

2011 WINTER Vol.273  
HAEIN Membership Magazine

# 동행



# 고객감동을 위한 더 큰 의미의 파트너십, 헤인과 캐터필라파이낸셜서비스(주)가 이뤄집니다.

연이어지는 추운 날씨처럼  
우리의 경제 또한 꽁꽁 얼어붙는 날이 많아지고 있습니다.  
그 어느 때보다 훈훈한 봄날이 기다려지는 때입니다.

헤인 역시 고객에게 화창한 봄날 같은 시간이 계속 이어지길 간절히 바랍니다.  
그래서 생각했습니다.  
더 많은 고객이 헤인의 제품과 서비스를 부담 없이 이용할 수 있다면,  
그래서 고객이 더 성공할 수 있으면 얼마나 좋을까.  
헤인과 캐터필라파이낸셜서비스(주)의 만남은 이렇게 시작되었습니다.

헤인은 고객에게 최고의 건설장비와 기술서비스를 제공하고,  
캐터필라파이낸셜서비스(주)는 장비운용 비용을 지원하며  
더 큰 의미의 파트너십을 이루고 있는 두 회사.  
이 두 회사가 있기에 고객의 믿음은 더욱 커집니다.

함께 하기에 더 큰 감동을 선사할 수 있는  
헤인과 캐터필라파이낸셜서비스(주)의 아름다운 동행은  
고객감동을 향해 그 발걸음을 멈추지 않을 것입니다.

# Contents

헤인사 2011 WINTER Vol.273



## 02 ' Cover Story

### Special Theme

#### 04 ' 시대공감

금융, 기업에 새로운 성장동력을 수혈하다

#### 06 ' 헤인공감

헤인과 캐터필라파이낸셜서비스(주)의 목표는 '고객만족'

#### 08 ' Love & Faith I

동양물산기업(주) R&D센터

#### 10 ' 헤인사 요슬램프

정호영 고객지원센터장 가족의 농촌체험마을 체험

#### 14 ' 함께 걷는 길

전략적 파트너십을 통해 원스톱 금융솔루션을 제공하는 캐터필라파이낸셜서비스(주)

#### 18 ' Love & Faith II

신석개발산업(주)

#### 20 ' 따라해보세요

캐터필라 볼도저 D3K

#### 22 ' 방방곡곡 맛집로드

즐거웠던 육질의 감칠맛 평택폐계담

#### 24 ' 리빙센스

에너지는 아끼고 실내 온도는 올리고

#### 26 ' Best Item

BKT OTR 래디얼 타이어 'EARTHMAX' & 퍼킨스 4000 시리즈 엔진

#### 28 ' 자녀탐구생활

키도 쑥쑥, 몸도 튼튼, 머리도 똑똑해지는 어린이 요가

#### 30 ' 헤인사 Wake Up!

편견을 버리고 패셔니스타로 거듭나다

#### 34 ' News

89톤급 초대형 캐터필라 휠로더 992C CCR 완료

#### 38 ' Reader's Letter

#### 39 ' 내 생애 최고의 책





오늘 내가 살아갈 이유



## Success Partner ‘Finance’ 금융, 기업에 새로운 성장동력을 수혈하다

기업이 매출을 촉진하기 위한 경영지원 시스템으로는 사람을 고용하여 일하는 시스템, 부동산 및 설비 등 물건이 작동하는 시스템 그리고 사업, 투자, 관리, 회계 등 돈이 일하는 시스템이 있다. 기업의 입장에서는 100% 자기자본을 통해 투자를 확대하는 방법이 가장 이상적인 방법이나 자본력이 부족한 중소기업에서는 쉽지 않은 방법이다. 불가피하게 금융지원을 받아야 한다면 보다 전문적이고 투자목적에 맞는 금융상품을 찾아 혜택을 받는 것이 차선택일 것이다. 그렇다면 투자 목적에 맞는 금융은 무엇일까? 이는 바로 수혜기업을 잘 파악하고 맞춤형 금융을 지원할 수 있는 차별화된 금융기관의 선택에서부터 시작된다.

☞ 이성숙

	<b>위기의 기업, 차별화된 금융정책이 열쇠</b>	최근 들어 국내외 금융권에 대한 불신의 골이 깊어지면서 국내 금융권의 선진화, 건전성 확보, 고객 지향적 시스템화를 요구하는 목소리가 높아지고는 있지만, 여전히 기업금융서비스는 설비 및 시설투자를 계획한 기업에게는 없어서는 안 될 ‘가뭄의 단비’ 같은 존재다. 금융권은 금융서비스를 필요로 하는 중소기업에 차별화된 서비스를 제공하고, 컨설팅, 금융구조 설계 등을 통해 중소기업을 제2의 삼성과 LG, SK 같은 굴지의 대기업으로 키워내고 있다.
	<b>금융정책이 열쇠</b>	기업을 대상으로 한 금융서비스는 분야별 전문가들이 해당기업을 방문, 기업이 필요로 하는 맞춤형으로 서비스를 제공하는 형태로 이뤄진다. 금융정책은 자금유동성이 약한 중소기업의 성장에 없어서는 안 될 ‘성공전략’으로 대두되고 있다. 이러한 요건 때문에 금융의 역할은 돈만 벌려는 이기주의에서 벗어나 산업자금을 적절히 공급함으로써 산업을 발전시키고 기업의 경영안정화를 도모할 수 있어야 한다고 강조되고 있다.
	<b>금융정책이 열쇠</b>	대한민국 경제발전을 주도해 온 기업의 뒤에는 적극적인 투자유치와 신제품, 신기술 개발의지에
	<b>금융정책이 열쇠</b>	지난해 설비리스를 기반으로 한 기업금융의 규모는 4조 5천억 원에 달했으며, 올해 역시 5조 원 정도로 소폭 늘어날 것으로 예상된다. 최근 기업금융시장의 침체가 이어지면서 캐피탈시장은 소매금융 시장으로 눈을 돌리고 있다. 하지만 여전히 중소기업형 대출, 자영업자 대출 등을 취급하고 있는 기업금융은 기업 경영여건 개선을 위해 중요한



역할을 하고 있다.

견고한 금융서비스의 조직 역량은 기업과 금융권 간의 신뢰를 위해 꼭 필요하다. 그동안 우리 금융회사들은 금융선진화와 규제완화를 최고의 가치로 여겼다. 하지만 이제는 로버트 실러 교수가 주창한 ‘금융 민주주의(financial democracy)’를 당분간 지상의 과제로 받아들여야 할 것으로 보인다. ‘금융 민주주의’는 금융회사가 수익극대화 추구만이 아니라 소비자 입장에서 포괄적인 재무평가와 위험을 선제적으로 관리할 수 있어야 금융 본연의 기능이 가능하다는 관점이다.

국내 금융권은 ‘공생발전’과 ‘사회적 기여’에 얼마나 많은 기여를 하고 있을까. 최근에는 금융권과 기업의 유착을 통해 수입, 판매, A/S, 금융 등을 함께 묶는 멀티 비즈니스가 주목받고 있다. 그야말로 판매자의 토털 솔루션 프로바이더(Total Solution Provider)로 역할을 수행해 가는 것이다. 금융은 이제 단순한 자본의 투자 창구가 아니라 기업과의 네트워크 구축을 통해 장비지원과 같은 사전서비스는 물론 단계별 투자지원, 전문적인 정보제공 및



사후관리 등 투자 활성화를 위한 원스톱서비스를 제공하고 있으며, 금융서비스 정책 역시 고객만족도를 높이기 위해 지속적으로 발전하고 있다.

**기업금융 강화를 통한 ‘토털 금융 솔루션’ 필요**  
금융위원회가 지난해 말 중소기업 3,420개를 대상으로 한 설문조사 결과, 올해 예상되는 경영 애로 사항 중 ‘자금조달의 어려움’을 선택한 기업이 무려 36%에 달했다. 중소기업이 어려움에 부딪치면 일자리 창출에도 적신호가 울 수밖에 없다. 어려운 중소기업을 살려 고용을 늘리는 게 금융권이 할 수 있는 가장 중요한 사회공헌이다. 기업의 어려움이 원치 함께 고민하고 찾아낼 수 있는 유일한 곳이 바로 금융권이기 때문이다. 그렇기 때문에 금융권은 중소기업 금융지원을 위한 컨설팅 강화에 집중해야 한다. 금리 인하 등 직접적인 금융지원도 필요하지만, 적극적인 컨설팅을 통해 해당 기업의 강점을 지원하고 약점을 보완해줄 수 있는 성장 프로그램이 더 필요하다.

국내 캐피탈 및 금융권은 기후변화와 관련한 환경

리스크 노출정도가 비교적 약한 편이었다. 브라질에서 한 나비의 날갯짓이 텍사스에 돌풍을 일으킬 수도 있다. 금융에서는 이런 나비효과가 훨씬 크고 광범위하게 나타난다. 유럽발 금융위기가 지구 반대편의 우리나라 증시 및 금융정책에 큰 영향을 미친 것처럼 나비효과의 측면에서 보면 유럽 일부 국가의 재정관리 부실이 거의 시간차도 없이 국내 경제에 영향을 미치는 셈이다. 경영에 있어서 뜻밖에 돌풍이 될 ‘나비의 날갯짓’은 예견할 수 없는 리스크로 발전할 수 있다. 이러한 위험에서 자본시장과 경영환경을 보호하기 위해서는 건실한 기업으로 성장시킬 수 있는 토털 금융솔루션이 필요하며, 국내 금융권은 향후 기후변화와 여신, 투자 등으로 금융기관의 이익과 연결된 기업의 상환능력 및 이익에 영향을 미칠 수 있는 환경리스크에 대비해 기업을 보호할 수 있도록 미래를 멀리 내다보는 안목을 길러야 할 것이다.

가장 중요한 파트너는 바로 고객이기에 금융서비스는 뜨거운 공생관계로 연결된 기업과 신뢰를 쌓고 아름다운 동행을 하기 위한 길을 닦아야 하며,

기업 역시 경쟁력확보, 미래시장 선점을 위한 제2의 자본이 될 금융서비스의 혜택을 자사 특성에 맞게 면밀히 분석해 최대의 수혜를 받아야 할 것이다.

**선진국형 금융혜택과 판매 촉진을 위한 마케팅의 해법**

제조사 혹은 공급사가 고객의 금융혜택 확대와 판매촉진을 위해 제품 기반의 금융할부서비스 확대에 공격적으로 나서고 있다. 특히 금융회사를 자회사형태로 설립하거나 기존 금융회사와 업무제휴를 맺는 사례가 늘어나면서 공급자와 금융회사의 상생전략은 선진국형 마케팅 및 세일즈의 중심에 서고 있다. 국내에서도 이러한 제조사와 연합한 금융컨설팅기업이 고객들에게 호평을 받고 있다. 바로 현대자동차그룹과 현대캐피탈, 아주그룹의 아주렌트카와 아주캐피탈이 대표적인 예이다.

현대캐피탈은 현대자동차그룹의 할부금융회사로 현대차와 기아차 고객에게 할부금융 등 자동차금융 서비스를 제공하고 있다. 국내는 물론 해외에서도 현대자동차 그룹의 금융컨설팅매니저로 고객들에게 두터운 신뢰를 받고 있는 현대캐피탈은 성공적인 할부금융사업 경험과 시장 및 고객에 대한 깊은 이해로 현대와 기아차의 고객과 딜러들을 만족시키고 있다.

아주그룹의 아주렌트카와 아주캐피탈의 자동차금융 컨설팅을 수행하기 위해 국내외 유수의 자동차 회사와 제휴를 맺고 다양한 자동차 할부금융서비스를 제공하고 있는 캐피탈사이다. 아주렌트카 고객을 기반으로 서비스를 제공하고 있는 아주캐피탈은 자동차금융서비스뿐만 아니라 생활·레저부문에서 다양한 제휴서비스 혜택을 제공하고 있다. 이제 금융은 단순히 개인과 기업에 서비스를 제공하는 1차원적인 업무에서 벗어나 공급자와 연계한 통합서비스를 제공함으로써 고객과 금융사가 상생하고, 고객 혜택을 넓히기 위한 다양한 금융서비스를 제공하고 있다.🚗



2012년에도 예측하기 어려운 경제 상황  
이 곳곳에 포진되어 있다. 경기 둔화, 유  
럽 위기, 정권 교체 등 불확실한 미래 여건 속에서,  
기업과 금융은 고객의 만족과 가치를 극대화하려  
는 방안 모색에 나서고 있다. 상호 호혜적 이익을  
높이는 파트너십 또한 하나의 대안으로 떠오르고  
있다. 고객 역시 원스톱서비스를 받을 수 있는 기  
업간의 공생관계에 긍정적 반응을 보이고 있다.  
공급자와 금융서비스의 상생은 어떨까. 금융회사와  
기업은 한배를 탄 동지이다. 따라서 일시적인 거래  
관계에 머물러서는 안 된다. 고객의 니즈가 다변화  
하면서 금융서비스 또한 변화하고 있다. 과거에는  
금융은 기업 뒤에 숨어 있는 최고재무관리자(CFO)  
역할이면 충분했다. 그러나 최근의 금융은  
론(대출) 베이스 업무는 물론 재무설계,  
투자설계, 그리고 사업방향에까지 다  
양한 영향을 미치며 'Total Solution  
Provider'로 재편되고 있다.



## 채널 단일화로 고객에게

### 혁신적인 금융서비스 제공

(주)헤인은 고객만족 극대화를 위해 원스톱서비스  
를 실현하고 있다. 헤인을 통해 캐터필라 제품을 구  
매하는 고객들이 장비뿐만 아니라 금융서비스 역  
시 '헤인을 통하면 모든 것이 해결될 수 있다'는 생  
각을 할 수 있도록 창구를 일원화한 것이다. 이러  
한 배경에는 CFSK의 역할이 컸다.



Total Solution Provider의 꿈을 꾸다

## 헤인과 캐터필라파이낸셜서비스(주)의 목표는 '고객만족'

호혜적 가치를 키워가는 관계를 우리는 흔히 공생관계라고 한다. 국내 시장에 캐터필라 건설 중장비를 공급하고 있는 헤인과 캐터필라 장비 구매시 금융서비스를 지원하고 있는 캐터필라파이낸셜서비스(주)(Caterpillar Financial Services Korea, Ltd., 이하 CFSK)의 관계야말로 서로에게 이익을 주고받으며 수평적 진화를 추구하는 관계이다. '공존'을 넘어 '공생'으로 더욱 돈독한 관계를 유지하고 있는 헤인과 CFSK는 공감과 소통을 통해 가치와 비전을 공유하며 각자의 영역에서 고객만족도를 높이고 있다. <sup>☞</sup> 이성숙

미국에 본사를 두고 있는 캐터필라사는 지난 98년,  
금융서비스부문 자회사인 CFSK를 한국에 설립해  
(주)헤인이 국내 고객들에게 캐터필라 장비를 공급  
할 때 최고의 금융혜택을 함께 제공할 수 있도록  
선별적인, 그리고 전문분야로 특화된 금융서비스를  
제공하고 있다. CFSK는 헤인에게 없어서는 안 될  
'가족'이자 최상의 고객만족을 실현하기 위한 비밀  
병기인 것이다.  
캐터필라 장비는 전세계적으로 그 뛰어난 품질과  
기능을 인정받고 있는 명품 건설 중장비이다. 건설  
분야 종사자들이라면 누구나 캐터필라 장비를 운  
용하기를 원하지만 중소기업 및 개인고객이 고가  
의 장비를 구매한다는 것은 쉽지 않은 결정이다. 그  
럼에도 헤인의 캐터필라 장비가 국내 시장 선호도  
1위를 차지하고 있는 이유는 전문분야에 초점을 맞  
춘 혁신적 금융서비스가 한몫하고 있기 때문이다.  
"98년부터 헤인과 CFSK는 소통과 공유를 통해 고  
객 친화적 구매금융서비스를 제공하고 있습니다."  
라고 말하는 (주)헤인 평택지점 김수열 지점장은  
"CFSK에서는 헤인의 고객들을 위해 캐터필라 장  
비 구매에 따른 할부금융서비스를 제공할 뿐만 아  
니라 판로개척을 위한 투자활동 및 경영에 어려움  
을 겪고 있는 중소기업 및 금융소외기업에게 보다  
전문화된 금융혜택의 기회를 제공함으로써 사회적,  
경제적 효과를 유도하고 있습니다. 이러한 CFSK  
의 선진국형 금융서비스는 고객들이 캐터필라 장  
비를 선택하는 데 큰 역할을 하고 있습니다."라고

말한다.

헤인과 CFSK는 경쟁력 있는 금리, 간편하고 신속  
한 금융 프로세스를 기본적으로 제공할 뿐만 아니  
라 고객의 눈높이에서 고객의 고민을 함께 나누는  
동고동락 마케팅 프로그램과 수요시장 분석을 통  
한 특별할인판매 등 고객맞춤형 금융프로그램을  
지속적으로 지원하고 있다.  
헤인과 CFSK는 고객사를 방문할 때도 늘 함께 움  
직인다. 장비는 헤인이 책임지고 금융은 CFSK에서  
책임진다는 믿음을 고객들에게 심어주기 때문에 고  
가의 캐터필라 장비를 구매하는 고객들도 쉽게 결  
정을 내릴 수 있는 것. 이들의 끈끈한 파트너십을  
보며 고객들은 더욱 든든한 신뢰를 보내고 있다.

### 헤인 + CFSK = 고객 만족 극대화


강원도 철원군에서 레미콘사업 및 석산(골재 및 석  
재)사업을 하는 철원산업은 2008년 8월에 캐터필  
라 972 휠로더를, 2009년 2월 336 및 329 굴삭  
기를 구매하면서 CFSK의 금융서비스를 지속적으  
로 이용해오고 있다. 특히 2008년 5월에는 크라샤  
(Crusher) 및 보유 건설기계를 담보로 CFSK로부  
터 회사 운전자금 대출과 경영컨설팅을 받은 철원  
산업은 헤인과 CFSK에 대한 신뢰가 높다. 철원산  
업은 석산에서 강도가 강한 원석을 채취하고 있는  
데, 이 때문에 내구성과 내마모성이 좋은 고기능 건  
설중장비가 필수다. 과거에는 임대를 통해 굴삭기  
및 특수 장비를 사용했는데, 헤인과 CFSK의 금융  
서비스를 통해 캐터필라 장비를 구매했고 지금은  
제2의 전성기를 맞이하고 있다.

철원산업 관리부 김남용 부장은 "캐터필라 장비의  
우수성과 그 탁월한 성능은 이미 잘 알고 있었지  
만, 중소기업의 입장에서 고가의 장비를 구매한다  
는 것이 쉽지 않았습니다. 그런데 석산에서 작업하  
다 보니 기계 마모나 부품소모가 많아 성능이 좋은  
장비가 필요하더라고요. 캐터필라 장비를 경험한  
기사들이 캐터필라를 적극 추천해 구매하게 되었  
는데, 과거에 사용하던 장비에 비해 성능이 탁월하  
고 내마모성도 뛰어나 모두들 만족하고 있습니다."  
라며 커다란 만족감을 나타냈다.

고가의 장비를 구매하는 고객의 가장 큰 걱정은  
'지속성'과 '안정성'이다. 장비의 우수한 성능이 장  
기적으로 확보될 수 있도록 '구매에 대한 책임'을  
갖는 공급자와 고가의 장비를 안정적으로 구매할  
수 있도록 '자금 부담을 덜어주는' 금융서비스가  
한 공간에서 이뤄지기를 바라는 것이다.

처음에는 헤인과 CFSK가 협력사가 아닌 자회사의  
개념인 줄 알았다는 철원산업 김남용 부장은 "만약  
헤인과 CFSK의 담당자들이 함께 찾아와주지 않았  
다면 캐터필라의 장비도, CFSK도 선택하지 않았  
을 것입니다. 고객입장에서 볼 때 헤인과 CFSK는  
서로의 존재가 차별화된 경쟁력인 것 같습니다."라  
고 평가했다. 장비 구매 전에 회사 운전자금 지원  
혜택을 받았던 철원산업은 헤인과 CFSK 그리고  
철원산업이 전략적 파트너임을 강조한다. 중소기업  
의 어려운 경영여건을 알고 도움을 주는 헤인과  
CFSK의 마음이 '영업'이 아니라 '진심'임을 느꼈  
다는 철원산업 관리부 김남용 부장은 "구매담당자  
로서 앞으로 여건이 된다면 더 많은 헤인의 캐터필  
라 장비를 구매하고 싶고, 금융사 역시 캐터필라 장  
비와 당사를 가장 잘 알고 있는 CFSK와 함께 할  
것입니다."라며 앞으로의 계획도 이야기했다.

기업과 기업이 함께 성장하기 위해서는 서로에 대  
한 신뢰와 이해, 그리고 긴밀한 관계유지가 가장 큰  
몫을 차지한다. 거기에 더해 목표가 같다면 그야말  
로 가장 이상적인 동반성장일 것이다. 캐터필라 장  
비를 판매하는 (주)헤인과 캐터필라 장비의 금융서  
비스를 지원하는 CFSK는 같은 고객과 같은 목표  
를 갖고 있다.

고객과 끊임없이 소통하며 일심동체가 되어 '고객  
중심', '고객만족'을 위한 마케팅과 금융서비스를  
제공하고 있는 헤인과 CFSK는 서로가 함께하기에  
실현가능한 Total Solution Provider로서의 꿈을  
만들어 가고 있는 것이다. 공동의 가치를 창조해 나  
가 있는 헤인과 CFSK. 그들은 앞으로도 고객의 고  
충을 해결하고 성장과 발전을 돕기 위해 고객지향  
형 서비스를 펼쳐 나갈 것이다. 고객만족을 위해 끝  
임없이 도전하는 그들의 아름다운 행보가 기대된  
다. 





## 동양물산기업(주) R&D센터 서로에게 생명을 부여해주는 상생의 법칙

기계의 심장과도 같은 엔진. 심장이 멈추게 되면 생을 마감하게 되는 사람처럼 기계 역시 엔진이 기계의 생명을 좌우한다. 그만큼 엔진의 역할과 성능은 매우 중요하다. 1980년대부터 농기계의 독자개발에 주력해온 동양물산기업(주) 역시 ‘엔진’은 완벽한 농기계 성능을 위한 화두였다. 그러던 2006년, 동양물산기업은 헤인을 만났고 국내 농기계 점유율 2위까지 오르며 기업에 활력을 더했다. 서로에게 강인한 생명력을 부여하며 두 기업은 누구도 흉내 내기 힘든 ‘상생의 법칙’을 만들어가고 있었다.

☞ 백경미 사진 이재범

- 1 왼쪽부터 (주)헤인 퍼킨스사업본부 유민호 팀장, 동양물산기업(주) R&D센터 트랙터개발팀 정문연 팀장, 강영선 박사(부소장), 콤바인개발팀 김수경 팀장.  
2 (주)헤인은 동양물산기업(주) R&D센터의 농기계 개발 설계 단계부터 참여하여 세세한 조연을 하는 등 조력자 이상의 역할을 톡톡히 해내고 있다.  
3 헤인의 퍼킨스 6기통 150마력 엔진이 탑재된 대형트랙터.



### **TYM 트랙터, 퍼킨스 엔진을 만나다**

“동양물산기업은 올해 창립 60주년이 되었습니다. 60년 동안 다양한 경험과 기술력을 쌓았다는 게 우리 회사의 가장 큰 강점입니다. 기계와 금속, 문화, 필터분야에서 최고의 노하우를 가지고 있으니까요. 특히 농기계 사업은 업계 최고의 위치를 선점하고 있습니다.”

동양물산기업(주) R&D센터 트랙터개발팀 정문연 팀장의 회사 소개로 인터뷰가 시작되었다. 충남 공주에 위치한 동양물산기업 R&D센터는 동양물산기업 내 기계사업부, 금속사업부, 필터사업부, 문화사업부를 아우르며 연구개발을 통한 기업혁신을 추구하는 곳으로, 특히 이곳에서는 농업용 트랙터와 콤바인, 동력전달장치 및 관련 기초 기반기술을 개발하고 설계용역 등을 수행하고 있다. 이곳 R&D센터에서는 연간 23~100마력에 달하는 농기계 15,000여 대가 설계·디자인되어 자체 개발, 생산되고 있다. 동양물산기업의 경쟁력을 높이는 회사의 심장부라고 해도 과언이 아닌 곳이다.

“1970년대 농기계 사업을 시작한 이후 오랜 시간 R&D센터를 통해 쌓아온 기술력과 노하우가 있었기에 지금의 동양물산기업이 있는 것이라 해도 과언이 아닙니다. 농기계 회사 중 유일하게 ATC(우수제조기술연구센터)의 인증을 받은 것도 그런 이유죠. 헤인의 도움이 정말 컸습니다.”

헤인과 동양물산기업의 인연은 지난 2003년부터 시작되었다. 동양물산기업은 농기계 분야의 독자 설계기술을 확보하며 승승장구했지만 한 가지 걸림돌이 있었던 것. 바로 ‘엔진’이었다. 농기계의 심장과도 같은 역할을 하는 엔진 개발까지는 이루지 못했기 때문이다. 동양물산기업은 독자 개발한 농기계의 ‘화룡정점’이 되어 줄 엔진을 찾기 위해 당시 국내의 좋다는 엔진은 모두 찾아 성능을 비교분석했다. 그때 방점을 찍을만한 엔진을 만나게 되었는데, 바로 퍼킨스와 캐터필라 엔진이었다.

“저희가 생산하는 총 7,000여 대의 트랙터 중 2,500여 대에 헤인에서 공급하는 엔진을 탑재하고 있습니다. 33% 정도 점유하고 있는 것이죠. 헤인은 동양물산기업의 중요한 공급자로 엔진 분야에서 비중이 가장 큰 기업입니다.”

### **함께 연구하고 개발하는 진정한 원원 파트너**

동양물산기업의 트랙터와 콤바인 등 기계의 강점은 강력한 엔진과 다양한 편의장치를 통해 작업자가 고효율의 작업환경을 만들 수 있다는 것. 최고의 품질과 성능을 통해 고객에게 최고의 만족을 줘야 한다는 게 R&D센터의 기본적인 목표고 엔지니어들의 마인드다.

“저희 엔지니어들도 훌륭하지만 엔진 관리는 헤인에게 많이

의존하고 있습니다. 헤인의 퍼킨스사업본부는 동양물산기업의 농기계 부문 엔진공장이라고 할 정도로 긴밀한 관계죠. 농기계 생산을 하고 있는 저희 익산공장의 A/S팀과 헤인의 퍼킨스사업본부는 같은 팀이라고 할 정도로 호흡을 잘 맞추고 있습니다. 문제가 발생하면 바로 달려오고, 공급하고 있는 엔진에 대해 직접 교육까지 해주니 한 팀이나 다름없죠.”

정문연 팀장은 헤인의 엔진 전문가들이 R&D센터의 농기계 연구설계 단계부터 참여해 설계의 완성도를 높여주고 있는 것도 높이 평가했다. ‘기계마다 어떤 성능의 엔진을 탑재해야 고효율을 내는지’와 같은 전문적인 조언을 해주는 등 개발자들이 설계단계에서부터 헤인에게 세세한 도움을 받고 있는 것.

이러한 점 때문에 동양물산기업은 헤인과 결코 떼려야 뗄 수 없는 파트너가 되었고, 올해는 기존에 사용했던 타사 엔진을 헤인에서 공급하는 퍼킨스 엔진으로 전환하는 대대적인 작업을 시행할 예정이라고 한다. (주)헤인 퍼킨스사업본부 유민호 팀장은 “헤인에서는 파워시스템 자체를 공급하고 있습니다. 헤인이 공급하는 엔진을 동양물산기업에서 직접 생산하는 엔진인 것처럼 관리해주는 것이죠.”라며 협력관계를 강조했다. 그러면서 동양물산기업의 엔진 공장 공장장이라는 책임감으로 최선을 다하고 있다는 말도 전한다.

(주)헤인 퍼킨스사업본부가 개발단계에서부터 참여해서 생산에 성공한, 우리나라 국내 최초의 150마력급 대형 트랙터가 동양물산기업에서 올해 8월 출시를 앞두고 있다. 이 대형 트랙터는 고출력, 고토크의 내구성이 뛰어난 퍼킨스 6기통 150마력 엔진을 탑재했으며, 각 조작부를 전자제어화하여 조작 및 정비의 편의성을 극대화했다. 수입 일색인 국내 농업용 대형 트랙터 시장에 동양물산기업의 경쟁력 있는 기술력과 합리적인 가격을 갖춘 국산 기종이 공급됨으로써, 수입 대체 및 수출 증진에 크게 기여할 것으로 기대를 모으고 있다.

동양물산기업 정문연 팀장은 “헤인은 동반자나 파트너 이상의 가족 같은 관계입니다. 헤인이 우리 회사에 도움을 주는 것처럼 동양물산기업도 엔진 라인업을 더욱 확장하는 등 서로 발전할 수 있는 관계를 지속해 나가야 한다고 생각합니다.”라며 헤인에 대한 각별한 파트너십을 강조했다.

국내 농기계 지존의 자리를 향해 끊임없이 연구와 개발에 매진하는 동양물산기업 R&D센터와 곁에서 조력자 이상의 역할을 톡톡히 해내고 있는 헤인. 함께 호흡하며 강인한 생명력을 부여해주는 두 기업의 관계가 있기에 동양물산기업과 헤인이 승승장구하며 발전하고 있는 것이라. 새해에도 두 기업의 심장 뛰는 파트너십을 기대하며, 더욱더 큰 결실을 맺을 수 있길 기대해본다. ☞



## 농촌체험마을에서 즐기는 신나는 겨울 체험

(주)헤인 고객지원센터  
정호영 센터장 가족의 겨울여행

추운 날씨 탓에 몸과 마음이 움츠러지는 겨울이다. 그렇다고 집에만 있기엔 재밌는 체험 여행지가 너무나 많다. 특히 도시에 사는 아이들에게 농촌체험은 낯설지만 그래서 더욱 특별하다. 친환경 농촌에서 펼쳐지는 다양한 겨울 농촌 체험을 위해 고객지원센터 정호영 센터장 가족이 경기도 양평에 있는 큰삼촌농촌체험마을로 모였다.

☞ 박영화 ☞ 이재범



경기도 양평군 청운면 신론리에 위치한 큰삼촌농촌체험마을은 사방이 산으로 둘러싸이고 맑은 공기와 신록천이 있는 농촌의 풍경을 그대로 잘 간직하고 있다. 그래서 자연을 만나고 싶은 도시에 사는 사람들이 연간 30만 명이나 찾을 정도로 인기가 좋은 여행 장소다. 특히 계절별로 다양한 프로그램이 짜여 있어 여러 번 찾아도 매번 새롭게 느껴지며, 텔레비전과 과자 파는 가게가 없어 자연과 더욱 친해질 수밖에 없는 점이 이곳의 큰 매력 중 하나다.

큰삼촌농촌체험마을에 도착하니 냇가와 얼음 위에서 놀고 있는 아이들의 모습이 눈에 띈다. 추위도 잊은 채 두꺼운 점퍼를 벗어 던진 아이들이 썰매 타기 삼매경이다. 가족단위와 초등학교 단체 현장학습 손님들로 북적이는 큰삼촌농촌체험마을이 아이들의 재잘거림으로 들쭉거리고 있었다.

“안녕하세요. 식사하셨어요? 저희는 체험장에서 점심 메뉴로 시골 가마솥 소고기 국밥과 양푼비빔밥이 나와서 잘 먹었습니다. 맛있네요.” 한적할 것만 같은 농촌의 풍경과 다른 모습에 의아해하고 있는데, 먼저 도착해 점심식사를 마친 정호영 센터장 가족들이 인사를 건네 왔다.

인사를 마치자마자 정호영 센터장의 자녀인 13살 창화와 9살 연우가 정신없이 체

험장 곳곳을 뛰어다녔다. “제작년에도 이 곳에 왔었어요. 이번이 두 번째네요. 시골 풍경을 자연스럽게 접할 수 있는 곳이 별로 없는데 이곳은 시골 할머니 댁에 온 것처럼 편안한 느낌이 들어요. 그래서 또 한 번 오고 싶었죠.”

체험여행을 즐긴다는 정호영 센터장 가족이 같은 체험 장소를 두 번이나 찾았다는 사실만으로도 이곳이 괜찮은 곳을 알 수 있었다. 정호영 센터장의 아내 한희정 씨는 한 달에 한 두 번 정도는 꼭 전국의 좋은 체험 장소를 찾아 가족들과 여행한다고 한다.

“체험을 통해 교육적인 효과를 얻기보다는 가족의 사랑을 느끼게 해주고 싶어요. 가족 여행을 많이 다니면서 창화와 연우의 우애도 더 좋아졌어요.”







### 맨손으로 송어 잡고

농촌체험마을에서의 첫 번째 체험은 맨손 송어잡기다. 창화와 연우가 송어를 잡기 위해 추위에도 아랑곳하지 않고 차가운 물속에 맨 손을 담갔다. 연우는 ‘송어는 너무 세게 잡거나 공기 중에 오랫동안 노출되면 금방 죽기 때문에 살살 다뤄야 한다’는 체험 진행자의 말에 톡톡 건드리기만 하고 잡지 못한다. 창화도 맨손으로 잡은 송어가 미끄럽고 이상하게 느껴진다고 송어잡기를 망설인다. 아빠와 엄마의 응원 소리에 용기를 낸 창화가 큼직한 송어를 번쩍 들어 올렸다. 그제야 창화의 얼굴에 환한 웃음이 피어났다. 잡은 송어는 은박지에 싸서 장작불에 구워지게 된다. 노릇하게 구워진 송어를 열심히 아이들의 입에 넣어주는 정호영 센터장 부부의 모습이 아기새에게 모이를 주는 어미새 같다.

다음 체험장소는 눈 내린 신론리에서 즐기는 천연썰매장이다. 천연썰매장은 눈 바닥이 푹푹 얼어서 만들어진 것인데, 무서운 동장군이 찾아와야만 만날 수 있어 더욱 특별하다. 정호영 센터장 가족은 강바닥이 흰히 들여다보이는 아찔한 얼음썰매장에서 서로 끌어주고 시합하며 즐거운 시간을 보냈다.

그때 갑자기 들리는 환호성 소리에 놀라 고개를 돌려보니 제법 경사가 있는 얼음 미끄럼틀에서 아이들이 놀고 있었다. “나 저거 탈래. 저기 가고 싶어.” 창화와 연우가 얼음미끄럼틀이 재밌어 보이는지 가고 싶다고 성화다. 엉덩이가 아프지 않도록 벼짚을 두툼하게 넣은 포맷자루를 들고 차례를 기다리는 아이들 뒤로 창화와 연우도 줄을 선다. 드디어 창화의 차례. 낮은 얼음미끄럼틀을 시원하게 타고 내려온 창화가 재밌다며 엄지손가락을 치켜든다. 이에 정호영 센터장이 아내의 만류에도 포맷자루를 하나 챙겨서 탈 준비를 한다. 빠르게 미끄러져 내려오며 아이처럼 즐거워하는 아빠의 모습이 재밌는지 창화와 연우가 배를 잡고 웃는다. 정호영 센터장 가족에게 이곳은 추워서 더욱 신나는 놀이터이다.

- 1,2 송어 잡기에 열중한 정호영 센터장 가족과 물속에서 힘이 쏙는 송어들이 팔딱거리며 헤엄치고 있다.
- 3 맨손으로 송어 잡기에 성공해서 기뻐하는 창화.
- 4 농촌체험마을에서는 이동하는 순간도 특별한 체험이 된다. 트랙터를 타고 기념사진을 찍는 정호영 센터장 가족.
- 5 썰매보다 아빠가 끌어주는 것이 더 재밌다는 창화와 연우.

### 트랙터에 몸을 싣고

체험장 내에서 이동할 때는 트랙터 달구지를 탄다. 아이들은 덜컹거리는 트랙터에 맞춰 서로 장난치는 데 여념이 없고 어른들은 도시에서 볼 수 없는 한적한 시골의 겨울 풍경을 감상한다. “재밌어요.” 연우에게 트랙터를 탄 소감을 묻자 부끄러워하며 작은 목소리로 대답한다. 그리고는 수줍게 미소를 보이는데 앞니가 쏙 빠져 있다. 귀여운 얼굴뿐만 아니라 애교도 많아 아빠, 엄마에게 매일 한 통의 편지를 전해준다고 한다.

“한번은 장을 보러 가기로 한 일요일 오후였는데, 아이들이 웬일인지 집에서 책을 보고 있겠다고 하더라고요. 남편과 장을 보고 2시간 후에 집에 돌아왔는데, 거실이 깨끗하게 청소되어 있고, 거실 한가운데 놓인 작은 상에는 예쁜 접시에 담긴 과자와 커피가 놓여 있었어요. 아이들이 우리를 위해 서프라이즈 파티를 준비한 거예요. 아이들 정말 예쁘죠. 우리 부부는 정말 행복하답니다.” 아이들이 어떻게 그런 생각을 했을까 신기해서 창화에게 물어보니 “그냥요. 아빠, 엄마를 기쁘게 해 드리려고요.”라며 씩스러워한다.

오후부터 체험을 하며 열심히 뛰어놀다 보니 어느새 몇 시간이 훌쩍 지나 있었다. 이후에도 지게체험, 쥐불놀이 등 다양한 체험프로그램이 계속되었고 아이들은 지친 기색 하나 없이 적극적으로 참여했다. 저녁이 되자 입김이 나올 정도로 기온이 더 떨어졌지만, 정호영 센터장 가족의 입가엔 미소가 가득했다.

자신의 몸을 놀이기구 삼아 아이들과 놀아주며 행복해하는 아빠, 그리고 넓은 세상의 이야기를 많이 들려주고자 가족여행을 계획하는 엄마, 일상에서 부모님을 기쁘게 해 드리려고 노력하는 아이들. 정호영 센터장 가족의 여행에 함께하면서 한 가지 생각이 떠올랐다. ‘회복한 가족의 정석’이 있다면 바로 이 가족의 모습일 거라고. ❄️





## 전략적 파트너십을 통해 **원스톱 금융솔루션**을 제공하는 **캐터필라파이낸셜서비스(주)**

캐터필라파이낸셜서비스(주)(Caterpillar Financial Services Korea, Ltd., 이하 CFSK)는 (주)헤인의 고객들을 위한 금융서비스를 지원하는 여신전문금융회사로서 (주)헤인과 함께하는 어떤 협력사보다도 더 깊고 끈끈한 상호 유대관계를 유지하고 있다. (주)헤인에서 취급 및 공급하는 건설 및 산업용 중장비를 구매하는 고객들의 눈높이에 맞춘 고객친화형 금융서비스를 제공하고 있는 CFSK는 헤인과 전략적인 파트너십을 통해 업계 내 시장점유율을 함께 키워가는 것은 물론 각자의 분야에서 고객만족도 역시 극대화하고 있다.

☞ 이성숙 <sup>사원</sup> 이재범

### 차별화된 선진국의 금융시스템을 선보이는 CFSK

글로벌 경제위기 속에서 살아남기 위해서는 시장을 선점해야 한다는 것이 기업의 변치 않는 생존전략이다. 제조사와 공급사, 그리고 금융사들이 협업을 통한 패키지마케팅을 펼치며 판매촉진 전략을 세우고 있는 것도 이러한 이유다. 불안한 경제여건 속에서 안정적인 금융서비스를 원하는 고객도 늘고 있어 금융서비스사와 공급업체의 상생협력은 더욱 긴밀해지고 있다.

CFSK는 (주)헤인에서 공급하는 캐터필라를 비롯한 각종 건설 및 산업용 중장비와 연계된 다양한 금융서비스를 제공하는 여신전문금융회사이다. “장비 구매자금을 지원하는 금융



회사는 많습니다. 그러나 고객사의 경영에 도움이 되는 운용리스 및 운전자금 서비스를 제공하는 금융기관은 많지 않을 것입니다. 당사는 단순한 장비 판매를 위한 금융지원뿐만 아니라 토목, 건설, 광업 관련분야에서는 ‘기업을 가장 잘 아는 금융회사’로 고객사와 밀접한 관계를 유지하고 경영 및 투자, 장비 구매에 실질적 도움을 주는 다양한 금융서비스를 제공하고 있습니다”라고 설명하는 CFSK 임광환 지사장은 “CFSK는 캐터필라 건설장비를 한국에 공급하고 있는 (주)헤인과는 불가분의 관계”라고 말한다.

CFSK의 금융서비스는 건설, 토목, 광업 또는 포장, 물류, 골재 산업 분야 등으로 특화돼 있다. 즉, 캐터필라 장비를 사용하는 고객들을 위한 금융서비스상품을 개발한 것인데, 일종의 선택과 집중을 한 것이다. 이 때문에 다른 일반 금융사에 비해 고객의 특성을 구체적으로 파악할 수 있고, 산업분석과 예측이 가능해 안정적인 시스템 속에서 고객들에게 맞춤형 금융상품을 선보일 수 있는 것이다.

CFSK가 (주)헤인을 통해 캐터필라 장비를 구매하는 고객에게 금융서비스를 제공한 지 올해로 13년이 되었다. “(주)헤인의 고객은 곧 CFSK의 고객”이라고 말하는 CFSK 심사팀 최승호 부장은 “캐터필라 장비 뿐만 아니라 (주)헤인이 공급하는 테렉스, 융하인리히, 아트라스 콤팩트 등 다른 모든 브랜드의 장비를 구매하는 고객들에게도 보다 유리한 금융조건을 통해 우수한 건설 및 산업장비를 구매할 수 있도록 금융서비스를 지원하고 있습니다.”라며 CFSK의 최적화된 금융솔루션에 대한 자부심을 드러냈다.

### 함께 걷는 길, 그리고 그 길에서 만나는 고객

헤인과 CFSK의 영업사원들은 항상 동행하여 고객사를 방문한다. 이는 고객의 소리를 동시에 함께 듣고 고객이 만족하는 상품개발과 지원서비스를 효과적으로 실행하



헤인에서 공급하는 캐터필라 건설장비를 비롯한 각종 건설 및 산업용 중장비와 연계된 다양한 금융서비스를 제공하는 여신전문금융회사 CFSK 직원들.





헤인과 CFSK의 영업사원들은  
 항상 동행하여 고객사를  
 방문한다. 이는 고객의 소리를  
 동시에 함께 듣고 고객이  
 만족하는 상품개발과  
 지원서비스를 효과적으로  
 실행하기 위해서다.

기 위해서다. 이를 통해 CFSK는 여신지원부터 기업금융의 모든 업무에 이르기까지 고객맞춤형 금융서비스를 지원하고 있다. 특히 CFSK는 2003년부터 2008년까지 일 정자격요건을 갖춘 법인 및 우량개인고객들을 대상으로 은행보다 저렴한 금리로 금 융서비스를 제공해 고객들에게 호평을 받았다.

“헤인과의 긴밀한 협조를 통해 우량고객프로그램을 기획하고 제공해 대형장비 판 매 부문에서 좋은 성과를 거뒀습니다. 고객들과는 장기적인 협력관계를 유지할 수 있 었음은 물론, 2004년과 2007년에는 캐터필라 굴삭기 324, 325 제품의 국내 점유율 확대를 위해 잠재고객인 여타 브랜드 장비 개인고객들을 대상으로 3-4-3 프로그램 을 추진했는데, 큰 호응을 얻었습니다.”라며 심사팀 최승호 부장이 전략적으로 진행 했던 특화프로그램을 설명했다.

CFSK가 고객들에게 큰 반향을 일으킨 3-4-3 프로그램은 선수금 30%를 내고 금융기간 3년 동안 원금의 40%를 상환하고 3년 후에 30%를 상환하거나 재금융할 수 있는 금융상품으로 개인 임대고객들에게 ‘자가 장비 마련’의 기회를 주며 많은 인기 를 얻었던 상품이다. 특히 금융기간 3년 동안 원금상환에 따른 할부금이 부담되었던 고객들에게 원금의 30%를 유예함으로써 부담을 덜어 캐터필라 장비를 부담 없이 소 유, 운용할 수 있게 했던 획기적인 금융프로그램이다.

CFSK는 이외에도 다양한 ‘산업별 맞춤식 금융프로그램’을 지원하고 있다. 예를 들어 건설관련 산업의 경우 비수기인 12월부터 2월까지 장비를 구매, 사업을 시작하 는 고객들에게는 이자만 내는 서비스를, 그리고 많은 매출채권을 한 번에 회수하는 관 행이 있는 도로포장과 관련된 고객들에게는 수금이 가장 많이 되는 추석과 설 이후 상 환하는 금융서비스를 제공하는 등 고객사의 경영형편과 분야의 특성을 고려한 차별 화된 금융서비스를 제공하고 있다. CFSK를 총괄하고 있는 임광환 지사장은 “저희는 고객의 상환능력을 가장 잘 아는 금융회사입니다. 우수고객 또는 정상적으로 할부를 상환하는 고객들이 혹시 예기치 못했던 실수로 할부금을 며칠 연체하였을 때는 상황 을 파악하고 연체료를 면제해주는 등의 배려를 하죠. 이렇듯 CFSK는 고객의 뇌리 속 에 단순히 이윤만을 추구하는 어느 금융회사가 아닌 고객의 성공을 위해 함께 고민하 는 사업동반자로서 인식될 수 있도록 관계중심의 금융서비스를 제공하고 있습니다.” 라고 강조한다.

한편 CFSK가 2007년과 2008년도에 시행했던 가망고객 및 우수고객 방문 프로 그램은 헤인과 CFSK의 잠재고객을 방문해 사업상 어려움을 듣고, 가능한 범위에서 회사 운전자금의 대출을 제공하고 신규장비에 대한 우대금융프로그램을 제안하여 새 로운 관계 구축의 매개체로서의 역할을 해냈던 성공적인 사례이다.

“레미콘 사업이나 석산 채취사업은 특성상 어음을 많이 이용하는데 회사 운전자 금의 수혈을 통해 금융비용 절감, 현금 구매에 따른 원자재 할인효과 등으로 수익성 향상을 도모할 수 있어 고객의 질적인 성장을 지원해 큰 호응을 얻었습니다. 이를 계 기로 고객들이 타 경쟁사의 장비에서 캐터필라 장비로 전향한 사례가 많이 있습니다.” CFSK 최승호 부장은 이같은 CFSK의 작은 배려가 고객들에게 큰 감동으로 다가와 헤인과 CFSK의 우수고객을 넘어 충성고객으로 거듭나고, 이러한 선순환구조는 헤인 과 CFSK가 고객만족을 넘어 고객감동을 실현하는 밑거름이 된다는 말도 덧붙였다.

## (주)헤인의 고객금융서비스를 지원할

### CFSK의 특명

지금 가진 운용자금은 부족하지만 고성능, 고 품질의 캐터필라를 비롯한 글로벌 브랜드 장 비 구매를 원하던 고객들에게 오아시스처럼 나타난 헤인과 CFSK의 만남은 폭발적인 인기 를 얻으며 발전해 왔다. 산업 특성을 파악하고 고객의 마음을 헤아려 공존공생의 발전을 꾀 해온 그들의 관계는 시너지 효과를 끌어내기 에 충분했다.

“최근의 금융시장은 격동하는 변화를 겪 고 있습니다. 당장 몇 %로의 낮은 금리로 고객 을 유인해 낼 수 있는 시대는 지난 것이죠. 공 급사와 금융사의 이상적인 결합을 통해 장비 판매와 금융영업 그리고 채권관리를 원스톱으 로 처리할 수 있어야 고객에게 선택받을 수 있 는 시대가 온 것입니다.” CFSK 임광환 지사장 은 이어 “CFSK는 규모가 그리 크지 않은 기업

입니다. 하지만 건설 및 산업장비 분야에 특화된 전문가들로 구성되어 있어 고객 중심 의 맞춤형 서비스를 제공할 수 있습니다. 업계 및 고객의 특성을 철저히 분석 및 파악 하며 쌓아온 CFSK의 역량은 그 어떤 금융사보다 크고 경쟁력이 있으며, 따라서 고객 들에게 더 큰 신뢰를 줄 수 있습니다.”라고 말한다.

헤인과 CFSK는 자회사보다도 더 깊은 가족과 같은 관계이다. 그들의 공동목표 는 헤인에서 공급하는 캐터필라를 비롯한 다양한 글로벌 브랜드의 건설 및 산업장비 의 국내시장 점유율을 확대하고 고객의 눈높이에서 고객이 원하는 다양한 서비스를 제공할 수 있는 진정한 ‘Total Solution Provider’로 성장해 고객만족도를 높이는 사 업성과를 내는 것. 이를 위한 창구일원화를 통해 고객의 불만을 ‘함께’ 듣고, 고객의 니즈를 ‘함께’ 해결하며, 고객과 ‘함께’ 소통해 나가고 있다.

헤인이 장비 판매를 통해 고객사의 수익을 극대화시키는 사후서비스에 초점을 맞 추고 있다면 CFSK는 운용자금 관리, 투자설계, 장비리스 등을 위한 사전서비스에 초 점이 맞춰져 있다. 즉 이 두 회사는 장비구매를 위한 금융서비스에서 장비활용을 통한 수익증대까지 고객성공의 처음부터 끝까지를 책임지고 있는 것이다. 조금 느리지만 충실하게, 그리고 빠르게 보다는 바르게 걷고 있는 그들의 아름다운 동행에는 고객의 행복이 스며 있었다. 🚧

금융관련 문의 : CFSK 영업팀 김성은 부장 02-3484-0402, 010-8714-4621



CFSK 직원들은 건설 및 산업장비 분야에 특화된 금융전문가들로, 고객 중심의 맞춤형 금융서비스를 제공하고 있다.





1



2



3

1,5 신석개발산업이 골재 및 석재 채취작업에 사용하고 있는 캐터필라 980H 휠로더.  
2 왼쪽부터 신석개발산업(주) 지만근 반장, (주)헤인 당진지점 부품/서비스 담당 조정호 과장, 신석개발산업(주) 조학석 기사, 이익주 전무, 김윤한 소장, 이종태 기사, (주)헤인 당진지점 영업 담당 홍현민 대리.  
3 작년 말, 신석개발산업은 헤인의 캐터필라 굴삭기 336 데모(시험 가동)를 시행했다.  
4 신석개발산업은 시간과 장소를 가리지 않는 (주)헤인의 서비스 정신을 높게 평가했다.



4



5

## 신석개발산업(주) 마음을 열고 신뢰를, 두 손을 맞잡고 협력을

건설공사의 기초재료가 되는 중요한 자원인 석재와 골재를 채취하는 신석개발산업(주). 지난 1996년 설립한 이래 남다른 배려심과 독심으로 석산개발에만 매달려온 이 기업은 충남지역 석산업계의 선두주자가 되었다. 돌과 함께 걸어온 긴 세월 동안 신석개발산업은 (주)헤인과 함께 돌보다 더 단단한 우정을 이어가고 있었다.

☞ 백경미 사원 이재범

### 돌처럼 강한 캐터필라 장비의 우수성

석산 여기저기에 쌓여있는 석재들 사이로 캐터필라 980H 휠로더가 부지런히 움직이고 있다. 힘찬 동력 소리를 내며 돌을 퍼다 나르는 그 위용이 엄청나다. 이를 지켜보던 신석개발산업 이영민 대표의 얼굴에 자부심이 묻어난다.

“캐터필라 휠로더야 원래 힘 좋기로 유명하죠. 잔고장 없이 튼튼하고요, 직접 운전하는 장비 기사들의 칭찬이 자자합니다. 견고한 건 물론이고 승차감도 좋고 운전하기도 편하다고 해요.”

신석개발산업이 설립 초기부터 캐터필라 휠로더를 사용했던 것은 아니었다. 기존에 사용하던 타사 제품에 대해 큰 불만이 없었기 때문에 굳이 장비를 교체해야 할 필요를 느끼지 못했던 것. 캐터필라 휠로더가 주목을 받게 된 것은 현장에서 직접 장비를 운용하는 장비 기사들의 계속되는 추천 때문이었다. 타사 브랜드였던 휠로더의 불편함과 잔고장 등의 문제점이 수면으로 떠올랐을 때였다.

“석산에서 강도가 강한 원석을 채취하려다 보면 내구성과 내마모성이 좋은 고기능 장비를 사용해야 합니다. 캐터필라 장비처럼요. 저도 캐터필라 장비의 우수성은 알고 있었지만 사실 갑자기 장비를 교체하기가 쉽지는 않았어요. 그런데 현장에서 직접 작업을 하는 담당자들이 계속해서 추천을 하더라고요. 캐터필라 장비가 우수하니 교체해야 하지 않느냐는 의견이었죠. 처음엔 비용 때문에 망설였는데, 현장의 목소리에 귀를 기울여야 한다는 생각 때문에 교체를 했고 지금은 매우 만족합니다.”

캐터필라 장비의 힘이였을까. 신석개발산업은 충남지역 석산업체 중 매출 1위라는 지금의 자리까지 오르게 됐다. 그뿐만 아니라 전국 석산업계에 영향을 미치는 파워브랜드로서 회사의 입지를 강화해 나가고 있다. 회사보다 동료들, 눈앞의 이익보다는 미래를 내다볼 줄 아는 이영민 대표의 혜안이 더욱 빛을 발하게 된 것이다.

석산개발산업은 자연을 훼손하고 주변환경에 피해를 주는 산업이라는 선입견이 강한 탓에 종종 지역 주민에게 외면받곤 했다. 하지만 신석개발산업은 처음부터 지금까지 주민들과 돈독한 이해관계를 유지하며 큰 탈 없이 사업을 이어가고 있다. 주변환경의 피해를 최소화하기 위해 피해방지 시설을 곳곳에 설치하고, 지역 발전에 기여 하는 등 사회환원과 공헌에 힘쓰는 이영민 대표의 노력 때문에 오히려 지역주민들이 신석개발산업에 큰 신뢰를 보이고 있는 것이다. 기업을 꾸려나가는 데 있어서 가장 중요한 것은 ‘첫째도 신뢰이고 둘째도 신뢰’ 라고 말하는 이영민 대표. 신석개발산업은 고객들에게 최고의 장비를 공급하기 위해 긴 세월 꾸준하게 한결같은 모습을 고수하며 신임을 받아오고 있는 헤인과 여러 가지 면에서 닮아 있었다.

### 돌보다 더 단단한 헤인에 대한 믿음


“어떤 사이에도 서로의 믿음이 가장 중요합니다. 믿음이 형성돼야 서로 원원할 수 있지 않겠습니까. 헤인과 이렇게 길게 인연을 이어올 수 있었던 것도 아마 ‘신뢰’가 바탕이 되었기 때문이 아닐까 싶습니다. 가족이 된 거죠.”

헤인과 신석개발산업이 견고한 파트너십을 지속하고 있는 이유가 단지 그뿐이라. 작업현장을 관리·감독하는 신석개발산업 김윤한 소장은 ‘헤인의 서비스가 최고 정점에 달했다’며 칭찬을 이어갔다.

“장비에 이상이 생기면 시간과 장소 가리지 않고 뛰어와 주고, 신속하게 부품 조달해주고... 휠로더든 굴삭기든 고장이 나서 서있는 시간이 길어지면 회사에는 상당히 손해입니다. 다른 브랜드를 사용할 때는 장비의 고장 때문에 작업이 늦어져 손해를 입곤 했는데, 헤인과 파트너가 된 이후로는 장비 때문에 일에 지장을 받은 적이 없답니다. 오히려 저희가 큰 도움을 받고 있다고 생각해요.”

헤인이 공급하는 장비의 우수성과 뛰어난 서비스 정신을 계속 지켜보던 신석개발산업은 작년 말 캐터필라 굴삭기 336 데모(시험가동)를 시행했다. 헤인이라면 그리고 캐터필라라면 무엇보다도 믿음이 갔기 때문이다. 김윤한 소장은 “캐터필라 굴삭기를 며칠간 가동해보니 돌을 뚫고 뜯어내는 힘이 좋아 발파 수가 줄고 그만큼 폭약에 쓰이는 비용이 절감되더라고요. 작업 효율이 이처럼 좋은 굴삭기를 본 적이 없습니다.”라며 만족스러움을 나타냈다. 하지만 아직은 석산업체에서 캐터필라 굴삭기를 찾아보기 어려운 것이 현실. (주)헤인 당진지점의 홍현민 대리는 신석개발산업이 이번 데모를 통해 인식을 바꿔주길 바란다는 말을 전했다.

“신석개발산업에서 캐터필라를 선택하고 큰 만족을 느꼈다는 것은 중요한 일입니다. 충남지역 석산업계에서 매출 1위를 달리고 있는 신석개발산업에서 인정했다면 그것보다 큰 효과가 없죠. 신석개발산업이 충남을 넘어서 충청북도까지 영향을 미치는 기업이 거든요. 헤인도 신석개발산업과 계속 좋은 인연을 이어가며 시너지 효과를 낼 수 있도록 혼신의 노력을 기울이고 있습니다.”

현장의 목소리를 경청하고 해답을 찾은 이영민 대표. 장비 기사들의 추천을 믿고 캐터필라 장비를 선택하는 그였기에 항상 고객의 목소리에 귀기울이는 헤인과의 관계 역시 돈독해질 수밖에 없었으리라. 돌보다 단단한 우정, 깨지지 않는 신뢰로 신석개발산업과 헤인의 인연이 더욱 끈끈하게 지속되기를, 두 회사가 함께 만들어 내는 단단한 부딪기와 같은 상생의 불꽃을 기대해본다. 



## 고객의 눈높이로 언제나 한결같이

해인은 최고의 고객 감동 서비스를 제공하는 Total Solution Provider로서  
고객이 바라는 모든 가치에서 100%의 고객만족, 0%의 고객불만을 지향하겠습니다.

오늘 저와 함께 점검해 보실 장비는  
**캐터필라 불도저 D3K**입니다!

## 꼼꼼한 장비 점검으로 겨울에도 안전운행

두꺼운 옷을 여미며 중무장을 해보지만, 매서운 겨울을 당해낼 수가 없다. 갑작스레 떨어진 기온은 사람에게뿐만 아니라 장비에  
게도 불청객이다. 겨울철 대기 온도가 급격히 내려가면 엔진의 시동이 문제가 생기는데, 이는 연료의 왁스성분이 연료 필터를  
막기 때문이다. 시동 불가 시 시동 요령 및 동계 정비 방법을 알아본다.

※ 이준희 대리(고객지원센터) 사진 박경묵 운영 최신국 사원(천안공장)



“압축공기는 안쪽에서 바깥쪽  
으로 발사해야 하는 거 알고 계  
시죠?”

### 1 에어 필터 게이지 점검 및 1차 에어필터 엘리먼트 세척하기

에어필터의 세척 전에 필터엘리먼트의 손상이 있는지 확인하고 압축공기로  
세척한다. 에어필터는 3번 이상 세척하여 사용하지 않는다.



### 4 각종 지시계 및 후진 알람 점검

장비를 작동하기 전에 각종 지시계와 후진 알람을 꼼꼼하게 점검  
해야 한다.



### 2 배터리 점검

배터리 커버를 열고 깨끗한 천으로 배터리 상부를 닦는다. 배터리  
터미널을 깨끗이 유지하며 구리스를 발라주면 좋다.



“조향 작동 상태를 확인할 때  
는 다양한 방향으로 움직여 봐  
야 합니다.”

### 5 도저 파워 앵글링 틸트 힌지 핀 윤활 점검

5분간 장비를 워밍업 한 후, 도저 블레이드를 작동시켜 보고 조향  
컨트롤을 움직여 조향 작동 상태를 확인한다. 장비를 전, 후진하며 주행 시  
이상 유무를 확인한다.



“연료 탱크는 장비 후방에 있어요.”

### 3 연료 탱크 수분 및 침전물 배출

연료 탱크 내 수분이 유입되면 부식이 발생해 침전물이 생기므로,  
연료 탱크 하부에 커버를 풀고 드레인 밸브를 돌려 수분을 배출한다.

### Tip 시동 시 주의점

1. 배터리 상태를 매일 확인한다.
2. 장비 시동 전 연료 히팅장치를 작동시켜 계통 내에  
연료 막힘을 방지한다.
3. 장비 풀가동 전에 5분 이상 저속으로 워밍업(warm up)을  
시켜준다.



토종닭도 아니고, 폐계닭이라고? ‘폐계닭’이라는 단어를 들었을 때, 흔히 떠올리는 생각이다. ‘폐계닭’ 요리는 전국적으로 유명세를 떨치는 평택 지역의 대표 음식으로 자리매김 한 지 오래지만, 그 어감 때문에 늙거나 병들어 폐기하기 직전의 닭이 아니냐는 선입견을 갖기 쉽고, 주변에서 흔히 접할 수 없어 많은 사람들이 궁금해하는 음식이기도 하다. ‘폐계닭’이란 무엇이며, 어떤 맛이기에 평택의 대표 음식으로 유명세를 떨치고 있을까. 전국에서 유일하게 ‘폐계닭’ 요리를 맛볼 수 있다는 평택을 찾아 그 맛을 직접 느껴보기로 했다.

☞ 경영지원팀 홍보파트 윤지연 대리 ✎ 이재범

## 평택 폐계닭

(주)헤인 평택지점  
주변 맛집 탐방

늙은 닭? No!  
쫄깃쫄깃한 육질의  
감칠맛



연말의 분위기가 채 가시지 않은 신년 초 어느 날, 평택을 찾은 취재진을 반가이 맞아주는 평택지점 직원들. “엠폰제 우리 지점 송년회도 폐계닭집에서 했답니다. 생각하니 또 군침이 도네요. 빨리 출발하시죠.”라며 폐계닭 골목으로 일행을 안내한다. 골목에 들어서니 폐계닭집이 여러 군데 눈에 띈다. 그중에서도 군계 지역부터 폐계닭집을 운영해왔다는 ‘군계폐계닭’이라는 상호의 음식점으로 향했다. 점심시간이 지났음에도 자리는 만석이고 남녀노소 할 것 없이 닭을 한 조각씩 들고 맛있게 먹는 광경이 그 명성을 가늠케 한다.

‘폐계닭’은 ‘폐계로 만든 닭요리’라는 뜻으로, 안성과 평택 사이에 양계장이 밀집되어 있던 30여 년 전, 달걀 생산이 더해진 산란용 닭으로 닭볶음 요리로 만들어 먹기 시작하면서 평택의 대표 음식이 되었다. 산란용 닭은 1년 6개월에서 2년 정도 자란 닭으로, 닭의 수명은 10여 년 남짓이니 늙거나 병든 닭이라고 생각하면 오산이다.

눈과 입맛을 자극하는 빨간 색 양념으로 무장한 폐계닭 요리가 등장했다. 한 조각을 손에 들고 맛을 보니 일반 닭고기처럼 딱딱하지 않고 쫄깃쫄깃한 씹는 맛이 일품이다. 매콤하고도 달콤한 양념이 그 맛을 더한다. 어느새 이마엔 땀방울이 맺히고 허끝이 얼얼해지지만, 폐계닭으로 향하는 손의 움직임은 더욱 빨라진다.

“그런데 이 메추리알처럼 생긴 건 뭐죠?” 폐계닭 요리에는 닭똥집과 알집, 알 등이 함께 나오는데, 닭똥집도 맛있지만, 알집의 맛이 단연 훌륭하다. 달걀노른자처럼 생긴 것이 고기 만큼이나 쫄깃쫄깃하고 담백하다.

“폐계닭은 질기다고들 하던데, 전혀 그렇지 않은데요?” 윤지연 대리의 물음에 “예전에는 고기가 질겨 대중의 입맛에 맞진 않았지만, 요즘에는 살을 연하게 만드는 조리법을 개발해 모든 닭요리에 널리 사용될 만큼 누구나 즐길 수 있는 음식으로 발전했다.”고 설명하는 군계폐계닭 사장님.

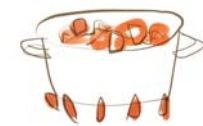
닭고기는 돼지고기보다도 연하고 지방이 근육 속에 섞이지 않아 맛이 담백하며 소화, 흡수가 잘된다. 또한, 필수 아미노산이 풍부해 뇌의 활동을 촉진하며 간장을 보호해주고 암 발생 억제에는 물론 동맥경화, 심장병 등의 예방에도 큰 도움을 준다. 건강을 해치기 쉬운 쌀쌀한 이 계절에 폐계닭으로 보양하면 좋을 듯하다.

폐계닭은 가격도 저렴해 식사 대용은 물론 애주가들에게도 더없이 좋은 안줏거리다. 현재 군계폐계닭집 기준 대자 가격이 2만 원 정도로 저렴한 가격에 4명이 먹고도 남을 정도로 푸짐한 양이다. 닭을 모두 먹고 난 후 남은 국물에 밥을 볶아먹는 것도 빼놓을 수 없는 별미이다.

직접 맛보지 않고서는 폐계닭의 그 쫄깃쫄깃한 육질과 매콤달콤한 양념의 맛을 판단할 수 없다. 이제는 폐계닭 요리에 대한 선입견이 사라지고 전국적으로 사랑받는 음식이 되기를 기대해본다. ☞



1 쫄깃쫄깃한 육질의 폐계닭을 맛보는 평택지점 김수열 지점장, 경영지원팀 홍보파트 윤지연 대리, 평택지점 윤혜숙 대리, 평택지점 김상귀 대리(시계 방향으로)  
2 쫄깃하고 담백한 알집의 맛이 좋아 폐계닭을 즐겨 찾는다는 평택지점 김수열 지점장.



● <군계폐계닭>  
주소 경기 평택시 자유로19번길 4(평택동 전매청 골목) 전화 031-652-7430

### 전국의 헤인 고객들이 즐겨 찾는 사통팔달 ‘평택지점’

평택지점은 서울과 대전 이남을 연결하는 경부고속도로 1번 국도에 인접한 교통 요충지에 있어 접근성이 뛰어나 전국의 헤인 고객들이 즐겨 찾는 지점이다. 대지 7,657평, 건평 2,500평 규모의 넓은 부지 면적에 마련된 정비 전시장을 통해 고객들에게 정비 시연이 가능하고, 첨단 시설을 갖춘 넓은 창고에 각종 건설장비와 부품들을 적재해 두고 고객들에게 적시 적소에 공급할 수 있는 점도 평택지점의 큰 장점으로 꼽힌다. 또한, 평택항이 인접해 있어 물류 중심지로서 그 역할을 다하고 있다. 최근 평택지점은 송산 그린씨티 국제 테마파크 건설 및 동탄 제2도시 사업, 삼성전자 및 LG전자 산업단지 조성 등으로 건설 경기가 크게 활성화될 전망이다. 그에 따른 캐터필러 건설장비 라인업 소개 및 기술 서비스에 대한 준비에 박차를 가하고 있다.

주소 : 경기도 평택시 진위면 가곡4길 15 / 전화번호 : 031-667-2062~3



## 에너지는 아끼고 실내 온도는 올리고

정부가 전력 수급 문제 해결을 위해 공공기관에 에너지 사용을 제한하고 있는 요즘, 실내 체감 온도를 높이는 방법이 관심사로 떠오르고 있다. 따뜻한 실내 온도 유지와 에너지 절약의 두 마리 토끼를 모두 잡을 방법을 알아보자.

✎ 김민선

❄ 겨울철 실내 적정 온도는 18~20℃지만 대부분 가정 및 사무실에서는 이보다 높은 실내 온도를 유지하는 경우가 많다. 이러한 생활 습관은 에너지 낭비뿐 아니라 건강에도 좋지 않다. 밖과의 온도 차이가 크면 면역력이 떨어지고, 난방 때문에 건조해진 실내 공기가 피부의 수분을 빼앗아 가려움증이나 아토피 피부염이 악화될 수 있다.

최근 정부는 에너지 절약 정책을 통해 공공기관 및 백화점, 은행 등의 실내 온도를 20℃ 수준으로 유지하는데 일조하고 있다. 하지만 난방 시간은 줄어들고, 전기료를 절약하기 위해 개별 난방기 사용도 막고 있어 실내에서도 추위를 느끼는 사람들이 많다고 한다. 에너지 절약하겠다고 온종일 춥게 지낼 수는 없는 노릇. 대책이 필요하다.

체감온도를 올리는 손쉬운 방법에는 보온 내의 입기, 카디건 덧입기, 무릎담요 덮기 등이 있다. 보온 내의는 3℃, 카디건은 2.2℃, 무릎담요는 2.5℃, 양말은 0.6℃ 정도 체감 온도가 상승하는 효과를 볼 수 있다. 가정에서는 보들보들하고 두툼한 수면 양말이나 수면 바지, 레깅스 등을 챙겨 입는 것도 좋다. 두꺼운 옷을 한 겹 입는 것보다는 여러 겹의 얇은 옷을 겹쳐 입는 것이 더 따뜻하다는 것도 명심하자.

### 새는 열(熱)을 잘 막아야

실내 난방의 핵심은 단열 단열이다. 단열이 잘된 집은 그렇지 않은 집보다 난방에 쓰이는 에너지가 50% 이상 절감된다. 가정집, 사무실을 막론하고 건물에서 열손실이 가장 큰 곳은 외부의 찬 공기와 맞닥뜨리는 창과 현관문이다. 주택, 빌딩에서는 이중창이나 단열 창호를 시공하여 단열효과를 높이고, 창문에 문풍지 등을 붙여 새어나가는 열을 차단하는 것이 좋다. 촛불을 켜 외풍이 있는 곳을 확인한 후, 바람이 들어오는 창문이나 현관 틈에 문풍지나 출입문 틈막이를 붙이면 열 손실과 소음 방지 등의 효과를 볼 수 있다. 요즘은 현대 집 구조에 맞게 출입문 전용 틈막이, 테이프 방식의 문풍지, 틈새가 넓고 떨림이 심한 창에 주로 쓰이는 고무 재질의 문풍지, 창문 전용 투명 문풍지 등 다양한 문풍지가 출시되어 있으므로 용도에 맞게 활용하면 되겠다.

또한 창문에 두꺼운 재질의 겨울용 커튼을 바닥에 닿을 정도로 길게 설치하는 것도 열 손실을 35%가량 줄일 수 있는 효과적인 방법이다. 복도로 난 창문이나 베란다 창에 외풍차단 비닐을 부착하는 것도 좋다.

### 볼륨감 있는 아이템을 노려라

인테리어 소품 소재에 변화를 주어 집안을 따뜻하게 하는 방법도 있다. 볼륨감이 느껴지는 퀼팅과 도톰한 패딩 소재로 꾸며진 침구나 쿠션, 소파 등은 안정감 있게 보이는 것은 물론 보호받는 느낌이 드는 대표적 아이템. 최근에는 퀼팅의 형태를 유선형이나 불규칙한 라인으로 변화를 준 제품들이 주목을 받고 있다. 딱딱한 인테리어에 볼륨감을 가미한 퀼팅이나 패딩 소재로 더욱 따뜻하고 포근한 집안 분위기를 연출해보자.

### 체감 온도 올리는 Must have item

겨울철엔 인테리어 소품들로 집안을 따뜻하게 바꿀 수 있다. 거실 바닥에는 카펫을, 현관이나 방문 앞에는 러그를 깔아 난방으로 올려놓은 열기를 오래 유지하는 것이다. 카펫 아래에 담요 등을 한 겹 더 깔아두면 열손실이 줄어들고 난방효율이 높아져 같은 난방비로 2~3℃ 더 따뜻하게 지낼 수 있다. 카펫 대신 얇은 이불이나 담요를 활용해도 좋다.

한여름에 에어컨과 선풍기를 같이 트는 것이 효율적이듯이, 보일러 온도를 높이는 것보다 보조 난방 기구를 함께 활용하는 것이 난방비는 아끼면서 따뜻하게 지내는 방법이다. 이때 보조 난방 기구를 공간 안쪽에 놓으면, 안쪽은 항상 따뜻하고 외풍 드는 창쪽은 온도가 낮아져 실내 온도차이가 벌어지고 난방 효과는 떨어진다. 그러므로 보조 난방 기구는 창가 등 냉기가 들어오는 위치에 등지도록 뒀, 실내 공기가 골고루 데워지도록 해야 한다. 또 난방 기구를 사람이 앉아 있는 높이로 설치하면 실제 온도보다 체감온도가 높아져 훨씬 따뜻하다. 🏠

요즘은 현대 집 구조에 맞게 출입문 전용 틈막이, 테이프 방식의 문풍지, 틈새가 넓고 떨림이 심한 창에 주로 쓰이는 고무 재질의 문풍지, 창문 전용 투명 문풍지 등 다양한 문풍지가 출시되어 있으므로 용도에 맞게 활용하면 되겠다.



뛰어난 성능과 탁월한 경제성을 지닌 신개념 타이어

## BKT OTR 래디얼 타이어 ‘EARTHMAX’

(주)헤인은 세계 유수의 타이어 전문기업 BKT사의 오랜 연구개발로 탄생된 BKT All Steel OTR 래디얼 타이어 ‘EARTHMAX’를 출시했다. 기존의 OTR 바이어스 타이어와 차별화되는 신개념 타이어, OTR 래디얼 타이어를 소개한다.



BKT는 ISO 9001:2000 인증을 받은 Off The Road 타이어 전문 브랜드로서, 전체 생산품의 95% 이상을 전 세계 100여 개 국가에 수출되고 있으며, 그 중 60% 이상이 유럽에 공급되고 있다. BKT사는 OTR 래디얼 타이어 개발에 지속적으로 매진한 결과 인도에서 최초로 All Steel OTR 래디얼 타이어를 공급하는 기업이 되었다. 역사적으로 초기에 개발된 바이어스 타이어는 타이어의 틀을 형성해주는 내부 코드층인 카카스가 타이어 주행방향의 30~45도 방향으로 엇갈리게 배열되어 있다. 이에 반해 래

디얼 타이어는 최근에 개발된 첨단 타이어 기술의 집약체로서, 카카스가 주행방향의 90도 방향으로 배열된 ‘한겹스틸벨트(single steel belt)’와 트레드 바로 아래에서 전체를 한 바퀴 두르듯 자리 잡고 있는 ‘다중스틸벨트(multi steel belt)’로 구성되어 있다. 래디얼 타이어의 특징은 첫째로 카카스가 두 가지 벨트로 구성되어 트레드가 지면과 일정한 면적으로 접지가 가능해 바이어스 타이어보다 주행 중 좌우 측 밀림 현상이 드물게 발생한다. 이는, 타이어 내부와 트레드의 열 발생을 줄여주어 마모에 강하고 타이어의 사용

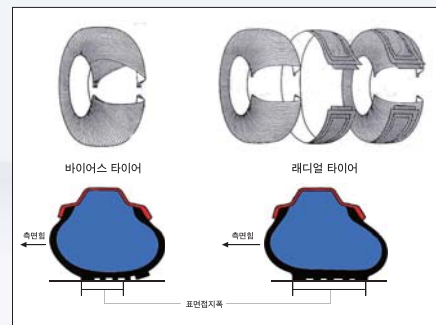
수명을 늘려주어 건설장비의 운용 비용을 절감할 수 있도록 해준다. 둘째로 다중멀티벨트가 트레드 바로 아래에서 내부(inner Liner)를 보호하므로, 트레드 부분의 펑크비율이 바이어스 타이어에 비해 낮아 장비의 가동성 및 현장의 생산성을 향상시킨다. 셋째로 ‘한겹스틸벨트’로 구성된 사이드월의 뛰어난 유연성이 지면으로부터 오는 충격을 흡수하여 운전자에게는 우수한 승차감을 제공하고, 건설장비의 수명을 연장해준다.

### 출시 품목 세부 스펙

사이즈	패턴	단면폭 (mm)	외경 (mm)	립
17.5 R 25	SR-30 (E3 / L3)	446	1347	14.00 / 1.5
20.5 R 25		529	1487	17.00 / 2.0
23.5 R 25		612	1607	19.50 / 2.5
26.5 R 25	SR-40 (E4)	689	1742	22.00 / 3.0
26.5 R 25		678	1742	22.00 / 3.0
29.5 R 25		761	1861	25.00 / 3.5
24.00 R 35	SR-45 (E4)	664	2172	17.00 / 3.5

※ 문의 전략마케팅팀 BKT파트 02)3498-4663, 4638

바이어스 타입과 래디얼 타입 비교



최대 60Hz 1500kW & 50Hz 2000kW 용량의 전력 공급이 가능한

## 퍼킨스 4000 시리즈 엔진

유럽시장 점유율 1위를 점유하고 있는 산업용 및 발전기용 엔진 브랜드인 퍼킨스사가 1500~2000kW급 고용량 엔진인 ‘퍼킨스 4000 시리즈 엔진’을 출시했다. (주)헤인은 최상의 성능은 물론 국내 발전기 제작사들의 니즈에 부합하는 제품 지원 시스템 및 글로벌 A/S 네트워크까지 모두 갖추고 고객들을 만날 준비를 마쳤다.



최근 이라크 · 바레인 등 중동지역 재건사업과 필리핀 · 태국 등 동남아 도시화 사업, 그리고 일본 수출 강세 등 해외 건설 및 플랜트 사업이 활발하게 진행되고 있다. 이에 (주)헤인에서는 1500kW 이상의 전력 공급이 가능한 엔진 사양과 더불어 세계적인 인지도와 글로벌 A/S 네트워크를 갖추고, ‘퍼킨스 4000 시리즈 엔진’을 출시했다. ‘퍼킨스 4000 시리즈 엔진’의 장점으로는 첫째로, 환경적 악조건에서도 고효율의 엔

진 출력을 보장한다는 점이다. 엔진 및 발전기는 주위 온도에 따라 출력과 내구성의 변화가 큰데, 퍼킨스 엔진은 어떠한 주위 온도 환경에서도 엔진 출력을 확실히 보증할 뿐 아니라 중동 국가의 고온 및 고도의 악조건 환경에서도 탁월한 성능 효율을 나타내고 있다. 두 번째로 퍼킨스 엔진은 월등한 부하 수용 능력을 갖추고 있어 비상용뿐만 아니라, 상용과 상시용 발전기 운전에 대해 명확하고도 신뢰성 높은 데이터를 제시함으로써 사업 모델에 따른 맞춤형 제품 공급이 가능

하다. 세 번째 장점은 친환경 제품이라는 점이다. (주)헤인에서는 미국과 유럽 연합의 배기가스 규제 기준 ‘Tier 3단계’를 만족하는 배기가스 줄이기에 초점을 맞춘 환경친화적 제품들을 출시하고 있다. 마지막으로 ‘퍼킨스 엔진 4000 시리즈’는 디젤엔진뿐만 아니라 가스엔진을 공급할 수 있어 사용자의 용도와 수요에 맞춘 다양한 제품 공급이 가능하다.

### Perkins 4000 Series 제원표

Model	4016-61TRG3 (1500rpm)	4012-46TAG3A (1800rpm)
Net Engine Output	2,083 kWm	1583 kWm
Typical Generating Set Output	2,000 kWe	1504 kWe
Bore x Stroke (mm)	160 * 190	160 * 190
Number Of Cylinder	16	12
배기량 (litres)	61,123	45,842
중량 (Kg)	5570	4400
Height	2128	2610
Length	3302	Radiator 포함 3883
Width	1723	2164

※ 문의 퍼킨스사업본부 02)3463-5196



4016-61TRG3 (1500rpm)



4012-46TAG3A (1800rpm)



키도 쑥쑥, 몸도 튼튼,  
머리도 똑똑해지는

## 어린이. 요가.

어린이 요가가 인기다. 오래보다 키가 작거나 컴퓨터나 TV 시청에 익숙해져 등과 어깨가 구부정하고 자세가 바르지 못한 아이가 배우면 눈에 띄게 증상이 좋아지는 대표 운동이기 때문이다. 또 산만한 아이가 요가를 배우면 집중력이 좋아지는 효과를 볼 수 있다. 성장하는 아이에게 안정맞춤인 요가를 소개한다.

글/ 박영화 사진/ 박경묵 모델/ 유수환 합과 〈어린이 요가〉(아트앤북스 펴냄)

어린이 눈높이에 맞춘 요가라 해도 요가는 하나의 운동이다. 주의 없이 무리하게 하면 문제가 생길 수 있다. 따라서 몇 가지 주의할 점이 있다. 먼저 장소는 미끄럽지 않고 평평한 바닥으로 하고, 옷차림은 가벼우며 흡수력이 좋은 면이나 천연 섬유 의 옷을 선택한다. 본격적으로 요가를 하기 전에 준비운동을 하는 것이 중요한데, 허리, 무릎, 목, 팔 등 신체 부위를 좌우로 돌리며 근육을 풀어주어야 한다. 요가는 공복에 하는 것이 효과적이며, 밥을 먹었다면 1~2시간 정도 지난 뒤 해야 한다. 동작은 되도록 바르고 천천히 하고, 한 동작이 끝나면 쉬었다가 다음 동작을 한다. 아이가 요가를 처음 한다면 첫날엔 5~10분 정도만 하다가 익숙해지면 점점 시간을 늘려나가는 것이 좋다.



### 키가 쑥쑥 커지는 나무자세

1. 한쪽 다리를 반대쪽 허벅지에 대고 두 손을 가슴 앞에 맞댄다.
2. 안정되면 모은 두 손을 머리 위로 쭉 뻗는다.
3. 발을 바꿔 반대쪽도 해준다.



### 어깨, 목, 등의 근육을 튼튼하게 하는 코브라자세

1. 배를 바닥에 대고 엎드린 상태로 팔꿈치를 구부려 손바닥을 몸 옆 바닥에 붙인다.
2. 숨을 마시면서 천천히 머리-어깨-가슴 순으로 상체를 들어 올린다.
3. 팔꿈치를 펴서 손바닥으로 바닥을 밀어내듯이 뻗어 숨을 가다듬고 내쉬면서 고개를 뒤로 젖히고 가슴을 활짝 편다.



### 등, 엉덩이, 다리 근육을 튼튼하게 하는 수영 자세

1. 배를 바닥에 대고 엎드린 자세로 이마를 바닥에 댄다. 팔을 앞으로 편다.
2. 팔과 가슴, 머리와 다리를 바닥에서 들어 올린다. 수영하듯이 팔을 천천히 몸통 옆으로 움직이는 동시에 다리를 벌린다.



### 신장과 방광을 튼튼하게 하는 나비자세

1. 바닥에 앉아서 양발의 발바닥을 붙이고 두 손으로 발을 감싼다.
2. 발을 몸쪽으로 바짝 끌어당기고 무릎으로 바닥을 두드리듯 올렸다 내렸다 한다. 이때 반드시 허리를 세우고 한다.



### 척추를 튼튼하게 하는 고양이 자세

1. 손과 무릎을 바닥에 대고 어깨너비로 벌린다.
2. 숨을 마시면서 고개를 들어 올리고 허리를 오목하게 낮춘다.
3. 천천히 내쉬면서 고개를 숙이고 등을 둥그렇게 들어 올린다.





## 편견을 버리고 패셔니스타로 거듭나다

노무족이 유행이다. 노무족은 'No More Uncle'이라고 하여 더는 아저씨로 불리길 거부하며 외모에 관심을 쏟는 중년들을 일컫는다. '임산부 패션'이라는 말도 있다. 대부분 품이 큰 옷을 말하는데, 임산부 패션이 예쁘지 않다는 것은 편견이다. 아저씨도, 임산부도 멋진 패셔니스타가 될 수 있다. 중년에 접어들거나 임산부로서 스타일이 고민인 헤인스를 위한 추천 패션을 소개한다.

글/ 박영화 사진/ 이재범 스타일링/ 이재관 헤어·메이크업/ 김성희



Style. 1



Style. 2



Style. 3

*Style. 1* 체크무늬 하늘색 셔츠에 따뜻한 느낌의 카멜색 니트 조끼를 매치해 베이직한 스타일을 연출했다. 포인트로 무늬가 있는 보타이와 페도라를 코디하여 더욱 멋진 꽃중년 스타일을 완성했다.

*Style. 2* 레드 체크무늬 셔츠의 윗단추를 풀고 깃을 올려서 멋스러운 이미지를 강조하고, 소매를 접어 올려 활동적인 느낌을 살렸다. 화사한 색상의 셔츠와 대조되도록 노멀한 진그레이 색상의 바지를 매치하고 하얀색 스니커즈로 젊게 보이는 효과를 주었다.

*Style. 3* 캐주얼한 베이지색 재킷에 스트라이프 티와 기본 아이템인 청바지를 매치해 댄디한 스타일을 연출했다. 헌팅캡에 둥근테 안경을 써주니 지적인 분위기가 물씬 느껴진다. 주말에 나들이 갈 때 안성맞춤.

## 임우택 과장

MP본부 영등포지점 부품운영관리담당

영등포지점에서 부품운영관리를 담당하고 있는 임우택 과장. 그는 부품의 입·출고를 꼼꼼하게 확인하며 자신의 일을 묵묵히 해내는 성실한 헤인사이다. 두 아들을 둔 평범한 가장이기도 한 그는 자신의 패션에 신경을 쓸 겨를도 없이 오로지 일과 가족을 위해 살아왔다. 임우택 과장이 평소 즐겨 입는 의상은 나이에 맞게 점잖으면서도 편안한 옷이다. 멋을 내야 할 때는 정장을 갖춰 입는 것이 전부. 전형적인 아저씨들의 스타일이다. 여러 번 망설임 끝에 어렵게 'Wake Up!'의 모델로 나서기를 결심한 임우택 과장을 위해, 더는 아저씨가 아닌 '꽃중년'으로 불릴 수 있는 변신을 추천했다. 과감한 변신이 어색하다며 촬영 내내 쑥스러워했지만, 누가 봐도 변신은 대성공이었다.

"동료의 추천으로 '헤인스 Wake Up!'에 참여하게 되었어요. 포즈를 잡고 활짝 웃는 것이 이렇게 어려운지 몰랐어요. 일하는 것보다 힘든 것 같아요. 그래도 정말 즐거웠습니다."







Style. 1



Style. 2

*Style. 1* 밝은 색상의 니트에 하늘하늘한 플레어 스커트를 매치했다. 임신 4개월, 배가 막 나오기 시작한 김정화 대리도 무리 없이 소화할 수 있는 스타일로 여성스러우면서도 감쪽하다. 플랫슈즈를 코디하면 귀여운 맛이 한층 배가 된다.

*Style. 2* 갈색 케이프 코트에 패턴이 있는 레깅스로 멋스러움을 강조했다. 팔까지 덮는 망토 모양의 코트인 케이프 코트는 보온성과 멋스러움 두 마리 토끼를 다 잡을 수 있는 아이템. 올겨울 핫트렌드 패션으로 패셔니스타가 되어보자.

*Style. 3* 스트라이프 롱 니트티에 레깅스를 매치하여 임신부가 활동하기 편한 룩으로 연출했다. 니트티에 달린 프릴은 몸매를 커버해 주고, 귀여운 맛을 더해준다. 산뜻한 색상의 니트 모자로 시선을 분산시키는 효과를 얻을 수 있다.



Style. 3



## 김정화 대리

MP본부 영등포지점 지점관리담당

김정화 대리는 영등포지점에서 지점관리 실무를 맡고 있다. 그녀의 털털한 성격은 동료들과 잘 지내는 데는 도움이 되지만, 자신을 꾸미는 일에는 인색하게 만든다. 해보고 싶은 스타일이나 따라 하고 싶은 연예인 스타일이 있느냐는 질문에 '없어요'라는 짧은 대답으로 정리해버릴 정도.

평소에 품이 넉넉한 편한 옷을 즐겨 입는다는 김정화 대리. 임신 4개월에 접어들면서 그녀는 더욱더 편한 옷만을 선택하고 있다. 하지만 임신부도 얼마든지 패셔니스타가 될 수 있다. 헤어스타일과 화장, 패션의 변화로 몰라보게 변신한 그녀. 그녀 자신도 변신한 모습이 만족스러운지 시종일관 얼굴에 웃음이 가득했다.

"전문가가 메이크업을 해주시니깐 정말 다른 것 같아요. 헤어도 웨이브로 해보고 싶었는데, 좋네요. 물론 의상도 마음에 들어요. 저도 처음에 '헤인스 Wake Up!'에 나오는 걸 망설였는데, 남편이 적극적으로 권해서 용기를 내게 됐어요. 나오길 잘한 것 같아요."



## 89톤급 초대형 캐터필라 휠로더 992C CCR 완료



(주)헤인 천안공장은 지난해 10월 13일, 쌍용자원개발(주)과 캐터필라 휠로더 992C에 대한 캐터필라 인증 수리(Caterpillar Certified Rebuild, CCR) 계약 체결 이래, 총 50일 동안의 작업 공정 끝에 12월 7일, 쌍용자원개발(주)에 새롭게 태어난 992C 장비를 납품했다. 금번 계약은 강원도 삼척에 위치한 쌍용자원개발(주) 신기사업소의 석회석 광산 현장에서 20여 년간 운용되어 온 휠로더가 오랜 세월 동안 거친 작업 환경에 노출되면서 인체의 척추와도 같은 역할을 하는 프레임이 균열되는 등 전반적인 장비 노후화로 인해 장비 가동이 불가해짐에 따라 (주)헤인 천안공장에 수리를 의뢰하면서 기술지원파트의 CCR 프로그램 제안을 통해 이루어졌다. 992C는 10.4m³ 용량의 버킷을 장착한 89ton급의 대형 장비로 1991년 6월 공급되어 무려 20년 4개월

을 사용한 오랜 연식의 캐터필라 장비이다. (주)헤인의 CCR 프로그램은 신제품 가격 대비 60%의 비용으로 신제품과 거의 동일한 성능과 외관으로 장비를 새롭게 리뉴얼시키는 프로그램으로, 미국 캐터필라사의 엄격한 기준에 따라 인증을 획득한 딜러사 정비공장에서만 그 작업이 가능하다. (주)헤인에서는 2008년 CCR 프로그램을 런칭한 이래, 캐터필라사의 최신 기술 및 표준화된 작업 프로세스에 따라 마모 부품이나 문제 발생 소지가 있는 부품들을 모두 신품 및 리맨 부품(Remufacture Parts)으로 교체해 신제품과 동일한 성능을 발휘할 수 있도록 하는 한편, 캐터필라사의 부품 재사용 기준에 따라 재사용 가능한 부품은 다시 사용하

여 수리 비용을 대폭 절감시키고 신제품과 동일한 하자 보증 기간을 제공하는 등 고객의 만족도를 극대화시킬 수 있는 프로그램으로 발전시켜 왔다. 금번 CCR로 새롭게 태어난 쌍용자원개발(주)의 992C는 개인 편의에 따라 개조하거나 추가 장착해 사용하던 운전자 전용 스텝이나 버킷 등을 국내 현장 여건에 맞추어 새롭게 제작 장착함으로써 장비사양을 일부 업그레이드 시켜주기도 했다. CCR 프로그램을 주관하고 있는 고객지원센터 기술지원파트 김덕현 부장은 “앞으로도 CCR 프로그램 수주를 활성화하여 고객 만족도 제고뿐만 아니라 자원 재활용을 통한 철광 자원과 화석연료의 절감에 일조하는 친환경 서비스사업으로 발전시킬 것”이라며 포부를 밝혔다.

● 문의 고객지원센터 기술지원파트 041) 621-1501

## 동절기 건설장비 연료 응고방지액 CT2 출시



(주)헤인이 동절기 건설장비 연료 응고방지액 (Winterizer Anti-Gel) CT2를 출시했다. CT2는 -3℃ 이하로 기온이 낮아질 경우 경유에 포함된 파라핀 성분이 뭉쳐 필

터를 막거나 연료가 동결되는 연료착빙현상 등이 발생할 수 있는데, 이를 사전에 방지하기 위해 연료에 혼합하여 사용하는 첨가제이다. CT2는 새로운 연료를 보충 또는 교체하기 직전에 연료 945L(250 gallon)당 1병(0.946L)을 혼합해 사용하며, -23℃ 이하의 심한 혹한기에 한해 표준 사용량의 2배 용량을 혼합 사용하도록 권장하고 있다. 최고의 효과를 얻으려면 경유 온도가 -3℃ 이하로 떨어지기 전 연료탱크 속에 첨가해 주면 된다. 전략마케팅팀 전상윤 부파트장은 “경유 성분이 뭉쳐 필터가 막힐 경우 엔진이 고속으로 회전하는 장비 로딩 시 시동이 정지될 수 있으며, 심할 경우 시동이 걸리지 않을 수도 있다. CT2는 경유에 간편하게 혼합 사용할 수 있고, 단 한 병만 사용해도 큰 효과를 볼 수 있어 동절기 건설장비 운용 고객들에게 희소식이 될 전망”이라며 CT2 사용을 적극 권장했다.

● 문의 전략마케팅팀 부파트  
02) 3498-4620

## TAMAS 2011에 BKT 농경용 래디얼 타이어 전시



(주)헤인은 지난해 11월 8일부터 11일까지 총 4일간 대전무역전시관에서 열린 TAMAS 2011(국제 농기자재 및 우수종자 전시회)에 BKT 농경용 래디얼 타이어를 출품해 전시했다. 국내외 200여 개 업체가 참여하고, 5만여 명의 관람객이 다녀간 TAMAS 2011에서 BKT 래디얼 타이어가 우수한 품질과 합리적인 가격으로 관람객의 큰 관심을 끌었다. 래디얼 타이어는 농경용 장비에 일반적으로 사용되고 있는 기존 바이어스 타이어와 달리 내부 코드층이 타이어 주행방향의 90도 방향으로 배열되어 있고, 트레드 아랫 부분에 벨트(Belt)가 위치해 접지면적이 넓어 견인력이 뛰어나고, 열에 강해 사용수명을 연장시킨다. 또한, 승차감과 안정성이 우수해 가동시간이 긴 농업 및 관련 현장에 최적화되어 있다. 고품질의 오프로드 타이어를 생산 및 판매하는 BKT사는 전체 생산품의 95% 이상을 100여 개 국가에 수출하는 세계 유수의 타이어 전문기업으로, (주)헤인은 지난 2009년, BKT사와 한국 총판계약을 체결하고 건설 및 농경현장에서 그 우수성이 입증된 BKT 타이어를 공급해오고 있다.

## 홈플러스(주)에 융하인리히 물류장비 111대 공급계약 체결



(주)헤인 산업장비사업본부에서는 지난해 11월 11일, 홈플러스(주)와 융하인리히 전동파렛트 및 전동하이리치트럭 등 물류장비 111대 공급 계약을 체결하고 본격적인 제품 공급에 나섰다. 홈플러스(주)에서는 1999년, 덕평물류센터를 시작으로 현재까지 목천, 함안 등의 물류센터에서 총 300여 대의 융하인리히 물류장비를 사용해왔으며, (주)헤인은 이번 계약으로 금년 3월까지 홈플러스(주) 목천물류센터에 융하인리히 전동파렛트 ERE225 및 전동하이리치트럭 ETV320 등 총 111대의 장비 공급을 완료할 예정이다. (주)헤인 산업장비사업본부 이진호 차장은 “융하인리히 물류장비는 중심축이 중앙에 있어 사고 위험이 적고 높은 위치의 물류 하역시 유용한 충격 조절 장치 등이 마련되어 있어 안전성 면에서 탁월하다. 이와 같은 장비 운전자들의 안전을 배려한 기능과 뛰어난 작업 효율, 그리고 정기점검 및 정비관리자대상교육 등 헤인의 철저한 사후관리 서비스에 후한 점수를 준 것 같다”며 “앞으로도 물류 작업자들의 안전 및 작업 효율을 책임지겠다”고 포부를 밝혔다.



## 사내 야구동호회 '헤인 와일드캐츠' 2011 사회인야구리그 우승



(주)헤인의 사내 야구동호회인 '헤인 와일드캐츠'가 경기도 화성에서 개최된 사회인야구대회인 '2011 하이텐배 제이티리그'에 출전하여 14회의 예선 경기 중 '10승 4

패'의 성적으로 조 5위로 플레이오프에 진출, 6강전, 4강전, 결승전을 모두 승리로 이끌며 최종 우승을 차지했다. (주)헤인의 사내동호회 활성화 정책에 따라 지난 2009년 창단된 야구동호회 '헤인 와일드캐츠'는 어떠한 상황에서도 용맹스러움을 잃지 않는 들짐승의 강인한 이미지와 (주)헤인을 대표하는 브랜드인 'CAT'이 만나 탄생한 동호회명으로 20대 초반의 사원부터 50대 부장까지 나이와 직급을 초월한 다양한 멤버들로 구성되어 있다. 지난 3년간 학교 야구장 및 야구연습장에서 정기적인 타격 및 수비훈련을 통해 실력을 쌓아오다 이번에 우승의 결실을 맺었다. 동호회장을 맡고 있는 경영지원팀 홍보파트 김민호 과장은 "야구동호회 활동을 통해 멤버들 각자가 팀플레이의 의미를 배우고 팀워크가 무엇인지를 교감할 수 있었다"며 "앞으로도 야구를 통해 체득한 팀워크를 끈끈한 동료애로 이어가며 고객사, 협력업체 등과의 활발한 교류는 물론 올해 전국 직장인야구대회 우승컵에 도전하겠다"고 포부를 밝혔다.

## 사보 '헤인인' 2011 대한민국 커뮤니케이션 대상 수상



(주)헤인에서 발행하고 있는 인사사보 '헤인인'이 지난 해 12월 9일, 한국프레스센터에서 개최된 '2011 대한민국 커뮤니케이션 대상' 시상식에서 인사사보 기획·디자인 부문 대상을 수상하였다. (사)한국사보협회가 주관하고, 문화체육관광부, 보건복지부, 한국언론재단 등 국내외 30여 단체가 후원하는 본 행사는 1991년 한국사보대상으로 시작해 방송, 사진, 영상, 출판, 온라인 등 분야에서 제작되는 커뮤니케이션 제작물 시상을 통해 기업문화 발전과 홍보 영역의 질적 향상에 이바지해온 우리나라 광고홍보 분야의 유일한 행사로, 매년 약 1천여 개의 국가기관 및 공기업, 사기업, 기관, 단체 등에서 참여해 온 가운데 올해로 21회째를 맞은 권위 있는 시상식이다. '헤인인'은 지난 2010년, 창립 50주년을 맞아 '헤인'의 이름으로 인연을 맺은 사람들을 위한 매체라는 점을 강조한 제호(헤인인)의 변경과 함께 판형 확대, 콘텐츠 다변화 등을 통해 반세기 역사의 가치에 걸맞은 홍보 톨로 업그레이드 한 이래, 헤인을 통해 접할 수 있는 제품 및 서비스 정보, 현장감, 재미 중심으로 내용의 완성도를 높이고 보고 읽는 즐거움을 배가시키는 데 노력해 왔다.

## 현대제철(주)에 철스크랩 이물질 선별용 스크린 장비 납품



(주)헤인 산업장비본부에서는 지난해 12월 13일, 현대제철(주)이 운영하고 있는 인천, 당진, 포항 공장에 영국 맥클러스키(McCloskey)사의 이동식스크린 123 Sizer 3대를 성공적으로 납품했다. 현대제철(주)의 공장 원료팀에서는 새로운 철강제품을 만드는 주 재료인 철스크랩의 순도를 높이기 위해 흙과 기타 이물질들을 효과적으로 제거하기 위한 용도로 이동식스크린(선별기) 장비 구매를 검토해 온 결과, 맥클러스키 이동식스크린의 뛰어난 제품 성능 및 (주)헤인의 서비스 지원 시스템을 믿고 최종 구매 결정을 한 것으로 알려졌다. (주)헤인 산업장비사업본부 최광수 팀장은 "이번 현대제철(주) 납품으로 이동식스크린(선별기)의 다양한 활용성이 입증된 바, 국내외 제강 및 스크랩 업계에 뛰어난 성능의 스크린 장비를 적극적으로 공급하겠다"고 포부를 밝혔다.

● 문의 산업장비사업본부 산업장비영업팀  
02) 3498-4625

## 그린홈 100만호 보급사업 참여시공업체 (태양광 부문) 3년 연속 선정



(주)헤인은 에너지관리공단 산하 신재생에너지센터에서 주관하는 '2012년 그린홈 100만호 보급사업' 입찰에 참여해 태양광주택 및 일반보급 전문기업으로 3년 연속 선정되었다. 이번 입찰에는 현대중공업, 엘에스산전(주), LG CNS 등 7,084여 개의 국내 우수 신재생에너지 전문기업(태양광부문)이 경쟁한 끝에 그린홈100만호 보급사업 부문에 144개 업체, 일반보급사업 부문에 114개 업체가 최종 선정되었다. 현재 정부는 2020년까지 태양광, 태양열, 지열, 소형풍력, 연료전지 등의 신·재생에너지를 주택, 일반건물 또는 기업체, 공장 등에 설치할 경우 설치예산의 일부를 무상지원하고 있다. (주)헤인 에너지팀 백정현 팀장은 "3년 연속으로 그린홈 100만호 보급사업의 시공업체로 선정된 것은 에너지 전문기업으로서의 안정성과 철저한 사후관리 시스템을 인정받은 것"이라며 "앞으로도 신·재생에너지 보급에 앞장서고, 그 동안 축적된 노하우를 바탕으로 고객이 안심하고 태양광 발전설비를 설치할 수 있도록 최선을 다하겠다"라고 포부를 밝혔다.

## 아트라스 콤팩트 New DrillAir 컴프레서 (XRXS607CD) 로드쇼 개최



(주)헤인 산업장비사업본부에서는 지난 1월 10일과 12일 양일간, (주)헤인 평택지점 및 컴프레서 임대전문회사인 '워커힐 콤프레서'에서 아트라스 콤팩트 New DrillAir 컴프레서(모델명 XRXS607CD) 로드쇼를 개최했다. 이번 행사의 전시 모델인 XRXS607CD는 30kg의 풍압 및 최대 1,335CFM의 풍량 사양을 갖추어 기존 국내외 컴프레서 시장의 패러다임을 새로 제시할 것으로 전망되는 모델로, 행사에 참석해 제품을 시연한 50여 명의 고객들에게 큰 관심과 호응을 받았다. 아트라스 콤팩트 New DrillAir 컴프레서는 세계에서 가장 높은 풍압 및 풍량 사양뿐 아니라 캐터필러 C18 엔진(575HP) 장착 및 새로운 구조의 에어앤드 채용으로 뛰어난 성능은 물론 기존 모델 대비 3% 이상의 연비 절감이 가능하다. 또한, 레버식 듀얼압력조절 스위치(25kg or 30kg 사용) 및 오일트로닉스(베어링수명연장장치), 프리히터, 리모트컨트롤 등의 유용한 옵션들을 채용해 보다 효율적이고 유용한 작업 및 관리가 가능하다.

● 문의 산업장비사업본부 산업장비영업팀  
02) 3498-4628

## 사이버개선실 오픈



(주)헤인은 고객들로부터 신뢰받는 투명한 기업으로서 기존 윤리경영 차질을 확대 실천하기 위해 지난 2월 8일, '사이버개선실'을 출범, 본격적인 운영에 나섰다. 실명 원칙 및 비공개로 운영되는 '사이버개선실'은 헤인의 업무활동 개선에 초점을 맞추어 운영되며, 고객들은 헤인 홈페이지(www.haein.com)에 마련된 '사이버개선실' 메뉴에 접속하여 헤인에 대한 고객으로서의 충고나 현재의 영업환경 또는 기타 다양한 분야에 대한 개선사항을 제안할 수 있다. (주)헤인은 "기존의 영업환경을 보다 개선하여 고객 서비스의 질을 높임은 물론, 영업환경 개선에 도움되는 고객의 충고를 적극 수용함으로써 고객들에게 한발 다가서는 (주)헤인이 되고자 한다"고 그 운영취지를 밝혔다. (주)헤인 사이버개선실에 유익한 개선사항을 보내준 분들에게는 소정의 선물이 지급될 예정이다.



# 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.

● 해인 사보를 처음 받아보았습니다. 장비 얘기만 있을 줄 알았는데, 맛집 이야기나 체험 현장, 패션 스타일 연출 등 다양한 볼거리가 눈을 호강시켜주더군요. 앞으로도 좋은 정보를 많이 얻고자 이렇게 사연을 보내봅니다. 여건이 되신다면 건설장비의 공사 현장 별 운용 데이터를 측정해 실어주시면 어떨까요? 많은 도움이 될 것 같은데... 그럼 수고하시고 변창하세요.

대전 서구 변동 / 박영춘 님

● 17년 전 석회석 광산에 입사해 거대한 캐터필러 장비들의 움직임에 놀라워했는데, 이것이 해인과의 첫 만남이었습니다. 긴 세월을 거치면서 나날이 성장해 나가는 해인에 박수를 보냅니다. 앞으로도 고객들이 만족할 때까지 최고의 고객 서비스를 제공해주시길 바라며, 그 뒤에 해인이 있다는 것을 기억하겠습니다.

강원도 강릉시 옥계면 산계리 / 편준용 님

● 철스크랩이라는 이름으로 세상에 유용하게 쓰이는 철로 다시 태어나게 하기 위한 노력과 신재생에너지 관련 분야의 대표 기업으로 거듭나려는 해인의 지구사랑 실천에 박수를 보내드립니다. 앞으로도 지구사랑, 고객사랑을 실천하며 사업 변창하시길 기원합니다.

대전광역시 중구 문창동 / 최인완 님

● 가을호 정말 재미있게 잘 봤습니다. 다 좋은 내용이지만 아이가 있는 부모로써 아이의 식습관에 대한 내용은 정말 유익하네요. 부모들은 다 같은 궁금증을 갖고 있나 봅니다. 식습관 개선을 위한 팁도 많은 참고가 됐습니다. 앞으로도 좋은 기사 내용 부탁 드리고, 다음호도 기대하면서 기다리겠습니다. 날씨가 무척이나 쌀쌀한데, 해인사 모두 감기 조심하시고 새해 복 많이 받으세요.

전북 남원시 원락동 / 박찬용 님

● 안녕하세요? 제가 해인과 인연을 맺게 된 지 언 15년이 되었네요. 그 전에는 타사 장비를 사용하면서 고생도 많이 하고 스트레스도 상당했지요. 하지만 해인 장비로 교체한 덕에 그런 부분이 싹 해소되었습니다. 장비 고장도 없을 뿐 아니라 애프터서비스도 체계적으로 운영되고 있어 아무런 걱정 없이 현장에서 잘 사용하고 있습니다. 앞으로도 좋은 제품과 서비스 부탁드립니다. 해인 분들 모두 파이팅!

서울 송파구 장지동 / 김영태 님

※ 좋은 의견을 주신 분들께는 소정의 선물을 보내 드립니다.



www.haein.com 고객센터 ☎ 1577-3872

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



## 인생의 행복과 소중한 가치를 알려주는 오늘 내가 살아갈 이유

새해를 맞이하는 첫 날. 기분이 좋아야 하는데, 왠지 이상한 느낌이 들었습니다. 항상 새 다짐과 각오로 시작했었지만, 올해는 특별했습니다. 20대의 마지막인 29세를 맞이하는 해였기 때문이죠. 무언가를 이룬 뒤 30대를 맞이하고자 했던 다짐이 떠올라 어깨를 짓누르고 있던 그 때, 우연히 한 권의 책을 접하게 되었습니다. 그 책은 바로 위지안 교수의 ‘오늘 내가 살아갈 이유’였습니다.

서른 살에 세계 100대 대학으로 꼽히는 대학의 최연소 교수가 되었고, 학계의 주목을 받던 프로젝트를 온갖 고생 끝에 시작하게 되었으며, 이제 막 ‘엄마, 아빠’라고 말하기 시작한 1살배기 아들과 자상한 남편까지... 이 책은 그녀가 인생의 정점에 올라섰을 때, 갑작스럽게 말기 암 판정을 받고 짧은 삶을 마무리하면서 톰툰이 블로그에 연재한 글들을 담은 책입니다.

“운명이 나에게서 모든 것을 앗아간다 해도, 결코 빼앗지 못할 단 한 가지가 있다. 그건 바로 ‘선택의 권리’이다. 나는 생의 마지막 순간까지 내 삶을 선택할 수 있는 최후의 권리를 행사할 것이다.”

위지안 교수는 온 몸에 암세포가 전이된 고통 속에서도 희망을 잃지 않으며 자신의 과거와 현재를 넘나들며 소중한 가치들을 돌아보고 끝까지 자신의 꿈과 삶을 포기하지 않았습니다. 오히려 주위 사람들에게 희망의 메시지를 전달하면서 인생의 중요한 가치를 깨닫게 했습니다. 사람들은 시한부 인생을 선고 받은 위지안을 위로하는 것이 아니라 그녀에게서 위로를 받았습니다.

자신의 남은 삶이 3개월인지 1년인지도 모르는 막막한 상황 속에서도 행복을 전달하는 그녀를 통해 행복한 삶은 흔히 말하는 물질과 명예로 만들 수 없는 것임을 깨달았습니다. 또한, 살아있는 매 순간 감사하고, 작은 행복에도 만족하며 살아가야 한다는 것을 다시 한 번 느꼈습니다.

2012년을 맞이하며 처음 만난 책, ‘오늘 내가 살아갈 이유’는 주변의 작은 소중함도 놓치지 말아야겠다는 다짐을 하게 했습니다. 올해는 좀 더 주변을 돌아보고 나눠주며 내가 살아갈 이유를 찾는 한 해, 나 자신을 사랑하는 한 해로 만들 것입니다. 오늘도 인생의 행복과 소중한 가치에 대해서 고민하는 분들께 이 책을 추천드립니다.

김/ 경영지원팀 인사/노무파트  
김은영 사원







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 Winter



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.

1. 캐터필라 장비를 공급하는 헤인과 장비 구매시 금융서비스를 지원하고 있는 캐터필라파이낸셜서비스의 관계처럼, 서로 도우며 함께 삶을 뜻하는 말?

- ① 공정      ② 공허      ③ 공기      ④ 공생



2. 소나무 마디의 색과 비슷하다고 하여 이름이 붙여진 연어과에 속하는 냉수성 물고기?

- ① 봉어      ② 송어      ③ 장어      ④ 복어



사보 **해인**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) | \_\_\_\_\_

## ● 지난호 독자퀴즈 정답

1. ①철스크랩
2. ③치즈

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