



해인 2012 SPRING Vol.274

2012 SPRING Vol.274
HAEIN Membership Magazine

해인

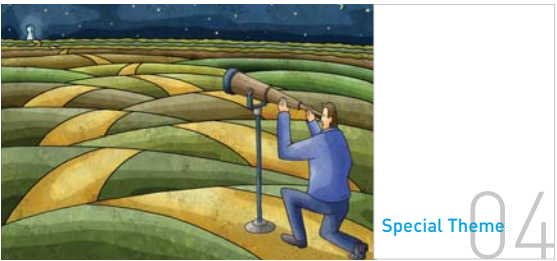
HAEIN

Happiness & HAEIN

화려한 마천루 사이로 한 무리의 새들이 날아갑니다.
봄 햇살을 머금은 나무들이 싱그러움을 자랑하고,
사람들은 저마다의 일상에서 행복한 시간을 보냅니다.

사람과 자연 그리고 기술이 어우러진
이 아름다운 도시를 만드는 현장에
언제나 캐터필라 건설장비 및 동력장비가 있습니다.

(주)헤인은 이 땅에서 누릴 사람들의 행복을 생각하며
오늘도 희망의 발걸음을 떼고 있습니다.



Contents

헤인사 2012 SPRING Vol.274

02 ' Cover Story

04 ' Special Theme

세일즈, 이제 고객의 감성에서 찾아라

08 ' 브랜드 스토리

세계 건설장비의 신화를 만들어온 캐터필라

12 ' 방방곡곡 맛집로드

(주)헤인 광양지점이 추천하는 광양불고기

14 ' 아름다운 동행 1

캐터필라 M313D 휠굴삭기(3단봉) - 동우건설

18 ' 헤인사의 자력

스포츠 클라이밍에 '도전' 하다

22 ' 재테크 고수에게 묻다

초보자들이 알아야 할 부동산 경매

24 ' 내 마음의 비타민

마음의 치유를 돕는 컬러테라피

26 ' 아름다운 동행 2

캐터필라와 함께 사업의 초석을 다지다 - (주)에스엠렌텍

30 ' Best Item

G3500 시리즈 바이오가스엔진발전기 &
캐터필라 전동지게차 EP 및 리치트럭 NRS 시리즈

32 ' 건강 365

장시간 앉아 있는 그대여, 허리디스크를 조심하라!

34 ' HAEIN News

'METSO'와 크러셔 및 스크린 딜러십 계약 체결 외

38 ' Reader's Letter

39 ' 그때 그 추억

(주)헤인 최초의 사보 '중기뉴스'

(주)헤인 사보 통권 274호 발행일 2012년 5월 29일 등록 일자 1993년 10월 20일 등록번호 바-2006호

발행처 (주)헤인 02 · 3498 · 4500(www.haein.com) 서울시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩

발행인 겸 편집인 원경희 기획 (주)헤인 사보편집실 02 · 3498 · 4664 제작 디자인인화 02 · 324 · 6852

(www.designsh.co.kr) 기획 편집 김희정, 박영화, 백경미 디자인 여승민, 홍현정, 김진임

표지 그림 배정식 사진 마루스튜디오 인쇄 삼화인쇄

· 본지에 게재된 글은 발행처의 공식 견해가 아니라 필자의 생각을 나타냅니다.

· 본지에 게재된 글과 사진은 (주)헤인의 동의 없이 무단 복제할 수 없습니다.

고객의 감성을 통해 호감을 얻기 위해서는 무엇을 어떻게 하면 좋을까? 2가지 접근 방법이 있을 수 있다. 하나는 용모, 복장, 미소 등 비언어적 요소를 활용해 호감을 얻는 방법이고 다른 하나는 고객과 대화하는 기술, 즉 언어적 요소를 통해 고객의 호감을 얻는 방법이다. 고객 마음을 여는 기술, 즉 감성 마케팅과 감성 세일즈 방법의 하나인 '대화'를 통해 고객의 호감을 얻는 방법은 무엇일까.

글 \ 이성동 <고객경영연구소> 소장

세일즈, 이제는 고객의 감성에서 찾아라

고객의 감성으로 다가가야 하는 이유

고객이 무언가를 구매할 때, 언제나 이성적·논리적 타당성을 기준으로 하는 것은 아니다. 물론 정보를 수집하고 분석하는 단계에서는 철저하게 이성적·논리적 타당성을 기준으로 한다. 그러나 가장 중요한 구매의사 결정 단계에서는 오히려 감성의 지배를 받는 고객들이 많다.

한 연구 조사에 의하면 고객의 5%만이 이성과 논리적 가치로 제품을 구매한다고 한다. 미국 프리스턴 대학 연구소에서의 실험에 의하면 시종일관 웃음을 띠면서 무언가를 판매한 팀은 목표의 3~10배, 무표정한 표정으로 판매한 팀은 목표의 10~30%, 인상을 쓰면서 판매한 팀은 전혀 팔지 못했다고 한다. 또한, 티드와 록카드라는 심리학자는 레스토랑에서 환한 미소를 띠며 서빙을 하는 종업원들이 그렇지 못한 종업원들보다 3배나 많은 팁을 받는 사실을 발견했다.

이처럼 고객은 자동차, TV, 보험, 정수기, 그 어떤 상품이든 상품 그 자체만을 보고 사는 것이 아니라 미소, 신뢰, 희망, 행복 등 여러 가치를 산다. 우리가 논리적인 솔루션만이 아닌 감성적 솔루션을 가지고 고객에게 다가가야 하는 이유이다.

고객에 감성으로 다가갈 수 있는 솔루션에는 호감, 열정, 신뢰, 가치, 솔루션, 특별한 경험, 스토리 이렇게 7가지가 있다. 여기서 주목해야 할 점은 7가지 중 가치를 제외한 6가지는 고객이 구매할 때 고려하는 이성적·논리적 타당성과는 거리가 멀다는 사실이다. 고객의 구매 심리가 이렇게 변했는데도 상품의 본원적 가치만을 어떻게 잘 팔 것인가 연구하는 기업이나 영업인은 경쟁자에 비해 뒤처질 수밖에 없다. 그러므로 이제는 고객의 감성으로 다가갈 수 있는 역량을 강화할 필요가 있다. 이런 세일즈 방법이 바로 고객의 마음을 열 수 있기 때문이다.



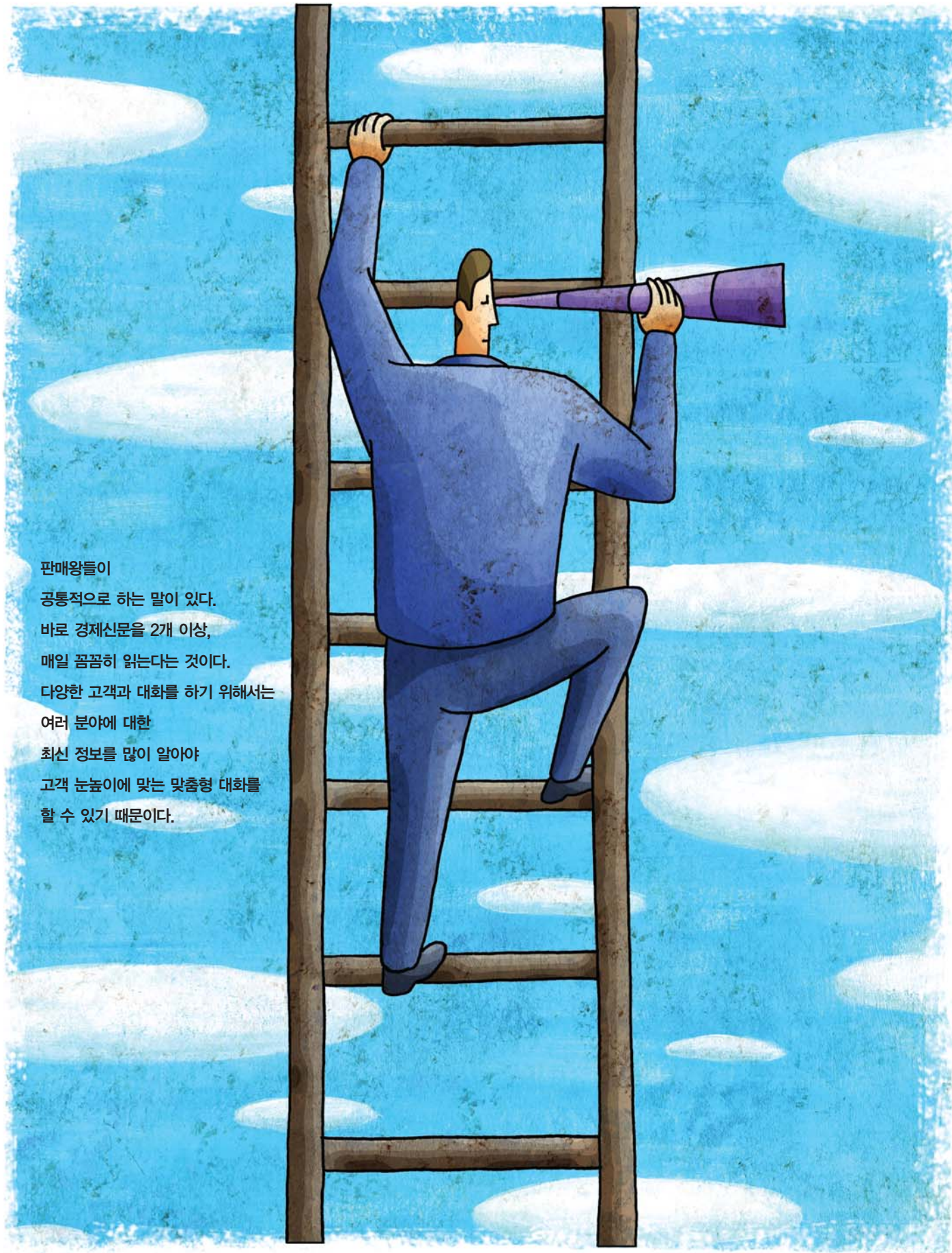
칭찬은 고객을 춤추게 한다

돈 한 푼 안 들이고도 고객의 호감을 얻고 마음을 열 수 있는 아주 유용한 방법이 바로 고객을 칭찬하는 것이다. 칭찬은 남녀노소, 지위고하를 막론하고 모든 사람을 기분 좋게 만드는 최고의 명약이다. 또한 고객과의 장벽을 무너뜨리는 강력한 도구이자 인간관계의 윤활유이며 이 세상 그 무엇과도 바꿀 수 없는 가장 가치 있는 선물이라 할 수 있다. 영업인이 고객을 칭찬해야 하는 것은 물론 칭찬의 달인이 돼야 하는 이유이다.

그렇다면 칭찬의 달인이 되려면 어떻게 해야 할까? 우선 남을 칭찬하는 습관을 길러야 한다. 그러기 위해서는 먼저 가정에서부터 실천해 보는 것이 좋다. 배우자와 자녀를 하루에 세 번씩 칭찬해보

자. 아침 식사 메뉴가 달라지고 아이들이 자신을 대하는 태도도 달라질 것이다. 그런 다음, 직장에서도 실천해 보자. “선배님, 오늘 헤어스타일이 너무 멋져요.”, “패션 감각이 정말 뛰어나세요.”, “피부가 정말 고우세요.”와 같은 칭찬을 하루에 세 번 이상, 이렇게 한 달만 하면 아마도 당신은 이름 대신 ‘칭찬왕’이나 ‘칭찬의 달인’이란 닉네임으로 불릴 것이다. 마지막으로 고객과 가망 고객을 대상으로 칭찬하기를 실천한다. 처음엔 어색해하는 고객들도 많겠지만 개의치 말고 칭찬을 이어나가도록 한다.

고객 칭찬이 습관화된 다음에 해야 할 일은 당신만의 칭찬 레퍼토리를 준비하는 것이다. 당신의 경쟁자들도 활용하고 있는 레퍼토리만으로는 경쟁자를 물리치기 어렵다. 그러므로 칭찬 노트를 만



판매왕들이
공통적으로 하는 말이 있다.
바로 경제신문을 2개 이상,
매일 꼼꼼히 읽는다는 것이다.
다양한 고객과 대화를 하기 위해서는
여러 분야에 대한
최신 정보를 많이 알아야
고객 눈높이에 맞는 맞춤형 대화를
할 수 있기 때문이다.

들어 고객별로 칭찬할 거리가 떠오르면 메모해 두도록 한다. 고객별로 최소한 10개 이상을 만드는 것이 좋다. 이것이 증가하는 것에 비례해 당신의 세일즈 성과도 높아질 것이다.

맞춤형 대화의 힘

판매왕들이 인터뷰할 때 공통적으로 하는 말이 있다. 바로 경제신문을 2개 이상, 매일 꼼꼼히 읽는다는 것이다. 그들이 바쁜 시간을 쪼개서 경제신문을 읽는 것은 고객과 대화하기 위한 목적이 가장 크다. 다양한 고객과 대화를 하기 위해서는 여러 분야에 대한 최신 정보를 많이 알아야 고객 눈높이에 맞는 맞춤형 대화를 할 수 있기 때문이다.

무역 보조직으로 시작해 영업직을 거쳐 한국코닝 대표이사가 된 이 행희 사장 역시 맞춤형 대화의 달인이다. 이 사장 역시 영업을 하던 시절 고객을 만나러 가기 전에 대화할 소재를 준비하는 데 상당한 시간을 투자했다고 한다. 고객과 풍부한 대화를 나누기 위해서는 풀어놓을 '거리'가 많아야 한다는 평소의 소신 때문이다.

HP에서 여성 세일즈 우먼으로 활동하면서 130억 세일즈 신화의 주인공이 됐던 한영시스템즈 한영수 대표 역시 맞춤형 대화, 맞춤형 접근의 달인이라 할 만하다. 한 대표의 맞춤형 대화는 주로 고객과의 독특하고 부담 없는 점심식사를 통해 이루어졌다. 고객 건강을 고려한 맞춤형 식사를 하면서 고객 건강과 관련한 맞춤형 대화를 한다. 이 정도의 세심한 배려에 호감을 갖지 않을 고객이 과연 몇이나 될까? 한 대표의 호감을 얻는 또 다른 대화의 법칙은 밥 먹을 때 절대로 공장이나 비즈니스 얘기를 하지 않는다는 것이다. 비즈니스 얘기는 커피 마실 때, 그것도 일어나기 딱 5분 전에 한다고 한다.

고객이 고개를 끄덕일 때

고객이 당신의 말에 자신의 의자를 끌어당겨 앉으면서 “정말 그렇군요. 와~ 그래서요? 대단하군요.”와 같이 맞장구친다면 당신에게 호감을 느끼고 있다는 증거이다. 이 같은 상태, 즉 고객이 연신 고개를 끄덕이면서 당신 말에 맞장구치도록 만들기 위해서는 다음과 같은 5가지를 명확하게 말해야 한다.

첫 번째, 고객이 안고 있는 이슈를 명확히 하라.

두 번째, 기대되는 혜택을 명확히 하라.

세 번째, 구체적인 데이터를 제시하라.

네 번째, 반드시 고객의 언어로 말하라.

다섯 번째, 구매 후 행복감을 느낄 수 있다는 확신을 심어 줘라.

그러나 이 5가지를 명확하게 말하는 습관을 길러야 한다고 말하면 자신 없어 하는 영업인들이 많은 편이다. 천재 화가로 알려진 피카소가 이런 말을 했다. ‘재능이 뛰어나면 보통사람보다 10배의 성과를 올릴 수 있지만 어떤 일에 집중하면 1,000배의 성과를 올릴 수 있다’고 말이다. 피카소의 말처럼 달변가로서의 재능을 갖지 못한 영업인이란도 위와 같은 5가지에 집중해서 고객과 대화하는 노력을 한다면 얼마든지 고객을 맞장구치도록 만들 수 있을 것이다. 단, 이 같은 상황에서도 반드시 지켜야 할 원칙이 있다. 절대로 고객을 가르치려 해서는 안 된다는 사실이다.

감성 마케팅 실행의 DNA를 이식하라

영업 달인들과 이야기를 나누다 보면 의외의 사실을 발견하곤 한다. 그들 중에는 정말 특별한 세일즈 비결이라고 할 만한 것을 가지고 있지 않은 이들도 있다. 그들은 제안서를 화려하게 잘 만들거나 말을 현란하게 잘하지는 못하지만 고객의 신뢰를 얻기 위해 정직하게, 포기하지 않고 열심히 노력하는 실행의 DNA를 갖고 있다는 공통점이 있다.

이처럼 실행의 DNA만이 당신을 감성 마케팅의 달인으로 만들 수 있다. 그러니 지금 즉시 당신 안에 다음과 같은 실행의 DNA를 이식시키기 바란다. 즉시 하고, 될 때까지 하고, 묵묵히 하고 하라. 거창하게 계획을 세우고 내일부터 본격적으로 하겠다는 생각부터 버리는 것이 좋다. 작고 사소한 것이라도 지금 당장 시작하고, 당신의 몸 어딘가에 습관의 근육이 생길 때까지 실천해야 한다. 영업의 달인이 되고 싶은가? 바로 지금이 기회이다. 📞

Tip. 고객에 호감을 주는 감성 대화의 기술 10가지

1. 말할 때는 열정을 담아 온몸으로 표현하라.
2. 고객의 말을 경청하고 자주 맞장구를 쳐라.
3. 호감을 주는 목소리로 상황에 따라 목소리의 톤에 변화를 줘라.
4. 대화 시작 전이나 대화를 하는 중에 고객을 칭찬하라.
5. 고객 성향에 맞는 맞춤형 대화를 하라.
6. 고객이 맞장구치도록 만들어라.
7. 대화가 끝났을 때 숙담, 격언, 금언, 유머 등을 적절히 활용하라.
8. 고객이 기분 나쁘지 않게 거절하는 화법을 연마하라.
9. 알기 쉽게 설명하고 반론은 최대한 짧게 하며 고객의 말을 절대 부정하지 마라.
10. 고객 말을 자르거나 너무 아는 척하지 마라.



세계 건설장비의 신화를 만들어온
캐터필라

명품 건설장비를 만들어내는

장인정신의 ‘힘’

어린 시절 부모님과 함께 즐거운 추억을 만들었던 놀이동산, 근사한 나만의 궁전, 세계에서 가장 높은 빌딩을 짓는 기술. 우리의 생각 속에는 늘 ‘building’에 대한 선망이 있다. 이처럼 화려한 건물들을 건축하기 위해서는 건설장비들이 꼭 필요하다. 우리의 생활과 경제, 산업의 변화를 리드해오면서 건설장비산업에서 세계 최고의 기술력과 시장 점유율, 그리고 경쟁력을 확보해온 캐터필라. 그 역사의 현장 속으로 들어가본다.

글\이성숙

60년 전, 6·25전쟁을 겪고 세계 최빈국 중 하나에 지나지 않았던 반쪽짜리 나라 대한민국은 아무것도 가진 것이 없었다. 그러나 60년 후, 대한민국은 원조 수혜국에서 원조 공여국으로 전환한 유일한 국가가 되었다. 우리는 눈부신 경제발전과 비약적인 산업성장을 일컬어 ‘한강의 기적’이라고 말한다. 이러한 기적을 이룬 원동력은 무엇이었을까? 바로 ‘건설산업’이다. 맨땅을 일구어 쌓아올린 공장과 각종 건축물, 산업시설은 경제성장의 열쇠였다. 이러한 경제성장의 바탕에는 새마을운동과 함께 산업성장의 불을 조성했던 건설산업의 숨은 공신인 ‘건설장비’가 있었다. ‘세계적인 건설장비’ 하면 떠오르는 것은 무엇일까? 단연, 두말할 나위도 없이 세계 최고의 역사와 기술력을 갖춘 캐터필라일 것이다. 캐터필라 장비는 대한민국은 물론 세계 곳곳을 누비며 각국의 산업과 경제 그리고 생활의 근간을 세워왔다.

세계인에게 가장 사랑받는 건설장비, 캐터필라를 아십니까?

미국에 본사를 두고 있는 캐터필라(Caterpillar, Inc.)는 1925년에 설립된 세계 최대 규모의 건설장비 제조업체이다. 캐터필라의 주요 사업분야는 건설중장비 기계류, 엔진, 발전기 및 재무서비스이며, 주력제품은 굴삭기, 트랙형 트랙터, 트럭, 휠로더, 모터 그레이더, 포장장비 및 디젤엔진, 가스엔진 등이다. 또한 중국, 일본, 호주 등 아시아를 비롯한 전 세계에 총 168개의 생산시설을 구축하



캐터필라 역사는 캘리포니아의 한 중장비회사 ‘Holt Manufacturing Company’의 소유주인 벤자민 홀트가 농업용 중기 트랙터 연구 개발을 시작한 1890년도에서부터 시작되었다.

고 180개국에 소재한 3,500여 개의 지점을 통해 장비 공급 및 기술서비스를 제공하고 있다.

건설장비의 발전 역사와 궤를 함께하는 캐터필라의 역사

캐터필라의 역사는 무수히 많은 사람들의 노고와 열정, 그리고 도전에 의해 완성됐다. 캐터필라 역사의 근간은 캘리포니아의 한 중장비회사 ‘Holt Manufacturing Company’의 소유주인 벤자민 홀트가 농업용 중기 트랙터 연구 개발을 시작한 1890년도로 거슬러 올라간다. 바퀴는 인류 발전을 앞당겼을 만큼 사람과 화물의 수송을 유용하게 해주었지만, 험지 같은 곳에선 쉽게 망가지거나 빠져버려 제대로 나아가지 못한다는 단점을 갖고 있었다. 이에 바퀴가 지나갈 곳에 길을 만들어 주면 어떨까 하는 고민 끝에 무한궤도가 만들어졌는데, 무한궤도는 수십 개의 금속 철판을 연결한 연속적인 궤도를 톱니바퀴에 연결하여 바퀴가 돌아갈 때 궤도도 같이 돌아가게 하는 방법이었다. 이를 이용하면 트랙터의 무게가 아무리 무거워도 험지를 쉽게 지나가고, 폭이 넓으므로 진흙에도 빠지지 않고 작동될 수 있었다. Holt Manufacturing Company의 벤자민 홀트는 1900년대 초, 이 무한궤도를 이용한 트랙형 트랙터를 발명하여 ‘캐터필라’라는 상표로 제작하기 시작했고, 캐터필라 트랙터는 군용 전차 등 고무바퀴를 사용하지 못하는 거친 지형에서 주로 사용되기 시작했다.



1923년 소개된 캐터필라 광고. 건설장비의 최강자라는 점을 강조하고 있다.

캐터필라가 본격적으로 세계에 이름을 알리게 된 것은 1차 세계대전 당시 영국과 미국 군 장갑 탱크에 트랙형 기술이 성공적으로 이용되면서부터였다. 벤자민 홀트는 이러한 전 세계적인 수요에 힘입어 1925년 C. L. Best Tractor Co.와 회사를 합병하고 ‘Caterpillar Tractor Company(캐터필라 트랙터 컴퍼니)’로 법인명을 변경했다. Caterpillar Tractor Company는 미국 일리노이 이스트 피오리아에 본사 및 장비 생산/조립라인을 마련하였고, 1931년에는 고효율의 트랙형 트랙터용 동력원을 도입한 최초의 Diesel Sixty Tractor를 생산하기 시작했다. 1940년대에는 모터 그레이더, 블레이드 그레이더, 엘리베이팅 그레이더 및 디젤발전기세트를 추가 생산하였으며, 생산 제품들 중 캐터필라 트랙형 트랙터, 모터 그레이더, 발전기세트 및 M4 탱크용 특수 엔진은 당시 미국의 군수물자로 사용될 만큼 명성을 떨쳤다. 1950년에는 영국에 캐터필라 해외지사인 ‘Caterpillar Tractor Co. Ltd’를 설립하면서 세계시장으로 그 영역을 확대하기 시작했으며, 1963년에는 Mitsubishi Heavy Industries Ltd.와 함께 일본에서 공동출자사업을 진행했다. 이후 사명을 변경한 Shin Caterpillar Mitsubishi Ltd.는 일본 내 건설 및 광산용 기계 장비 제조업체 경쟁에서 2위로 부상하였으며, 1983년부터는 Caterpillar Financial Services Corporation을 설립하여 전 세계 고객을 대상으로 장비 금융 서비스를 제공하기 시작하였다. 1986년에는 점점 다양해지는 회사의



산업화시대에 미국의 경제성장을 이끈 원동력은 건설산업이며 그 근간에서 캐터필라가 큰 역할을 해왔다.



제2차 세계대전 후 미국이 주도하는 모든 국가에 진출해 전후 복구를 도우며 전 세계적인 딜러 네트워크를 구축한 캐터필라. 1950년 이후 해외 수출을 통해서 연간매출의 50%를 달성하고 있다.



세계에서 가장 큰 협지 주행용 트럭인 797. 캐터필라는 대형 장비는 물론 활용 범위가 넓은 소형 장비까지 다양한 종류의 장비를 개발, 생산하고 있다.



캐터필라 건설장비가 세계 최고의 품질을 자랑할 수 있었던 것은 차별화된 엔진 제조 및 기술력을 보유했기 때문이다.



온라인 부품 스토어 시스템을 통해 캐터필라 고객들은 해당 지역 대리점으로부터 부품을 쉽게 주문할 수 있다. 이를 통해 캐터필라는 최상의 제품 서비스와 기술력을 제공하며 전 세계 고객을 대상으로 고객만족을 실현하고 있다.



전 세계 막강한 딜러 네트워크를 구축하며 성장해온 캐터필라. 올해로 88주년을 맞은 캐터필라는 명품 건설장비의 가치를 전하며 전 세계 고객들과 무한 신뢰를 쌓아가고 있다.

사업 분야와 역량을 반영하기 위해 ‘Caterpillar Inc.’로 사명을 변경했으며, 제2차 세계대전 발발 후 미국이 주도하는 모든 국가에 진출해 전후 복구를 도왔다. 이는 전 세계적으로 강력한 딜러 네트워크를 구축하게 되는 계기가 되었고, 캐터필라는 부품 재고를 충분히 갖추어 제품 고장 시 48시간 이내에 고장이 난 부품을 새 부품으로 교체해주었다.

장비 가동이 멈출 경우 모든 공사계획에 차질이 생기기 때문에 건설업자에게는 안정된 서비스가 상당히 중요한 요소다. 캐터필라는 안정된 서비스 제공으로 상당히 높은 매출고를 달성해 온 결과, 1980년대 초반 전 세계 중장비 산업에서 53%의 시장 점유율을 기록하기에 이르렀으며, 1996년에는 독일 MaK Motoren 인수와 1997년 영국 소재의 Perkins 엔진 회사 인수에 힘입어 전 세계 디젤 엔진 제조 분야의 선두업체로도 등극할 수 있었다.

캐터필라사는 미국 애리조나 캐터필라 제품 시연 현장에서 세계에서 가장 큰 협지 주행용 트럭인 797을 선보이는 등 대형 장비 생산에도 힘을 기울였다. 또한 이와 함께 작고 활용 범위가 넓은 소형 건설장비를 생산하는 등 폭넓은 고객요구에 부응하기 위하여 농업, 건축, 임업, 광산업, 석유사업 등에 사용되는 다양한 종류의 장비를 개발, 생산하기 시작했다.

올해로 창립 88주년을 맞고 있는 캐터필라는 세계의 기반 시설을 구축하고, 각국 딜러 네트워크를 통해 전 세계의 고객과 밀접한 유

대관계를 형성해 왔으며, 끊임없이 변화를 추진해온 결과 건설 및 광산용 장비, 디젤 및 천연가스 엔진, 산업용 및 가스 엔진 생산 업체로서 세계시장을 선도해왔다. 2006년에는 캐터필라의 공동 창립자이자 최초의 트랙형 트랙터를 만든 벤저민 홀트가 그간의 공로와 훌륭한 기업가 정신을 인정받아 미국발명가 명예전당(National Inventors Hall of Fame)에 선정되기도 했다.

캐터필라 건설장비의 심장을 뛰게 하는 차별화된 엔진기술

캐터필라의 건설장비가 세계 최고의 품질을 자랑할 수 있는 기술력은 무엇일까. 성능의 차이는 곧 엔진의 차이였다. 장비의 품질을 향상시키는 차별화된 엔진 기술력을 보유한 캐터필라는 엔진 핵심 부품을 자체 생산해왔다. 캐터필라의 역사를 거슬러 가다 보면 엔진의 기술이 보인다. 1942년 트랙형 트랙터, 모터 그레이더, 발전장치 및 M4 탱크용 특수 엔진이 당시 미국의 군수물자로 사용될 만큼 선진 엔진 제조기술을 확보하고 있던 캐터필라는 1953년에는 타 장비제조사에도 디젤엔진을 판매하기 시작했으며, 당시 엔진판매 수익은 캐터필라 전체 매출의 30%에 달할 정도로 큰 비중을 차지했다.

이후에도 캐터필라 엔진 제조기술은 비약적으로 발전하여 2003년에는 미국 환경 보호국(EPA)의 인증을 획득하였으며, 2004년, 최초로 청정 디젤 엔진 라인 생산을 시작하며 선진 엔진 제조업체로

명성을 날렸다. 이와 함께 유압밸브나 호스, 실린더 등을 자체 설계하여 생산함으로써 장비의 완성도를 높였다. 캐터필라의 역사를 살펴보면 세계 건설의 역사가 있고, 건설산업이 성장해온 시절의 이야기가 공존하고 있다. 캐터필라의 설립과 성장 그리고 현재의 이야기들은 우리 사회의 변화를 읽는 단서가 되고 있다.

명품 건설장비를 만들어가는 캐터필라의 철학

‘명품이 지닌 가치’ 하면 먼저 떠오르는 것이 경제적 가치일 것이다. 이에 효율성, 아름다움, 상징적 가치, 그리고 고객과 제조사 사이에 축적된 관계가 더해지면 그게 바로 명품이 되는 것이다. 캐터필라는 건설장비 시장을 리드하기 위한 신제품 출시가 아닌 ‘시장 효율성’에 기본을 둔 신제품 출시를 지향한다. 고객의 편의성 및 작업효율 증대를 위한 제품만이 ‘캐터필라’라는 브랜드의 이름으로 시장에 출시될 수 있는 것이다. 그래서 캐터필라는 진정한 명품으로서 그 가치가 더욱 빛난다.

세계 각국의 고객 요구를 충족시키기 위해 캐터필라는 글로벌 생산기지를 마련하여 운송 비용 절감은 물론 현지 수요에 대해 즉각 대응이 가능한 제조공정시스템을 구축하고 있다. 특히 건설장비와 함께 핵심부품을 일괄 생산하고, 품질유지와 서비스 대응력을 높이기 위해 고객이 필요로 하는 부품을 항상 구비하여 즉각 공급이 가능한 시스템을 구축한 점은 캐터필라의 최대 장점으로 꼽힌다.

또한, 글로벌 통합 고객지원을 위해 중간관리시스템을 도입하여 부품생산과 관리 및 보상시스템을 일괄처리하도록 했다. 고객들은 캐터필라 온라인 부품 스토어 시스템을 통하여 해당 지역 캐터필라 대리점으로부터 부품을 쉽게 주문할 수 있으며, 부품 가격 및 구입 가능성에 대한 확인 및 모든 종류의 캐터필라 순정부품과 신제품, 리맨부품, 중고부품 및 부품교환제도 부품 등의 옵션 검색이 가능하다.

캐터필라사의 마케팅 전략에서 핵심은 바로 딜러와의 관계다. 딜러들 간에 강력한 네트워크는 캐터필라사의 기업철학과 신념에 대한 핵심이 되었다. 세계 건설장비 시장을 리드하는 캐터필라의 명성은 한국에서도 단연 돋보인다. 필 수 없는 구슬 서말은 우리 눈앞에서만 반짝일 뿐 활용할 수 없다. 그 빛나는 구슬을 시기적절하게 공급해 온 공신이 바로 (주)혜인이다. (주)혜인은 한국 고객들에게 세계적으로 입증된 장비 품질은 물론 최상의 제품서비스와 기술력, 그리고 차별화된 금융혜택을 제공하고 있다.

캐터필라는 궤도형 차량의 대명사이자 건설산업을 일군 트랙형 트랙터의 효시가 되었다. 건설장비 고객으로부터 가장 사랑받는 기업, 진정한 명품을 만들어낼 줄 아는 기업, 그리고 명품의 가치를 고객에게 돌려주는 기업 ‘캐터필라’. 전 세계 고객들은 캐터필라를 세계 최고의 건설장비 제조업체로 칭하며 무한한 신뢰를 보내고 있고, 앞으로도 그럴 것이다. ☞



조선시대 조정에서 벼슬을 하다 광양으로 귀양 온 선비가 동네 아이들을 가르치다 보은의 정으로 대접받았다는 석쇠불고기. 그 후 귀양에 풀려나 한양으로 온 선비가 그 맛을 잊지 못해 '천하일미, 마로화적'이라며 숯불고기의 맛을 그리워했다는 것에서 유래된 광양불고기는 입안에서 사르르 녹을 만큼 연하고 부드러운 맛이 일품이다.

글\이용규 사진\이재범



(주)헤인 광양지점
주변 맛집 탐방

풍부한 육즙과
은은한 참숯향이



최상의 조합을 이루는
광양불고기

“예로부터 그 지방을 이해하려면 먼저 음식부터 맛보라는 말이 있지 않습니까? 멀리 광양까지 와서 광양불고기 안 드시면 섭섭하지요.”

우리나라를 대표하는 가장 유명하고도 흔한 음식이 불고기 아니던가. ‘광양식’이라고 해서 그 맛이 별반 차이가 있을까 싶었지만, 백문이 불여일견, 일단 식당으로 가보기로 했다. (주)헤인 광양지점 직원들이 가끔 들린다는 ‘금정광양 불고기’는 넓고 쾌적한 공간이 인상적인데, 제2회 전남낙안음식축제에서 최우수상을 받은 맛집이라니 사뭇 기대하는 마음이 더 커진다.

간장을 기본으로 하는 광양불고기의 양념은 파, 마늘, 과일 등 천연재료를 사용해 만들며 양념을 한 듯 안 한 듯 쇠고기 고유의 식감과 풍미를 살린 것이 노하우. 특히 육즙이 많아 향이 풍부하고 신선도가 높으며 육질이 쫄깃쫄깃하고 뒷맛이 담백한 광양불고기는 건강에 유익한 불포화지방산과 쇠고기 풍미에 영향을 미치는 올레인산 함량이 높으며, 낫화로에 담아낸 참나무 숯불로 구워내기 때문에 멋과 향이 운치를 이룬다.

광양불고기는 미리 재워두면 고기 맛이 다 빠져버리기 때문에 먹기 직전에 양념을 하는 것이 특징. 고기가 제맛을 내려면 고기를 써는 기술과 정성이 중요하다고 한다.

“광양불고기는 다른 곳보다 고기 자르는 법이 다릅니다. 최대한 얇아야만 양념이 골고루 배어날 수가 있거든요.”

금정광양불고기 사장님의 설명을 듣고 보니 유독 고기가 얇게 슬라이스된 것을 알 수 있다. 불고기에 쓸 고기는 한우 중에서도 지방이 적고 부드러운 특등육에 속하는 등심만을 쓰며, 육질이 단단한 냉동고기보다는 신선한 생고기를 쓰는 것이 기본이라한다. 특히 고기 사이사이에 있는 힘줄과 기름은 모두 떼어내고 살코기는 결 반대로 썰어 자근자근 두드려야 하기 때문에 시간이 걸리더라도 손으로 썰어야 해서 이처럼 세심하게 다듬는 과정에서 고기가 연해지고 양념이 잘 배어 광양불고기의 맛이 살아나게 된다고 한다.

“먼 길 오셨는데 사진만 찍지 마시고 일단 맛부터 보세요. 여기다가 광양의 또

다른 특산물인 매실장아찌를 곁들여야 제대로 맛을 보시는 거지요.”

불고기와 매실의 조화라, 과연 두 음식이 만나 어떤 시너지를 일으킬까 궁금했더니 달작지근하면서도 담백한 맛이 입안을 감싸며 여기에 향긋한 매실 향까지 더해져 제법 궁합을 잘 이루는 것 같다. 조화로운 맛의 하모니란 바로 이런 맛이 아닐까. 생각했던 것보다 양념 맛이 그리 강하지 않고 부드러운 육질이 어우러져 자꾸자꾸 젓가락이 가게 되는 광양불고기, 이 맛에 남녀노소 누구나 즐겨 먹는 것인지도 모르겠다. 🍴

● <금정광양불고기>

주소 전남 광양시 중동 1360-37 전화 061-792-3000

작지만 강한 지점을 자부하는 ‘광양지점’

포스코 광양제철소에서 5분 거리에 자리한 광양지점은 올해로 3년째를 맞는 신생지점이다. 그러나 나중 솟은 돌이 더 우뚝 솟는다는 말도 있듯이 역사는 짧지만 한발 한발 내실을 기하며 ‘작지만 강한 지점’으로 자리매김하고 있는 기대주이기도 하다. 광양지점의 주 고객은 포스코 광양제철소와 인근 협력업체들. 제철소에 들어가는 특수 장비들이 주요 품목으로 거래되고 있지만, 아울러 일반 장비들도 꾸준한 상승세를 보이고 있다. 지난 3년간 매출이 지속적으로 증가하고 있는 광양지점은 포스코 인근에 위치하고 있어 근거리에서 신속한 장비와 부품 공급은 물론 완벽한 A/S가 이루어진다는 점에서 고객들의 높은 평가를 받고 있다. 입지적으로 유리한 조건 이외에도 정도봉 지점장을 비롯한 5명의 직원들이 ‘일당백’의 마인드로 각자 맡은바 책임을 다하고 있어 앞으로의 성장발전이 더욱 기대된다. 일년 365일 언제나 깔끔함을 유지하는 창고 관리 덕분에 일목요연하게 정리되어 있는 장비와 부품들을 구경할 수 있는 것도 광양지점을 방문하는 즐거움 가운데 하나다.

주소 : 전남 광양시 태인동 303-55 / 전화번호 : 061-793-1491~2



뛰어난 효율성과
다목적성으로 무장한

캐터필라 M313D 휠굴삭기(3단뿔)

동우건설



- 1 캐터필라 M313D는 3단뿔을 최고 높이 뿔었을 때의 높이가 무려 9m 67cm에 달한다.
- 2 자유자재로 작업할 수 있는 캐터필라 M313D는 뛰어난 효율성을 자랑한다.

캐터필라 M313D를 표현할 때 흔히 미드필더라는 말을 쓰곤 한다. 어떠한 환경에서도 제 몫을 탁월하게 해낼 수 있는 능력을 갖췄기 때문이다. 작업 범위를 확대시키는 VA뿔(3단뿔)에 기동력을 극대화하는 휠굴삭기라는 점은 M313D만의 독보적인 매력. 캐터필라 M313D와 동고동락하며 작업 현장을 누비고 있는 동우건설 박래훈 대표를 만나 장비에 대한 날카로운 분석을 들어봤다.

글\김희정 사진\이재범

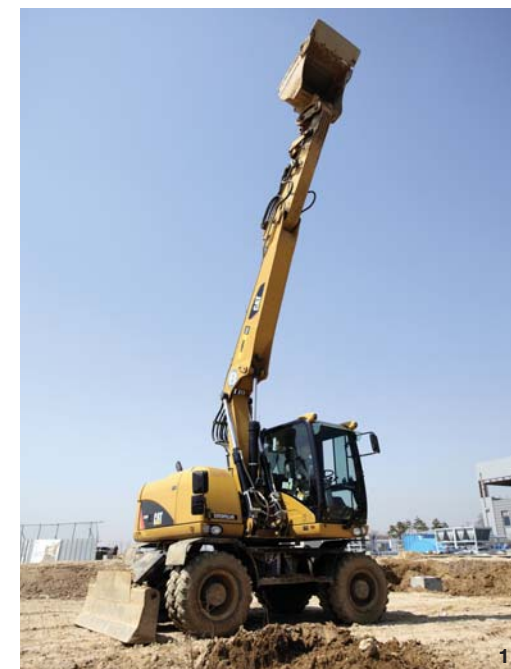
M313D

캐터필라와 첫 만남, 그리고 M313D와의 재회

공사가 한창 진행 중인 경기도 화성의 가축분뇨공공처리장 현장에 들어서자 캐터필라 M313D의 민첩한 움직임이 눈에 들어온다. 한눈에 봐도 크롤러식 굴삭기와는 전혀 다른 휠굴삭기만의 기동성이 느껴진다. VA뿔(3단뿔)이 자유자재로 움직이며 어려운 작업도 척척 해내는 모습이다. “캐터필라 M313D를 구매한 게 2년이 되었어요. 예전부터 휠굴삭기의 우수성을 알고 있었지만 국내에는 보급이 안 되었었어요. 그러다가 캐터필라 M313D를 만나게 되었고, 망설임 없이 구매하게 되었습니다.” 동우건설 박래훈 대표는 약 30년 동안 장비를 운용해온 베테랑 중 베테랑이다. 기사 시절부터 국내의 장비를 두루 경험해봤기 때문에 건설장비에 관해서는 풍부한 지식을 갖고 있기도 하다. 오랜 시간 동안 다양한 현장에서 터

득한 경험이 바로 그의 살아 있는 지식인 셈이다.

“서산간척지구 현장에서 캐터필라 245 굴삭기를 처음 만났죠. 새만금방조제 공사할 때도 캐터필라를 운용했었고요. 임대장비였지만 직접 조종을 해보니 정말 좋더라고요. 그때가 1980년대 후반에서 1990년대 후반 사이네요.” 박래훈 대표가 직접 장비를 구매해 사업을 시작하게 된 건 2002년. 하지만 사업 시작 당시에는 자금 여력이 없어 캐터필라 장비를 구매하지 못했다고 한다. 캐터필라 장비를 직접 조종해보고 우월성을 익히 알고 있던 그는 ‘다음 장비는 꼭 캐터필라를 구매하겠다’라고 생각했다고. “2006년에 보유하던 장비의 노후 문제로 새로운 장비를 구매해야 했어요. 그때는 후회 없는 선택을 하기 위해 주저 없이 캐터필라를 선택했죠. 캐터필라는 내구성이 워낙 뛰어난 장비잖아요. 조금 더 투자해서라도 오래 잘 쓸 수



1



2

있는 장비를 사자고 했죠. 얼마 못 쓰고 또다시 바꾸느니 제대로 된 장비를 사서 10년을 훨씬 넘게 쓴다면 오히려 그게 이익이니까요, 그때 마침 캐터필라 M313D를 만났고, 지금까지 잘 쓰고 있습니다.”

사업장이 있는 안산시내에서 유일하게 캐터필라 M313D를 보유하고 있다는 박래훈 대표는 캐터필라 M313D의 내구성과 효율성에 대해서 칭찬을 아끼지 않았다. 특히 M313D는 VA봄(3단봄)을 장착한 휠굴삭기이기 때문에 작업 용도가 다양하고, 3단봄으로 더 멀리, 더 높이, 또는 더 깊이, 더 들어올리고 필요한 대로 작업 반경을 조절할 수 있다는 점을 높이 평가했다.

캐터필라 M313D는 작업범위가 국산 장비에 비해 월등히 넓은데, 3단봄을 최고 높이 뻗었을 때 작업 높이가 9m 67cm, 아래로 뻗었을 때 굴삭 깊이가 5m 16cm나 된다. 또한 VA봄(3단봄)으로 버켓과 붐의 무게중심을 장비 본체 안쪽으로 이동시켜 훨씬 무거운 인양작업도 가능하며, 동급 대비 한 치수 큰 버켓 링키지와 버켓 핀을 장착해 캐터필라 전통의 파워를 느낄 수 있다는 것. 바닥면의 지상고가 높아 험한 지형에서도 뛰어난 기동력을 발휘한다는 점도 M313D의 강점이다. 박래훈 대표는 주행시에도 이러한 장점이 잘 부각이 된 다며 만족감을 나타냈다.

서비스는 또 하나의 경쟁력

“헤인의 서비스야 워낙 유명하죠.” A/S에 대한 질문을 하자 박래훈 대표가 환하게 웃으며 답을 한다. 30년 넘게 이 분야에서 일하면서 주변 사람들에게 헤인의 서비스에 대한 이야기를 많이 들었고, 본인도 직접 경험을 해보니 역시 탁월하다는 것을 알게 되었다고.

“캐터필라 내구성이나 기술력이야 공인된 거잖아요. 그런데 이 좋은 장비를 제대로 잘 활용하려면 A/S가 정말 중요한 것 같아요. 작업을 하려는데 장비에 문제가 생겼다면 소용없는 거잖아요. 운휴시간을 짧게 해주는 A/S는 기술력 못지않은 경쟁력이라고 생각합니다.”

박래훈 대표는 이 자리를 빌려 현재 고객센터에서 근무하는 헤인의 A/S 직원들에게 고마움을 표하고 싶다고 했다. 최근 펌프가 고장이 나 전화를 하니 바로 출동을 했는데 그 시간이 바로 저녁 10시였다고. 당일 방문해 장비를 체크하고 다음날 바로 수리에 들어갔고, 이 때문에 운휴시간을 단축해 작업에 큰 손실이 없었다며 안도의 한숨을 내쉬었다.

“부품 조달이 바로바로 된다는 점도 좋습니다. 고장이 났을 때 세부부품만 고치면 바로 새것처럼 되니까 유지비용이 상당히 절감됩니다. 또 헤인의 A/S 직



1 왼쪽부터 동우건기 박래훈 대표와 A/S를 담당하는 김상귀 대리, 박찬중 차장, 영업담당 박은철 차장 2 엔진이 측면에 위치해 지면 높이에서 대부분의 정비가 가능하며, 작업자가 손쉽게 정기점검을 할 수 있어 장비의 수명을 극대화할 수 있다. 3 우측 시야가 획기적으로 개선되어 작업자의 편의를 최대한 고려했다. 4 장비 상태를 확인하고 진단할 수 있는 한글 모니터. 5 휠굴삭기만의 기동성과 3단봄의 다목적성이 결합한 캐터필라 M313D의 작업 모습.

M313D



원들이 장비 전반에 걸친 지식을 갖추고 있어 상담하기도 편해요. 예전에 사용했던 타사 장비의 경우는 A/S 분야가 너무 세분되어 있어, 방문 후 해당 분야가 아니라고 그냥 돌아간 적도 있거든요. 헤인은 원스톱으로 다 해결이 되고 고객 입장에서는 믿고 맡길 수 있죠.”

자리에 함께 한 영등포지점 장비영업담당 박은철 차장은 “A/S도 중요하지만 작업자가 사전 정기 점검을 하는 것도 중요하다”며 “M313D는 장비점검이 손쉬워 점검/정비 시간을 단축할 수 있고 장비의 수명을 극대화할 수 있는 장점이 있다”고 덧붙였다.

캐터필라 M313D는 엔진이 측면에 위치해 지면 높이에서 대부분의 정비가 가능하다. 장비 상부에 올라가는 계단이 있어 작업자가 수시로 장비의 상태를 살펴볼 수도 있다.

효율성, 다목적성에서 탁월


“M313D는 운동선수에 비유하면 미드필더와 같습니다. 정말 다용도로 많은 일을 할 수 있거든요. 상황에 맞게 작업을 할 수 있도록 설계되어 효율성이 높습니다. 다목적성이라고 해도 좋고요.”

박래훈 대표는 M313D의 효율성과 함께 운전자의 눈으로 설계된 섬세한 설계에 대해서도 이야기했다. 전방 상부 시야에 프레임이 없어 작업할 때 탁 트인

시야를 확보할 수 있고, 특히 VA봄(3단봄)을 앞으로 당겨 주행할 때에는 오른쪽 시야를 충분히 확보할 수 있다고. 운전대 측면에 전후진 기어를 페달로 전환해 작업시야를 개선했다는 점도 높이 평가했다. 이밖에 장비 상태를 확인하고 전달할 수 있는 한글 모니터도 작업자에게 큰 도움이 된단다.

캐터필라 장비뿐만이 아니라 다양한 장비를 경험해본 박래훈 대표는 캐터필라 장비와 타사 장비를 비교하며 객관적인 시각에서 장점을 이야기해나갔다. 30년 넘게 현장을 누비며 습득한 지식에서 비롯한 날카로운 분석이었다.

“여러 브랜드 장비 다 경험해보고 사용해본 결과 가장 중요한 건 사람이더라고요. 고객은 기술력에 A/S 능력을 갖춰야 만족할 수 있는 거잖아요. 그래서 저도 주변 사람들이 헤인과 인연을 맺길 권합니다. 가격 때문에 망설이는 사람이 있다면, 내구성과 효율성을 따져보면 오히려 이익이라는 점도 강조하고요. 제가 경험을 해봤기 때문에 자신 있게 말할 수 있는 거고, 주변 사람들도 그래서 제 말에 귀를 기울입니다.”

30년 넘게 한 길만을 걸어왔던 박래훈 대표는 이제 현장에서 물러나는 그날까지 캐터필라 M313D와 함께 하고 싶다는 포부를 밝혔다. 현장에서 함께 동고동락하며 연륜과 경력을 쌓아가고 있는 캐터필라 M313D. 동우건기 박래훈 대표에게 M313D는 이미 기쁨과 보람을 나누는 가족과 같은 존재가 되어 있었다. 

헤인인의 자격, 그 첫 번째 이야기

스포츠 클라이밍에 ‘도전’ 하다

Sports Climbing



헤인인이란 갖춰야 할 자격조건은 무엇일까. <헤인인>에서는 매호 헤인인이 갖춰야 할 도전과 열정, 창조, 나눔이라는 콘셉트로 ‘헤인인의 자격’을 갖춰나가는 모습을 소개한다. 그 첫 번째 자격조건은 바로 ‘도전’. 7명의 헤인인이 스포츠 클라이밍이라는 생소한 스포츠에 난생처음 도전했다. 구슬땀을 흘리며 정상을 향해 오르는 동안 헤인인으로서 당차게 헤쳐나갈 도전정신에 대해 다시 한번 깨닫는 이들. 그 후끈했던 순간을 소개한다.

글\박영화 사진\이재범

거대한 벽 앞에 마주 서다

실내암장에 들어서면 높이에 먼저 놀라게 된다. 수도권 최대 규모인 K2 C&F의 실내암장 중 리드 클라이밍은 수직 높이가 12m로 국제대회 규격에 맞는 클라이밍 공간이다. 암벽을 뽁뽁이 채운 형형색색의 홀드(암벽을 올라갈 때 손으로 잡을 수 있는 곳)도 눈에 띈다. 무엇보다 놀라운 건 위험천만해 보이는 암벽을 평지를 걷듯 거침없이 오르는 사람들의 모습이다. 스포츠 클라이밍을 처음 접하는 7명에게는 신기하고 놀라울 광경이다.

스포츠 클라이밍이라고 하면 대부분의 사람들은 굉장히 위험하고, 숙련된 소수만이 할 수 있는 고도의 익스트림 스포츠라고 생각한다. 하지만 설명을 잘 듣고 주의를 기울여 장비를 사용하다 보면, 강습 1~2시간 만에 초보자도 거뜰히 오를 정도로 안전하고 매력적인 스포츠다.

본격적인 클라이밍을 하기 전, 안전장비를 챙기는 것은 필수! 안전벨트를 단단히 착용하고 미끄럼을 방지하는 고무창이 달린 암벽화를 꼭 신어야 한다. 준비운동도 빼놓으면 안 된다. 스포츠 클라이밍은 벽에 매달려 두 팔과 다리로 온몸의 무게를 지탱해야 하므로 근육과 관절 상태를 풀어줘야 한다. 준비운동과 강습이 끝나고 드디어 혼자 힘으로 거대한 벽에 오를 준비를 마쳤다.

이제 거대한 벽에 오를 7인의 헤인인. 첫 번째 도전자는 에너지팀 조호연 사원. 크게 심호흡을 한 뒤 결연한 자세로 홀드를 잡고 한발 한발 조심스럽게 내딛으면서 서서히 위를 향해 올라갔다. 걸으면 태연해 보였지만, 후들거리는 다리는 숨길 수 없었다. 동료들이 그의 이름을 부르며 용기를 북돋았다. 지도강사의 도움을 받아 꽤 높은 위치까지 올라간 그의 얼굴에 붉은 땀방울이 맺혀 있었다. 그는 “생각보다 힘들지는 않은데, 높이 올라갈수록 조금 무섭더라고요.”라며 정상까지 올라가지 못한 것에 아쉬워했다.



새로운 상황에서도 주저하지 않고 도전하는 정신, 어떤 상황에서도 재미있게 즐기는 것이 바로 해인들의 도전정신이 아닐까요?
장비영업팀 조현지 사원



힘찬 도전을 위해서는 건강한 신체와 건강한 마음을 갖춰야 할 것 같아요. 그리고 더 큰 이상과 꿈을 갖고 끊임없이 도전하며 발전하는 해인들이 되고 싶습니다.
마케팅팀 윤지연 대리



힘든 상황이 닥쳐오더라도 포기하지 않고 그 상황을 즐기고 싶습니다. 앞으로도 다양한 체험을 통해 해인들의 자격을 갖추기 위해 열심히 참여하겠습니다.
EPS팀 고대송 사원

조호연 사원에 이어서 도전한 기획조정팀 김민호 과장, 부품및서비스영업팀 신일호 대리, 산업장비 영업팀 신명석 사원, EPS팀 고대송 사원. ‘해인사의 자격’이라 쓰인 티셔츠를 입고 거침없이 올라가는 그들의 모습이 마치 ‘대한민국’이라고 쓰인 유니폼을 입고 국제 경기를 뛰는 국가대표 선수 같다.

‘힘’이 아닌 ‘두뇌’ 게임

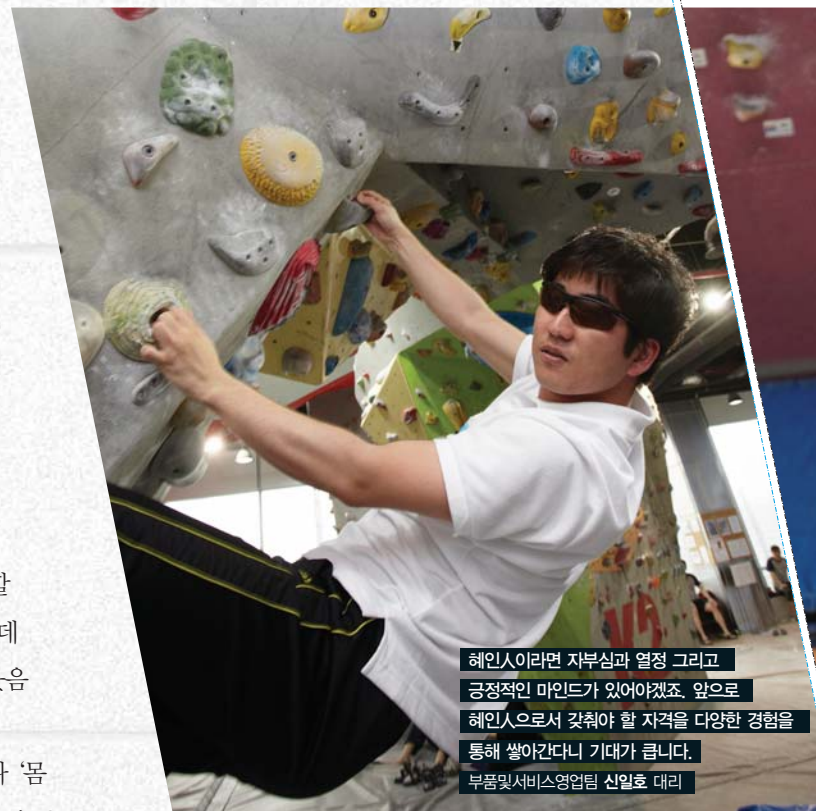
장비영업팀 조현지 사원의 차례. ‘팔다리가 가늘어 끝까지 못 올라갈 수 있겠다’는 생각은 쓸데없는 걱정이었다. 그녀는 홀드를 잡는 순간 남자 직원 못지않은 속도로 정상까지 올라갔다. 줄을 잡고 하강까지 멋지게 해낸 그녀는 “올라가니 어디를 잡아야 할지 어디에 발을 디뎌야 할지 모르겠더라고요. 중간에 내려가고 싶다는 생각도 했는데 참고 올라갔죠. 끝까지 올라간 게 신기해요.”라며 환한 웃음을 지어 보였다.

스포츠 클라이밍에 대해 ‘여자는 힘이 약해서 힘들다’거나 ‘몸이 무거우면 불리할 것’이라는 얘기를 많이 한다. 하지만 스포츠 클라이밍은 팔 힘에만 의존하는 운동이 아닌 온몸을 사용하는 운동이어서 남들과 비교해 힘이 센 것보다는 자기 체중에 비해서 강한 것이 더 중요하다. 또한 유연성과 균형 감각도 필요하다. 무엇보다 전략을 짜는 것이 중요. 얼핏 보기에는 벽에 붙은 홀드를 잡고 이동만 하면 될 것 같은데, 머리로 자신의 루트를 미리 짜고 계산하지 않으면 손이 꼬이고 스텝이 엉켜 한 발짝도 이동하기 어렵다. 그래서 스포츠 클라이밍을 빠른 사고와 연산이 필요한 두뇌 게임이라고 말하기도 한다.

마지막 도전자는 마케팅팀 윤지연 대리. 고소공포증을 걱정하며 도전한 그녀는 올라가는 것을 버거워했다. 팔과 다리는 크게 요동치는데 끝까지 매달리며 올라가려는 그녀가 안쓰럽기까지 했다. 결국 정상까지 올라가지는 못했지만, 다시 올라가고 또다시 올라가는 진정한 도전정신을 보여준 그녀에게 동료들은 큰 박수를 보냈다.

스파이더맨이 되다

사실 스포츠 클라이밍에서 높이보다 어려운 것이 경사가 심한 암벽이다. 리드 클라이밍 암장에서 높이에 도전했다면 볼더링 암장에서는 고난이도의 경사를 연습해 볼 수 있다. 수직 6m의 대형 볼더링 암벽으로 이루어진 이곳은 다양한 루트를 체험해 볼 수 있어 초보자들에게는 더욱 적합한 암장이다. 이곳은 높이가 낮아 아무런 장비 없이 벽에서의 이동이 가능하다. 바



해인사이라면 자부심과 열정 그리고 긍정적인 마인드가 있어야겠죠. 앞으로 해인사로서 갖춰야 할 자격을 다양한 경험을 통해 쌓아간다는 기대가 큼니다.
부품및서비스영업팀 신일호 대리

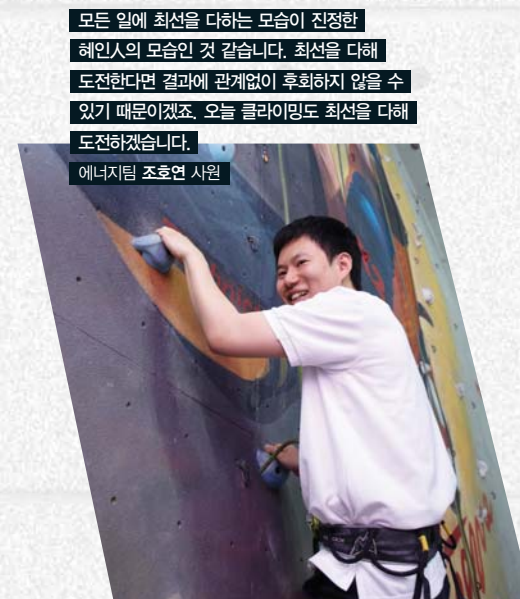


클라이밍에 처음 도전했는데, 도전정신에 대해 다시 한번 느낄 수 있는 기회였습니다. 앞으로도 해인들의 자격을 갖추 수 있는 다양한 체험을 즐겁게 잘 수행하겠습니다.
산업장비영업팀 신명석 사원



열정과 도전의식을 바탕으로 동료애와 공동체 의식을 공유하고 스스로 가치를 입증해나가는 해인사들이 많아질수록 해인의 미래도 더욱 밝아질 거라 생각합니다.
기획조정팀 김민호 과장

Sports Climbing



모든 일에 최선을 다하는 모습이 진정한 해인사의 모습인 것 같습니다. 최선을 다해 도전한다면 결과에 관계없이 후회하지 않을 수 있기 때문이겠죠. 오늘 클라이밍도 최선을 다해 도전하겠습니다.
에너지팀 조호연 사원

닥에 두툼한 매트가 있어 안전에도 문제없다.

리드 클라이밍 암장에서 1시간이 넘는 시간 동안 오르내리기를 반복했기에 볼더링 암장에서는 쉽게 벽에 매달린다. 심지어 천장에 매달려 카메라를 향해 미소를 짓기도 한다. 자유자재로 벽을 이동하며 장난을 치는 여유까지 보이는 그들이 뉴욕의 빌딩 숲 사이를 자유자재로 붙어 오르내리고 손에서 짹짹 거미줄을 뿜어내는 스파이더맨처럼 느껴진다.

스포츠고글까지 준비하는 열성을 보인 신일호 대리에게 체험 소감을 물었다. “평소에 잘 쓰지 않던 근육을 쓰다 보니, 온몸이 상쾌해지는 것 같아요. 처음에는 두려움 반 호기심 반이었는데 막상 올라가니깐 짜릿하더라고요. 더 어려운 코스에 도전해보고 싶어요.” 신명석 사원도 그의 말에 공감했다. “끝까지 올라가니깐 기분이 좋고 뿌듯했어요. 처음에는 스텝을 익히고 손을 이동하는 것이 힘들었는데 계속하다 보니 실력이 느는 것 같아요. 정말 재밌었어요.”

2시간 동안 쉬 없이 벽에 매달린 탓에 가만히 있어도 팔과 다리가 후들거리지만, 7명의 얼굴에는 웃음이 한가득이다. 스포츠 클라이밍이라는 이색체험을 통해 일상의 스트레스를 시원하게 날려버리고, 잠시 잊었던 동료애도 다시금 느낀 특별했던 시간. 두려움을 이겨내고 진정한 도전정신을 보여준 해인사 그들의 얼굴에 맺힌 땀방울이 보석처럼 반짝인다. 🌟



부동산 경매

초보자들이
꼭 알아두어야 할
기본 상식

부동산 경매를 시작하는 사람 중에 시세가 적정한지 미래가치가 있는지 등만을 조사하고 적정가에 응찰하면 법적인 문제는 법원이 다 알아서 정리해 준다는 기본적인 룰만 믿고 시도하는 초보 응찰자들이 많다. 하지만 이는 경매에서 실패하는 사람 대부분이 가지고 있는 잘못된 생각. 부동산 경매는 기본적인 룰 외에 반드시 유의해야 할 다른 룰이 존재한다.

글 \ 정충진 경매전문변호사

부동산 경매란 빚더미에 앉은 채무자의 부동산을 국가기관인 법원이 관여해서 일반인들에게 매각하고 그 매각대금을 채권자들에게 순위에 따라서 나눠주는 절차이다.

어떤 부동산의 경매가 진행된다는 것은 해당 부동산의 소유주가 빚 졌, 채무가 있는데 그 채무를 제때 갚지 못했다는 것을 의미한다. 그 채무를 담보하기 위하여 해당 부동산에 저당권을 설정해 둔 사람은 저당권에 기하여 경매를 신청했을 것이고(이를 '임의경매'라고 한다) 담보 없이 돈을 빌려준 사람은 법원에 소송을 제기하여 돈을 지급하라는 확정판결을 받은 뒤 그 판결을 통하여 경매를 신청(이를 '강제경매'라고 한다)했을 수도 있다. 이 경우 돈을 빌려준 사람이 한 사람일 수도 있고 여러 사람일 수도 있다. 이렇듯 하나의 부동산에 다수의 채권자들이 관계되어 있고 부동산 등기부에 다수의 권리관계가 얹혀 있는 것이 경매매물의 통상적인 경과인데, 이때 법원이 나서서 해당 부동산을 매각하고 그 매각 대금으로 다수 권리자의 법적인 문제를 정리해 주는 절차가 바로 경매이다.

부동산 경매로 수익을 내는 과정

먼저 대법원 경매 사이트 혹은 유료 경매 정보 사이트에서 물건을 검색한 뒤 현장조사(흔히들 '임장'이라고 한다)를 통해 물건의 가치를 판단한다. 임차인 혹은 권리자를 만나 명도의 용이성 혹은 사건 해결의 난이도를 판단한 뒤 적정가격에 응찰하여 낙찰받는다. 그다음 잔금을 납부하여 소유권을 취득하고, 인도명령(명도소송) 혹은 협상을 통해 점유자를 내보낸 후에 도배, 장판 등 내부 인테리어를 통해 물건의 가치를 높인 뒤 적정가에 매도한다. 이 모든 과정이 경매로 수익을 일구는 보편적인 순서이다. 위 과정은 그 중요도에 따라 권리분석-현장분석-낙찰-명도-매각으로 정리할 수 있는데, 보다시피 경매로 수익 내는 과정의 시작이 권리분석인 만큼 권리분석 공부는 아무리 강조해도 지나침이 없는

중요한 영역이라 할 수 있다.

부동산 경매에서 가장 중요한 권리분석

경매의 가장 기본적인 룰은 경매 목적이 낙찰되면 법원이 그 매각대금을 채권자들에게 나눠주고 채권자들의 권리를 말소하는 방법으로 등기부를 알아서 말끔하게 정리해 준다는 것이다. 공정한 국가기관인 법원이 다 알아서 등기부를 정리해 주기 때문에 일단 낙찰자는 마음 놓고 응찰을 하면 되는데, 등기부상의 권리 중에는 법원이 함부로 말소할 수 없는 권리가 있어서 문제가 된다. 법원이 함부로 말소할 수 없는 권리가 등기부 등본에 기재되어 있는데, 낙찰자가 경솔하게 법원이 다 알아서 해 줄 것이라 믿고 응찰한 경우 결국 낙찰자가 그 등기부상의 권리를 인수해야 하는 상황이 발생하기도 한다. 심지어 그 등기부상의 권리자가 낙찰자를 상대로 혹은 전소유자를 상대로 소송을 걸어 승소하면, 해당 부동산의 소유권이 그 등기부상의 권리자한테 넘어가 버리기도 한다. 낙찰자는 기껏 재값 주고 낙찰을 받았는데, 그 등기부상의 권리를 해결하는 데 추가적인 비용이 들어간다면, 물건의 소유권을 아예 취득하지 못하게 되는 낭패스러운 상황에 놓일 수도 있는 것이다. 그러나 여기에 경매 고수익의 비밀이 숨어 있다. 낙찰자가 추가로 인수해야 할 권리 혹은 부담이 있는지를 사전에 밝혀내는 작업이 흔히 말하는 권리 분석이다. 권리분석이 중요한 이유는 경매에서 실패하지 않으려면 반드시 숙지해야 하는 룰이면서 거기에 고수익의 비밀을 푸는 열쇠가 들어 있기 때문이다. 경매에서 '돈을 날렸네, 패가망신했네'라고 말을 하는 사람들은 이런 중요한 룰의 중요성을 간과하거나 아니면 제대로 숙지하지 못한 상태에서 마음만 앞서 경매에 도전한 사람들이 분명하다. 경매인들에게 가장 중요한 건 우선 적절한 수익을 내는 것이겠지만, 여기에는 원금보전을 위한 기본적인 룰을 익혀 일단 원금 손실을 막아야 하는 게 기본으로 전제가 되어야 한다.

경매로 성공을 원한다면 자신만의 분야를 특화하라

경매에 입문하는 사람들이 일정 정도 수준에 오르면 예외 없이 관심 있어 하는 분야가 바로 아파트 경매이다. 아파트 경매는 권리분석이 정형화되어 있어, 부담 없이 접근할 수 있을 것 같은 느낌이 드는 게 사실이다. 그러나 누구나 관심 있어 하는 매물은 그만큼 경쟁률도 높은 법. 결국 적정수익을 내며 아파트를 낙찰받기란 여간 어려운 것이 아니다. 우연이나 행운이 수익에 어느 정도 영향을 미치는 다른 재테크 수단의 경우에는 '초심자의 행운'이 초보 투자자의 손을 한두 번 들어줄 수도 있겠지만, 실력과 경륜으로 승부가 갈리는 그야말로 정직한 경매 시장에서는 초심자의 행운이라는 개념 자체가 성립될 수 없다.

수많은 경쟁자가 물리는 물건에 응찰하여 번번이 실패의 고배를 마시기보다는 자신이 최고가 될 수 있는 분야를 골라 자신의 역량을 늘리는 것이 필요하다. 그것이야말로 경매 초보들도 치열한 경쟁 속에서 살아남을 수 있는 유일한 전략이자 성공의 지름길인 셈이다. 경매계에서 성공하려면 팔방미인이 될 필요가 없고 오히려 한우물만 파는 것이 빠른 성공의 지름길이 될 수 있다.

경매는 전혀 위험하지 않다. 경매는 투기의 장도 볼로소득의 장도 아니요, 채무자 혹은 임차인의 희생을 대가로 한 눈물 어린 수익을 얻는 장도 아니다. 경매는 열심히 공부하면 어떤 위험도 피해 갈 수 있는 안전한 시장이자, 꾸준히 공부하면 공부한 만큼 고스란히 결실이 되어 돌아오는 정직한 시장인 것이다. 🏠



사회생활을 하면서 내 마음을 털어놓고 이야기하는 것은 좀처럼 쉬운 일이 아니다. 이러한 마음을 안고 살아가다 보면, 우울과 스트레스가 우리를 힘들게 만든다. 마음속에 가득 쌓인 마음을 색이라는 감정언어를 통하여 가끔 내뿜어 준다면, 우리 마음은 균형을 되찾게 된다. 이것이 컬러테라피의 힘이며 컬러셀프테라피인 것이다.

글\백낙선 스에나가메소드 색채심리연구소 소장, 색채심리전문가

마음의
치유를 돕는

컬러테라피



컬러테라피 이렇게 활용하세요!

1. 매일매일 색으로 일기 쓰기를 권유한다.
색채심리연구소에서는 이것을 「컬러 다이어리」라고 부른다. 간단한 그리기 재료를 구입하여 수첩에 그날의 기분을 색으로 간단히 마크하고 느낌을 적는다. 너무 깊이 생각하지 말고 즉흥적으로 하는 것이 더 좋다. 이것을 통하여 당신의 컬러 바이오 리듬을 점검할 수 있다. 내가 기쁠 때, 슬플 때, 짜증 날 때... 각자가 원하는 색을 알아가게 되는 것이다.

2. 가끔 큰 종이에 당신의 기분을 색으로 표현해보자.
그림을 잘 그리는 것과는 다르다. 그날 쓰고 싶은 색을 맘껏 토해내는 것이다. 이것은 당신이 심리적 안정을 찾는 데 많은 도움을 준다.

언젠가 내게 찾아온 클라이언트가 생각난다. 문을 열고 들어온 그는 빨간색의 의상을 입고 있었으며 자신만만한 표정이었다. 그는 빨간색을 취함으로써 에너지를 얻는 사람으로 옷뿐만 아니라 속옷과 액세서리 등 모든 것이 빨간색이었다. 색채를 매개로 한 다양한 워크숍을 하면서 왜 그가 빨간색으로부터 에너지를 얻는지 알 수 있었다. 오래전 힘들었던 사건을 겪은 후 자신도 모르게 빨간색 물건을 사기 시작했으며 그러면서 고통에서 벗어날 수 있었다는 것이다. 그렇다면 하필 왜 빨간색일까? 그의 어린 시절 속에 자리 잡은 빨간색에 대한 기억은 당당하고 에너지가 넘쳤던 이모가 롤모델이었다. 어린 시절 마음속에 자리 잡았던 빨간색에 대한 무의식의 감정이 힘든 시기를 거치면서 드러났고, 자신도 모르게 빨간색을 통하여 당당한 에너지를 얻고자 했던 것이다. 이렇듯이 색이란 개개인의 마음속 깊이 다양한 경험과 함께 내재하고 있다. 그래서 각자가 원하는 색을 취함으로써 심리적 안정감을 찾게 되며, 치유를 경험하게 된다. 우리 안에는 분명 치유하려는 능력이 있다. 스스로 원하는 색을 맘껏 사용해 봄으로써 컬러테라피를 체험하기를 권한다.

색에 담긴 나만의 이야기

인간의 육안으로 식별할 수 있는 색은 무한하다. 그러한 무한한 색은 빨강, 파랑, 노랑이라는 세 가지 색으로 이루어져 있다. 이것을 우리는 삼원색이라고 부르며 삼원색은 어떤 색을 혼합해도 만들어질 수 없는 색이다.
그렇다면 빨간색의 특징은 무엇일까? 가시광선 중에서 가장 파장이 긴 색으로서 외향적 심리를 나타내는 색이므로 힘, 흥분, 정열, 분노, 자기주장 등의 이미지가 연상되며 심리상태의 고양이라는 공통점을 들 수 있다. 파란색은 일상에서 빠져나와 자신을 해방해주는 색이며, 실연이나 소중한 사람과의 이별 등 고독과 상실감을 느낄 때에도 파랑에 끌릴 수 있다. 그럴 때는 충분히 파랑에 잠겨 보는 것도 좋은 방법이다. 노란색은 멀리서도 가장 눈에 잘 띄는 색이다. 자신감과 희망으로 가득 찬 긍정적인 심리상태일 때에 찾게 되는 색이며, 또는 누군가에게 주목받고 인정받고 싶은 심리가 있을 때 찾게 되는 색이기도 하다. 위에서 언급한 삼원색의 2가지 이상을 혼합하여 만들어지는 색을 혼색이라고 한다. 빨강과 노랑이 혼합하여 주황이 만들어지고 파랑과 노랑이 혼합하여 초록이 되며 빨강과 파랑이 혼합하여 보라색이 되는 것이다. 그렇기 때문에 혼색은 2가지 색의 심리가 혼재되어있다고 말할 수 있다. 예를 들어 주황색은 건강, 자기 어필의 심리, 초록색은 밸런스를 갖춘 색으로서 릴렉스 효과가 있다. 보라색은 빨강으로 상징되는 야심과 정열, 파랑으로 상징되는 고독과 불안, 항상 그 상반되는 두 가지의 감정이 내포되어 있으며, 치유의 색이기도 하다.

하지만 색에 대한 이론이 모든 사람에게 적용되는 것은 아니다. 초록색이 마음의 안정감을 줄 수 있다는 이론에 근거하여 한 주부가 아이의 방을 초록계통의 벽지로 예쁘게 꾸며주었다. 그런데 벽지를 바꾼 후부터 아이가 방에 들어가는 것을 싫어하는 이상한 일이 벌어졌다. 아이와 색채심리놀이를 하고 나서야 초록색이 아이에게는 오히려 부담감을 주고 스트레스를 주는 색이라는 것을 알게 되었다. 이렇듯 우리가 보편적으로 알고 있는 이론이 모든 사람에게 적용되기에는 무리가 있는 것이 사실이다. 컬러테라피를 활용하려면 먼저 각각의 색에 대한 자신의 감정을 아는 것이 중요하다. 📺

캐터필라와 함께

(주)에스엠렌텍

사업의 초석을 다지다

뜨거운 태양이 내리쬐는 4월의 어느 날, 충남 당진의 석문국가산업단지 공사 현장에는 협지를 단단하게 일궈내기 위해 캐터필라 장비들이 바쁘게 현장을 누비고 있었다. 공사에 참여한 (주)에스엠렌텍은 창립 1년이 채 안 된 신생 회사지만 건설업계의 인정을 받으며 가파른 성장을 보이고 있는 회사다. 이는 에스엠렌텍 이한기 사장의 노련한 현장 경험과 캐터필라의 기술력이 만나 완벽한 조화를 이뤘기 때문에 가능한 일이었다.

글\박영화 사진\이재범



(주)에스엠렌텍 장비관리 담당 이장수 부장은 시간과 장소를 가리지 않는 (주)해인의 서비스 정신을 높게 평가했다.

열악한 환경에서 더욱 발휘되는 위력

2013년이 되면 충청남도 당진에 석문국가 산업단지가 완공된다. 학교, 연구소의 클러스터 구축과 주거, 업무, 관광휴양기능이 조화롭게 결합한 복합형 산업단지인 석문국가산업단지는 수도권 해상물류의 중심이자 서해 해상무역의 메카가 될 예정이다. 서해 안시대의 심장부로 자리 잡게 될 이곳에서 캐터필라 740 험지덤프와 374DL 굴삭기가 호흡을 적절 맞추며 단지의 초석을 다지고 있었다. 늪지대를 매립해 공간을 조성하는 공사다. 건물이 완성되기 위해서는 기초 공사가 잘되어야 하기에 지금 하는 공사가 무엇보다 중요하다. “원래 이곳이 모래땅이라 지반이 약해 건설장비를 제대로 작동하기 어려울 정도로 열악했습니다. 몇 개월 동안 작업해서 지금 이렇게 다져놓은 겁니다.” 처음 이곳에 왔을 당시의 상황을 설명하는 에스엠렌텍 이한기 사장의 말에서 그간의 노고가 컸음이

느껴진다. 하지만 작업이 어렵다고 열악한 작업현장을 마다하지는 않는 그다. “특히 힘든 곳이 있겠지만, 건설현장은 어느 곳이든 열악하기 마련입니다. 그런데 저는 오히려 그럴수록 더 좋습니다. 우리의 실력을 제대로 보여 줄 수 있고 힘든 만큼 성취감이 따라오게 되니까요.” 어려울수록 더욱 위력을 발휘하는 에스엠렌텍의 모습은 캐터필라 장비와 닮아있다. 에스엠렌텍 이장수 부장은 “보통은 험난한 곳에서는 건설장비를 조심스럽게 다루게 됩니다. 그런데 우리는 그냥 달립니다. 속도를 내는 거죠. 캐터필라 장비가 워낙 내구성이 좋으니 그래도 됩니다.”라며 캐터필라 장비의 성능을 제대로 발휘할 수 있는 기회라고 했다. 이한기 사장은 “최고 시속으로 24시간 달려도 끄떡없습니다. 타사 장비로는 불가능한 일이지요.”라며 캐터필라 장비의 가장 큰 장점으로 잔고장이 없는 내구성을 꼽았다.





1 석문국가산업단지 공사 현장에서 캐터필라 740 험지덤프와 374DL 굴삭기가 작업하며 시너지를 내고 있다.

2 캐터필라 374DL 굴삭기는 탁월한 굴삭력으로 생산성 면에서 그 진가를 아낌없이 발휘하고 있다.



든든한 장비로 승부수를 걸다

24시간 돌아가는 작업현장에서 이한기 사장은 새벽 5시부터 저녁 8시까지 현장을 지키고 있다. 현장밖에 갈 곳이 없다는 농담에 서조차 일에 대한 그의 열정이 고스란히 느껴진다. 에스엠렌텍이 다른 업체와 차별화된 점은 바로 아낌없는 투자라고. 이한기 사장은 “조금 더 투자를 해서 좋은 장비를 갖추는 것이 가장 중요합니다. 장비가 좋은 만큼 승부수도 걸 수 있는 거죠. 이왕 시작한 일 제대로 해야 한다고 생각합니다. 그래서 제가 일하는 공사현장은 바로 나의 일처럼 열심히 합니다.”라며 일에 대한 강한 신념을 설명했다.

어떤 까다로운 현장도 척척 일을 해내는 건 물론이거니와 공사 기간까지 단축하며 업계에서 인정을 받고 있는 에스엠렌텍. 물론 캐터필라 장비가 있었기에 가능한 일이었다. “캐터필라 740 험지덤프가 이곳 현장에서도 제 역할을 다해내고 있습니다. 우선 운전자가 편해서 피로감이 줄어드니까 생산성 향상에 크게 도움이 됩니다. 인체공학적

으로 설계가 되어 있어 작동이 편리하니까 작업 속도도 더 빨라지는 거고요. 험한 지형에서도 최대 성능을 발휘하는 내구성 역시 캐터필라의 최대 장점입니다.”

공사를 빨리 끝낸다는 것은 비용과 시간적인 면에서 시공사들에게 플러스 요인으로 작용했다. 빠르고 완벽하게 공사를 진행하다 보니 이제는 시공사가 먼저 에스엠렌텍을 찾게 되는 결과를 낳았다. 이장수 부장은 “처음에는 일을 수주하기 위해 시공사를 찾아다녔었는데 이제는 먼저 우리 회사를 알아봐 주시는 것 같아요. 좋은 장비로 열심히 뛰었더니 저희 회사의 위상이 그만큼 올라간 것 같습니다.”라며 에스엠렌텍의 달라진 위상을 이야기했다. 심지어 시공사들이 ‘왜 에스엠렌텍을 이제야 만나게 되었냐’며 늦게 만나게 된 것에 대해 아쉬워하기까지 할 정도라고. 상주-영덕간 고속도로 공사를 진행했을 때는 롯데건설에서 좋은 공사의 본보기로 에스엠렌텍의 작업 모습을 촬영하고, 자사의 현장소장들을 견학하게 했다고 한다.

내 몸에 캐터필라의 노란 피가 흐른다

안양의 석수동은 석수장인들이 모여 살았다 하여 붙여진 이름이었다. 석수동에 사업체를 두었던 이한기 사장은 석수장이의 영어 단어인 stonemason에서 ‘s’와 ‘m’을 따 ‘에스엠렌텍’이라는 회사명을 짓게 되었다. 안양 석수동은 과거 헤인의 정비공장이 있던 곳이기도 하다며 특별한 인연이 있는 것 같다고 말하는 이한기 사장.

그는 이제 캐터필라 장비를 통해 더 특별한 인연을 이어가고 있다. 현재 석문국가산업단지에는 캐터필라 740 험지덤프 10대가 현장에서 쉼 없이 가동되고 있다. 그뿐만 아니라 374DL 굴삭기도 투입되어 작업의 시너지를 높이고 있다. 다른 브랜드는 없다. 오직 캐터필라뿐이다.

함양골프장 공사, 삼척 남부발전소 LNG기지 공사, 4대강 공사(금강-부여, 낙동강 23공구, 32공구) 등 에스엠렌텍이 참여한 굴착한 공사 현장에서 740 험지덤프와 336DL 굴삭기 등의 캐터필라 장비들이 활약해왔다.

“374DL 굴삭기는 국내 첫선을 보일 때 구매했습니다. 캐터필라에 대한 신뢰가 있어서 망설이지 않았죠. 캐터필라 굴삭기는 생산성과 내구성, 운전자 편의성에 경제성까지 고루 갖춘 장비잖아요. 특히 대용량 작업을 할 때 좋아요. 일반 굴삭기에 비해 굴삭력이 탁월하기 때문에 보다 큰 버킷을 장착해 사용할 수 있거든요. 타사 장비에 비해 작업 시간이 절반으로 줄어들어 생산성 면에서 단연 월등합니다.”

캐터필라의 다양한 장비를 다루며 장비의 특징에 대해 두루 알고 있는 이한기 사장. 그런데 오히려 주변 사람들에게는 캐터필라 장비에 대해서 하나하나 말로 설명하지 않는다고 한다. 캐터필라 장비를 통해 사업이 번창하는 모습을 보면 주변 사람들이 모두 캐터필라에 대한 관심과 신뢰를 갖기 때문에 굳이 일부러 설명하지 않아도 된다는 것. “지금 보이는 저 현장에서 쉼 없이 달리고

있는 캐터필라 장비들을 보면 되는 거죠. 말이 필요 없어요. 백문이 불여일견이란 말이 이럴 때 쓰는 거겠죠.”라며 자신감 넘치는 미소를 보이는 이한기 사장. 독심 있는 저력으로 에스엠렌텍을 이끌고 있는 그는 이 분야에서 최고가 되겠다는 포부를 밝혔다. “최고가 되기 위해선 무엇보다 최고의 장비가 필요하겠죠. 제 성공의 청사진에는 언제나 캐터필라가 함께 있습니다.”

캐터필라 로고가 새겨진 모자를 쓴 채 작업현장을 진두지휘하는 그의 모습은 헤인과 단순히 판매자와 구매자의 관계가 아닌 한 가족처럼 친근해 보인다. 남다른 애정으로 장비와 서비스에 관한 속 깊은 대화를 나누며 헤인과의 끈끈한 관계를 이어가고 있는 에스엠렌텍 이한기 사장. 적자생존의 시대에 ‘함께 하면서(공생) 서로 살리는(상생)’ 헤인과의 아름다운 동행이 계속되길 바란다는 말을 전했다. < >



왼쪽부터 (주)헤인 당진지점 김영우 사원, 홍현민 지점장, 이재선 북부지사장, 조정호 과장, (주)에스엠렌텍 이한기 사장, 이장수 부장, 영등포지점 전병준 차장, 특별영업팀 이견복 과장.

가스엔진의 내구성을 최대화할 수 있도록 설계된

G3500 시리즈 바이오가스엔진발전기

전 세계에 30년 이상 공급 및 운용되고 있는 G3500 바이오가스엔진발전기 모델은 엔진의 내구성을 최대화할 수 있을 뿐 아니라 비용까지 최소화할 수 있다.

가스엔진의 연료로 사용할 수 있는 가스의 종류에는 여러 가지가 있는데 천연가스, 프로판가스, Landfill 가스(매립가스) 및 바이오가스가 주로 사용된다. 특히 Landfill 가스 및 바이오가스는 신재생에너지 분야에서 매우 주목받고 있는 연료이다. Landfill 가스 및 바이오가스는 매립폐기물 및 유기성 폐기물을 처리하는 과정에서 발생하는 메탄가스로서 가스엔진발전기를 이용하여 전기를 생산하고 가스엔진에서 발생하는 폐열을 회수하여 유용한 열원으로 사용되고 있다. 최근 국내에서도 하수 처리장 에너지 자립화의 하나로 하수처리장에서 발생하는 바이오가스를 이용한 열병합발전설비의 적용 및 설계가 활발히 진행되고 있다. 바이오가스 및 Landfill 가스에는 다량의 수분과 황화합물, 할로겐화합물 및 규소화합물이 포함되어 있다. 이 성분들은 가스엔진의 내구성을 약화시키고 가스엔진의 빈번한 고장 원인으로 작용했다.

하지만 (주)헤인에서 공급하고 있는 G3500 시리즈 바이오가스엔진발전기는 전 처리설비비용을 최소화하고 가스엔진의 내구성을 최대화할 수 있도록 설계된 바이오 가스 전용 가스엔진발전기이다. 또 천연가스엔진과는 달리 엔진 및 구성품을 직접 설계, 제작하여 공급하고 있으며, 고온수 냉각 시스템(냉각수 출구온도 110~120℃)을 적용하고 있다. 고온수 냉각 시스템은 엔진 내부의 응축수를 최소화함으로써 황화수소(H2S)로 인한 부식을 최소화하여 엔진의 내구성을 최대화할 수 있다. 캐터필라의 모든 가스엔진발전기는 연속 출력 운전(Continuous)이 가능하도록 제작되어 운전시간에 관계없이 100% 부하 운전이 가능하다.



G3516 바이오가스엔진발전기세트



서남물재생센터 G3516 x 2대 바이오가스 열병합발전설비

바이오가스엔진발전기 (60Hz)

모델명	연속출력(kW)	사용연료
G3508	350	바이오가스
CG132-08	400	
G3512	570	
CG132-12	600	
CG132-16	800	
G3516	935	
G3516	1060	
CG170-12	1200	
G3520	1300	
G3520	1600	
CG260-12	2530	
CG260-16	3370	

※ 문의 Gas & IPS 파트 02)3498-4572, 4574

물류의 효율성은 물론, 고객 만족도까지 높여주는

캐터필라 전동지게차 EP 및 리치트럭 NRS 시리즈 출시

‘CAT Lift Truck’에서는 국내 지게차 시장에서 탁월한 성능과 안전성을 인정받아 디젤지게차 DP시리즈에 이어 전동지게차 EP시리즈와 리치트럭 NRS시리즈를 출시했다. 일본 특유의 정교함과 뛰어난 기술력의 만남은 최고의 성능을 갖춘 물류장비를 탄생시켰다.



모델명	인상높이	적재중량
EP15CA	3,000 ~ 7,000 mm	1,500 kg
EP20CA		2,000 kg
EP25CA		2,500 kg
EP30CA		3,000 kg



모델명	인상높이	적재중량
NRS13CA	3,000 ~ 7,000 mm	1,300 kg
NRS15CA		1,500 kg
NRS18CA		1,800 kg

‘CAT Lift Truck’에서는 국내에서도 명성을 인정받은 일본 니찌유 지게차를 인수 하면서 더욱 향상된 성능을 갖춘 물류장비를 고객들에게 제공할 수 있게 되었다. 니찌유 지게차의 뛰어난 성능과 캐터필라 지게차의 견고함과 우수성이 시너지 효과를 일으켜 탁월한 물류처리 능력은 물론 운전자의 안전 또한 고려한 최고의 성능을 갖춘 물류장비가 탄생한 것이다. (주)헤인에서는 캐터필라 전동지게차와 리치트럭을 국내에 출시함으로써 국내 고객들에게 탁월한 물류장비 솔루션을 제공할 기회를 마련하게 되었다. 캐터필라 지게차는 사상 최고 유가를 기록하며 날로 높아지는 유류비 및 탄소배출량 규제에 신속 대응할 뿐 아니라 오랜 역사와 노하우를 바탕으로 운전자의 안전성과 편의성에 주안점을 둔 제품 공급으로 품질에 대한 고객만족은 물론 물류장비의 혁신을 가져올 것으로 기대를 모으고 있다.

제품 특징 및 장점

- 재충전시스템을 통한 장비 사용시간 증대
- 인체공학적으로 설계된 운전석으로 작업자의 피로를 덜어줌
- 더욱 밝아진 화면 디스플레이를 통해 햇빛이 반사되는 상황에서도 화면을 선명하게 보여줌
- 장비의 전원이 켜진 상태에서도 장비가 멈춰 있을 경우 급작스런 움직임 자동 방지
- 디젤 지게차 대비 4분의 1 정도의 비용으로 장비 운용 가능
- AC모터를 적용하여 장비유지비용을 절감할 수 있으며, 반영구적인 모터 수명 보장
- 소음 및 떨림을 최소화함은 물론 배기가스가 배출되지 않아 작업자의 피로를 줄여주고 환경을 보호

※ 문의 물류영업팀 02)3498-4643, 4645

장시간 앉아 있는 그대여

허리디스크를 조심하라!

장시간 앉아서 운전해야 하는 운수업이나 건설현장의 중장비기계를 운전하는 근로자의 경우 허리디스크로 고생하는 사람이 많다. 앉아서 오래 일하다 보면 기계움직임으로 인해 발생한 진동이 척추로 전달되면서 무리가 가는 것. 어떻게 하면 척추 걱정에서 벗어날 수 있을지 그 해법을 알아본다. 글 \ 이준규 의학칼럼니스트, 보건학박사

20대부터 시작되는 디스크, 자세가 중요

흔히 말하는 디스크라는 질환은 추간판탈출증의 다른 이름이다. 척추 뼈마디 사이에서 완충제 역할을 하는 추간판이 계속되는 압박 때문에 빠져나와 신경을 압박하면서 병증을 만든다. 디스크 질환은 디스크의 퇴행성 변화와 잘못된 자세 및 습관, 무리한 운동, 교통사고 등이 주요인이다.

디스크의 퇴행성 변화는 20대부터 시작된다. 나이가 들면서 퇴행이 심화하면 수핵의 수분이 빠져나가 퍼석퍼석해져 탄력이 없어지며, 이런 디스크가 마치 조깅살처럼 빠져나와 신경을 누르게 되는 것이다. 뿐만 아니라 디스크는 허리에 압력이 가해지는 모든 상황에서 생길 수 있다. 한 연구에 따르면 물건을 들어 올릴 때의 자세가 중요한데, 비틀리거나 비대칭적인 자세일 경우 발생 빈도가 매우 높은 것으로 조사됐다. 특히 앉는 자세는 척추에 가장 좋지 않은 자세다. 서 있을 때보다 2~3배 무거운 하중을 가하기도 하거나와 체중이 양다리로 분산되지 못하고 요추 부근에 집중되기 때문에 허리 디스크 발생 확률이 높다. 오랫동안 앉아 있으면 척추 사이의 디스크가 눌리면서 혈액이나 영양분이 원활하게 공급되지 않아 디스크의 퇴행성 변화도 촉진하게 된다.

가장 두드러진 증상은 요통과 다리 저림 및 통증이다. 초기에는 허리가 빠근하고 묵직하다가 점차 허리가 결리고 엉덩이까지 빠근해진다. 이어 튀어나오거나 파열된 디스크가 척추신경을 심하게 압박하면 허벅지·종아리·발목·발바닥 심지어는 발가락 끝까지 저리고 당기거나 시린 통증이 나타난다. 빠져나온 디스크가 다리 신경을 자극해 하지 쪽에 집중적으로 증상이 나타난다.

디스크환자의 90% 정도는 수술 없이 좋아질 수도

치료는 크게 환자교육·보존적 치료·수술적 치료가 있다. 환자교육을 통해서 바른 자세와 적절한 운동법 등을 가르친다. 보존적 치료에는 안정과 약물·물리·주사·운동치료 등이 포함된다. 수술적 치료에는 경피적 추간판 제거술과 관혈적 추간판 제거술이 있다. 경피적 추간판 제거술에는 수핵용해술·자동화 경피적 수핵제거술·레이저 추간판 감압술·내시경적 수핵제거술 등이 포함되며, 관혈적 추간판 제거술은 고전적인 치료방법이나 여전히 사용 빈도는 높은 편이다. 이밖에 현미경을 이용한 미세 추간판 제거술도 있다.

디스크환자의 90% 정도는 수술 없이 좋아질 수 있다. 초기 2~3주 동안 증상이 심하다가 이후 대부분은 증상이 호전되기 때문이다. 이런 상태에서는 적절한 보존적 치료(투약 및 물리치료) 및 걷기 등 가벼운 운동만으로도 뚜렷한 증상개선 효과를 볼 수 있다. 그러나 2~3개월 동안 보존적 치료를 해도 특별한 변화가 없거나, 환자의 운동신경이나 감각장애가 분명하고, 반사신경의 문제가 드러나면 수술을 고려해야 한다. 특히 양쪽 다리 마비와 함께 대·소변 장애가 있다면 응급수술이 필요하다.

디스크를 수술로 치료할지, 비수술적 방법으로 치료할지를 단선적으로 판단할 수 없다. 수술이 필요한 환자라면 수술을 해야 한다. 수술이 필요한 환자에게 다른 치료를 적용해 고통을 연장하거나, 수술 시기를 놓쳐 더 어려운 상황에

빠지게 하는 것은 옳은 판단이 아니다. 수술이나 비수술이나를 결정하는 기준은 의사에 따라 차이가 있겠으나, 일반적으로는 통증의 정도와 MRI(자기공명영상) 소견, 환자의 상태를 종합해 결정한다.

초기 디스크라면 2~3주 정도 안정을 취하면서 비수술치료를 적용하면 대부분 정상으로 회복된다. 주사치료는 심한 통증이 빨리 완화되지만, 점차 효과가 떨어지고, 염증이 생길 수 있다. 디스크 수술법 중 가장 효과적인 것으로 알려진 미세현미경 디스크제거술은 피부를 2~3cm만 절개하기 때문에 회복이 빠르고, 예후도 좋다. 내시경을 이용한 디스크 제거술은 국소마취로 가능하고, 디스크 내부와 신경관까지 볼 수 있어 병변을 제거하는 데 매우 유용하다. 단, 적응증이 제한돼 있고, 집도와의 경험이 수술 성패를 가르는 경우가 많다. '척추수술의 꽃'이라는 척추유합술은 디스크를 단단히 고정하는 방법으로, 정확한 기구 고정 및 세밀한 뼈이식 등 고도의 기술이 필요하다.

수술 후가 더 중요

수술 환자들이 느끼는 가장 큰 만족감은 통증 완화다. 우울증에 빠질 만큼 심각한 통증이 수술 후 크게 줄거나 없어지면서 '날아갈 것 같다'고 말한다. 통증과 감각 이상으로 평소 할 수 없었던 운동을 하거나 직장 및 가정생활을 정상적으로 할 수 있다는 것도 이점이다. 그러나 수술 후에는 무거운 물건을 들거나 장시간 허리에 부담을 주는 자세를 삼가야 한다. 수술 부위는 전보다 더 조심해야 하고, 허리 근력운동도 해야 한다. 수술로 치료가 끝난 게 아니라 이때부터가 시작인 것이다.

물리치료는 수술 후에 가장 신경 써야 할 치료이다. 물리치료 중 대표적인 것이 허리를 당기는 '견인치료'로, 병변 부위의 하중을 줄여 추간판이 받는 압력을 감소시키는 원리다. 여기에 초음파치료·경피적 전기신경자극치료·열치료 등을 병행하기도 한다. 스트레칭 등 유연성 운동과 근력 강화 운동을 활용하는 운동치료는 요통환자의 통증을 줄이고, 약화된 근력을 회복시켜 준다. 근력이 강화되면 척추에 가해지는 힘이 분산돼 디스크의 발생이나 진행을 억제하는 효과가 있다. 🏃

Tip. 중년남성 허리 근력 강화를 위한 스트레칭

퇴행이 진행되고 있는 중년 이상은 스트레칭 시 주의할 점이 있다. 먼저 관절에 체중이 지나치게 실리거나 충격이 가해져서는 안 된다. 무리한 자극은 인대와 근육에 손상을 입힐 수 있기 때문이다. 또한 한 번에 하기보다는 조금씩 수차례에 나누어서 하는 것이 좋다.

1. 바닥을 짚고 무릎을 꿇어 엎드린 다음 바닥과 수평이 되게 허리를 든다.
2. 허리를 아래로 당기고 골반을 위로 끌어올리면서 머리를 뒤로 젖힌다. 이 자세를 10초 동안 유지한다.
- 3.반대로 허리를 위로 끌어 올리면서 등 근육을 쭉 늘린다. 이 자세를 10초 동안 유지한다. 1번부터 3번까지 동작을 연결하여 3~5회 되풀이한다.

‘METSO’와 크리셔 및 스크린 딜러십 계약 체결



(주)헤인은 4월 17일, METSO와 국내 크리셔 및 스크린 딜러십 계약을 체결했다. (주)헤인은 이번 딜러십 체결을 통해 국내 산업장비 시장에 보다 큰 영향력을 확보하게 되었다. METSO는 광업 및 건설산업, 에너지, 오토메이션, 리사이클링, 펄프 및 제지 분야의 다양한 사업군을 보유하고 있으며 2011년 순매출 66억 유로(한화 환산 시 약 10조원), EBITA(이자, 세금, 감가상각비 차감 전 이익) 9.4%를 달성한 세계적인 산업장비 전문 기업이다. 이번 딜러십 계약을 통해 양

사는 광업 및 건설산업 부문 딜러십에 국한된 부분을 향후 에너지, 오토메이션, 리사이클링, 펄프 및 제지 등 METSO가 세계적인 지위를 영위하는 타 분야로의 다각적인 진출협력을 약속했다. (주)헤인 산업장비영업팀 최광수 팀장은 “METSO의 우수한 제품과 헤인의 최상의 서비스 기술력을 바탕으로 고객만족을 위해 최선을 다하겠다”고 포부를 밝혔다.



퍼킨스사업본부 전용 사업장 경기도 안산에 신규 오픈

(주)헤인은 4월 1일, 경기도 안산시 상록구에 퍼킨스사업본부 전용 사업장을 신규 오픈하고 본격적인 업무를 개시했다. 이번 사업장 오픈은 국내 엔진 시장 개척 및 고객지원시스템 강화를 위한 힘찬 도약의 발판을 마련하고자 전용 사업장 및 제반 시설을 신축하면서 이루어졌다. 퍼킨스사업본부 정순택 본부장은 “이번 사업장 신규 오픈으로 안내데스크 및 부품 카운터를 비롯하여 정비센터 및 엔진/부품 창고 등 시설을 완벽히 갖추고 고객만족 제고에 노력을 기울일 것”이라고 포부를 밝혔다.



(주)헤인 광양지점, (주)한진으로부터 감사패 수상

(주)헤인은 지난 1월 4일, (주)한진으로부터 감사패를 받았다. (주)헤인에서는 2009년 (주)한진에 유수의 건설장비를 납품한 이래, 그 동안 성심을 다한 애프터 서비스를 지속함으로써 (주)한진의 장비 가동률 및 공사의 생산성 향상에 기여한 데에 대한 감사의 뜻으로 감사패를 받게 되었다. 이번 감사패의 주인공인 (주)헤인 광양지점 김정기 과장은 “앞으로도 신속한 부품 공급과 적극적인 서비스 지원을 통해 진정한 고객만족을 실현할 수 있도록 더욱 더 노력하겠다”고 밝혔다.



싸이테크(GPS 솔루션) 본격적으로 공급 개시

(주)헤인에서는 세계적인 GPS 기술의 명가로 알려진 미국의 트림블 네비게이션 컴퍼니와 싸이테크 딜러십 계약을 체결하고 지난 4월부터 본격적인 공급에 나섰다. 싸이테크는 모든 토목 및 도로공사용 장비에 인공위성을 이용하는 야구그레이드 장치를 장착하여 신속한 그레이딩 및 정확한 측량을 가능케 하는 GPS 통합 솔루션이다. 싸이테크는 포장장비의 다짐횟수 및 다짐경도를 장비 운전석에서 파악할 수 있어 작업 효율을 증대시켜주며, 원격으로 장비를 관리해주는 Product Link 및 공사 현장 생산성 관리 지원을 통해 공사의 정확성과 생산성을 향상시켜 공사 기간을 획기적으로 감소시켜 줄 것으로 기대를 모으고 있다. ● 문의: 장비영업팀 02) 3498-4543



수명 증대된 D10, D11용 신형 링크 출시

(주)헤인은 3월, 수명이 20% 이상 증대된 D10, D11용 신형 링크를 출시했다. 신형 링크는 기존 링크보다 열처리를 45% 더 깊게 하여 이를 통해 원형 마모에 대한 저항력을 증가시킴으로써 마모율이 높은 현장에서도 링크의 조기 교환 없이 부상 등 타 구성품과의 수명 상태를 맞추는 등 제품의 수명을 증가시켜 고객들로 하여금 경비의 획기적인 감소를 가능케 할 전망이다. 신형 링크는 타사 제품과는 달리 캐터필라의 뛰어난 기술력을 바탕으로 무게의 증가 없이 수명 연장을 가능케 하여 장비에 대한 부하를 최소화시켰다. 헤인에서는 이러한 업그레이드된 성능의 신형 링크를 기존 링크와 비슷한 가격에 공급하고 있다. ● 문의: 마케팅팀 부품마케팅파트 02) 3498-4671



뛰어난 내마모성을 지닌 힐로더용 텡스텐 삽날 출시

(주)헤인에서는 3월, 뛰어난 내마모성을 지닌 힐로더용 텡스텐 삽날을 출시했다. 텡스텐 삽날은 다이아몬드에 버금가는 경도를 가진 탄화 텡스텐을 기존 삽날에 육성하여 수명을 연장시킨 제품으로, 일반 삽날 대비 4배의 수명 연장이 가능하다. 또한, 캐터필라 정품 삽날을 모재로 사용하여 캐터필라 장비에 최적화된 성능을 보이며, 침투력과 효율성을 높이는 디자인과 무게를 줄이기 위한 합금강 사용으로 장비의 부하와 손상을 줄여들게 함은 물론 연료소비까지 감소시켜주는 제품이다. 헤인에서는 텡스텐 삽날 1세트 구매시 18만원 상당의 볼트와 너트를 함께 증정하고 있다. (행사기간 : 6월 30일까지)

● 문의 마케팅팀 부품마케팅파트 02) 3498-4617



(주)클라크와 장기 부품 공급 계약 체결

(주)헤인 퍼킨스사업본부에서는 3월 13일, (주)클라크와 엔진 부품 공급에 대한 계약을 체결했다. (주)클라크는 기존까지 지게차에 들어가는 엔진 부품을 퍼킨스 본사를 통해 공급받아 왔으나, 이번 계약을 통해 퍼킨스 한국 공식대리점인 헤인을 통해 직접 공급받게 되었다. 퍼킨스사업본부에서는 “클라크 사 부품 공급을 위한 별도의 부품 재고를 운영하는 등 보다 신속한 부품 공급 및 서비스 지원을 통한 고객만족 100%를 실현하겠다”고 포부를 밝혔다.



(주)한진과 하역장비 963D SH 6대 계약 체결

(주)헤인은 4월 2일, (주)한진과 약 200만불 규모의 캐터필라 트랙로더 963D SH 6대 공급 계약을 체결했다. 963D SH는 선박 원료 하역 현장에서 월등한 작업효율을 보이는 하역 전용 장비로, 금번 계약은 (주)한진에 트랙로더의 우수성을 지속적으로 홍보해 온 CAT영업본부의 노력의 결실로 성사되었다. (주)헤인 CAT영업본부 장병학 본부장은 “(주)한진에서 금번 계약을 체결한 데에는 지난 2009년부터 캐터필라 굴삭기를 비롯한 건설장비를 다량 구매하면서 성립된 품질 및 고객지원에 대한 신뢰가 바탕이 되었을 것”이라며 “963D SH가 하역현장에서 큰 활약을 할 것”이라며 기대를 드러냈다.



현대중공업과 퍼킨스 발전기 세트 납품 계약 체결

(주)헤인은 4월 5일, 현대중공업과 백만불 이상 규모의 퍼킨스 발전기 세트 납품 계약을 체결했다. 이번 계약은 삼성엔지니어링이 진행하는 바레인 'MUHARRAQ 프로젝트'의 설비를 맡은 현대중공업에서 헤인의 퍼킨스 발전기세트(상용1300Kw X 6대 / 상용 400kW x 3대)를 발전설비로 선정하면서 이루어졌다. (주)헤인 퍼킨스사업본부 정순택 본부장은 “이번 납품 계약으로 국내 건설사들에 퍼킨스 엔진의 인지도를 높이는 기회가 되었다”며, “품질 좋은 제품 공급은 물론 헤인의 뛰어난 기술력과 서비스 지원을 통해 프로젝트를 성공리에 끝마치겠다”고 포부를 밝혔다. (주)헤인은 금년 8월 중으로 현대중공업에 발전기세트 납품을 완료할 예정이다.



진주시 쓰레기매립장 매립가스 발전소에 Landfill 가스엔진발전기 공급

(주)헤인에서는 지난 4월 6일, 경남 진주시 광역 쓰레기 매립장 매립가스발전소에 캐터필라 G3516 Landfill 가스엔진발전기(925ekw, 480V at 1200 rpm) 및 부대설비를 공급하고 시운전을 성공리에 마쳤다. 이번 공급은 진주시와 환경관리공단에서 진행하는 온실가스 감축 사업(CDM 사업) 시행사인 누리에코넷(주)에서 캐터필라 G3516 Landfill 가스엔진발전기를 전력 생산 장비로 선정함에 따라 이루어졌다. 진주시 매립가스발전소에서는 쓰레기 매립으로 발생하는 가스를 이용해 전력을 생산하여 전력거래소 매전 및 탄소 배출원을 획득하기 위한 발전시설 준공을 마치고 본격적인 사업을 개시하여 향후 15년간 연간 5,200MW 이상의 전력을 생산할 계획이다.



BKT 타이어 본사 임원단 (주)헤인 방문

BKT 타이어 본사 임원단(부회장 및 마케팅 매니저)이 4월 15일 한국에 방문하여 총 2일간 한국에 머무르면서 (주)헤인 본사 및 천안공장, 평택 물류창고 등을 방문했다. BKT 임원단은 (주)헤인 천안공장을 방문하여 헤인의 주요 사업영역과 기술서비스체제를 체험하고, 평택 소재 BKT 타이어 물류창고를 방문하여 (주)헤인의 물류시스템을 살펴본 후 그 우수성에 감탄하였다. 또한, 타이어의 신속 원활한 공급을 위한 재고 확보 및 발주 프로세스 개선 방안에 대하여 논의하고, 국내 시장에 부합하는 신규 제품 개발의 일환으로 생산 준비 중인 광산용 트럭 타이어 국내 출시에 대한 의견을 교류했다.

● 문의 BKT팀 02) 3498-4638, 4663



(주)헤인 천안공장, 캐터필라 정기 오염 관리 감사에서 6년 연속 5 Star 인증

지난 4월 16일, (주)헤인 천안공장이 2012년도 캐터필라 정기 오염 관리 감사에서 95% 이상의 성취도를 달성하며 5 Star 인증을 받았다. 이로써 헤인은 2007년 첫 인증 수여 후 지난 6년간 연속으로 5 Star 인증을 받는 쾌거를 이루었다. 캐터필라사에서는 건설기계 고장의 원인인 오염을 근본적으로 차단하기 위해 각 딜러들이 보유하고 있는 정비공장에 매년 엄격한 오염 관리 감사를 실시하여, 기준 점수의 95% 이상을 달성한 딜러들에게 5 Star 등급을 수여하고 있다. 5 Star 등급은 전세계 캐터필라 딜러들 중 22%, 아시아 지역에서는 3.7%만이 획득할 정도로 까다로운 인증이다. 이로써 (주)헤인 천안공장은 체계적인 오염관리 노력을 세계적으로 공인받게 되었다.



캐터필라 진동롤러 순정부품 할인 이벤트 실시

(주)헤인에서는 4월~6월까지 총 3달간 캐터필라 진동롤러 순정 부품 할인 이벤트를 실시한다. 이번 이벤트의 대상은 진동롤러에 사용되는 오일 및 필터와 엔진 부품으로, 오일 및 필터의 경우 모델별 지정 필터 5종 세트와 오일을 지정 수량 이상 동시 구매 시 정상가 대비 15~16%를, 엔진 부품은 일정 금액 이상 구매 시 정상가 대비 20% 할인된 가격에 제공한다. 캐터필라 순정 오일은 장비 수명을 연장시키고 엔진의 성능을 최상으로 유지하며, 필터는 순정 오일과 함께 최상의 청결 상태를 유지하고 뛰어난 성능을 발휘하도록 설계되어 장비 보호는 물론 장비 운용 비용을 대폭 절감할 수 있어 진동롤러 운용 고객들에게 희소식이 될 전망이다. ● 문의 마케팅팀 부품마케팅파트 02) 3498-4631

독자 의견

Reader's Letter

〈헤인사〉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 〈헤인사〉을 만드는 든든한 뿌리가 될 것입니다.

● 보내주신 사보 잘 받아보고 있습니다. 장비에 관한 유익한 정보가 많아 2005년도부터 올해 사보까지 항상 잘 챙겨보고 있습니다. 작은 장비부터 국내에서 보기 힘든 엄청난 규모의 대형장비들까지... 볼 때마다 정말 대단하다는 생각이 듭니다. 앞으로도 장비들의 많은 소개 부탁드리며, 한 발 앞서나가는 헤인이 되기를 기원합니다.

대구시 달서구 용산동 / 김점태 님

● 로터 기사로 일하고 있는 사람입니다. 힘든 일이긴 하지만 언젠가는 캐터필라 로터를 운전할 그 날이 오리라 믿고 오늘도 힘차게 하루를 시작하고 있습니다. 힘 좋고 견고하고, 내구성도 뛰어난 캐터필라 로터 만세! 그리고 헤인 화이팅!

전주시 완산구 효자동1가 / 임철수 님

● 김은영 사원이 추천한 도서 「오늘 내가 살아갈 이유」에 대한 소감을 읽어보니, 그에 대한 벅찬 감동이 가슴 깊이 와 닿네요. 좋은 책을 추천해주셔서 감사하고, 저도 꼭 읽어보렵니다. 앞으로도 헤인 사보가 가슴에 와 닿는 좋은 내용으로 가득했으면 좋겠습니다. 감사합니다.

전북 군산시 소룡동 / 한상일 님

● 제게 가장 유익했던 기사는 '자녀탐구생활'이었습니다. 제 아이가 이제 6살이 되는데 또래에 비해 키가 작은 편이거든요. 이 요가는 일석삼조인 것 같네요. 키도 키우고 몸도 튼튼해질 뿐 아니라 머리까지 똑똑해지잖아요. 저녁에 아이가 유치원에 갔다 오면 함께 요가를 해볼 생각입니다. 동작도 어렵지 않아 아이가 잘 따라서 할 것 같네요. 매번 좋은 정보 주셔서 실생활에 잘 이용하고 있습니다. 감사드립니다.

광주시 광산구 월곡1동 / 정철균 님

● 매 계절의 시작과 함께 시작되고 마무리 되는 사보 〈헤인사〉, 날이 갈수록 신선한 내용들로 가득 차는 것 같습니다. 또 다른 계절을 맞이하면서 또 다른 의미로 다음을 준비하고 〈헤인사〉과 더불어 항상 희망을 가질 수 있어 행복합니다. 이번 호에서는 특히 '헤인사 Wake Up' 기사가 인상적이었습니다. 모델로 나오신 분이 20년은 젊어 보이네요. 아드님 이신 줄 알았어요~! 스타일에 대한 좋은 정보까지, 감사합니다.

전남 여수시 여서동 / 이꽃섬 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



(주)헤인 최초의 사보 '중기뉴스'

1970년, 헤인 최초의 사보 '중기뉴스'가 발행되었다.

'중기뉴스'는 모두 손으로 직접 써서 제작하였으며,

이 '손 글씨 사보'는 1970년도부터 1973년도까지 매달 제작되었다.

당시 사보에는 우리나라 최초로 도입한 캐터필라 건설장비 및

동력장비들에 대한 내용이 주를 이뤘고,

헤인의 소식을 알리는 '토막 뉴스' 등이 기재되기도 했다.

또한 매달 기술회보와 부속회보가 실렸으며,

기계를 어떻게 다루고 고치는지에 대한 내용이 자세하게 다뤄졌다.

1970년부터 4년 동안 발행된 헤인의 사보 '중기뉴스'에는

국내 건설장비 브랜드가 없었던 시기에

최초로 캐터필라 장비를 국내 건설산업 전반에 걸쳐 보급하기 시작한 회사로서

최고의 기술력과 서비스를 선보이겠다는 (주)헤인의 기업이념이 잘 반영되어 있다.