

회원



One Stop Total Solution으로 고객감동을 실현합니다

지난 50년 동안 산업현장을 쉴 새 없이 누비고,
새로운 성장동력을 찾아 하얗게 지새웠던 밤들.
오로지 고객만족을 실현하겠다는 불철주야 뛰어다녔던
헤인의 값진 시간들입니다.

이제 헤인은 원스톱 토털 솔루션을 통해 고객에게 한발 더 다가갑니다.
이는 고객만족을 넘어 고객감동을 실현하고자 하는 헤인의 의지이며
시대를 이끌어갈 헤인의 사명(使命)입니다.

헤인의 고객지원센터와 천안공장을 통해 고객은
어디서도 경험할 수 없었던 간결하고, 전문적이고, 신속한 서비스를 받아볼 수 있습니다.
고객이 웃어야 헤인도 웃습니다.
고객이 행복해야 헤인도 행복합니다.
고객감동을 위한 헤인의 도전은 멈추지 않을 것입니다.



Contents

헤인사 2011 SUMMER Vol.271

02 ' Cover Story

Special Theme

04 ' 시대공감

One Stop Service Marketing 고객을 만족케 하라

06 ' 헤인공감

One Stop Total Solution Provider, 고객감동의 새로운 역사를 쓰는 (주)헤인

08 ' Love & Faith I

모두가 성장하는 미래를 만들어가는 상호개발(주)

10 ' 헤인사 요슬램프

인천지점 김한순 차장 가족의 섬 여행기

14 ' 함께 걷는 길

One Stop Total Solution을 통한 고객 감동의 메카를 가다

18 ' Love & Faith II

(주)지엔씨에너지, 아름다운 동행을 꿈꾼다

20 ' 따라해보세요

여름 장마에도 끄떡없는 장비 점검 노하우 대공개!

22 ' 방방곡곡 맛집로드

얼큰한 국물에 풍당 빠지다. 양산지점의 빠가사리 민물 매운탕

24 ' 리빙센스

베란다 채소 정원 만들기

26 ' Best Item

캐터필라 볼도저 D6RⅢ & EMCP 4.X

28 ' 자녀탐구생활

알차게 보낸 여름방학, 열 과외 안 부럽다

30 ' 헤인사 Wake Up!

뜨거운 태양에 맞서는 헤인사 바캉스 스타일링

34 ' News

천안공장, 오염관리 5년 연속 최고등급 5Star 인증 외

38 ' Reader's Letter & 축하합니다

39 ' 내 생애 최고의 책

성공으로 향하는 키워드 '혼창통'

One Stop Service Marketing 고객을 만족케 하라

고객이 필요에 의해 지갑을 여는 시대는 지났다. 이제, 만족하지 않으면 지갑을 열지 않는다. 재화도 마찬가지지만 서비스 역시 만족, 나아가 감동이 없으면 구매력이 떨어진다. 서비스는 여러 가지 요소로 완성된다. 그중 하나가 편리성이다. 한 곳에서 하나의 서비스만 받을 수 있는 상점과 다섯 가지의 서비스를 한 번에 받을 수 있는 상점, 당신의 선택은 어디인가. 대답은 간단하면서도 간단하지 않다.

☞ 서승범 칼럼니스트

얼마 전 아이를 낳은 K씨. 오랜 기다림 끝에 낳은 아이는 윗입술 가운데가 찢겨져 있었다. 병원에서는 누구의 탓도 아니며, 신생아 중 극소수는 구순구개열, 소위 '언청이'로 태어나지만 간단한 수술만으로 쉽게 치료할 수 있다고 했다. 부모는 아이가 돌이 되기 전에 수술하기로 했다. 병원과 수술 관련된 미팅을 하던 날, 부모는 깜짝 놀랐다. 미팅에 참여한 의사는 정형외과, 소아과, 신경외과, 치과, 이비인후과, 성형외과 전문의들이었다. 각 분야의 전문의들이 서로 협의해 가장 효율적인 수술절차를 정해 각각의 절차가 아이에게 어떤 영향을 미치게 될 것이며, 그 영향에 대해 병원은 누가 어떻게 대처할 것임을 사전에 공지했다. 놀라운 건 환자를 대하는 병원의 시스템이고, 아쉬운 건 이게 미국 사정이란 점이다.

한 자리에서 모든 것을 해결하라
어떤 동네에 두 개의 슈퍼마켓이 있다. 하나는 우리가 생각하는 보통의 슈퍼마켓이다. 과자와 음료는 물론 간단한 생활잡화를 쉽게 구할 수 있다. 반면, 다른 슈퍼마켓은 음료 전문 슈퍼마켓이다. 음료수는 다른 곳에서 찾을 수 없는 종류까지 갖추고 있지만, 과자나 아이스크림을 사려면 다른 슈퍼마켓으로 가야 한다. 당신이라면 어떤 슈퍼마켓을 찾겠는가. 물론, 다양한 음료를 사야할 때는 후자의 가게를 가겠지만, 일상적인 경우라면 후자의 가게를 찾을 일이 거의 없다. 원스톱 서비스의 가장 간단한 원리는 바로 이것이다. 고객의 발품을 아끼도록 하는 것. '원스톱 서비스'는 이미 우리 생활 주변에서 아주 쉽게 찾아볼 수 있다. 슈퍼마켓이나 백화점은 그 단

적인 예다. 미용실에서 메이크업이나 네일아트를 하는 이유도, 은행에서 보험 상품을 팔고 증권사에서 은행업무를 하는 이유도, 빵집에서 커피를 파는 이유도, 서점에서 음반을 파는 이유도, 학교 앞 문구점에서 각종 간식을 파는 이유도, 따지고 보면 하나다. 고객이 많이 찾기 때문에. 하지만 은행에서 음식을 팔지는 않으며, 서점에서 보험상품을 팔지는 않는다. 왜? 찾는 고객이 없으니까. 하지만, 한 번쯤 가만히 생각해보자. 원스톱 서비스는 시대의 대세인가? 꼭 그렇진 않다. 아직도 주유소에서는 특정 정유회사의 기름만을 취급하고, 모든 구두수선점이 열식을 복사해주지는 않으며, 모든 정육점에서 삼채소를 팔지도 않는다. 왜 그럴까. 주유소의 경우는 경쟁관계의 상품들이 갖는 차별성이 적기 때문이다.

원스톱, 다양성보다는 전문성이 중요

다음, 구두수선점과 정육점 이야기를 해보자. 구두를 수선하는 것은 기본이고 구두상품권도 할인해서 팔고, 열식도 복사해주는 구두수선점과, 어떤 구두든 그 구두 특유의 개성과 고유의 상품성을 보존하며 최고급 솜씨를 자랑하는 수선점 중 당신의 선택은 어느 쪽인가. 가격 차이가 크지 않다면 많은 사람들은 후자를 찾을 것이다. 왜 다양한 서비스를 받을 수 있는 수선점을 선택하지 않는 걸까. 원스톱 서비스의 가장 중요한 생명력은 다양성과 편리성이 아니라 전문성이기 때문이다. 물론 전자와 후자의 기능을 모두 갖춘 곳이라면 금상첨화다. 다시 병원 이야기를 해보자. 정형외과 전문의가 코와 입의 구조를 모르는 건 아니지만, 이비인후과 전문의가 필요한 이유는 전문성이다. 특히나 의사는 사람의 생명과 건강을 다루기 때문에 다른 과목 진료는 법으로도 금지하고 있다. 종합병원과 의원은 모두 다양한 과목을 진료할 수 있지만 의원보다 종합병원을 찾는 이유는 전문성 때문이다. 전문성과 편리성은 어떤 관계일까. 예전에는 서로 반대 방향을 바라보고 있는 가치로 받아들여졌다.



편리성을 다양성으로 바꾼다면 쉽게 이해가 가는 대목이다. 하지만 이제는 달라졌다. 전문성을 가진 이들이 제휴해서 편리한 서비스를 제공하기 때문이다. 기업이 문어발식 확장을 통해 모든 서비스를 제공할 필요도 없다. 다양한 전문가(팀)들의 관계망을 구축하고 필요에 따라 해당 서비스를 제공하면 되기 때문이다. 심지어 다양한 서비스가 이뤄질 수 있는 마당(공간)만 마련하기도 한다. 백화점은 원스톱 서비스의 가장 대표적인 사례다. 단순히 다양한 상품을 한 장소에서 살 수 있기 때문만은 아니다. 현대백화점이 백화점에 문화센터를 들인 건 이미 1990년대다. 2000년대 중반 이후에 문을 연 신규점이나 증축·리뉴얼한 점포에는 하나의 예외도 없이 문화센터가 들어섰다. 이런 문화센터에서 이뤄지는 건 간단한 노래교실이나 그림 교실이 아니다. 지난 3월 재개장한 신세계백화점 인천점에서는 첼리스트 정경화나 김장훈이 콘서트를 열었다. 전문성은 선택이 아니라 필수다. 다른 백화점의 사정도 비슷하다. 대한민국의 백화점들은 대형화와 복합화를 통해 복합쇼핑몰로 변화하고 있다. 복합쇼핑몰은 투자비가 많이 들고, 다양한 문화시설과 오락시설을 수용해야 하기 때문에 효율성과 수익성이 떨어진다. 그럼에도 불구하고, 복합쇼핑몰로 변화하는 이유는 그래야 살아남기 때문이다. 소득수준이 올라가고 주 5일제가 정착되면서 단순한 '문화센터가 있는 백화점'에서 벗어나 쇼핑과 문화체험은 물론 여가와 오락, 휴식을 동시에 즐길 수 있는 '복합쇼핑몰'이 필요해졌기 때문이다. 고객들의 눈높이가 높아졌다. 예전에는 발품을 아낄 수 있거나, 전문가의 서비스를 받을 수만 있으면 만족스러워했다. 하지만 이제는 시간과 노력은 절약하면서 전문성을 포기하지 않는다. 공급자인 기업들의 입장에서선 불황의 시대에 끊임없이 수요를 창출해야 하기 때문에 새로운 서비스를 만들어낸다. 이 두 입장이 만나는 곳에서 원스톱 서비스가 태어났다. 그리고 계속 진화하고 있다. 🌐

One Stop Total Solution Provider,

고객감동의 새로운 역사를 쓰는 (주)헤인

고객만족경영의 시작은 탄탄한 기술력

“헤인에 가면 안 되는 것이 없다” 최근 고객들 사이에서 입소문처럼 오가는 말이다. 창립 이래 오로지 고객만족을 위해 달려오다 보니, 어느새 고객들 사이에서 이러한 믿음이 생겼다. 건설 기계 및 엔진, 산업장비 공급이라는 한 우물만 파으며 고객에게 최고의 제품과 서비스를 제공하며 달려왔던 지난 50년. 강산은 다섯 번이나 바뀌었지만 고객만족을 위한 행보는 강산이 바뀌어도 변하지 않는 헤인의 고집이었다.

경부고속도로 시공현장에 캐터필라 건설기계가 투입된 이후, 경인운하 사업, 4대강 정비사업 등 굵직한 프로젝트 참여로 업계의 주목을 받은 헤인. 아쉬울 것 없어 보이는 ‘잘나가는 기업’이지만, 헤인은 언제나 고객만족이라는 명제를 가슴에 품고 있었다. 아무리 뛰어난 제품을 공급하더라도, 고객의 마음을 움직이지 못한다면 도태될 수밖에 없다는 생각 때문이었다. 헤인은 우선 기술력을 통해 고객의 마음을 사로잡는 데 주력했다. 이로써 고성능, 다기능의 중대형 건설 기계 외에 엔진, 발전기 및 부품 등 다양한 추가옵션 패키지를 통해 차별화된 경쟁력을 발휘하며 꾸준히 주목을 받고 있다. 현재 헤인은 캐터필라 굴삭기, 휠로더, 불도저, 포장장비 등 각종 건설기계 및 육상/해상 엔진, 발전기를 비롯하여 모바일 크래셔, 스크린, 광산장비 등 테렉스 건설장비, 아트라스 콤팩트 컴프레서, 융하인



고객과 함께 50년 역사를 써온 헤인이 고객만족을 실현하며 100년 기업으로의 재도약에 나섰다. 반세기 넘는 시간 동안 성장을 이뤄온 헤인은 다양한 영역으로 사업을 확장해가며 새로운 성장동력을 가동시키고 있다. 다양한 사업영역만큼 고객수와 고객층 또한 다양해졌다. 그리고 고객들이 헤인에게 거는 기대 또한 날로 높아지고 있는 것이 사실. 헤인은 이러한 고객들의 기대에 부응하고, 앞으로 일어날 고객들의 니즈까지 파악해 ‘원스톱 토털 솔루션’을 실현하고 있다.

☞ 경영지원팀 홍보파트 지용성 사원

리히 물류장비, 크레스의 특수운송장비 등 초대형 장비에서부터 소형건설기계에 이르기까지 건축, 토목, 광업, 농업, 어업, 임업 등 모든 산업 현장에 적합한 거의 모든 종류의 건설기계 및 토목장비를 공급하고 있다. 이와 더불어 헤인은 최근 전 세계적으로 강화되고 있는 배출가스, 소음 등 환경규제에 대비한 친환경 제품을 공급하고 있으며, 건설기계 사업과 엔진/발전기 등 에너지동력 사업의 시너지 효과 창출을 위해 장비 렌탈사업과 중고장비 매매사업, 신재생에너지 사업(태양광발전, LFG발전 등) 및 광물자원 개발사업(몰리브덴, 구리 등)도 함께 영위하고 있다. ‘헤인에 가면 안 되는 것이 없다’라는 고객의 말처럼 기술력을 바탕으로 한 헤인의 사업영역 확대는 거침없이 이뤄지고 있다. 그리고 헤인이 승승장구하는 또 하나의 이유는 바로 이러한 사업영역이 고객중심에서 이뤄지고 있다는 점. 제품중심이 아닌 시장, 즉 고객중심의 솔루션과 제품을 공급하고 있다는 점이 헤인의 차별화된 성공 전략인 셈이다. 헤인은 ‘One Stop Total Solution Provider’를 지향하며 고객맞춤형 One Stop Solution 및 Total Product Support를 제공하고 있다.

차별화된 도약을 위한

One Stop Total Solution


고지식하다고 보일 정도로 한 분야에만 매달려온 헤인. 하지만 이 고지식함이 누구도 넘볼 수 없는 전문성을 낳았다. 고객은 헤인을 만나 아쉬울 것 없

이 비즈니스를 해결했고, 헤인은 이를 통해 성장의 발판을 마련하고 있다. 이는 지난 반세기동안 고객 눈높이에 맞춰 여러 가지 건설기계 및 엔진/발전기 등 동력장비들을 공급하는 과정에서 얻어지는 추가옵션들을 통합해 패키지와하고, 장비운용에 대한 컨설팅 서비스 등 건설기계 및 에너지사업 분야의 원스톱 토털 솔루션을 제공할 수 있도록 시설투자 와 기술력 확보에 투자를 아끼지 않고 있기 때문에 가능한 일이다. 친환경 에너지사업 부문에서도 전문성이 통했다. 중장비 분야에서의 기술적인 저력을 바탕으로 친환경 에너지 발전 산업 부문에 진출해 최고 수준의 엔진 및 발전기 공급을 통해 시너지효과를 낸 것. One Stop Total Solution Provider로서 각종 토목공사나 에너지동력 관련사업 수주에 성공적인 결과물을 가져오는 것도 이러한 맥락이다.

이런 전문성은 고객우선(Customer First) 원스톱 서비스를 통해 더 빛을 발했다. 헤인은 1999년부터 캐터필라 파이낸셜 서비스(CFSK)를 구축해 장비구매 및 운영에 필요한 자금을 저리로 제공하면서 전국 각 지역에 부품공급망과 사후 관리팀을 조직하는 등 고객 최우선 정책을 지속해왔다. 고객우선 원스톱 서비스는 고객지원센터(1577-3872)와 천안정비공장 및 부품공급망을 갖춘 전국 15개 지점과 협력업체(ASC, AMD 등)의 운영을 통해 극대화되기에 이른다.

특히 고객서비스 제고를 통한 동반성장을 실현하기 위해 전략적으로 설치된 고객지원센터는 기존

의 고장진단 및 접수에 국한되던 기능을 확대 강화하여 장비구입문의에서부터 부품관련문의, 고객불만접수 등 헤인이 영위하고 있는 전 사업영역에 관한 사항을 전화 한 통화로 해당 전문가와 직접 이야기할 수 있는 시스템으로 개편했다. 이를 통해, 고객들은 간결하면서도 신속하게 비즈니스를 해결할 수 있게 되었고, 고객지원센터는 전사를 아우르며 (주)헤인을 대표하는 One Stop Total Solution 고객창구 역할을 수행해 나가고 있다. 장비의 문제를 한 곳에서 원스톱으로 해결하는 곳은 바로 천안공장이다. 장비입고에서부터 출고까지의 전 과정이 숙련된 전문가의 손길에 의해 통합적으로 관리되고 신속하게 처리된다. 이렇게 탄탄한 기술력을 기반으로 한 원스톱 솔루션 서비스는 경쟁 기업에서는 찾아보기 힘든 유일무이한 사례라는 점에서 주목받고 있다.

헤인은 2012년 매출 5천억 원을 눈앞에 두고 있다. 지난 반세기 동안 눈부신 발전을 이룩했고 앞으로의 성장 또한 그러하지만 헤인은 양적 성장보다는 질적 성장을 추구한다. 건설기계 및 에너지동력산업 업계에서 One Stop Total Solution Provider로 인정받아 고객만족을 넘어 고객감동의 건설기계 문화를 선도해 나가는 것. 이것이 바로 고객성공을 위한 길이며, 헤인이 추구하는 미래다. 

모두가 성장하는 미래를 만들어가는 삼호개발(주)

리비아 고속도로 공사, 4대강 정비 사업 등 지난 35년 동안 삼호개발의 손을 거친 굵직한 공사는 한두 개치가 아니다. 황무지에서 길을 만들고 터널을 뚫고, 발전소를 세우며 無에서 有를 만들어낸 삼호개발. 헤인의 캐터필라 장비들을 활용해 책임 시공과 안전시공으로 승승장구중인 삼호개발의 공사현장을 찾았다.

☞ 박영화 사원 박경목

아주 오래된 인연

(주)헤인과 삼호개발(주)의 인연은 삼호개발이 설립되기 전부터 시작되었다. 1969년 당시 영업을 담당했던 손규식 고문은 당시 한강 모래 사업을 하던 삼호개발 이종호 회장에게 966B 휠로더를 판매했다. 그렇게 이어진 인연은 1976년 삼호개발이 설립되고 토목업을 시작하면서 더욱 두터워졌다. 삼호개발은 모든 장비를 헤인의 캐터필라 장비로 운영하였고 연이어 토목공사 수주를 따내며 빠르게 성장해갔다.

“캐터필라 장비는 힘이 좋고 성능이 우수해 그동안 삼호개발이 진행해 온 공사에서 많은 활약을 해왔습니다. 작년에 저희 회사가 4대강 정비 사업 중에서 낙동강 33공구 공사를 진행했는데 그때 헤인으로부터 캐터필라 740 험지용 트럭 2대와 980H 휠로더를 구매했고, 덕분에 공사를 성공적으로 완료할 수 있었습니다.”

삼호개발에 필요한 장비를 직접 고르고 구매를 결정하는 송성현 이사는 캐터필라 장비에 대한 칭찬을 아끼지 않았다. 최근에는 경주-감포간 터널공사(울산 포항 7공구) 투입을 위한 캐터필라 730 험지용 트럭 3대도 추가로 구매 계약했다. 삼호개발 송성현 이사는 캐터필라 730을 선택한 이유에 대해 설명했다.

“2~3km되는 터널길이라든지, 굴착 시 발생하는 버력을 치우는데 얼마나 효과적인지 등을 따져봤을 때 캐터필라 장비를 선택하는 것이 좋다고 판단했습니다. 일반 15톤 덤프트럭 10대로 작업해야 하는 일을 헤인의 캐터필라 730 험지용 트럭 2대로 해낼 수 있기에 매우 효율적인 공사가 가능한 거죠.”


이처럼 끈끈한 인연을 이어오고 있는 삼호개발과 헤인에게도 위촉된 건설경기 탓에 잠시 소홀했던 순간이 있었다. 장비를 선택할 때 생산성을 가장 중요하게 생각하는 송성현 이사는 캐터필라 장비의 우수성에 대해서는 한 번도 의심하지 않았지만 장비 가격이 다소 고가인 점이 아쉬웠다고 했다. 하지만, 삼호개발에서는 험지공사에서 활약할 캐터필라 장비가 여러 대 필요했고, 가혹한 환경에 특장점이 있는 캐터필라 장비의 우수성이 가격의 장벽을 없애주었다. “이제는 캐터필라 장비에 대한 만족은 물론 헤인의 A/S면에서도 모두 만족하고 있습니다. 그래서 점점 헤인 제품을 더 찾게 됩니다.” 제품의 우수성에 대한 분석과 가격에 대한 아쉬움을 서슴없이 말한다는 것은 그만큼 서로 친밀한 관계임을 말해주는 방증이 된다. 실제로 삼호개발과 헤인의 담당자들은 업무 외적으로도 만나며 안부를 주고받고 소주 한 잔 기울이는 두터운 친분을 자랑한다. 하지만 일적인 부분에서 삼호개발은 헤인에게 꽤 간간한 고객사라고 한다. 이는 삼호개발이 업무에 있어서 허투루 하는 법이 없다는 뜻이기도 하다.

탁월한 시공능력으로 승승장구하는 삼호개발

삼호개발은 전문화된 기술력과 탁월한 시공능력을 바탕으로 그동안 고속도로, 철도 및 지하철, 조전소, 발전소, 산업단지, 공항 등 각종 대단위 SOC 국책사업과 토목공사 및 골프장, 택지조성 등 민간분야 토목공사를 성공적으로 시공해왔다. 삼호개발이 이토록 대단한 실적을 만들 수 있었던 것은 대규모 국책사업과 대형 프로젝트 등을 적극적으로 파고든 이유도 있겠지만 무엇보다도 책임시공과 안전시공으로 업계 최고의 경쟁력과 신뢰를 쌓아왔기 때문이다. 그리고 그 길을 든든한 파트너 헤인이 항상 함께하고 있다.

“현재 저희 회사는 춘천 엔바인 골프장 공사를 진행하고 있습니다. 헤인으로부터 캐터필라 740 험지용 트럭 2대를 구매하고 캐터필라 365CL 굴삭기를 임차하여 공사를 원활하게 진행하고 있습니다.” 춘천 엔바인 골프장 공사 현장에서 직접 헤인의 장비를 다루고 있는 기사들은 캐터필라 장비의 뛰어난 제품성능 덕분에 한결 편하게 일을 하고 있다며 입을 모았다. 또 장비에 문제가 발생했을 때 바로 달려 와주는 헤인의 A/S에 대한 칭찬도 아끼지 않았다.

삼호개발의 김경호 차장도 헤인에 대한 애정을 드러냈다. “헤인은 제품에 대한 각종 정보와 데이터가 체계적으로 정리되어 있습니다. 데이터를 정확히 제시한다는 건 그만큼 제품에 자신이 있다는 거겠죠.” 김경호 차장은 헤인을 한마디로 백화점이라고 표현했다. 헤인에는 소형건설기계부터 초대형 장비에 이르기까지 모든 산업현장에 적합한 거의 모든 종류의 건설기계 및 동력장비가 준비되어 있고 A/S까지 한꺼번에 해결할 수 있기 때문이다.

10년이면 강산도 변한다는데 하물며 삼호개발과 헤인의 인연은 강산이 네 번 변하고도, 2년이 더 지났다. 여전히 삼호개발과 헤인은 서로에게 매력적인 파트너이고 성장을 위해 꼭 필요한 동반자다. 앞으로 삼호개발의 건설 시공 능력과 헤인의 건설 장비가 결합하여 만들어질 시너지 효과를 통해 모두가 빠른 속도로 성장하는 미래를 꿈꾸어 본다. 



유쾌 상쾌 통쾌한 그들이 자월도에 뒀다!

인천지점
김한순 차장 가족의
섬 여행기

본격적인 여름 휴가철을 앞두고 여행 계획으로 분주한 이맘때가 되면 늘 고민에 빠지게 된다. 멀리 떠나가기엔 현실적인 문제가 발목을 잡고, 그렇다고 가만히 앉아 있기엔 작열하는 태양이 너무나 뜨겁다. 바쁜 일상을 잠시 내려놓고 사랑하는 사람들과 어디론가 떠나고 싶다면 이 가족의 섬 여행기를 참고해보자. 당일 코스로 바다와 산을 두루 체험하기에 충분한 아름다운 자월도로 출발~.

글/ 이용규 사진/ 이재범



- 1 국사봉 트레킹 중 잠시 내려다본 자월도 풍경. 저 멀리 푸른 바다와 아기자기한 집들이 한눈에 보인다.
- 2 들에 핀 꽃을 보며 엄마랑 다정히 이야기 하는 딸, 세은이.
- 3 국사봉 정상에서 김한순 차장이 아들 동근이에게 주변 섬에 대해 설명해주고 있다.

바다에 가면 산이 그림고, 산을 찾으면 시원한 파도 소리가 아쉬운 법이다. 그런 면에서 자월도는 바다는 바다대로 아름답고, 산은 산대로 운치를 더하는 곳이다. 이곳에서는 물놀이와 트레킹 코스를 모두 즐길 수 있다. 인천광역시 옹진군 자월면에 속한 4개의 유인도 가운데 하나인 자월도는 연안부두 여객터미널에서 뱃길로 40분 만에 닿은 섬이다. 이곳은 조선시대 삼남지방에서 세금으로 거둔 곡식을 배에 실어 서해바다를 따라 올라오다 잠시 쉬어갔던 곳이다. 밤하늘의 영롱한 달빛이 갑자기 검붉은 색으로 변했다하여 자월도(紫月島)라는 지명이 유래되었다고 전해지는데, 특히 잔잔한 파도와 드넓은 모래사장이 인상적인 장골해변은 물이 빠지자마자 생동감이 넘치는 갯벌 체험 현장으로 변신한다.

인천지점 김한순 차장 가족이 이 곳 자월도를 찾은 이유도 바로 두 아이들을 위한 갯벌 체험 때문이다. 달바위 선착장에 내리자마자 바닷가 모래사장으로 한 걸음에 달려가는 동근이와 세은이. 아직은 썰물 때가 아니니 조금은 기다려야 한다는 마을 주민들의 말에 실망하는 것도 잠시, 두리번거리며 주변을 둘러보더니 금세 다른 재밌거리를 찾아냈다. 아마도 아이들은 본능적으로 놀 거리를 찾아내는 '안테나'가 탑재되어 있나보다.

‘친구처럼 다정하게’, 이 가족이 살아가는 법

“갯벌 체험은 조금 있다 하기로 하고, 먼저 근처에 트레킹하기 좋은 산이 있단니까 거기로 먼저 가볼까?”

아빠의 제안에 망설이던 두 남매, 대뜸 물수제비 던지기를 제안한다. 아무래도 바닷가에 왔으니 발이라도 담그고 싶었던 모양이다.

“우와, 오편 3번이나 했어. 아빠는 몇 번이나 할 수 있어요?” 김한순 차장이 적당한 돌멩이를 고르느라 해변 근처를 둘러보는 사이, 두 아이들은 재빠르게 비치 샌들로 갈아 신

고 결국 바다로 쪼르르 달려가 버렸다. 슬쩍 아이들을 돌아다보는 엄마, 아빠의 입가에 미소가 감도는 것을 보니 일부러 모른 척 해 준 듯하다. 알면서도 모르는 척, 아이들 마음을 먼저 알아채고 이해해 주는 것. 아마 세상 모든 부모들의 마음이 이런 것이 아닐까.

부부는 살아가면서 서로를 닮는다더니, 김한순 차장과 부인 원은경 씨는 유쾌한 성격도 세상을 바라보는 따뜻한 시선도, 심지어 그들만의 ‘독특한’ 유머 감각까지도 비슷하게 느껴진다. 동근, 세은 남매도 그런 엄마, 아빠를 닮아서인지 누구를 만나도 스스럼 없이 잘 어울리고 잘 웃으며 종횡무진 활발하게 뛰어다니는 ‘못 말리는’ 에너지아저씨들이다.

“우리 아빠요? 음...세상에서 제일 편안한 친구? 아빠랑 저랑 진짜 친하거든요.” 요즘 아이들은 사춘기도 일찍 찾아와 특히 남자 아이들은 아빠와 대화하기를 꺼려한다는데, 초등학교 4학년인 동근이는 아빠를 ‘세상에서 제일 친한 친구’라 말한다.

“아내나 저나 아이들에게 가장 친한 친구가 되려고 노력합니다. 부모라고 권위를 앞세우기 보다는 서로 대화하고 함께 어울리는 가운데 소통해 가는 것이 현명한 교육철학이 아닐까 생각하고 있어요. 평소 우리 아이들이 엄마 아빠를 어떻게 생각하고 있나 궁금했는데, 이런 마음을 잘 이해하고 받아주는 것 같아 기쁘네요.” 특유의 호탕한 웃음으로 기분 좋게 웃어 보이는 김한순 차장, 아들에게 들은 ‘친구 같은 아빠’라는 말이 무척이나 마음에 드는 모양이다.

자연이 살아 숨 쉬는 그 섬에 가고 싶다

자연은 기다리는 자에게만 그 넉넉한 품을 내어준다고 했다. 물이 빠지고 갯벌이 제 모습을 갖추기를 기다리며 트레킹 일정에 접어든 가족들. 오늘 이들이 도전할 국사봉은 178m의 나지막한 산으로 산행 초보자들이 즐기기에 크게 부담이 없는 코스다. 곳곳이 숲길과 흙길로 이어져 있어 오가는 여정이 지루하지가 않다.

“어머, 세은아 이것 좀 봐. 산딸기가 탐스럽게도 달렸다. 정말 예쁘다. 그치?” 등산로를 따라 천천히 걸어가던 엄마는 숲 속에서 만난 산딸기 열매에 반해 열렬한 감탄사를 연발하더니 급기야 덤석 입에 넣고 오물오물 그 맛을 음미하기에 이른다. 앗, 그거 산딸기가 아니라 뱀딸기라는데...

“어쩐지, 단 맛이 없더라. 엄마가 독이 있나 없나 먼저 먹어본 거니까 너희들은 뱀딸기 먹지 마~” 궁금한 것은 못 참는 엄마, 급기야 직접 맛을 보면서까지 아이들에게 생생한 ‘현장 학습’을 체험시켜주는 열성까지 보여주고야 말았다. 이처럼 언제 어떤 상황에서도 웃음을 잃지 않는 재미난 가족들이다.

- 1 김한순 차장 가족을 마중 나온 바다의 갈매기들. 비행하는 모습이 멋있는지 세은이가 팔을 뻗어 인사를 한다.
- 2 서서히 바닷물이 빠지면서 감춰져 있던 장골해수욕장의 갯벌이 드러났다.
- 3 갯벌 체험을 위해 만반의 준비를 하고 온 김한순차장 가족. 본격적인 조개 캐기에 나섰다.
- 4 자그마한 게 한마리가 꼬물거리는 모습이 신기하기만 하다.
- 5 햇볕에 반짝이는 자월도의 앞바다.
- 6 섬 구경에 신이 난 아이들을 데리고 앞장서는 김한순 차장의 얼굴에도 미소가 가득하다.



일상으로 돌아가서도

더도 말도 딱 지금처럼만 여유 있고
행복한 마음이었으면 좋겠습니다.



1시간 여 오르막길을 걸어 드디어 국사봉 정상에 오른 가족들. 섬 경치를 잠시 감상하곤 종종 걸음으로 다시 바다를 향해 내려간다. 불과 두 시간 전만 해도 바닷물이 들어차 있던 모래사장이 어느새 갯벌로 변해 널찍한 그 품을 내어주었고, 삼삼오오 모인 사람들 틈에서 동근이, 세은이 남매도 부지런히 뒤편을 쫓고 있었다.

“아빠, 아무래도 칠게를 백 마리는 잡을 수 있을 것 같아요. 여기 너무 좋아서 살고 싶네.” 뻑뻑한 일정으로 이제 조금은 지칠 법도 하건만, 물 만난 고기 마냥 펄떡 펄떡 뛰어노는 두 아이의 모습이 자월도의 아름다운 풍광과 어우러져 한 폭의 수채화를 연상시킨다.

“일상으로 돌아가서도 더도 말도 딱 지금처럼만 여유 있고 행복한 마음이었으면 좋겠습니다. 기회가 닿는다면 인천지점 식구들과 가족 모임을 이곳에서 하는 것도 좋을 것 같고요. 오늘 기회를 통해 잠시 쉬어갈 여유와 가족들에게 즐거운 웃음을 선물할 기회를 주셔서 감사합니다.”

여행이 좋은 이유는 생활에 쫓겨 그동안 느껴보지 못한 한가로운 여유와 조금의 게으름이 허용된다는 점일 것이다. 자월도를 한 바퀴 돌아 시원한 바닷바람을 마시며 들려오는 파도 소리, 아이들의 웃음소리에 몸을 맡기고 있노라니 문득 이런 생각이 든다. 그래. 이 정도면 행복하지 않은가.



공민수 공장장과 정호영 고객지원센터장을 비롯해 콜센터, 필드 서비스, 정비수리 등 현장에서 원스톱 토탈 솔루션을 실현하고 있는 헤인의 직원들이 한 자리에 모였다.

One Stop Total Solution을 통한 고객 감동의 메카를 가다



헤인이 50년이란 시간을 지내오는 동안 고객수도 시간만큼이나 늘어났다. 그리고 고객들의 니즈 역시 다양해지고 헤인에 거는 기대수준 역시 높아지고 있다. 이러한 흐름을 감지하고 또 변화를 이끌어내기 위해 ‘고객지원센터’가 지난 3월에 출범했다. 복잡한 비즈니스를 전화 한 통화로 간결하게 처리하는 고객지원센터, 그리고 장비의 모든 것을 한 곳에서 해결하는 천안공장을 찾아가 헤인이 추구하고 있는 원스톱 서비스의 현장을 들여다봤다.

글/ 김희정 사진/ 이재범

전화 한 통화로 모든 것이 해결되는 고객지원센터

“고객과 통화를 하는 순간에는 제가 바로 헤인의 대표선수가 된 기분입니다.” 서비스 어드바이저 최진우 과장은 고객지원센터로 통합된 후 여러 가지 변화를 맞이하고 있다고 전했다. 책임감이 강해졌고, 고객들의 반응을 바로바로 체크할 수 있어 긴장감도 더해졌다. 기존에는 고장접수에 국한되던 콜센터의 기능이 다양한 고객의 니즈에 맞게 확대되다보니 전문성을 더 갖춰야 하는 것도 변화 중 하나다.

헤인 서비스에 대한 고객의 인식도 변했다. 사용하던 장비에 대한 궁금증이 생기면 담당자를 일일이 찾아 전화하기가 여간 귀찮은 일이 아니었는데, 이제는 대표전화 한 통화로 모든 걸 해결할 수 있게 되고 언제 어디서든 헤인 직원과 통화할 수 있으니 이보다 더 든든할 수 없다는 게 고객들의 반응이다. 고객들은 대표전화(1577-3872)로 전화연결 후 안내음성에 따라 번호를 누르면 해당분야의 전문 상담원과 바로 통화할 수 있다. 1번은 캐터필라 장비 및 부품관련 문의, 2번은 캐터필라 장비 및 산업용엔진 고장접수, 3번은 발전기 및 선박엔진, 4번은 퍼킨스 제품, 5번은 컴프레서/물류장비/테렉스 관련 문의 번호다.

“헤인의 사업영역이 다양해지다보니, 고객층도 정말 다양해졌죠. 이를 세분화해서 정리하지 않으면 고객들은 원하는 서비스를 제공받기까지 불필요한 과정을 겪게 됩니다. 헤인은 이러한 고객들의 고충을 예측하고 한발 앞서 고객지원센터를 마련하게 된 거죠.”

정호영 고객지원센터장은 통합콜센터 기능 외에도 고객만족도조사를 통해서 서비스 품질을 지속적으로 향상시키고 있다고 전했다. 고객만족도조사는 상시적으로 고객을 샘플링 해 만족도를 측정하는 방식으로 이뤄진다. 고객들의 반응을 실시간으로 체크하다보니 무엇을 잘했고, 무엇이 부족한지 구체적으로 파악할 수 있게 되었고, 이 결과를 토대로 각 부서와 유기적인 협업을 통해 고객불만이나 건의사항을 해결할 수 있게 되었다.

“고객에게 전화가 걸려오면 우선 고객명과 장비 일련번호를 확인해 고객관리시스템을 확인합니다. 전화하신 고객께서 구입한 장비 이력이라든지 기존 상담내용들이 기록되어 있는 시스템이죠. 병원에 가면 의사가 환자의 상태를 파악하기 위해 진료내역서를 꺼내보는 것과 같죠.”

서비스 어드바이저 최진우 과장은 고객과의 전화 통화가 끝난 후 더 바빠진다. 작업자 일정과 소요 예상 부품의 재고 위치를 확인하고, 작업 가능한 날짜를 확인한 후 고객과 작업자(FSR, Field Service Representative)에게 일괄적으로 통보를 하는 것이 그의 업무다. 작업자는 배정된 일정에 맞춰 현장에 방문해 고장에 대하여 고객과 상담을 한 후 장비를 점검하고, 수리작업에 들어간다. 현장 방문 시 고장 장비에 대해 정확히 파악하고 필요한 부품까지 챙겨 현장에서 신속하게 처리하는 것이 중요하다. 마지막으로 고장 접수에서부터 수리 결과까지 고객에게 상세하게 설명하고 작업



- 1 고객과의 직접적인 소통창구인 고객지원센터에서는 고객관리시스템을 통한 체계적인 고객관리가 이뤄지고 있다.
- 2 고장접수에서 탈피, 다양한 비즈니스를 해결하는 종합센터로 탈바꿈한 고객지원센터. 직원들의 전문성과 친절한 서비스 마인드는 기본 조건이다.
- 3 고장 접수 이후 이뤄지는 필드 서비스, 가능한 한 현장에서 모든 것이 해결될 수 있도록 출동 전 만반의 준비를 갖추는 것이 철칙이다.
- 4 천안공장에 입고된 장비들은 종합병원을 찾은 환자들처럼 장비에 대한 전문지식을 갖춘 직원들의 세심한 관리를 받게 된다.
- 5 각 분야의 전문가들이 모여 종합적인 수리를 펼치고 있는 수리 현장.
- 6 수리를 마치고 새롭게 태어난 캐터필라 장비들이 출고를 기다리며 길게 늘어섰다.
- 7 각 분야의 전문가들이 포진한 천안공장 정비센터의 내부 모습.

을 마무리하게 된다. 물론 이러한 내용은 전 과정이 고객관리시스템에 기록이 된다.

“신속, 정확, 간결은 저희가 제공하는 윈스톱 솔루션의 핵심입니다. 빠르고 정확하게 처리해야 전화 한 통화로 모든 걸 해결할 수 있다는 고객의 믿음이 생기죠. 아직은 헤인의 고객지원센터를 모르시는 고객분들이 상당수 계십니다. 앞으로 더 열심히 홍보를 해서 더 많은 고객들이 편하게 서비스를 이용하실 수 있으면 좋겠습니다.” 정호영 고객지원센터장은 고객지원센터 직원들이 고객에게 더 정확한 서비스를 제공하기 위해 최선을 다하고 있다며 자신감 넘치는 미소를 지어보였다.

장비들의 종합병원, 천안공장

전화 한 통화로 윈스톱 솔루션을 제공하는 곳이 고객지원센터라면 장비의 문제를 한 곳에서 윈스톱으로 해결하는 곳은 바로 천안공장이다. 장비의 입고부터 출고까지 전 과정이 한 곳에서, 그것도 각 분야 전문가

의 관리 하에 이뤄지고 있다는 점이 천안공장의 강점이다. 이곳에 입고된 장비들은 종합병원을 찾은 환자처럼 종합적이고 체계적인 정비를 받게 된다.

그런데, 장비에 문제가 생겼다고 해서 무조건 다 천안공장으로 오는 건 아니다. 장비에 고장이 발생하거나 고장이 의심되면 고객은 각 기술파트장들과 유선상으로 고장 부위에 대한 상담을 선행한다. 이때 간단한 조치로 해결이 가능한 경우에는 고객이 스스로 처리할 수 있도록 안내해 고객의 불필요한 출장비 지출을 막는다. 반면 수리가 필요하다고 판단되는 경우에는 상담내용을 바탕으로 1차 가견적을 작성하고 이를 토대로 고객과 협의 과정을 거쳐 수리범위를 결정한다.

천안공장에 입고가 된 장비들은 본 시술에 앞서 꼼꼼한 사전 진료를 받는다. 이를 위해 세척과 분해 작업을 진행하고 필요한 부품 리스트를 포함한 세부 견적서를 다시 작성해 고객과 2차 협의과정에 들어간다. 일방적으로 수리를 진행하고 결과만 제시하는 방식과 달리, 모든 과정에서 고객의 의견을 수렴하고 동의하에 다음 단계로 진행하는 등 고객과의 지속적인 커뮤니케이션이 이뤄지는 것이 특징. 장비의 상태에 대해 객관적인 결과를 보고 받은 고객은 최종적인 수리내역에 대해 정확하게 인지하고 수리를 맡기게 된다.

이 과정에서 고객은 수리비용과 수리품질 사이에서 고민을 하는 것이 사실이다. 이러한 고객의 니즈를 파악해 캐터필라의 가이드라인에 의거하여 부품 재사용을 권하는 등 다양한 방법으로 고객의 눈높이를 맞춘다. 천안공장 한편의 부품창고에는 각 색선별로 모든 장비에 들어갈 1만여 종의 부품들이 상비되어 있어, 이곳을 통해 고객들은 보다 빠르게 부품을 선택할 수 있다. 고객들은 수리비용을 고려해 스스로 최선책을 선택할 수 있고, 헤인은 이를 위해 모든 과정을 오픈해 고객과 소통하고 있다.

“저희는 단순히 장비를 고치는 일을 하는 게 아닙니다. 고객과의 커뮤니케이션을 통

해 궁극적으로 고객만족을 이끌어내는 일을 하는 거죠. 장비를 잘 고치는 건 기본이니까요. 그 과정에서 얼마만큼 고객을 존중하고 고객이 만족하느냐가 중요합니다. 과정이 좋아야 결과도 좋은 법이니까요.”

공만수 공장장은 ‘소통’의 중요성을 강조했다. 수리과정에서도 고객과의 소통은 끊임없이 이뤄진다. 오버홀(분해 전면 검사와 수리) 전에 대해서는 수리과정에 대한 사진과 엔진/트랜스미션의 동력 테스트 결과지 등 객관적인 자료를 고객에게 직접 제공하는 것. 직접 수리 현장에 나오지 않아도, 고객들은 원하는 장소에서 장비의 수리과정에 대해 눈으로 확인할 수 있다. 눈으로 보는 것만큼 정확한 것은 없다. 고객들은 이러한 과정을 통해 헤인에 대한 신뢰를 쌓아간다. 수리작업이 진행되는 동안 예상치 못한 작업이 발생해 수리금액이 추가되는 경우에도 별도의 고객 상담과 협의가 이뤄진다. 수리의 전 과정에 대해 고객이 모르는 부분이 없어야 하고, 고객의 동의하에 모든 과정이 진행되어야 한다는 게 장비와 구성품 수리 절차의 기본 중 기본인 것이다.

수리가 끝나면 장비상태를 최종적으로 점검하고 고객에게 브리핑을 한 후 출고가 진행된다. 다시 태어난 장비를 받은 고객들이 헤인의 투명하고 정확한 서비스에 감동하는 것은 당연한 일. 역시나 과정이 훌륭하면 결과 또한 그러한 법이다.

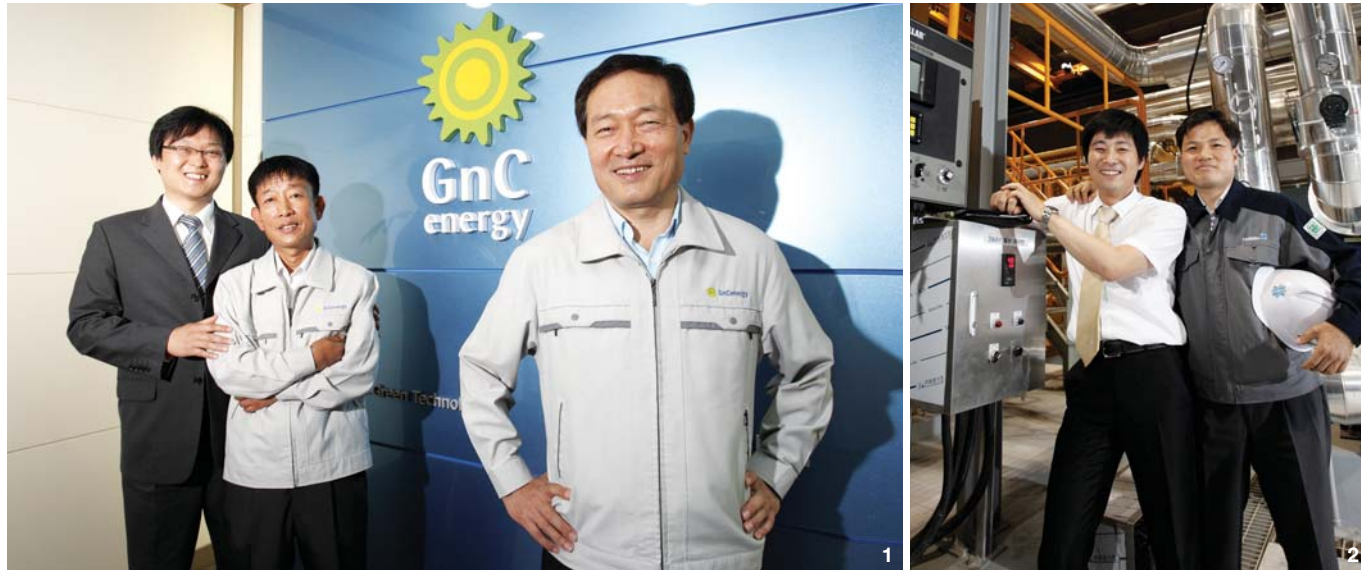
‘소통’은 외부고객과의 관계에서만 통용되는 건 아니라며 공만수 공장장이 내부 고객만족에 대한 이야기도 덧붙였다. 아무리 시스템이 훌륭하더라도 이를 수행하는 직원들이 시스템을 따라오지 못하면 이는 유명무실하다는 게 그의 생각이다. 그가 사람에 집중하는 이유가 여기에 있다.

“여기는 다양한 일을 하는 사람들이 모여 있습니다. 각자 자리에서 조금씩 다른 일을 하지만 우리의 목표는 하나입니다. 바로 고객만족이죠. 그 점을 서로 인식하고 합의를 이

뤄내는 게 바로 윈스톱 솔루션을 성공적으로 수행하기 위한 기본 마인드입니다. 우리가 왜 여기서 이 일을 하는지 매순간 상기해야 하는 거죠. 고객감동이라는 큰 그림을 함께 그려보는 겁니다.”

그는 직원들과 함께 공유하고 소통하기 위해 스스로 몸을 낮추고 직원들에게 먼저 다가간다고 전했다. 직원들이 스스로 대접받고 있음을 느낄 때, 고객에게도 진심에서 우러러 나오는 서비스를 펼칠 수 있다는 것. 이를 위해 서비스 마인드를 높이기 위한 인성교육에도 투자를 아끼지 않고 있다.

훌륭한 장비와 시스템 그리고 풍부한 경험과 전문지식, 서비스 마인드를 갖춘 인력. 이 삼박자가 맞아 떨어지는 헤인의 고객지원센터와 천안공장은 윈스톱 솔루션을 통해 고객만족 서비스의 메카로 거듭나고 있다. 오늘날 헤인을 만들어준 고객의 힘을 알기에, 오늘도 이들은 고객감동을 실현하며 100년 헤인을 향해 힘찬 발걸음을 떼고 있는 것이다. 🚚



(주)지엔씨에너지 아름다운 동행을 꿈꾼다

작년 한해, 롯데호텔 신관과 현대백화점 대구점, 신정 CES의 디젤 및 가스발전기 프로젝트를 함께 수주하며 (주)헤인의 든든한 파트너임을 다시 한 번 확인한 (주)지엔씨에너지. 인간과 자연의 조화를 꿈꾸며 종합 에너지 회사로 도약하고 있는 지엔씨에너지의 안병철 대표를 만났다.

글/ 김희정 사진/ 이재범



1 끈끈한 파트너십을 자랑하는 (주)지엔씨에너지 안병철 대표(오른쪽)와 최종관 상무, (주)헤인 EPS팀 최명석 과장 2,3 신정CES에 설치된 캐터필라 발전기 시공 현장을 방문한 (주)헤인 PCS팀 최근석 차장이 (주)지엔씨에너지 에너지사업팀 이완수 과장에게 기술 지원을 수행한 후 그 내용에 대하여 설명하고 있다.

“헤인에 가면 내 집처럼 편해요. 헤인과 함께 하면 뭐든 해낼 수 있을 것 같아 든든하고요.” 지엔씨에너지 안병철 대표가 헤인 EPS팀 김형태 팀장과 눈을 마주치며 소탈한 웃음을 지어 보인다. 매출 600억 원을 바라보며 업계 선두그룹을 이끌고 있지만, 그는 아직도 편안한 작업복을 입고 손 때 묻은 작업노트를 손에 들고 다니며 현장을 누비고 있다.

“23년 동안 성장할 수 있었던 건 바로 현장에서 답을 찾았기 때문입니다. 헤인과 인연을 맺은 것도 현장에서였습니다.” 1999년 도곡동 타워팰리스가 건설될 당시, 지엔씨에너지가 이곳의 비상발전기를 시공하게 되었다. 당시 타워팰리스는 기존에 없던 고급아파트라는 점에서 세간의 화제가 되었었다. 그 명성에 맞게 모든 것이 ‘최고급’으로 이뤄지던 현장이었으며 비상발전기도 마찬가지였다. 안병철 대표는 이때 주저 없이 캐터필라를 선택했다.

“고급아파트에 자신 있게 소개할만한 제품이 캐터필라 발전기 밖에 없더라고요. 저희 회사의 이름을 걸고 진행하는 프로젝트인데, 스스로 확신이 없으면 제안을 할 수가 없죠. 인지도와 신뢰성 면에서 단연 으뜸인 캐터필라 발전기를 제안해 프로젝트를 성공적으로 마쳤고, 헤인의 서비스도 최고였습니다.” 헤인을 통해 지엔씨에너지도 성장의 발판을 마련했으니 이정도면 고객사의 개념을 떠나 원원하는 파트너가 아니냐며 안병철 대표가 헤인에 대한 무한 신뢰를 드러냈다.

트렌드를 선도하며 종합 에너지회사로 도약

공학도 출신인 안병철 대표는 엔진만큼은 이론과 현장을 통틀어 그 누구에게도 뒤지지 않을 만큼 자신 있다고 강조했다. 이러한 자신감을 바탕으로, 엔진을 응용한 다양한 분야로 진출을 시도했고, 이는 성공으로 이어졌다. 지엔씨에너지는 디젤엔진 발전기, 가스엔진 발전기, 열병합 발전설비, CES 발전설비, 신재생에너지인 LFG/BIO 가스발전설비, 태양광발전사업 등 에너지원의 모든 분야에 진출해 종합 에너지 회사로 새롭게 도약하고 있는 중이다.

“현장에서 고객 니즈를 들어보면, 시장의 흐름이 보입니다. 현재 비상발전기 분야가 매출의 70%를 차지하면서 업계 선두를 달리고 있지만 현실에 안주할 수 없었습니다. 사회가 급변하기 때문에 저희도 시대의 흐름에 맞춰야 한다고 생각했죠.” 23년 동안 한 우물만 파다보니 이제는 앞선 시장까지 예측할 수 있는 헤인이 생긴 안병철 대표는 업계 트렌드를 분석했다.

우선 비상발전기가 대형화되어 간다는 것. 대표적인 예가 바로 IDC(인터넷 데이터 센터)다. IT 비즈니스가 성장함에 따라 IDC 시장도 확대되어 갔는데, IDC에는 보통 2000kW급 비상발전기

10~20대가 설치된다. 안전성이 강조되는 특수한 곳이다 보니 비상발전기의 신뢰성이 그 어느 곳보다 중요하다. 클라우딩 기술의 발전 또한 비상발전기 시장의 수요 증가를 견인하고 있다. 그리고 타임스퀘어와 같은 복합빌딩이 붐을 이루고 있는 것도 기회라고 그는 내다봤다. 특히 최근 발생한 일본 원전 사고로 비상발전기에 대한 관심 또한 높아지고 있다고.

이밖에도 소형 열병합과 신재생에너지 분야도 성장 가능성이 높은 분야다. 특히 LFG 발전사업은 신재생에너지 분야 틈새시장이라는 게 안병철 대표의 설명. LFG 발전사업 확장에 아낌없는 투자를 하고 있는 것도 미래 시장을 읽는 그의 결정이었다.

꿈을 향한 아낌없는 투자

“상암동월드컵경기장 비상발전기시스템을 시공할 때 안병철 대표님을 처음 만났는데, 현장에서 직접 뛰는 CEO는 처음 봤습니다.” 헤인 EPS팀 김형태 팀장은 현장에서 직원들과 함께 기술적인 문제를 직접 해결하는 것은 물론이고, 고객의 니즈까지 정확하게 파악하는 모습을 보며 지엔씨에너지의 밝은 미래를 점쳤다고 한다. 그리고 지엔씨에너지의 가장 큰 강점은 “꿈을 향해 투자하는 기업”이라는 말도 덧붙였다.

“지난 2009년, CI까지 바꾸면서 신규산업 진출에 대한 의지를 다졌습니다. 저희의 핵심가치는 인류와 지구를 위한 청정에너지를 만드는 것이죠. 그리고 상호 협력하는 노사관계, 고객을 우선으로 하는 서비스 등을 CI에 담았어요. 한마디로 지엔씨에너지는 인간과 자연의 아름다운 조화를 꿈꾸는 기업입니다.” 이러한 꿈을 이루기 위해 안병철 대표는 무엇보다 사람에 투자한다고 전했다. 이를 위해 직원교육에 큰 공을 들이고 있다는 그. 아울러 봉사활동 등을 통해 직원들과 함께 사회공헌에도 힘쓰고 있다. 에너지를 통한 인간과 자연의 조화도 중요하지만, 사람과 사람 사이의 조화 또한 중요하다는 것이 안병철 대표의 생각이었고, 이에 대해 직원들도 공감하고 잘 따르고 있다는 것.

‘조화’는 기업과 기업 사이에도 유효했다. 무한경쟁 시대에서 기업 간의 경쟁을 피할 수는 없겠지만, 지나친 경쟁보다는 상생의 길을 모색한다는 게 그의 신념이다. 함께 가면 멀리 갈 수 있다는 것. 헤인과의 관계도 마찬가지다.

“헤인과 지엔씨에너지는 함께 멀리 갈 수 있는 진정한 동반자라고 생각합니다.” ‘서바이벌’이 화두가 되며 유난히 경쟁을 부추기고 있는 요즘, ‘조화’를 이야기하는 안병철 대표의 이야기가 큰 울림을 준다. 조금 느리더라도 함께 멀리 가자는 그의 이야기처럼 헤인과 지엔씨에너지는 그렇게 아름다운 동행을 즐기고 있었다. ☁

따라해보세요



여름 장마에도 끄떡없는 장비 점검 노하우 대공개!

언제 닥칠지 모르는 안전사고를 예방하기 위해선 매일 기계 점검이 필수다. 여름에는 장마와 태풍 등 자연재해가 일어날 확률이 높기 때문에 장비 점검에 더 신경을 기해야 한다. 어떤 것을 꼼꼼히 확인해야 하는지 함께 알아보자.

☎ 김민선 사원 박경목 사원 최진국 사원(천안공장)



- 엔진 오일 양 점검**
엔진 후드를 열고 엔진오일양 점검 게이지를 뽑아서 오일 양이 충만(FULL) 표시와 보충(ADD) 표시 사이에서 유지되고 있는지 확인한다.



- 수분 분리기 수분 배출, 냉각수 양 확인**
수분분리기에 물이 고였는지 확인하고, 배출 밸브를 열어 배출한다. 엔진의 과열을 막아주는 냉각계통 냉각수 양 점검도 빠질 수 없다. 냉각수가 충만이 차 있는지 확인한다.



- 에어필터 엘리먼트 세척**
먼저 에어필터 게이지를 점검하고, 공기 흐름이 안쪽에서부터 주름 위 또는 주름 아래로 향하게 압축공기를 발사해 필터 엘리먼트를 세척한다. 위치는 탑 후면.



- 유압 계통 오일 양 점검**
엔진이 정지된 상태에서 장비의 우측에 위치한 유압 오일 탱크의 오일 양을 점검한다. 오일은 투시 게이지의 'ADD COLD(냉간 시)' 상부까지 있어야 한다.

"저는 압축 공기를 추천합니다."



- 라디에이터 코어 세척**
에어필터 옆에 위치한 라디에이터 코어도 더러워지지 않았는지 확인한다. 코어를 꺼내 압축공기를 안쪽에서 바깥방향으로 향하게 하여 코어에 낀 이물질 및 먼지를 제거한다.



- 윈도우 와이퍼와 안전벨트 검사**
장미철에 가장 중요한 장비는 바로 윈도우 와이퍼. 날이 닳지는 않았는지 살펴보고 잘 움직이는지 작동 해본다. 와이퍼 블레이드가 닳았거나 작동 시 줄이 생긴다면 새 것으로 교체한다. 안전벨트도 이상이 없는지 점검한다.



- 유압 작동 장치, 붐, 스틱, 버킷, 주행과 워크롤 작동 점검**
최소 5분 정도 장비를 워밍업 한 후, 버킷을 위아래로 움직여 보고, 장비를 전·후진하며 주행 시 이상이 없는지 체크한다.

Tip 여름 침수 시 요령 팁

- 절대 시동을 걸지 않는다. 그리고 바로 헤인 고객센터(1577-3872)로 전화해서 도움을 받는다.
- 배터리 케이블을 제거한다.
- 장비를 끌어내거나 끌어낼 수 없다면 물이 빠지기를 기다리고 이후에는 즉시 이물질 및 흙을 깨끗하게 제거한다.
- 헤인 서비스 직원에게 장비 점검을 받는다.

얼큰한 국물에 풍당 빠지다

빠가사리 민물 매운탕

(주)헤인
양산지점 주변
맛집 탐방

양산은 낙동강을 비롯하여 하천과 개울이 많아 민물고기가 풍부한 고장이다. 그래서 예로부터 민물매운탕, 어죽, 어탕국수 등 민물고기를 이용해 만든 음식들이 이 지역의 향토음식으로 손꼽혀왔다. 헤인인 취재진은 이 중에서도 양산에 오랫동안 거주해온 양산지점 직원들이 특히 즐겨 먹는다는 빠가사리 매운탕을 맛보기로 했다.

☞ 경영지원팀 홍보파트 윤지연 대리
사진 이재범

☀ “얼마나 기다렸는 줄 알아요? 오늘 아침부터 굶고 있었는데…” 양산에 도착하자마자 지점 직원들의 볼멘소리가 들려온다. 민물매운탕은 양산에서는 이미 유명한 음식인데도, 그에 대한 기대가 대단했던 모양이다.

“얼큰하고 시원한 국물 맛에는 빠가사리 매운탕을 따라갈 음식이 없어 요. 술 한 잔한 다음 날 해장하는 데도 최고죠.” 양산지점 백성락 지점장의 빠가사리 매운탕에 대한 애정이 대단하다. ‘빠가사리’라는 명칭은 살아 있을 때 지느러미를 잡으면 빠각빠각 소리를 낸다고 해서 이름 지어졌단다. ‘동자개’라는 표준 명칭이 있는데도 사람들에게 부르기도 좋고 기억하기도 쉬워 빠가사리라는 이름을 흔히 부른다고. 동자개, 아니 빠가사리는 1급수의 깨끗한 저수지나 하천, 개울가에서 서식하는 민물고기다.

20분 정도 기다리니 매운탕이 버너에 올려져 나온다. 고기 외에 썩갓과 미나리, 수제비, 감자, 무, 민물새우 등이 곁들여져 있다. 그런데 가만 보고 있자니 특유의 향이 코 끝을 자극하는 것이 느껴진다. 이 향의 주인공은 바로 민물고기의 비린 맛을 제거하기 위해 들어간 산초가루. 양파, 생강, 마늘, 미나리, 부추 등 향이 나는 재료들을 넣어주면 비린 맛과 흙 냄새는 대부분 사라지지만 특히 민감한 사람들을 위해 산초가루를 넣어주어 비린 맛을 없애고 산뜻한 맛을 즐길 수 있게 하기 위함이다.

팔팔 끓어 완성된 음식 맛을 보니, 우려했던 비린 맛은 전혀 느껴지지 않는다. 다만, 민물 바닥 층에 쌓여있는 흙 맛이 살짝 느껴지는 듯도 하고, 기존에 맛보지 못했던 산초가루 특유의 맛이 조금 강하게도 느껴진다. 하지만 빠가사리의 고기 맛과 얼큰한 국물 맛으로 그런 느낌은 이내 잊어버렸다.

계속 먹다 보니 어느덧 이마에 땀방울이 맺힌다. 제법 맵기도 하고, 열도 나는 것이 웬지 힘이 불끈 솟는 듯한 느낌마저 든다. 민물매운탕은 여름엔 기운을 낼 수 있도록 기력 회복에 도움을 주고 추운 겨울엔 몸을 따뜻하게 해주는 보양식으로도 좋아 사계절 즐길 수 있는 건강음식이다. 또한 빠가사리에 풍부한 단백질은 육류 단백질을 대체할 만큼 품질 면에서 우수하고 불포화지방산은 심장병, 고혈압, 동맥경화의 예방 및 뇌세포의 구성 성분으로 두뇌 발달과 노인의 치매 예방에도 효과적이다. 또한 비타민과 칼슘, 인의 함량이 높아 뼈나 치아에도 좋다.

“예전에는 지천에 널린 것이 민물고기였는데 요즘은 워낙 잡기가 힘들고 개체 수가 적어 이제는 귀한 음식이 되었지요. 우리는 국내산 민물고기만 사용하는데, 요즘 워낙 국내에서 민물고기가 흔치 않으니까 중국산 아니냐고 의심하시는 손님들도 있어요.” 음식점 ‘자연의 소리’ 대표가 걱정을 토로한다.

“우리, 민물고기가 멸종되기 전에 매운탕 많이 먹으러 갑시다. 양산에 자주 오세요.” 지점장님의 배웅을 끝으로 인터뷰를 마친 ‘헤인인’ 취재진들은 어느새 서울에 돌아가면 민물매운탕 한 번 함께 먹으러 가자는 이야기를 나누고 있었다. 한 번 맛 보면 또 다시 생각나는 얼큰하고 시원한 국물 맛. 이게 민물매운탕 만의 매력이다. 게다가 보양식으로도 좋으니 맛과 건강 모두를 충족하는 강력 추천 향토음식이라고 할 만하다. ☞



1,2 민물 매운탕의 맛은 빠가사리 고기와 양념, 부산물들이 잘 조화되도록 충분히 끓여 비린 맛을 없애고 깊고 진한 국물 맛을 내는 것이 핵심이다. 국물이 끓기를 기다리며 담소를 나누는 경영지원팀 윤지연 대리, 백성락 양산지점장, 양산지점 강영호 과장, 양산지점 하영봉 대리(왼쪽부터 시계방향으로)
3 “빠가사리 맛 한 번 보실래요? 건강에도 좋습니다.” 평소에도 민물 매운탕을 즐겨찾는다는 백성락 양산지점장

〈자연의 소리〉

주소 경남 양산시 동면 가산리 1183번지, 부산 호포전철역 건너편 통나무집
전화 055-384-3356

끓일수록 깊은 맛이 우러나오는 진국의 맛, 양산지점

끓일수록 깊어지는 매운탕의 국물 맛처럼 오랜 기간 동안 경남지역 영업 및 서비스를 담당하며 점점 더 강해진 맨 파워를 자랑하는 양산지점. 양산지점은 부산항에서 통관되어 온 출고장비를 보관할 수 있는 넓은 면적의 장비 창고와 장비에 관심 있는 고객들에게 직접 시연 기회를 제공할 수 있는 장비 전시장을 보유, 고객 만족도 제고에 힘을 기울이고 있다. 또한, 건설기계 및 엔진, 산업장비 등 제품 영업과 A/S, 렌탈 서비스까지 각각 전담 인원들이 별도 구성되어 있을 정도로 제품 산업군별 지원 조직력이 탄탄해 지점 내에서 원스톱 솔루션 서비스를 제공할 수 있는 것이 최대 장점이다.
주소 : 경남 양산시 동면 석산리 1097 / 전화번호 : 055-380-4500

베란다 채소 정원 만들기

뿌리고,
키우고,
수확하고

창문을 열면 빌딩 숲과 수많은 차들뿐인 도시민일수록 초록의 자연을 열망한다. 주말이면 등산을 하고, 몇 년 뒤엔 귀농을 하겠다고 장담하는 사람들도 있다. 하지만 자연을 찾아 떠나지 않아도 초록의 자연을 향시 우리 곁에 두고 직접 농사도 지을 수 있는 방법이 있다. 집안은 싱그럽게, 몸은 건강하게 바뀔줄 베란다 채소 정원을 만들어 보자.

글/ 김민선 저녁/ 우리집 베란다 사랑/ 채소정원 가꾸기

식재료비에 대한 부담과 먹을거리 안전성을 고려하는 많은 주부들 사이에서 유기농 재료를 쉽게 공수할 수 있는 베란다 채소정원 만들기 가 인기를 얻고 있다. 대형마트나 슈퍼마켓 진열대에 놓인 것처럼 반듯하게 잘생긴 채소는 아니지만 싱싱한 채소를 집에서 직접 길러 보는 것은 분명 남다른 경험이다. 베란다 창문만 열면 푸릇푸릇한 이파리가 풍성하게 자라있는 것을 볼 수 있고, 열매를 수확하는 기쁨도 주니 비록 미니정원이지만 제 역할은 톡톡히 하는 셈이다.

베란다 채소정원은 바로 곁에서 재배하기 때문에 채소의 상태를 바로 알 수 있고, 문제가 생겼을 때도 재빠르게 대응할 수 있다. 향신료로 쓸 채소가 필요할 때 신선한 것을 바로 구할 수 있다는 것도 베란다 채소 정원의 장점이다. 채소를 재배하는 즐거움은 이뿐만이 아니다. 이렇게 수확한 채소를 어떻게 요리해 먹을까 하는 행복한 고민도 하게 된다. 잎이 아삭아삭한 작은 상추라도, 수확량이 겨우 한 개뿐인 풋고추라도, 가족들에게 더 맛있게 요리해주고 싶어진다. 베란다 정원에서 가꾼 채소는 가장 맛있는 시기에, 신선할 때 바로 수확해서 먹기 때문에 맛도 더 좋다. 그리고 직접 키웠다는 보람도 채소의 맛을 더해준다. 정서에도 좋고 몸에도 좋은 베란다 정원 만드는 방법을 알아보자.

햇볕, 물, 바람이 만드는 싱그러운 베란다 정원

베란다에서 농사지를 때는 ‘햇볕, 물, 바람’ 이 세 가지가 핵심이다. 화분은 햇볕이 잘 드는 곳에 놓아두고, 하루에 4시간 정도의 일조량을 확보해야 한다. 햇볕이 잘 드는 곳이라도 계절에 따라 햇볕이 드는 각도와 일조 시간이 바뀌는 것도 염두에 두어야 한다.

물은 수돗물을 하루 정도 받아두었다 사용하면 좋다. 그리고 물은 이른 아침이나 서늘한 저녁에 주도록 하자. 뜨거운 햇볕을 쬔고 있을 때 물을 주면 수분이 급세 증발해버리기 때문이다. 식물이 건조해져 낮이라도 꼭 물을 주어야 할 때는 그늘에 놓아두고 물을 주면 된다.

그다음 중요한 것은 바람이다. 식물도 숨을 쉬기 때문에 베란다나 거실 문을 꽂고 닫아둔 채 통풍을 게을리 하면, 열과 습기가 차서 병충해가 발생하기 쉽고 애써 심어놓은 식물들이 하루 만에 시들해 질 수 있다. 반대로 통풍이 지나치게 잘 되어 바람이 강하게 불면 줄기와 잎, 열매가 상할 우려가 있다.

화분에 흙을 채울 때 산이나 들에서 퍼오는 경우가 있는데, 그런 흙에

는 무엇이 들어있을지 모르기 때문에 채소 재배용 상토를 구입하는 게 가장 믿을만하다. 영양가 없는 흙 때문에 채소정원에 실패하는 경우도 종종 있기 때문에 흙을 기름지게 유지하는데 주의를 기울여야 한다.

이제 화분만 있으면 준비 끝이다. ‘화분 가격만 해도 얼마인데’ 하며 베란다 정원을 포기하는 사람도 있을지 모른다. 하지만 꼭 화분을 살 필요는 없다. 상추나 시금치 등의 씨 뿌리는 식물들을 키우려면 스티로폼 박스를 활용할 수 있고, 토마토와 같은 모종을 심으려면 우유팩이나 분유통을 화분으로 삼아도 좋다.

무엇을 키울까, 어떻게 키울까

베란다에서는 어떤 작물을 키우면 좋을까. 베란다는 아무래도 텃밭보다 일조량이 떨어질 수밖에 없으므로 햇볕을 많이 쬔지 않아도 비교적 잘 자라는 상추, 쪽파, 시금치 등이 적절하다. 감자나 고구마 같은 식물이나 강낭콩, 풋콩 같은 콩류는 손이 별로 가지 않아 키우기 쉽고, 소송채 같은 입채소류는 짧은 기간에 수확까지 할 수 있어 키우는 맛이 쏠쏠하다. 하지만 무엇보다 중요한 것은 제철 식물을 키우는 것이다. 여름에는 브로콜리, 콜리플라워 같은 유채과나 고구마, 당근, 쪽파, 시금치 등을 파종하면 좋다.

어떻게 키울지, 주의할 부분에 대해 알아보자. 우선 얼마만큼의 작물을 키울지 정한 후, 재배 방법을 결정한다. 박스나 화분에 흙을 채워 재배하는 방법과 물과 배양액을 이용하는 수경 재배로 나뉘는데, 베란다는 일정량의 일조량이 확보되기 때문에 수경재배보다는 흙에 파종하는 방법이 어울린다.

대체로 채소들은 20~30℃ 정도의 환경을 조성해 주면 자라는 데 별 무리가 없지만, 태양의 반사열에다 에어컨 실외기에서 나오는 열풍까지 가세한다면 베란단의 온도는 생각보다 높아진다. 밤이 되어도 기온이 내려가지 않는 열대야도 많아졌기 때문에 베란다 적정온도를 유지하는 것도 중요하다.

아무리 미니 정원이라고 해도 작물을 키우다 보면 진딧물 또는 하루살이 같은 벌레가 생기기 마련. 이때 살충제를 쓰는 것보다 식용유와 계란 노른자를 유화시켜 만든 현탁액 난황유를 사용해 보자. 더 건강한 몸을 위해, 더 깨끗한 자연을 위해.

머뭇거리다 보면 원하던 채소의 파종시기를 놓칠지 모른다. 키워보고 싶은 채소가 있다면 바로 씨를 구입해 채소정원을 만들 준비를 차근차근 해보자. 싱싱한 채소로 가득한 풍성한 식탁을 맛볼 수 있을 것이다. 🌱



Tip 여름부터 시작하는 채소

고구마 5~6월 이식, 10~11월 수확 브로콜리 8~9월 이식, 11~12월 수확 콜리플라워 8~9월 이식, 11월 수확
당근 8~9월 이식, 11~12월 수확 쪽파 8~9월 이식, 11~2월 수확

또 하나의 혁신 캐터필라 불도저 D6RⅢ

사용자들에게 더 나은 가치를 제공하기 위해 D6RⅡ의 엔진, 트랙 부분 등을 업그레이드한 D6RⅢ가 출시되었다. 혁신을 통해 제작된 캐터필라 D6RⅢ는 운전자의 편리한 작업환경, 뛰어난 장비 성능, 신속한 정비 편의성 등의 장점으로 어느 작업 환경에서나 최상의 생산성을 보장한다.

새롭게 업그레이드된 엔진은 배기가스 TierⅢ 제한을 만족시키며, 내구성 및 엔진 성능도 한층 강화되었다. 특히 ACERT* 기술은 연료의 완전한 연소를 통해 연료 소모를 줄이는 동시에 배기가스 배출을 최소화 하였다. 디자인 혁신을 통해 제작된 System 1 트랙 링크는 최소의 링크 마모로 하체 운용비용을 약 50%정도 절감시켜 준다. 보통 불도저 수리비용의 50% 이상이 트랙 부위인 것을 감안하면 큰 폭으로 운용비용이 절감되는 셈이다. Differential Steering 조향 방식은 회전 시, 각 트랙에 다른 속도로 조절이 가능하여 좁은 공간에서 최상의 작업이 가능하도록 해준다. 또한 모듈식 디자인으로 제작된 주요 구성품(미션, 트랜스퍼케이스, 중 감속장치, 파이널드라이브 등)도 짧은 시간에 분해 및 수리를 가능케 하여 운휴시간을 최소화시켜 주는 장점이 있다. D6RⅢ는 이러한 경제적 이익뿐만 아니라 운전자의 작업 환경도 향상시켰다. 최첨단 모니터링 시스템을 탑재한 운전석에는 운전자의 피로를 최소화해주는 공기 완충 좌석을 겸비하였고, 전후방 및 측면의 확 트인 시야는 운전자에게 안전하게 작업할 수 있는 환경을 만들어 주었다.



※ 제품문의 (주)헤인 MP본부 전략마케팅팀 02) 3498-4677

*ACERT(Advanced Combustion Emission Reduction Technology)
엔진 연소과정의 세 가지 핵심적인 시스템의 개선을 통해 캐터필라사가 독자적인 기술로 개발해낸 배출가스 규제 강화에 대해 제시된 통합 솔루션

Specification

운전중량 21,715kg	전폭 3,245mm
엔진모델 CAT C9 ACERT	블레이드 폭 4,063mm
최대출력 228hp	블레이드 높이 1,101mm
전장 5,465mm	블레이드 용량 3.75m³
전고(cab) 3,193mm	연료탱크 용량 424Liter

6년만의 귀환, 한층 업그레이드된 사용자 인터페이스 Electronic Modular Control Panel 4.X

2011년부터 출시된 EMCP 4.X는 사용자가 발전기 세트를 운용하는데 실질적인 모니터링과 컨트롤 기능을 수행한다. 사용자가 더욱 친숙하고 편리하게 운용할 수 있도록 하며, 보호기능에 대한 안정성이 높은 인터페이스를 구현하는 것이 컨트롤 패널의 핵심이다.

캐터필라사는 1930년대부터 발전기세트를 개발해왔고, 1970년대에 이르러서는 처음으로 발전기세트에 컨트롤 패널 시스템을 도입했다. 이는 엔진의 기계적인 메커니즘에 대한 모니터링과 보호기능, 그리고 발전기의 전기적인 시스템에 대한 모니터링과 보호기능을 하나의 패널로 통합시키는 첫 시도였다. 1980년에 이르러서는 마이크로 프로세스 시스템을 기반으로 LCD 디스플레이 방식을 채용한 신 버전을 출시했다. 그 이후 1990년대에는 원격 제어 및 감시 기능이 포함된 EMCPⅠ, EMCPⅡ를 시작으로 발전기세트의 병렬운전기능을 포함한 EMCPⅡ* 및 EMCPⅠ*P가 도입되었다. 가장 최근에는 사용자의 인터페이스 편의를 위해 더욱 개선된 사용 환경을 제공하며, 통신기술력의 향상에 발맞춰 모드버스(Modbus*) 통신기능을 추가한 EMCP 3를 이전 모델이 출시된 지 15년만인 2004년도에 출시했다. 사용 환경에 필요한 기능별 3가지 모델을 생산함으로써, 고객의 선택의 폭을 넓혔다.

금년 출시된 EMCP 4.X는 EMCP 3.X가 출시된 지 6년 만에 새롭게 선보이는 제품으로 40여 년간 집약된 캐터필라사의 노하우와 최신 기술력이 적용되어 사용자로 하여금 더욱 편리하게 운용할 수 있도록 하고, 보다 안정적인 감시 및 보호 기능을 제공한다. EMCP 4.X는 더욱 확장된 화면 디스플레이와 사용자 편의를 극대화 시킨 메뉴 인터페이스가 특징이며, 기존 EMCP 3.X보다 증가된 입·출력(Input/output) 및 Modbus TCP* 통신과 단독·병렬운전에 특화되었다는 것이 최대 장점으로 꼽힌다.



※ 제품문의 (주)헤인 PS본부 EPS팀 02) 3498-4552

*Modbus 전 세계적으로 널리 보급되어 있는 자동화 프로토콜의 하나로 현재 수많은 산업용 자동화 장비들의 통신 표준으로 사용됨

*Modbus TCP 시리얼 포트를 통해서 통신을 하는 Modbus에 TCP가 결합되어 이더넷 장비(랜카드)를 통해 통신이 가능하게 하는 전송(Transport) 계층에서 동작하는 프로토콜

알차게 보낸 여름방학 열 과외 안 부럽다

‘학원이나 하나 더 보내지 뭐’, ‘방학 때라도 놀아야지’ 부모는 계절마다 돌아오는 아이의 방학을 대수롭지 않게 여길지 모른다. 이런 부모의 안일함이 내 아이의 여름방학을 흐지부지하게 만들었던 건 아닌지 돌아볼 필요가 있다. 그래서 이 글을 읽는 많은 학부모들이 올 여름방학동안 여유 있게 준비해야 할 것들과 아이가 부담 없이 도전해볼 수 있는 일들을 소개하고자 한다.

✎ 김범준 고양용현초등학교 교사, <공부 잘하는 아이들의 똑똑한 방학공부법> 저자

방학이라는 자율적인 시간을 아이들이 어떻게 보내느냐에 따라 새 학년, 새 학기의 성적이 확연히 달라진다. 교육의 첫 출발이라고 할 수 있는 초등학교 6년이라는 시간은 이후의 학업에 미치는 영향이 실로 엄청나다. 반복적인 기본 생활 습관과 자기주도 학습 훈련을 몸에 배게 할 수 있는 유일한 시기이기 때문이다. 또한 방학 때는 아이의 실력을 향상시켜줄 많은 기회가 존재한다. 때에 맞는 실용적인 정보로 좋은 교육을 받을 수 있는 기회, 좋은 실력을 쌓을 수 있는 기회를 잡아보자.

사이버 가정학습과 체험학습을 병행하자

가을엔 학교 행사가 많아 수업을 열심히 듣는다고 해도 성적을 올리기 어렵다. 1학기 기말고사 성적이 좋지 않았거나 여름 방학에 교과학원을 다니지 않는다면 평소 시험에 약했던 과목을 두 개 정도 정해놓고 사이버 가정학습(꿀맛닷컴, 다누리 등)을 듣게 하는 것이 좋다. 초등학생이라면 누구나 회원가입 후 무료로 원하는 애니메이션이나 동영상으로 이루어진 인터넷 강좌를 들을 수 있다. 교재는 따로 구입하는 것이 아니라 방학 전에 미리 받은 2학기 교과서를 가지고 수업을 들으면 된다. 만약 수업에서 이해가 되지 않는 부분이 있다면 색연필로 표시해놓고 2학기 수업시간 중에 주의 깊게 듣도록 안내하거나 체험활동의 필요성이 있는 부분은 부모가 시간을 내어 경험하게 해주는 것이 좋다. 여름방학 한 달 동안 2학기 진도를 모두 공부하는 것이 어려울 것처럼 보이지만 동영상강의 속도를 2배로 설정한 후 듣거나 사전지식이 풍부한 단원을 제외하고 듣는다면 선택한 2개의 주지 교과 정도는 하루에 2시간씩 2주면 2학기 교과과정을 마칠 수 있다. 이렇게 꾸준히 실천한 선행학습과 체험학습이 2학기 수업시간마다 손을 번쩍 들게 하는 아이로 만들어줄 것이며, 12월 기말고사의 주인공이 될 수도 있다.

미리미리 컴퓨터 자격증을 준비하게 하라

대부분 중학생이 되어서야 각종 컴퓨터 자격증에 관심을 갖지만 막상 그 시기가 되면 교과 공부할 시간도 벌차기 때문에 시간을 할애하기가 쉽지 않다. 아직 내 아이가 컴퓨터 관련 자격증(컴퓨터활용능력, 워드프로세서 등)을 갖고 있지 않다면 이번 여름방학엔 내 자녀에게 학교에서 운영하는 오전 컴퓨터 특기적성을 권하자. 2011년 워드프로세서 1~3급 정기 검정 필기접수는 여름방학인 8, 10월에, 컴퓨터활용능력 접수는 9, 11월에 있다. 여름방학에 접수를 하고 하루에 40분씩 1~2개 월 정도 준비한다면 12월에 있을 합격자 발표에서 가슴 벅찬 성취감과 자격증 따는 재미를 느끼게 될 것이며 이후에도 방학 때마다 목표를 세우고 이를 실천하려는 의지와 습관이 갖춰질 것이다. 게임에 관심이 많다고 해서 컴퓨터와 멀어지게 하 기보다 컴퓨터로 잘할 수 있는 것을 하나 더 갖게 도와주는 안내자의 역할을 부모가 해야 한다.

내 아이도 영재교육을 받을 수 있다

2학기는 매우 짧다. 가을 운동회를 치르다보면 순식간에 11, 12월이 되는데 이때가 바로 3, 6학년을 대상으로 지역교육청 부설 영재교육원이나 대학교 혹은 특수목적 영재교육원에서 신입생을 뽑는 시기이다. 학교에서 별도로 가정통신을 하지 않아 대부분의 가정에서는 이런 제도가 있는 줄도 모르고 시기를 놓치는 경우가 많다. 평가지에 나오는 문제유형도 독창성, 유창성, 다양성 등을 판단하는 문제이기 때문에 학교 성적보다는 평소 확장된 사고를 꾸준히 해온 학생이 높은 점수를 받을 수 있다. 그러한 사고력 훈련은 단기간에 이루어질 수 없으므로 이번 여름방학부터 관련 도서를 구입하여 편안한 마음으로 준비한다면 전형에서 승리할 수 있다. 3학년 때 한번 선발되면 6학년이 될 때까지 우수 강사진의 수준 높은 교육을 지속적으로 받을 수 있으므로 정말 좋은 기회이다. 자리가 사람을 만든다고 하지 않던가. 국제중학교나 특수목적고 선발을 노리고 있다면 이번 방학엔 여유 있는 준비와 도전정신으로 영재교육에 관심을 가져보는 것을 추천하고 싶다.

오전을 어떻게 보내는지가 핵심

폭염과 열대야를 이유로 자녀의 첫 식사가 아점밥이 되는 순간, 그 날은 이미 공친 것이나 마찬가지다. 하루 학습·과제량의 70% 이상을 점심식사 전에 끝마쳐야하는 ‘여름의 법칙’이 깨지기 때문이다. 그러므로 방학이 시작되기 전부터 기상에 대한 3원칙을 세워 다짐을 이끌어내야 한다.

첫째, 잠들기 전 책상 위에 아침식사 후 공부할 부분을 펼쳐놓는다.

둘째, 아침밥을 먹기 전 이불을 정리하고 양치 후엔 바로 학습·과제를 시작한다.

셋째, 하루 학습·과제 량의 70% 이상을 점심식사 전에 끝마친다.

전날 밤 책이나 문제집의 공부할 페이지를 미리 펼쳐놓아 연필만 잡으면 바로 공부할 수 있도록 세팅해 두자. 기상 후에 어디서부터 공부할지 고민한다면 아까운 오전시간을 많이 뺏기기 때문이다. 잠들기 전 다음 날 아침에 이를 목표를 세워놓는 것은 목표를 이를 확률을 높여주고 차분한 아침을 맞이하도록 도와준다.

인생을 세 시기로 나누면 20살까지가 아침이다. 지금 내 아이는 아침을 잘 보내고 있는 걸까? 오늘 아침 우리 아이는 무얼 하고 있었는지 곰곰이 되새겨보자. 같은 시각 우리 부모들의 모습은 또 어땠는지도, 그리고 기억하자. ‘아침에 이룬 작은 목표가 20대를 결정한다’는 것을.

뜨거운 태양에 맞서는 헤인스 바캉스 스타일링

직장인이라면 누구나 기다리는 여름 휴가철이 돌아왔다. 회사에서 입던 단정하고 다소 갑갑했던 수트는 벗어버리고 화끈하고 자유로운 패션으로 휴가지에서의 일탈을 만끽하는 건 어떨까. 어느 곳에서 휴가를 보낼지 정했다면 그곳에서의 멋진 패션도 스타일링해 보자.

글/ 김민선 사진/ 이재범 스타일링/ 조영은 메이크업/ 김광호

Resort Look



리조트룩 ● 화려한 호피프린트 스커트와 쉬폰 오프숄더 블라우스로 색시미를 부각시킨 럭셔리 리조트룩. 해변에서는 컬러풀한 스타일을 연출하였다면 리조트에선 색상은 화려하지 않지만 프린트 디자인이나 디테일이 과감한 것에 도전해보자. 액세서리 역시 화려하면서 어두운 불빛 아래서 좀 더 돋보일 수 있는 스타일로 연출한다.

Before ...

경영지원팀 노무파트 김지영 차장

“저는 헤인 본사에서 직원 급여 및 복리후생과 사내근로복지기금 관리, 노동조합과의 대화 채널로 임금협상과 단체협상을 맡고 있어요. 직장생활을 오래 했지만 외적인 변화를 시도해 본적이 별로 없는 것 같더라고요. 전문가의 손길로 나를 변화시켰을 때 어떤 모습일지 궁금해서 ‘헤인스 Wake Up’ 코너에 참가 신청을 했습니다. 또 바캉스 콘셉트라 미리 휴가 다녀오는 기분도 낼 수 있고 좋을 것 같았어요. 여름휴가는 바다나 계곡이 아주 가까이 있는 곳으로 가는걸 좋아해요. 아직 가보진 않았지만 물디브의 비취빛 바다가 보이는 방갈로라면 환상일 것 같은데요? 생각만 해도 즐겁네요. 이번 촬영은 사보에 실리는 거라 더 의미가 컸어요. 잘 나오면 가보로 물려줄 거예요.(웃음)”



Beachwear



비치웨어 ● 화이트 폴스커트와 나염무늬가 돋보이는 에스닉한 스타일의 비치웨어를 연출했다. 빈티지스러운 와이드 벨트로 포인트를 주어 차칫 두꺼워 보일 수 있는 허리부분을 커버하면서 에스닉함을 더욱 가미시켰다. 청이 넓은 왕골소재 모자와 화려한 뱅글로 마무리.

Outdoor Look



아웃도어룩 ● 7부 카고 팬츠와 색감이 돋보이는 방수점퍼를 코디하여 캐주얼한 느낌을 살렸다. 경쾌한 느낌을 주면서 활동성까지 좋은 스타일이다. 기존의 박시하면서 무거워 보이는 점퍼 대신 살짝 핏감이 있고 화려한 색감을 선택하는 것이 포인트다. 등산복보다는 가벼워 보이면서 가벼운 산행에 어울리는 패션으로 스타일링 했다.





Resort Look

리조트룩 ● 화이트 팬츠와 스트라이프 티셔츠로 요즘 유행하는 마린룩을 연출했다. 단정하면서도 세련된 느낌의 리조트룩으로 패션센스를 뽐내보자. 깔끔한 하늘색 베스트와 화이트 스니커즈로 고급스러운 리조트룩에 포인트 주었다. 왕골 모자 등을 함께 매치해도 좋다.



Before ...

천안 제1공장 공장관리파트 이신주 과장

“저는 제1공장 공장관리파트 파트장을 맡고 있습니다. 공장관리파트는 부품출고실, 공장 시설/건물관리, SOS관리 및 공장행정지원 업무로 나뉘어져 있고, 저는 각 담당자들의 업무를 지원하고 조율하는 일을 하고 있습니다. 벌써 입사 10년 차가 되었네요. 지금까지 너무 한결같은 모습만 보여준 것 같아요. 앞으로 더 멋지게 변화하겠다는 의지를 보여 주려고 신청하게 되었습니다. 평소엔 편안한 스타일을 추구합니다만, 관리되지 않은 뱃살이 신경 쓰이는 것은 어쩔 수 없네요.(웃음) 바캉스룩 촬영을 하니까 벌써 여름휴가가 성큼 다가온 것 같은 기분이에요. 이번 여름휴가는 제주 올레길로 다녀오려고 합니다. 걷다가 잠깐 쉬면서 바다도 보고, 저 멀리 아름다운 석양을 보며 마음의 평온을 찾는 시간이 저에게 참 소중한데요. 모든 것이 준비된 후에 떠난다면, 떠날 수 없을 것 같습니다. 떠나고 싶을 때 떠나는 거죠.”



Beachwear



비치웨어 ● 해변 가에서는 시각적으로 화려했고 시원해 보이는 프린트 디자인을 활용해보자. 하와이안 프린트가 돋보이는 반팔셔츠와 화이트 팬츠로 하와이안 스타일의 비치웨어를 연출했다. 올 여름 트렌드인 매쉬 소재 모자가 하와이안 비치웨어를 더욱 돋보이게 해준다.



Outdoor Look

아웃도어룩 ● 워싱이 독특한 데님셔츠와 빈티지 카고 반바지에 유니크한 영문로고가 포인트인 티셔츠로 빈티지 아웃도어룩을 연출했다. 살짝 튀는 색상의 티셔츠를 속에 매치하여 경쾌한 느낌을 살렸다. 가벼운 산행이라면 점퍼대신 가벼운 데님셔츠로 캐주얼한 느낌을 살려 보는 것도 좋다.



천안공장, 오염관리 5년 연속 최고등급 5 Star 인증



(주)헤인 천안공장은 지난 4월 13일에 실시한 2011년도 캐터필라 정기 오염관리 감사에서 95% 이상의 성취도를 달성해 2007년부터 올해까지 5년 연속으로 5 Star 인증을 수여 받았다. 캐터필라사에서는 건설기계 고장의 원인인 오염을 차단하기 위해 각 딜러들이 보유하고 있는 정비 공장을 대상으로 매년 엄격한 오염관리 감사를 실시하여 기준 점수의 95% 이상을 달성한 딜러들에게 최고등급인 5 Star 등급을 수여하고 있다. 공만수 공장장은 “천안공장 자체 예비감사를 시행하는 등 오염관리에 대한 꾸준한 노력을 통해 세계적인 오염방지 시스템을 갖춘 정비서비스 공장으로 자리매김하겠다.”고 포부를 밝혔다.

HIG&T, 대한제강에 철 스크랩 3,600톤 납품



철 스크랩 매입 및 수출 사업 진출을 위해 (주)헤인이 설립한 자회사 HIG&T(HAEIN Global & Trading Philippines Corporation)가 지난 4월 11일, 대한제강에 3,600톤 규모의 철스크랩을 성공적으로 납품했다. 이번 납품은 HIG&T 설립 이후 첫 수출 건으로 지난 2월 21일 대한제강과 관련 계약을 체결한 바 있다. HIG&T는 헤인에서 설립한 최초의 해외 법인(필리핀)으로 현지에서 스크랩 야드(철스크랩 보관 및 운용 처리장)를 운영하고 있으며, 필리핀에서 최고로 손꼽히는 제강사인 스틸아시아(STEEL ASIA) 직납권을 획득하는 등 스크랩 매입 사업을 활발하게 영위하고 있다. HIG&T 최기재 팀장은 “철스크랩 사업은 도시광산업의 일종으로 자원의 재활용 및 탄소저감에 기여하는 등 친환경사업으로 주목 받고 있다”며 “전세계적으로 원료 확보의 중요성이 커질 것으로 보고 국내외 철강업체들이 안정적인 철스크랩 납품업체 확보에 주력하고 있는 추세다”라고 밝혔다.

캐터필라 굴삭기 5130 장비 시연회 개최



지난 4월 19일, 경주시 외동읍 일대공단부지 조성 공사현장에서 캐터필라 굴삭기 5130의 암 굴착 및 토사 상차 작업 시연회가 열렸다. 캐터필라 굴삭기 5130은 국내 현용 토목공사용 굴삭기 중에서도 가장 큰 장비이다(중량 180톤). 시연회에 참석한 지역 내 주요 건설회사 및 유관업체 관계자들은 국내에서 볼 수 없었던 초대형 굴삭기의 우수한 힘과 생산성을 체험한 후 큰 호응을 나타냈다. 시연을 주관한 티엔에스건설(주) 관계자는 “캐터필라 굴삭기 5130은 뛰어난 작업 효율성으로 공사 기간을 단축하여 이익을 극대화 시켜주는 장비이다. 이 장비를 충분히 활용하여 업계 굴지의 위치로 발돋움 하기 위해 노력할 것”이라며 만족감을 드러냈다.

중고부품협회 연례 회의(CDUPA) 참석



(주)헤인 MP본부 중고부품파트 서학원 파트장은 지난 5월 15일부터 18일까지 총 4일간 미국 펜실베이니아주 피츠버그에서 열린 캐터필라 중고부품협회 연례 회의에 참석했다. 이번 회의에는 중고부품협회에 등록된 총 65개 딜러 중 40개 딜러가 참석했으며, 중고부품 및 구성품교환제도(PEX)를 주제로 정보와 아이디어를 공유하기 위한 목적으로 이루어졌다. 서학원 파트장은 “딜러들 간 활발한 업무 공조를 통해 고객들에게 제공할 수 있는 여러 가지 중고 부품 지원 혜택 마련에 박차를 가할 수 있게 되었다”고 밝혔다.

(주)엠에스비와 브레이커 및 어태치먼트 공급 계약 체결



(주)헤인은 지난 5월 30일, 국내 2위의 굴삭기용 워크툴 제조업체인 (주)엠에스비와 브레이커 및 어태치먼트 공급을 위한 양해각서(MOU)를 체결했다. (주)엠에스비는 중국시장에서 캐터필라사에 연간 천대의 제품을 공급하는 등 전 세계 50여 개국에 제품을 수출하여 연간 4,000만 달러 규모의 판매 실적을 보유하고 있는 세계적인 브레이커 제조업체이다. MP본부 장병학 본부장은 “국내 건설 현장의 작업 여건에 최적화된 맞춤형 브레이커 공급으로 굴삭기 운용 고객에게 최고의 만족을 제공할 것이며, 이를 위해 품질 및 가격, 서비스 등에서 최고의 경쟁력을 유지해 나갈 것”이라고 포부를 밝혔다.

● 문의 MP본부 전략마케팅팀 02) 3498-4611

아트라스 콤파크 컴프레서 ‘XRHS366’ 출시



(주)헤인 산업장비사업본부는 지난 6월, 아트라스 콤파크 컴프레서 ‘XRHS366’을 신규 출시했다. ‘XRHS366’은 최신형 캐터필라 엔진인 C9(300마력) 엔진을 장착했으며 높은 풍압(20kg)과 원할한 풍량(774CFM)을 자랑하는 고성능 컴프레서이다. 고흥길 본부장은 “사면보강작업에 최적화된 XRHS366의 건설토목 기초 현장에서의 맹활약이 예상된다”며 큰 기대감을 드러냈다.

● 문의 산업장비사업본부 산업장비영업팀
02) 3498-4628

중국 베이징 WTC 부품운영세미나 & 리맨부품 트레이닝 참석



(주)헤인 MP본부 Inventory Audit 파트에서는 6월 13일부터 14일까지 중국 베이징의 캐터필라 딜러인 WesTrac에서 개최된 WTC 부품운영세미나(WTC Parts Advanced Inventory Seminar)에 참석했다. 이 세미나는 부품 운영의 효율성 증대를 위해 아시아권 캐터필라 딜러들을 대상으로 열려왔으며, (주)헤인은 이에 적극적으로 참여해왔다. 특히, 이번 세미나에서는 캐터필라사의 요청에 따라 (주)헤인에서 자체 개발한 부품운영서비스시스템을 딜러 최우수 사례로 발표하는 시간을 가져, 타 딜러들에게 큰 호응과 반향을 불러 일으켰다. 또한, 이어진 리맨부품(신품과 동일한 공정과 사양으로 제작되어 신품 대비 40~50% 수준의 저렴한 가격으로 공급되는 부품) 트레이닝에서는 리맨부품 운영 프로세스 공유와 문제점 개선에 대한 활발한 의견 교류가 이루어졌다. 부품운영서비스시스템을 개발한 이제훈 파트장은 “앞으로도 지속적인 부품 운영 시스템 개선 및 리맨부품 운영 시스템 개발을 통해 고객 만족도 제고에 기여하겠다”고 밝혔다.

태국 사라부리 지역 5MWp 규모의 태양광발전소 시공 계약 체결



(주)헤인 PS본부 에너지팀은 6월 24일 (주)아스트로너지솔라 코리아와 태국 사라부리 지역 태양광발전소 시공에 관한 양해각서(MOU)를 체결했다. 이번 계약은 태국의 수도인 방콕 북부 사라부리 지역의 약 4만평 부지에 5MWp 규모의 태양광발전소 10개소를 건설하는 공사다. 공사금액은 총 60억 5천만 원 규모로, 금년 7월 초 착공을 시작해 연말까지 약 6개월간 진행될 예정이다. 박윤수 본부장은 “이번 발전소 시공을 위한 별도의 현지법인을 방콕에 설립해 신재생에너지 사업 분야에 대한 투자가 활성화되기 시작한 태국 및 동남아시아의 태양광발전소 건설 공사 수주에 적극적으로 참여해 사업 다각화를 위한 교두보를 구축하겠다”고 밝혔다.

캐터필라 차이나 지역 딜러 모임(CCDA) 서울 개최



캐터필라 차이나 지역 딜러 모임(Caterpillar China Dealer Association Meeting)이 6월 26일부터 28일까지 총 3일간 서울에서 열렸다. 차이나 지역 딜러 모임은 소속된 6개 딜러(한국과 대만 각 1개사, 중국 4개사) 중 한 딜러가 돌아가면서 개최하는데, 이번 서울 회의에는 중국 측 3개사와 (주)헤인이 참석했다. 모임기간 중 6월 27일 서울 그랜드 인터컨티넨탈호텔에서 열린 소속 딜러 사장단 회의에서는 딜러들간의 정보교환 및 공통된 주요 문제들을 논의했다. 이를 통해 딜러들간 신뢰를 바탕으로 한 원활한 업무 지원이 가능해지고, 지역 내의 주요 현안들을 캐터필라사와 빠르게 공조할 수 있을 것으로 기대된다.

문화재청에 도로보수장비 캐터필라 CC34 납품



(주)헤인 MP본부 전략마케팅팀은 6월 28일, 문화재청 직영사업단에 도로보수 및 다짐 장비인 캐터필라 CC34를 납품했다. 이번 납품은 문화재청 측에서 지난 해 말부터 제품 구입에 대한 검토를 시작해 지난 3월, 제품 사양 문의 및 견적절차 진행 이후 전자조달시스템인 나라장터에서의 입찰을 통해 최종 계약이 성사되었다. 문화재청 직영사업단에서는 수도권 인근의 문화재 시설에서 도로 보수용으로 사용하던 노후 장비의 교체시기를 맞아 신중한 검토 끝에 CC34를 구입한 것으로 알려졌다. 전략마케팅팀 최성욱 팀장은 “문화재청 및 각 지방자치단체, 지역 도로사업소 및 유관단체 등에서 열리는 경쟁 입찰에도 활발하게 참여해 캐터필라 포장장비의 우수성을 널리 알릴 계획이다”라고 밝혔다.

● 문의 MP본부 전략마케팅팀 02) 3498-4613

캐터필라 디젤엔진오일(DEO) 5L 용량 신규 출시



(주)헤인 MP본부 전략마케팅팀은 모빌코리아와 협력해 5L 용량의 캐터필라 디젤엔진오일을 신규 출시했다. 이 제품은 캐터필라 엔진 오일 탱크의 기본 용량(35L, 50L)

으로 인해 기존 20L 용량의 디젤엔진오일을 투입한 후 불가피하게 발생하는 잔여분에 대한 고객 손해를 최소화하고자 5L 단위 작은 용량으로 출시됐다. 또한, 20L 용량의 제품과 마찬가지로 기본 개발 단계에서부터 엔진의 구조에 최적화 되도록 연구 개발되어 엔진을 보호하고 그 성능과 수명을 최상의 상태로 유지시킬 수 있다. 전략마케팅팀 최성욱 팀장은 “앞으로도 고객의 편의와 수익을 최대화 할 수 있는 상품 및 서비스 기획을 위해 고객의 목소리에 귀 기울이겠다”고 밝혔다.

● 문의 MP본부 전략마케팅팀 02) 3498-4620

Reader's Letter

독자 의견



〈해인사〉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 〈해인사〉을 만드는 든든한 뿌리가 될 것입니다.

● (주)서일 헬로터 966H 기사입니다. 966H는 손잡이에서 기어 변속이 가능하고 70도의 핸들이 완전히 돌아가 타사제품에 비해 참 좋고 전반적으로 만족스러워 잘 사용하고 있습니다. 귀사의 사보에는 장비 관련 정보는 물론 희귀금속 사업에 대한 소개, 패션, 교육, 영화 이야기 등 상식을 넓히는 내용들도 있어 항상 재미있게 읽고 있습니다. 좋은 제품과 확실한 A/S에 감사드리며 다음 호도 더 기대하겠습니다. **제주 서귀포시 안덕면 서광리 / 소태영 님**

● 해인 사보의 디자인이 참신하고 좋습니다. 또한, 봄맞이 장비 점검 내용을 사진으로 보여주면서 설명해주니 상당히 유익한 것 같아요. 저는 굴삭기를 보유하고 있는데, 굴삭기에 대한 점검 요령도 부탁드립니다. 그리고 캐터필라 굴삭기 스티커가 있으면 좀 보내주세요. 차에 부착하고 자랑하고 싶네요. **경북 김천시 백옥동 / 김용엽 님**

● 해인이 이렇게 다양한 분야의 사업에 진출하고 또 이를 통한 국가 산업 발전에 이바지 하는 모습을 보니 뿌듯합니다. 특히 희토류에 대한 ‘해인공감’ 기사를 유익하게 읽어보았습니다. 앞으로도 해인을 따뜻한 눈으로 지켜보겠습니다. 수고하세요. **전북 군산시 산북동 / 김태진 님**

Congratulation

축하합니다



결혼을 축하합니다 MP본부 / 영남지사 / 진주지점 대리 정승호, MP본부 / SCM팀 / 운영파트 사원 이광희, MP본부 / 영남지사 / 양산지점 사원 김진석, PS본부 / PCS팀 / 중부파트 사원 장세창

자녀 출생을 축하합니다 산업장비사업본부 / 부품 및 서비스팀 과장 이세희, 고객센터센터 / 서비스지원파트 대리 이중희

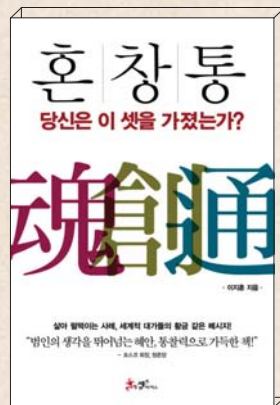
입사를 축하합니다 산업장비사업본부 / 부품 및 서비스팀 사원 김문성



www.haein.com 고객센터 1577-3872

본 사	서울시 서초구 양재동 392-6 / 02)3498-4500	전안공장	충남 천안시 서북구 차암동 55번지 제2공단 2-1블럭 / 041)559-1500
지 점	영등포 02)2634-4800	의정부	031)826-0966~8
	동해 033)522-5211	제천	043)643/4-3307
	전주 063)245-1777~8	광주	062)945-5811~5
		평택	031)667-2062~3
		인천	032)761-0564
		대전	042)531-6518~9
		당진	041)353-3151~2
		양산	055)380-4500
		대구	053)521-8072~5
		포항	054)262-7551
		진주	055)852-8811
		광양	061)793-1491~2

성공으로 향하는 키워드 혼.창.통



저자 이지훈
출판사 씬앰파크스



경영지원팀 봉유리 사원

책을 좋아하는 사람들에게, 손에서 책을 놓지 않는 이유를 물어보면 대개 “독서를 통해 경험하지 못한 것을 경험할 수 있기 때문.”이라고 대답합니다. 책읽기가 유일한 취미인 저도 이 말에 공감하는데요, 하지만 스쳐 지나간 사람들 중에 내 인연을 찾기가 어렵듯 손끝을 지나쳐 간 수많은 책들 중 자신 있게 추천할 책을 기억하기란 쉽지 않습니다. 그런 제게 자기 인생을 설계하고 발전시켜나가는 젊은이부터, 회사를 운영하고 미래 전략을 세우는 CEO까지 폭넓게 추천하고 싶은 책이 있습니다.

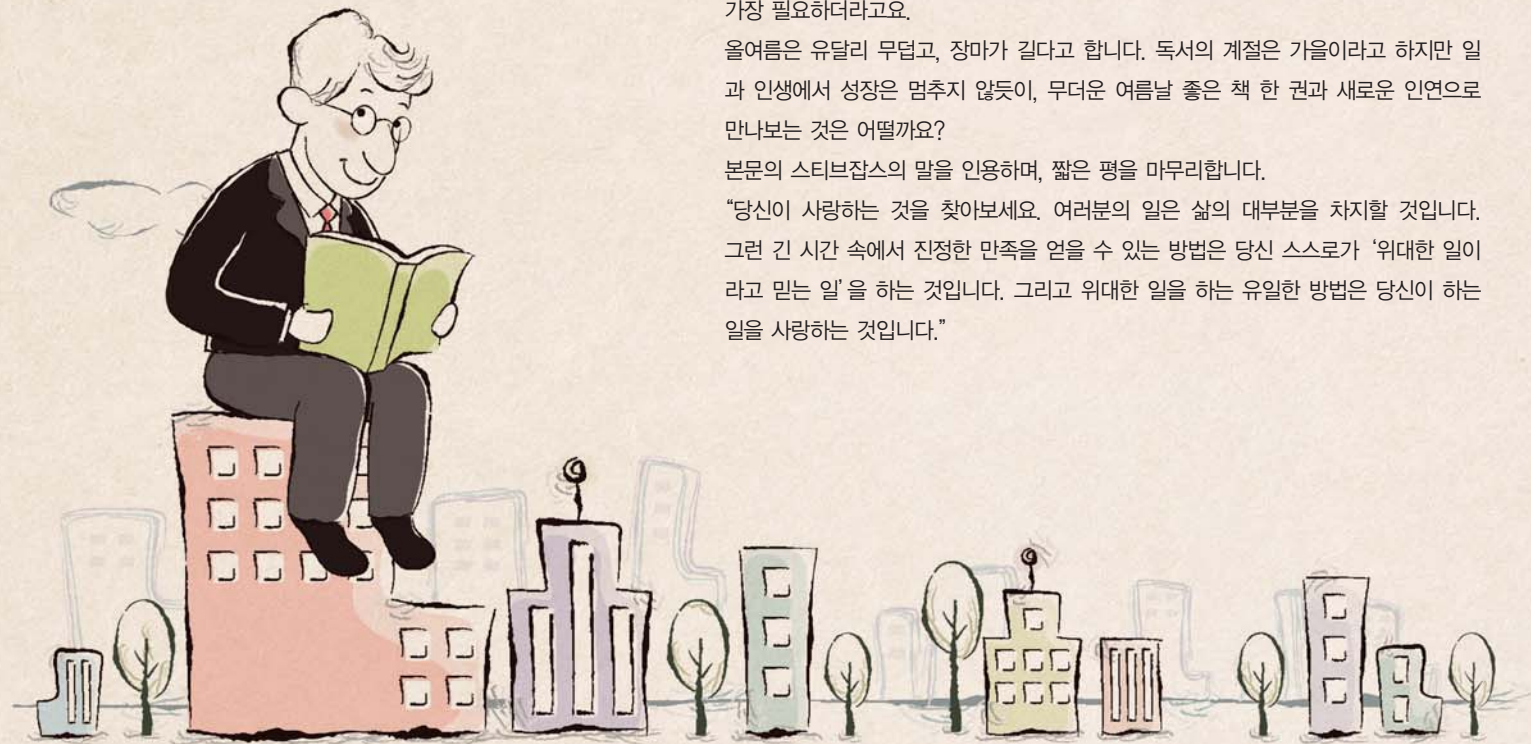
바로 2010년 한 해를 뜨겁게 달구었던 베스트셀러, 『혼창통』입니다. 이 책은 조선일보 위클리비즈 섹션의 이지훈 편집장이 세계적인 경영학자, 기업가들을 인터뷰한 경험을 살려 경영의 에센스를 ‘혼창통’ 세 글자로 압축해 설명한 책입니다. 탁월한 경영자들의 성공비결과 철학을 단 한 권에 압축시켜서 들을 수 있다는 게 본서의 장점인데요, 저자는 사람들을 움직이는 가슴 뛰는 비전인 혼魂, 혼을 현실화시키기 위한 치열한 노력인 창創, 그리고 모든 구성원들이 물 흐르듯 비전을 공유하는 통通, 이 세 박자가 어우러져야 ‘위대함’을 성취할 수 있다고 강조합니다.

저는 책 내용 중, 평범한 성공이 아닌 큰 성공을 이루기 위해선 디테일에 충실해야 한다는 ‘100-1=0의 법칙’에 공감했습니다. 백가지를 잘 하더라도, 한가지를 잘못하면 허사로 돌아가는 일이 많듯, 어떤 일에서나 디테일을 놓쳐서는 안 된다는 내용이 제게 가장 필요하더라고요.

울여름은 유달리 무덥고, 장마가 길다고 합니다. 독서의 계절은 가을이라고 하지만 일과 인생에서 성장은 멈추지 않듯이, 무더운 여름날 좋은 책 한 권과 새로운 인연으로 만나보는 것은 어떨까요?

본문의 스티브잡스의 말을 인용하며, 짧은 평을 마무리합니다.

“당신이 사랑하는 것을 찾아보세요. 여러분의 일은 삶의 대부분을 차지할 것입니다. 그런 긴 시간 속에서 진정한 만족을 얻을 수 있는 방법은 당신 스스로가 ‘위대한 일’이라고 믿는 일’을 하는 것입니다. 그리고 위대한 일을 하는 유일한 방법은 당신이 하는 일을 사랑하는 것입니다.”





우 편 엽 서

보내는 사람

성명 |

전화 |

e-mail |

주소 |

□□□ - □□□

우편요금
수취인 후납

발송유효기간
2011. 7. 15 ~ 2013. 7. 14.

서울시서초우체국
승인 제41106호



서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0

우 편 엽 서

보내는 사람

성명 |

전화 |

e-mail |

주소 |

□□□ - □□□

우편요금
수취인 후납

발송유효기간
2011. 7. 15 ~ 2013. 7. 14.

서울시서초우체국
승인 제41106호



서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0

Quiz

독자 퀴즈 · 2011 Summer

사보 재밌게 보셨나요? 그렇다면 독자 퀴즈에 도전해 보세요.

혹시라도 문제가 너무 어렵다고 생각하시면 아래 힌트를 참고하여

사보를 다시 한 번 찬찬히 살펴보세요. 사보를 보면 정답이 보입니다.

● 지난호 독자퀴즈 정답

1. ③ 물리브덴
2. ② 딸기

1. 고객의 문제를 한 번에 해결하는 서비스로 헤인의 고객센터센터에서 추구하는 이 마케팅 기법은?

- ① 원스톱 서비스 마케팅 ② 바이럴 마케팅 ③ 소셜커머스 마케팅



2. 검붉은색의 달빛이 아름답다는 데서 유래한 인천의 섬 이름은?

- ① 월미도 ② 자월도 ③ 무의도



사보 **헤인**은 독자 여러분과 보다 재미있고 유익한 정보를 나누고 싶습니다. 이번 호를 보시고 느낀 점이나 제안하고 싶은 내용을 적어 보내 주십시오. 독자 여러분의 관심과 사랑이 사보를 발전시키는 소중한 힘이 될 것입니다.

※ 퀴즈 정답과 함께 독자 의견이 채택되신 분께는 소정의 선물을 보내 드립니다.



☐ 신규 구독 신청 ☐ 주소 변경

성명 | _____ 전화 | _____

주소(변경된 주소) | _____

구독 신청이나 주소 변경을 원하시는 분은 엽서의 해당란에 체크(V)하시고 아래 사항을 적어 보내 주십시오.
(주소 변경 시 전 주소도 기입해 주십시오).
전화나 e-mail을 통해서도 신청 가능합니다.

Tel 02-3498-4634
e-mail jyyoon@haein.com