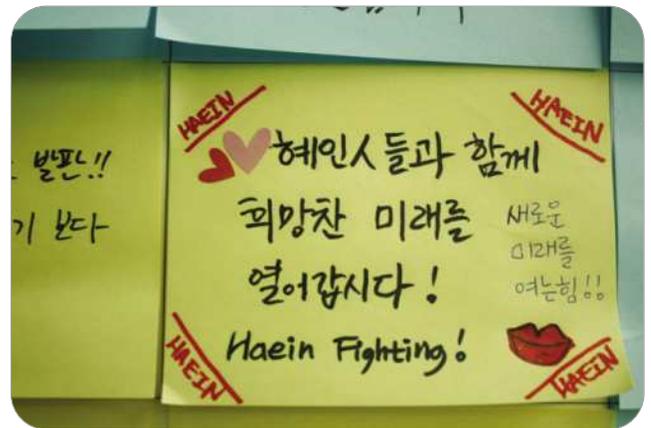
◎ **혜인의 또 다른 50주년을 다 함께 만들어가요.** ◎ 혜인의 다음 50년은 Energy!! ◎ 육공년생 혜인 나와는 천생연
 분, 영원히 같이 가자 ◎ 50살 혜인의 생일을 축하합니다. 듬직한 혜인이 최고!! ◎ 오래도록 건강하게 저랑 함께 나이 먹어요^^ 혜인
 50살 추카추카추카 ◎ 대한민국 발전에 한 획을 그은 자랑스런 우리 혜인 사랑해요. ◎ 만수무강 하세요. ◎ 한결같은 마음으로 지
 켜온 50년 ◎ 혜인의 명성, 다음 50년에도 이어나가길... ◎ 50주년 아무나 하나~ 그 누가 쉽다고 했나~ 라라라라라 ◎ **HAEIN!**
50년의 믿음 혜인은 지켜잡니다. ◎ 세계 1위 캐터필라, 50년 저력의 혜인 시너지는 기본이죠 ◎ 혜인 반세기! 축하합니
 다! 100년 명성을 이어가요. ◎ 혜인 50주년 진심으로 축하드립니다. ◎ 역사에 길이 남을 혜인이 되었으면 합니다. 혜인 파이팅!!
 ◎ 혜인 50주년을 진심으로 축하합니다, 일류기업을 향하여 파이팅!! ◎ 1,000대 기업을 넘어 100대 기업을 향하여 파이팅! ◎
50년이 아닌 5,000년을 기약하며... ◎ Wow, 50년 한 번 더! 희망찬 미래를 향해 앞으로도 GoGo! ◎ 50이면 지천명이
 라 하는데 순리대로 술술 풀리길! ◎ 고객의 눈높이로 언제나 한결같이, 혜인!! ◎ **고객만족을 넘어 고객감동으로! 사랑**
과정이 넘치는 '혜인' ◎ 대한민국 대표기업으로 승승장구하는 혜인이 되길 바랍니다. ◎ 더 큰 응비를 기대합니다. ◎ 혜인,
 마이 늙었네!! 50살이나 묵었나!! 연륜을 보여주게! ◎ **Falling in HAEIN 50th** ◎ 열정, 도전 50년. 이제 50대 기업!! ◎
Best of the Best! ◎ 혜인이여, 영원하라!! ◎ 불가능은 없다. 50년 혜인. ◎ 열정, 패기, 도전, 혜인의 미래 ◎ 혜인 50주년을
 정말 축하드립니다. 앞으로 더욱 성장할 수 있도록 열심히 일하겠습니다. ◎ 혜인 반세기, 축하합니다! 100년 명성을 이어가요.



◎ 가자! 가자! 백년을 향하여!! 물(水)의 정신으로 백년까지 다가오는 50년에는 더욱더 발전하세요 ◎ HAEIN!! 50년을 넘어 100년
 으로!! ◎ 헤인의 50번째 생일을 축하합니다!! ◎ 앞으로 50년의 번영을 기약합니다. ◎ HAEIN FOREVER! ◎ 다시
 시작하는 마음으로 ◎ 즐거운 오늘~ 행복한 오늘~ ◎ 다음의 50년, 헤인은 더욱 빛날 것입니다. ◎ I Love
 HAEIN, 50번째 생일을 축하합니다!! ◎ Quantum Jump 50 ◎ Loving HAEIN~~ ◎ Congratulation 50 years
 HAEIN! ◎ 대한민국 10대 기업 헤인이 중심이 될 수 있도록 달려~~ ◎ Oh! Happy Anniversary 50th, I Love HAEIN ◎
 50년 후 세계 50대 기업으로 고고! ◎ 헤인아 사랑해!! ◎ 2050년까지 쭉~욱~ ◎ 앞으로 100주년까지 파이팅! ◎
 5,000억 달성, 꿈이 아닌 우리의 현실! ◎ 사랑과 희망이 충만한 헤인! ◎ 사랑해요, 헤인!! ◎ 새로운 도약의 원년, 희망
 찬 100년 전통을 이어가자!! ◎ 와! 50년, 그러나 이제 시작! ◎ 앞으로의 100년을 위해 ◎ 50년 축하합니다. ◎ 헤인맨으
 로 영원히~ ◎ 헤인 탄생 50주년, 완전 축하!! 100주년 GoGo!!!! ◎ 헤인 엄청 좋은 회사임 ◎ 50주년 축하합니다. 더욱 성장하는
 헤인을 만들겠습니다. ◎ 연봉 5,000억 우리가 만들겠습니다. ◎ 헤인이여 영원하라 ◎ 내 가슴 속의 헤인 ◎ 웃음 가
 득한 즐거운 오늘 ◎ 진심으로 50주년을 축하합니다. 50년, 100년... 정열적인 헤인이여 파이팅!! ◎ Happy 50th
 Anniversary HAEIN!! ◎ 50주년 대축하 ◎ 새로운 도약을 기대하며, 헤인 50주년을 축하합니다. ◎ 축 오십주년 ◎ 또 다
 른 50년을 꿈꾸며, 100년 기업 헤인 파이팅!! ◎ 축하합니다. 50년 역사 ◎ Brand New Vision to another 50! ◎ 또 다른 50,



50년을 바라보며 헤인 파이팅!! ● 오늘과 같은 마음으로~ 100년을 이어갑시다 ● 반세기를 이어온 지속을 한 세기에는 성장으로 ● 사랑합니다, 헤인! ● 50주년 축하합니다. ● 천 년 후에도 남을 그 이름, '헤인', Let's go together again. ● 더 발전된 모습으로 100주년까지 파이팅!! ● 고객의 마음으로 바라보는 헤인이 되겠습니다. ● 순이익 1조 클럽에 속하는 그날까지 ● 100주년 기약하겠습니다. ● 헤인의 역사 속에 있음이 자랑스럽습니다 ● 더욱더 멋지게 ● 언제나 한결같이 짝짝~~ ● 100년을 기약하며 ● 50년을 지나 만수무강 하세요 ● 앞으로 50년의 번영을 기약합니다. ● 자랑스러운 헤인인~!! ● 지난 50년 + 새로운 50년 = 100년은 가야죠 ● 50주년.. 축하.. 이제 시작입니다!! ● 50주년을 축하하며, 더 많은 발전을 위하여 파이팅!! ● 50주년 대축하 ● 앞으로의 50년 더욱 발전하세요 ● 2010년, 새로운 도약의 한 해!! ● 승승장구 헤인! ● 선배님들의 노고에 감사드립니다. ● 반세기의 다리를 건너 100년으로 향해 간다! ● 헤인의 원동력은 '헤인인' 파워! ● Wonderful HAEIN!! ● 50년의 믿음, 50년의 연륜, 50년의 헤인 ● 헤인이 나가신다, 모두 비켜라 ● 바른 방법으로 빠르게 성장하는 기업, 헤인. 100주년을 향하여 파이팅!! ● 패기와 열정으로 부딪힌 50년, 도전과 희망으로 맞이할 100년을 향하여 ● 한국 건설기계산업의 선구자 헤인, 50주년을 자축합니다. ● 자랑스러운 헤인 50년사, 저도 후배들에게 존경스러운 선배로서, 헤인 100년사의 주인공으로 기억되고 싶습니다. ● 캐터필라의 헤인에서, 헤인의 캐터필라 ● 지금 당신 곁에 있는 헤인인은 또 다른 헤인 50년을 함께할 동반자~ ●



3편 | 현황

다시 내일로 도약하는
헤인의 오늘

HAEIN

● 제1장 경영부문

● 제2장 부문별 현황

● 제3장 고객만족경영

제1장

경영부문

제1절 경영일반

1. 경영이념
2. 경영현황
3. 품질경영, 환경경영

제2절 경영인프라

1. 비전 실현을 위한 인재경영
2. 직원 중심의 복리후생정책
3. 협력과 화합의 노사관계 구축



경영일반

1. 경영이념

혜인은 창립 당시부터 국가경제발전에 기여하기 위해 정직과 신뢰, 인본이라는 경영이념을 공고히 하였다. 국토개발을 통해 국가경제발전에 기여하기 위해 혜인을 창립한 것이 개인의 영달을 위해 설립한 것이 아니라고 분명히 선을 그었던 것이다. 이러한 혜인의 경영이념은 혜인을 설립한 미봉 원용석 선대회장의 생전 모습에서도 찾아볼 수 있다.

미봉은 경영인이기 이전에 공직에 몸 담았던 분이였다. 평생을 조국과 민족을 위해 헌신했던 인물이기도 하다. 따라서 미봉이 혜인을 설립한 것은 기업경영을 통해 부를 축적하기 위해서가 아니었다. 설립 당시만 해도 환경이 열악하여 업두도 내기 어려운 실정이었지만, 장차 산업화가 시작되면 건설기계가 대거 필요할 것이라는 판단에서 적자경영을 무릅쓰고 캐터필라 국내 대리점으로 회사를 세운 것이었다.

미봉의 판단은 적중하여 우리나라 산업화의 대동맥이 된 경부고속도로 건설 당시 건설기계 부족으로 어려움을 겪을 때 혜인이 나서서 캐터필라 건설기계 222대를 도입, 정해진 공기 안에 무사히 준공시키는데 기여하였다. 이후 국내 최초로 건설기계 정비공장을 설립, 국내 산업화 추진을 적극 지원하였다.

미봉은 이러한 기업 활동을 전개하는 과정에서 원칙에 어긋나는 부를 축적하지 않았다. 경부고속도로 건설을 통해 쌓은 자본력과 기술력으로 건설업에 진출하거나 고속도로 건설을 지원하면서 입수한 정보를 바탕으로 토지를 매입하여 막대한 부를 축적할 수도 있었지만 미봉은 결코 한눈을 팔거나 그릇된 길로 가지 않았다.

오랫동안 공직에 몸담았기 때문에 어느 누구보다 쉽게 다양한 정보를 접할 수 있었고 인적 네트워크도 탄탄했지만, 이를 사적인 이익을 위해 활용하는 것은 공인의 자세가 아니라면서 모두 거부하였다. 정직을 바탕으로 고객들로부터 신뢰받으며, ‘인(仁)’을 펼치는 기업이 되기 위해서 욕심을 버리고 헌신하는 자세로 기업을 경영했던 것이다.

이러한 미봉의 기업관은 정도경영이라는 혜인의 경영이념으로 정착되었다. 이러한 혜인의 경영이념은 ‘화목하고 친절하자, 정직하고 진실하자, 근면하고 검소하자’는 사훈으로 이어졌으며, 기업 활동을 통해 국가와 민족에 보답한다는 사업보국의 정신으로 남아 반세기 동안 면면히 이어져 내려오게 되었다.

정도경영과 인본주의를 표방하고 있는 혜인의 경영이념은 혜인(惠仁)이라는 상호에도 고스란히 담겨 있다. 미봉에게 혜인 설립을 권유했던 폴 브러셔(Paul Brasier)와 그래햄 와츠(Graham, M. Watts)는 중국어 발음을 바탕으로 한 혜인센이라는 상호를 사용하였다. 미봉은 이를 개인의 영화만을 쫓지 않고, 국가에 이바지하며 ‘인(仁)’을 실천한다는 경영이념의 상징으로 혜인(惠仁)이라는 상호로 변경하였다. 국가와 국민, 나아가 인류 전체에 이익을 주는 기업으로 발전시켜 나가겠다는 의지를 상호에 담았던 것이다.

선대회장이 수립한 경영이념은 혜인 50년 역사 속에 하나의 전통으로 굳어져 현재까지 이어지고 있다. 혜인은 급변하는 경영환경 속에서도 정직과 신뢰, 인본을 바탕으로 한 정도



헤인 양재동 본사 사옥

경영이라는 경영이념을 토대로 지속적인 성장을 추진할 것이다. 뿌리 깊은 나무가 주변 환경에 적응하여 보다 많은 꽃을 피우고 열매를 맺을 수 있도록 확고한 경영이념을 바탕으로 활기찬 변화를 선도해 나갈 것이다. 또한 이를 바탕으로 고객과 임직원, 주주 모두가 풍요로운 미래를 개척해 나갈 것이다.

2. 경영현황

1960년 10월 17일 창립 이래 지난 반세기 동안 국가와 국민에게 봉사한다는 신념으로 건설기계 및 엔진/발전기, 산업장비 등의 공급을 통해 국가의 산업화에 이바지해 온 헤인은 2010년 10월 현재 서울 양재동 본사와 천안서비스센터를 비롯한 전국의 15여 개 고객센터에 300여 명의 임직원이 근무하고 있는 국내 굴지의 종합건설기계 및 에너지동력산업의 대표기업으로 성장하였다.



고객을 위한 최적화된 토탈 솔루션 서비스 제공

헤인이 취급하고 있는 캐터필라 건설기계는 다양한 국내 산업현장의 요구에 맞춰 판매 및 임대 형태로 공급되고 있으며, 중동, 아프리카 등의 해외 건설현장에도 수출되고 있다. 이를 통하여 2009년 한 해 동안 총 585억 원의 매출실적을 기록하였다. 또한 캐터필라/퍼킨스 엔진은 국내외 산업현장, 발전소 및 선박 등에 최적화된 제품과 솔루션 서비스를 제공하여 2009년 한 해 동안 378억 원의 매출을 달성한 이래 지속적인 매출 성장세를 보이고 있다.

이와 함께 천안서비스센터는 건설기계 및 엔진, 발전기와 관련된 정비, 부품판매, 기술교육 등 종합적인 사후 서비스를 제공하여 2009년 한해 동안 60억 원의 매출실적을 올렸다. 또한 테렉스, 융하인리히, 아트라스 콤팩트, 지멘스 등의 브랜드 딜러십을 통하여 산업장비, 물류장비, 콤프레서, 모터 등을 판매하여 2009년 1,616억 원의 매출을 기록하기도 했다.

자회사로는 국가적인 에너지 자원 확보 및 회사의 미래 성장동력을 육성하기 위하여 2007년 11월 전라남도 해남에 (주)헤인에너지를 설립, 1MWp 규모의 태양광발전소를 운영하고 있다. 아울러 이보다 앞선 2004년 10월 전라남도 순천에 미래에너지개발(주)을 설립하여 쓰레기매립장에서 발생하는 매립가스 발전소를 운영하고 있다.

헤인이 창립 50돌을 맞이하는 2010년은 100년 기업을 향한 새로운 성장동력 확보를 위

하여 '자원개발사업' 과 '신재생에너지사업' 이라는 신수종 사업영역으로의 진출이 가시적으로 진행된 의미 있는 해이다.

헤인은 2010년 몰리브덴 광산과 채광된 광물을 가공하는 선광공장을 보유한 KMC(주)를 지분인수의 방식으로 계열사에 편입하였다. 이를 통하여 희소광물자원 개발이라는 고부가가치의 신사업을 영위하게 되었다.

또한 헤인은 2010년 6월 29일, 창립 이래 처음으로 필리핀에 'HIG & T PHILIPPINES CORPORATION' (HAEIN GLOBAL & TRADING PHILIPPINES CORPORATION)이라는 해외 현지법인을 설립하였다. 'HIG & T PHILIPPINES CORPORATION'은 필리핀 현지에서 스크랩을 매입하여 필리핀 현지 판매 및 한국을 포함한 제3국으로의 수출 사업을 기본으로 하고 있다. 향후 필리핀으로의 수입 사업 확대 및 필리핀 내 신규 사업 개발도 적극적으로 검토할 예정이며, 동남아시아 시장으로의 중고장비 수출 등 헤인의 해외사업 전진기지로서의 역할을 할 것으로 기대하고 있다.

또한 헤인은 지금까지 엔진/발전기의 판매를 위하여 습득해온 관련 분야의 설계능력을 기반으로 신재생에너지 관련 시공사업 참여를 지속적으로 시도한 결과 2010년 태양광발전소를 처음으로 수주하여 성공적으로 완공하였다.

이처럼 최근 들어 헤인이 중점적으로 추진하고 있는 '자원개발사업' 및 '신재생에너지사업'은 시간이 흐를수록 고갈될 수 밖에 없는 지하자원에 대한 개발과 친환경 에너지 개발을 통해 장기적인 성장성에 초점을 맞추고 있으며, 2010년은 이러한 신규 성장동력원을 기반으로 지속적으로 성장할 수 있는 초우량 100년 기업 헤인을 만들어 가는 초석을 놓는 한 해가 될 것이다.

오염관리 실사 결과 최상위 등급인 5 Star 등급을 수여받은 천안서비스센터 전경





강도높은 오염관리가 실시되고 있는 천안서비스센터 정비실 내부 전경

3. 품질경영, 환경경영

건설기계의 다양한 기능(동력발생 부분, 동력전달 부분, 작업장치 부분, 조종장치 부분 등)에 접목된 각종 기계기술 수준은 꾸준히 발전되어 왔다. 그러나 초정밀 가공부품에 최첨단 전자기능과 컴퓨터기능이 가미된 기계기술의 비약적인 발전은 상대적으로 이를 관리유지 해야 하는 작업자들에게 고도의 기술력과 더불어 매우 청결한 작업장 조건을 요구하게 되었다.

따라서 이러한 요구조건에 부응하기 위해서 기술력 향상을 위한 부단한 노력과 청결한 작업장 유지 및 시설투자가 뒤따랐고 이에 대한 결과는 최종 정비품질로 평가받는 수순을 밟게 되었다.

특히 헤인은 정비품질을 제고하기 위해 강도 높은 품질경영을 추진, 체계화된 업무 프로세스와 특화된 정비시설물 그리고 작업자들의 기술력 배양에 많은 투자를 시행하였다. 나아가 청결한 작업장 환경유지를 위해 많은 노력을 기울였는데, 이는 환경오염을 예방함으로써 고객들의 건설기계 정비품질이 향상됨은 물론 세계적으로 관심이 고조되고 있는 환경보전을 선도할 수 있기 때문이었다. 첨단 건설기계 제조업체인 캐터필라사는 오랜 세월 자사제품에 대한 성능 및 효율성을 바탕으로 관리기법을 연구한 결과 작업장의 오염도가 건설기계 성능에 막대한 영향을 미친다는 결론을 도출, 이후 세계 각국의 딜러 정비공장의 청결문제에 많은 관심을 쏟게 되었다. 또한 오염된 작업장으로 인해 장비의 기능이 크게 저하된다는 연구결과에 따라 오염관리 프로그램(Contamination Control Program)을 개발, 세계 각지의 딜러에게 이 프로그램을 준용하도록 요구하였다.

■ 캐터필라사의 오염관리 심사등급 기준

5 Star	100~95%
4 Star	94~90%
3 Star	89~80%
2 Star	79~70%
1 Star	69~50%
0 Star	50% 미만

2 Star 이상의 등급을 획득하려면 위 취득점수 이외에 공장에서 정비 후 출고되는 장비의 오일 오염도가 ISO 16/13의 수준 내에 있어야만 한다.(단위: 오일 내 오염입자 수량을 그룹화 시킨 숫자로 나타냄)

이에 헤인 천안서비스센터는 2001년 8월 오염관리 프로그램을 작업장에 도입하였다. 그리고 오염관리 프로그램 도입 후 첫 실사가 이루어진 2001년 8월 천안서비스센터는 국내 다른 정비공장들과 견주어 시설측면에서 우수하다는 평가를 받고 있었음에도 불구하고 엄격한 캐터필라사의 오염관리 실사 결과 전체 5등급의 레벨 중 최하위 수준인 0 Star의 평점을 받았다.

이에 헤인은 캐터필라사의 실사 기준에 맞추어 오염관리 수준을 높이기 위해 먼저 천안 서비스센터에 입고되는 모든 장비에 대하여 고압 세차를 의무화 하였다. 그리고 이를 위해 세차장 확장공사를 시행하였으며 고압 물세차용 펌프와 스팀세차기를 확충하기도 했다. 아울러 동절기를 위해 별도의 물탱크를 설치하고 건물 바닥에는 에폭시 도장을 실시하였다. 출입구 셔터를 바닥과 완전 밀착되도록 하여 외부로부터 유입되는 먼지를 막기도 했다. 분해수리 중인 모든 장비들은 안전한 고임목을 새로이 제작하여 사용하였다.

이러한 노력으로 2002년 10월 실사를 실시한 결과 2 Star 등급을 부여받게 되었다. 하지만 헤인은 보다 완벽한 오염관리를 위하여 분해수리 중인 장비로부터 발생하는 모든 폐유는 적정 오일 팬을 제작하여 전용으로 사용하도록 하였고 정해진 장소에만 보관하도록 했다. 폐유의 이송 또한 전용 흡입펌프를 제작하여 이용하였으며, 탈거된 모든 구성품들은 필히 비닐포장을 하였다. 나아가 유체이송라인인 호스나 튜브류 등의 양끝 개봉부위는 전용 플라스틱과 플러그 및 캡을 설치하였다.

분해된 모든 부품들은 조립 전에 반드시 솔벤트 세척기를 이용하여 깨끗하게 세척하였으며 고압공기에 의해 건조시켰다. 그리고 이러한 준비를 통해 2003년 2월에는 3 Star 등급을 받게 되었다.

헤인은 오일의 오염도 관리에 중점을 두고 시설을 확충했으며 오일순환여과장치(Fluid Recovery Unit)를 구입하여 장비에서 배출된 오일을 재사용할 때는 반드시 오일순환여과장치를 거치도록 하였다. 또한 최종 5마이크론의 필터를 거쳐 오일의 청결도가 ISO 16/13



오염관리 수준 향상을 위한 장비의 고압세차 의무화

내에 진입하도록 하였다. 오일의 오염도 입자를 판독하는 기기도 Shop전용과 Field전용으로 2가지를 준비하였고 분해된 부품을 세척하는 솔벤트 세척기도 세척유의 여과장치를 보완하여 여과된 솔벤트의 청결상태가 ISO 16/13의 수준에 맞도록 하였다.

그 결과 2003년 10월 헤인은 4 Star 등급을 받게되었다. 하지만 헤인은 보다 강화된 캐터필라사의 오염관리 실시기준에 의거하여 고객센터 내에서 사용하는 모든 연료(경유), 심지어는 난방유인 석유까지 오염도 관리대상에 포함시켜 ISO 16/13의 기준에 적합할 수 있도록 하는 등 노력을 멈추지 않았다.

공장 안에 설치된 연료 탱크의 팽창 방지용 블로바이가스 배출라인에도 별도의 필터를 설치했으며 장비에서 배출된 재사용 오일 뿐만 아니라 정유사에서 새로 공급되는 오일도 ISO 16/13 기준에 적합하도록 하였다. 아울러 공장에서 사용 중인 고압공기도 공급라인 튜브 중간에 ISO 16/13 수준에 맞춘 윤활유 용기를 설치하여 에어공구의 보호기능을 높였다.

모든 오일 취급 정비기기와 부품세척기 등은 담당자에 의해 관리일지를 작성하도록 했고 부품 세척용 천은 보푸라기가 발생되지 않는 페이퍼 타올(Paper Towel)로 바꾸었다. 분리되었던 유압호스는 필히 내부 세척을 위하여 호스 내경에 적합한 스펀지 볼(Sponge Ball)을 고압의 공기로 밀어내는 방식으로 세척을 시행하였다.

이러한 각고의 노력 끝에 2007년 11월 16일 5 Star 등급을 획득하게 되었고 해마다 실시하는 오염관리 실사에서 2008년, 2009년, 2010년까지 4년 연속으로 5 Star 등급을 유지해 오고 있다. 또한 청결한 작업환경의 지속적인 유지를 통해 정비원가를 낮추고 이를 바탕으로 경쟁력을 강화하고 있다. 헤인은 향후에도 지속적으로 청결한 작업환경을 유지함으로써 정비원가를 낮추고 환경오염 방지 및 품질경쟁력 강화를 위해 힘써 나갈 것이다.



경영인프라

1. 비전 실현을 위한 인재경영

반세기 동안 지속적인 성장을 이룬 해인의 저력은 인재경영에 있다. 지난 50년 동안 숭한 역경과 시련을 딛고 성장을 이룬 주체가 바로 인재라는 인식 아래 우수한 인력 양성에 많은 공을 들여왔다. 따라서 해인의 반세기 성장 역사는 인재와 함께 한 역사였으며, 향후 100년 기업으로 도약해 나가는 발판도 지속적인 인재양성 노력에서 비롯된 것이라고 할 수 있다.

이렇게 성장의 바탕으로 생각하는 해인의 인재관은 조직구성, 마음가짐, 기본소양 등 3가지 방향에서 시작되고 있다. 그리고 이 3요소 중에서 조직구성은 화합과 동료애(Harmonious), 마음가짐은 도전정신과 열정(Hard-working), 기본소양은 정직과 성실(Honorable)을 의미하고 있다.

Harmonious는 조직 내 동료애를 가지고 단합하여 조직의 비전 달성에 이바지할 수 있는 인재, 더불어 사는 공동체 의식을 가지고 실천할 수 있는 인재를 의미한다. Hard-working은 본인의 업무에 열정과 애착을 가지고 좀 더 나은 성과를 창출할 수 있는 인재, 고난과 역경에 굴하지 아니하고 이겨냄으로 스스로의 가치를 입증하는 인재를 말한다. 그리고 Honorable은 남에게 보여주기보다는 스스로의 기준에 부합하면서 끊임없이 노력하는 인재, 성실함을 바탕으로 주위사람들에게 존경받을 수 있는 인재를 나타낸다.

이러한 3H 인재상에서 볼 수 있듯이 해인은 개인이 가진 단편적인 지식에 얽매이지 않는 인재를 중시한다. 개개인이 직무를 수행하는데 필요한 지식은 해인에서 충분히 습득할 수 있는 것이라고 생각하기 때문이다. 따라서 해인이 생각하는 바람직한 인재는 인간성과 자

동료애를 가지고 단합하여 조직의 비전 달성에 이바지 할 수 있는 인재양성





임직원들의 기초소양을 위한 전사 교육 실시

질을 기본으로 하며, 헤인은 인간성과 자질을 갖춘 인재에게 교육을 통해 지식을 부여하고 이를 바탕으로 성과를 일구어 내기를 기대한다. 순간적인 편의와 이익에 연연한 편법과 꼼수가 아닌, 비록 조금은 늦어질 수 있더라도 정직과 신뢰를 바탕으로 묵묵히 본연의 임무를 해내어 가는 것이 바로 헤인의 본성이며 진정한 헤인인인 것이다.

헤인은 임직원이 본인의 능력을 충분히 발휘할 수 있도록 계층별로 교육의 목표를 두고 두 가지 틀을 적용시키는 매트릭스 교육 프로그램을 운영하고 있다. 먼저 계층별 교육은 최고경영진은 전략경영 능력, 경영관리 마인드 배양 등에 그 목표를 두고 있으며, 중간관리자는 조직관리 및 리더십, 의사결정 능력배양에 그 목표를 두고 있다. 일반 사원들은 전문 직무지식, 창의적 사고 및 혁신적 마인드 배양을 교육의 목표로 하고 있다.

이러한 계층별 목표를 두고, 헤인은 두 가지 교육방법을 진행하고 있는데 그 첫 번째는 전사 목표 교육이다. 헤인은 매년 트렌드에 따라 교육목표에 부합하는 전사교육을 실시함으로써 동질감을 부여하고 헤인인이 가져야 할 기초소양을 부여하고 있다. 두 번째는 맞춤형 교육으로 스스로가 판단하여 본인이 부족한 능력을 보완할 수 있도록 온라인과 오프라인 양면으로 다양한 종류의 강좌를 개설하여 전 직원들이 자신이 부족한 능력을 보완하도록 하고 있다. 그 결과 2009년 한 해에 헤인의 임직원은 그 종류만 해도 170여 종이나 되는 개별 과목을 수강하여 개인별로 부족한 능력을 향상시킬 수 있었다.

이밖에도 헤인은 6시그마 교육을 통해 직원들의 업무효율성을 향상시키고 있으며 기술직 직원들을 위한 기술교육파트를 별도 운영하여 전문화된 인력을 양성시키고 있다. 또한 최고경영진 배출을 위해 MBA 교육에 투자하여, 우수한 중간관리자를 선발하여 MBA 교육과정을 이수, 최고경영자의 자질을 갖추 수 있도록 양성하고 있다.

헤인은 이러한 교육제도를 바탕으로 직원 스스로가 자기계발에 적극적으로 임하도록 하고 있다. 스스로가 성장하고 그 성장의 결과물로 성과를 내는 인재에게는 다양한 평가를 통해 성과급을 제공하고 승진 기회도 제공하여 직원들이 능동적으로 발전해 나갈 수 있도록 지원하고 있다.

이렇게 헤인은 다양한 동기부여와 교육을 통해 인재를 양성해왔다. 참된 인간성과 자질을 갖춘 직원을 선발, 동기를 부여하고 교육을 통해 업무적인 능력을 키워 성과를 창출해 내는 것이야말로 회사가 지속적으로 발전, 성장할 수 있다는 것을 현실로 입증한 것이다.

비록 시대상과 현실적인 변화에 따라 요구되어지는 직무적인 지식과 능력은 변할 수도 있지만 기본적인 인간성을 갖춘 사람이 중요하다는 헤인의 뿌리 깊은 믿음은 변함이 없다. 이는 원용석 선대회장으로부터 현재에 원경희 회장에 이르기까지 굳건하게 이어져 내려 오고 있는 믿음이며, 헤인이 지난 반세기동안 대한민국의 성장과 함께 할 수 있었던 근본적인 힘이기도 하다.

헤인은 앞으로도 반세기 성장사의 주체인 인재에 지속적으로 투자할 것이다. 그것이야말로 헤인의 저력이자, 걸어가야 할 대도무문의 첫 걸음, 비전 달성의 바탕이라는 것을 알고 있기 때문이다.

2. 직원 중심의 복리후생정책

헤인의 직원 복지정책은 노사협의회가 구성된 1980년대 이전까지만 해도 다른 기업과 마찬가지로 제도화된 정책이 따로 없었다. 다만 원용석 선대회장이 직원에 대한 배려 차원에서 평균 수준의 임직원 복리후생정책을 시행했을 뿐이었다.

그러나 국내 경제가 크게 성장하던 1980년대에 들어 사회 전반적으로 근로자들의 복지에 대한 요구수준이 높아졌고, 헤인도 이러한 변화를 체감하며 근로자들의 요구에 관심을 기울이게 되었다. 이에 1986년 노사협의회 규정이 제정되어 시행되었고 회사가 비약적으로 성장한 1980년대 후반에는 회사의 성장에 따른 근로자의 욕구 또한 커져 근로자의 복리후생제도 개선에 힘을 쏟게 되었다.

자발적으로 만들어진 직원들간의 취미 활동 모임인 산악회, 낚시동호회, 테니스동호회, 볼링동호회 등에 대한 취미활동 지원이 개시되었으며 퇴직금 누진제 도입과 호봉제도 개선, 근속수당과 가족수당 등의 신설이 이어졌다. 아울러 자격수당도 인상 조정되었으며, 임금수준도 당시의 사회적 분위기와 노동계의 영향으로 1991년 20%, 1992년 14%, 1993년 11.3%, 1995년 11.51% 등 큰 폭으로 인상 조정되었다.

또한 임직원들의 하계 휴가지원을 위해 동해안 및 서해안 등지에 휴양소를 설치하여 전 직원이 가족을 동반하여 휴양지를 이용할 수 있도록 하여 큰 호응을 이끌어 냈다. 이와 함

계 전국 각지에서 근무하는 직원들이 모두 함께 모이는 전사 체육대회가 1박 2일로 격년어 한 번씩 개최되어 직원들 스스로 노래와 춤 등 준비한 장기를 선보이고 한바탕 흥을 돋우며 화합과 결속의 장을 만들기도 했다.

1996년에는 총 8억 원의 회사 출연금으로 직원들의 복지를 위한 사내근로복지기금을 설립하였다. 이를 통해 직원들에 대한 주택대출과 소액 생활자금 대출, 중·고등학교 자녀의 전액 학자금 지원, 유치원 보조비 지원 등이 이뤄졌다. 이후 사내근로복지기금과는 별도로 장기근속자들에 대한 종합건강검진비가 지원되었고 15년 이상 장기근속자에게 근속상패와 부상으로 순금 열쇠를 제작하여 매년 창립기념일에 포상하였다. 나아가 같은 해 천안 제2산업단지 2공단에 정비공장을 준공함에 따라 직원들이 안정적으로 천안으로 이주할 수 있도록 무이자 대출을 제공하기도 했다.

이렇게 지속적으로 증진되어 나가던 복리후생제도는 1997년 IMF 외환위기 국면을 맞아 중단되는 아픔을 겪어야 했다. 당장 회사의 생존이 걱정되는 시기였기에 사내근로복지기금을 제외하고는 복리후생제도의 대부분을 중단해야 했던 것이다.

2002년도에 들어서는 팀 단위의 교류 및 친목 활성화 유도 차원에서 팀활성화 비용을 지원함으로써 팀별로 분기별 또는 반기별로 함께 등산을 하거나 영화나 연극관람을 하는 등의 행사를 갖도록 하였다.

2004년에는 직원들이 보다 편리하게 사내근로복지기금을 사용할 수 있도록 대출 이율을 인하하고 규정을 일부 개정하였으며 총 10억 원으로 사내근로복지기금의 재원을 늘렸다. 2005년부터 주 40시간 근로제를 적용하였으며 주 5일 근무를 통하여 근로자들이 휴식을 취할 수 있는 여가시간을 늘렸다.

2009년부터는 직원들의 자발적인 동호회 활동을 권장하고 이에 대한 지원을 시작하였으며, 외국어수강을 위한 학원비 및 온라인 직무교육 수강료를 전액 회사에서 부담함으로써 자기계발에 대한 지원을 보다 증대시켰다.

또한 장기근속자의 경우 종합건강검진 지원도 배우자까지 포함하여 받을 수 있도록 비용을 지원하였다. 비연고지로 발령받은 직원들의 무이자대출 한도를 2,000만 원에서 3,000만 원으로 상향조정 하였고 사내근로복지기금에서 직원 자녀들의 대학 학자금 지원도 시작되었다. 1년간 지급해오던 유치원보조비도 2년간 지급하기로 하였으며 주택대출과 생활자금 대출의 이율도 큰 폭으로 인하했다.

또한 기업문화 개선 차원에서 칭찬릴레이 제도를 도입하여 직원들 간에 서로 칭찬하고 칭찬 받는 격려의 장을 만들어 가고 있으며, 2010년부터 생겨난 동호회 제도의 활성화를 위해서 활동 내용이 우수한 동호회에 대한 포상도 결정하였다. 현재 헤인 동호회 제도는 회사의 전폭적인 지원 아래 활발한 활동을 통한 직원들 간에 교류와 소통의 장이 되고 있다. 헤인은 앞으로도 직원 중심의 복리후생정책 수립 및 실천을 통하여 직원들의 복지 환경 향상에 힘써 나갈 것이다.

3. 협력과 화합의 노사관계 구축

헤인은 노동조합이 설립되기 전까지는 노사간 협의를 통해 규정된 취업규칙을 비롯한 각종 사규를 근간으로 직원의 복무, 근로 조건 등 개별적인 근로 관계 관리에 중점을 두어왔다. 그러나 1980년대 중반, 국내 경제가 큰 폭으로 성장함에 따라 생겨난 각 사회 계층에서 민주화 요구에 따라 6·29 선언이 이루어졌고 이 선언을 계기로 민주화가 정착되어갔다. 이에 따라 새로운 국면을 맞게 된 국내 노동환경과 1988년 개최된 서울 올림픽을 계기로 헤인이 매출 이익도 큰 폭으로 증가함에 따라 헤인 노조 측의 근로자 처우 개선 요구가 점진적으로 분출되면서 1990년 4월 7일, 헤인 노동조합이 전격 결성되었다.

헤인 노동조합은 1990년 5월 18일, 호봉제 개선을 골자로 하는 임금 협상 타결을 시작하면서 최초로 회사와 조합원 간에 근로조건에 대한 단체 협약을 체결하게 되었다. 이는 기존의 노사협의회를 통해 직원들의 의견을 수렴하던 관행에서 단체협약을 통한 협의로 변모, 새로운 노사관계 정립의 시초가 되었다.

노동조합 설립 초창기에는 대부분의 기업체들은 노사간 교섭 관행이 일천했던 까닭에 화합과 협력보다는 대립과 갈등이 잦았다. 그러나 헤인의 경우는 조합원들의 활동에 제약이 있거나 대결구도로 가지 않고 노동조합 결성 이전의 노사협의회 관행 덕분에 사전에 충분한 협의를 하는 문화가 정착되어 심각한 갈등은 겪지 않았다.

노동조합의 요구가 타당하면 회사는 받아들이는 방향으로 협력관계가 진행되어 회사나 노동조합 대표들이나 직원들의 복리후생과 근로의욕 고취, 동기부여 등에 초점이 맞추어 전반적으로 협력과 화합의 노사관계를 이끌어 나갔다. 당시 복리후생 측면을 보면 가족동반 휴양지 설치 등의 복리후생 측면과 전직원 체육대회 개최 등 노사간 화합을 위한 장이 많았던 점에서도 이를 알 수 있다.

한편 국가적인 위기였던 IMF를 맞은 헤인은 노사간 위기 타개를 위한 협의회를 열어 침체된 경영위기를 극복하기 위한 노사합의서를 작성하고 약 30%의 근로자를 구조 조정하고 상여금을 삭감하기에 이르렀다. 협력과 화합의 노사관계를 유지해온 헤인은 연장 및 휴일 근무수당, 연월차수당 등을 모두 포기하고 승진도 익년으로 미루는 대화합의 모습을 보여 주었다.

IMF 위기 직후였던 2000년, 헤인은 구조조정의 일환으로 천안서비스센터의 분사를 결정하기도 하였는데, 이는 첨예한 쟁점사항으로 부각되어 노사는 몇 달 동안 힘겨운 교섭을 진행해야 했고 쟁의발생 신고와 쟁의행위 찬반투표까지 거쳐 헤인 초유의 쟁의행위에 돌입하기도 하였다. 그러나 헤인은 천안서비스센터 분사를 1년 유예하는 것으로 노사합의안을 채택함으로써 분사가 유예된 1년간은 무쟁의 무파업을 선언했다. 1년이 지난 2001년에는 천안서비스센터 분사 정책을 철회함으로써 노사관계를 극적으로 회복하게 되었고, 이와 더불어 천안서비스센터의 생산성을 높이는데 주력하게 되었다.

이후 헤인은 회사와 노동조합과의 합의에 의하여 사내근로복지기금을 통한 근로자 복지



2010년도 노사 임금 협상

정책에 노사간 공동 노력하고 회사는 매년 회사 수익의 일정부분을 사내근로복지기금에 출연하기로 합의하였다. 2009년에는 기존의 퇴직금제도에서 퇴직연금제도로 전환하면서 회사와 노동조합 간의 공동 노력으로 전직원 퇴직연금규약에 동의를 이끌어 냈으며 사내근로복지기금을 통한 자녀 학자금 지원을 늘리는 등 원만한 노사관계 구축을 위해 힘썼다. 헤인은 다가오는 미래를 선도해 나가기 위해 신뢰와 화합의 노사문화를 지속시켜 나가고 있다.

제2장

부문별 현황

제1절

장비사업본부

제2절

파워시스템사업본부

제3절

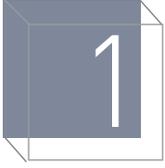
퍼킨스사업본부

제4절

고객만족본부

제5절

산업장비사업본부



장비 사업본부

1. 연혁 및 본부소개

장비사업본부는 1968년 8월 경부고속도로 건설을 위해 캐터필라 건설기계 222대를 공급하기 시작하면서 본격적으로 사업을 시작한 이후 세계 최고의 건설기계 제조업체인 캐터필라사의 굴삭기, 휠로더, 불도우저, 포장장비 등을 국내 건설산업 현장 전반에 공급해 오고 있다. 특히 경부고속도로를 비롯하여 각종 도로공사, 새만금 간척 사업 등 주요 국책 사업 및 대규모 건설 프로젝트에 건설기계들을 공급하며 국가 건설산업 성장에 기여하였다.

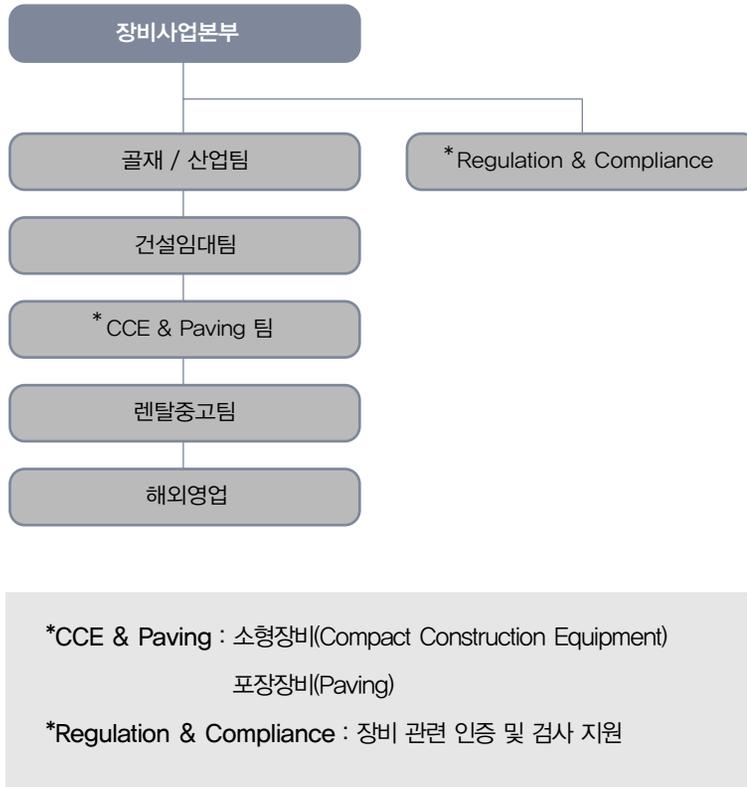
현재 장비사업본부는 과거의 건설기계 모델별 공급 및 지원에 초점을 맞추었던 조직 형태를 산업별 전담 조직으로 재편하여 각 산업부문별 고객의 다양한 니즈를 반영하고 최적화된 솔루션을 제공함과 동시에 현장별로 특화된 건설기계 운용 컨설팅 및 산업 컨설팅을 지원하고 있다.

2. 조직과 주요 업무

장비사업본부는 골재/산업팀, 건설임대팀, CCE & Paving팀, 렌탈중고팀, 해외영업 부문으로 구성되어 있으며, 각 부문별로 현장에 맞는 최상의 솔루션을 고객에게 제공하고 있다.

국내외 건설현장에 각종 건설기계 공급





골재/산업팀

시멘트, 레미콘, 골재/석산, 고철/제강, 폐기물 처리 산업 등에 필요한 로더(휠형/트랙형)와 굴삭기를 비롯한 건설기계 및 대형 광산용 장비를 공급하고 있으며, 골재 산업 현장 특성에 맞는 장비운용 컨설팅 및 서비스를 제공함으로써 고객 만족도를 극대화하고 있다.

건설임대팀

건설토목, 부지조성, 골프장 건설, 지하 터파기 공사, 산림 및 조경 공사 등 대형 토목건설현장에 유압 굴삭기, 휠형 굴삭기, 불도우저, 굴절식 트럭 등을 공급하고 있다. 일반 건설업체 및 개인 임대업자들을 대상으로 그 니즈에 부합하는 장비운용 컨설팅부터 서비스 지원까지 통합 솔루션을 제공하고 있다.



신규 건설기계 입고 현장

CCE & Paving팀

도로포장 보수나 조경공사, 골프장, 스키장, 리조트, 폐기물 철거 현장 등에 스kid로더, 소형 굴삭기, 백호로더, 소형 휠로더, 텔레핸들러 등 소형장비들과 각종 어태치먼트 등을 공급하고 있으며, 산업의 동맥이라 불리는 도로건설과 도로보수, 보도정비, 포장(아스팔트/시멘트) 부문에 필요한 아스팔트 피니셔, 노면파쇄기, 진동롤러, 텐덤롤러, 콤비롤러, 소형롤러 등의 포장장비를 공급하고 있다.

해외영업부문

국내기업들의 해외진출 증가 추세에 발맞추어 해외건설 프로젝트에 투입되는 다양한 캐터필라 건설기계 신장비와 중고장비, 부품 등을 제공하며 캐터필라 딜러간 글로벌 네트워크와 연계하여 현지에서 직접 A/S를 받을 수 있도록 지원하는 등 해외 건설사업을 위한 토탈 솔루션을 제공하고 있다.

렌탈중고팀

렌탈중고팀은 전문적이고 체계화된 중고장비 렌탈 및 양질의 중고장비 판매를 통해 고객에게 차별화된 서비스를 제공하고 있다. 또한 현재 100여대의 렌탈 장비를 운영중이며, 선진화된 중고장비 매매 시스템을 갖추고 철저한 서비스 지원을 통하여 고객들로 하여금 편하고 경제적으로 사용할 수 있도록 하고 있다.



부산 신항만 공사현장에 투입된 캐터필라 볼도우저 및 굴삭기

3. 주요 사업실적

장비사업본부에서는 1968년에 경부고속도로 공사용 건설기계 222대를 공급한 이래 1980년대 중반까지 국내 골프장에서 필요한 건설기계와 도로 건설용 대형 볼도우저(D9N-150여 대, D10N-60여 대, D11N-10여 대) 및 대형 굴삭기(245시리즈 200여 대) 공급에 주력하였다.

1980년대 후반부터 1997년까지는 주로 농경지 정리용 중소형 볼도우저(D3-170여 대 /D6-400여 대)를 공급했으며, 특히 1996년에는 연간 200대가 넘는 휠형 로더 및 굴삭기 판매량을 기록하기도 했다.

2000년대에 들어서는 건설기계의 도시화 및 소형화 추세에 발맞추어 스키드러더, 미니 굴삭기, 진동롤러 등과 같은 소형장비 공급에 주력하는 한편, 2002년부터는 국내 건설업체 경남기업, 대우건설 등에 건설기계를 공급하며 전세계를 무대로 해외건설현장 진출을 지원하고 있으며 렌탈사업은 2003년 부산 신항만 공사현장에서의 볼도우저 및 굴삭기의 렌탈 수요 증가로 사업이 본격화되었다.

2000년대 중반부터는 국내 30톤급 굴삭기시장 시장점유율 10% 달성을 목표로 주력한 결과 연간 500대 이상(타기종 포함)의 장비를 공급해 오고 있다. 2008년부터는 국내 주력 시장인 13톤급 휠굴삭기 시장에 진출하는 등 판매 영역을 보다 확대하고 있으며, 2009년에는 범세계적인 금융 위기로 인한 고객의 고통을 분담하고자 ‘동고동락(同go同樂) 마케팅 프로그램’을 시행, 고객들의 높은 호응을 이끌어 내기도 했다.

한편 다양해지는 고객의 니즈 충족을 위해 2003년부터 건설기계 임대 사업을 시작하여 2004년부터 2006년까지 영종도 신공항 부지 조성, 2006년에는 새만금 방조제, 2007년에는 굴포천 정비 사업, 고리 원자력 발전소 부지 조성 등 주요 국책 사업과 더불어 국내 굴지의 건설현장에 현장 특화된 렌탈장비를 공급해 오면서 국내 건설기계 렌탈시장의 선도적 역할을 수행하고 있다.

4. 향후 비전

장비사업본부는 고객에게 최적의 솔루션을 제공하여 장비의 가치를 극대화하는 사업 동반자로서 고객의 영속적 사업 성장에 기여하는 것을 사명으로 하고 있다. 나아가 사업본부 내의 각 산업별 전담조직과 팀원을 업계 최고의 전문 조직으로 양성하여 고객의 니즈에 부합하는 통합 솔루션을 제공함으로써, 2012년까지 시장점유율 10%를 달성하고 더불어 브랜드 인지도에 부합하는 시장 결정적 지위를 확보하는 것을 목표로 삼고 있다. 이와 함께 향후 국내외에서 추진되는 대형 건설 및 토목 공사 프로젝트에 능동적으로 참여하여 회사 매출 증대와 함께 국가 산업 발전에 기여할 것이다.

1. 연혁 및 본부소개

파워시스템사업본부는 캐터필라 엔진 및 발전기 세트를 국내외 육상과 해상을 망라한 다양한 산업 현장에 공급하여 안정적이며 강력한 파워를 제공하고 있다. 캐터필라 엔진 및 발전기는 소규모 산업용 전원에서 대형 산업 현장의 대규모 전력에 이르기까지 오랜 경험을 바탕으로 한 최첨단의 기술과 고품질의 원자재로 제작되어 어떤 가동조건에서도 엄격한 품질기준에 기반한 탁월한 성능을 보장하고 있다.

해인의 창립시기인 1960년대에는 엔진 및 발전기 시장 형성이 미흡하여 독립된 판매 조직 없이 건설기계 판매 부서에서 엔진 및 발전기 제품을 취급하였으나 1973년 국가 경제개발 계획 성공과 함께 엔진 및 발전기 수요가 급증하면서 엔진판매부가 별도로 설립되었다. 이후 1980년대 중반부터 국가 기간산업망 증가에 따라 전력 사용량이 급증하고 예비전력의 확보가 필연적으로 요구되었으며, 조선산업 또한 비약적으로 발전, 육상/해상을 망라한 전 산업분야에서 엔진 및 발전기의 수요가 대폭 증대되었다.

이에 1991년부터 엔진 설계 기술영업 파트를 창설함과 동시에 종합 시스템 설계 및 패키지 기술을 제공, 기존 단품 영업에서 벗어나 대형 턴키 프로젝트를 수주하는 계기를 만들었다. 이후 국내 전 산업분야의 비약적 발전에 힘입어 발전기세트 및 선박엔진 판매량도 회사 설립 이후 가장 빠른 증가세를 보이게 되었고, 1994년에는 사업본부체제로 증편, 산하에 4개 팀을 운영하며 각각의 산업 분야별로 보다 세분화된 영업을 추진하게 되었다. 2000년대에 들어서 파워시스템사업본부는 대형 국내/외 프로젝트 수주를 달성하는 한편, 지구온난화 문제의 대두로 인한 국가 정책 변화에 발맞추어 태양광 발전사업, 매립가스 발전사업 등

엔진 설계 기술영업을 통한 종합 시스템 설계 및 패키지 기술을 제공





다양한 산업 현장에서 사용되고 있는 캐터필라 엔진 및 발전기 세트

신재생에너지 사업에 적극 투자함으로써 보다 다양한 사업 포트폴리오를 모색하고 있다.

캐터필라 육상용 디젤 고속엔진 및 발전기 세트 판매 부문

1939년 캐터필라사의 발전기가 본격적으로 보급되기 시작한 이래 전통의 기술력을 바탕으로 플랜트, 화학공장, 방송국, 병원, 정부기관, IT 관련사, 대형 주상복합빌딩을 포함한 건설현장, 광산 등에 사용되고 있다. 육상용 디젤 고속엔진 및 발전기의 용량은 비상 용량 기준으로 230~2500kW까지, 1800 RPM으로 기종에 대한 선택폭이 다양해 국내 뿐 아니라 해외에서도 그 수요가 높다.

디젤 중속엔진 및 발전기 세트 판매 부문

대용량 전력 공급에 적합한 3600 모델 계열 발전기 세트를 중심으로 대형 플랜트, 전자 및 화학 공장을 포함한 주요 산업시설 또는 해외 발전 플랜트에 공급되고 있다. 대형엔진임에도 불구하고 컴팩트 하면서도 설치가 용이한 구조로 되어 있으며 1,650~5,320kW까지 공급할 수 있어 선택의 폭이 넓은 것이 장점이다.

가스엔진 및 발전기 세트 판매 부문

전세계 5만여 대 이상이 보급된 캐터필라 가스엔진 및 발전기 세트는 에너지와 환경이라는 새로운 글로벌 패러다임에 발맞추어 LNG 천연가스 뿐 아니라 다양한 BIO GAS를 연료로 사용하여 환경친화적이며, 운전시간 관계 없이 연속 출력이 가능하며 항상 안정된 출력을 제공함으로써 양질의 에너지를 공급하고 있다. 캐터필라 가스엔진 및 발전기

는 국내 집단에너지사업부문의 열병합 발전기로 탁월한 성능이 검증되었으며, 순천, 여수를 비롯한 주요 하수처리장과 쓰레기 매립장의 가스발전설비로 각광 받고 있다.

산업용 디젤엔진 판매 부문

캐터필라 산업용 디젤엔진은 원자력 발전소를 비롯한 국내 대형제철소, 저유소, 공항, 항만 등에 산업 펌프 구동용 엔진 및 비상 소방펌프구동용 엔진으로 널리 보급되어 펌프용 OEM 시장에서 우수한 신뢰성과 최고의 성능을 인정받고 있다. 특히 소형건설장비 및 농기구 등에 탑재되는 OEM 사업 확장을 도모하고 있다.

해상용 주기관 및 발전기 세트 판매 부문

100여년의 캐터필라 기술력으로 생산되어 전세계 선박에 판매되고 있는 캐터필라 해상용(선박용) 주기관 및 발전기 세트는 폭 넓은 범위의 출력(63~9770 HP)과 탁월한 성능으로 국내의 어선, 관공선, 작업선 등에 보급되어 있으며, 국가에서 수행하고 있는 주요 선박 건조 프로젝트에 주기관 및 발전기 세트가 공급되고 있다.

석유시추선용 발전기 세트 판매 부문

지난 10여 년간 국내 대형 조선소 석유시추선에 탑재되는 대형 3600 및 3500 시리즈 발전기 세트를 지속적으로 공급해옴으로써 캐터필라 해상용 발전기의 성능을 입증 받았으며 주요 해외 석유시추선 프로젝트에도 투입되고 있다.

신재생에너지 사업 부문

2005년 지구온난화 문제의 대두로 인한 국가의 녹색 성장 정책 변화에 맞추어 신재생 에너지 사업 확장을 위한 에너지팀이 창설되었다. 이후 순천매립가스 발전소와 2007년 전라남도 해남에 1MWp의 태양광발전소를 준공하였으며 현재 국가 시책인 100만호 태양광 주택사업 참여 및 풍력발전, 태양광발전 사업의 지속과 모듈 사업추진을 위한 다양한 투자를 모색하고 있다.

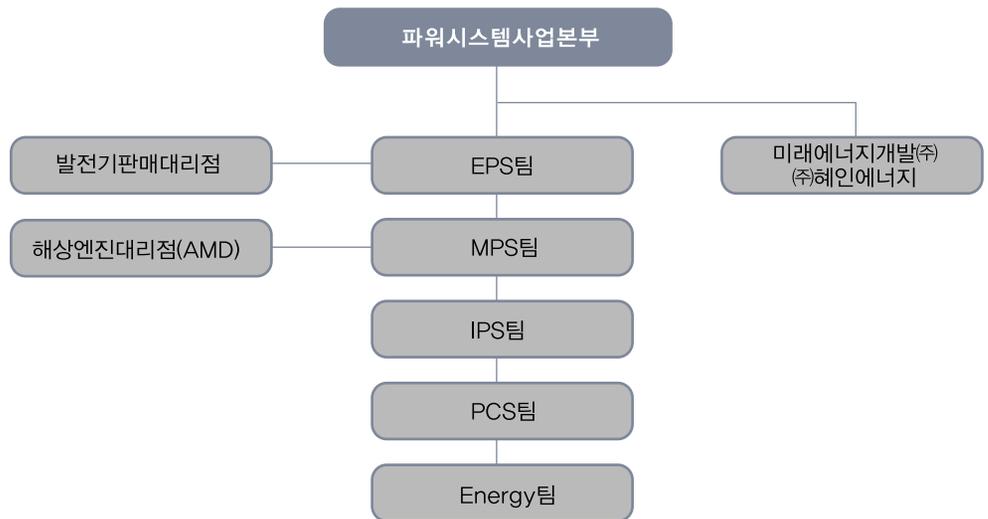
2. 조직과 주요 업무

EPS팀(Electric Power Sales)

고속디젤발전 내수영업파트, 중속디젤발전 및 해외영업파트, 가스엔진발전영업파트, 그리고 설계 및 기술지원, 프로젝트수행(Project Management)파트 등 총 4개의 파트로 구성되어 있다.

고속디젤발전영업파트에서는 고속디젤 발전기 세트 영업을 하며 국내 관수 및 민수 관련 프로젝트를 수행하고 있다. 주로 국내 중화학공장이나 제철공장, 발전플랜트, 병원, 방송국, IT 센터, 주요 연구단지를 비롯한 일반상업시설(대형쇼핑몰, 주상복합상가, 호텔)등에 비상 발전기를 공급하고 있다.

중속디젤발전 및 해외영업파트에서는 국내외 중속 대형발전플랜트로서 중화학 공장 및 제철공장, 해외의 각종 발전플랜트(육상에 있는 석유시추 및 공급시설과 담수화 설비 등)에 설치되는 각종 상용/비상용 발전 설비를 공급하고 있다. 가스엔진발전영업파트는 국내외 열병합발전 및 집단에너지시설 관련 가스엔진 발전기 세트 및 부대설비를 공급하며 특히 현재 국가 정책사업으로 진행되고 있는 녹색에너지사업과 관련하여, 바이오 가스 및 매립가스를 사용한 발전설비를 공급하고 있다. 이와 함께 설계기술지원 및 PM 파트에서는 발전설비를 설치하기 위한 건축, 전기, 기계, 설비 등 다양한 분야의 설계 및 기술지원을 담당하고 있으며 고객과의 기술 협의나 문의 상담, 프로젝트 수행을 위한 각종 기술 업무를 수행하고 있다.



*EPS : Electric Power Sales

*IPS : Industrial Power Sales

*MPS : Marine and Petroleum Power Sales

*PCS : Power Systems Customer Services

*AMD : Athorized Marine Dealer



신재생에너지 사업의 일환으로 준공된 전남 해남 태양광 발전소

MPS팀(Marine & Petroleum Power Sales)

민수파트에서는 국내외 선박에 사용되는 주 추진용 엔진 및 발전기세트 영업을 수행하고 있으며 관수파트에서는 국가에서 운용하는 각종 어업지도선 및 행정선을 비롯하여, 여객선, 작업선, 화물선, 유조선, 군경 프로젝트를 수행하고 있다. 대리점파트에서는 각종 어선 등을 대상으로 한 대리점 영업을 지원하고 있으며, 석유시추선용 엔진영업파트는 주로 해외에서 대형조선소로 발주하는 초대형 FPSO, Drilling Rig 및 Platform 등 해상 석유시추선에 사용되는 발전설비 영업을 담당하고 있다. 또한 설계 기술지원 및 PM파트는 해상 Application에 맞는 설계 지원과 고객에 대한 기술적 문의에 대한 상담 업무와 함께 조선소에서 행하는 대형 해상 및 석유시추선 플랜트에 대한 프로젝트를 진행하고 있다.

IPS팀(Industrial Power Sales)

캐터필라 산업용엔진(일반펌프용, 소방펌프용, 관개하수처리용) 판매 및 중소형 운반 장비탑재용 엔진 공급과 OEM 지원 및 관련 엔진의 설치 엔지니어링 업무를 수행하고 있다. 또한 대형 하수처리장을 비롯한 제철공장 및 발전소에서 사용하는 냉각수 공급용 펌프엔진을 비롯하여 건물이나 공장 내에서 비상시 사용하는 소방수 공급용 펌프엔진을 공급하고 있으며 국내외 기간산업의 핵심 기자재로서 다량 판매되고 있는 해외 수출장비용 엔진을 OEM 납품하고 있다.

PCS팀(Power Systems Customer Service)

Packaging 파트에서는 엔진 및 발전기 조립, 시운전을 수행하며 엔진 및 발전기 세트의 입고 및 출고/관리 업무와 캐터필라사와의 기술 협의 및 고객 기술 지원, 그리고 고객 및 직원에 대한 교육을 담당하고 있다. 가스엔진 및 육상 발전기 서비스 파트에서는 국내외에 설치되었거나 설치 예정인 육상 및 가스엔진 발전기에 대한 납품 서비스와 시운전을 담당하며 고객의 고장 및 정비 문의 시 출동 고객 지원 업무를 수행하고 있다. 선박엔진 및 발전기 세트 서비스파트는 국내 각 항구 및 조선소에서 선박엔진 및 석유시추선용 엔진이나 발전기 세트에 대한 납품 서비스와 시운전, 그리고 고객의 고장이나 정비 문의 시 출동 지원 업무를 수행하고 있다. 또한 엔진 부품 파트는 캐터필라 엔진의 가동 및 유지보수에 필요한 모든 부품을 지원/판매하고 있다. 또한 엔진 부품 계약 및 CSA(서비스 계약을 통한 고객지원 프로그램) 계약 고객에게 부품을 공급하고 있으며 시장과 고객동향을 파악하여 부품 관련 정책 및 프로그램 개발을 통한 고객 만족 실현에 기여하고 있다.

에너지팀

UN 기후변화협약에 따른 Co₂ 절감 및 정부의 녹색성장 정책에 따라 신재생에너지 관련분야의 업무를 진행하고 있다. 사업파트에서는 1MWp급 (주)헤인에너지 해남 태양광 발전소, 100kWp급 천안태양광발전소를 투자 운영관리하고 있으며, 보급사업 파트에서는 에너지관리공단이 발주하는 태양광주택, 소형풍력 등 그린홈 100만 호 보급사업을 비롯한 각종 보급보조사업을 수행하고 있다. POWER PLANT파트에서는 FIT, RPS 분야의 태양광발전소 및 풍력발전설비 공사를 수주하여 축적된 기술력으로 고효율의 발전설비를 제공하고 있다. 해외사업 파트는 태양전지 모듈, 인버터, 풍력발전기 등 신재생에너지 관련 수출입 업무를, 그리고 시공파트에서는 신재생에너지 관련 기술 지원 및 설계, 시공 및 발전설비 운영관리 업무를 수행하고 있다. 신재생에너지 사업 중 태양광 및 풍력발전설비 사업을 중심으로 향후 연료전지, 지열 등 사업영역을 확장해 신재생에너지 관련분야에 대한 투자와 정책사업에 보다 적극적으로 참여할 예정이다.

3. 주요 사업실적

1968년 대한민국 조달청을 통하여 교통부에서 운영하는 관공선에 캐터필라 선박용 주기관 6대를 최초 납품한 이래, 1976년에는 한국방송공사(KBS) 지방 송신소 및 연주소에 발전기 세트를 시작으로 대한민국 모든 방송사 비상 전력의 핵심적인 공급처로서 인정 받게 되었다. 이후 1987년 캐터필라 대형 3600시리즈 발전기용 엔진을 풍산 금속 울산 공장에 납

품하여 국내 최초로 캐터필라 중속 엔진 시장을 개척했다.

1994년 이후 삼성 에버랜드에 열병합 및 비상 발전기인 3600 시리즈 엔진 발전기 세트를 다량으로 공급하여 명실상부한 중속엔진 발전기 세트 공급처로 거듭났고 디젤엔진 뿐만 아니라 가스엔진 부문에서도 1996년 이후 삼성전기 수원공장, COEX, ASEM 빌딩, 한국지 역난방공사 상암동과 SH공사 신정 집단 열병합 발전 등에 지속적으로 G3600 가스엔진발전기를 공급하며 대형 중속가스엔진의 선두 자리를 지켜왔다. 선박엔진 부문에서는 1994년도 HFO 3600 해상 주기관 엔진 공급을 시작으로 2009년 대우조선해양에서 건조한 멕시코 선적 GRUPO R 석유시추선에 3600 시리즈 엔진을 공급, 24시간 무사고 연속 운전으로 그 신뢰성을 자타가 공인해왔다. 해외에는 1992년 대림산업을 통하여 태국에 3512 Power Module 공급을 시작으로, 2007년에는 SK건설 등을 통하여 3600 엔진 및 발전기 세트를 턴키 수주해 쿠웨이트 현지에서 설비 설치와 시운전을 성공리에 마쳤다.

한편 2005년부터는 신재생에너지 사업 분야에 진출해 전남 순천 매립가스 발전소를 준공하고(1.85MW), 2007년에는 전남 해남 태양광발전소 준공(1MWp), 2009년 당사 천안서비스센터 건물 내에 제2 태양광발전소를 준공(100kWp)했다. 최근에는 정부에서 주관하는 100만호 태양광주택 보급사업 및 풍력발전 사업에 참여하고 있다.

4. 향후 비전

파워시스템사업본부의 비전은 '최고의 인재 양성을 통한 글로벌 엔진 및 발전기 제품 및 서비스 공급'이다. 이러한 비전을 달성하기 위해 그 동안 내수에 머물던 목표를 글로벌 마켓에 초점을 맞추어 제품과 시스템의 개발에 박차를 가하고 나아가 세계 시장에서의 프로젝트 수주를 극대화하여 세계 우수 딜러들과 어깨를 나란히 하고자 한다.

또한 산업 역량 증가로 점차 고도화되고 증대되는 발전 용량에 따른 새로운 대형발전기 판매시장 공략을 위하여 노력하고 소형발전기 시장 불황을 타개하기 위한 전략을 수립하여 달성할 계획이다. 아울러 국가 에너지정책에 발맞추어 새로운 녹색에너지 사업 발굴에 힘써 신재생에너지를 비롯한 열병합발전, 집단에너지 사업의 내수 기반을 더욱 공고히 할 것이다.

이와 함께 국내 대형조선소에서 건조중인 석유시추선에 탑재되는 대형발전기 판매를 위한 전략적 목표를 세워 달성할 계획이며 초대형 발전기 세트 조립 및 시운전, 해상 운반을 위한 항만물류지역에 Packaging 시설을 준비하고 있다. 나아가 방위산업을 비롯한 국가기 간산업에 주력하여 엔진 및 발전기 세트를 판매할 수 있는 기술적 노하우를 갖추고 적극적인 시장 확대에 주력하고 있다.



퍼킨스 사업본부

1. 연혁 및 본부 소개

영국의 Peterborough(피터보러)에 본사를 둔 퍼킨스사는 70년의 역사와 전통을 가지고 있는 디젤 엔진 제조사로 0.5~61 리터 범위의 디젤 엔진을 생산 및 판매하고 있으며 산업용, 농기계용, 발전기용, 건설기계용, 지게차용 등 전세계의 산업 전반에 걸쳐 명성을 떨치고 있다. 헤인은 2003년 6월, 퍼킨스사와 엔진 부문 달러십 계약을 체결하고 퍼킨스영업팀을 신규 발족하면서 본격적으로 사업을 시작하였다. 퍼킨스사는 자체 영업망을 통해 퍼킨스 브랜드의 엔진을 판매하기도 하고 캐터필라사에 OEM 방식으로 엔진을 공급하기도 하였는데, 퍼킨스사는 캐터필라사의 계열사이기도 하여 헤인에서 일관된 엔진 영업을 할 수 있었고 헤인이 갖추고 있는 제품 공급 능력과 고객 서비스 기능이 더해져 어마어마한 시너지 효과를 창출해낼 수 있는 장점이 있었다.

퍼킨스영업팀은 2005년, 한국의 굴지의 농기계 전문 제작사인 '동양물산'에 엔진 공급 계약을 체결한 이래, 국내 산업장비 및 농기계, 발전기 등에 고품질의 퍼킨스 엔진을 공급해 오며 현재는 10여 기종의 트랙터에 엔진을 공급하는 단계까지 성장했다. 또한, 스키드로더나 산업 차량 등을 제조하는 국내 제작사와 엔진을 공급 계약을 체결하여 성공적인 제품 공급 및 고객지원 서비스를 수행하고 있다.

2009년에는 1월, 퍼킨스영업팀은 IPS(Industrial Power Sales)팀으로 팀명을 개칭하면서 엔진 영업과 부품 판매 및 서비스 기능을 함께 수행하게 되었다. 이를 통해 엔진 보유 고객들에게 단일 창구를 통하여 보다 양질의 서비스를 제공함으로써 고객 만족도를 최대화시킬 수 있었으며, 이는 팀 자체의 업무 효율을 증대시키는 결과로 이어져 팀명 개칭 이후 사상 최대의 실적을 거두며 눈부신 성장을 이룩하는 발판을 다지게 되었다.

2010년 7월, IPS팀은 퍼킨스사업본부로 또 한 번 조직을 증편하면서 명실공히 책임있는 고객지원이 가능한 독립적인 영역을 개척할 수 있게 되었다. 현재 퍼킨스사업본부는 독립적인 고객센터 시설 확보 및 서비스 지원 시스템 강화에 주력하고 있다.

2. 조직과 주요 업무

퍼킨스사업본부는 크게 엔진 영업 부문과 기술 지원 및 부품 판매, 사후 서비스를 포함한 고객 지원 부문으로 나뉘며 모든 직원들은 해당 부문 퍼킨스사의 담당자들과 제품 발주 및 클레임 등의 소통을 하며 업무를 추진하고 있다.



엔진 및 기술영업 부문

소형 엔진의 주 고객층은 기업이며 엔진은 그 고객이 소유한 장비에 장착되는 구성 요소의 하나이므로 탑재할 엔진을 응용할 수 있는 기술이 요구되는데, 이에 따라 고객의 기술 지원을 담당할 엔지니어가 배정된다. 산업용 엔진 영업, Big OEM 영업, 발전기용 엔진 영업 등 크게 3가지로 나눌 수 있는데, 성격이 비슷한 산업용 엔진이나 Big OEM은 단일 기술 지원을 제공하고 있으며 특성이 다른 발전기용 엔진의 기술 담당 조직은 별도로 구성되어 있다. 영업 담당자는 고객을 소개하는 주요 창구 역할을, 기술 담당자는 적절한 탑재가 가능하도록 기술 지원을 담당하며 퍼킨스사로부터 탑재 승인을 받을 수 있도록 탑재 완료 보고서 제출을 지원하고 있다.

고객지원

부품 판매와 사후 서비스를 실시하며, 부품 영업 및 발주, 재고 관리, 불출, 송/배달 업무를 수행한다. 사후 서비스는 서비스센터 건물 내 서비스와 출장 지원 서비스 등으로 이원화되어 있다.

관리 행정

사업본부 전반의 행정을 관리하는 관리 행정 부문에서는 엔진의 발주 및 통관 및 부품 발주, 보증 수리의 클레임 접수 및 지불 건 등을 실행하고 있다.



퍼킨스 산업용 엔진 공급

3. 주요 사업실적

퍼킨스 엔진은 대부분이 기업 고객의 장비에 장착되어 그 장비의 구성 요소가 되므로 고객의 장비 판매에 직결된다. 따라서 퍼킨스 시장은 엔진을 탑재해야 하는 장비의 생산 공장이 된다. 엔진을 필요로 하는 장비의 특성에 따라 엔진을 탑재하는 것을 Application이라고 하며, Application을 분류하여 시장을 구분하면 퍼킨스 엔진의 공급 분야 및 시장 범위는 다음과 같다.

- 상용 자동차 (버스, 트럭)
- 건설기계 (건설 건설기계)
- 농기계 (농용 트랙터, 콤파인 등)
- 산업차량 (지게차, 스kidder 등)
- 발전기, Power Pack 및 Pump
- 선박용/군용 (전차, 장갑차 등)

퍼킨스 엔진은 농기계 및 산업 차량 및 발전기 부문이 주요 시장이 되어 왔으며 그 밖에 일부 건설기계와 Pump용 엔진 시장 진출을 위한 영업을 펼치고 있다. 국내 4대 농기계 업체 중에서도 선두를 다투고 있는 대동공업과 동양물산에서 퍼킨스 농기계용 엔진을 탑재하고 있으며 지게차 등의 산업 차량 부문에서도 한라중공업, 두산 인프라코어, 클라크 지게차에 탑재하는 등 퍼킨스 엔진의 농기계 및 산업 차량용 Application은 성과가 높으며 주력 시장으로서 각광받고 있다.

또한 대량구매 고객은 모두 대기업(Big OEM)이라고 할 수 있으며 과거 퍼킨스사에서 이들 기업에 대리점을 통하지 않고 제품을 공급했으나 헤인이 동양물산에 퍼킨스 엔진을 공급하면서 대량 구매 고객층이 보다 확대되고 있다.

4. 향후 비전

퍼킨스사업본부의 비전은 고객이 의지할 수 있는 가치 창조자로서 역할을 수행하는 것이다. 단순히 엔진을 팔고 수리 지원하는 수동적 역할에서 벗어나 퍼킨스가 제공하는 제품의 가치에서 더 나아가 더 큰 가치를 고객에게 제공하는 것이다.

국내 수요도가 높은 농기계 및 산업 차량 부문 외 선박용 엔진 부문의 경우, 수요가 많지 않고 전문 영업 인력이 필요하여 서비스와 부품 공급 관리만 진행하고 있고 발전기용 Application은 아직 국내 시장에서는 만족할 만한 성과를 거두지 못하고 있다. 이러한 문제점들을 이번 퍼킨스사업본부 발족을 통한 영업력 강화로 충분히 해소할 수 있을 것이라 전망하고 있으며 더 나아가 새로운 시장을 개척하고 그 시장에서 확고한 위치를 유지시키기 위한 고객 지원에 주력할 것이다.

특히 사후 서비스 측면에서 과거 직영 서비스 체제를 벗어나 새로운 시스템과 프로세스를 구축할 것이며 부품 판매에 있어서도 고객의 요구에 대한 수동적 대응에서 벗어나 새로운 부품 지원 조직을 구축하여 고객의 니즈에 부합할 수 있도록 노력할 것이다. 퍼킨스사업 본부는 이런 노력들을 통해 놀라운 성장과 고객과의 신뢰, 그리고 가치 제공자가 되어 서로 행복한 파트너십을 이룩하며 발전해 나갈 것이다.



고객 만족본부

1. 연혁 및 본부소개

고객만족본부는 고객의 장비 및 엔진 운용에 필요한 부품과 서비스를 제공하여 고객의 사업을 영위하고 발전할 수 있도록 SAFE(Speedy, Accurate, Friendly, Ensured) 서비스를 기치로 내걸고 건설기계에 대한 최상의 정비능력을 갖추고 고객의 건설기계를 최상의 상태로 정비하고 있다.

이를 위해 고객의 장비 운용 비용을 절감하고 장비의 성능을 극대화 할 수 있도록 다양한 솔루션을 제공함으로써 고객과의 인연을 지속적으로 유지시켜 나가는 것을 목표로 하고 있다. 고객만족본부는 건설기계에 대한 개념조차 희박하던 1972년 6월, 안양시 석수동에 건설기계 종합정비시설과 부품창고를 준공하면서 시작되었다. 33,000㎡(1만 여 평)의 부지 위에 국내 최초로 준공한 건설기계 전문 정비공장과 부품창고는 이후 국내 건설기계 보유 고객들에게 차별화된 서비스를 제공하면서 건설기계 정비의 메카 역할을 수행하였으며 고객만족 실천의 중심지가 되었다. 또한 국내 건설업체나 관련 기관 등에서 보유하고 있는 건설기계를 신속하고 저렴하게 정비함으로써 공급업체로서의 책임을 다하고 건설기계의 수명을 연장시켜 고객은 물론 국가적 낭비를 사전에 방지하는데 힘써왔다.

1996년에는 천안 제2공단 내에 최신 정비 시설을 갖춘 천안서비스센터를 신축, 이전하면서 고객들의 접근성을 높이는 동시에 첨단 정비시설을 갖춘 국내 최고의 건설기계 서비스 센터로 성장하게 되었다. 2002년에는 안양에 있던 부품창고까지 천안서비스센터로 이전, 부품 및 서비스 조직을 한 곳에 집결시키고, 내부 직원들은 물론 외부고객을 위한 다양한 기술교육과정 운영을 통해 막강한 시너지효과를 창출하게 되었다.

수리가 필요한 건설기계에 대한 정확한 진단 실시





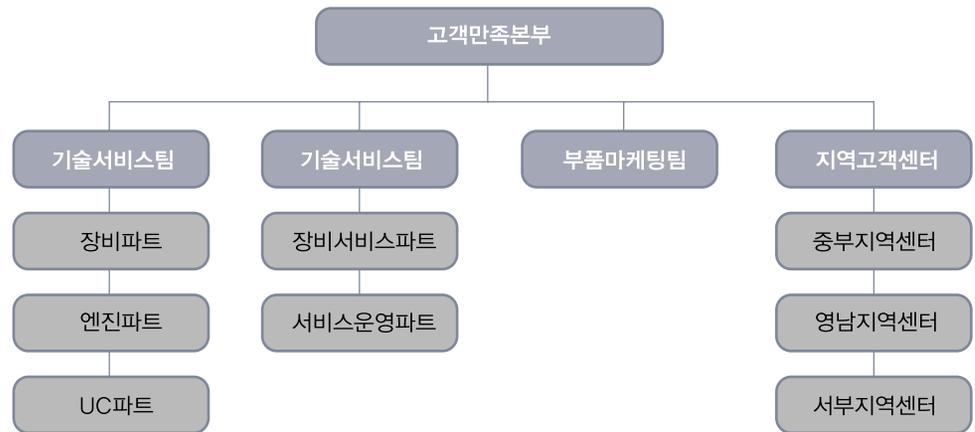
천안서비스센터 내 건설기계 정비실 전경

2007년에는 캐터필라사에서 운영하는 오염관리 실사에서 최상위 등급을 획득함으로써 기술적 측면 뿐 아니라 정비시설의 오염관리 능력에서도 최고 수준임을 공인 받았으며 2009년에는 오래된 건설기계를 고도의 정비 능력을 통하여 새로운 장비로 탄생시키는 CCR(CAT Certified Rebuild) 제도를 마련했다.

최근에는 부품 영업에 마케팅 기능을 강화하면서 고객들로 하여금 부품 선택의 폭을 넓혔으며 중고부품을 신품 제작공장에서 신품과 동일한 엄격한 품질기준으로 생산해 공급하는 리맨 제품 및 노후 장비의 운용 비용을 절감시켜주는 클래식 부품, 주요 구성품을 수리해 두었다가 고장시 바로 교환하는 구성품교환제도 등을 통해 장비 운용 비용을 절감할 수 있는 다양한 솔루션과 한 차원 업그레이드된 서비스를 제공하고 있다. 또한 인도의 유력 타이어 제조회사인 Balkrishina Industries Ltd.사와 한국 내 BKT 타이어 판매권 계약을 체결하는 등 사업 영역을 점차 확대하고 있다.

2. 조직과 주요 업무

고객만족본부는 산하에 부품마케팅팀과 중부지역센터, 서부지역센터, 영남지역센터 등 지역고객센터를 편제시켜 고객들을 위한 서비스만족도 제고를 꾀하고 있으며 건설기계 정비 및 기술지원을 위하여 기술서비스팀과 서비스운영팀 등을 운영하고 있다. 고객만족본부 산하 조직별 추진 업무 내용은 다음과 같다.



*UC : UnderCarriage(언더캐리지)

부품마케팅팀 및 각 지역 고객센터

제품별 시장 분석에서부터 각종 프로모션을 기획, 시행하는 영업마케팅 조직으로 구성되어 있다. 주요 업무로는 마케팅과 영업관리가 있다. 전국을 중부, 영남, 서부의 3개 지역으로 구분하고, 총 15개 고객센터에 26명의 숙련된 부품영업사원이 각 지역의 고객관리를 책임지고 있다.

기술서비스팀

장비파트, 엔진파트, UC파트로 구성되어 있으며 고장이 발생한 장비를 입고한 후 신속하고 정확하게 수리하여 고객에게 되돌려보내는 역할을 수행하고 있다.

서비스운영팀

고객의 요청을 받고 현장에 출동하여 직접 문제를 해결하는 업무를 수행한다. 건설기계에 대한 전문적인 지식을 보유함으로써 고객의 기술적 문의를 접수하는 창구 역할을 수행하고 있으며 사내에서 제기되는 기술적 문제들을 해결하고 있다. 또한 부품을 비롯한 건설기계의 하자 발생시 명확한 판단 아래 고객을 보호하는 역할도 수행하고 있다. 또한 PDA 기기를 활용한 서비스콜센터를 운영함으로써 고객의 작업 일정 및 방문 약속일 제공 및 서비스 리포트 제공, 기술정보의 실시간 커뮤니케이션 등을 통한 고객 만족 증대에 힘쓰고 있다.

3. 주요 사업실적

고객만족본부는 창사 이래, 연간 400억 원 규모의 부품 및 서비스 사업을 진행해왔으며, 2009년에는 약 550억 원 규모의 시장을 개척하는 등 꾸준한 성과를 이루어내고 있다.

2000년 이후부터는 주한 미군이 보유하고 있는 캐터필라 건설기계 정비를 맡아 수리해 오고 있고, 1990년대부터는 굿이어 타이어 딜러십을 통하여 고품질의 타이어 제품을 제공 해왔으며 2009년부터는 BKT 타이어 딜러십을 확보하면서 건설기계는 물론 농기계와 레저차량 분야까지 타이어사업 영역을 확대하고 있다.

또한 2007년부터 'CAT members club' 을 통해 수익의 일정부분을 고객에게 환원하고 있으며, 2009년에는 헤인 멤버스 카드를 발급하여 고객에게 더 많은 혜택을 제공하는 등 다양한 고객지원 프로그램을 운영하고 있다.

4. 향후 비전

고객만족본부는 헤인 제품을 보유한 모든 고객에게 최상의 품질과 서비스, 헤인만의 차별화된 가치를 제공하고자 더 많은 고객을 만나고, 더 많은 현장의 소리를 경청하기 위해 부품영업사원과 현장 및 천안서비스센터 정비기술자 모두가 부단히 노력할 것이다.

보다 효율적인 고객 관리와 서비스의 질적 향상을 위한 기술교육은 물론 기본적인 고객 응대 교육부터 해외파견을 통한 제품교육까지 내부 직원들의 기술력 및 지적 수준 향상을 위한 지원을 극대화할 것이다.

또한 영업사원을 통하지 않고도 쉽고 간편하게 제품을 공급 받을 수 있는 부품 온라인 판매시스템(웹스토어) 개설 및 고객의 부품에 대한 이해를 돕는 부품전용 콜센터를 운영할 것이며 캐터필라 부품 외 다양한 품목의 부품을 발굴함으로써 고객의 다양한 욕구에 부합해 나갈 것이다.

아울러 부품영업사원의 역량 및 위상을 단순한 부품판매사원이 아닌 제품의 가치를 전달 하는 고객 성공의 동반자로 발전시켜 고객 만족도 향상에 기여할 것이다.



산업장비 사업본부

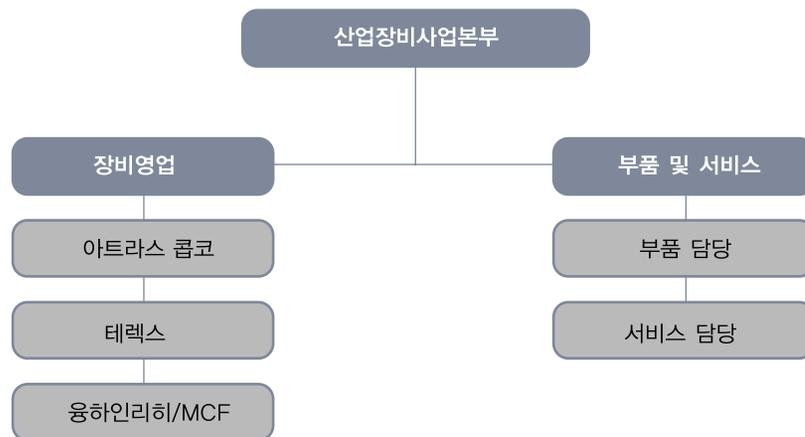
1. 연혁 및 본부소개

산업장비사업본부는 1986년, 미국 잉가솔랜드사의 건설기계를 국내에 도입, 공급하면서 신설된 조직이 모체가 되어 잉가솔랜드사의 소형 스키드로더 제품군인 밥캣과 건축자재 제품군인 LCN하드웨어를 비롯해 도로건설기계, 지하수용 천공기 및 독일 ABG Titan 피니셔 등을 산업 장비 시장에 공급하며 현재까지 발전해왔다.

1988년 서울 올림픽 이후 2000년대 초반까지 정부의 주택 200만 호 건설 사업과 서울 지하철 공사에 힘입어 연간 3,000만불 이상의 매출고를 기록하는 등 최고의 성장세를 보였으며 이후 조직명을 'Allied사업본부' 로 변경하여 잉가솔랜드 건설기계영업팀과 융하인리히 및 MCF 지게차 영업을 담당하는 물류영업팀으로 세분화해 사업 분야를 확장해나갔다.

2006년 이후부터는 사업 확장의 일환으로 아트라스 콤파스와 딜러십을 맺고 이동식 공기압축기를 공급해오고 있으며, 2007년에는 세계적인 건설 산업 장비 브랜드인 테렉스사와 딜러십을 맺고 이동식 파쇄기 및 선별기를 공급해오고 있다. 현재는 기존부터 공급해오던 물류장비 제품군인 융하인리히/MCF 지게차와 함께 국내 시장에 다양한 산업장비 및 물류 장비를 공급하며 헤인의 중추적인 사업 아이템으로 성장하고 있다.

2. 조직과 주요 업무



산업장비사업본부는 크게 장비영업 부문과 부품 및 서비스 부문으로 나누어져 있으며, 장비영업 부문은 브랜드 및 제품군에 따라 아트라스 콤파 공기압축기, 테렉스 건설기계, 융하인리히 및 MCF 물류장비 파트로 다시 나눌 수 있다.



테렉스 건설기계 건설현장 공급

장비영업 부문-아트라스 콤파 공기압축기

아트라스콤파 공기압축기 부문에서는 아트라스 콤파사의 이동식 공기압축기를 석산용 저압(8.8kg/cm²)부터 지하수 및 지열개발용 고압(35kg/cm²)까지 다양한 기종을 공급하고 있으며 최근에는 그린에너지로 각광받고 있는 지열개발 부문에도 진출하여 호응을 얻고 있다. 특히 XRVS476 장비는 10% 이상의 월등한 성능 효율과 연비 및 내구성이 좋은 캐터필라사의 TIER3 엔진을 탑재하여 개인 및 법인 고객에서의 수요가 높다.

장비영업 부문-테렉스 건설기계

테렉스 건설기계 부문은 세계적인 골재 생산 장비 브랜드인 파워스크린사와 세드라피드사의 제품으로 국내 광산, 석산 및 골재 생산업체에서 두루 사용되고 있다. 테렉스 유압식 크레인인 험지형, 도시형, 크롤러형 등 작업현장의 여건에 맞는 다양한 모델들을 공급하고 있으며 20톤에서 최대 1000톤에 이르기까지 대형 화물을 다루는 국내 건설사, 임대 회사 및 해외 진출 업체를 주 고객층으로 하고 있다. 항만하역장비는 국내

외 항만 하역 물류회사들의 높은 인지도를 바탕으로 활발한 공급이 이루어지고 있으며, 특히 대형지게차와 컨테이너 핸들러 등은 테렉스 건설기계 부문의 주요 공급 품목이다.

장비영업 부문- 융하인리히 물류장비 / MCF 지게차

물류장비 영업은 독일의 세계적인 물류장비 제조회사인 융하인리히사의 전동지게차를 국내 물류업체에 공급하고 있다. 융하인리히 3방향 지게차는 운전자의 안전을 최우선으로 한 인체공학적 설계와 안정성 추구 등 물류 현장 요구에 부응하는 다양한 기능 개발로 국내 대형 물류업체로부터 높은 평가를 받고 있다.

MCF 지게차는 탁월한 작업 능력과 안락한 승차감, 부드러운 움직임으로 산업현장으로부터 그 성능을 인정받고 있으며 EU의 엄격한 배출가스 기준을 통과한 친환경 디젤 엔진 사용으로 환경보호 측면에서도 호평을 받고 있다.

부품 및 서비스 부문

산업장비사업본부의 부품 및 서비스 부문은 본부 내에서 공급하고 있는 모든 건설기계 부품의 판매 및 애프터 서비스를 담당하는 서비스 지원 역할과 필요 구성부품을 선 확보하여 고객의 부품 필요시 능동적으로 대응하는 부품지원 역할을 수행하고 있다. 서비스 지원 부문에서는 장비 입고시 사전 점검 서비스를 비롯하여 운용자들의 장비 조작교육 및 유지보수작업에 대한 어드바이스를 제공한다. 또한 작업이 없는 동절기 기간 동안에 무상 점검 서비스를 실시, 고객들의 장비 운용 상태 확인 및 사전 기술모니터링을 통해 오랜 기간동안 안정적인 장비 운용이 가능하도록 힘쓰고 있다. 부품지원

산업현장에 공급된 융하인리히 물류장비



부문에서는 적기에 정확한 부품을 공급하여 고객들의 장비운휴시간을 최소화하고 있으며, 해당 소모품의 국산화를 통해 고객들의 유지보수 비용을 절감시키고자 노력하고 있다.

3. 주요 사업실적

산업장비사업본부에서는 1986년 잉가솔랜드사와의 딜러십 체결 이후 국내 이동식 공기 압축기 시장을 개척하여 매년 꾸준히 성장해왔다. 서울 올림픽 이후 2000년 초반까지는 주택 200만 호 건설과 서울지하철 공사에 50여 대 이상의 지하수 심정 착정기 T4W를 공급하고 북한의 지하땅굴 탐지를 위해 국방부 탐지처에 10대 이상의 T4WII를 공급했다. 이와 동시에 착정기와 연관된 비트 액세서리를 판매하여 연간 1,000만 볼 규모의 매출고를 이루기도 했다. 1992년도에는 국내 최초로 아스팔트피니셔 스크리드에 탬핑장치가 붙은 ABG Titan 피니셔를 소개하여 10년 연속 1위의 시장점유율(120대 판매)을 달성하기도 하였으며 1996년도에는 잉가솔랜드 공기압축기를 연 200대를 판매했다.

1997년 금융위기 이후에는 융하인리히 전동 스택커 및 3-WAY(삼방향 지게차)등 다수의 물류 장비를 홈플러스 삼성테스코, 현대모터스, 금호타이어 등 대형 물류업체에 공급하였으며, 대형 산업체에도 지속적으로 장비를 공급함으로써 물류장비의 표준으로 자리매김 하였다.

이와 더불어 2002년부터 국내 대형할인매장 홈플러스 삼성테스코에 전동파레트 및 리치 트럭을 전량 공급하였고, 대형사업장 및 중소형 사업자들에게 디젤 및 전동 지게차를 공급함으로써 2008년 100대 이상의 지게차를 판매하기도 했다. 또한 대형 지게차 임대 업체인 아미종합물류, 두원물류 등에 지게차를 공급함과 더불어 대리점 활성화로 인한 경기 및 강원 지역의 수요 증가로 2009년 한 해 동안 강원지역에서만 50대 이상의 지게차 제품을 공급했다.

테렉스 건설기계는 2007년 국내 최대 이동식 크러셔 업체인 파워텍에 XA400 크러셔와 Warrior 1800 장비를 공급하며 국내 시장에 첫 선을 보인 이래, 이후 경남기업에 지니(Genie) 고소 작업 장비를 공급, 마다가스카르 현장에 사용될 수 있도록 지원했다. 또한 국내 최대 체철소인 포스코사에 파워스크린 선별기를 공급하였으며 경남 지역과 서울 지역 일대의 이동식 크러셔 임대 업체들과 XR400 이동식 크러셔 공급 계약을 체결하기도 했다.

2007년부터 공급을 시작한 아트라스 콤팩트 이동식 공기압축기는 국내 공기 압축기 임대 시장 판도를 잉가솔랜드에서 아트라스 콤팩트 중심으로 바꾸기도 하였으며, 최근에는 지열 전문업체에 연간 20여 대 공급 계약을 체결함으로써 그린에너지로 각광받는 지열산업 발전분야에 성공적으로 진출했다.



아트라스 콤포 공기 압축기 산업현장 공급

4. 향후 비전

산업장비사업본부에서는 기존의 영업조직을 확충 보완하여 정확하고 빠른 시장흐름 분석을 통한 적극적인 틈새시장 공략 및 신규시장 개발을 통해 기존의 제품군 이외에 다양한 산업분야의 장비를 국내에 도입하고 판매 아이템을 확충함으로써 고객들에게 보다 넓은 장비의 선택권을 제공하고자 한다. 또한 취급하는 장비들의 부품 및 소모품들의 국산화를 점진적으로 추진해 지속적이고 안정적인 수익을 창출해 내는 아이템 개발에 주력할 복안을 갖고 있다. 또한 확충 보완된 영업 조직력을 바탕으로 국내외 산업현장에 가격 경쟁력을 갖춘 고품질의 건설기계 제품을 공급함과 더불어 공급한 제품에 대한 완벽한 사후 서비스 및 현장 특화된 장비운용 컨설팅 서비스를 통해 헤인 매출신장 도모에 앞장서고자 한다.

제3장

고객만족경영

제1절 고객만족 서비스

1. 서비스콜센터 운영
2. 현장서비스
3. 서비스시스템 확충

제2절 고객지원

1. 천안서비스센터
2. 장비유지관리 지원
3. 부품공급 시스템
4. 기술교육



고객만족 서비스

1. 서비스콜센터 운영

설립 이래 ‘고객이 첫째다(Customers First)’ 라는 기치 아래 고객만족 서비스에 최선을 다해온 헤인은 한 단계 업그레이드 된 서비스콜센터 운영을 통해 고객들의 불만 사항을 신속 정확하게 해결해 주고 있다. 특히 통합 소프트웨어 시스템과 다양한 부가 서비스시스템을 구축, 전국 고객센터에서 서비스 요원이 서비스 요청 사항을 접수하던 방식에서 서비스 전문 상담원이 직접 접수하는 방식으로 개선하여 서비스 요원의 신속한 현장 배치와 정확한 고장 진단을 시행하고 있다.

서비스 요원들의 위치나 처리현황을 한 눈에 확인할 수 있는 통합소프트웨어를 개발하여 신속하게 고장 접수를 함으로써 고객의 불만사항을 최소화시키고 작업 일정이나 서비스 요원의 방문 예정일을 SMS로 안내, 보다 편리하게 서비스 받을 수 있도록 하였다. 서비스콜센터는 1577-3872 전화로 접수를 받는데, 평일 오전 8시~오후 7시, 토요일 오전 9시~오후 3시를 기준으로 운영하지만 접수시스템은 24시간 가동하기 때문에 언제 어디서라도 서비스 의뢰가 가능하다.

고객이 서비스 의뢰를 하면 전문 상담원이 고장 접수와 더불어 서비스 상담과 고장접수를 하고 이후 작업일정을 SMS를 통해 통보하며, 작업 종료 후에는 해피콜로 상황을 알려주도록 하고 있다. 고장접수 후에는 정보 조회, 고장 등록, 부품 청구, 작업자 배정, 작업 결과 검토, Invoice 승인 등을 신속하게 처리하여 고객 불편을 최소화하고 있으며 이 과정에서 문제가 발생할 경우 방문 일정 재확인, 방문 및 수리, 고객 서명 획득 등을 통해 문제를 해소하고 있다.

서비스콜센터 운영





고객을 위한 현장 이동정비 서비스 실시

이밖에도 기술 지원과 컨설팅 등을 수행하며 작업 배정 사항을 고객에게 신속히 전송하고 있으며 작업 일정 조회 및 등록, 고장 접수 내용 조회, 작업 결과 전송 등의 업무도 수행하고 있다. 또한 보다 안전하고 편리한 시스템을 구축하기 위해 데이터 교환과 시스템 업데이트를 정기적으로 시행하고 있다.

2. 현장서비스

헤인은 이동서비스를 통해 보다 차별화된 고객만족을 실현하고 있는데, 전국에 산재한 고객센터에 이동정비 서비스망을 구축, 고객이 원하는 곳이라면 어디든 출장을 나가 장비의 결함을 신속, 정확하게 수리하고 있다. 또한 고객의 불편을 최소화하기 위해 Service Excellence 정신을 바탕으로 모든 정비요원에게 지속적인 교육을 실시하고 있다.

정확한 고장진단, 완벽한 수리와 철저한 봉사정신 그리고 다양한 기술정보로 무장한 정

비요원들이 언제 어디서든 고객을 위해 서비스를 수행하고 있으며 아울러 '고객의 현장을 찾아가는 수리'를 목표로 크레인, 에어 컴프레서, 오일자동주유기, 특수공구 세트 등 각종 정비기기를 장착한 이동정비차량을 개발하여 운영하고 있다.

3. 서비스시스템 확충

헤인은 고객에게 최상의 서비스를 제공하기 위해 다양한 시스템을 구축하고 있다. 먼저 최고의 기술력을 갖춘 전문 상담원(Service Advisor)을 운영, 축적된 서비스 데이터와 노하우를 바탕으로 고객에게 표준화된 서비스와 가장 효율적인 솔루션을 제공하고 있다. 나아가 전문 상담원과 연계한 신속한 현장출동을 통해 장비와 엔진의 가동률을 크게 증대시켜 주고 있다.

불시에 발생할 수 있는 장비나 엔진의 고장, 그리고 그로 인해 발생하는 추가 비용을 절감시켜 주기 위해 정기적으로 전문 서비스요원들이 특수 공구를 사용하여 모든 시스템과 구성품을 점검하는 CSA(Customer Support Agreement)프로그램도 운영하고 있다.

CSA프로그램은 고객이 보유한 장비의 유지비용을 감소시켜 주고, 잔존가치와 투자수익을 극대화 시켜주고 있다. 또한 캐터필라 순정부품의 원활한 공급을 통하여 장비수명을 연장시키며, 고객들로 하여금 정비시스템이나 관리자 훈련비용이 발생하지 않도록 지원하고 있다. 이와 더불어 고객이 고가의 진단공구 및 부품재고를 보유하지 않아도 되며 유지관리 편의성과 효율성을 극대화 시켜주고 있다.

전문 서비스요원 현장 점검 실시





고객지원

1. 천안서비스센터

1996년 12월 준공한 천안서비스센터(구 천안정비공장)는 대지 4만 4,500㎡(1만 3,500평)에 건평 9,240㎡(2,800평) 규모로 대형 건설기계 및 엔진 등 30여 대를 동시에 수리할 수 있다. 또한 엔진 동력계, 유압 동력계, 자동 세척기, 트랙 프레스, 유압 임팩트 렌치, 인젝션 펌프 테스터, 자동 용접기와 같은 첨단 설비와 블로우바이 미터, 엔진 압력 게이지, 변속기 테스트 그룹 등과 같은 각종 시험기기들을 갖추고 있어 어떠한 고장도 신속하고 완벽하게 수리하고 있다.

고객들의 편의를 위해 고객이 원하는 날짜를 지정 예약하여 입고·수리하는 수리예약 서비스와 약속한 날짜에 수리를 마치고 출고하는 출고예약 서비스도 시행하고 있으며 캐터필라 순정품과 표준화된 서비스 프로세스에 의한 정확한 서비스를 제공하며 6개월 또는 1,000시간 내에 정비하자로 인한 고장이 발생할 경우 무상으로 수리해주는 정비품질 보증 제도도 시행하고 있다.

이와 함께 정비를 마친 후 작업 내용과 장비 관리 방법에 대하여 자세히 설명해주고 정비 받은 사항에 대해 고객으로부터 직접 서명을 받는 OK서비스, 입고에서 출고까지의 정비 서비스 내역을 휴대폰 문자로 안내해주는 SMS서비스를 통해 고객만족을 넘어 고객감동을 실현하고자 노력하고 있다. 또한 이미 출고한 후에도 장비에 대해 만족 여부를 묻는 해피콜 서비스와 함께 책임 정비를 위한 정비작업 실명제와 고객 만족도 평가 등을 시행하고 있다.

건설기계의 고장 원인 중 하나인 오염을 방지하기 위해 많은 노력을 기울이고 있다. 특히 유계통(Hydralize System)의 고장 원인 중 75~79%가 오염 관리의 소홀에서 비롯되는데,

천안서비스센터 내 정비종합진단실





고객에게 표준화된 프로세스를 통하여 정확한 정비서비스 제공

이를 방지하기 위해 철저한 오염 관리 프로그램을 개발, 시행하고 있다. 이러한 노력에 의해 국제 표준화기구(ISO)가 정하는 기준에 따라 시행하고 있는 오염 관리 기준의 95% 이상을 충족시켜 캐터필라사로부터 최상위인 오염관리 5 Star 등급을 인증받기도 했다.

2. 장비유지관리 지원

헤인은 고객의 원가절감과 높은 수익성 보장을 위해 우수한 장비 공급 외에도 고객의 원가절감과 높은 수익성 보장을 위해 헤인만의 다양한 고객지원체제를 운영하고 있다. 장비의 수명을 연장시켜 줌으로써 궁극적으로 고객감동을 구현하는 장비유지관리 지원에는 다음과 같은 서비스가 있다.

정기 오일 분석(S·O·S: Scheduled Oil Sampling)



정기오일분석이란 예방정비 프로그램 중 가장 중요한 프로그램으로 장비의 주요 구성품인 엔진, 변속기, 파이널드라이브 등에서 윤활 오일을 정기적으로 채취하고 분석함으로써 장비의 마모 상태나 오일의 오염도 등을 측정하여 장비의 고장 원인을 조기에 발견하는 서비스이다.

장비가 가동 중인 상태에서 오일을 채취하고 분석하여 고장 전에 주요 구성품의 마모

상태를 점검하여 적절한 조치와 수리시기를 결정함으로써 갑작스런 고장으로 인한 장비의 운휴 시간과 정비비용을 절감시켜주고 있다. 특히 마모금속 성분의 양을 측정하는 원자흡수 분광기와 오일의 오염도를 측정하는 적외선 분석기를 통해 고객들로 하여금 갑작스러운 고장을 미연에 방지하여 예기치 않은 고장으로 인한 운휴시간 및 수리비용을 최소화 시켜주고 있다.



오버홀 예측 서비스(OMG: Overhaul Maintenance Guide)

엔진 오버홀 예측 서비스는 고객의 엔진과 변속기의 잔존수명을 대략적으로 예측하여 고장 전 수리 시점에 대한 결정을 빠르고 쉽게 할 수 있도록 하는 서비스로, 본 서비스를 통해 장비 유지 및 운용 비용을 현저히 절감시킬 수 있다.

엔진 수리 징후 검사(ERIK: Engine Repair Indicator Kit)

엔진의 상태를 점검하는 진단세트로서 온도기록라벨, 냉각수 시험 키트, 필터 커터, 크랭크케이스 압력계이지 등이 포함되어 있다.



기술분석(TA: Technical Analysis)

기술분석은 장비의 수명을 연장시켜 주는 예방정비 프로그램의 하나로써 숙련된 전문가가 각종 장비 진단 도구를 이용하여 장비 주요 구성품의 이상 유무를 진단할 뿐만 아니라 일단 이상이 발견되면 정확한 고장원인을 알아낼 수 있도록 보다 상세한 검사를 시행한다. 기술분석을 통해 장비의 운휴시간을 최소화하고 고장 전 수리를 계획할 수 있으므로 예기치 않은 고장으로 인한 수리비용을 대폭 절감할 수 있다.



트랙 점검서비스(CTS: Customer Track Service)

트랙 점검서비스는 트랙으로 된 불도저나 굴삭기 등의 건설장비를 과학적이며 계획적인 관리를 통해 하체 구성품의 마모상태를 측정하여 핀, 부싱의 터닝시기와 링크, 롤러, 아이들러 및 스프로킷 등의 재생시기를 예측하여 알려주는 서비스이다. 또한 하체 구성품이 비정상적으로 마모될 때 그 원인과 수정방법을 제시하여 주기도 한다.

본 서비스의 이점으로는 하체 구성품이 마모한계에 이르기 전에 터닝(Turning) 또는 재생하여 사용함으로써 각 하체 구성품 상호간의 균형을 이루게 하여 하체 구성품의 수명을 연장시켜 준다는 것과 과도 마모로 인한 재생불가능 부품의 발생을 사전에 방지하는 것 등이 있다. 또한 비정상적인 마모를 조기에 발견하여 조기 마모로 인한 손실을 방지하고 하체구성품의 잔여수명 또는 재생시기를 예측하여 장비의 운휴시간을 최소화시켜 주기도 한다.



유압 점검 서비스(CHS: Customer Hydraulic Service)

유압형 장비는 올바른 유압계통 관리가 장비의 운영비용 절감과 생산성 향상에 매우 큰 영향을 미친다. 따라서 헤인에서는 장비의 예방점검방법 중의 하나인 유압점검서비스를 통해 장비의 모든 유압계통내의 오염도 상태를 측정, 점검하여 유압 구성품의 정비 및 교체시기 등을 컨설팅해주고 있다.



고객 장비 관리 지원 프로그램(CSA: Customer Support Agreements)

고객 장비 관리 지원 프로그램(CSA)은 고객과 헤인 간에 맺은 모든 형태의 고객 장비 관리 지원 계약으로써, 최상의 장비지원 서비스 및 장비 운영상의 비용절감과 장비당 생산성 향상을 이룰 수 있도록 지원하는 서비스이다

3. 부품공급 시스템

헤인은 설립 이래 제품판매가 거래의 끝이 아닌 시작이라는 정신에서 출발한 '종합제품 지원체제'를 견지해오고 있다. 이러한 지원체제의 확립을 위해 언제 어디서나 신속하고 원활하게 부품을 공급하여 장비의 운휴시간을 최소화 하고 있으며, 높은 생산성과 수익성을 보장해주기 위해 세계 주요 부품기지와 연결된 DBS(Dealer Business System: 캐터필라 딜러 비즈니스 시스템)을 운영하고 있다.

DBS를 기반으로 전국에 분포되어 있는 각 고객센터의 지역특성에 맞는 재고 및 전 지역을 지원하는 천안서비스센터 내 부품창고의 재고유지를 위해 매주 재고용 리스트를 작성하여 싱가포르에 위치한 아시아 물류센터(Asia Distribution Center)로 발주하고 있으며, 매주 정기 해상화물을 통해 필요한 부품을 입고시키고 있다. 부품공급을 원활히 하기 위해 전국적으로 약 4만여개의 재고를 운영하고 있으며, 85%의 부품공급율을 유지하고 있다.

85%의 부품공급율은 고객이 필요로 하는 부품의 85%를 국내에서 즉시 공급할 수 있음을 의미하는 것이다. 만약 국내에 재고가 없을 시에는 항공 주문을 통해 싱가포르 아시아 물류센터, 호주의 멜버른, 미국의 모튼과 LA, 덴버, 요크, 벨기에의 그림베르겐 지역에서 출발하는 직항라인(항공편)을 통하여 지역에 따라 2일에서 7일 이내에 부품을 공급하고 있다.

이와 함께 순정부품 외에도 연식이 오래된 장비를 대상으로 중고부품 및 재생(Rebuilt) 부품을 운영, 장비의 유지 관리 비용을 줄이고 생산성을 높여 많은 고객들에게 경제적 이익 및 혜택을 제공하고 있다. 그리고 장비가 최상의 성능을 발휘할 수 있는, 최적의 부품공급 시스템을 갖추기 위해 구성품 교환제도 등을 운영하고 있다. 헤인이 시행하고 있는 다양한 부품공급 시스템은 다음과 같다.



순정부품

캐터필라사는 전세계 건설기계 제조업체 중 유일하게 모든 부품을 직접 설계하는 회사로 작업 목적에 맞는 최적의 장비와 그 장비에 맞는 최적화된 부품을 설계하여 공급하고 있다. 이에 따라 캐터필라사 부품은 긴 수명과 탁월한 기능을 갖추고 있으며, 100여 년 건설기계 공학의 최첨단을 개척해 가는 캐터필라사의 가치와 신뢰성을 담고 있다. 장비가 최상의 성능을 발휘하고, 사용자가 최소의 유지 비용만을 지출하도록 부속품의 역할과 수명이 치밀하게 계산되어진 순정부품의 가치는 고객만족의 기본 바탕이 되고 있다.



리맨부품

리맨부품은 사용하던 부품의 코어를 신품 제작과 동일한 공정 및 사양으로 재가공한 부품을 의미하는데, 저렴한 가격과 빠른 수리시간으로 고객들의 장비 운용비용을 최대한 줄여주며 신품의 50~70%의 수준의 저렴한 가격대로 고객을 만족시키고 있다. 또한 신품과 동일한 품질과 하자보증을 받을 수 있으며 장비 운휴시간 및 장비 운용비용의 감소, 수리비 감소 혜택도 누릴 수 있다.

리맨부품은 사용하던 부품을 각 지역 고객센터로 직접 가져올 경우, 즉석에서 간단한 육안검사를 통해 3단계(완전보상, 부분보상, 보상이 안 되는 경우)의 보상등급을 받은 후 제품을 구입하도록 하고 있어 고객에게 편의를 제공하고 있다.



구성품 교환제도

장비 가동 중 고장으로 인해 수리를 해야 할 경우 헤인에서 수리하여 보관 중인 구성품으로 교환하여 주는 제도로, 장비의 운휴시간 없이 장비를 지속적으로 가동할 수 있어 임대 수익을 높일 수 있을 뿐 아니라 임대 시장에서의 독보적인 역할을 할 수 있는 획기적인 제도이다.



중고 부품

장비의 연식이 증가함에 따라 생산성은 떨어지고 유지관리 비용이 증가한 장비를 대상으로 캐터필라 중고부품 협회로부터 공급받은 품질이 우수한 중고부품을 신품대비 40~60% 저렴한 가격으로 공급하고 있다. 10년 이상 된 모든 캐터필라 제품에 적용되고 있다.



필터

전자식 엔진이 도입되면서 필터의 역할이 더욱 중요해졌다. 엔진의 모든 작동이 컴퓨터로 정밀하게 제어되기 때문에 작은 오류가 큰 고장으로 이어질 수 있기 때문이다. 캐터필라 순정 필터는 유리섬유재질의 여과지, 일체형 엔드캡의 완전밀봉 등 뛰어난 세

정효과를 거둘 수 있도록 개발되어 적정시간에 주기적인 교체만 하면 장비가 최적의 상태를 유지할 수 있다.



윤활유

캐터필라 윤활유는 윤활유 제조업계 최고의 시장 점유율을 가지고 있는 엑손모빌에서 생산하고 있지만 엑손모빌의 윤활유는 아니다. 캐터필라 장비의 엔진과 변속기, 유압 계통에 적합한 오일의 성분을 캐터필라사가 직접 설계하여 모빌에서 공급받고 있기 때문이다. 캐터필라 윤활유는 엔진의 개발 역사와 그 발자취를 같이하면서, 캐터필라의 엔진과 장비가 최적의 성능을 발휘하고 수명을 극대화 할 수 있도록 지속적으로 개발되어 왔다.



엔진 부품 및 동력 전달/유압 시스템 부품

캐터필라 엔진 부품은 엔진 내의 혹독한 환경에서 작업을 수행할 수 있도록 설계되었으며, 시스템이 요구하는 초정밀 작업을 수행할 수 있도록 정밀하게 가공되어 있다. 또한 재생이 가능하도록 제2의 수명을 가지고 있으며, 우수한 관리 및 수리옵션을 통해 최고의 수행능력을 발휘할 수 있도록 개발되었다.



하체 구성품 및 GET

캐터필라는 불도우저 생산에서부터 시작한 회사인 만큼, 하부링크 및 팁과 같은 철강 제품의 재질과 강도, 열처리 기술은 물론 마모방지에 대한 최고의 기술과 경험을 가지고 있다. 또한 독립된 연구소를 통해 업계 전체의 기술혁신을 선도하고 있으며, 수많은 특허를 보유하고 있다.



실(Seal) 및 O-링

캐터필라는 원료, 재료의 경도수준, 산업별 규격 사이즈 등에서 최고 품질의 실(Seal)과 O-링을 제공하고 있다. 캐터필라 O-링은 정확한 수치의 내구성을 일관성 있게 충족시키며, 압축에 대한 뛰어난 저항력을 갖고 있어 장시간 밀봉이 가능하다.



BKT 타이어

BKT는 건설기계용, 산업용, 농경용, ATV, 조경장비용 타이어 전문 브랜드로서 전 세계 100여개 국가에 다양한 품목의 타이어를 공급하고 있다. BKT 타이어는 국제적으로 품질을 인증하는 ISO 9001:2000 기준을 획득하였으며, 헤인에서는 BKT 타이어 전 품목에 걸쳐 딜러십 계약을 체결, 국내에 공급하고 있다.



천안교육센터 내 기술교육 현장

4. 기술교육

헤인은 첨단 시청각 시설을 갖춘 2개의 강의실(288㎡)과 588㎡의 옥내 실습장 및 1,813㎡의 옥외 실습장을 이용하여 내부직원 및 고객에게 체계적이고 실질적인 실습위주의 교육을 시행하고 있다. 엔진 및 변속기 등에 대해 다양한 시뮬레이터를 이용하여 교육, 급변하는 신기술에 능동적으로 적응하도록 하고 있다.

또한 컴퓨터 프로그램에 의한 TRANA(교육니즈분석: Training Need Analysis) 및 TCDP(Technician Career Development Program)에 의한 교육 계획 및 목표를 설정, 교육생의 수준에 맞는 체계적인 교육 프로그램으로 강의, 토의, 사례연구 및 발표 등 다양한 교육 방법을 통해 확실하게 교육내용이 전달되도록 하고 있다. 나아가 캐터필라사와 연계한 DLMS(Dealer Learning Management System)를 통해 캐터필라사의 다양한 교육과정을 직접 수강하여 개인 역량을 증진시킬 수 있도록 하고 있다.

헤인은 서비스의 질을 향상시키고 고객만족 및 회사발전에 기여하는 우수한 기술자를 양성하기 위해 기술 관련 직종에 근무하는 직원을 대상으로 1983년부터 독자적으로 개발한

프로그램을 바탕으로 헤인기술자격제도를 운영하고 있다. 이 제도는 엔진, 동력전달, 유압, 장비전기, 발전기전기 등 5개의 분야로 각 분야 별로 이론 및 실기 시험으로 구분하여 개인의 역량을 평가하고 있다. 교육센터에서 제공하는 주요 교육 프로그램은 다음과 같다.

- 장비 작동 및 시험과 조정
- 디젤엔진 작동 및 시험과 조정
- 가스엔진 작동 및 시험과 조정
- 선박엔진 작동 및 시험과 조정
- 전자식 컨트롤(엔진 및 장비)
- 파손분석 응용과정
- 정비관련 참고자료 검색
- 장비 및 엔진 고장진단
- 오염관리
- 발전기 컨트롤 패널
- 전기전자 기본교육
- 부품 재사용 판단
- 장비 및 엔진 예방정비

한편 헤인은 새롭게 시작한 스킵드 스티어 로더 및 소형굴삭기 등에 대한 판매 촉진 및 고객 만족을 위해 천안교육센터에서 소형 건설기계 면허 취득을 위한 과정을 개설하였다. 이를 위해 헤인은 천안교육센터를 소형 건설기계 조종교육을 위한 기관으로 지정 받았으며, 건설기계 조종능력 습득을 위한 기초 기술 학습과 소형건설기계 면허 취득(지게차 및 굴삭기)을 위해 다음과 같은 내용으로 교육을 시행하고 있다.

■ 소형건설기계 조종교육 내용

교육과목	시간	교육내용
건설기계공학	2	건설기계 기관, 전기 동력전달장치 구조
유압일반	2	유압장비 구조 및 기능
법규 및 도로통행방법	2	건설기계 관리법 및 도록 주행방법
기본실습	2	명칭, 레버익히기, 굴삭 및 주행 실습
전공실습	4	굴삭 및 코스 주행 실습
합계	12	

APPENDIX

C O N T E N T S

01 임원 현황	312
02 CI 변천사	314
03 조직도	316
04 전국 네트워크	318
05 역대 사옥 / 정비공장	320
06 역대 수상실적	321
07 정관	322
08 재무제표	328
09 광고 변천사	332
10 사보 변천사	338
11 역대 주요제품	340
12 연표	346



원경희 회장

이성태 사장
캐터필라사업부문

원중희 사장
산업장비사업부문

원종수 상무
재무본부장

2010.09. 현재

임원 현황



정순택 상무
파워시스템사업본부장

고흥길 상무보
산업장비사업본부장

안용호 상무보
고객만족본부장

장병학 상무보
장비사업본부장

1969 ~ 1986

» 해인중기주식회사 당시

해인의 초기 심볼은 당시 해인중기의 영문 표기명인 Haenin에 따라 'H'와 'N'을 형상화한 모양으로 제작되었다.



惠仁重機株式會社

1986 ~ 2009

» 주식회사 해인 당시

해인의 심볼은 우주의 영원한 창조, 조화, 발전의 연속성을 의미하는 것으로서, 'H'자는 Hae In의 머리글자에서 따온 것이며, 붉은색의 의미는 진취적이고 적극적인 해인의 기상으로 영원한 전진과 도약을 선도하는 기업을 의미하고 있다.

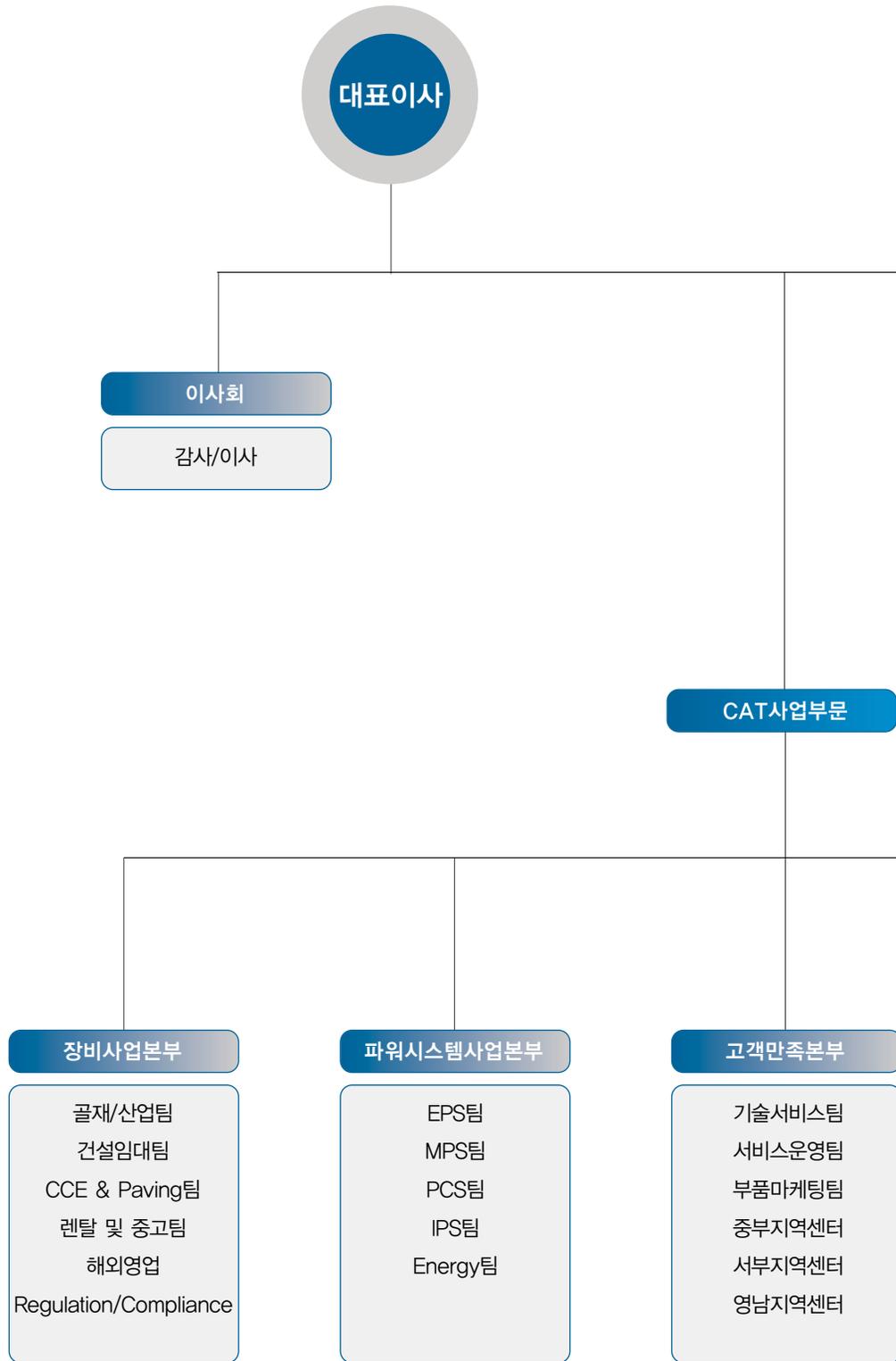


주식회사 해인

2010 >> 주식회사 해인 현재

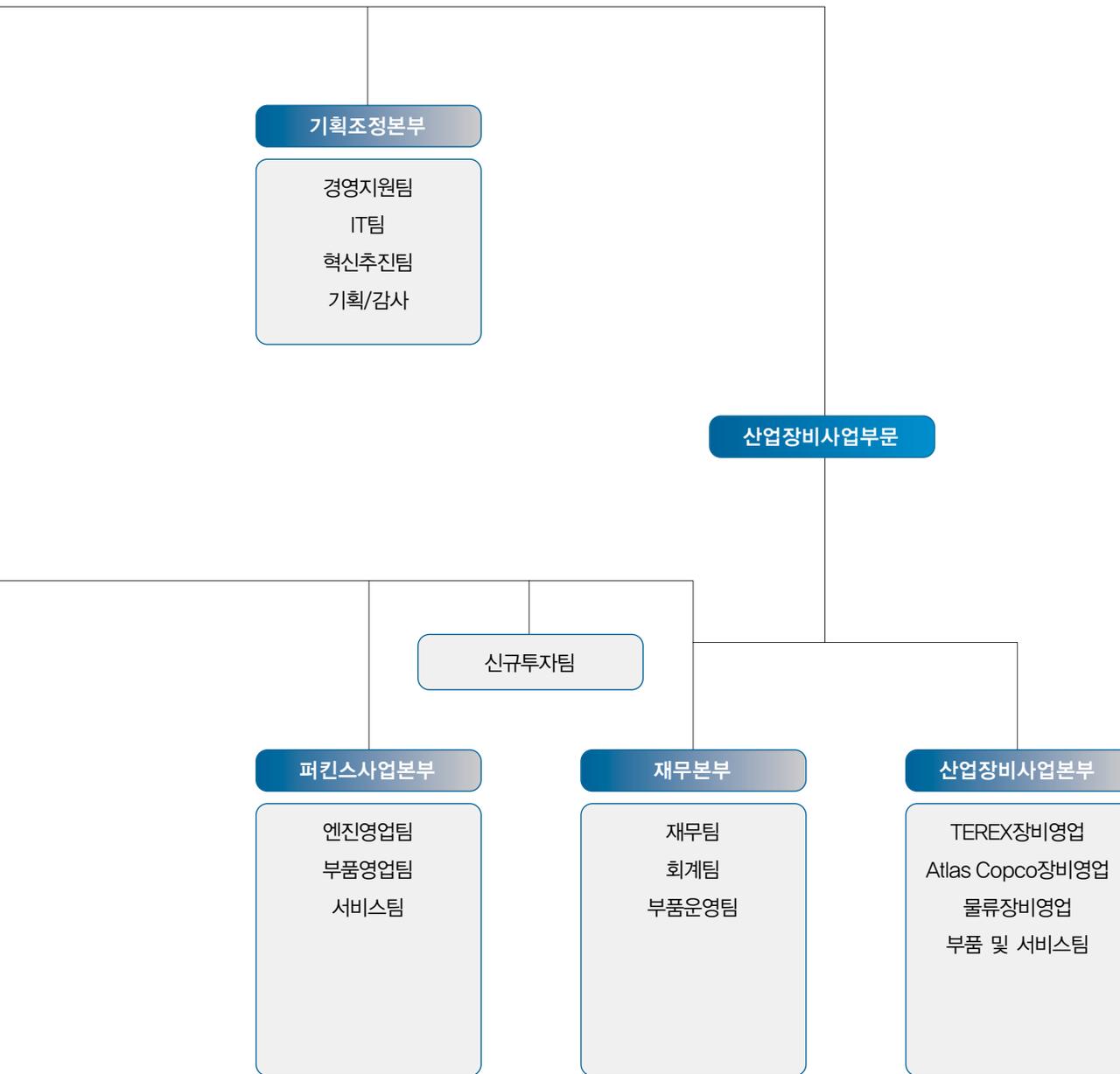
창립 50주년을 맞아 리뉴얼된 해인의 심볼은 건설기계업과 엔진 및 에너지 동력 사업을 중심으로 시너지를 창출하는 해인의 모습을 '해인'을 의미하는 두 개의 'H'가 맞물려 돌아가는 운동감이 있는 심볼을 통해 상징적으로 전달하였다. 이는 또한 고객과 함께 성장하는 해인의 지속적인 번영과 혁신을 의미한다. 심볼의 그레이 컬러는 건설기계업의 안정감과 견고함을, 블루 컬러는 전문 지식과 미래를 나타내며 로고타입은 대문자, 소문자를 자유롭게 조합하여 모던하면서도 미래지향적인 이미지를 전달한다.





2010.09. 현재

Total. 320명





본사



천안서비스센터 / 렌탈 및 중고 센터



고객센터 (15)



해상엔진대리점(AMD) (9)



지정서비스센터(ASC) (3)



2010.09. 현재
전국네트워크

구분	지점/업체명	주소
본사	본사	서울 서초구 양재동 392-6, 헤인빌딩
서비스센터	천안서비스센터	충남 천안시 서북구 차암동 55번지 제2공단 2-1블록
고객센터	영등포 고객센터	서울 영등포구 영등포동 2가 94-114
	북부 고객센터	경기 의정부시 기능동 830-10
	남부 고객센터	경기 평택시 진위면 가곡리 550-3
	인천 고객센터	인천 중구 사동 26-10
	동해 고객센터	강원 동해시 단봉동 669번지
	제천 고객센터	충북 제천시 교동 20-4
	부산 고객센터	경남 양산시 동면 석산리 1084-6
	대구 고객센터	대구 달서구 본리동 392
	진주 고객센터	경남 사천시 축동면 배촌리 766-3
	포항 고객센터	경북 포항시 북구 흥해읍 대련리 719-1
	전주 고객센터	전북 전주시 덕진구 인후동 1가 892-13
	광주 고객센터	광주 광산구 소촌동 279-18
	대전 고객센터	대전 서구 용문동 282-4 유전빌딩1층
	광양 고객센터	전남 광양시 태인동 303-55
	당진 고객센터	충남 당진군 당진읍 채우리 99번지
	지정서비스센터 (ASC)	영남중기
대영건설기계(주)		전남 담양군 봉산면 기곡리 274-1
호수건설기계정비		경북 성주군 선남면 도성리 747-1
해상엔진 대리점 (AMD)	동아디젤	부산 영도구 남항동 1가 18번지
	대양마린	충남 태안군 태안읍 평천리 607-3번지
	삼선엔지니어링	전남 여수시 국동 37-545번지
	세왕기계	인천 중구 향동 7가 85-51
	아세아파워테크	제주도 제주시 화북1동 2173번지
	태광산업	경남 통영시 정량동 1403 가동 6호
	태성엔지니어링	전북 군산시 소룡동 1646-4번지
	하영	부산 영도구 남항동 2가 29-1번지
	한국엔지니어링	전남 목포시 연산동 1294번지

구분	지점/업체명	주소
육상발전기대리점	에너지파워시스템	서울 영등포구 양평동 3가 16 우림이비지 센터 1208
	해성파워텍	대구시 중구 수창동 89-12
소형건설기계	강원지게차	강원 원주시 호저면 만종리 320-1
	대한건설중기	대전 동구 용운동 363 삼정하이츠 1동 206호
	민영건설기계	경기 용인시 수지 상현2 만한미울 LG 자이 910-1701
	대리점 (CCE)	경북 상주시 북룡동 173-2
대리점 (CCE)	서경CC	경기 안산시 상록구 부곡동 45번지
	KMC건기	전북 정읍시 망제동 34
부품 및 서비스 대리점	국제음성대리점	충북 음성군 음성읍 읍내리 400-1
	동양 BKT	강원 동해시 구미동 607-7번지
	LS철원농기계대리점	강원 철원군 철원읍 화지리 87
	아그리즈	충남 예산군 오가면 신장리 567
	LS농기계(제주)	제주도 제주시 도두이동 969-1
	BA KOREA	충남 아산시 신인동 338-7
	한영호스	충남 천안시 차암동 55번지 제2공단 2-1블럭 헤인내
	호남호스	광주 서구 매월동 948 산업용재유통센터 B6-123호
	형제중기	경기 남양주시 진접읍 장현리 691-2
	대우종합지게차	충남 천안시 차암동 43
산업장비 대리점	개미중기	경북 경주시 내남면 명계리267-3
	포크엘(주)	경기 시흥시 정왕동 1380-12 시화공단 3마 330
	강원지게차	강원 원주시 호저면 만종리 1089-3 (사무실 320-1)
	역전건설중기	전북 전주시 덕진구 송천동2가 333-16
	한국엘엔에프	경기 안양시 동안구 평촌동 872-19 2층
	에프엘뱅크	경북 칠곡군 북삼면 어로리 743-101
	코지스	경기 용인시 수지구 죽전동 1190-5 신주빌딩501호
	헤인 TLS	경기 광주시 초월읍 대성령리 349-5

ASC : Authorized Service Center
AMD : Authorized Marine Dealer
CCE : Compact Construction Equipment

역대 사옥



2002.07.

서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩



■ 1960.10.
서울특별시 중구 을지로 1가 180
반도빌딩

■ 1966.07.
서울특별시 서대문구 서소문동 75
대한빌딩

■ 1976.04.
서울특별시 중구 태평로 2가
250번지 동방빌딩



■ 1978.07.
서울특별시 중구 장충동 1가
31-6 헤인빌딩



■ 1986.12.
서울특별시 중구 장충동 1가
119번지 일산빌딩



■ 1993.05.
서울특별시 삼성동 158-13
해광빌딩

역대 정비공장



■ 1972.06.
경기도 안양시 석수동 382번지
중기정비공장



■ 1984.03.
경기도 안산시 목내동 401-3
반월공장



■ 1996.12.
충남 천안시 차암동 55번지 제2공단 2-1블럭
천안정비공장

- 1978.02. 상공부장관 표창(무역진흥 공로)
- 1981.02. 무역대리점협회로부터 표창(무역진흥 공로)
- 1982.02. 무역대리점협회로부터 표창(무역진흥 공로)
- 1982.03. 대통령 표창(성실납세 공로)
- 1984.02. 주한 미국대사로부터 감사패 수여(대미 무역진흥 공로)
- 1986.03. 국무총리 표창(성실납세 공로)
- 1991.06. 제8회 대신종합경영평가 우수상장기업 수상(대신증권)
- 1991.06. 국내 562개 상장회사 중 최고우량기업 선정(한국능률협회)
- 1992.05. 종합 경영 평가 2위 선정(대신경제연구소)
- 1992.06. 우량기업 2위 선정(한국능률협회)
- 1993.06. 서울중앙로타리클럽으로부터 공로 표창
- 1994.12. 쌍용양회부터 감사패 수여(매출 증진 기여 공로)
- 2000.08. 한국무역협회로부터 감사패 수여(ASEM 및 무역센터 확충사업 공로)
- 2002.11. 2002 한일 월드컵축구대회조직위원회로부터 감사패 수여
- 2005.05. (주)코엑스로부터 감사패 수여(발전 설비를 통한 무정전 전원 공급 공로)
- 2006.03. 재정경제부장관 표창(모범납세자 공로)
- 2008.04. Atlas Copco 2007 Top Sales Award 수상
- 2008.09. SK에너지로부터 감사패 수여(인도네시아 오일 프로젝트 발전기 세트 공급 및 완공 공로)
- 2010.08. CATERPILLAR Top Asia Pacific Power Systems Dealer Award 수상



제1장 총칙

제1조(상호) 이 회사는 주식회사 해인이라 칭한다. 영문으로는 HAE IN CORPORATION (약호HIC)이라 표기한다.

제2조(목적) 이 회사는 다음 사업을 경영함을 목적으로 한다.

1. 국내외 수출입업
2. 상품매매업 또는 위탁판매업
3. 무역대리업
4. 중기정비업
5. 신품 및 중고 중기와 신부품의 매매업 또는 중개업
6. 발전기 제조업
7. 발전기 임대업
8. 자동개폐기 제조판매업
9. 중장비임대업
10. 특장차부품 및 진공흡인기 제작판매업
11. 중기부품 제조업
12. 창고업
13. 부동산 임대업
14. 자동차운송 및 알선업
15. 기계, 공구, 기구, 제조업 및 대여업
16. 부동산 개발업
17. 전기공사업, 기계설비공사업, 전기가스업
18. 신재생에너지개발사업
19. 전기 각항의 부대되는 사업일체

제3조(본점 및 지점의 소재지)

- ① 이 회사는 본점을 서울특별시에 둔다.
- ② 이 회사는 필요에 따라 이사회의 결의로 국내 및 국외에 지점, 출장소, 사무소 등을 둘 수 있다.

제4조(광고방법) 이 회사의 광고는 서울특별시에서 발행하는 일간한 국경제신문에 게재한다.

제2장 주식 및 사채

제5조(발행예정주식의 총수) 이 회사가 발행할 주식의 총수는 육천만주로 한다.

제6조(일주의 금액) 이 회사가 발행하는 주식 일주의 금액은 오백원으로 한다.

제7조(설립시에 발행하는 주식의 총수) 이 회사가 설립시에 발행하는 주식의 총수는 일만주로 한다.

제8조(주식의 종류)

- ① 이 회사가 발행할 주식의 종류는 기명식 보통주식과 기명식 우선주식으로 한다.

제9조(주권의 종류) 이 회사가 발행한 주권의 종류는 일주권, 오주권, 일십주권, 오십주권, 일백주권, 오백주권, 일천주권, 일만주권의 8종으로 한다.

제10조(우선주식의 수와 내용)

- ① 이 회사가 발행할 우선주식은 의결권이 없는 것으로 한다.
- ② 우선주식의 배당은 액면금액을 기준으로 연9% 이상으로 하며 발행시에 이사회가 우선배당율을 정한다.
- ③ 보통주식의 배당율이 우선주식의 배당율을 초과할 경우에는 그 초과분에 대하여 보통주식과 동일한 비율로 참가시켜 배당한다.
- ④ 우선주식에 대하여 어느 사업년도에 있어서 소정의 배당을 하지 못한 경우에는 누적된 미배당분을 다음 사업년도의 배당시에 우선하여 배당한다.
- ⑤ 우선주식에 대하여 소정의 배당을 하지 아니한다는 결의가 있는 경우에는 그 결의가 있는 총회의 다음 총회부터 그 우선적 배당을 한다는 결의가 있는 총회의 종료시까지의 의결권이 있는 것으로 한다.
- ⑥ 이 회사가 유상증자 또는 무상증자를 실시하는 경우 우선주식에 대한 신주의 배정은 유상증자의 경우에는 보통주식으로 무상증자의 경우에는 그와 같은 종류의 주식으로 한다.

제11조(신주인수권)

- ① 이 회사의 주주는 신주발행에 있어서 그가 소유한 주식수에 비례하여 신주의 배정을 받을 권리를 가진다.
- ② 전항의 규정에 불구하고 다음 각호의 경우에는 주주 외의 자에게 이사회 결의로 신주를 배정할 수 있다.
 1. 주주우선공모의 방식으로 신주를 발행하는 경우
 2. 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 제165조의7의 규정에 의하여 우리사주조합원에게 신주를 우선 배정하는 경우
 3. 일반공모증자 방식으로 신주를 발행하는 경우
 4. 상법 제340조의2 및 제542조의3의 규정에 의하여 주식매

- 수선택권의 행사로 인하여 신주를 발행하는 경우
- 5. 긴급한 자금조달이 필요하여 신주를 발행하는 경우
- 6. 사업상 중요한 기술도입, 연구개발, 생산·판매·자본제휴 기타 경영상의 목적을 위하여 신주를 발행하는 경우
- ③ 주주가 신주인수권을 포기 또는 상실하거나, 신주배정에서 단주가 발생하는 경우에 그 처리방법은 이사회 결의로 정한다.

제1조의2(신주의 배당기산일) 이 회사가 유상증자, 무상증자 및 주식배당에 의하여 신주를 발행하는 경우 신주에 대한 이익의 배당에 관하여는 신주를 발행한 때가 속하는 영업년도에 직전영업년도말에 발행된 것으로 한다.

제1조의3(주식매수선택권)

- ① 이 회사는 임·직원(상법 시행령 제9조에서 정하는 관계회사의 임·직원을 포함한다. 이하 이조에서 같다)에게 발행주식총수의 100분의 15의 범위 내에서 주식매수선택권을 주주총회의 특별결의에 의하여 부여할 수 있다. 다만 발행주식총수의 100분의 1의 범위 내에서는 이사회 결의로 회사의 이사를 제외한 자에 대하여 주식매수선택권을 부여할 수 있다. 이사회 결의로 주식매수선택권을 부여한 경우 회사는 부여 후 처음으로 소집되는 주주총회의 승인을 받아야 한다. 주주총회 또는 이사회 결의에 의해 부여하는 주식매수선택권은 경영성과목표 또는 시장지수 등에 연동하는 성과연동형으로 할 수 있다.
- ② 주식매수선택권을 부여받을 자는 회사의 설립·경영·해외영업 또는 기술혁신 등에 기여하거나 기여할 수 있는 자로 한다.
- ③ 주식매수선택권의 행사로 교부할 주식(주식매수선택권의 행사가격과 시가와의 차액을 현금 또는 자기주식으로 교부하는 경우에는 그 차액의 산정기준이 되는 주식을 말한다)은 제8조의 주식 중 주식매수선택권을 부여하는 주주총회 또는 이사회 결의로 정한다.
- ④ 주식매수선택권은 제1항의 결의일로부터 2년이 경과한 날로부터 5년 이내의 범위에서 주식매수선택권을 부여하는 주주총회 또는 이사회가 정한 기간 내에 행사할 수 있다.
- ⑤ 주식매수선택권을 부여받은 자는 제1항의 결의일로부터 2년 이상 재임 또는 재직하여야 행사할 수 있다. 다만, 주식매수선택권을 부여받은 자가 제1항의 결의일로부터 2년 내에 사망하거나 정년으로 인한 퇴임 또는 퇴직 기타 본인의 귀책사유가 아닌 사유로 퇴임 또는 퇴직한 경우에는 그 행사기간 동안 주식매수선택권을 행사할 수 있다.

- ⑥ 주식매수선택권의 행사로 인하여 발행한 신주 또는 양도된 자기주식에 대한 이익의 배당에 관하여는 제11조의3의 규정을 준용한다.
- ⑦ 다음 각호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 이사회 결의로 주식매수선택권의 부여를 취소할 수 있다.
 - 1. 주식매수선택권을 부여받은 임·직원이 본인의 의사에 따라 퇴임하거나 퇴직한 경우
 - 2. 주식매수선택권을 부여받은 임·직원이 고의 또는 과실로 회사에 중대한 손해를 입힌 경우
 - 3. 회사의 파산 또는 해산 등으로 주식매수선택권의 행사에 응할 수 없는 경우
 - 4. 기타 주식매수선택권 부여계약에서 정한 취소사유가 발생한 경우

제12조(명의개서대리인)

- ① 이 회사는 주식의 명의개서대리인을 둔다.
- ② 명의개서대리인 및 그 사무취급소와 대행업무의 범위는 이사회 결의로 정하고 이를 공고한다.
- ③ 이 회사의 주주명부 또는 그 복본을 명의개서대리인의 사무취급장소에 비치하고 주식의 명의개서, 질권의 등록 또는 말소, 신탁재산의 표시 또는 말소, 주권의 발행, 신고의 접수, 기타 주식에 관한 사무는 명의개서대리인으로 하여금 취급케 한다.
- ④ 제3항의 사무취급에 관한 절차는 명의개서대리인의 증권명의개서대행 등에 관한 규정에 따른다.

제13조(주주 등의 주소, 성명 및 인감, 또는 서명 등 신고)

- ① 주주와 등록질권자는 그 성명, 주소 및 인감 또는 서명 등을 제12조의 명의개서대리인에게 신고하여야 한다.
- ② 외국에 주거하는 주주와 등록질권자는 대한민국 내에 통지를 받을 장소와 대리인을 정하여 신고하여야 한다.
- ③ 제1항 및 제2항의 변동이 생긴 경우에도 같다.

제14조(주주명부의 폐쇄 및 기준일)

- ① 이 회사는 매년 1월 1일부터 1월 31일까지 권리에 관한 주주명부의 기재변경을 정지한다.
- ② 이 회사는 매년 12월 31일 최종의 주주명부에 기재되어 있는 주주를 그 결산일에 관한 정기주주총회에서 권리를 행사할 주주로 한다.
- ③ 이 회사는 임시주주총회의 소집 기타 필요한 경우 이사회 결의로 3월을 초과하지 아니하는 일정한 기간을 정하여 권리에 관한 주주명부의 기재변경을 정지하거나 이사회 결의로

정한 날에 주주명부에 기재되어 있는 주주를 그 권리를 행사할 주주로 할 수 있으며, 이사회가 필요하다고 인정하는 경우에는 주주명부의 기재변경 정지와 기준일의 지정을 함께 할 수 있다. 회사는 이를 2주간전에 공고하여야 한다.

제15조(전환사채의 발행)

- ① 이 회사는 사채의 액면가액이 200억원을 초과하지 않는 범위 내에서 주주 외의 자에게 이사회 결의로 전환사채를 발행할 수 있다.
- ② 제1항의 전환사채에 있어서 이사회는 그 일부에 대하여만 전환권을 부여하는 조건으로도 이를 발행할 수 있다.
- ③ 전환으로 인하여 발행하는 주식은 기명식 보통주식으로 하고, 전환가액은 주식의 액면금액 또는 그 이상의 가액으로 사채 발행시 이사회가 정한다.
- ④ 전환을 청구할 수 있는 기간은 당해 사채의 발행일 후 1월이 경과하는 날로부터 그 상환기일의 직전일까지로 한다. 그러나 위 기간 내에서 이사회 결의로써 전환청구기간을 조정할 수 있다.
- ⑤ 전환으로 인하여 발행하는 주식에 대한 이익의 배당과 전환사채에 대한 이자의 지급에 관하여는 제11조의 3의 규정을 준용한다.

제15조의2(신주인수권부사채의 발행)

- ① 이 회사는 사채의 액면가액이 200억원을 초과하지 않는 범위 내에서 주주외의 자에게 이사회 결의로 신주인수권부사채를 발행할 수 있다.
- ② 신주인수를 청구할 수 있는 금액은 사채의 액면총액을 초과하지 않는 범위내에서 이사회가 정한다.
- ③ 신주인수권의 행사로 발행하는 주식은 보통주식으로 하고 그 발행가액은 액면금액 또는 그 이상의 가액으로 사채발행시 이사회가 정한다.
- ④ 신주인수권을 행사할 수 있는 기간은 당해 사채발행일 익일부터 그 상환기일의 직전일까지로 한다. 그러나 위 기간 내에서 이사회 결의로써 신주인수권의 행사로 행사기간을 조정할 수 있다.
- ⑤ 신주인수권의 행사로 인하여 발행된 주식에 대한 이익의 배당에 관하여는 제11조의3의 규정을 준용한다.

제16조(사채발행에 관한 준용규정) 제12조, 제13조의 규정은 사채발행의 경우에 준용한다.

제3장 주주총회

제17조(소집시기)

- ① 이 회사의 주주총회는 정기주주총회와 임시주주총회로 한다.
- ② 정기주주총회는 매사업년도 종료후 3월 이내에, 임시주주총회는 필요에 따라 소집한다.

제18조(소집권자)

- ① 주주총회의 소집은 법령에 다른 규정이 있는 경우를 제외하고는 이사회 결의에 따라 대표이사가 소집한다.
- ② 대표이사의 유고시에는 제34조 제2항의 규정을 준용한다.

제19조(소집통지 및 공고)

- ① 주주총회를 소집함에는 그 일시, 장소 및 회의의 목적사항을 총회일 2주간전에 각 주주에게 서면 또는 전자문서로 통지서를 발송하여야 한다.
- ② 의결권있는 발행주식총수의 100분의 1 이하의 주식을 소유한 주주에 대한 소집통지는 2주간전에 주주총회를 소집한다는 뜻과 회의의 목적사항을 서울특별시에서 발행하는 일간한 국경제신문과 매일경제신문에 2회 이상 공고하거나 금융감독원 또는 한국거래소가 운영하는 전자공시시스템에 공고함으로써 제1항의 소집통지에 갈음할 수 있다.
- ③ 이 회사가 이사·감사의 선임에 관한 사항을 목적으로 하는 주주총회를 소집통지 또는 공고하는 경우에는 이사·감사 후보자의 성명, 약력, 추천인, 최대주주와의 관계, 해당 회사와의 최근 3년간의 거래내역 등 후보자에 관한 사항을 통지하거나 공고하여야 한다.

제20조(소집지) 주주총회는 본점 소재지에서 개최하되 필요에 따라 이의 인접지역에서도 개최할 수 있다.

제21조(의장) 주주총회의 의장은 대표이사가 이에 임한다. 그러나 대표이사 유고시에는 제34조 제2항의 규정을 준용한다.

제22조(의장의 질서유지권)

- ① 주주총회의 의장은 고의로 의사진행을 방해하기 위한 발언·행동을 하는 등 현저히 질서를 문란하게 하는 자에 대하여 그 발언의 정지 또는 퇴장을 명할 수 있다.
- ② 주주총회의 의장은 의사진행의 원활을 기하기 위하여 필요하다고 인정할 때에는 주주의 발언의 시간 및 회수를 제한

할 수 있다.

제23조(주주의 의결권) 주주의 의결권은 1주마다 1개로 한다.

제24조(상호주에 대한 의결권제한) 이 회사, 모회사 및 자회사, 또는 자회사가 다른 회사의 발행주식총수의 10분의 1을 초과하는 주식을 가지고 있는 경우 그 다른 회사가 가지고 있는 이 회사의 주식은 의결권이 없다.

제25조(의결권의 불통일행사)

- ① 2이상의 의결권을 가지고 있는 주주가 의결권의 불통일행사를 하고자 할 때에는 회의의 3일전에 회사에 대하여 서면으로 그 뜻과 이유를 통지하여야 한다.
- ② 회사는 주주의 의결권의 불통일행사를 거부할 수 있다. 그러나 주주가 신탁을 인수하였거나 기타 타인을 위하여 주식을 가지고 있는 경우에는 그러하지 아니한다.

제26조(의결권의 대리행사)

- ① 주주는 대리인으로 하여금 그 의결권을 행사하게 할 수 있다.
- ② 제1항의 대리인은 주주총회개시 전에 그 대리권을 증명하는 서면(위임장)을 제출하여야 한다.

제27조(주주총회의 결의방법)

- ① 주주총회의 결의는 법령에 다른 정함이 있는 경우를 제외하고는 출석한 주주의 의결권의 과반수로 하되 발행주식총수의 4분의 1 이상의 수로 하여야 한다.
- ② 관련 법령의 규정에 따라 특별결의사항 중 합병계약서의 승인에 대해서는 출석한 주주의 의결권의 5분의 4의 수와 발행주식총수의 5분의 4 이상의 찬성으로 의결하여야 한다.

제28조(주주총회의 의사록) 주주총회의 의사는 그 경과의 요령과 결과를 의사록에 기재하고 의장과 출석한 이사가 기명날인 또는 서명을 하여 본점과 지점에 비치한다.

제4장 이사 이사회 감사

제29조(이사 및 감사의 수)

- ① 이 회사의 이사는 3명 이상 7명 이내로 하고, 사외이사는 이사총수의 4분의 1이상으로 한다.

- ② 이 회사의 감사는 1명으로 한다.

제30조(이사 및 감사의 선임)

- ① 이사와 감사는 주주총회에서 선임한다. 이사와 감사의 선임을 위한 의안은 구분하여 의결하여야 한다.
- ② 이사와 감사의 선임은 출석한 주주의 의결권의 과반수로 하되 발행주식총수의 4분의 1이상의 수로 한다.
- ③ 이 회사는 이사 선임시에 상법 제382조의2의 규정을 따르지 아니한다.
- ④ 사외이사가 아닌 이사의 후보자는 이 회사에서 3년 이상 근무한 자이어야 한다. 다만, 이사회회의 추천을 받은 자에 대해서는 그러하지 아니하다.
- ⑤ 감사의 선임 시 의결권있는 발행주식총수의 100분의 3을 초과하는 수의 주식을 가진 주주는 그 초과하는 주식에 관하여 의결권을 행사하지 못한다. 다만, 소수주식수의 산정에 있어 최대주주와 그 특수관계인, 최대주주 또는 그 특수관계인의 계산으로 주식을 보유하는 자, 최대주주 또는 그 특수관계인에게 의결권을 위임한 자가 소유하는 의결권있는 주주의 수는 합산한다.

제31조(이사 및 감사의 임기)

- ① 이사의 임기는 3년으로 한다. 그러나 그 임기가 최종의 결산기 종료후 당해 결산기에 관한 정기주주총회 전에 만료될 경우에는 그 총회의 종결시까지 그 임기를 연장한다.
- ② 감사의 임기는 취임 후 3년내의 최종의 결산기에 관한 정기주주총회 종결시까지로 한다.

제32조(이사 및 감사의 보선) 이사 또는 감사 중 결원이 생긴 때에는 주주총회에서 이를 선임한다. 그러나 이 정관 제29조에서 정하는 원수를 결하지 아니하고 업무대행상 지장이 없는 경우에는 그러하지 아니한다.

제33조(대표이사 등의 선임) 이 회사는 이사회의 의결로 필요에 따라 회장, 부회장, 사장, 부사장, 전무이사, 상무이사 약간명을 선임하여 그 중에서 대표이사 약간명을 선임할 수 있다.

제34조(이사의 직무)

- ① 대표이사는 법률이 정하는 바에 따라 회사를 대표한다. 대표이사가 수명일 때는 각자가 회사를 대표한다.
- ② 이사는 대표이사를 보좌하고 대표이사 유고시에는 이사회 결의로 대표이사를 선임한다.

제34조의2(이사의 보고의무) 이사는 회사에 현저하게 손해를 미칠 염려가 있는 사실을 발견한 때에는 즉시 감사에게 이를 보고하여야 한다.

제35조(감사의 직무)

- ① 감사는 이 회사의 회계와 업무를 감사한다.
- ② 감사는 이사회에 출석하여 의견을 진술할 수 있다.
- ③ 감사는 회의의 목적사항과 소집의 이유를 기재한 서면을 이사회에 제출하여 임시총회의 소집을 청구할 수 있다.

제36조(감사의 감사권) 감사는 감사의 실시요령과 그 결과를 감사록에 기재하고 그 감사를 실시한 감사가 기명날인 또는 서명을 하여야 한다.

제37조(이사회회의 구성과 소집)

- ① 이사회는 이사로 구성하며 이 회사 업무의 중요사항을 결의한다.
- ② 이사회는 대표이사 또는 이사회에서 따로 정한 이사가 있을 때에는 그 이사가 회일일 직전까지 서면 또는 구두로 각 이사 및 감사에게 통지하여 소집한다. 그러나 이사 및 감사 전원의 동의를 있을 때에는 소집절차를 생략할 수 있다.
- ③ 이사회의 의장은 제2항의 규정에 의한 이사회의 소집권자로 한다.

제38조(이사회회의 의결방법)

- ① 이사회의 의결은 이사 과반수의 출석과 출석이사의 과반수로 한다.
- ② 이사회는 이사의 전부 또는 일부가 직접 회의에 출석하지 아니하고 모든 이사가 동영상 및 음성을 동시에 송·수신하는 통신수단에 의하여 결의에 참가하는 것을 허용할 수 있다. 이 경우 당해 이사는 이사회에 직접 출석한 것으로 본다.
- ③ 이사회의 의결에 관하여 특별한 이해관계가 있는 자는 의결권을 행사하지 못한다.

제39조(이사회회의 의사록)

- ① 이사회의 의사에 관하여는 의사록을 작성하여야 한다.
- ② 의사록에는 의사의 안건, 경과요령, 그 결과, 반대하는 자와 그 반대이유를 기재하고 출석한 이사 및 감사가 기명날인 또는 서명하여야 한다.

제40조(이사 및 감사의 보수와 퇴직금)

- ① 이사와 감사의 보수는 주주총회의 결의로 이를 정한다. 이사와 감사의 보수결정을 위한 의안은 구분하여 의결하여야 한다.
- ② 이사와 감사의 퇴직금의 지급은 주주총회 의결을 거친 임원 퇴직금 지급규정에 의한다.

제41조(상담역 및 고문) 이 회사는 이사회의 결의로 상담역 또는 고문 약간명을 둘 수 있다.

제5장 계산

제42조(사업년도) 이 회사의 사업년도는 매년 1월 1일부터 12월 31일까지로 한다.

제43조(재무제표와 영업보고서의 작성 비치 등)

- ① 이 회사의 대표이사는 정기주주총회 회일의 6주간전에 다음의 서류와 그 부속명세서 및 영업보고서를 작성하여 감사의 감사를 받아야 하며, 다음 각호의 서류와 영업보고서를 정기총회에 제출하여야 한다.
 1. 대차대조표
 2. 손익계산서
 3. 이익잉여금처분계산서 또는 결손금처리계산서
- ② 감사는 정기주주총회일의 1주간전까지 감사보고서를 대표이사에게 제출하여야 한다.
- ③ 대표이사는 제1항 각호의 서류와 그 부속명세서를 영업보고서 및 감사보고서와 함께 정기주주총회 회일의 1주간 전부터 본사에 5년간, 그 등본을 지점에 3년간 비치하여야 한다.
- ④ 대표이사는 제1항 각호의 서류에 대한 주주총회의 승인을 얻은 때에는 지체없이 대차대조표와 외부감사인의 감사의견을 공고하여야 한다.

제43조의2(외부감사인의 선임) 회사는 주식회사의 외부감사에 관한 법률의 규정에 의한 감사인선임위원회의 승인을 얻어 외부감사인을 선임하며 선임 후 최초로 소집되는 정기주주총회에 그 사실을 보고한다.

제44조(이익금의 처분) 이 회사는 매사업년도 처분전이익잉여금을 다음과 같이 처분한다.

1. 이익준비금
2. 기타의 법정적립금

- 3. 배당금
- 4. 임의적립금
- 5. 기타의 이익잉여금처분액

제44조의2(주식의 소각)

- ① 회사는 주주에게 배당할 이익의 범위 내에서 이사회 결의로 주식을 소각할 수 있다.
- ② 제1항의 규정에 의하여 주식을 소각하고자 하는 경우 이사회는 다음 각호의 사항을 결의 하여야 한다.
 - 1. 소각할 주식의 종류와 총수
 - 2. 소각하기 위하여 취득할 주식가액의 총액
 - 3. 주식을 취득하고자 하는 기간 이 경우 그 기간은 이사회 결의 후 최초로 도래하는 정기주주총회일 이전이어야 한다.
- ③ 제1항의 규정에 의하여 주식을 소각할 목적으로 자기의 주식을 취득하는 경우에는 다음 각호의 기준에 의한다.
 - 1. 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 제165조의2 제2항 제1호 또는 제2호의 방법에 의할 것 이 경우 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 제165조의2 제2항 제1호의 방법에 의한 때에는 그 취득기간과 방법에 대하여 동법 시행령이 정하는 기준에 적합할 것
 - 2. 소각을 위하여 취득할 금액이 당해 사업년도말 상법 제462조 제1항의 규정에 의한 이익배당을 할 수 있는 한도 안에서 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 시행령이 정하는 금액 이하일 것
- ④ 제1항의 규정에 의하여 주식을 소각한 때에는 그 소각의 결의 후 최초로 도래하는 정기주주총회에 제2항 각호의 사항과 주식을 소각한 뜻을 보고하여야 한다.

제45조(이익배당)

- ① 이익의 배당은 금전과 주식으로 할 수 있다.
- ② 이익의 배당을 주식으로 하는 경우 회사가 수종의 주식을 발행한 때에는 주주총회의 의결로 그와 다른 종류의 주식으로도 할 수 있다.
- ③ 제1항의 배당은 매결산기말 현재의 주주명부에 기재된 주주 또는 등록된 질권자에게 지급한다.

제46조(배당금지청구권의 소멸시효)

- ① 배당금의 지급청구권은 5년간 이를 행사하지 아니하면 소멸시효가 완성된다.
- ② 제1항의 시효의 완성으로 인한 배당금은 이 회사에 귀속한다.

제6장 보칙

제47조(보칙) 본 정관에 규정되지 않은 사항은 이사회 또는 주주총회의 결의나 상법 기타 법령에 의한다.

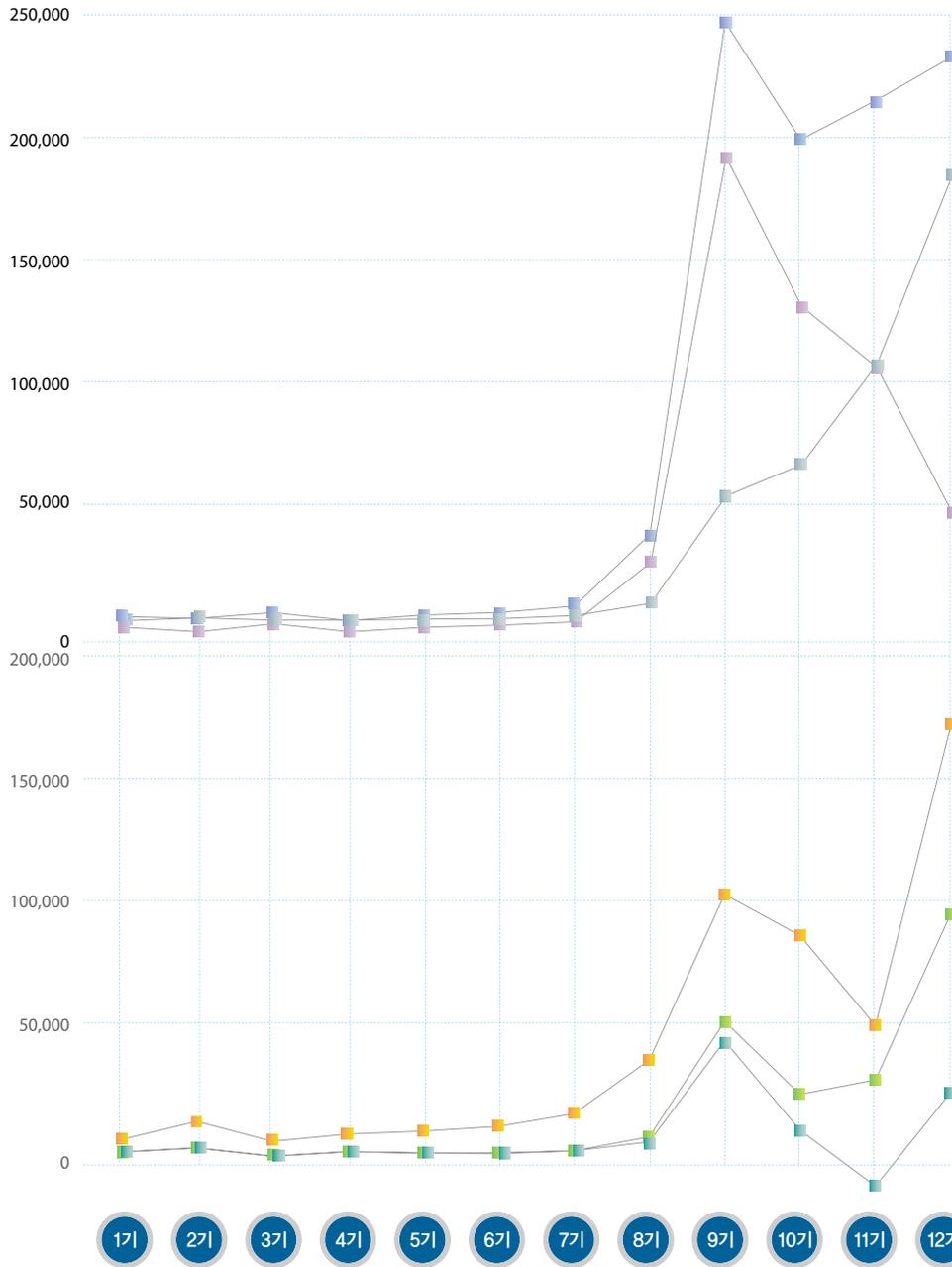
부칙

이 정관은 2006년 3월 24일 부터 시행한다.
이 정관은 2009년 3월 27일 부터 시행한다.

08 재무제표

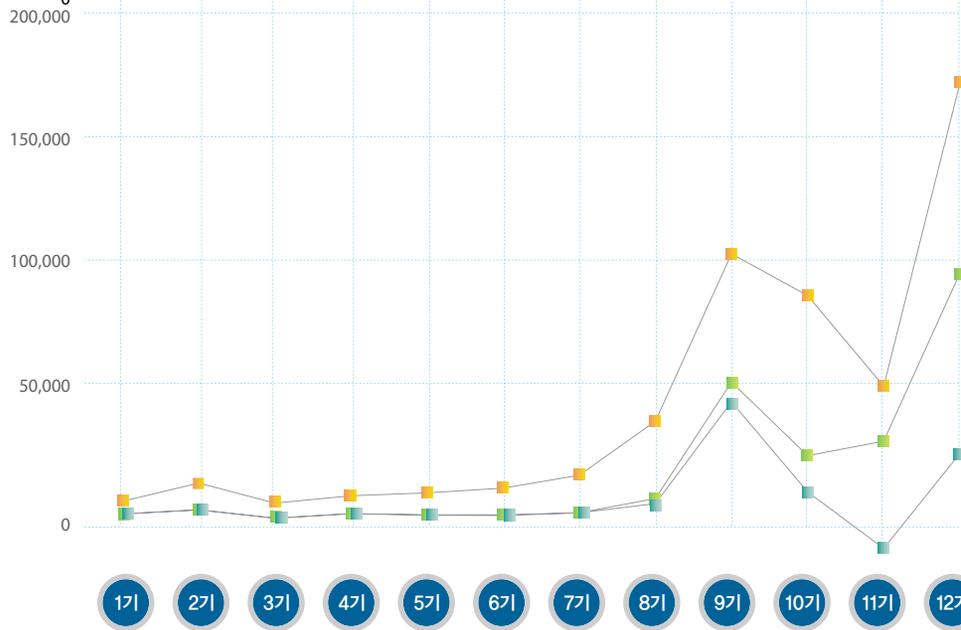
■ 요약 대차대조표

- 자산총계
- 부채총계
- 자본총계



■ 요약 손익계산서

- 매출액
- 매출총이익
- 당기순이익



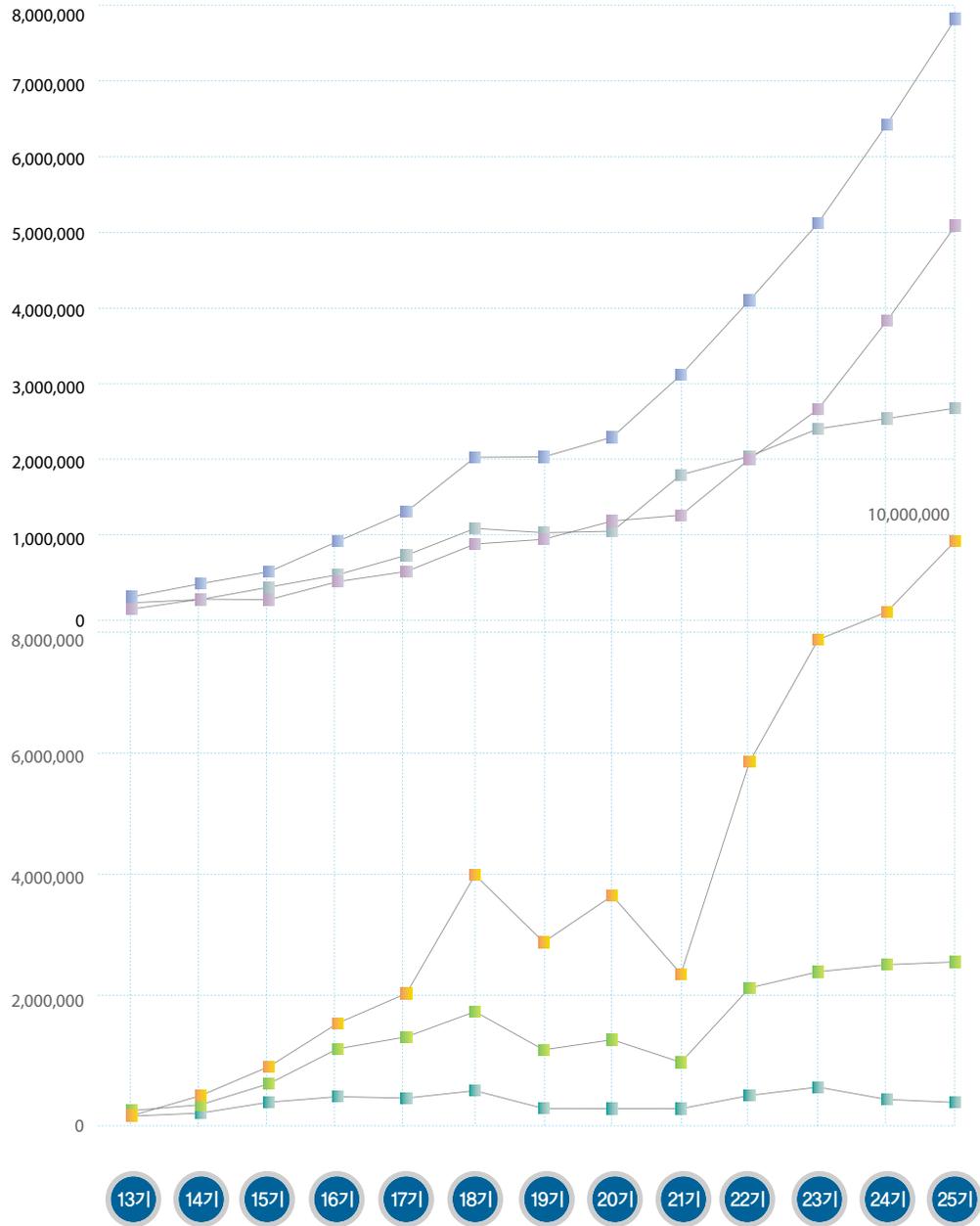
■ 요약 대차대조표

(단위: 천 원)

구분	1기 1961.7.1 ~1962.6.30	2기 1962.7.1 ~1963.6.30	3기 1963.7.1 ~1964.6.30	4기 1964.7.1 ~1965.6.30	5기 1965.7.1 ~1966.6.30	6기 1966.7.1 ~1967.6.30	7기 1967.7.1 ~1968.6.30	8기 1968.7.1 ~1969.6.30	9기 1969.7.1 ~1970.6.30	10기 1970.7.1 ~1971.6.30	11기 1971.7.1 ~1972.6.30	12기 1972.7.1 ~1973.6.30
자산총계	7,373	6,691	9,027	5,783	8,033	9,054	11,635	40,820	249,692	201,672	217,717	235,334
부채총계	2,373	535	3,784	535	2,349	3,209	4,525	28,746	193,839	133,103	108,185	48,903
자본총계	5,000	6,156	5,243	5,248	5,684	5,845	7,110	12,074	55,853	68,569	109,532	186,431

■ 요약 손익계산서

매출액	5,929	13,262	5,162	8,122	9,305	11,212	16,401	38,253	105,756	88,944	52,348	174,418
매출총이익	806	2,448	-908	913	316	146	1,258	7,003	54,022	24,303	30,162	97,850
당기순이익	806	2,448	-908	913	437	459	1,266	4,964	46,023	9,713	-13,129	25,133



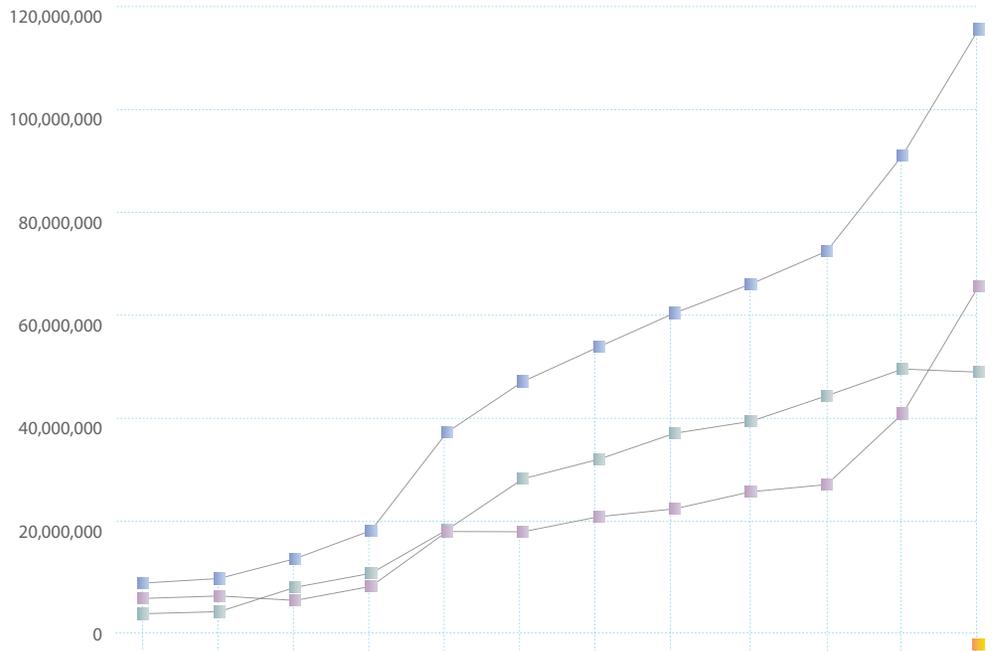
(단위: 천 원)

1371 1973.7.1 ~1974.6.30	1471 1974.7.1 ~1975.6.30	1571 1975.7.1 ~1976.6.30	1671 1976.7.1 ~1977.6.30	1771 1977.7.1 ~1978.6.30	1871 1978.7.1 ~1979.6.30	1971 1979.7.1 ~1980.6.30	2071 1980.7.1 ~1981.6.30	2171 1981.7.1 ~1981.12.31	2271 1982.1.1 ~1982.12.31	2371 1983.1.1 ~1983.12.31	2471 1984.1.1 ~1984.12.31	2571 1985.1.1 ~1985.12.31
241,649	414,437	573,215	974,484	1,366,201	2,085,085	2,090,777	2,351,693	3,174,871	4,161,190	5,183,912	6,486,148	7,883,034
79,625	209,877	203,880	441,556	575,843	939,147	1,001,524	1,243,507	1,321,285	2,061,149	2,721,862	3,888,483	5,148,017
162,024	204,560	369,335	532,928	790,358	1,145,938	1,089,253	1,108,186	1,853,586	2,100,041	2,462,050	2,597,665	1,734,556
195,348	348,621	829,836	1,545,040	2,038,863	3,996,414	2,885,152	3,652,699	2,360,881	5,865,054	7,884,316	8,341,180	9,517,862
102,174	198,102	546,973	1,123,538	1,320,222	1,736,587	1,105,741	1,273,054	899,156	2,130,207	2,396,330	2,512,582	2,558,249
11,155	60,424	240,554	331,538	307,430	430,579	136,799	134,329	133,409	351,937	490,266	285,614	235,966

08 재무제표

■ 요약 대차대조표

- 자산총계
- 부채총계
- 자본총계



■ 요약 손익계산서

- 매출액
- 매출총이익
- 당기순이익



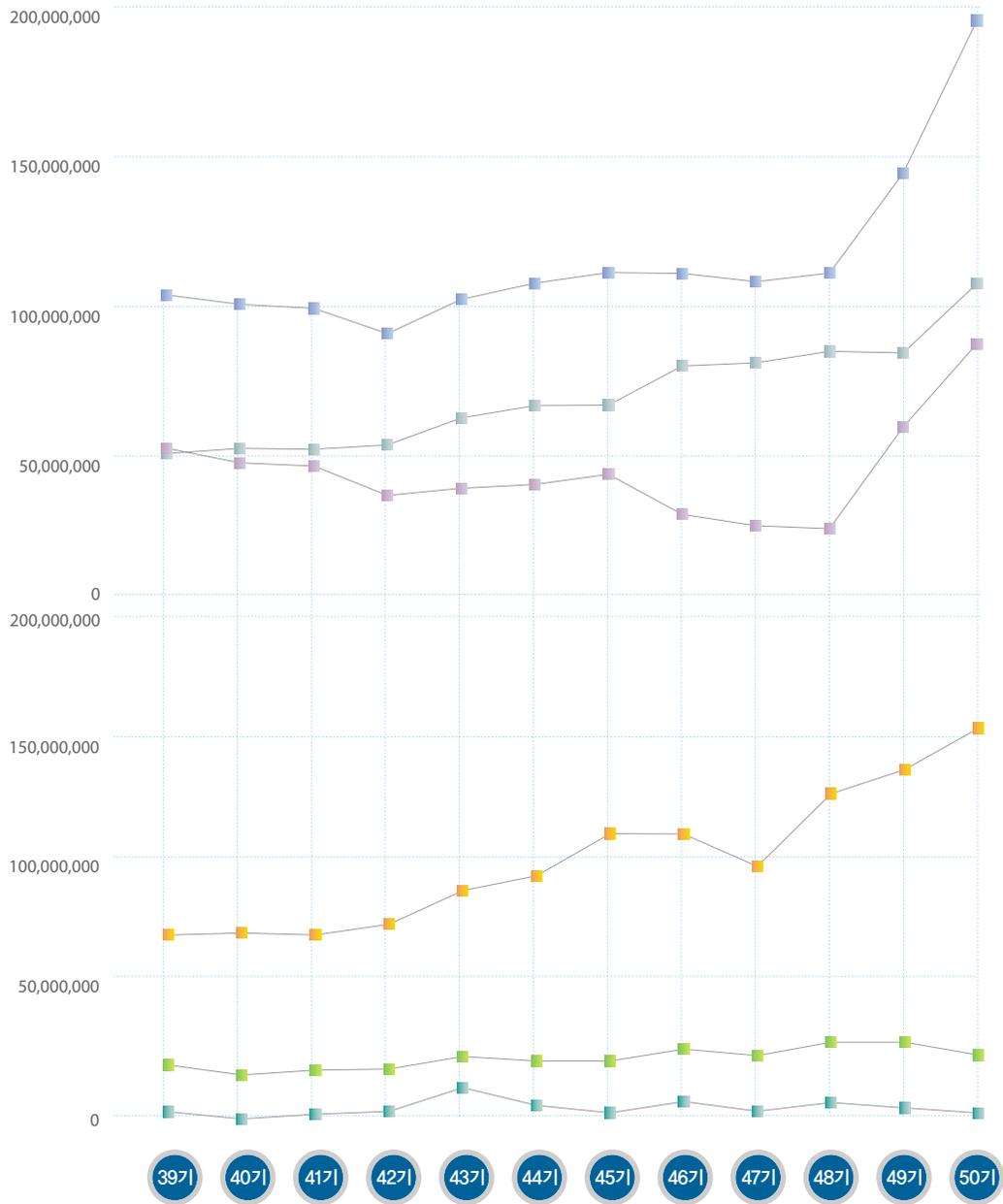
■ 요약 대차대조표

(단위: 천 원)

구 분	26기 1986.1.1 ~1986.12.31	27기 1987.1.1 ~1987.12.31	28기 1988.1.1 ~1988.12.31	29기 1989.1.1 ~1989.12.31	30기, 31기 1990.1.1 ~1990.12.31	32기 1991.1.1 ~1991.12.31	33기 1992.1.1 ~1992.12.31	34기 1993.1.1 ~1993.12.31	35기 1994.1.1 ~1994.12.31	36기 1995.1.1 ~1995.12.31	37기 1996.1.1 ~1996.12.31	38기 1997.1.1 ~1997.12.31
자산총계	8,947,493	9,832,142	13,689,849	19,158,116	38,254,811	48,120,484	54,849,129	61,440,637	67,056,961	73,429,922	92,104,062	116,557,630
부채총계	5,957,302	6,445,650	5,569,633	8,308,403	18,958,005	18,913,978	21,840,833	23,379,756	26,688,997	28,086,543	41,866,698	66,630,475
자본총계	1,989,740	3,386,492	8,120,216	10,849,713	19,296,806	29,206,506	33,008,296	38,060,881	40,367,964	45,343,379	50,237,364	49,927,155

■ 요약 손익계산서

매출액	11,179,180	12,974,283	17,192,281	23,737,473	53,543,173	69,119,148	50,875,812	48,608,559	61,902,855	78,395,985	83,045,815	120,754,313
매출총이익	2,896,829	4,132,839	5,559,019	10,103,054	22,238,682	24,800,717	15,819,940	12,054,613	16,145,002	24,898,609	28,427,542	32,066,675
당기순이익	313,151	476,301	886,291	2,968,966	8,643,640	10,499,291	4,354,183	971,546	2,709,136	5,412,046	5,449,780	597,651

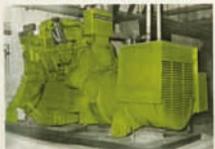


(단위: 천 원)

39기 1998.1.1 ~1998.12.31	40기 1999.1.1 ~1999.12.31	41기 2000.1.1 ~2000.12.31	42기 2001.1.1 ~2001.12.31	43기 2002.1.1 ~2002.12.31	44기 2003.1.1 ~2003.12.31	45기 2004.1.1 ~2004.12.31	46기 2005.1.1 ~2005.12.31	47기 2006.1.1 ~2006.12.31	48기 2007.1.1 ~2007.12.31	49기 2008.1.1 ~2008.12.31	50기 2009.1.1 ~2009.12.31
104,115,632	100,115,632	99,627,541	91,227,195	102,625,850	108,041,950	111,581,536	111,297,881	108,548,036	111,385,454	144,761,138	195,717,108
52,947,072	48,063,876	47,012,936	37,190,153	39,587,986	40,868,387	44,243,958	30,880,039	27,086,732	26,090,214	59,980,687	87,832,887
51,168,560	52,909,375	52,614,605	54,037,042	63,037,864	67,173,563	67,337,578	80,417,842	81,461,304	85,295,240	84,780,451	107,884,221
75,341,992	76,161,841	75,382,815	79,807,967	93,843,449	100,051,115	117,618,302	117,464,401	103,961,706	134,304,967	144,355,710	161,615,531
21,098,040	16,942,195	18,973,020	19,391,627	24,637,225	22,745,800	22,749,004	27,698,682	25,001,423	30,587,813	30,587,813	25,214,145
1,559,759	-1,367,110	553,830	1,731,061	11,638,619	4,256,001	1,143,945	5,842,651	1,811,410	5,418,847	3,201,487	1,086,010

1970~1979

CATERPILLAR 발전기
 (중형의 표준형(출력용량 : 400에서 600KW까지))



CATERPILLAR는 초당형, 최우수 성능의 발전기를 제공. 객체라고 하여 발전기 일체로의 우리 손에 의해 개조는 간단해 됩니다.

각종 건설 중장비 및 발전기를 장기 연봉차관으로 살수 있는 길이 마련되었습니다. 많이 이용 하시기 바랍니다.

惠仁重機株式会社

부속을 찾고 및 장비관리를 시중에 없지하고 고객 여러분의 편의에 즉시 봉사하고 있습니다.

1970

CATERPILLAR 950 "힐-로더"
 (출력용량 : 1,720에서 3,000HP까지)



바닥면에서 높은 차고로 적재역의 제 성능을 구하는 1300마력, 1.7톤의 950형 "힐-로더"는 제 성능을 이용으로 적재역의 제 성능 발휘하는 최상의 장비입니다.

- (1) 작업능력이 빠르다.
- (2) 조종이 용이하다.
- (3) 신뢰도가 높다.

각종 건설 중장비를 장기 연봉차관으로 살수있는 길이 마련 되었으니 많이 이용하시기 바랍니다.

惠仁重機株式会社

부속을 찾고 및 장비관리를 시중에 없지하고 고객 여러분의 편의에 즉시 봉사하고 있습니다.

1971

重機類の設備を延ばすに 살수 있는 KDFC 資金 重機類의 購買를 위한 五百万의 延滞借款이 마련되어 있습니다.



惠仁重機株式会社

부속을 찾고 및 장비관리를 시중에 없지하고 고객 여러분의 편의에 즉시 봉사하고 있습니다.

1971

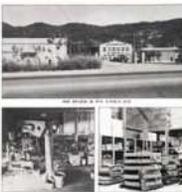
惠仁重機는 카타피라 重機販売와 풍부한 부속품재고 高價廉 서비스로 여러분의 収益増大를 위하여 노력하고 있습니다.



惠仁重機株式会社

1974

惠仁重機는 중기안에서 물론 부속품 공급 및 장비관리를 갖추고 여러분께 최상의 서비스를 제공하고 있습니다.



惠仁重機株式会社

1974

"공감있는 CATERPILLAR 카타피라 발전기의 맥박"



惠仁重機株式会社

1975

"나는 CATERPILLAR 엔진으로 향하는 제2군산호의 가문장입니다!"



惠仁重機株式会社

1975

惠仁重機는 전기 장비와 물론 부속품 공급 및 장비관리를 갖추고 여러분께 최상의 서비스를 제공하고 있습니다.



惠仁重機株式会社

1976

해인중기는 이렇게 봉사하고 있습니다



惠仁重機株式会社

1977

"카타피라 발전기"로 電力難을 해결하십시오!



惠仁重機株式会社

1977

굴착 및 상차 겸용의 새로운 장비



惠仁重機株式会社

1978

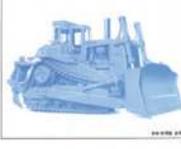
카타피라 선박을 위한 전기장비를 공급합니다.



惠仁重機株式会社

1978

1980~1989



믿음직스러운 당신의 일·꾼

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.

1980

가치의 기준
(THE STANDARD OF VALUE)

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1982

어민 여러분의 믿음직한 재산
CAT 3400계열 선박엔진

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1985

최고의엔로 절약형CATERPILLAR
카타필라 선박엔진

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1985

지금부터 카타필라의 우수한
하체구동으로 바꾸십시오.

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1985

최고의 CAT 발전기

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1985

CAT 유압식 굴착기

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

LCN 1000

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

JOHN DEERE

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

어둠을 헤쳐나갈 마십시오.

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

계분처리!!

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

CAT 769C 트랙과 988B
휠로드의 융합형 작업으로

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

CAT3400계열 선박엔진

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

원치않은 아미시겔을나기
백신을 아미시겔을나기

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

당당해라 배에서
영도, 아미시겔, 수산
생명의 길잡이입니다.

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

CATERPILLAR SERIES

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

전력이 있습니다.

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1987

전력공급

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1988

"비보콧" (bobcat)
세계 제일의 다목적 소형로더

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1988

세계 제일의 다목적 소형로더

● 높은 생산성, 뛰어난 내구성
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.
● CAT의 엔진과 부품은 최고의 품질을 자랑하며, 수리·정비가 쉽습니다.



1989

1990 ~ 1999



1990



1991



1991



1991



1991



1991



1991



1991



1992



1992



1992



1993



1994



1994



1994



1994



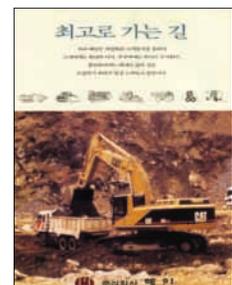
1994



1995



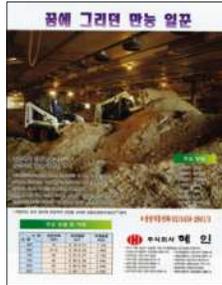
1995



1995



1996



1996



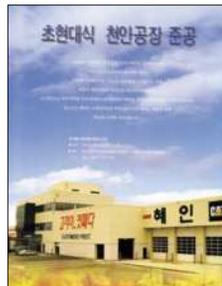
1996



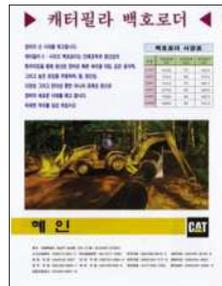
1996



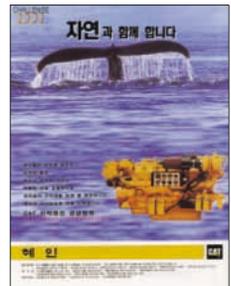
1996



1997



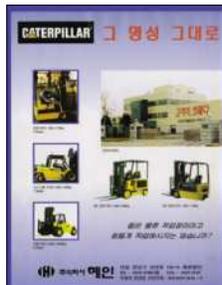
1997



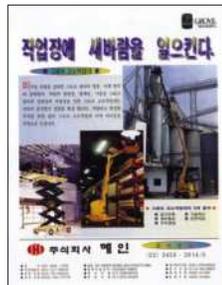
1997



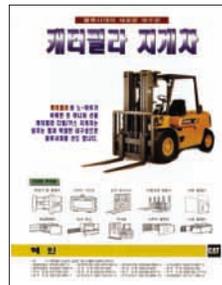
1997



1997



1997



1997



1997



1997



1997



1999

2000 ~ 2010



2000



2000



2000



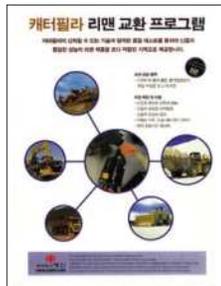
2001



2001



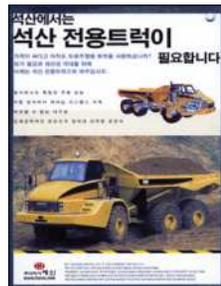
2002



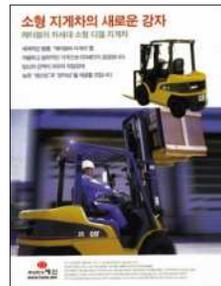
2002



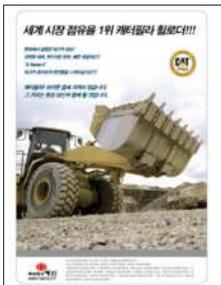
2003



2003



2004



2004



2004



2005



2006



2006



2007



2008



2008



2008



2008



2008



2008



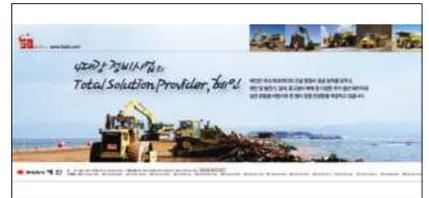
2008



2009



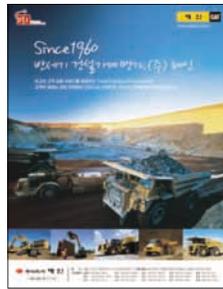
2009



2009



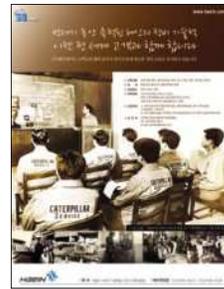
2009



2009



2009



2010



2010



2009



2010



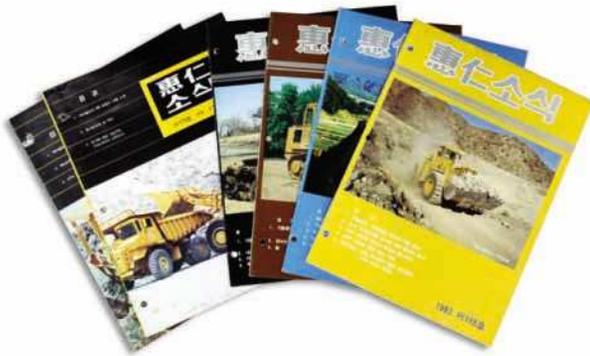
2010



중기뉴스(1970~1973)



해인중기소식(1974~1977)



해인소식(1978~1992)



사보 헤인(1993~1999)



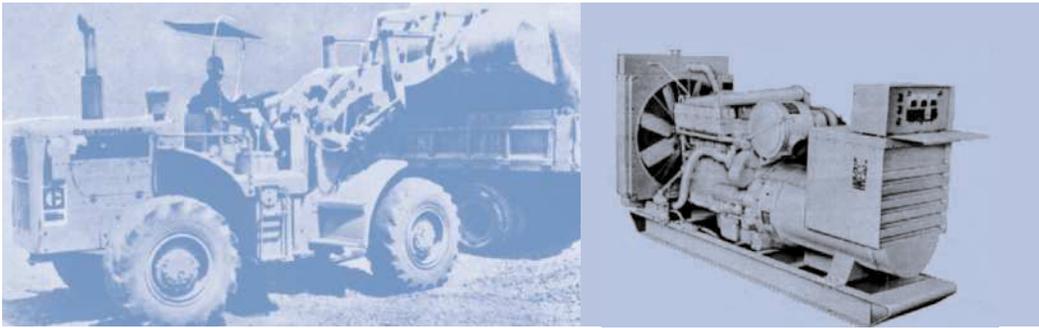
사보 헤인(2001~2008)



헤인 40th Anniversary(2000)



헤인(2009~2010 현재)



1970 ~ 1989

<p>1970</p>	<p>1971</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 휠형 로더 ③ 988 ④ 적재, 운반 	<p>1972</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 휠형 로더 ③ 950 ④ 적재, 운반 	<p>1973</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 굴삭기 ③ 225 ④ 굴삭, 적재 	<p>1974</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 로더 ③ 955L, 977K ④ 적재, 운반 <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D6C, D7F, D8H, D9G ④ 토사굴삭, 운반, 성토
<p>1975</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D6C, D7F, D8K, D9H ④ 토사굴삭, 운반, 성토 	<p>1976</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D4D SA, D5, SA, D6C SA ④ 토사굴삭, 운반, 성토 <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 광산용 덤프트럭 ③ 769B ④ 운반 <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 선박용/발전기용 엔진 ③ D379, D343 ④ 상용/비상용 전력 공급 	<p>1977</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 선박용/발전기용 엔진 ③ D398~D353TA, D349TA~3408T, 3406~3304 ④ 육상/해상, 상용/비상용 전력 공급 	<p>1978</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 프론트셔블 ③ 245FS ④ 굴삭, 적재 <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 선박용 엔진 ③ 3208, 3306, 3408, 3406, D346, D348, 3412, D353, D379, D389, D399 ④ 상용/비상용 전력 공급 	<p>1979</p> <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 로더 ③ 955L, 977K ④ 적재, 운반 <ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D6C, D7F, D8H, D9G ④ 토사굴삭, 운반, 성토



- ① 브랜드명
- ② 제품군
- ③ 모델명
- ④ 용도

■ 건설기계 ■ 엔진 및 발전기 ■ 산업장비(물류장비) ■ 부품 및 서비스 ■ 기타

1980	1981	1982	1983	1984
	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D91 ④ 토사굴삭, 운반, 성토 		<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D10 ④ 토사굴삭, 운반, 성토 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 선박용 엔진 ③ 3406, 3408, 3412 ④ 상용/비상용 전력 공급
1985	1986	1987	1988	1989
<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 발전기용 엔진 ③ 3508, 3512, 3516 ④ 육상 상용/비상용 전력 공급 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 유압식 굴삭기 ③ 225B, 235B, 245B ④ 굴삭, 적재 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 광산용 덤프트럭 ③ 769C ④ 운반 ① John Deere ② 농업용 트랙터 ③ 1040, 1140, 1640, 2040, 2140, 3140 ④ 농축산용 견인 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 휠형 로더 ③ 926E, 936E, 950E, 966E ④ 적재, 운반 ① Bobcat ② 스키드 스티어 로더 ③ 2400 ④ 자재 운반 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D8N, D9N, D10N, D11N ④ 토사굴삭, 운반, 성토 ① Ingersoll Rand ② 에어 컴프레서 ③ 750/300 ④ 압축공기 생산



1990 ~ 1999

1990

- ① CATERPILLAR
- ② 습지형 볼도우저
- ③ D4H LGP, D5H LGP, D6H LGP, D7H LGP
- ④ 토사 굴삭, 운반, 성토, 농경지 정리

- ① CATERPILLAR
- ② 트랙형 굴삭기
- ③ 215C, 225B, 235C, 245B
- ④ 굴삭, 적재

- ① Bobcat
- ② 굴삭기
- ③ X-220
- ④ 굴삭, 상차

- ① Ingersoll Rand
- ② 이동형 라이트 타워
- ④ 야간 비상 조명 공급

1991

- ① CATERPILLAR
- ② 표준형/습지형 볼도우저
- ③ D7HII/D7H LGPII, D6HII/D6H LGPII, D5HII/D5H LGPII, D4HII/D4H LGPII
- ④ 토사 굴삭, 운반, 성토

- ① CATERPILLAR
- ② 유압식 굴삭기
- ③ 330L
- ④ 굴삭, 적재

- ① Ingersoll Rand
- ② 트랙형 유압 드릴
- ③ LM401C, LM500C, LM600C
- ④ 암석 천공

1992

- ① CATERPILLAR
- ② 유압식 굴삭기
- ③ 330L
- ④ 굴삭, 적재

1993

- ① Ingersoll Rand
- ② 콤팩타
- ③ SD-100
- ④ 지반 및 지층 다짐

1994

- ① CATERPILLAR
- ② 삽날류
- ③ 장삽날, 귀삽날, 버킷이빨
- ④ 토공장비의 삽날 및 버킷 마모보호 부품

- ① Hi Vaco
- ② 진공 흡입기
- ③ Vacuum Corector
- ④ 진공을 이용한 발파공 청소, 각종 슬러지 및 스케일 회수, 하수관, 맨홀, 탱크, 사일로 청소



- ① 브랜드명
- ② 제품군
- ③ 모델명
- ④ 용도

■ 건설기계 ■ 엔진 및 발전기 ■ 산업장비(물류장비) ■ 부품 및 서비스 ■ 기타

1995	1996	1997	1998	1999
<ul style="list-style-type: none"> ① Ingersoll Rand ② 에어컴프레셔 ③ XHP900 WCAT, XHP750 WCAT, XHP650 WCAT ④ 압축공기 생산 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 지게차 ③ V925B, V800B, V700B, V620B, V550B ④ 화물 적재 및 이동(대형) 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 휠형 로더 ③ 924F, 928F, 938F, 950F, 960, 966FII, 970F, 980FII, 988F, 990, 992D ④ 적재, 운반 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 백호 로더 ③ 416C, 426C, 428C, 436C, 438C, 446B ④ 굴삭, 적재, 운반, 성토 (골프장다용도) 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 유압식 굴삭기 ③ 345BL ④ 굴삭, 적재
<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 리먼(REMAN) 부품 ③ 엔진계통, 동력전달계통, 유압계통 ④ 부품/구성품 등의 공장 재생산품 	<ul style="list-style-type: none"> ① Grove ② 고소 작업대 ④ 고지대 작업 및 물질 이동 	<ul style="list-style-type: none"> ① Ingersoll Rand ② 트랙형 유압드릴 ③ LM-470 ④ 암석 천공 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 발전기 ③ 3100시리즈, 3600시리즈 ④ 육상 상용/비상용 전력 공급 	<ul style="list-style-type: none"> ① JUNGHEINRICH ② 전동 스택카 ③ EMB10/EMC10 ④ 운반, 적재, 인양
		<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 호스 및 커플링 ③ XT-3XT, XT-4, XT-5, XT-6 ④ 건설기계에서 사용되는 고압호스 		



2000 ~ 2010

2000

- ① CATERPILLAR
- ② 스킵드 스티어 로더
- ③ 216,226,236,246
- ④ 굴삭, 적재, 운반, 성토, 청소, 제설(다용도)

- ① JUNGHEINRICH
- ② 핸드파렛트 트럭, 전동파렛트 트럭
- ③ TM2000, ELE
- ④ 물류 운반, 이동

2001

- ① CATERPILLAR
- ② 무정전전원 공급장치
- ③ UPS
- ④ 전원 이상 방지, 안정된 전원 공급

- ① Grove
- ② 전지형크레인
- ③ GMK5200
- ④ 중량물 상하차 및 이동

- ① Haulotte
- ② 고소작업대
- ③ 직진봉형, 굴절봉형,
- ④ 수직형, 시저형 고지대 작업 및 물질 이동

2002

- ① CATERPILLAR
- ② 휠형 로더
- ③ 990G II
- ④ 적재, 운반

- ① CATERPILLAR
- ② 트랙형 볼도우저
- ③ D3G,D4G,D5G
- ④ 토사 굴삭, 운반, 성토

2003

- ① CATERPILLAR
- ② 소선회 굴삭기
- ③ 303C CR, 305C CR
- ④ 굴삭, 적재

- ① CATERPILLAR
- ② 굴절식 트럭
- ③ 740
- ④ 운반(힘자용)

- ① MCF
- ② 지게차
- ③ DP25
- ④ 화물 상하차 및 이동

2004

- ① CATERPILLAR
- ② 스킵드 스티어 로더
- ③ 216B,226B,236B, 248B,252B,262B
- ④ 굴삭, 적재, 운반, 성토, 청소, 제설(다용도)

- ① Perkins
- ② 산업용 디젤 엔진
- ③ 400시리즈/800시리즈/ 1100시리즈
- ④ 산업용 연료 연소 및 동력 공급

- ① JUNGHEINRICH
- ② 삼방향지게차
- ③ EKX410,EKX513, EKS515K,EKS515, EFX515,EFX100, ETX125,ETX150
- ④ 화물 상하차 및 이동 (협소공간)



- ① 브랜드명
- ② 제품군
- ③ 모델명
- ④ 용도

■ 건설기계 ■ 엔진 및 발전기 ■ 산업장비(물류장비) ■ 부품 및 서비스 ■ 기타

2005	2006	2007	2008	2009
<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 소형 굴삭기 ③ 305.5 ④ 굴삭, 적재 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 노면파쇄기 ③ PM-200 ④ 아스팔트 노면 파쇄, 평탄, 이송 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 아스팔트피니셔 ③ AP-755 ④ 아스콘 포설, 정리 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 트랙형 불도우저 ③ D3K,D4K,D5K,D6K ④ 토사굴삭, 운반, 성토 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 힐형 굴삭기 ③ M313D ④ 굴삭, 적재, 파쇄, 해체, 브레이커
<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 가스 엔진 및 발전기(육상) ③ G3500 ④ 육상 상용/비상용 전력 공급 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 유압식 굴삭기 ③ 324DL/325DL/325C/330CL/330DL ④ 굴삭, 적재 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 휠형 로더 ③ H-시리즈 ④ 적재, 운반 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 엔진 및 발전기 세트 (육상) ③ 3600(해외) ④ 육상 상용/비상용 전력 공급 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 진동롤러 ③ CS54 ④ 지반 및 지층 다짐
<ul style="list-style-type: none"> ① Ingersoll Rand ② 아스팔트피니셔 ③ Titan3870 ④ 아스팔트 포장 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 엔진 및 발전기(해상) ③ C7,C9,C12,C15,C18,C32 ④ 해상 상용/비상용 전력 공급 	<ul style="list-style-type: none"> ① CATERPILLAR ② 엔진 및 발전기 세트 (육상) ③ C9,C15,C18,C27,C32,3516C,C175 ④ 육상 상용/비상용 전력 공급 	<ul style="list-style-type: none"> ① TEREX PEGSON ② 이동식 크래셔 ③ XA400 ④ 골재 등의 쇄석(이동식) 	<ul style="list-style-type: none"> ① TEREX POWERSCREEN ② 모바일스크린 ③ Warrior1800 ④ 건축물 리사이클링 및 원재료 선별(이동식)
<ul style="list-style-type: none"> ① BKT ② 타이어 ③ OTR 타이어 ④ 건설기계/농기계용 타이어 	<ul style="list-style-type: none"> ① TEREX CEDARAPIDS ② 타원형 진동식 3축 스크린 ③ TSH8203-38 ④ 다양한 크기의 원석 구분 	<ul style="list-style-type: none"> ① JUNGHEINRICH ② 삼방향지게차 ③ 화물 상하차 및 ④ 이동(협소공간) 	<ul style="list-style-type: none"> ① HERO ② 버킷팁 ③ HT8452 ④ 단조제작방식의 버킷 팁류 	
<ul style="list-style-type: none"> ① 2010 				

1960

1960.10.17	해인상사(주) 설립(대표이사 원용석)
1960.10.17	캐터필라 건설기계 딜러십 계약 체결
1966.07.19	본점 소재지를 서울시 서대문구 서소문동 75번지로 이전(대한빌딩)
1968.03.04	한국개발금융주식회사(KDFC) 캐터필라사와 차관협정 체결
1968.08.	경부고속도로용 캐터필라 건설기계 222대 공급계약 체결
1968.08.12	교통부에 해상용 엔진 및 발전기 6세트 공급
1969.02.04	경부고속도로 건설시 캐터필라 건설기계 222대 판매에 따른 조치로 남서울 세관 특허 제1호 부품 보세창고 설치
1969.12.26	해인중기(주)로 상호 변경과 함께 해인중기 주식회사로 등기(등록번호: 3425)

1970

1970.10. 해인중기 주식회사로 상호변경

1971

1971.06.01	부속품 긴급수송 제도 시행
1971.06.16	자본금 3천 4백만 원으로 증자
1971.07.	'해인중기소식' 창간호 발행(101호)
1971.09.07	UNDP에서 캐터필라 건설기계 구입, 시동식 실시
1971.10.18~23	제2회 주한 미국대사관 주최 미국산업장비전시회 참가
1971.10.18~23	미국산업장비전시회에 따라 '미국수출입은행(EXIM) 차관에 따른 요령' 공시 및 상담

1972

1972.02.18	캐터필라 극동주식회사 Mr.M.P.Moore를 한국지역 상주 판매대표로 임명
1972.06.23	중기정비공장 준공(경기도 안양시 석수동 382번지)
1972.06.29	자본금 9천 5백만 원으로 증자
1972.11.20	자본금 1억 4천만 원으로 증자

1973

1973.01.01 엔진판매부 창설

1975

1975.09.	CFEDA 회의, 해인 초청으로 한국에서 최초로 개최(1차, 서울 워커히호텔)
1975.11.01	부산연락사무소 개소

1976

1976.04.18	본사를 서울시 중구 태평로 2가 250번지로 이전(동방빌딩 1801)
1976.06.17	종합중기정비업 허가 취득(건설부 제1호)
1976.08.	'해인중기소식' 창간 이후 60회 발간

1977

1977.01.01	쌍용양회(주)의 캐터필라 건설기계 지원을 위한 쌍용 동해사무소 개설
1977.02.12	자본금 2억 원으로 증자



1977	1977.06.	캐터필라 발전기 보증 서비스 24개월로 연장
	1977.06.16~17	캐터필라 채광장비 세미나 개최
	1977.12.01	보세창고를 부품창고로 개칭하여 원화판매 실시
1978	1978.02.23	무역진흥 공로로 상공부 장관 표창
	1978.04.01	부산사무소 이전
	1978.07.12	본사를 서울시 중구 장충동1가 31-6으로 이전(헤인빌딩)
1979	1979.01.01	Clark Equipment Company와 Bobcat Loader 딜리십 계약 체결
1980	1980.07.28~08.04	International Shipbuilding Marine Equipment, Port and Harbours Exhibition 전시 참가
1981	1981.02.10	부산사무소 이전
	1981.02.20	무역대리점협회로부터 무역진흥공로 표창(1)
1982	1982.02.26	무역대리점협회로부터 무역진흥공로 표창(2)
	1982.03.03	성실납세 공로로 대통령 표창
	1982.05.26~29	한미수교 100주년 기념 미국 상품전시회 참가
	1982.06.23	미8군 중기수리 계약 체결(캐터필라 중기)
1983	1983.03.21	원용석 대표이사 회장, 손규식 대표이사 사장 취임
	1983.04.01	경기지구 중기검사소 현판식
	1983.04.29	미8군과 제2차 중기수리 계약 체결
	1983.06.07	광주사무소 개소
	1984.02.23	대미 무역진흥공로로 주한 미국대사로부터 감사패 받음
1984	1984.08.15	LCN사와 Door Closer 제작 수출계약 체결
	1984.10.25	미국 Clark Equipment Company로부터 미화 40만불 상당의 수출 신용장 수취, 무역업 등록(허가번호:842392)
	1984.11.05	캐터필라 D8K 미군장비 인도식
	1985.05.06	반월공장 준공
1985	1985.06.	광산장비 세미나 개최
	1986.01.01	부산사무소를 부산지점으로 승격
1986	1986.02.18~20	미대사관 미국상품 전시회 참가
	1986.03.03	성실납세 공로로 국무총리 표창



1986

- 1986.03.15 Schlage Door Hardware International사와 딜러십 계약 체결 및 건축자재부 신설
- 1986.05.31 주식회사 해인(Hae In Corporation)으로 상호 변경
- 1986.06.01 Ingersoll Rand사와 딜러십 계약 체결
- 1986.08.28 제천사무소 개소
- 1986.12.20 본사를 서울시 중구 장충동 1가 119번지로 이전(일산빌딩)

1987

- 1987.01.01 원경희 전무이사 선임
- 1987.01.20 부산지점 이전
- 1987.03.31 자본금 10억 5천만 원으로 증자
- 1987.09.03 대구사무소 개소

1988

- 1988.02.15 Matsumura Plant사와 진공흡인차 제작기술 제휴
- 1988.05.01 부산지점을 제외한 각 사무소를 영업소로 개칭(동해, 제천, 대구, 광주)
- 1988.05.15 부산지점을 부산시 진구 전포4동 660-16로 이전(뉴 해인빌딩)
- 1988.07.11 자본금 28억 원으로 증자(무상증자 17억 5천만 원)
- 1988.08.25 기업공개, 자본금 28억 원으로 증자(무상증자 12억 원)

1989

- 1989.02.15 캐터필라사 상표(BI) 변경
- 1989.04.26 대전영업소 개설
- 1989.05.20~06.03 고객과 함께하는 캐터필라사 미국공장 견학
- 1989.07.22~08.09 해인가족을 위한 여름캠프 마련
- 1989.09. CFEDA 회의, 해인 초청으로 한국에서 두번째 개최(2차, 서울 신라호텔)
- 1989.12.30 원용석 대표이사 회장 사임(작고)

1990

- 1990.03.26 진공흡인차 1호기 동양시멘트 납품
- 1990.04.06 Door Closer K.S 반납
- 1990.06.14 대신경제연구소 종합경영평가 4위
- 1990.06.30 이기성 부사장 사임
- 1990.08.13 광주영업소를 북구 신안동 5-3으로 확장 이전
- 1990.10.19 전주영업소 개소
- 1990.10.24 Goodyear International사와 버스 및 트럭용 타이어 딜러십 계약 체결



1990	1990.12.05	평택물류창고 및 사무실 기공식(평택사업본부)	
	1990.12.26	자동차 관리사업 허가 취득(1급 자동차 정비업)	
1991	1991.01.01	원경희 부사장 선임	
	1991.03.01	조직명칭 변경(재정부: 업무부, 생산부: 기계사업부)	
	1991.03.19	전병수 전무이사, 정병운 상무이사 선임	
	1991.05.10	대구영업소 달서구 장기동 150-1로 확장 이전	
	1991.05.12	제천영업소를 동현동 335로 이전	
	1991.05.16	천안공고 산학협동 자매결연 체결	
	1991.05.24	'고객이 첫째다' 캠페인 전진대회 실시	
	1991.05.31	부산지점 사옥 신축 기공식	
	1991.06.19	우수상장기업 수상(제8회 대신종합경영평가, 대신증권)	
	1991.06.21	강릉영업소 개소	
	1991.06.28	국내 562개 상장회사 중 최우수랑기업 선정(한국능률협회)	
	1991.10.17	평택물류창고 및 사무실 준공식(평택사업본부)	
1992	1991.12.30	평택보세창고 영업허가(수원세관허가번호: 016-11-01-2)	
	1992.01.01	조직명칭 변경(부품 및 기술판매부, 부품관리부, 기술부, 이동정비부를 안양사업부로 통칭)	
	1992.03.20	손일식 상무이사, 고태구 감사 선임	
	1992.07.	발전기 성능시험기(Load Bank) 설치	
	1992.11.01	영등포영업소 개소	
	1992.12.16	부산지점 사옥 준공	
	1993	1993.02.27	한글판 헤인 종합 안내 책자 발간
		1993.04.01	인천지점 개설
		1993.05.01	본사를 서울시 장충동에서 삼성동 158-13으로 이전(해광빌딩)
		1993.06.24	'고객이 첫째다' 운동 1차 사례발표회 실시
1993.07.01		해상엔진 대리점 승격	
1993.10.15		'고객이 첫째다' 운동 2차 사례발표회 실시	
1993.11.20		강릉영업소를 동해영업소와 합병	
1993.12.15		천안정비공장 기공식	



1994

- 1994.01. 중고 건설기계 사업 개시
- 1994.02.01 고객불만접수처 운영
- 1994.04. 부산 해상엔진 대리점 증설
- 1994.07.05~09 서울 국제전기기기전(SIEF) 참가

1995

- 1995.01.01 손규식 대표이사 회장 취임, 원경희 대표이사 사장 취임
- 1995.01.01 부산지점을 부산영업본부로, 각 영업소를 지점으로 승격
- 1995.08.15 Grove사와 딜러십 계약 체결
- 1995.10.01 MCF사와 딜러십 계약 체결

1996

- 1996.01.12 목포 해상엔진 대리점 개점
- 1996.02. 대전 해상엔진 대리점 개점
- 1996.03.01 경기북부지점 개설
- 1996.03.02 기업이념 제정
- 1996.03.28 기업이념 전 지점 배포
- 1996.04.19 경기북부지점 개점
- 1996.05.03~14 천안공장 인근 학교 산학결연 체결
- 1996.05.13~06.08 캐터필라 장비 및 고객지원체제 고객만족도 조사 실시
- 1996.10.28~29 CFEDA/CCDA 합동회의, 해인 초청으로 한국에서 개최(3차, 제주 신라호텔)
- 1996.12.01 천안정비공장 준공
- 1996.11.30 삼성전기에 아시아 최초로 캐터필라 G3616 가스연료 사용엔진 발전기 세트 공급

1997

- 1997.01 JUNGHEINRICH사와 물류장비 부문 딜러십 계약 체결
- 1997.02.20 경기남부지점 개설
- 1997.03.03 진주영업소 개설
- 1997.03.08 반월공장 매각
- 1997.04.01 순천영업소 개소
- 1997.07.04 CHRYSLER사와 영남지역 판매권 계약
- 1997.08.01 자동차사업본부 출범
- 1997.08.28~09.11 크레인사업 진출
- 1997.12.12 동해지점 사옥 준공



1997	1997.12.31	경기남부지점, 경기북부지점, 순천영업소 폐쇄
1998	1998.02.27	CFSC(Caterpillar Finance Service Corporation)와 2천만 달러 1년 거치 4년 상환조건으로 상업차관 체결
	1998.03.01	헤인 투데이 발간
	1998.04.01	홈페이지 개설(www.haein.com)
1999	1998.04.13	양산물류창고 개설
	1998.06.01	양산물류창고 준공
	1999.01.	새로운 인사제도로 연봉제 도입
	1999.01.	중고부품 판매 개시 및 서비스 실시
	1999.01.25~29	제주지역 해상엔진 전시회(SPOT DEMO) 개최
	1999.04.	중고부품 판매개시
	1999.06.30	ASEM 회의장 및 COEX에 디젤 및 가스 발전플랜트 턴키 수주 및 공사 완료
	1999.07.26	캐터필라 파이낸셜 서비스(CFSK: Caterpillar Financial Services Korea, Ltd)오픈식
	1999.12.01	서울영업본부 신설
	1999.12.15	경기북부영업소 개소
2000	2000.01.	캐터필라 소형건설기계(CCE: Compact Construction Equipment) 판매 개시
	2000.02.10	기술자격시험제도 국내최초 노동부 인증
	2000.02.18	제주도 해상엔진 대리점 개점식
	2000.10.17	창립 40주년 기념식 개최
	2001.02.07	전주지점 준공
2001	2001.08.30	Barter 거래 방식의 판매 실시
	2001.09.05	Pinguely-Haulotte사와 딜러십 계약 체결
	2002.05.10~07.01	2002 FIFA WORLD CUP 방송센터 무정전 공급 계약
2002	2002.07.24	본사를 서울시 서초구 양재동으로 이전(헤인빌딩)
	2002.08.23	6시그마 발대식 개최
	2002.08.30	안양정비공장 천안정비공장으로 이전 완료
	2002.11.01	천안부품창고 Open House
	2002.12.01	장비판매 금융지원제도 실시



2003

- 2003.01.21 6시그마 1차 Project 보고
- 2003.06.01 Perkins사와 딜러십 계약 체결
- 2003.09.01 해인 사내 전산망(Haein Knowledge Network) 구축
- 2003.09.20 태풍 '매미' 수해복구 지원
- 2003.10.15 캐터필라 G3520 가스엔진발전기(New Model 2000kW) 국내최초 계약
- 2003.10.31 천안정비공장 오염관리 4 Star 등급 최초 인증
- 2003.11.13~14 FORWARD MINING 2003 성공적 개최
- 2003.11.17 현대시멘트(주) 20억 원 장비 납품 수주

2004

- 2004.01.30 6시그마 Green Belt 수료식
- 2004.02.26 남부영업소 개소식 및 장비 전시회
- 2004.03. 캐터필라 산업장비 영업팀 신설
- 2004.04.29 Product Link 서비스 개시
- 2004.06.12 가스열병합발전 주요에너지 시스템으로 자리매김
- 2004.11.24 서비스협력업체 일신증기 인증 실시

2005

- 2005.01.28 삼성 TESCO 물류 장비 수주
- 2005.02. 6시그마 Project-2006 APD President's Award Best in District으로 선정
- 2005.02.05 매립지 가스엔진 G3516 LFG 국내 첫선
- 2005.06.20 동양물산과 산업용 디젤엔진 공급 계약 체결
- 2005.07. 허리케인 부스터 딜러십 계약 체결
- 2005.07.01 주 5일제 근무 시행
- 2005.07.21 'CAT Members Club' 세미나 실시
- 2005.08.25 미래에너지개발(주) 준공식
- 2005.08.25 최초로 신재생에너지 사업 시작, 순천시 쓰레기 매립장 매립가스 발전설비 준공
- 2005.10.17 호수중기정비, 해인 지정서비스센터 인증 실시
- 2005.10.25 TEREX/O&K Mining Excavator RH40-F 수주
- 2005.11.10 투웨이형 볼도우저 D6R II TWD, (주)한진에 공급

2006

- 2006.02. 고객 리워드 프로그램 시행
- 2006.03.14 SK건설 쿠웨이트 FMP 프로젝트 파워플랜트 발전설비 공급 수주



2006

- 2006.05.02 서울영업본부 영등포 이전
- 2006.07.30~08.05 수해 복구 긴급 지원
- 2006.09. 부품교환제도 EISP(Exchange Inventory Seed Program) 실시
- 2006.10.01 영업 조직개편
- 2006.11. 'CAT Members Club' 결성
- 2006.11.07 (주)헤인에너지 설립
- 2006.11.22 천안정비공장, 2003년도 이후로 첫 실시된 오염관리 실사에서 캐터필라사로부터 2차 4 Star 등급 인증
- 2006.12.19 Atlas Copco 이동식 에어 컴프레서 부문 독점 딜러권 계약 체결
- 2006.12.30 천안공장에 대형 발전기세트 조립 및 시운전동 준공

2007

- 2007.01.23 캐터필라 포장장비 고객초청행사 실시
- 2007.02.01 고객장비예방점검 서비스 위한 CSA팀 출범
- 2007.03.01 엔진사업본부 파워시스템사원본부로 증편(에너지분야 포함)
- 2007.05.29 사랑의 로타리 헌혈 봉사 참여
- 2007.06. 가스열병합발전, 주요 에너지시스템으로 자리매김
- 2007.06. H,R Consulting 실시
- 2007.09. CRM 시스템 구축 완료 및 운영시작
- 2007.09.12 헤인 6시그마 포스터 및 로고 제작
- 2007.10.10 SOLUTION Fair 2007 개최
- 2007.10.29 TEREX 딜러십 계약 체결
- 2007.10.31 (주)헤인에너지, 해남 태양광발전소 현판식 거행
- 2007.11.16 천안정비공장 캐터필라사로부터 오염관리 5 Star 최초 인증
- 2007.12. DSME(대우조선해양)와 석유시추선 엔진공급 계약 체결

2008

- 2008.01.01 천안정비공장 자체 소음도 검사 시설 인증
- 2008.01.31 '2007 President's Awards' 에서 'Best Customer Service 및 Most Replicable Project' 상 수상
- 2008.03.27 천안정비공장 캐터필라사로부터 오염관리 5 Star 2차 인증
- 2008.07.01 신경영 체제 출범, 원경희 대표이사 회장 취임
- 2008.07.19 캐터필라 초대형 장비 KBS 2TV '스펀지 2.0' 출연
- 2008.08.28 대우조선해양에 석유시추선용 디젤엔진 공급계약 - 창사 이래 최대 규모 수주(168억 원)

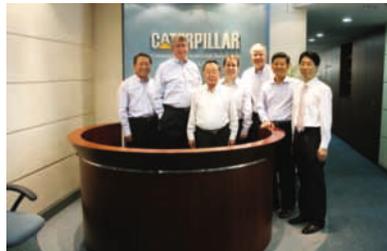


2008

- 2008.11.11 캐터필라 사장단 해인 방문
- 2008.11.15 제천사무소 이전
- 2008.11.18 광양사무소 개소
- 2008.12.01 이성태 대표이사 사장 선임

2009

- 2009.02.02 서비스콜센터 오픈
- 2009.02.17 캐터필라 포장장비 고객 초청 행사(Paving Day) 개최
- 2009.03.10 천안고객지원센터 캐터필라사로부터 오염관리 5 Star 3차 인증
- 2009.03.26 손규식 의장 퇴임식 개최
- 2009.04. 지사, 사무소를 고객센터로 명칭 변경
- 2009.04.06 인도 타이어 전문 브랜드 BKT와 딜러십 계약 체결
- 2009.04.24 해인 AMD (주)하영 신축공사 준공식
- 2009.05. 사보 개편 및 2009년 봄호 <해인> 발간
- 2009.05. 천안서비스센터, 중고 부품 및 구성품 전시장 오픈, 고객휴게실 새 단장
- 2009.05.09 캐터필라 그룹 사장단 본사 방문
- 2009.05.11 CCR(CAT Certified Rebuild) 설명회 개최
- 2009.06. 동고동락(同go同樂) 프로그램 실시
- 2009.06.09~11 중고장비 OPEN HOUSE 2009 개최
- 2009.07. 해인 멤버스 KB 기업카드 발급 시작
- 2009.08.10~20 Atlas Copco 에어 컴프레서 로드쇼 개최
- 2009.09. 경남기업에 캐터필라 건설기계와 발전기 투입 및 제품 지원 지속
- 2009.09.02 당진고객센터 신설
- 2009.09.09~12 2009 대전 국제 축산박람회 참가
- 2009.09.17 (주)해인에너지 제2 태양광발전소 준공식 개최(천안서비스센터)
- 2009.11.14 2009 광물자원 선진화 포럼 캐터필라 장비 전시
- 2009.11.16 홈페이지 개편(www.haein.com)
- 2009.11.25~28 2009 국제물류 및 건설기계산업전 참가, 캐터필라 장비 전시
- 2009.12.01 신재생에너지 사업분야 진출, 에너지팀 창설
- 2009.12.09 신성대학교와 산학 협약 체결
- 2009.12.21 부산고객센터 양산 이전



2010

2010.02.	CS 슬로건 공모전 및 '아침먹고 힘내세요' 프로그램 실시
2010.02.02	파워스크린 이동식 스크린 치프테인1400 포스코사 납품
2010.03.	KRESS사 국내 독점 딜러십 계약 및 슬래그 포트 캐리어 공급
2010.03.04	전남 고흥 80kW급 태양광발전소 (주)모아솔라에너지 턴키 수주
2010.03.10	캐터필라 Marine & Petroleum 담당 부사장 내한
2010.03.15	아이티 구호성금 모금 캠페인 진행 및 월드비전에 아이티 구호성금 전달
2010.03.30	천안서비스센터 캐터필라사로부터 오염관리 5 Star 4차 인증
2010.03.-05.	4江 신화 프로그램을 통한 건설기계 구매 혜택 제공
2010.04.	고객 맞춤형 서비스 수리 내역 보증서 제공
2010.04.01	JUNGHEINRICH 전동카운터밸런스 지게차 EFG 316/320 런칭
2010.05.12	아프리카 르완다 정부 캐터필라 장비 공급계약 체결(동양물산과 공동)
2010.06.01	파워시스템사업본부 '그린홈 100만 호 보급 사업' 참여
2010.06.01	BKT 농경용 타이어 및 소형 장비 대리점 모집 시작
2010.06.01	중고장비, 부품 전문 웹사이트 'UE 트레이딩 센터' 구축 및 오픈
2010.06.20	희귀광물회사 KMC(주) 인수
2010.06.29	스크랩 매입 및 수출 사업을 위한 필리핀 현지 법인 'HIG&T PHILIPPINES CORPORATION' 설립



헤인 50년사를 마무리하며



반세기 건설기계 및 에너지동력산업의 名家 헤인의 창립 50주년을 기념해 준비한 「헤인 50년사」를 1년여 간의 산고 끝에 발간하게 되었습니다. 50년 역사를 한 권의 책에 담기가 쉽지 않은 일이라 한편으로 뿌듯하면서 다른 한편으로는 어떤 평가가 내려질지 걱정도 적지 않습니다.

헤인 50년의 역사는 회사와 함께 한 모든 사람들이 이루어낸 것이라는 생각에 전현직 임직원뿐만 아니라 협력사 임직원들의 땀과 열정의 순간들을 하나도 놓치지 않고 싶었지만 처음의 열정과 의욕만큼 다 담아내지 못한 것 같아 못내 아쉽습니다. 이런 아쉬움을 떨쳐내기 위해 더욱 객관적으로 담담하게 역사를 기록하려고 노력했습니다.

또한 오늘의 헤인이 지금 이 순간 헤인에 적을 두고 있는 사람뿐만 아니라 시공간을 넘어 헤인과 인연을 맺은 많은 사람들의 힘으로 성장해왔다는 것을 강조하고 싶었습니다.

「헤인 50년사」를 완성하기까지 편찬위원장인 원경희 회장님을 비롯하여 기억을 더듬어 사사 편찬에 실무적인 도움을 주신 많은 분들께 머리 숙여 깊은 감사의 말씀을 올립니다. 특히 안민홍 부장님을 비롯한 편찬실무위원님들의 지원이 큰 힘이 되었습니다.

또한 처음부터 끝까지 최고의 사사를 만들겠다는 일념으로 헌신적인 노력을 아끼지 않은 함종만 작가님, 그리고 (주)다기획 가족 여러분들께도 진심으로 감사를 포함합니다.

이제 「헤인 50년사」는 우리의 손을 떠나 한 권의 책으로 축약되었습니다.

지난 반세기 역사가, ‘빠르게 보단 빠르게 성장한 기업’으로 정의된다면, 헤인의 100년사는 어떻게 정의될까라는 고민의 출발점에 서 있습니다. ‘바르면서도 빠르게 성장할 줄 아는 기업’ 헤인이 되어, 최대한의 고용을 창출하고, 대한민국 전반에 기여하는 모습을 기약하는 소망이, 이번 「헤인 50년사」라는 한 권의 책에 담겨있다는 사실을 늘 기억해주시기 바랍니다. 헤인에 애착을 가진 모든 분들에 대한 사랑과 존경의 마음으로 이 글을 바칩니다. 감사합니다.

2010년 10월

편찬실무위원장 원종식

헤인 50년사를 만든 사람들

편찬위원장

원경희 회장

부위원장

이성태 사장 / CAT사업부문
원중희 사장 / 산업장비사업부문

편찬위원

원중수 상무 / 재무본부 / 본부장
정순택 상무 / 파워시스템사업본부 / 본부장
고흥길 상무보 / 산업장비사업본부 / 본부장
안용호 상무보 / 고객만족본부 / 본부장
장병학 상무보 / 장비사업본부 / 본부장

편찬실무위원장

원중식 부장 / 기획조정본부 / 본부장

편찬실무위원

안민홍 부장 / 고객만족본부 서비스운영팀 / 팀장
공만수 부장 / 고객만족본부 기술서비스팀 / 팀장
박유범 부장 / 고객만족본부 서비스운영팀 / 어드바이저
김덕현 부장 / 고객만족본부 / 기술자문
민동규 부장 / 고객만족본부 부품운영팀 / 팀장
곽윤수 부장 / 파워시스템사업본부 EPS팀 / 팀장
김우성 부장 / 산업장비사업본부 / TEREX 담당
유민호 차장 / 퍼킨스사업본부 / 본부장
손황교 차장 / 재무본부 재무팀 / 팀장
이유경 차장 / 기획조정본부 경영지원팀 / 팀원
김지영 차장 / 기획조정본부 경영지원팀 / 팀원

편찬실무팀

김 욱 차장 / 기획조정본부 경영지원팀장
김민호 과장 / 기획조정본부 경영지원팀
윤지연 사원 / 기획조정본부 경영지원팀
지용성 사원 / 기획조정본부 경영지원팀

자문위원

손규식 고문

도움주신 분들

국가기록원
한국도로공사
헤인동우회

편찬실무팀 후기

- 차장 김욱

50년사 편찬 작업에 참여하게 된 점 진심으로 영광스럽게 생각합니다. 헤인이 50년 역사를 바탕으로 또 다른 50년을 준비하는 시점에서 이번 사사 편찬 작업은 매우 뜻깊은 일이었다고 자평해 봅니다. 50년간 헤인을 일구신 많은 선배님들의 노고에 충심으로 감사드리며 사사 편찬 작업에 도움을 주신 회장님 이하 많은 분들과 이번 사사 발간의 기쁨을 나누고 싶습니다.

- 과장 김민호

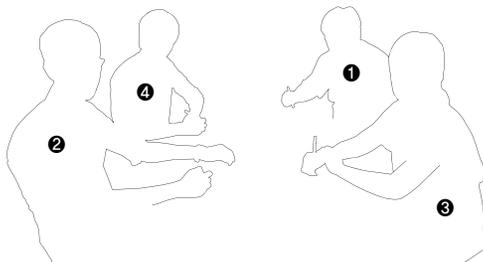
시간과 정성을 쏟았지만 경험하지 않은 과거의 일을 재해석하고 전후 관계 속에서 의미를 부여하는 일, 즉 기업사를 편찬하는 일은 생각보다 많이 어려운 작업이었습니다. 이제 「헤인 50년사」는 우리의 손을 떠나 회사를 대표하는 역사적 방점이 되었습니다. 50년사를 만드는 과정에서 도움과 용기를 주셨던 모든 분들께 다시 한 번 깊은 감사를 드립니다. 지칠 줄 모르는 열정과 도전의식으로 회사발전에 기여하셨던 여러 선배님들에게서 벅찬 감동을 느꼈듯이 50년 후 지금 우리의 모습이 후배들에게도 존경받는 모습으로 기억될 수 있기를 희망합니다.

- 윤지연

먼지가 자욱한 창고를 뒤지며 지난 세월의 흔적들을 하나 둘씩 찾아내던 순간들이 기억을 스쳐갑니다. 50년 역사를 정리하면서 헤인을 더욱더 사랑하게 되었으며, 열정을 다해 편찬 작업에 참여한 과정 하나하나 평생 잊지 못할 추억으로 남을 것 같습니다. 그 동안 사사 편찬에 도움 주신 모든 분들께 감사의 말씀을 전하며, 이 책이 헤인이 앞으로 나아갈 길을 제시하는 이정표가 되었으면 좋겠습니다.

- 지용성

한살갓난아기가 논하는 50살의 중년 신사' 신입사원이 50년사 편찬 실무진으로서 수행했던 작업은 결코 녹록한 일이 아니었습니다. 1년 차의 순수한 눈으로 헤인을 통찰하고, 있는 그대로의 모습을 보여주고자 했습니다. 저의 미약한 노력이 50년사 편찬에 조금이나마 도움이 되었다면 그것으로 큰 기쁨을 느낍니다. 「헤인 50년사」 편찬에 도움을 주신 모든 분들께 깊은 감사를 드립니다.



- ① 김옥 차장 기획조정본부 경영지원팀장
- ② 김민호 과장 기획조정본부 경영지원팀
- ③ 윤지연 사원 기획조정본부 경영지원팀
- ④ 지용성 사원 기획조정본부 경영지원팀

인생을 향한 반세기
사랑을 향한 한세기

■ 헤인 50년사 1960~2010

발행인 원경희
발행처 (주)헤인
서울시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
02-3498-4500 | www.haein.com
인쇄일 2010년 10월 04일
발행일 2010년 10월 15일

기획·제작 (주)다니기획
서울시 강남구 삼성동 38-30 청림빌딩 3층
02-545-0623 | www.dani.co.kr

기획총괄 추기숙
기획·진행 정진기, 강문천, 조선화
집필 함종만
교정·교열 최미진
아트디렉터 정찬엽
디자인 김현주, 김민주, 양은영
사진촬영 이강우(Bein Studio)
제작진행 사재웅
인쇄제작 서진문화인쇄사

이 책에 수록된 사진의 저작권은 (주)헤인에 있으며
본 내용 전부 또는 일부에 대한 무단복제를 금합니다.