

# 해인

2010 겨울호 Haein Membership Magazine Vol. 269



바다 위를 항해하는 선박의 중심에  
캐터필라 선박 엔진이 있습니다.  
세계 최고의 기술로 제작된 캐터필라 선박 엔진은  
바다를 질주하는 선박의 심장과도 같습니다.  
더 넓은 세상으로 향하는 해인의 심장도  
캐터필라 선박 엔진처럼 힘차게 뛰고 있습니다.



캐터필라 휠로더 980C

오랜 세월 쌓아온 신뢰로  
변치 않는 가치를 빛내다



명품도 그 가치를 알아주는 사람이 있어야 빛을 발하는 법입니다.  
1988년, 캐터필라 로더 계약으로 첫 인연을 맺은 대동광업은  
캐터필라의 가치를 누구보다 잘 아는 고객사입니다.  
세월이 흘러도 기동력을 잃지 않는 캐터필라 장비와 해인의 한결같은 서비스로  
대동광업과의 신뢰는 더욱 두터워지고, 인연은 더욱 깊어졌습니다.  
10년째 대동광업과 현장을 누비고 있는 980C 역시  
시간이 지날수록 더욱 빛나는 가치로  
캐터필라의 명성을 이어갑니다.

□ 고객사 : (주)대동광업 □ 업종 : 제조, 건설 외(비금속 광물 외)  
□ 장비 보유 현황 : 769D(4대), D11R, 980C(2대), 980G, 375DL, 365BL(2대), 245BL, M313D



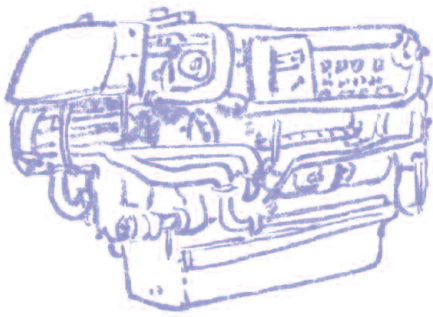
**커버스토리** | 세계 최고를 자랑하는 우리나라의 선박들이  
세계를 누비고 있습니다. 선박들의 움직임이 활발할수록  
우리 경제도 살아납니다. 더 많은 선박들이 더 힘차게 우  
리 경제를 이끌 수 있도록 캐터필라 선박 엔진이 그 힘을  
보태고 있습니다.  
겨울호 표지는 선박의 심장이 되는 캐터필라 선박용 엔진  
이 강력한 동력을 제공하는 모습을 표현해줬습니다.  
올 한 해 캐터필라 엔진의 힘찬 움직임처럼 해인 가족 여  
러분 모두 지치지 않는 힘을 발휘했으면 좋겠습니다.

Contents

해인사 2010\_WINTER Vol.269

2010 . WINTER

02	the great_ 캐터필라 휠로더 980C
04	special theme_ 리더십은 '나' 로 시작하여 '우리' 를 만들어 내는 것
08	time machine_ 전천후 정비 서비스의 중심지로 성장한 천안서비스센터
10	power interview_ 건설기계정비기능장 김광수 파트장
12	team power_ 신재생에너지 분야를 개척하는 Energy Hybrid Task Force Team
16	partnership_ 친환경 재활용 아스콘 생산 선두주자, 태형기업(주)
20	passion & enjoy_ 불링을 사랑하는 모임 '불사모'
22	major product_ 크레스 슬래그 포트 캐리어, 3406 & C15 엔진발전기세트
24	business coaching_ 직장인을 위한 어플리케이션, 스마트폰을 스마트하게
26	eco life_ 북극곰을 살리는 녹색 장바구니 군단, 그린 쇼퍼
28	happy trip_ 한국 과학의 요람 '대전' 에서 진정한 휴식을 누리다
32	be healthy_ 피로에 지친 간을 지키자, 자연이 준 선물 헛개나무
34	news_ 해인 홍보영상 및 고(故) 원용석 선대회장 추모영상 제작 외
37	Q&A
38	letters
39	haein campaign



해인사 2010\_Winter Vol.269

(주)해인 사보 통권 269호/발행일 2011년 1월 19일/등록 일자 1993년 10월 20일/등록번호 바-2006호/발행처 (주)해인 02 · 3498 · 4500(www.haein.com) 서울시 서초구 양재동 392-6 해인빌딩/  
발행인 겸 편집인 원경희/기획 (주)해인 사보편집실 02 · 3498 · 4634/제작 디자인신화 02 · 324 · 6852 기획 편집 김희정, 김민선 디자인 여승민, 김진임 표지 그림 모해준/사진 마루스튜디오/인쇄 삼화인쇄  
· 본지에 게재된 글은 발행처의 공식 견해가 아니라 필자의 생각을 나타냅니다. · 본지에 게재된 글과 사진은 (주)해인의 동의 없이 무단 복제할 수 없습니다.



## 리더십은 ‘나’로 시작하여 ‘우리’를 만들어내는 것

회사원이라면 누구나 사원에서 시작하여 실무를 익히며 승진을 한다. 그러다 갑자기 관리자로서의 역할이 주어지면 실무에서와는 또 다른 관리와 경영에 어려움을 겪기도 한다. 그러므로 관리자가 된 후에도 현명한 리더십으로 팀 또는 회사를 이끌 인재로 성장할 수 있도록 사원으로서의 리더십을 개발시켜 자신을 경영하고 목표를 향해 나아가게 하는 ‘셀프 리더십’을 주목해야 한다.

언젠가 스티븐 코비가 이런 이야기를 한 적이 있다. 전문적으로 건물들을 관리해주는 업체가 있었는데, 이 회사의 경영자는 200여 명의 건물관리인들을 자율적인 팀으로 만들어내려면 어떻게 해야 할지 고민하고 있었다고 한다. 일일이 지시하지 않아도 스스로 생각하고 스스로 결정하고 스스로 책임졌으면 좋겠다는 것이었다. 그래서 코비는 비품, 청소 스케줄, 지출을 누가 관리하는지 물어보았다. 모든 관리를 경영자가 직접 나서서 하고 있었다. 코비는 그 모든 권한을 건물관리인들에게 넘기고 그 대신 스케줄을 짜고 예산을 관리하는 법을 가르쳐주라고 했다. 경영자는 그들은 육체노동자이기 때문에 그 방법이 적절하지 않을 것 같다고 주장했다. 코비는 이렇게 말했다. “우리가 해야 할 일이 바로 육체노동자를 지식근로자로 바꾸는 것입니다.” 경영자는 이 말을 믿고 따라주었다. 그러자 건물관리인들은 자율적인 팀이 되었으며, 건물관리 비용도 줄어들었다. 그들은 한때 시키는 일을 따라하는 사람에 지나지 않았지만 지금은 모두 스스로 생각하고 결정하고 자신의 일을 책임지는 리더가 된 것이다. 리더십이 확산된 것이다.

### 리더십의 본질은 ‘셀프 리더십’이다

이 이야기는 리더십의 본질이 무엇인지 분명하게 말해준다. 사람은 관리될 수 없다. 관리란 물건을 대상으로 하는 개념이다. 사람은 이끌어져야 한다. 다른 사람을 이끌려면 자신이 먼저 생각을 바꾸고 스스로를 이끌어야 한다. 리더가 될 기회를 얻지 못하면 누구도 리더로 키워지지 않는다. 훌륭한 리더는 직원들에게 리더가 될 수 있는 기회를 제공하고 제대로 그 일을 완수하도록 돕는다.

# Self Leadership

리더십은 지위의 문제가 아니라 자기의 발견으로부터 온다. 그러므로 리더십의 본질은 셀프 리더십이다. 나부터 시작하여 우리로 확산되어 가는 것이 건강한 리더십이 작동하는 방식이다. “우리가 함께 해냈다.” 이것이야말로 제대로 된 리더십의 정의인 것이다. 그렇다면 조직의 어디에서 무슨 일을 하든 그 일을 제대로 이끌어 갈 수 있는 셀프 리더십을 어떻게 키울 수 있을까?

첫째는 스스로를 전문적인 지식근로자로 키워내야 한다. 배움을 즐겨야 한다. 즉 생각하고 책을 보고 실험하고 관찰하고 기록해야 한다. 나는 배움에 게을러질 때마다 다음 구절을 생각한다. 그러면 다시 일어설게 된다. 내가 자만에 빠지거나 매너리즘 속에서 허우적거릴 때도 자극이 된다.

“세상은 넓고, 사람은 많고, 기술은 끝없이 바뀐다. 아무리 어려운 난관에 부딪혀도 반드시 방법이 있음을 믿고, 아무리 하찮은 적이라도 우리하고 다른 기술을 가지고 있을지도 모른다는 점을 한 시도 잊지 말라. 내가 최고라고 자만하지 말라. 옆을 보고, 앞을 보고, 뒤를 보아라. 산을 넘고, 강을 건너고, 바다를 건너라. 세상을 살되 한 뼘이라도 더 넓게 살고, 사람을 사귀되 한 명이라도 더 사귀며, 기술을 배우되 한 가지라도 더 배워라. 상대가 강하면 너희를 바꾸고, 너희가 강하면 상대를 바꾸어라.”

칭기즈칸을 이어 중국을 제패한 쿠빌라이 칸의 유언 중 일부다. 이것이 칼 들고 말 달리던 홀려간 과거에나 통용되는 낡은 지혜라고 생각되는가? 세계 최대의 제국을 만들어냄으로써 글로벌 시대의 역사적 증거를 만들어냈고, 기술을 존중하고, 변화를 그 일상으로 삼아야 했던 시대의 중심에 섰던 한 인물의 유언은 오늘 우리의 길을 밝히는 새로운 리더십의 정신으로 되살아난다. 배워라. 배우지 못하는 리더는 성장할 수 없다.

### 객관적으로 자신을 평가할 줄 아는 용기

둘째는 자신의 그릇에 대한 적절한 평가가 선행되어야 한다. 짐이 무거울수록 커다란 사람으로 단련된다는 것은 옳은 말이지만, 작은 어깨에 너무 큰 짐을 지고 가는 것은 본인을 위해서나 조직을 위해서 장기적으로 좋은 일이 아니다. 리더십은 힘과 에너지를 필수 조건으로 한다. 반드시 알아야 할 것은 무능은 리더십의 치명적 약점이라는 것이다. 능력의 한계를 넘어서 너무 높은 곳에 오르면 자신의 한계를 벗어나는 순간 무능해질 수밖에 없다. ‘조직에서 사람들은 자신의 무능이 증명되는 곳까지 승진하려는 경향이 있다’는 피터의 법칙은 어디에나 존재한다. 바로 그때가 자신의 능력의 한계를 인식하고 다른 사람들의 지혜와 힘을 빌려올 때인 것이다.

자신의 그릇에 대한 적절한 평가를 하지 못하는 사람은 종종 자신보다 능력이 많은 사람을 두려워한다. 그래서 자신의 정신적 영역 내에 머무는 그저 그런 부하들을 등용함으로써 무능이 조직 전체에 확대된다. 이것이 바로 점진적인 낙후의 의미이다. 그러므로 리더는 자신의 약점과 강점을 잘 파악하여 자신의 그릇과 한계를 인식하고 있어야 한다. 자신을 바르게 평가하지 못하는 사람은 다른 사람을 객관적으로 평가하는 데도 실패하게 마련이다. 결국 올바른 사람을 올바른 자리에 등용하지 못한다. 그러나 자신의 강점을 잘 알고 있는 사람은 다른 사람의 강점도 데려와 함께 쓸 줄 안다. 바로 이 지점에서 시너지가 생긴다.

셀프 리더십이 더 커다란 리더십으로 확산되는 지점이 바로 ‘다른 사람의 성공을 돕지 못하면 그들도 당신의 성공을 돕지 않는다’는 사실을 이해하는 것이다. 한신이 한고조 유방을 도와 한나라를 세울 때, 유방은 그를 최고로 대우해주었다. 자신의 마차에 태우고, 자신의 옷을 입혀주고, 자



# Self Leadership



신의 먹을 것을 나누었다. 한신은 이렇게 말했다. “남의 수레를 타는 자는 그의 우환을 제 몸에 지고, 남의 옷을 입는 자는 그의 근심을 제 가슴에 품으며, 남의 것을 먹는 자는 그의 일을 위해 죽는다.” 유방은 용병술에 있어서는 자신이 결코 한신을 당할 수 없으며, 바로 그 점에서 그의 도움이 절대적이라는 것을 누구보다 잘 알고 있었다. 자신보다 뛰어난 능력을 가진 사람을 섬김으로써 자신의 부하로 삼는 서번트 리더십은 바로 자신의 강점과 한계를 분명히 인식하는 현명한 셀프 리더십에서 비롯되는 것이다. 먼저 섬기지 못하는 리더는 충성을 얻어낼 수 없다. 이것이 신뢰의 교환 법칙이다.

## 스스로 깨끗한 물이 되자

셋째는 윤리성을 확보해야 한다. 이와 관련하여 정보의 시대에는 두 가지를 염두에 두어야 한다. 하나는 모든 것이 노출되어 있어 감출 수 없다는 것이다. 투명성에 대한 일종의 사회적 시스템이 갖추어져 있는 것이다. 따라서 스스로 막아지지 않으면 안 된다. 그리고 또 하나는 이윤배반적이지만 정보는 많은데 무엇이 진짜 진실인지는 알기 어렵다는 것이다. 주요한 리더의 자리에 오르면 모든 것이 과장되어 나타나는 법이다. 자신이 한 객관적 업적보다 늘 더 많은 칭송을 듣거나 책임져야 할 부분보다 더 많은 비난을 듣게 마련이다. 리더는 칭찬만을 기대해서는 안 된다. 칭찬을 받고 싶다면 비난 역시 받아들일 자세가 되어 있어야 한다. 거짓과 진실이 동시에 유포되는 상황에서는 중요한 자기 기준은 윤리성일 수밖에 없다.

《맹자》에 좋은 말이 나온다. ‘창량의 물이 맑으면 갯끈을 씻고, 창량의 물이 흐리면 발을 씻으리.’ 사람이 발을 씻을 물인지 갯끈을 씻을 물인지는 물 스스로 만드는 것이다. 리더가 사회적 존경을 받을 것인지 그렇지 않을 것인지 또한 리더 스스로 만드는 것이다. 이제 윤리성은 더욱 필수적인 것이 되었다.

정리해보자. 모든 리더십은 나로부터 시작하기 때문에 셀프 리더십이 출발점이다. 배워서 자신을 성장시키되, 자신에 대한 강점과 더불어 한계를 정확히 인식하여 협력과 공감의 관계를 구축할 때 리더십은 다른 사람으로 확장된다. 결국 리더란 ‘나’로 시작하여 ‘우리’를 만들어내는 사람이다. 그러나 그 관계는 지지분한 이해의 유착관계가 아니라 꿈과 비전을 공유하는 진정성을 바탕으로 한 윤리적 결합이어야 한다. 격변의 시대, 스스로를 바꾸어 창의적 전문가가 되고, 사람들과 연결하여 “우리 모두 해냈구나”라고 외치게 하자. 📞

모든 리더십은 나로부터 시작하기 때문에 셀프 리더십이 출발점이다. 배워서 자신을 성장시키되, 자신에 대한 강점과 더불어 한계를 정확히 인식하여 협력과 공감의 관계를 구축할 때 리더십은 다른 사람으로 확장된다. 결국 리더란 ‘나’로 시작하여 ‘우리’를 만들어내는 사람이다.

풍부한 지식과 따뜻한 인화의 리더십

In  
haein



‘함께 하는 성장의 미덕, 리더십’라는 주제로 해인들은 평소에 리더십을 어떻게 생각하며, 어떤 방식으로 실천하고 있는지에 대해 알아보았다. 해인에서 오랜 기간 근무하며 연륜이 쌓인 파워시스템사업본부 EPS팀 박윤수 팀장, 이른 것보다 앞으로 이를 것이 더 많은 신입사원 백중호 팀원과 멘토, 멘티로서의 리더십에 대한 이야기를 나누었다.



### 멘토 - 박윤수 팀장

저는 우리 직원들에게 소위 “내공”을 키우라고 말합니다. 내공이란 다양한 지식을 습득하라는 말과도 상통합니다. 회사업무상 전문적인 지식은 필수지만 다양한 분야에 대한 지식의 영역을 넓힌다면 고객들과의 관계는 물론 보다 폭넓은 인간관계를 형성할 수 있을 것입니다.

리더십은 사람 개개인의 성격이 드러날 수 있는 대목입니다. 강한 추진력, 돌격정신, 부드러운, 세심함 등 다양한 성격들이 리더십으로 드러나지만, 공통점은 있습니다. 바로 본인의 마음가짐이 남달라야 한다는 것입니다. 좋은 책을 많이 읽고, 다양한 지식을 습득하여 자신에 맞는 리더십을 기를 수 있도록 노력해야 합니다.

저는 “스스로 리더라고 생각하면 이미 리더가 아니다”라고 생각합니다. 리더라는 중압감에 스트레스를 받으면 리더십이 제대로 발휘되지 않기 때문입니다. 그래서 저는 항상 마음을 비우고 직원들을 가장 객관적으로 바라보려고 노력합니다. 직원들과 밖에서 만나 맥주를 마시며 이야기도 나누고, 후배들에게 조언하고 칭찬하는 데에도 인색하지 않으려고 합니다. 그들의 어려운 곳을 굽어줄 수 있는 “효자손”이 된다면 저로서는 행운이며 기쁨입니다. 있으면 마음의 위로가 되고, 없으면 그리운 사람이 되도록 노력하고 있습니다.



### 멘티 - 백중호 팀원

한 무리를 이루는 개개인들은 저마다 인성, 능력이 서로 다르므로 리더에게는 그들의 다양성을 하나로 어우러지게 할 수 있는 능력이 반드시 필요하다고 생각합니다. 이를 위해 리더가 폭넓은 지식을 가지고 조직원 개개인들과 자유롭게 거침없이 소통할 수 있는 자세와 조직원들의 결집력을 높일 수 있는 전략적인 태도를 가지는 것을 이상적인 리더상으로 생각하고 있습니다. 팀장님께서 늘 제게 당부하셨듯이 직장에서의 업무를 통해 전문 지식을 습득하는 것도 중요하지만, 무엇보다도 폭넓은 독서를 통해 다양한 지식을 얻고자 몸소 실천하고 있습니다. 또한 바쁜 업무 중에도 저에게 굳이 시간을 내어 업무내용을 알려주시는 선배님들께 조금이라도 화답하고자 노력하고 있습니다. 훌륭한 리더가 되기 위해 갖추어야 할 많은 덕목이 있지만 무엇보다도 제가 선배님들에게 받았던 배려와 관심을 저 또한 저의 후배들에게 베푸는 선배가 되고 싶습니다.



## 전천후 정비 서비스의 중심지로 성장한

## 천안서비스센터

세상에 없는, 세상이 기다리는 서비스. 그런 서비스를 제공하는 기업만이 시장을 선도하고 새로운 사업을 개척할 수 있다. 1997년 안양정비공장을 천안으로 이전한 해인은 천안서비스센터라는 새 보금자리에서 토탈 서비스 시스템을 도입·발전시키며 정비 서비스의 새 장을 열었다.

떠나야 할 때를 알고 떠나는 자의 뒷모습은 아름답다지만, 이미 정이 든 익숙한 자리를 떠나기란 말처럼 쉽지 않다. 안정권에 들어선 사업을 두고 새로운 사업을 시작하는 것도 마찬가지다. 하지만 계속 변화하는 경제환경 속에서 안주만큼 위험한 것이 또 있을까.

해인은 1990년대 들어 건설기계 및 부품의 수입 판매 일변도였던 사업방향을 전환, 사업다각화를 시작하였다. 국내 최초의 중장비 정비 시설이었던 안양정비공장의 천안 이전은 해인의 이러한 사업다각화의 일환으로 1990년대 초반부터 추진되었다. 이후 보다 넓은 부지와 첨단 정비시설을 갖춘 천안정비센터로 보금자리를 이전하면서 시대에 맞게 더욱 다각적인 역할을 할 수 있는 서비스센터의 재탄생을 예고하였다.

## 장비의 A부터 Z까지, 토탈 케어 서비스 구축

빠르고 완벽한 정비서비스를 위해 세심하고 단계적으로 진행된 천안정비공장 이전은 1996년 12월에 준공하여 1997년 4월에 준공식을 치르며 완료되었다. 천안정비공장(현재 천안서비스센터로 명칭 변경)은 대지 4만 4,500㎡(1만3,500평)에 건평은 9,240㎡(2,800평)으로 천안공단 내에서 가장 규모가 크다. 공장 한쪽에 마련된 창고에 적재된 부품은 총 2만여 종이였으며, 그 규모는 140억 원에 달했다. 여기에 100t급 건설기계 8대를 동시에 정비할 수 있는 전천후 정비시설과 엔진, 변속기, 유압펌프, 실린더, 트랙 등 각종 구성품을 단독 수리할 수 있는 별도의 전문 정비 공간과 수리 전후의 건설기계 상태를 정확하게 파악하는 첨단

장비도 도입하였다.

하드웨어만 업그레이드한 것이 아니었다. 하드웨어를 보다 효율적으로 활용하여 고객에게 더 나은 서비스를 제공하려는 노력도 이어졌다. 고객이 가장 쉽게 문제를 해결할 수 있도록 처음부터 끝까지, 장비의 모든 부분을 관리해주는 토탈 서비스가 바로 그것이다. 일반적으로는 고객과의 상담, 장비의 문제점 파악과 수리 일정 결정, 정비계획 수립, 정비, 정비 확인 등의 과정으로 이루어지는데, 여기에 해인만의 세심한 서비스가 더해진다.

고객이 원하는 날짜를 지정, 예약하여 입고·수리하는 '정비예약 서비스'와 약속한 날짜에 수리를 마치는 '출고예약 서비스'는 고객과의 약속을 정확히 지키기 위해 시행하고 있다. 6개월 또는 1,000시간 내에 정비 하자로 인한 고장이 발생할 경우 무상으로 수리해주는 '정비품질 보증제도'와 정비를 마친 후 정비 내용을 상세하게 설명하고 고객에게 확인 서명을 받는 'OK 서비스'는 해인의 기술력에 대한 자부심이기도 하다. 이와 더불어 정비 서비스 내역을 휴대폰 문자로 안내해주는 'SMS 서비스'와 출고한 후 장비에 대한 만족 여부를 묻는 '해피콜 서비스', 책임 있는 정비를 위한 '정비작업 실명제' 등도 고객에게 만족스러운 정비서비스를 제공하려는 해인의 끊임없는 노력의 일환이다. 이처럼 고객감동을 실현하고자 하는 해인의 노력이 계속되는 한 해인의 서비스 개발은 계속될 것이다.

## 기술 교육을 바탕으로 전문성을 강화하다

해인은 우수한 기술력을 확보하는 것이 고객에 대한 최고의 서비스라는 생각으로 그간 사내 정비기술 교육에 많은 투자를 시행해 왔고, 다양한 장비와 첨단 시설을 갖춘 천안서비스센터는 정비기술 교육의 장으로 가일층 성장하고 있다. 천안서비스센터의 기술교육센터는 해인 직원들은 물론 고객들을 초청하여 다양한 교육 기회를 제공하기도 했다.

해인의 기술교육에 대한 투자와 노력은 해인교육센터의 교육품질과 관련해 대내외적인 인정을 받는 데 기여하였다. 1999년 가을에는 해인교육센터는 정부로부터 국가기술자격 실기검정장으로 지정되었고, 2000년에는 해인의 사내기술자격시험이 국내 최초로 국가인정을 취득하는 성과로 이어졌다. 이어 2001년에는 소형건설기계조종 교육기관으로 지정됨으로써 명실 공히 국내 최고의 건설기계 정비시설 및 교육기관으로 자리매김하였다.

전문화된 정비 토탈 서비스라는 비전을 가지고 시작한 천안서비스센터는 전문적인 정비 능력과 신속 정확한 사후 서비스, 그리고 국가에서 인정한 교육시스템이라는 세 가지 성과를 얻어내며 해인이 건설기계 정비 분야의 중심으로 성장하는 데 크게 기여하였다. 이는 세심한 준비와 철저한 관리, 끊임없는 연구를 통한 서비스 개발이 이루어낸 값진 성과이자 미래의 해인을 이끌어 갈 원동력이 될 것이다. 📸



▶ 천안서비스센터 전경



▶ 천안정비공장 기공식



▶ 천안정비공장 준공식



▶ 천안정비공장 준공식



▶ 고객이 부딪힌 문제를 쉽게 해결할 수 있도록 건설기계 및 엔진의 모든 부분을 관리해주는 토탈서비스



▶ 고객의 장비를 최상의 상태로 정비하는 서비스 기술력



▶ 정비기술 교육의 장인 해인교육센터





건설기계정비기능장 기술서비스팀 김광수 파트장

## 자신과의 싸움을 이겨낸 진짜 사나이

세상에서 가장 어려운 공부는 아마 '독학'이 아닐까. 직장생활 하라, 가정 돌보라, 핑계를 대라면 수십 가지가 떠오르는 상황에서도 자신의 분야에서 묵묵히 자기 개발을 하기란 쉽지 않기 때문이다. 하지만 여기, 술한 유혹을 물리치고 건설기계정비 분야의 최고로 인정받는 기능장 시험에 당당히 합격한 고객 만족본부 기술서비스팀의 김광수 파트장이 있다.



‘자고 일어나니 스타’라는 말처럼 김광수 파트장은 요즘 유명세를 톡톡히 치르고 있다. 사내 게시판에 축하의 글이 이어지고, 천안서비스센터 입구에는 합격을 축하하는 현수막이 커다랗게 걸려 있다. 갑작스런 환대에 김광수 파트장은 쑥스러워 몸 둘 바를 모르지만, 오늘의 영광은 하루아침에 이루어진 것이 아니었다.

“어느새 입사한 지 15년이 넘었네요. 해인에 입사하기 전에 국내 대기업 정비공장에서 2년, 해외에서 5년간 중장비 분야의 기술을 익혔습니다. 그런데도 해인의 안양정비공장에 AS 경력직으로 입사 후 어려움이 많았어요. 전공분야가 엔진, 전기 수리 쪽이었는데 해인에서는 엔진, 유압, 전기 할 것 없이 토털 서비스를 해야 되잖아요. 전공이 아닌 유압 쪽은 잘 몰라서 선배들 쫓아다니며 배우고, 일 끝나면 서비스 매뉴얼을 집에 가져가서 그날 일한 내용을 복습하곤 했습니다. 그 당시 신혼이었는데도 집, 회사 가릴 것 없이 그렇게 공부해서인지 회사에서 적응이 좀 빨랐던 것 같아요. 돌이켜보면 그 당시 참 열심히 자기개발에 투자했었구나 싶고, 그때 공부한 것들이 기억에 오래 남네요.”

자신의 업무에 대한 책임감과 성실함이 그를 꾸준히 발전하도록 이끌었다고 해도 과언이 아닐 것이다. 그동안 취득한 수많은 자격증을 통해 기능장이라는 최고의 자리에 오르기까지 무수한 노력이 있었음을 짐작할 수 있었다.

### 실패는 성공의 어머니라 했던가

김광수 파트장은 시험에 한 번에 통과하는 천재는 아니다. 하지만 떨어져도 다시 도전할 줄 아는 노력파인 것은 확실하다. 그는 여러 자격증 시험에 응시해오며 불합격에도 절대 포기하지 않았다. 오히려 그 실패가 경험이 되고 시험을 준비하는 그간의 노력이 새로운 도전의 밑거름이 되어 합격의 열쇠를 쥐어주었다. 2002년에는 건설기계정비산업기사에 재응시해서 합격을 했고, 그때 공부했던 것을 바탕으로 2003년에는 기능장시험에 도전했다. 워낙 합격률이 낮은 시험이다 보니 또 고배를 마셨지만, 같이 일하는 직원이 응시한다고 해서 다시 용기를 냈다고 한다. 역시 성공은 도전하는 자에게 기회를 준다.

“1차 시험 응시 때와 출제 유형은 조금 달랐지만, 한 번 도전했던 시험이라 합격에 도움이 되었던 것 같습니다. 공부할 내용은 많은데 시간이 없다보니 시험 전날은 날밤을 샜어요. 그렇게 필기시험을 봤는데 거의 턱걸이로 합격했죠. 2차에는 필답형과 실기가 있는데, 주관식인 필답형은 내가 생각하는 대로 답을 적는 게 아니라 출제자가 원하는 답을 맞춰야 하니까 그 부분이 좀 어려웠어요.”

### 이론과 실무를 겸비한 인재가 되다

이번 시험은 외부에서 볼 때는 실력에 대한 검정이겠지만, 김광수 파트장은 시험을 통해 기본기를 다지고 그동안 잊고 있던 이론적인 부분을



1 열심히 일하는 사람이 제일 멋지다는 것을 몸소 보여준 김광수 파트장. 2 김광수 파트장이 취득한 수많은 자격증들이 그동안의 노력을 대변하듯 빛나고 있다. 3 항상 밝게 웃는 그이지만 일할 때만큼은 누구보다 진지하다.



다시 복습하는 계기가 되었다는 것에 의미를 두었다. 눈앞에 닥친 일을 처리하다보면 따로 공부할 시간이 없어 이론에 약해지기 쉬운데 김광수 파트장은 그것을 경계했던 것이다.

“다들 회사일로 바쁘고 집에 가면 가장으로서 집안도 살피야 하니까 여유가 없겠지만, 일을 하면서 스스로 발전하려는 노력이 없다면 성과도 없겠죠. 누가 하라고 시켜서 하는 것이 아니라 본인 스스로 동기 부여가 되어 자기개발을 시작하는 것이 중요하다고 생각합니다.”

그는 이론과 실무를 겸비한 사람이 최고 기술자라고 재차 강조한다. 자격증 시험에서도 기본을 익혀 다양한 상황에 대처하고 응용할 수 있는 지식을 갖추었는지를 평가하는 만큼 어느 쪽도 소홀해선 안 될 것이다.

김광수 파트장은 배우는 일, 공부하는 것을 즐기는 듯하다. 해인에서 15년 넘게 근무하고 있는 이유도 배움의 기회가 많아서란다. 서비스매뉴얼을 비롯해 기술적인 자료를 접할 기회가 많은 해인에서 조금씩 발전하는 자신의 모습에 만족을 느끼기 때문이다. 이런 그의 다음 목표는 무엇일까.

“원래는 기능장까지가 목표였는데, 자격증을 취득하고 나니까 또 다른 꿈을 꾸게 되네요. 기술, 설계, 중장비 운용 등의 분야를 다루는 건설기계기술사 자격증을 따보고 싶어요. 직접 건설기계를 고치는 실무적인 내용이 아니라 건설기계 산업을 아우르는 전문 지식 분야이기에 저에게는 새로운 도전이 될 것이라고 생각합니다.”

기능장 시험장에서 열정이 넘치는 사람들을 만난 이후로 김광수 파트장은 나이가 많아도 전공이 아니라도 열심히 노력만 한다면 못할 것은 없겠다는 생각이 들었다고 한다. 김광수 파트장은 인터뷰를 마치면서 “새해에는 해인사 모두가 소망하는 일들을 자신감을 갖고 꾸준히 노력해 모두 이루어졌으면 한다”며 새해 인사를 전해왔다. 🎉



신재생에너지 분야를 개척하는 Energy Hybrid Task Force Team

# 대한민국 에너지의 미래, 우리가 이끌어 갑니다

산업혁명 이후 200여 년이 지났다. 그 시간 동안 우리의 생활은 윤택해졌지만, 무분별한 화석연료의 사용으로 인한 피해가 부메랑처럼 인류에게 되돌아오고 있다. 이에 전 세계는 화석연료를 대체할 신재생에너지에 미래를 맡기고 있다. 해인의 에너지 사업이 주목을 받는 이유도 여기에 있다. 대한민국 청정에너지 분야를 개척하고 있는 해인의 Energy Hybrid Task Force Team을 만나 그들이 이끌어가고 있는 에너지 비즈니스 이야기를 들어보았다.



지난 2005년 전남 순천의 쓰레기매립장 가스발전 사업을 시작으로 2007년 해남군에 1mw급 태양광 발전소를 설립하는 등 일찌감치 신재생 에너지 분야에 적극적으로 뛰어든 해인은 명실상부 ‘신재생에너지 전문기업’으로 입지를 굳히고 있다. 특히 2009년에는 천안서비스센터 내에 100kW급 규모의 두 번째 태양광발전소를 준공했는데, 사내 유휴 면적인 서비스센터 지붕 면을 활용해 발전소를 만들었다는 점에서 주목을 받았다. 해인의 영문 기업명(HAEIN)을 태양광 모듈로 재현한 것도 이색적이었다.

현재 해인은 발전기와 관련 분야의 설계능력을 바탕으로 바이오매스, 태양광·태양열 에너지, 풍력 에너지 분야까지 영역을 넓히며 신재생에너지 시대를 개척해 나가고 있다.

“내년부터 신재생에너지 의무할당제도가 도입됩니다. 2015년까지

세계 5대 신재생에너지 강국으로 발돋움하겠다는 게 정부의 목표입니다. 신재생에너지 보급 사업이 얼마나 활발하게 진행될지 짐작이 가죠. 그런데 이런 제도 때문에 저희가 신재생에너지 분야에 매진하는 것은 아닙니다. 신재생에너지는 후손을 위해서라도 반드시 보급되어야 하는, 우리의 미래가 걸린 에너지잖아요.” 백정현 팀장이 해인의 신재생에너지 사업에 대해 입을 열었다.

## 에너지 분야의 Total Solution Provider

해인이 신재생에너지 사업에 일찌감치 뛰어들 수 있었던 것은 해인이 보유한 발전 분야 기술력 때문이었다. 캐터필라 디젤발전기와 가스발전기를 모두 취급하는 노하우를 바탕으로 2005년에 순천시의 쓰레기매립장에서 나오는 바이오매스를 이용해 전기를 생산해내는 ‘매립가스 발전(LFG)’을 시작할 수 있었던 것. 그 시작은 해인이 그간 공급해왔던 설비와 기술력을 활용해 버려지는 에너지를 재활용했다는 데 큰 의미가 있었다.

특히 바이오매스는 폐기물을 효율적으로 처리할 수 있고 석탄과 같은 화석연료에 비해 이산화탄소와 대기오염물질의 배출량이 적어 신재생에너지 중에서도 두각을 나타내는 분야이다. 다른 신재생에너지에 비해 활용이 쉽고 경제적인 것도 바이오매스의 강점이다.

“매립가스 발전을 시작할 때만 해도 님비(Not In My Backyard) 현상 때문에 매립지 부지를 찾는 게 쉽지 않았죠. 하지만 해인은 포기하지 않고 부지 선점과 설비 투자에 아낌없이 지원해 경쟁사에 비해 종합적인 경쟁력을 갖추게 되었죠. 궁극적으로는 태양광과 풍력 등을 결합시



백정현 팀장, 김성학 차장, 김일래 과장(앞줄)  
이동열 대리, 도유나 사원, 백종호 사원(뒷줄)





킨 종합발전설비를 공급해 신재생에너지 분야의 Total Solution Provider로 자리매김하는 게 목표입니다. 지금도 그렇게 하고 있고요.”

김성학 차장은 ‘Total Solution Provider’를 설명하며 목소리를 높였다. 현재 국내의 내로라하는 에너지 기업들이 신재생에너지 분야에 뛰어들어 경쟁을 벌이고 있는데, 그 중 발전기를 다루는 곳이 거의 없다는 것. 발전기는 전기를 생산하는 역할을 하는 인체의 심장과 같이 중요한 장비다. 해인은 20~30년 전부터 발전기를 판매, 설치하고 사후관리까지 해 온 노하우가 있기 때문에 발전기 세트의 신뢰를 확보할 수 있었고, 이 때문에 신재생에너지 분야에서 차별적 경쟁력이 있다고 말하는 것이다.

김성학 차장은 이어서 하수처리장(물재생센터) 에너지 자립화에 대해 설명했다. 에너지를 많이 사용하는 하수처리장에 신재생에너지를 적용해 에너지 자립률 50%를 달성하겠다는 것이 정부의 목표인데, 이를 위해 에너지 고효율 설비 도입을 지원하고, 미활용 에너지(소화가스, 소수력, 하수열)와 재생 에너지(풍력, 태양광) 생산을 지원하는 것이 에너지 자립화의 골자다.

에너지 자립화는 해인의 신재생에너지 사업에 있어 ‘기회’다. 하수처

리시설에서 신재생에너지를 도입하려면 지금까지는 고객들이 직접 바이오매스, 풍력, 태양광 등 각 분야의 에너지원을 검토하고, 에너지 전문기업을 선정하는 번거로움이 있었다. 해인의 강점은 이 모든 분야의 발전 설비를 One Stop으로 해결할 수 있다는 것으로, 각 분야의 신재생에너지 발전 설비를 종합적으로 설계하고, 운영에서 사후처리까지 모두 가능한 ‘One Company of Multiful Solution’을 실현하고 있다.

#### 그린홈 100만 호 사업 시공사로 참여

하수처리시설의 에너지 자립화와 더불어 지식경제부가 주관하는 ‘그린홈 100만 호 사업’도 신재생에너지를 보급하는 견인차가 되고 있다. 그린홈 100만 호 보급사업은 지난 2004년부터 시작해 2020년까지 그린홈(신재생에너지주택) 100만 호 보급을 목표로 태양광, 태양열, 지열, 소형풍력, 연료전지 등 신재생에너지원을 일반주택 및 공동주택에 설치하는 것으로, 설치비의 약 50%를 국비로 보조하고 있다. 해인은 그린홈 보급사업 전문기업으로 참여 중이며, 2011년도 태양광 주택, 그린빌리지(Green Village) 신청 접수를 받고 있다.

“우리가 사용하는 전기의 대부분은 해안가에 위치한 대형 발전소에

서 생산되어 초고압 전선을 타고 오죠. 가정까지 그 전기가 오려면 먼 거리를 이동해야 하는데, 이 때문에 에너지 손실이 발생합니다. 그런데 태양광, 풍력과 같은 신재생에너지는 달라요. 전기가 필요한 가정에도 설치가 가능하죠. 이를 분산형 전원이라고 하는데, 말 그대로 전기가 필요한 곳에 분산해 설치하는 전원을 말합니다. 전기는 기존 발전소에서만 생산한다는 고정관념에서 벗어나야 합니다. 이제는 신재생에너지를 이용한 분산형 전원의 시대가 열린 것이죠.” 백정현 팀장은 에너지 효율 측면에서라도 그린홈 보급이 더욱 활성화되어야 한다고 덧붙인다. 또한 서울만 벗어나면 태양광 주택을 쉽게 찾아볼 수 있다며, 신재생에너지가 생각보다 우리 생활 속에 깊숙이 들어와 있다고 전한다.

바이오매스와 태양광, 풍력발전 분야까지 진출한 해인은 앞으로 지열과 연료전지, 풍력발전소 건설까지 신재생에너지를 다각화할 예정이다. 아울러 태양전지와 풍력발전기 생산을 하는 등 태양광이나 풍력발전기 소재산업에도 진출해 ‘Total Energy Business’를 실현하겠다는 것이 그들의 포부다. “작년까지는 국내 사업에 집중했는데, 이제는 해외 프로젝트에 도전할 예정입니다. 올해는 신재생에너지 분야에서 해외 비즈니스의 첫 삽을 뜨는 원년이 될 것입니다”라고 백정현 팀장이 Energy Hybrid Task Force Team의 각오를 내비쳤다.

#### 청정에너지를 만들어가는 막강 맨파워

해인의 Energy Hybrid Task Force Team은 말 그대로 에너지가 넘치는 분위기다. ‘전기 분야 실력과 엔지니어’로 불리는 이동열 대리는 설계능력과 현장경험을 겸비한 신재생에너지 분야 멀티플레이어다. 태양광발전소 건설 초창기부터 시공경험을 쌓으며 신재생에너지 분야를 개척한 그는 태양광과 풍력발전시스템 시공관리를 맡아서 하는 핵심 멤버다. 김일래 과장은 영업과 설계, 현장 프로젝트 매니지먼트, 턴키 수주 업무까지 전력 설비의 모든 일을 아우르는 만능맨이다. 김성학 차장은 그를 ‘에너지 사업의 중추적 역할을 하는 선구자적 직원’이라고 한껏 치켜세웠다. 특히 그는 해인의 독보적인 가스엔진 전문가로 지난 50주년 기념식에서는 우수사원 표창을 받기도 했다.

2010년 8월, 공채 2기로 입사한 백종호 사원은 신세대가 가지고 있는 기반한 아이디어로 Energy Hybrid Task Force Team에 신선한 에너지를 불어넣는 해인의 수퍼루키로 설계, 전기, 기계 분야 지원 업무를 하고 있다. 신입사원 OJT 이후 최우수 신입사원으로 뽑혔던 재원으로, 얼마 전 결혼을 하고 지금 한창 신혼의 꿈에 젖어 있는 새신랑이기도 하다. 또 다른 막내 도유나 사원 역시 지난 해 공채 2기로 입사한 신참 중에 신참이다. 백정현 팀장은 앞으로 도유나 사원이 그린홈 100만 호 보



**바이오매스와 태양광, 풍력에너지 분야까지 진출한 해인은 앞으로 지열과 연료전지, 풍력발전소 건설까지 신재생에너지를 다각화할 예정이다. 아울러 태양전지와 풍력발전기 생산을 하는 등 태양광이나 풍력에너지 소재산업에도 진출해 ‘Total Energy Business’를 실현하겠다는 것이 그들의 포부다.**

급사업 등 정부정책 사업과 관련된 업무를 진행하게 될 거라며 섬세한 설계업무를 척척 잘 해내는 파워 있는 신입사원이라고 그에 대한 기대감을 내비쳤다.

백정현 팀장과 김성학 차장은 팀 구성원들의 장점을 하나하나 꿰뚫어보며 그들이 실력을 최대한 발휘하도록 이끌어주는 모티베이션 리더의 역할을 하고 있다. 여섯 명으로 구성된 에너지 TFT는 해인에서 ‘신재생에너지’와 같은 선구자적인 존재로 성장하고 있다.

“고객에게는 신재생에너지 솔루션을 제공하고, 회사에는 사업 다각화로 높은 수익을 안겨주는 동시에 회사의 위상을 높이고, 국가적으로 저탄소 녹색성장에 기여한다는 자부심을 늘 마음에 품고 있습니다. 에너지 사업이 해인의 비즈니스에서 한 축을 이루는 사업으로 더욱 발전해서 해인이 100년 기업으로 도약하는 데 큰 역할을 하고 싶습니다.”

백정현 팀장과 김성학 차장은 앞으로의 각오를 이야기하는 데 입을 모았다. 청정에너지를 만들어내는 사람들처럼 맑고 강한 에너지를 내뿜는 이들을 보며 대한민국 녹색성장은 꿈이 아닌 현실이라는 점이 느껴졌다. 개척자 정신으로 무장한 이들에게서 해인의 밝은 미래 그리고 대한민국 에너지의 푸른 희망을 엿볼 수 있었다. 🌱



신뢰를 바탕으로 win-win의 승부수를 두다

# 친환경 재활용 아스콘 생산 선두주자, 태형기업(주)

지난 1997년 설립한 이래 쇄석, 골재 아스콘, 레미콘 등 대한민국 건설의 밑바탕이 되는 건축 토목 인프라 사업에 매진해 온 태형기업. 역사와 전통은 하루아침에 이루어지지 않듯, 오랜 세월 한 우물을 고집해 온 이들에게는 범접할 수 없는 아우라가 느껴지기 마련이다. 국내 최고의 친환경 재활용 아스콘 생산업체라는 명성답게 태형기업은 끊임없는 기술투자와 연구개발에 박차를 가하며 오랜 친구처럼 헤인과의 아주 특별한 인연을 끈끈하게 이어오고 있는 중이다.

전국 각지에서 수거해 온 페아스팔트가 거대한 산을 이루는 가운데, 두 대의 972H 휠로더가 힘찬 동력 소리를 내며 부지런히 움직이고 있다. 멀리서 보기에 마치 산 하나를 이쪽에서 저쪽으로 옮기는 듯 엄청난 위용을 자랑하고 있는데, 이를 지켜보던 윤호중 대표의 얼굴에 뿌듯한 자부심이 묻어난다. 오랜 세월 현장을 누비며 잔뼈가 굵은 그에게 저 웅장한 엔진소리는 세상에서 가장 듣기 좋은 천상의 하모니다.

## 대한민국 재생아스콘 생산의 일 번지

누구나 가보지 않은 길에 대해서는 막연한 두려움을 가진다. 행여 그 길이 높고 험난할 가시밭길일까 걱정이 앞서 새로운 길을 개척하기보다는 익히 알려져 있는 길을 안전하게 가고 싶은 것이 인지상정일 터. 그러나 윤호중 대표는 안전한 길보다는 다소 험준해 보이는 새 루트를 개척하는 모험을 선택했다. 그리고 그의 선택은 적중하여 대한민국 ‘최초’와 ‘최고’라는 두 마리 토끼를 모두 잡았다는 명성을 가져다주었다.

“우리 회사가 초기에는 일반 아스콘을 생산해 오다가, 지난 2000년 아스콘 재활용 시설 1호기를 증설하면서 페아스콘을 재활용하는 사업을 시작하게 되었습니다. 이웃 일본이나 선진 유럽에서는 이미 재생아스콘의 활용도가 높은 반면, 유독 우리나라에서는 재생아스콘 산업의 발전이 더딘 상황이었습니다. 재활용할 수 있는 자원이 무궁무진한데 우리만 뒤처져 있다는 것이 안타깝기도 했어요.”

자원 리사이클에 대한 중요성을 일찌감치 간파하고 있었던 윤 대표는 먼저 준비하는



자가 나중에 승리한다는 확신과 믿음으로 재생아스콘 개발에 대한 투자를 아끼지 않는 등 과감하게 승부수를 띄우며 본격적으로 이 사업에 뛰어든 것이다. 세계적인 흐름을 읽어내는 정확한 안목, 끊임없는 기술 개발과 야심 없는 투자가 뒷받침되었기에 재생아스콘의 국산화 성공과 더불어 높은 시장점유율을 기록할 수 있었다. 급변하는 사회 구조에서 살아남기 위해서는 이윤 창출이 보장되는 사업에 기술과 자금이 물리는 것은 당연한 일이지만, 이처럼 편한 길을 뿌리치고 한 길만 고집스레 걸은







이유가 궁금했다.

“재생아스콘은 기존 페아스콘을 매립할 때 발생하는 토양의 2차 오염을 막아주기 때문에 상당히 친환경적이라는 장점을 가지는 동시에 품질 면에서도 일반 제품과 큰 차이가 없어요. 아스콘 골재에 섞여 있는 기름을 다시 뽑아 사용할 수 있어 경제적이기도 하고요. 우리가 사용할 수 있는 자원은 유한한 것인 만큼 고갈되고 파괴되어 언젠가는 한계에 부딪칠 수밖에 없습니다. 특히 우리 회사와 같은 중소기업이 살아남을 수 있는 길은 자원을 재활용하는 리사이클이 유일한 대안이라고 확신합니다.”

이처럼 태형기업에서 생산한 재생아스콘은 우수한 품질을 인정받아 2003년 서울시 환경상을 수상하며 수도권 최초로 친환경 재생아스콘 선도 업체로 선정되는 명예를 얻었다. 현재 정부에서 추진하고 있는 녹색성장 정책과 맞물려 재생아스콘이 천연골재를 대신할 수 있는 재활용 자원으로 각광받으면서 올 하반기부터 공공기관과 사회기반시설사업에 재생아스콘 사용을 의무화할 방침이라니 더욱 바빠진 태형기업의 2011년 활약을 기대해도 좋을 것 같다.

### 오랜 인연을 통한 상생의 비결

눈앞의 이익에 현혹되지 말고 미래를 내다보는 것이 장기적으로 승산이 있다고 판단한 윤호중 대표와 고객들에게 최고의 장비를 공급하기 위해 긴 세월 한결같은 모습을 고수하고 있는 헤인은 여러 가지 면에서 참 닮아 있다.

태형기업과 오랜 인연을 이어오고 있는 헤인의 김수열 과장은 “현재 태형기업은 H-시리즈 휠로더 장비들을 비롯하여 골재전용 덤프트럭, 굴삭기, 스kid로더까지 캐터필라 장비만 총 20여 대를 보유하고 있습니다. 2010년에 새로 출시된 장비부터 27~28년 된 이전 장비까지 다양한 종류의 장비들을 꼼꼼하게 관리하는데다 효율적이고 경제적으로 운영하고 있어서 사실 저희들도 무척 놀랐습니다. 윤호중 대표님이 장비운용에 탁

1 캐터필라의 힘찬 엔진 소리를 들으면 언제나 마음이 든든하다는 윤호중 대표. 태형기업은 오랜 기간 헤인과 파트너십을 유지해오면서 가족과 같은 끈끈한 인연을 이어오고 있다. 2 캐터필라 972H 휠로더는 마치 산 하나를 통째로 옮겨놓을 만큼 견고하고 성능이 우수하여 재생아스콘 생산 현장에 없어서는 안될 일등공신이다. 3 경기도 화성에 위치한 태형기업(주). 이곳에서는 주로 재생아스콘과 레미콘의 생산이 이루어지고 있다. 4 재생아스콘은 아스콘 골재에 섞여있는 기름을 다시 뽑아 사용할 수 있어 경제적이고, 토양의 2차 오염을 막아주기 때문에 상당히 친환경적이다. 5 최고를 고집하기보다 최선을 다하는 마음을 더 중요하게 생각하는 회사. 태형기업과 헤인은 그런 면에서 참 많이 닮아있다고 말하며 웃는다. (왼쪽부터) (주)헤인의 김수열 과장, 태형기업(주)의 윤호중 대표, 박선문 기사, 김완중 기사.



월한 노하우가 있었기 때문이 아닐까 생각합니다.”라고 말한다.

또한, 캐터필라 장비에 대한 우수성을 먼저 알아보고 여러 가지 조언을 아끼지 않는 태형기업과는 단순한 파트너십 그 이상의 가족과 같은 끈끈함이 있다고 말하는 김수열 과장. 김수열 과장이 첫 손으로 꼽는 태형기업의 강점은 신의를 가장 중요하게 생각하고 한 번 맺은 약속은 아무리 사소한 것이어도 절대 반복하지 않는다는 점. 윤호중 대표 또한 회사 설립 초창기부터 지금까지 고마운 사업 파트너로서 한결같은 헤인이기에 지금은 거의 한 가족처럼 남다른 유대감을 가지고 있다고 말한다.

“이 계통에 있는 사람들치고 캐터필라 장비의 우수성을 모르는 사람을 없을 겁니다. 하지만 아무리 장비가 좋아도 기민한 A/S 조치가 뒤따르지 않는다면 두 회사 간의 관계가 오래갈 수 없을 것입니다. 그런 측면에서 헤인은 여러 모로 최고의 파트너지요.”

현장은 예측할 수 없는 변수들의 연속이다. 갑작스러운 위기 상황이 발생했을 때, 만사 제쳐놓고 제 일처럼 달려와 큰 힘이 되어준 경험이 여러 번 있었기에 윤호중 대표는 헤인 직원들이 남 같지 않게 느껴질 때가 많다고 말한다. 초창기 어려웠던 시절, 동고동락해 온 헤인의 OB 선배님들과 지금까지도 연락을 주고받는다며 웃는 그의 모습에서 소중한 인연의 힘을 다시금 깨닫게 된다.

“헤인과의 인연은 신뢰를 바탕으로 시작되었지만, 무엇보다 인간적인 이끌림이 있었습니다. 든든한 친구처럼, 믿음직한 동료처럼 파트너 관계를 유지해 온 인연이 앞으로 도 계속 이어지길 바랍니다.”

무릇 친구와 와인 은 오래 묵힐수록 깊은 향과 맛을 낸다고 했다. 지금껏 해 온 것처럼 앞으로도 상호 발전해 나가는 두 회사의 진한 우정을 기대해본다. 🍷







## 볼링을 사랑하는 모임 ‘볼사모’ 신나는 게임과 끈끈한 친목, 두 마리 토끼를 잡다



사회에서는 동글동글한 공처럼 원만한 대인관계가 무척 중요하다. 그런 맥락에서 사내 동호회는 회사 동료들과 좋아하는 취미 활동을 함께 즐기면서 공감대를 쌓아갈 수 있으니 1석 2조다. 천안서비스센터의 ‘볼사모’도 그 두 마리 토끼를 잡은 케이스. 스트레스를 날려주는 볼링 게임을 통해 더 끈끈한 동료애를 쌓은 ‘볼사모’를 만나보자.

## Bowling

몸도 마음도 움츠러드는 한파가 연일 계속되고 있지만, 그렇다고 동호회 모임에 빠질 수는 없는 일. 어둡한 저녁 무렵, 볼사모 회원들이 근처 스포츠센터에 모였다. 삼삼오오 모여드는 회원들을 반갑게 맞아주는 김혁수 과장은 팀의 에이스이자 동호회장을 맡고 있다. 서비스운영팀 김혁수 과장을 비롯하여 기술서비스팀 노재범 과장, 김형관 과장 등 실력파들이 팀의 성적에 크게 기여하고 있다. 베테랑 실력자들이 있다면 신참도 있다. 선배들의 게임에 합류하게 된 김상훈 사원과 이원민 사원은 올해 초부터 인턴사원으로 근무하다 정식 직원으로 채용된 신입 중의 신입이다.

이렇듯 ‘볼사모’는 연령대가 다양한 것이 특징이다. 그래서 한쪽으로 치우침 없이 회원들의 다양한 의견을 존중한다. 때로는 게임보다 뒤편에 더 관심을 가지는 회원들도 있지만, 대부분 볼링이 좋아서 함께 게임을 즐기기에 모였다. 특이한 케이스가 있다면, 부산에서 천안으로

출퇴근하는 부품 및 서비스팀의 봉강현 과장이다. 순전히 볼사모 회원들의 친목이 부러워서 가입했다고 하니, 볼사모의 끈끈한 동료애가 헤인에서 얼마나 유명한지 짐작할 만하다.

“최소한 두 달에 한 번은 모이려고 노력합니다. 서로 너무 바쁘다 보니 회원 전원이 모이기는 힘들어도 한 번 모이면 천안이 떠들썩합니다. 회원 개개인의 개성이 뚜렷해서 늘 재밌는 일들이 벌어지죠. 볼링도치고 간단한 뒤편이 자리도 마련하고, 회사에서는 이야기하지 못했던 것들도 편하게 이야기하며 즐거운 시간을 보냅니다.”

### 통쾌한 스트라이크! 스트레스를 한 방에 날린다

모임을 자주 갖는 동호회답게 시험 전 오리엔트족 유니폼으로 갈아입은 회원들. 한껏 폼이 난다. 게임이 시작되자 어수선했던 분위기가 정리되고 모두 볼링 핀에 집중한다. 이날은 장비서비스운영팀과 기술서비스팀



1 뿌듯한 미소를 짓고 있는 김혁수 과장의 표정에서 “잘했어!”라는 말이 음성 지원되는 듯하다. 2 핀을 노려보는 눈이 예사롭지 않다. 공이 손을 떠나기 직전, 마음을 가다듬는다. 3 5 멋진 플레이에 박수로 화답하는 회원들. 잘했다는 칭찬과 격려가 회원들을 더 힘이 나게 한다. 4 점수기록판을 알고 있다. 누가 잘했고, 누가 실수했는지. 하지만 ‘볼사모’는 개인의 성적보다 팀의 단합과 의리가 승패를 좌우한다고 믿는다.




이 대결하여 지는 팀이 저녁을 내기로 했다. 팀의 자존심과 저녁식사가 걸려 있으니 어찌 치열하지 않을 수 있을까. 다들 몰입해서 하다 보니 시간이 어떻게 지나가는지도 모를 정도. 승리에 대한 열망이 강해질수록 게임은 더 흥미진진해지고, 그만큼 기억에 남는 에피소드도 많이 생긴다고 한다.

“2010년 상반기 모임 때 일입니다. 그때도 양 팀으로 나눠 저녁내기 시합을 했죠. 정말 박빙의 게임이 진행되고 있는 터라 양팀 모두 긴장이 팽팽했습니다. 그때, 기술서비스팀의 최고령 김종건 과장님께서 회심의 한 방을 준비하고, 레인에 올라 볼링핀을 무섭게 응시하더니 힘차게 달려 나갔죠. 그런데 욕심이 과하셨는지, 볼링장 레인에 큰 대(大)자로 누워버리셨습니다. 하하. 그때 과장님이 한 몸 희생하셔서 모두에게 큰 웃음 주셨습니다.”

이날 게임도 어느 시합 못지않게 치열했다. 한 사람, 한 사람 공을 굴

릴 때마다 여기저기서 환호와 탄식이 교차했다. 초반에는 서비스운영팀이 지고 있었지만 극적인 뒤집기 성공! 서비스운영팀의 젊은 패기가 기술서비스팀의 연륜을 이긴 셈이다. 이긴 팀에는 환희가, 진 팀에는 아쉬움이 남았지만 맛있는 음식을 함께 즐기며 뒤편이할 생각에 모두가 신이 난다.

김혁수 동호회장은 “지금처럼 회원 모두가 한마음으로 서로를 아껴주고 존중해주는 모임, 회사생활과 일상에 작은 웃음과 위안이 되는 모임이 되었으면 합니다”라는 바람을 전하며, 2011년에는 1박 2일 MT를 무작정 떠나겠다는 계획도 살짝 귀띔해주었다.

볼링공처럼 동글게 어울리고, 짜릿한 스트라이크도 맛보고, 우리도 지인들과 볼링장에 가서 일단 볼링공을 굴려보자. 실력이든 우연이든 스트라이크의 짜릿함을 맛보게 된다면 그 매력에 푹 빠져들 것이라고 장담한다. 



특수 캐리어 장비 전문기업 크레스와 독점 계약

# 크레스(Kress) 슬래그 포트 캐리어



세계적 명성을 자랑하는 크레스(Kress)의 캐리어 장비가 국내 최초로 해인을 통해 출시되었다. 미국에 본사를 두고 있는 크레스(Kress)사는 운송과 이동이 까다로운 대형 산업자재를 옮기는 특수 캐리어 장비제조 전문 기업으로 작업수행능력과 운행자의 편안함을 동시에 만족시키며 45년의 전통과 기술력을 이어가고 있다.



지난 12월 해인에서 대한제강에 납품한 크레스(Kress) “P”시리즈(P-110 CTE) 슬래그 포트 캐리어(Slag Pot Carrier)는 주로 철강제련 과정에서 발생하는 고온, 다량의 불순물 찌꺼기를 재활용하기 위한 운반 과정을 담당하는 운송 장비이다.

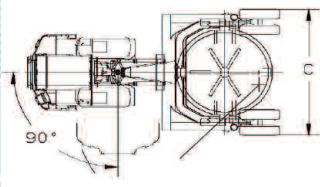
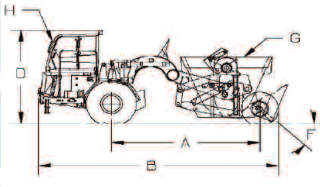
전체 장비를 크게 두 부분으로 나누어 앞부분의 동력을 만들고 전달하는 부분은 캐터필라의 트랙터 장비와 엔진을 사용하고, 뒷부분의 슬래그 포트를 고정시켜 들어 올리는 설비는 각 고객사가 사용하고 있는 포트의 규격과 무게에 맞게 맞춤 제작을 한다.

90도까지 방향전환이 가능하게 설계되어 있어 협소한 작업장에서도 유연하고 민첩한 이동이 가능하고, 한 번에 40톤 이상의 슬래그 포트를 들어 올릴 수 있는 강한 U자 프레임과 유압실린더를 장착하고 있어 작업 효율을 높이는 데 큰 역할을 한다.

● 상세문의 산업장비본부 산업장비영업팀 신명석 사원(Tel. 02-3498-4625)

## ● 'P-110 CTE'의 기본 제원

A	앞뒤 바퀴 간 간격	5,069mm
B	장비 총 길이	8,254mm
C	장비 총 너비	4,374mm
D	장비 총 높이	3,707mm
E	방향전환 반경	좌우 90°
F	운반물 담평 각도	지면 하향 최대 46.7°
G	슬래그 포트 중량	40톤
H	동력 장비 및 엔진	캐터필라 트랙터 613G(엔진 : CAT C6.6 ATAAC ACERT)



오랜 세월 변치 않는 장수 제품의 위용

# 3406 & C15 엔진발전기세트

출시된 지 40년이 넘는 3406 엔진발전기세트는 300~400kW 용량을 생산하는 제품으로 현존하는 캐터필라 엔진발전기세트 제품 중 가장 장수하고 있는 제품이다. 기계식, 전자식 제어방식을 모두 채택할 수 있어 다양한 현장에 사용 가능한 것이 가장 큰 장점으로 꼽히고 있다.



C15 엔진발전기세트는 450~500kW 용량을 생산하는 제품으로 2006년 시판되어 현재까지 시장에서 독보적인 입지를 구축하고 있다. 제품의 가장 큰 특징은 캐터필라사에서 오랜 연구 끝에 개발한 ACERT (Advanced Combustion Emission Reduction Technology: 고급 연소 배기가스 축소기술)를 적용한 것인데 연료소모량을 획기적으로 개선시켰고, 보다 높은 출력을 생산하게 되었다.

이 모든 역할은 Caterpillar Advaced Engine Controls(전자식 가버너)가 구현하고 있으며 정확한 연료분사 및 연소공기를 조정하고 있다. 외형 역시 기존 3412 제품보다 간편하게 제작되어 설치 및 사용의 편리성을 제공하고 있다. 발전기는 SR5 모델로 절연등급 H 적용, 12 Lead 선을 이용한 다양한 출력전압 선택, 권선피치 2/3 Pitch 적용, IP 23, R448 AVR 등을 채택하고 있다. 완벽한 성능을 자랑하고 있는 3406 및 C15 제품은 고객과 그 역사를 함께 할 것이다.

## ● 3412 VS C15 발전기 사양 비교

발전기 사양		3412(구형)	C15(신형)	C15 장점
1.제원 비교	출력 KW(HP)	500(749)	500(779)	엔진출력이 크다.
2.연료 소모량	1시간당 연료소모량	100% 부하 153(L/Hr)	126.9(L/Hr)	연료 소모가 적다.
3.연료 비용 (리터당 1,600원 기준)	월 250시간 운전 시	100% 부하 금액: 61,200,000원	금액: 50,760,000원	월 10,440,000원 비용 절감
4.주요 특징 비교	운전방식	기계식	전자식	엔진과부하 자동보호 무리한 운전 방지 - 수명 연장
	엔진구조	V - 12 기통식	직렬 - 6 기통식	엔진 관리 편리 및 정비 비용 절감
	연료계통	중합 펌프 방식(멀티플)	전자식 단독분사장치(커먼레일)	회전수가 낮을 때도 고압분사 가능하여 완전 연소

● 상세문의 파워시스템사업본부 EPS팀 안주현 과장(Tel. 02-3498-4555)

## 부품별 특징

- 단일 실린더 블록: 높은 인장강도를 갖는 회주철로 주조되어 응력 제거 모든 작동 조건하에서도 항상 안정적인 내부치수 유지 비틀림 및 힘에 강한 성질
- 스페이스 플레이트: 블록에서 카운터보어를 제거시켜 균열 문제 해결
- 크랭크축: 탄소강을 이용하여 단조 가공 높은 피로 강도에 강함
- 라이너: 내부표면을 자기유도 경화 처리하여 내마모성 우수
- 로드 베어링: 표면적이 넓게 제작되어 커넥팅로드 어셈블리를 확실히 지지 베어링 하중 감소와 열전도를 증대를 통한 엔진 수명 연장
- 피스톤: 가벼운 알루미늄 합금으로 제작되어 하중 감소 로드부싱, 로드베어링 및 크랭크축의 마모 감소
- 흡·배기밸브: 완벽한 밀봉 및 일정한 온도유지를 위해 매 작동 시 3°씩 회전
- 연료계통: 각 실린더마다 스크롤 형식 연료분사펌프 설치
- 발전기: SR4B 모델로 우수한 H급 전연등급 다양한 전압 선택 가능 125% 과속 시험 통과 부평형 부하에서의 우수한 전압 조정



## 직장인을 위한 애플리케이션

## 스마트폰을 스마트하게

당신의 폰은 스마트한가? 불과 10년 전, 휴대전화의 애칭은 ‘벽돌’이었다. 이제 ‘휴대전화’라는 이름이 머쓱할 정도로 휴대전화는 똑똑해졌다. 스마트폰은 ‘휴대할 수 있는 전화’가 아니라 ‘가지고 다니는 컴퓨터’다. 스마트폰을 스마트폰이게 하는 것, 전화기를 컴퓨터이게 하는 것, 바로 애플리케이션이다. 컴퓨터가 똑똑한 이유는 이런저런 프로그램 덕분이 아니겠는가? 애플리케이션은 스마트폰용 프로그램이다. ‘앱’의 세계에 풍덩 빠져보자.

스마트폰 열풍이 거세다. 열풍에 대한 반응은 크게 두 가지다. ‘이제 새로운 세상이 열렸다’는 개화파와 ‘별것도 아닌 것으로 유난’이라는 척사파. 척사파가 ‘전화가 똑똑해봐야 전화’라는 선입견(그렇다. 그건 선입견이다)에 빠져 이 열풍을 외면하는 사이, 개화파들은 스마트폰의 별별 희한한 기능에 희희낙락하고 있다. 척사파에서 개화파로 넘어온 필자 입장에서 보면 척사파가 견고한 편견에 둘러싸인 만큼 개화파는 오래가지 못할 거품 위에 떠 있다. 짚고 넘어가자. 거품은 스마트폰의 것이 아니라 시간 지나면 질려서 거들떠보지도 않을 기능들에 열광하는 이들의 관심이다. 스마트폰은 ‘엔조이폰’이 아니라 ‘스마트폰’이다. 그 핵심에 애플리케이션(application, 이하 앱)이 있다.

## 스마트함의 두 무기, 웹 &amp; 앱!

스마트폰을 처음 이용하는 사람은 두 가지에 놀란다. 우선 인터넷이 잘 된다는 점에 놀라고, 시간이 지나면서 이용할 수 있는 프로그램이 무궁무진하다는 점에 놀란다. 전자를 웹이라 하고 후자를 앱이라 한다. 스마트폰의 스마트함은 이 두 가지 기능 덕에 가능하다. 개발자 입장에서야 웹과 앱의 사용 정도에 따라 사업 방침이 달라지겠지만, 사용자의 입장이나 장기판의 차(車)나 포(包) 정도로 생각하면 되겠다. 정보의 바다라는 인터넷을 손 안에서 간편하게 사용할 수 있는 ‘웹 기능’은 컴퓨터의 똑똑함을 빌려 잡고 접어 전화기 안에 넣은 것이다. 이에 반해 스마트폰이라는 기기에 맞게 개발되어 나온 ‘앱 기능’은 정말 써보지 않은 사람

은 알 수 없는 실용성과 재미를 두루 갖추었다. 앞에서 말한 스마트폰 유저들의 관심이란 바로 이 재미에 바탕을 둔 앱에서 나온다.

앱의 본말인 애플리케이션은 특정한 목적을 위해 만들어진 프로그램을 뜻한다. 당신이 5분 동안 생각할 수 있는 모든 기능이 이미 스마트폰 앱으로 개발되었다고 보면 맞다. 아직 휴대전화로 전화와 문자메시지만 이용한다면, 당신의 상상력이 갈 수 있는 극한까지 스마트폰 앱으로 나왔다고 해도 크게 틀리진 않을 것이다. 꼭 갖추어야 할 앱부터 챙겨두면 한 번쯤 낄낄댈 수 있는 앱까지 훑어보자. 분명히 해둘 건, 여기 소개되는 앱들은 빙산의 한 조각이라는 점. 앱의 바다는 무한히 넓고 깊으며 지금 이 순간에도 끊임없이 앱이 만들어지고 있다.

## 안 깔면 손해인 앱

**배터리 체크** \_ 스마트폰은 휴대전화 배터리로 컴퓨터를 돌리는 꼴이다. 운영체제로 배터리를 체크하고 절약모드로 바꿔주는 앱이 있다. 깔아두면 덕 볼 일 많다.

**폰 사용량 체크** \_ 앱에 관심이 있다면 이 앱을 설치하기 전에 데이터 무제한 요금제로 바꾸는 게 현명하다. 무제한이라면 나날이 올라가는 데이터량이 뿌듯하다. 대신 통화와 문자는 수시로 점검할 것.

**대중교통 검색** \_ 워낙에 인기 있는 컨텐츠라 앱도 다양하다. 자신에게 맞는 앱을 골라 깔면 된다. 노선 안내는 물론 도착 예정 시간, 환승 정보도 보여준다.

**내비게이션** \_ 대중교통을 이용하지 않는 유저들엔겐 빼놓을 수 없는 앱. 여기에 한국도로공사의 교통정보 앱을 추가하면 CCTV를 실시간으로 볼 수 있다.

**메시지** \_ 무료통화 앱도 있지만, 아직은 통화품질이 만족스럽지 않아서 일단 땀다. 하지만 문자메시지 프로그램은 만족도가 아주 높다. 지난해 가장 인기가 좋았던 앱은 무료 문자메시지 앱인 ‘카카오톡’이었다.

**스케줄러** \_ 기본으로 내장된 무료 스케줄러도 많다. 스케줄러의 대명사인 포랭클린 플래너 어플도 있다. 아이폰과 안드로이드폰에서 각광받는 스케줄러 앱이 다르다.

**모바일 백신** \_ 스마트폰도 컴퓨터다. 컴퓨터가 속을 썩이는 건 바이러스 때문. 스마트폰도 마찬가지다. V3 백신 모바일 버전이 유명하다.

**위치** \_ 기본적으로 다음이나 네이버, 구글 등 포털사이트 지도 정보가 자세하고 익숙하여 편하다. 여기에 스캔서치 앱을 보태면 정보력이 막강해진다. 거리에 대한 지역정보, 하늘에 대한 날씨, 땅을 비추면 내 주변 정보가 나온다. 광고에 나온 증강현실이란 거다.

**메일** \_ 당신이 속한 조직의 업무 프로그램 앱이야 알아서 깔아 사용법을 익

혔을 것이고, 그 외에 꼭 있어야 하는 것이 개인 메일 앱. 스마트폰 설정에 등록하면 터치 한 번에 메일을 불러올 수 있다.

## 취향 따라 깔아두고 즐기는 앱

**뉴스** \_ 월드뉴스페이퍼 앱 하나면 끝난다. 크로아티아나 도미니카공화국의 신문은 물론 《내셔널지오그래픽》과 같은 잡지까지 볼 수 있다.

**외국어** \_ 직장인 자기계발에 빠질 수 없는 외국어 공부. 역시 어지간한 외국어 앱은 다 있다. 영어 단어부터 사자성어까지. 우리말 맞춤법 검사 앱도 챙기는 것이 예의.

**라디오** \_ 인터넷 라디오 등장은 까마득히 오래된 일. 당연히 앱도 있다. 통합 라디오 앱인 R2에는 몇몇 방송국이 빠져 있다. 개별 방송사 라디오 앱을 추가로 깔면 된다.

**스포츠** \_ K리그 경기 일정과 구단별 선수 성적(K리그 드로이드)은 물론 프로 야구 팀별 순위, 선수별 데이터(한국프로야구, KBO 기록실) 등 관련 정보도 손 안에 모아둘 수 있다.

**영화** \_ 영화관 상영정보 조회(movietimes)는 물론 영화제별 상영작과 프로그램 일정, 위치 등을 조회할 수 있다. 영화제 이름으로 검색하면 된다. 예를 들어 부산국제영화제 앱 이름은 ‘부산국제영화제’다.

## 세상에! 이런 앱도?

**노래방 책** \_ 간혹 노래방에 갈 때마다 부르고 싶은 노래 제목이 떠오르지 않아 고생했던 분들에게 추천한다. 노래방 기기의 양대산맥인 태진과 금영 반주기 버전이 모두 있다.

**아기통 솔루션 앱** \_ 아기를 키우는 사람이라면 아기의 변을 보고 이런저런 고민에 빠진 날이 많았을 것이다. 색깔과 형태에 따라 아기의 건강상태를 알려주는 앱으로 분유 전문업체에서 만들었다.

**WomanLog 달력 앱** \_ 여성들의 ‘마법일’과 수정 가능일을 관리하는 달력. 당연히 비밀번호 보호 기능이 있다.

스마트폰으로 즐길 수 있는 몇 가지 기능을 살펴보았다. 말했듯이 무한한 앱의 바다에 비하면 여기 소개된 건 모래 몇 알 수준이다.

중요한 건 자신에게 맞는 앱을 찾아가는 것이다. 화면에 촛불이 나타나고 혹 불면 불꽃이 흔들리는 거야 즐겁고 신기하지만, 단순한 재미로는 오래가지 못한다. 물론 킬링 타임은 스마트폰의 아주 주요하면서도 개인적으로도 마음에 드는 매력이지만, 사용하기에 따라 스마트폰은 남는 시간을 죽일 뿐 아니라 없던 시간도 새로 만들어낼 것이다. ☞



북극곰을 살리는 녹색 장바구니 군단

## 그린 쇼퍼

‘나 하나가 뭘’ 싶지만, 나 하나도 세상을 바꾸는 데 지대한 영향력을 갖고 있다. 나는 그저 마트를 돌며 오늘의 일용할 식량과 생필품을 사는 미약한 일개 소비자일 뿐이지만 때때로 미약한 소비자가 거대한 기업을 흔들기도 한다. ‘그린 쇼퍼(green shopper)’라 불리는 친환경제품 소비자들은 오늘도 장을 보면서 기업에게 그린 제품 개발에 몰두하게 하고, 지구를 푸르게 푸르게 가꿔가고 있는 중이다.



기 캠페인을 실시하며 그린 쇼퍼들에게 긍정적인 기업 이미지를 남기고 있다. 삼성의 경우 기존 일반 PC 대비 약 89%의 전력절감 효과가 있는 환경PC를 출시했고, 포장에서도 재활용이 용이한 포장박스, 환경오염이 적은 생분해성 수지 및 재생 종이 쿠션을 사용한다. 현대전자 역시 환경 친화적인 기업의 이미지를 유지하기 위해 폐기를 다이어트 종합작전을 실시했다.

### 친환경을 위해 모두가 노력하는 사회

제품에 붙어 있는 탄소라벨링 또한 기업들의 친환경적 노력을 체감할 수 있는 눈에 띄는 변화다. 탄소라벨이란 제품과 서비스의 전 과정에서 발생하는 온실가스 배출량을 계산해 그 수치를 공개한 라벨로써 기업의 환경 친화적 수준과 노력을 엿볼 수 있다. 영국 최대 유통업체인 테스코는 매장에서 팔리는 7만여 개 상품 모두에 탄소 라벨을 부착한다는 계획을 세워 실천에 옮기고 있고, 이산화탄소 배출이 많은 수입산 농산물에는 ‘비행기’ 마크를 단다. 월마트 역시 매장에서 판매하는 12만 개의 상품에 ‘녹색등급 라벨’을 부착한다고 발표했다. 식료품에 붙는 영양성분 항목처럼 소비자들이 환경친화제품 여부를 판별할 수 있도록 하기 위해서다.

이제 제품을 살 때 식품의 영양성분을 살펴보듯이 꼼꼼히 친환경 성분을 체크하는 시대가 왔다. 저탄소 상품이 마치 다이어트 콜라나 저지방 우유처럼 그린 쇼퍼들의 호감 상품으로 등극하고 있는 것이다.

그린 쇼퍼가 된다는 건 특별히 어렵거나 큰돈이 드는 일이 아니다. 단지 ‘나’ 하나가 자연에 이로운 방법으로 생산된 제품을 구입하는 것만으로도 지구를 더 몸살 나지 않게 하는 데 일조하고, 단지 ‘나’ 하나 장을 보는 일상적인 소비 활동을 통해서 에코프렌들리(eco-friendly) 지구인이 되는 것이다. 🌱

### 탄소성적표지(탄소라벨링) 제대로 알고 체크하는 법

탄소성적표지(Carbon Labeling) 제도란 제품과 서비스의 전 과정에서 발생하는 온실가스 발생량을 전 과정 평가(Life Cycle Assessment)를 통해 계산하여 제품에 표기하는 것으로, 기업의 녹색생산을 촉진하고 저탄소 소비문화를 확산시키는 것이다. 예를 들어 과자봉지에 ‘CO<sub>2</sub>75g’이라는 탄소라벨이 부착돼 있다면 과자 한 봉지가 제조, 포장, 운반돼 매장에서 판매되기까지 이산화탄소 75g이 배출된다는 의미다. 이 숫자가 클수록 제품이 내 장바구니까지 들어오는 데 배출된 이산화탄소 양이 많다는 것이고, 그만큼 자연에 누를 끼쳤다는 얘기이니 쇼핑에 참고하면 좋을 것이다.

발 디딜 곳마저 없어져 가는 북극곰을 위해서 내복을 입고, 뜨거워지는 지구를 위해 개인용 컵을 가지고 다니는 것은 물론 마트에서 식재료를 사거나 화장품, 운동화를 하나 살 때도 기능이나 가격은 물론 이 제품이 얼마나 친환경적인지 꼼꼼히 따져보며 구입한다. 이렇게 친환경 제품을 선호하는 소비자를 ‘그린 쇼퍼(green shopper)’라 부른다.

### 그린 쇼퍼들이 이끌어내는 기업의 그린 비즈니스

물론 모든 그린 쇼퍼가 거창하게 북극곰을 위해서라거나 지구를 지키기 위해서 적극적인 소비활동에 나서지는 것은 아니다. 친환경 제품을 구매하는 것이 결과적으로 자신에게도 이로운 소비라는 것을 알게 되면서 더욱 많은 소비자들이 그린 쇼퍼가 되고 있다. 예를 들어 새로 출시된 세탁기의 소모 전력이 유사 모델에 비해 적고, 물 소비량을 감소시키는 기능도 있다면 이것은 환경을 위한 일이자 우리 집의 공과금을 줄일 수 있는 현명한 소비가 되는 것이니 마다할 이유가 없는 것이다.

보다 적극적인 그린 쇼퍼는 제품을 생산할 때 얼마나 친환경적이었는지까지 살피는 세심한 소비를 한다. 단지 자신의 주머니돈이 얼마나 절약되는지가 아니라 이 제품이 얼마나 자연에 해를 덜 입히며 태어났는지, 그것의 출생이력까지 관심을 갖는다는 말이다. 이러한 그린 쇼퍼의 소비 형태는 시장의 흐름에도 영향력을 미치고 있다.

때문에 그린 마케팅에 적극적으로 나서는 국내외 기업들이 크게 늘어나는 추세다. 프랑스 정유사인 토탈(Total)과 독일 화학업체인 바이에르(Bayer) 등은 ‘환경파괴자’라는 이미지를 벗기 위해 대기·수질오염 방지 시스템을 생산시설에 도입하는 친환경 정책을 펼쳐 왔다. 국내 기업인 유한킴벌리 역시 오랜 기간 그린 쇼퍼들을 위한 친환경 제품 연구와 숲 살리



# 한국 과학의 요람 ‘대전’에서 진정한 휴식을 누리다

대한민국 국토 중심부에 자리하고 있는 대전광역시. ‘대전’ 하면 떠오르는 이미지는 무엇일까. 아무래도 ‘첨단과학도시’라는 느낌이 강할 것이다. 그래서 인지 대전은 관광지 및 휴식처와는 거리가 멀게 느껴진다. 하지만 조금만 시야를 넓히면 대전에는 심신의 안정과 휴식을 취할 수 있는 자연 속 명소들이 곳곳에 있다. 첨단과학단지를 넘어 관광도시로 도약하는 대전, 색다른 재미와 감동을 선사하는 대전의 재발견! 지금 대전으로 떠나자.

‘어디부터 가야 할까?’ 대전에 오면 이런 즐거운 고민부터 하게 될 것이다. 어느 연초에 떠난 대전 여행에서 기존의 상식을 깨뜨리는, 상상 이상의 휴식과 재미를 즐겼다. 그야말로 예상치 못한 경험이었다.

사실 대전의 진면목을 경험하기 전에 대전은 그저 과학연구단지로만 각인돼 있었다. 그러다가 대전에서 오감으로 체험해보니 이곳이야말로 여행에서 누릴 수 있는 수많은 매력을 가진 곳이었다. 특히 대전에서 즐긴 온천욕은 새롭고 신비롭기까지 했다. 대전 유성구에는 역사 깊은 온천 타운이 있는데, 최근에는 온천 거리까지 조성돼 이곳을 찾는 사람들에게 색다른 즐거움과 건강까지 선사하고 있다.

심신의 피로 싹 날리는 유성 온천타운

목었던 피로를 풀고 심신을 편하게 내려놓을 수 있는 곳이 어디 없을까 생각했다면 서울은 물론 남쪽 지역에서도 찾아가기 편리한 교통 요지, ‘대전’에서 온천욕을 즐겨보자. 대전 유성구 일대에는 온천이 즐비해 있어 한적한 겨울 풍경을 감상한 후 온천욕을 즐기기에 최적의 장소다. 따뜻한 물에 몸을 담그고 있으니 쌓였던 피로가 스르르 녹아드는 느낌이다. 유성에서 온천욕을 마친 후, 최근에 조성된 유성명물테마거리를 걸







1~4 한밭수목원의 전경. 한겨울이라 눈이 소복하게 쌓여 한 걸음, 한 걸음 눈을 밟는 재미가 있다. 2 곧게 뻗은 나무가 울창한 장태산 자연휴양림. 좋은 공기를 마시며 산책하기에 그만이다. 3~6 예로부터 약효가 좋다고 알려진 온양온천의 신비를 야외에서도 만날 수 있는 곳이 대전이다. 내부는 일반 목욕탕과 크게 다르지 않지만 실제로 목욕을 한 후의 느낌은 많이 다르다. 5 한밭수목원과 엑스포다리가 보이는 대전의 야경이 맑은 공기 덕에 더 밝고 멋지게 빛나는 듯하다.



6

어보자. 역사가 깊은 유성온천의 전통과 첨단 과학, 그리고 관광과 휴식을 동시에 즐기는 명소로 부상한 ‘유성명물테마거리’는 온천·과학·관광이 결합된 대전의 새로운 명물 거리로 각광받고 있다.

유성온천 거리에서 만나는 ‘야외온천 족욕체험장’은 신선한 충격이다. 어디서도 볼 수 없는 색다른 풍경이 시선을 끈다. 맑은 바람을 맞으며 야외에서 삼삼오오 모여 족욕을 즐기는 풍경이 정겨워 보인다. 누구라도 바지를 걷고 따뜻한 물에 발을 담그면서 쉬어 갈 수 있다. 이밖에도 근처 젊음의 광장과 원형돔 야외공연장에서 활기 넘치는 젊음의 열기를 느껴보고 거리에 조성된 조형물을 감상하면서 친구, 연인과 함께 오붓하게 산책해보자. 유성 온천타운 및 유성명물테마거리는 대전 시민은 물론 외지인들에게 편안한 휴식과 함께 색다른 재미를 선사하고 있다.

## 자연과 인공이 아름답게 어우러진 도심 속 휴식처 ‘한밭수목원’

광활한 엑스포 공원을 배경으로 남문광장이 한눈에 펼쳐진다. 넓은 아스팔트 광장에서 아이들이 자전거와 인라인스케이트를 타고 신나게 달린다. 오후의 한가로운 풍경을 만끽하며 공원 근처에 자리한 ‘한밭수목원’

으로 향한다.

대전의 순 우리말은 ‘한밭’이다. 즉 대전(大田)은 ‘큰 밭’이라는 뜻의 ‘한밭’이 한자화된 이름이다. 한밭수목원은 서원(시립미술관 북측)과 남문광장을 순차적으로 조성해, 총 면적 387천㎡로 2005년 개원했다. 2009년에는 목련원, 약용식물원, 암석원, 유실수원 등 19개의 테마별로 구성된 동원(평송수련원 북측)을 개원, 명실공히 도심 속 최대, 최고의 수목원으로 자리매김했다. ‘한밭수목원’은 탁 트인 풍경과 청아한 기운을 받으며 여유롭게 보낼 수 있는 ‘자연의 휴식 공간’이다. 수목원 입구에 들어서니, 저 멀리 수변 위 테크산책로가 눈길을 사로잡는다. 자연과 인공이 아름다운 조화를 이루며 ‘동화 속의 정원’ 같은 풍경이 펼쳐진다. 이런 곳에서 어떤 세상 근심이 자리 잡을 수 있을까. 서두를 필요도 없고, 그저 천천히 그 순간을 즐기며 걸으면 된다.

## 수려한 경관을 자랑하는 메타세콰이아 숲, ‘장태산휴양림’

대전에는 수려한 수변경관을 자랑하는 ‘장태산휴양림’을 비롯해 공충탐방로 ‘만인산자연휴양림’, 호수를 낀 둘레길 ‘대청호반길’ 등 자연 속의 아름다운 테마를 경험할 수 있는 곳이 많다.

대전 8경 중 하나인 ‘장태산휴양림’에 조성된 ‘숲 체험 스카이웨이’를 걷다보면 머리 위로 푸른 가을 하늘과 맑은 공기를 온몸으로 느낄 수 있다. 또한 116m 길이에 이르는 메타세콰이아 숲길과 인공폭포, 에코 로드 등 사계절 아름다운 경관으로 대전의 대표 휴양림으로 손색이 없다. 특히 메타세콰이아 숲길을 거닐다 보면 ‘이곳이 대전 맞나?’ 싶을 정도로 청명한 자연의 기운을 온몸으로 만끽하게 된다. 장태산휴양림에는 숙박시설도 갖추고 있어 여유가 있다면 자연의 정기를 받으며 하룻밤 머무는 것도 좋을 것이다.

## 폐 속 깊이 전해지는 청량감을 만끽할 수 있는 대전 둘레길 ‘대청호반길’

요즘은 어디를 가나 ‘길’이 하나의 유행처럼 되었다. 제주도 ‘올레길’, 지리산 ‘둘레길’이 있다면 대전에는 ‘대청호반길’이 있다. 호반길은 대청호의 수려한 자연경관과 인근의 역사유적, 농촌체험마을과 연계해 조성한 곳이다. 이곳은 대청호 둘레의 자연생태 탐방로 11개 코스(59km)와 자전거를 타고 한 가로운 정취를 즐기는 세 개의 자전거길(26.6km)로 구성되어 있다. 지역마다 특색 있는 길을 걸어봤지만, 맑은 호수를 옆에 끼고 바람을 맞으며 걷는 길은 도시생활에 찌든 욕망이 말끔히 씻겨 나가는 듯, 쾌청한 기분을 선사한다. 한적한 호수 주변 산책로를 거닐거나 자전거로 달리면 폐 속 깊이 청량감을 만끽할 수 있다.

새해, 새로운 마음과 다짐으로 한 해를 시작하는 이때 대전에서 온천과 휴양으로 심신을 재충전하고, 고즈넉한 자연의 운치를 느껴보자. 가족과 연인, 친구와 함께 진정한 휴식을 즐기는 행복한 여행, 바로 이곳 대전에서 느낄 수 있는 여유로움이 아닐까. 📷



### 헤인스 추천 여행 tip!

“대전 계족산으로 오세요”

#### 전인기 서부지역센터장

“대전광역시 동쪽에 위치한 계족산은 대전 8경의 하나로 꼽히며 황토길, 계족산성, 장동삼림욕장 등이 있어 많은 사람들이 찾아요. 그리고 대전의 떠오르는 명소인 대청댐도 있습니다. 대청댐로하스잔디광장의 산책로에서 운동도 하고 휴식도 즐길 수 있어 인기가 많습니다. 가을에는 은행나무 가로수의 단풍이 멋지고, 봄에는 벚꽃이 만발하니 경치도 그만이에요. 대전 팔미(八味) 중의 하나인 도토리묵밥 드셔보셨나요? 엑스포C 근처에 도토리묵촌이 형성되어 있으니 대전 오시면 꼭 한번 드셔보세요. 맛도 좋고, 다이어트에도 효과 만점입니다.”





피로에 지친 간을 지키자

## 자연이 준 선물, 헛개나무

현대 사회를 살아가는 직장인들은 늘 피곤하다. 과중한 업무 스트레스와 잦은 술자리 때문에 쉽게 지치지만, 효과적으로 회복할 방법은 도통 오리무중이다. 몸에 좋은 거라면 뭐든 먹고 본다는 보양식 마니아들도 깜짝 놀라는 헛개나무의 효능에 대해 알아보자.

얼마 전 보도에 따르면, 건강기능식품업계에서 단일제품으로는 처음으로 매출 1,000억 원이 넘는 히트상품이 등장했다고 하는데 그 주인공은 바로 헛개나무를 넣어 만든 유제품이었다. 이처럼 헛개나무가 공전의 히트를 치게 된 배경에는 간을 보호하는 탁월한 효능이 있기 때문이기도 하지만, 그만큼 우리 몸의 소중한 장기인 간이 크게 위협받고 있다는 적신호이기도 하다. 피로를 제대로 풀 겨를도 없이 반복되는 일과 속에서 스트레스만 늘어간다면, 이제는 우리 몸 곳곳에서 보내는 신호에 귀를 기울여야 할 때다. '젊으니까, 혹은 이 정도쯤이야' 하는 사이에 이미 건강은 건잡을 수 없는 상황에 놓일 수도 있다는 점을 명심하자.

### 우리 몸의 멀티플레이어, 간을 사수하라

간은 우리 몸에 있는 영양소들을 적절히 처리하고 보관하는 일을 하며 장에서 영양소 흡수를 위해 꼭 필요한 물질인 담즙을 만들고 이를 장으로 배출하는 역할을 맡는다. 또한 몸에 필요한 단백질이나 화합물을 합성하고 알코올, 약물 및 여러 가지 독소의 해독 작용 등 다양하고 중요한 기능들을 수행하기 때문에 간 기능이 저하되면 인체에 심각한 문제가 발생한다. 고대 중국에서는 인간의 혼을 담은 혈액을 간에서 보관하고 있어서 간에 병이 생기면 영혼이 타락한다고 믿었을 정도로 간은 우리 몸에서 중요한 기능을 담당하는 장기이다. 이런 간에 치명적인 작용을 하는 것이 바로 술이다. 술을 자주 마시거나 과음을 하면 거의 100% 알코올성 지방간이 생기고, 심하면 알코올성 간염이나 섬유화 현상을 일으키며 더 심한 경우 알코올성 간경화증을 일으킨다.

간에는 통증을 느끼는 신경이 없어 질병 초기엔 증상을 찾기 어렵고, 일반적으로 이유 없이 피곤하고 구토가 느껴지며 식욕이 떨어지거나 체중이 감소하는 등의 증상이 나타난다. 한번 자각증상이 나타나면 이미 돌이킬 수 없기에 더욱 주의를 기울여야 한다. 무절제한 생활습관 탓에 우리 몸의 멀티플레이어, 간이 소리 없이 상처를 입고 있지는 않은지.

### 간에 좋은 헛개나무, 제대로 알고 먹어야 명약

예로부터 집을 지을 때 헛개나무로 기둥이나 서까래를 하면 그 집안의 술이 모두 물이 되고 만다는 기록이 있을 정도로 헛개나무는 뛰어난 알코올 해독 성분을 가졌다. 헛개나무는 우리나라의 산과 계곡에서 흔히 볼 수 있고 높이 10~17m의 짙은 흑회색을 띠었다. 한방에서는 '지구자나무'라 하여 갈증을 해소하고 숙취 해소의 치료제로 사용하기도 하는데, 가지는 얇게 썰어서 보리차 대용으로 끓여 먹어도 좋고 잎 역시 술독을 제거하는 효과가 있어 잘 말린 다음 달여서 복용하기도 한다. 헛개나무의 열매, 뿌리, 가지, 잎에는 포도당, 사과산, 갈슘, 호베닌, 하벤산



헛개나무는 한방에서는 '지구자나무'라 하여 갈증을 해소하고 숙취 해소의 치료제로 사용하기도 하는데, 가지는 얇게 썰어서 보리차 대용으로 끓여 먹어도 좋고 잎 역시 술독을 제거하는 효과가 있어 잘 말린 다음 달여서 복용하기도 한다.

등의 성분들이 함유되어 있어 술 해독과 피로회복, 구토증을 치료하는 효과가 있다. 특히 열매에는 자당, 포도당, 과당 등이 다량 함유되어 있어 효과가 가장 큰 것으로 알려져 있다.

이처럼 헛개나무에서 추출된 성분이 알코올 분해효소를 활성화시켜 음주로 손상된 간 기능을 회복시키는 효능이 우수하다는 연구결과가 이어지면서 식품의약품안전청에서도 헛개나무의 간 기능 개선 효과를 인정해 현재 헛개나무 액즙, 숙취해소 음료, 차 등 헛개나무를 원료로 한 다양한 건강기능식품이 각광받고 있는 추세다.

그러나 과한 것은 모자람만 못한 법. 아무리 몸에 좋은 헛개나무라 할 지라도 추출 부위, 섭취량, 원료의 품질 여하에 따라 그 효능이 좌우되기 때문에 제대로 알고 먹는 것이 매우 중요하다. 식약청에서 권장하는 것처럼 헛개나무 추출물 1일 섭취량 2,460mg을 유지해야 하며, 기온이 한쪽으로 치우쳐 있는 약은 몸의 불균형 상태를 바로잡기 위해 일시적으로 사용하는 것인 만큼 습관적으로 반복해서는 안 된다는 전문가의 충고를 반드시 기억해두자. ☞

#### 헛개나무차

- ☐ 음주 후 갈증이나 숙취 해소, 가벼운 지방간이 있는 경우에 복용하면 효과적이다. 하루 수차례에 걸쳐 차처럼 마신다.
- ☐ 만드는 방법 : 재료 - 물 1.5~2L, 헛개나무 줄기와 열매 40~50g  
강한 불로 30분간 달이다가 절반으로 줄어들면 약한 불로 줄인 다음 2시간 정도 붉은 색이 날 때까지 더 달인다.





## 01 해인 홍보영상 및 고(故) 원용석 선대회장 추모영상 제작

해인 기획조정본부에서는 창립 50주년을 기념해 재도약하는 해인의 비전과 메시지를 전달하고자 기업 홍보영상을 제작했다. 이번에 제작된 홍보영상은 해인의 지난 반세기 역사의 의미와 미래 비전, 기존 사업분야 및 신규 사업계획에 관련된 콘텐츠를 담아 총 8분 30초 분량으로 제작되었다. 홍보영상은 해인 홈페이지(www.haein.com)를 통해 감상할 수 있다. 이와 더불어 해인의 창업주인 고(故) 원용석 선대회장의 추모영상을 제작하여 창업주의 업적 및 발자취를 재조명하고 오늘의 해인을 있게 한 창업이념과 경영철학을 임직원들에게 전파하여 100년 기업 해인의 미래를 위한 이정표로 활용할 예정이다.



## 02 캐터필라 생산기지 공장 방문 및 중국 하역업체 견학 실시

해인 장비사업본부 골재산업팀에서는 지난 12월 1일부터 4일까지 총 4일간 한진, 대한통운, 동부익스프레스, 동방, 영진공사 등 국내 주요 항만하역업체 담당 직원들을 초청하여 아시아 휠로더 생산기지인 CSCL(Caterpillar Suzhou China Limited) 공장 방문 및 중국 하역업체 견학(Ningbo Port)을 실시했다. 이번 행사는 참여 업체들이 캐터필라사의 최첨단 생산 시설인 CSCL에서 생산된 휠로더의 품질과 성능을 직접 체험하고, 해외현장 방문 및 하역장비 사용 실례를 견학하며 국내 사례와 비교 체험할 기회를 제공하고자 기획되었다. 이번 행사를 주관한 골재산업팀 류광숙 팀장은 “이번 행사는 고객과 더욱 깊은 유대관계 마련은 물론, 향후 비즈니스 모델의 발전 방향까지 함께 공유할 수 있는 소중한 시간이었다”라고 밝혔다.



## 03 파워시스템 설비 설계 기술 협력 세미나 실시

지난 12월 2일, 해인 파워시스템사업본부 EPS팀에서는 총 40여 개의 파워시스템 설계업체 전문가들을 초청하여 ‘파워시스템 설비 설계 기술 협력 세미나’를 실시했다. 본 행사는 캐터필라 엔진/발전기 설비를 중심으로 발전설비 설계 시 대두되는 다양한 이슈에 대해 논의하고 설계 기술의 발전 방향을 모색하고자 기획되었다. 본 행사를 주관한 EPS팀 박윤수 팀장은 “이번 행사를 통해 설계 전문 업체들과 상호 협력적인 네트워크 구축을 더욱 공고히 함은 물론, 오랜 기간 다수의 국내외 프로젝트 경험을 바탕으로 쌓은 파워시스템 설비에 관한 기술적 노하우와 설계 기술력을 대외적으로 공유하는 계기가 되었다”라고 밝혔다.

## 04 중장비기사 예비생 대상 ‘천안서비스센터 팩토리 투어’ 실시

지난 12월 14일, 해인 고객만족본부는 중장비학원 학생 30여 명을 대상으로 ‘천안서비스센터 팩토리 투어(Factory Tour)’를 실시했다. 투어에 참가한 중장비학원 학생들은 중장비(굴삭기, 휠로더, 지게차 등) 운전을 배우고 있는 기사 예비생들로, 천안서비스센터 내 각종 정비시설물과 서비스요원들의 정비 모습, 수리 전후의 중장비를 관람하며 해인 서비스의 핵심인 SAFE(Speedy, Accurate, Friendly, Ensured) 서비스 현장을 직접 체험하는 시간을 가졌다. 고객만족본부에서는 2011년도 중장비학원 학생들을 대상으로 정기적인 ‘천안서비스센터 팩토리 투어’를 진행할 예정이다.



## 05 (주)해인자원, 몰리브덴 광산 채굴 개시

(주)해인이 최대주주로 참여해 한국광물자원공사와 합작한 자회사로서 몰리브덴 광산 및 선광설비를 보유하고 있는 (주)해인자원이 몰리브덴 광산의 첫 발파작업을 성공하고 본격적인 채굴에 돌입한다. (주)해인자원이 채굴에 들어가는 몰리브덴 광산은 경북 울진 후포면에 위치하고 있으며 2011년 1월부터 시작할 본격적인 채굴에 대비하여 현재 광산의 인력과 제반시설 정비를 완료한 상태이다. (주)해인자원 송남희 이사는 “연간 264톤의 몰리브덴을 생산, 첫해에만 100억원 이상의 매출을 거둘 것으로 예상되며, 점진적으로 연 매출 약 200억 원 수준까지 생산량을 확대할 계획이다.”라고 밝혔다. 몰리브덴(MoS<sub>2</sub>)은 최근 정부가 추진중인 자원개발사업의 핵심원료로 각광받고 있는 희귀 금속으로 부가가치가 커서 국제시장에서 ‘검은 황금(Black Gold)’으로 불리고 있다.



## 06 테렉스 파워스크린 이동식 임팩터 크러셔, (주)드림아스콘에 납품

해인 산업장비사업본부에서는 국내 최초로 테렉스 파워스크린사의 이동식 임팩터 크러셔 XH320SR 장비를 재생아스콘 제조 회사인 (주)드림아스콘에 납품했다. 산업장비사업본부 고홍길 본부장은 “정부 정책에 따라 국내 재생 및 순환골재 수요가 지속적으로 증가하고 있는 시점이라 재생 아스콘 생산 사업이 더욱 활성화될 것으로 예상된다. 이번 납품은 테렉스 제품의 우수성을 입증할 수 있는 좋은 기회가 될 것이다”라고 밝히며 추후 모바일 크러셔 시장의 잠재력에 대한 기대를 드러냈다. ● 문의 산업장비사업본부 산업장비영업팀 02-3498-4625





# HAEIN NEWS



## 07 U/C 토탈시스템 구매 고객에게 CTS 및 무상 슈 조립서비스 제공

헤인 고객만족본부에서는 캐터필라 도저 운용 고객을 대상으로 링크, 상·하부롤러, 세그먼트, 슈를 모두 포함하는 'U/C(언더캐리지) 토탈 시스템(Total System)' 구매 고객에 한하여 정기적인 CTS 측정 및 슈 무상 조립 서비스를 제공한다. 이와 더불어 언더캐리지 사용 후기를 모집해 이 중 우수 사례를 선정하여 소정의 상품을 지급할 예정이다. 이번 행사는 2011년 1월부터 1년간 진행될 예정이다.

- 문의 고객만족본부 부품마케팅팀 02-3498-4653
- CTS(Custom Track Service) 언더캐리지 구성품의 마모를 정기적으로 측정하여 사전에 사용 기간을 예측하는 서비스



## 08 산업장비사업본부, 중고 전동지게차 매매 및 임대사업 시작

헤인 산업장비사업본부에서는 고객들의 다양한 니즈에 부합하고자 중고 전동지게차 매매 및 임대 사업을 시작한다고 밝혔다. 산업장비사업본부는 그간 모바일크러셔, 스크린, 에어 컴프레서, 지게차 등 각종 건설산업 및 물류산업 현장에 필요한 장비들을 적시적소에 공급하면서 쌓아 온 고객맞춤형 장비운용 노하우와 서비스 기술력을 바탕으로 신장비에 이어 중고 전동지게차 시장에서도 업계를 선도해 나갈 것이라고 밝혔다. 산업장비사업본부의 중고 전동지게차 매매 및 임대 서비스는 올해 1월에 수입한 중고 전동지게차 30여 대를 기반으로 고객들의 요청에 맞게 제공될 것이다.

- 문의 산업장비사업본부 산업장비영업팀 02-3498-4601



## 09 장비사업본부, 해외영업부문 중고장비 매매 확대

헤인 장비사업본부는 올해부터 해외 공사를 수주 받아 진출한 국내 건설사들을 대상으로 본격적인 중고장비 해외시장 판로 개척에 나선다. 장비사업본부 해외영업부문에서는 신장비 판매에만 주력 하던 기존의 영업 형태에서 벗어나 해외현지 중고장비 매입 및 판매까지 활동영역을 확대해 나갈 계획이다. 헤인에서 공급하는 중고장비는 오프라인상에서 고객이 직접 살펴보고 구매할 수 있으며 신장비에 버금가는 수준의 정비 상태는 물론 가격도 상대적으로 저렴해 그간 고객들의 호평을 받아 왔다. ● 문의 장비사업본부 해외영업부문 02-3498-4614 / 4623

# Q & A

## 무엇이든 물어보세요!

고객에게 더 좋은 제품과 서비스를 제공하기 위해 노력하는 헤인이기에 날마다 변화와 발전을 꿈꿉니다. 아는 것이 힘! 날로 새로워지는 장비와 서비스에 대해 거침없이 질문해주세요.

〈헤인인〉에서는 독자들의 궁금증을 풀어주는 Q&A 칼럼을 운영하고 있습니다. 헤인 장비는 물론 서비스에 대한 질문을 애독자 카드에 기재하여 보내 주시면 이 지면을 통해 성의껏 답변해 드리겠습니다(접수된 질문은 편찬진 회의를 통해 선정되오니, 이 점 양해 바랍니다).

**Q** 캐터필라 링크를 구입하려고 합니다. 순정 링크만 사용하는 것보다 언더캐리지 전체를 순정품으로 사용하는 게 장비에도 좋고 가격 면에서도 이익이라고 하던데, 사실인가요?

**A** 캐터필라사는 장비의 연구, 설계, 생산, 조립까지 모든 공정을 담당하기 때문에 부품 하나를 만들더라도 이 부품과 연결되는 주변 부품에 미치는 영향과 전체적인 장비 성능 및 수명을 고려하여 장비의 성능과 효율을 최대화시킵니다. 이렇게 성능이 최적화되어 있는 장비에 비순정 부품을 혼용할 경우 비순정품은 이물질의 역할을 하게 됩니다. 순정 언더캐리지는 각 부품의 경도가 용도에 맞게 세팅되어 있고 일정한 경도 깊이를 가지고 있습니다. 그러나 비순정품의 경우 표면경도가 일정치 못하고 경도 깊이가 부족합니다. 맞물려 돌아가는 언더캐리지 부품의 특성상 중간에 비순정품이 들어 있으면 맞물리는 순정품에까지 나쁜 영향을 끼치게 됩니다. 비순정품의 표면경도가 낮은 경우에는 비순정품이 버티지 못하고 깨지는 현상이 발생하고, 비순정품의 표면경도가 높은 경우에는 맞물리는 정품 언더캐리지 부품을 갉아먹어 순정품의 과다 마모를 초래하게 되는 것이죠. 또한 연결 부위에 비정상적인 충격이 발생하기 때문에 구동계통인 화이날드라이브의 니들베어링과 링기어 등에 충격이 누적됩니다. 당장 눈에 보이는 작은 이익 때문에 비순정품을 사용하면 결국 순정품 언더캐리지의 과다 마모와 구동계통 충격에 의한 수리비용 증가에 의한 장기적인 손해가 발생합니다.

- 상세문의 고객만족본부 부품마케팅팀 신일호 사원(Tel. 02-3498-4653)

**Q** 캐터필라 굴삭기를 사용하고 있습니다. 연료 소모를 최소화할 수 있는 방법이 있다면 알려주세요.

**A** 작업 조건, 작업량 등에 따라 알맞은 작업 모드를 설정하면 시간당 10~18%의 연료 절감 효과를 볼 수 있습니다. 특히 석산이나 산업단지에서 암 작업 같은 고부하 작업을 할 때는 기본 모드(STD)를 선택하면 최대의 연료 절감 효과와 생산성을 얻을 수 있습니다. 하단의 작업 모드 설정 방법을 참조하여 올바른 모드 설정으로 최대의 수익을 거두시기 바랍니다.(참고로, 국산 장비 중 연료가 적게 소모된다고 알려진 장비는 캐터필라 굴삭기를 기준으로 기본모드 8~9단에 해당되는 것으로 나타났습니다.)

- 상세문의 장비사업본부 김흥수 차장(Tel. 02-3498-4663)

작업모드	연료절감모드(Eco)	기본모드(STD)	하이파워모드(HHP: 랑 뽀기 모드)
형상			
선택	모니터 조작/표시 녹색 아이콘 표시	모니터 조작/표시 녹색 아이콘 표시	모니터 조작/표시
특징	1,800rpm(10단)에서 84% 토오크 생성	1,800rpm(10단)에서 100% 토오크 생성	1,980rpm(10단)에서 100% 토오크 생성
이점	경 부하 작업 탁월한 연비	연료 절감과 생산성 동시 고려	최대의 생산성/파워 빠른 Cycle 타임

(2008년 10월 이후 출시된 캐터필라 굴삭기 324DL HHP, 329DL HHP, 336DL HHP, 345DL HHP에 한함)



독자 의견

Letter

〈헤인〉은 언제나 독자 여러분과 보다 진솔하게 소통하고자 합니다.  
여러분께 도움이 되는 정보, 기분 좋은 이야기로 친근하게 다가가고 싶습니다.  
힘이 되는 한 마디는 물론이고 애정 어린 쓴소리까지도  
보다 유익한 〈헤인〉을 만드는 든든한 뿌리가 될 것입니다.

● 보이지 않던 Happy Trip이 보이는군요. 여행에 관심이 많아서 제가 의견을 드렸던 부분인데 그 부분이 참고가 되었나봅니다. 소개된 곳마다 스크랩하며 열심히 다녀볼 생각입니다. 창립 50주년을 진심으로 축하드리며 한국의 중장비 메카로서 앞으로의 발전도 기대하겠습니다.

전북 김제시 금구면 / 송진호 님

● 보내주신 사보 잘 받아보고 있습니다. 장비에 대해서 배우는 과정 중에 회사 견학도 하고 장비들도 많이 보았습니다. 사보에 여러 가지 장비 사진을 수록하여 보내주시면 많은 도움이 될 것 같습니다. 또한, 학원 수료생들이 취업을 잘 할 수 있도록 배려해주실 것을 부탁 드립니다. 앞으로도 더욱 더 번창하시길 기원합니다.

충남 공주시 이인면 / 유재만 님

● 헤인의 창립 50주년을 진심으로 축하하며 더욱 번창하고 발전하시길 기원합니다. 새로운 장비들의 출현과 현장 사용 내용에 항상 관심이 많습니다. 현장 운용 사례를 더욱 더 실감나게 들려주시면 감사하겠습니다.

충북 충주시 연수동 / 연규한 님

● 정성스럽게 만들어진 사보를 꾸준히 구독하고 있습니다. 장비 관련 스펙은 자료를 입수하기 쉬운데, 생산성에 대한 자료는 찾기가 힘드네요. 혹시 제공이 가능할까요? 헤인 창립 50주년을 진심으로 축하 드립니다!

서울 종로구 계동 / 고강진 님

● 안녕하십니까? 캐터필라 장비(로우더, 굴삭기)는 타사 장비들보다 성능과 기능이 우수합니다. 그리고 헤인 A/S도 기존보다 훨씬 만족스러웠습니다. 헤인의 번창을 기원합니다.

경북 포항시 북구 죽도동 / 손영곤 님

※ 좋은 의견을 주신 분들께는 소정의 선물을 보내 드립니다.

축하합니다

Congratulation

● 결혼을 축하합니다

● 자녀 출생을 축하합니다

● 입사를 축하합니다

재무본부/재무팀 대리 **안성환**  
고객만족본부/기술서비스팀/장비파트 사원 **목희경**  
기획조정본부/경영지원팀 차장 **김옥**, 파워시스템사업본부/EPST팀 사원 **백종호**  
산업장비사업본부/산업장비영업팀 차장 **이진호**  
기획조정본부/경영지원팀 과장 **정진욱**, 기획조정본부/IT팀 사원 **권지영**  
기획조정본부/기획감사 사원 **이순원**, 기획조정본부/경영지원팀 사원 **봉유리**  
신규투자팀 사원 **박규천**, 재무본부/재무팀 사원 **김난희**  
재무본부/부품운영팀 사원 **김덕중**, 장비사업본부/CCE&Paving팀 사원 **김동완**  
장비사업본부/렌탈및중고팀 사원 **이길호**, 장비사업본부 사원 **한경우**  
고객만족본부/동해고객센터 사원 **맹일형**, 고객만족본부/인천고객센터 사원 **박민균**  
고객만족본부/영동포고객센터 사원 **박연옥**, 고객만족본부/부품마케팅팀 사원 **윤석환**  
고객만족본부/부품마케팅팀 사원 **김민경**, 고객만족본부/북부고객센터 사원 **임성혁**  
파워시스템사업본부/PCS팀 사원 **임현우**, 파워시스템사업본부/MPS팀 사원 **최지혜**  
파워시스템사업본부/EPST팀 사원 **송성호**

# 올 겨울, 난로 없이 따뜻하게 보내기!

연일 한파가 계속되다보니  
이제는 영하 10도라는 일기예보가 새삼스럽지도 않네요.  
이런 날씨일수록 현명하게 겨울나는 방법이 필요해요.  
춡다고 보일러 온도를 높이고 히터를 틀어댄다면,  
에너지 낭비는 물론 건강에도 해롭습니다.  
보온성 좋은 내복 한 장 더 입고,  
무릎에는 무릎담요를 덮어보세요. 그리고 따뜻한 차 한 잔까지!  
어떠세요? 조금씩 따뜻해지고 있죠?  
몸도 마음도 포근하게,  
모두모두 따뜻한 겨울 보내세요~