

캐터필라 도로장비면 **이제** 안심하셔도 됩니다!!

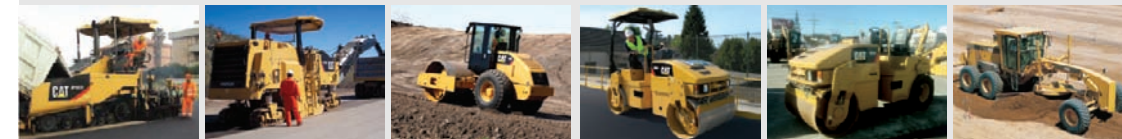
믿고 신뢰할 수 있는 기업

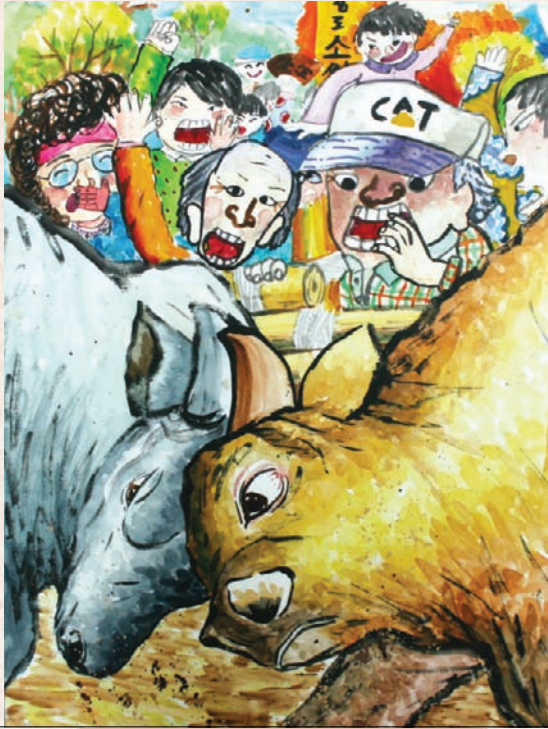
헤인

2008, Winter vol.261



- ☑ 아날로그 운전타입
- ☑ 여유로운 장비운전
- ☑ 뛰어난 장비 내구성
- ☑ Cat 엔진 + 장비 A/S 일원화





주혜인 정환배 고객 자녀 정창원

청도소싸움

어느 날,
사보제작실로 한 장의 그림이 배달되었습니다.

치열한 소싸움 경기를 관전하는 관객들.
그 중에서도 'CAT' 모자를 착용하고 목이 터져라 응원하고 있는
한 분이 눈에 띄는데요,
이 그림은 (주)혜인의 정환배 고객의 자녀 정창원 어린이의 작품으로
청도소싸움 축제에서 경기를 관전하는 아버지의 모습을
멋지게 표현하여 학예경연대회 금상을 수상하기도 했다고 합니다.

새해가 밝았습니다.
이 그림을 바라보고 있자니,
2009년 소의 해에는 그저 묵묵히 일하는 소처럼
더욱 더 열심히 살아야겠다는 생각이 듭니다.

혜인 가족들 모두 파이팅합니다!



cover story...

주혜인에서는 고객들의 서비스 요청에 보다 빠
르고 정확한 서비스를 제공하고자 서비스센터
를 오픈, 2009년 2월 2일부터 정식 운영을 시작
합니다.



Special Zone 02 프롤로그 04 Theme_현명한 부모가 만드는, 우리아이가 달라졌어요!

Harmony Zone 06 Welcome 2009_2009년, 더 멀리 더 높게! 09 혜인이 간다1_명불허전, 혜인의 서비스에 감탄하다-진흥공영(주) 11 혜인
이 간다2_캐터필라 굴삭기 385CL과 함께 운암산업의 새로운 도전이 시작된다 14 혜인주치의_겨울철 감기 주범은 밀폐된
실내 오염 16 혜인다이어리_ '혜인' 이란 날개로 고공비행을 하는 (주)혜인버드 18 이 제품에 주목한다_캐터필라 프리미엄
D-시리즈 굴삭기 329DL 20 Idea info _ 하잘 것 없는 정보에도 돈이 보인다(KPL 연료절감제) 22 New Face_ C175 초대형
엔진 출시 24 Trend Focus_중·소규모 현장 사고 잡아야 재해를 낮춘다 26 Success Story_주혜인 부품 영업사원, 진정한
세일즈 마스터로 우뚝 서다 28 Best of Best_캐터필라 인증 수리(Caterpillar Certified Rebuild)가 혜인 인증 수리(Haein
Certified Rebuild)로 탄생합니다

Fever Zone 30 Counseling for you_사업자에게 꼭 필요한 절세법 32 주혜인 서비스센터 OPEN! 34 혜인들여다보기 37 2008 혜인
들여다보기 Best of Best



09



11



16



18



22

현명한 부모가

만드는,

우리아이가 달라졌어요!

각 가정마다 말을 잘 듣는 애가 있고 말을 잘 듣지 않는 애가 있기 마련이다. 말을 잘 안 듣는 애는 늘 어떤 일로 부모와 충돌하게 된다. 그러면 부모는 '어떻게 하면 말을 잘 듣게 하지?' 하면서 고민한다. 아동심리학 민애자 박사의 착한 아이 만드는 부모 되기에 대한 이야기를 들어보자.

글\ 아동심리학 민애자 박사

● 친구든 형제든 만나기만 하면 싸워요

아이들의 다툼이 무조건 나쁜 것만은 아니다. 또래 친구, 형제와 싸우며 사회성을 발달시키고, 협상의 기술을 익히는 등 긍정적인 측면도 있다. 특히 형제와의 다툼에는 가급적 어른은 개입하지 말고, 물리적 충돌이 심하다면 먼저 아이들을 떼어놓는다.

많은 엄마들이 저지르는 실수는 “누가 먼저 시작했어?” 나 “별 것도 아닌 것 같고 왜 그러니?” 라는 말을 내뱉는 것. 이 상황에서 잘못을 가리는 것은 아무 의미가 없다. 싸움의 진행 과정에 대해 언급하지 말고 싸움의 원인이 장난감이나 간식 때문이었다면 일단 아이들 손이 닿지 않는 곳에 보관한다. 그 다음에는 아이들을 각각 다른 방에 보내서 흥분을 가라앉히고 스스로 생각할 시간을 갖게 하는 것이 바람직하다. 친구와 잘 노는 것 같다가도 어느새 서로 영거 붙어 싸우는 아이는 “싸우거나 누굴 때리는 건 아주 나쁜 거야. 엄마가 너를 때리면 아프지? 네가 때려서 친구도 많이 아팠을 거야”라고 차분히 설명하고, ‘엄마가 아주 싫어하는 행동’ 이라거나 ‘네가 그런 행동을 해서 슬프다’ 며 부모의 감정을 말한다. 비록 아이가 ‘다른 사람을 때리면 안 된다’ 는 인지가 충분히 이뤄지지 않았더라도, 적어도 부모가 싫어하는 행동을 하지 않으려고 스스로를 통제하려는 노력을 보인다.

● 마트에 가면 장난감을 사달라고 떼를 써요

일단 아이를 번쩍 들어 마트 내 한산한 곳으로 데려 간다. 양 손으로 아이 어깨를 잡고 눈높이를 맞춘 후 낮은 목소리로 간단명료하게 “같은 종류의 장난감이 집에 있으니 그건 사줄 수 없어” 라고 말하면 된다. 잔소리를 늘어놓는 것은 상황개선에 도움이 안 된다. 설사 아이가 울음을 터뜨리더라도 좀 울리는 것이 낫다.

부부의 손발을 맞춰놓을 것. ‘엄마에게 통하지 않은 일도 아빠라면 괜찮다’ 는 것을 인지하는 순간 아이의 고집은 건잡을 수 없다. 남편 역시 같은 태도를 취하는 것이 중요하다. 때로 아이들은 관심을 끌기 위해 ‘생떼’ 를 부리는 경우가 있다. 이때 아이가 원하는 걸 들어주지 않으면 문제가 해결된다. 아이의 행동에 부모가 전혀 관심을 두지 않으면 곧 사태가 진정될 것이다. 단, 아이가 부모를 볼 수 있는 곳에서 아이를 지켜봐준다.

처음에 마트에서 아이가 장난감을 사달라고 떼를 쓸 때 주변의 눈치가 보여 얼른 사 주고 말았 다면? 당장은 아이를 달랠 수 있겠지만 그럴수록 ‘사달라’ 는 강도는 점점 높아진다. 비싼 대형 장난감이나 자동차 장난감 시리즈를 몽땅 사달라고 울먹이기도 한다. 그럴 때는 ‘마트 세 번 갈 때마다 한 개씩’, ‘집에 비슷한 장난감이 있으면 안 됨’, ‘비싼 것은 충분한 상의한 후에’ 같은 원칙을 세운 후 아이에게 분명히 얘기한다. 중요한 점은 부모가 이것을 정확히 실천해야 한다는 것. 아이가 아무리 떼를 써도 받아주지 말아야 한다. 처음에는 반발이 심할지라도 이런 일이 몇 번 반복되면 더 이상 쓸데없는 고집을 피우지 않는다.

● 밥을 안 먹겠다고 고집이에요

밥 먹는 것보다 다른 것에 정신이 팔려서, 또는 부모에 대한 반항으로 ‘안 먹겠다’ 고 하는 경우가 많다. 이때 가장 좋은 방법은 ‘굶기기’. 때로 아이들은 부모가 애를 태우며 숟가락을 들고 자기 뒤를 졸졸 쫓는 상황을 즐기기도 한다.

끼니때마다 이런 전쟁을 치르고 싶지 않다면 이 방법을 써보자. 일단 부모는 일정한 시간에 밥을 차려주고 “밥을 먹지 않으면 치우겠다” 고 분명히 얘기한다. 아이가 곧장 식탁으로 오지 않으면 식사 중간에 2회 정도 같은 말을 반복하고, 그래도 듣지 않으면 밥상을 치운다. 중간에 간식이나 우유를 줘서는 절대 안 된다. 혼자 음식을 꺼내 먹을 수 있는 나이라면 아이가 먹을 만한 것을 손에 닿지 않게 모두 치운다(단, 물은 제외). 다음 끼니때가 되면 밥상을 차리고 “지금 오면 밥을 먹을 수 있어. 하지만 먹지 않으면 아까처럼 치울 거야” 라고 말한다. 이렇게 하면 대개 반나절, 길면 이틀 안에 스스로 식탁에 와서 앉게 된다. 아이의 밥그릇에 밥을 담은 양에 문제가 있을 수도 있다. 밥을 많이 담지 말고 배가 가까스로 찔 만큼만 준 후 아이가 밥을 다 먹으면 칭찬을 아끼지 않는다.

2009년, 더 멀리 더 높게!



하늘 아래 제일 편안한 곳! 천안(天安)!

본래는 천하대안(天下大安)이라 하여 이곳이 편안하면 천하가 다 편안하다는 고려 태조 왕건에 의해서 유래되었다고 하는데 이는 이곳이 고구려, 백제, 신라에서 통일 신라 그리고 고려로 이어지면서 워낙 싸움이 잦았던 곳이어서 그렇게 명명되었다고 합니다. 세월이 흘러 지금은 서두에 적힌 대로 그저 '하늘아래 제일 편안한 곳'으로 인정하고 싶고 또 꼭 그렇게 만들어 가고 싶은 생각입니다.

고장 나 제 기능을 못하는 장비도 이곳에 와서 그렇게 편히 쉬며 새롭게 재탄생이 될 수 있는 곳이었으면 좋겠습니다. 차주의 마음도 헤아려 쓰린 감정, 허탈한 심경, 운휴(運休)로 초조해진 마음을 편안하게 어루만져줄 수 있는 곳이 되었으면 더욱 좋겠습니다. 그렇게 CAT 장비와 차주에게는 유토피아와도 같은 곳으로 거듭 태어나기를 간절히 소망합니다.

이러한 소망이 현실로 보여지기 위해선 우리 모두의 자구노력이 절실히 요구되고 있습니다. 아무리 훌륭한 강사가 우리에게 미소 짓는 법을 가르쳐 주고 아무리 유명한 강사가 우리에게 친절한 행동을 가르쳐 주어도 우리 스스로가 바꾸려는 의지 없이는 아무것도 얻을 수 없을 것입니다.

이미 많은 이들이 우리가 그렇게 바뀌어 지기를 고대하고 있습니다.

이미 많은 이들이 우리가 그렇게 바뀔 수 있을 거라고 기대하고 있습니다.

우린 해낼 수 있을 겁니다.

우린 해낼 것도 있습니다.

오염관리 부분에서는 뭔가를 이루어냈다는 평을 받고 있습니다.

고객관리 부분에서도 뭔가를 이루어내야만 하겠습니다.

고객을 편안하게 해주는 분위기

고객을 FUN 하게 해주는 분위기

이것이 진정 우리가 만들어가야 할 문화이고 VISION이 아닌 것입니다.

우리의 목표가 꼭 숫자가 아니어도 좋습니다. 이러한 문화와 VISION이 달성되면 숫자는 자연스럽게 축적을 남기며 만들어질 테니까요. 우리 한 사람 한 사람 모두가 모태에서 태어나듯 다시 태어나야 합니다.

●● 주혜인 고객지원본부 기술서비스팀 김덕현 부장



김성수 과장 당신의 기술력, 다양한 경험 모두를 존경합니다. 그러나 아무리 비뻔더라도 이 말만은 말아 주세요 "안돼" "못해" 표현을 달리할 수 있는 방안을 모색해 보세요. 온갖 수단을 동원해서도 해야 합니다. 우리가 못해주면 누가 해줄 수 있나요.

이창우 주임 당신의 창의적이고 곧은 행동에 경의를 표합니다. 더불어 좀 더 열정적이었으면 좋겠습니다. 당신은 충분히 그렇게 하실 수 있습니다.

정재열 주임 당신의 꾸준하고 일상불란한 업무처리는 보기 좋았습니다. 가끔 아주 가끔 오류도 있었죠. 좋은 경험으로 참고하세요.

김재열 주임 당신의 성실함에 경의를 표합니다. 반면 세상의 흐름에 동참하시고 우리의 슬로 우건 SAFE service중 'SPEEDY'란 단어를 상기하시기 바랍니다.

황상순 주임 당신의 성실함에도 경의를 표합니다. 또한 당신은 엔진의 신성장 동력임을 명심하시고 자부심을 갖기 바랍니다.

김광수 과장 당신의 폭넓은 지식과 업무처리능력에 찬사를 보냅니다. 폭주하는 전화 속에 가끔은 당신도 모르게 냉랭하게 전화를 받았던 모양입니다. 어느 고객이 불평하더군요.

김의석 주임 당신의 근면 성실함은 타의 모범이 됩니다. 고객과의 의사표현 기법을 좀 가다듬어 주면 아주 좋을 듯 합니다.

현영규 주임 당신의 다양한 노하우는 우리의 재산입니다. 지속적인 업무처리 기대합니다.

정기우 주임 당신이 있어 우리는 든든함을 느낍니다. 당신을 걱정하는 것은 '기우'겠조? 당신은 영원한 우리의 보디가드입니다.

박용기 주임 다양한 업무에 물불 안 가리는 당신은 '용기' 있는 사나이입니다. 계속 열심히 하시기 바랍니다.

김규경 주임 당신의 재빠른 손놀림과 발 빠름은 이 시대에 걸맞는 만파워입니다. 가끔은 당신의 주장이 강한 속사포 같은 언변에 멈칫하는 고객도 있음을 인지하시기 바랍니다.

정길종 주임 당신은 우리 직장의 척추와도 같은 존재입니다. 무한한 가능성도 엿보입니다. 기술개발에 더욱더 박차를 가해주시기 바랍니다.

전순구 주임 항상 차분하고 열심히 당신의 모습에서 우리의 미래를 봅니다. 분명 당신은 우리 직장의 차세대 주역입니다. 고객관리에도 만전을 기하시기 바랍니다.

윤영보 주임 훌륭한 조연이 있어 드라마가 빛을 더하듯이 당신의 서포트에 항상 감사드립니다.

김상호 주임 묵묵하게 말은 바 업무에 충실한 당신에게서 해인의 저력이 느껴집니다. 고객을 편안하게 모실 수 있는 분위기 연출의 근간이 되 주시기를 당부합니다.

공민수 과장 당신의 얼굴은 천안고객 지원센터의 간판과도 같습니다. 다양한 분위기에 다양한 여건을 나름대로 능숙하게 처리하는 당신이 있어 여기까지 온 것 같습니다. 시간 관리와 더불어 끊고 맺음을 더욱 견고히 한다면 천안의 VISION은 당신으로 인해 더 빨리 와 줄 것 같습니다.

안전하고 친절하며 FUN한 천안 고객지원 센터로 거듭
나길 고대하며 이천팔년 시월 이십일 새벽에



잠깐의 시련만 있을 뿐 실패는 없다.

안녕하십니까? 여러분. 미국 출장 중에 이렇게 글을 올립니다.

이번에 미국 오는 길에 <정주영 경영정신>이란 책을 즐겁게 읽었습니다.

요즘 같이 힘든 시기에 우리 헤인이 필요한 것은 바로, 우리 대한민국의 근간

을 이룬 손에 꼽히는 사업가들의 'Can-doism' 아닌가 싶습니다.

정주영 회장의 할 수 있다는 Can-doism 의 유래는 그가 겨우 17세에 가출하여 인천 부둣가에서 일하던 시절로 거슬러 갑니다. 그 어린 나이에 인천 부둣가 하역장 인부들과 영겨 자면서 밤마다 괴로웠던 것은 배고픔도 추위도 아닌 바로 '벼룩들의 끊임 없는 공격' 이었다고 정주영 회장은 회고합니다. 하루는 어린 정주영이 머리를 썬 양재기 속에 물을 채워 책상 다리를 그 안에 넣고, 책상 위에서 잠을 청했다고 합니다. 예상대로 다음 날 양재기 속에는 벼룩들이 정회장을 목적으로 올라가다 익사하여 셀 수 없이 많이 물이 떠 있었다고 하니 참 대단합니다.

정주영 회장은, 다음 날, 그 다음 날도 같은 상태로 잠을 청했지만 얼마 못 가 또 다시 벼룩들이 정회장의 몸을 뜯고 있었습니다. 그 벼룩들이 벽을 타고 천장으로 가서 자기 몸을 던져서 정회장의 몸으로 낙하한 후 피를 빠는 것 아니겠습니까. 소년 정주영은 이때 다짐을 하게 되었다고 합니다. '이런 벼룩들 따위도 살기 위해 물불을 안 가리는구나. 내 인생에서도 앞으로 못할 것도 두려울 것도 없다' 라고요.

이후에도, 정주영 회장은 여러 국가의 역사적인 정변으로 인해 실패를 경험 합니다. 하지만 그 위기가 끝 머리에는 늘 정회장에게 기회가 되어 돌아오게 만들고, 결국 끝내 현대라는 훌륭한 기업군을 일구게 되고 국가에 이바지 하게 됩니다.

이렇게 어려운 시기에, 그래도 헤인은 다른 중견기업들에 비하면 든실한 모습입니다. 하지만, 정주영 회장의 Can-doism이 지금부터라도 우리 헤인맨들의 마음속에 자리하지 않으면, 힘든 2009년을 보내게 되지 않을까 하는 걱정을 조심스레 해봅니다.

'시련은 있되 결코 실패는 없고, 근심은 있되 불가능은 없다' 라는 이른바 정주영 경영정신이 바로, 헤인의 경영정신이 되는 날, 헤인은 어떤 시련에도 의연한 강대기업이 되는 날이라고 봅니다.

'시련을 실패로 받아들이고 모든 일을 과연 가능할까?' 라는 마음이 우리를 지배하게 만들면, 바로 사람이건 기업이건 시한부 인생을 시작하게 되는 것입니다. 어려워도 시련을 냉정하게 받아들이고, 그런 와중에 축 쳐지지는 않고 긴 안목으로 크게 움직이는 헤인맨들, 모두 화이팅입니다!



● 주헤인 마케팅사업본부 원종식 대리



명불허전, 헤인의 서비스에 감탄하다

- 진흥공영(주)

10년 전, 주헤인과 처음 인연을 맺은 후, 캐터필러 노면파쇄기 PM-465와 PM-200을 차례로 구입하며 헤인과의 인연을 지속해온 진흥공영(주). 2008년에는 김한순 과장을 통해 아스팔트피니셔 AP-755를 추가로 구입하며 헤인과 지속적인 파트너십을 맺고 있다. 그들은 헤인과 함께 했던 지난 시간을 어떻게 생각하고, 또 미래엔 어떤 관계를 기대할까. 겨울을 맞아 올 한 해 뜨겁고 힘차게 돌아갔던 엔진을 잠시 식히고 있는 그들을 만나보았다.

진흥공영(주)는 서울시 관급 도로포장 공사를 주로 하는 업체로 도로 포장 업계는 물론, 서울시에서도 인정을 받고 있는 시공사로 정평이 나 있다. 캐터필러의 강인함을 닮은 듯한 진흥공영(주)의 이기수 상무는 '시간이 흐르면 흐를수록 신뢰를 주는 제품'이라며 헤인과 캐터필러를 말한다.

추운 날씨에 먼 길 오느라 수고했다며 커피를 권하고 싱긋 웃는 그에게 김한순 과장은 '서울시 유수의 시공사인 진흥공영(주)를 헤인의 우수 고객으로 두고 있다는 게 영광'이라며 호탕한 웃음으로 화답한다.

헤인의 서비스는 100점 만점에 95점? 아니 100점!

현장에서 직접 장비를 운용하는 기사들의 생각은 어떨까. 일단 성능 자체로는 국내 도입된 장비 중에서 최

고이며, 특히 유지/관리 부분에서 높은 점수를 주고 싶다고 진흥공영(주)의 안희정 차장은 이야기 한다.

"도로 공사에 쓰이는 장비는 특성상 아무리 좋은 기계라도 A/S가 잘 되지 않으면 말짱 헛것입니다. 그래서 헤인에 만족하고 있어요. 주로 밤 늦게 이루어지는 도로공사는 현장에서 문제가 발생하면 난감할 때가 많아요. 그럴 때마다 헤인 A/S 김혁수 주임은 시간에 관계없이 전화만 하면 다 해결이 돼요. 일요일도 마다 않고 달려오니 때론 우리가 미안해질 때도 있어요." 타사의 경우 문제가 생겨 전화를 해도 직접 와서 살펴 봐야 해결이 되고, 그것마저도 신속히 이루어지지 않는 경우가 많은데, 헤인은 유선상으로도 필요한 응급조치가 바로 가능하다는 것. 그만큼 뛰어난 기술력을 보유했기 때문이라고 말한다.



1. 장비를 꼼꼼히 체크하는 김한순 과장과 이기수 상무
2. 김한순 과장이 있어 언제나 든든합니다! 3, 4. 야간
아스팔트 포설 작업 중인 아스팔트파니셔 AP755와 파
쇄 작업 중인 노면 파쇄기 PM200

도로 포장 장비 업계에서 뛰어난 기술력으로 명성을 떨치고 있는 김혁수 주임의 존재 때문에 영업하는 입장에서 도움이 많이 된다는 김한순 과장의 말에 옆에서 이야기를 들던 김영동 기사는 고객을 끄덕인다. “일단 부르면 바로 오고, 우리가 전화하지 않아도 때때로 연락해서 잘 쓰고 있다고 물어주니 좋을 수밖에요. 이상 있는 부분 뿐만 아니라 예상 되는 부분까지

미리 조치를 취해주니 우리 같은 기사 입장에서는 최고죠. 점수요? 100점 만점에 95점, 아니 100점 줘도 과장이 아니죠.”

해인의 장비 성능도 100점 만점에 100점?

짜늘한 날씨에 살짝 움츠러든 몸으로 진행됐던 인터뷰는 어느새 노면파쇄기 PM-200과 아스팔트파니셔 AP-755의 성능에 관한 열띤 토론으로 후끈 달아올랐다. 다른 장비가 골골거리며 두 번 지나갈 것도 힘 좋게 한번에 밀고 나가는 좋은 성능을 가졌지만 아쉬운 점과 개선 방향도 있다는 안희정 차장과 김영동 기사.

“우리가 써보니까 무게가 많이 나가고 전장이 약간 길어 골목길 같은 소규모 도로 공사 현장에서는 애를 먹기도 합니다. 엔진 열이 작업자한테도 영향을 미친다는 거, 소모품 같은 사소한 단점도 있고요. 하지만 역시 캐터필라를 잘 선택했다는 생각이 드는 것은 깔끔하고 빠르게 그리고 손쉽게 운용할 수 있기 때문이죠.”

실제로 노면 파쇄기의 뒤를 따르는 스키드로더 기사들의 이야기를 빌리면 절실 속도가 빠르고 찌꺼기도 거의 안 나오기 때문에 작업 속도가 월등하다는 것. 또한, 강력한 파워로 여유로운 동력을 낼 수 있어 엔진의 수명을 길게 하고, 파쇄된 표면이 깨끗하여 스키드로더의 일을 단축시켜 주는 고마운 장비라고 했다. 타사 장비에 비해 강철의 두께가 2배나 되어 튼튼하기로 소문난 아스팔트파니셔의 경우도 평탄성이 뛰어나 작업량이 월등하여 최단 시간 내에 도로 포장이 가능하다고 한다.

그들의 이야기를 열심히 메모하며 경청하는 김한순 과장. 고객의 입장에서 적극적인 서비스를 펼치는 해인, 현장에서 인정하는 기술력으로 유지보수 되는 최고의 장비. 그것이 진흥공영(주)에서 해인의 캐터필라를 선택한 이유가 아닐까. 아직까지는 만족하지만 앞으로 다가올 날들이 더 중요하다고 입을 모아 이야기하는 이기수 상무 그리고 김한순 과장. 그들의 상호 신뢰에 바탕을 둔 상생의 관계가 진흥공영이 매끄럽게 닦아 놓은 도로처럼 쪽 뻗어나갔으면 하는 바람이다.



(주)해인과 운암산업이 하나가 된다면 못 할 것이 없습니다!

캐터필라 굴삭기 385CL과 함께 운암산업의 새로운 도전이 시작된다

차가운 바람이 2008년의 겨울을 마무리하던 12월 30일. 충남 청원에 위치한 중부권 물류터미널 공사현장을 찾았다. 눈발이 흠날리는 가운데 도착하자마자 가장 눈에 띈 것은 거대한 모습을 드러내며 서 있는 '385CL'이다. 국내 최초로 들어온 '385CL'이 현장에 도전하기 위해 당당한 위용을 드러내고 있는 것. 이 옆에서 '385CL'을 바라보고 있는 사람이 있으니 바로 운암산업의 이 명성 대표이사다.



1. 2, 3. 365BL 631D. ?

산을 꿈꾸던 사람이 산을 활용하다

“어린 시절, 대둔산 밑에 살았습니다. 항상 산을 바라보고 살고 산이 너무 좋아서 회사 이름도 ‘雲岩’이라고 지었습니다. 그런데 산을 없애는 일을 하고 있으니 삶이란 참 아이러니 한 것입니다. 하지만 제가 바라보고 살았던 산으로 사람들을 이롭게 하는 기반시설을 만들고 있으니 이것도 다 산을 바르게 활용하고 있는 것이라 생각합니다.”

눈이 훑날리는 추운 날씨에도 캐터필라 굴삭기 ‘385CL’이 도착한다는 소식에 한 걸음에 현장으로 달려온 운암산업의 이명성 대표이사는 웃으면서 자신과 산에 대한 설명을 한다. 지금 우리가 서 있는 이 곳은 바로 중부권 물류터미널을 조성하기 위한 공사를 하고 있는 곳이다. 물류터미널 하나를 완성하기 위해서는 수많은 회사들이 많은 일을 해야겠지만 그 시작을 하는 것이 바로 도로, 택지, 항만 등 토목공사를 전문으로 하는 토목 전문기업들이 기반을 닦아야 한다. 이에 많은 중장비를 가진 운암산업이 (주)한양의 파트너로 정해져 터미널의 기반을 닦고 있는 것이다.

385CL, 그 규모 만큼이나 기대가 큼니다

현장에 들어서자마자 보이는 것은 바로 캐터필라 굴삭

기 ‘385CL’. 헤인의 서비스 직원들이 ‘385CL’이 움직일 수 있도록 분주하게 준비를 하고 있었다. 그 뒤로 보이는 현장에는 다양한 노란 장비들이 바쁘게 움직이고 있었다.

‘385CL’은 처음 국내에 소개되는 장비로 작동 중량 85톤, 4.4m 버킷을 장착하고 있어 굴삭기로는 국내에서 가장 용량이 큰 장비로 대형 작업장에서 그 가치를 발휘할 수 있을 것으로 기대된다는 운암산업 담당자 ‘강현승 과장’의 설명. 이에 이명성 대표이사의 칭찬이 이어진다.

“우리 현장에서 쓰이는 헤인의 장비는 스캐이퍼 631D 4대와 굴삭기 365BL II, 도저 D6R, 그리고 지금 들어온 385CL입니다. 우리 회사 대부분의 장비가 캐터필라죠. 이유요? 제가 석산을 운영할 때 캐터필라 장비를 처음 쓰기 시작했습니다. 휠로더 966G라는 장비를 사용했었는데 100% 만족했었죠. 원가 절감에 최고였습니다. 그래서 지금까지 헤인의 장비라면 무조건 믿고 신뢰하는 것입니다.

지금 움직이는 4대의 스캐이퍼는 국내에는 없는 장비입니다. 헤인의 도움을 받아 작년에 수입하여 이번 현장에 투입된 장비입니다. 덤프트럭보다 성능이 좋고 굴삭기와 함께 사용할 수도 있고 단독으로만 사용할



수도 있어서 아주 만족하는 장비 중 하나입니다. 그리고 내려오면서 평탄 작업까지 같이 하기 때문에 더욱 맘에 들죠. 그리고 365BL II는 이미 좋은 소문이 널리 퍼진 장비이기 때문에 제가 또 다른 설명을 하지 않아도 될 정도입니다. 방금 385CL을 들여왔는데, 365BL II 굴삭기에 또 욕심이 나네요. 헤인의 장비에 익숙해지고 편리함을 알아버렸더니 자꾸 욕심이 나는군요.”

운암산업이 헤인과 캐터필라를 좋아하는 가장 큰 이유는 바로 ‘효율성’ 때문이라고 한다. 타 장비에 비해 고장이 적기도 하지만 잔 고장이 났을 때 부품만 교체하면 신형에 가까운 실력을 발휘해 원가 절감에 큰 도움을 주기 때문. 그리고 부품을 교체할 때 A/S를 신청하면 며칠씩 걸리는 다른 회사에 비해 바로 바로 또는 하루만에도 와서 점검을 해주고 헤인 정비팀이 모든 부분을 살펴주니 안심이 된다고 한다. 인터뷰 내내 옆에서 웃음을 짓고 있던 (주)한양의 김호준 소장이 한마디 거든다.

“운암산업과 (주)한양이 처음으로 함께하는 현장입니다. 기대가 아주 크죠. 하지만 이렇게 좋은 대형장비를 많이 가진 회사라서 정말 믿을직스럽습니다. 장비로 소문 난 캐터필라가 함께 하니 앞으로 남은 시간이 기대가 됩니다.”

그들의 2011년이 기다려진다!

“우리 회사는 대단위 택지를 대형 장비로 최단시간 내에 작업하는 것을 목표로 하고 있습니다. 이런 목표를 가진 우리 회사에서 큰 몫을 해주고 있는 것이 바로 헤인의 장비입니다. 그래서 385CL도 들여온 것이죠. 새롭게 장비가 개시되는 날, 눈까지 오니 앞으로 좋은 일이 있을 것이란 예지가 아닐까요? 좋은 파트너로 만났으니 이 인연을 끝까지 가져가고 싶습니다. 지금처럼만 한다면 오랜 시간이 지난 후에도 서로 좋은 파트너로 남을 수 있을 것 같습니다. 2011년이 시작되는 날, 토목 전문 회사로는 10위권 안에 드는 것이 바로 운암산업의 직원 60여명이 바라는 목표입니다. 어려운 것이라 생각하지 않습니다. 헤인처럼 우리를 든든히 뒷받침 해주는 파트너가 있는데 뭐가 어렵겠어요? 이 목표를 달성하기 위해서 시작될 2009년도 열심히 달려보렵니다.”

확실한 목표를 가지고 목표를 위해 전진하며 모든 현장에서 최선을 다해 작업하는 운암산업. 그들의 2011년이 기다려졌다. 그들의 목표가 무리라고 생각하지 않았다. 그들의 곁에 헤인과 캐터필라가 있으니 반드시 가능할 것이라고, 그들이 2011년에 커다란 축배를 들 수 있기를 빌어본다.

밀폐된 차가운 날씨 때문에 겨울철 감기에 걸리는 사람들이 많지만 오히려 감기의 원인은 실내에 있을 수도 있다. 춥다고 환기를 소홀히 하고 실내를 청결한 상태로 유지하지 않으면 되려 실내의 병균에 먼저 노출될 수 있다. 실제 겨울철 실내 오염이 여름철에 비해 최고 25배 이상 되는 것으로 알려져 있다. 밀폐된 실내환경이 여름보다 더 비위생적인 실내환경을 만들기 쉽다는 것이다.

겨울철 감기 주범은 밀폐된 실내 오염 *Common Cold*



가습기, 제대로 알고 사용하자

온종일 창문을 닫아 놓는 밀폐된 실내공간에서 생활하면 습도조절이 잘 되지 않아 호흡기 질병은 물론 감기에 걸릴 확률이 높다.

건조한 공기에 적절한 습기를 주는 것이 바로 가습기. 그러나 가습기를 제대로 관리하지 못하면 오히려 더 비위생적인 환경을 만들 수 있다. 가습기의 물엔 미생물 번식이 쉽기 때문. 미생물 중에는 병원성 세균이 검출돼 기관지염이나 폐렴 등의 질병을 일으킬 수 있기 때문이다. 물에 번식하는 세균은 100도에서 20분 이상 끓여야 100% 살균된다.

그러나 가열식 가습기라고 해도 물통에 있는 물을 모두 가열하는 방식이 아니라 일부 가열만 부위의 물만 가열한다. 그래서 세균이 번식할 가능성은 오히려 높다. 물은 100℃ 이상 끓여서 사용하거나 가습기살균제를 물과 함께 넣어 주는 것이 좋다.

가습기 청소는 매일 해야 하고 본체는 미지근한 물을 적신 헝겊으로 부드럽게 닦아 준다. 급수통은 부드러운 청소 솔이나 헝겊으

로 닦고 비눗기가 남으면 공기오염의 원인이 될 수 있으므로 비눗물은 사용하지 않는다.

온도보다 환기가 중요

답답한 공기를 환기시키기 위해서는 하루에 최소 두 번 이상 10분 정도 모든 창문을 열어 바람이 통하도록 한다. 특히 겨울철엔 침대 소파 카펫 등은 세탁하기가 더 힘들기 때문에 집먼지 진드기, 곰팡이의 집중 서식지가 된다. 애완견을 키우는 집이라면 동물의 털이 나비듬 등으로 문제는 더 심각하다.

진드기를 없애기 위해서는 집안 환기를 자주 시키고 이불을 햇빛이 강한 낮 시간대에 집중적으로 말려야 한다. 겨울철 실내외의 온도 변화가 가장 심한 곳은 현관. 문을 자주 열고 닫는 곳이라 냉기가 잘 들어오고 이슬맺힘이 일어나기 쉽다.

곰팡이가 잘 생기고 쾌쾌한 냄새가 나기 쉬운 이유다. 이를 막기 위해서는 현관을 규칙적으로 열어 습기가 차지 않도록 하고 젖은 신발이나 우산은 꼭 말린 다음 수납한다. 신발엔 제습

제나 솜을 넣어두면 습기와 악취제거에 좋다. 실내환기가 안 되는 겨울 주방에도 곰팡이나 악취가 더가습을 부릴 수 있다.

고기나 생선요리를 할 때는 주방 창을 활짝 열어두거나 후드를 작동시켜 음식냄새가 바로 빠져나갈 수 있도록 한다. 겨울철 온수 사용으로 또 검은 곰팡이가 생기기 쉬운 곳은 욕실. 샤워 후에는 꼭 문을 활짝 열어두어 습기를 빼내야 한다.

탁하고 건조한 실내에서 눈 지키기

겨울철 난방을 위해 환기도 잘 되지 않는 사무실 등에서 오래 작업을 하다보면 눈이 뻑뻑하고 침침해 짐을 느끼게 된다. 특히 시력이 나빠 콘택트렌즈를 착용하는 경우는 '안구건조증' 등으로 고생하기 쉬운데, 이를 방지하기 위해서는 먼저 적절한 환기를 통해 실내의 오염을 막는다.

먼 곳을 바라보는 것으로 눈에 휴식을 주며 안구와 관자놀이를 엄지와 손가락으로 눌러 주는 지압도 눈의 피로회복에 효과가 있다.



‘헤인’이란 날개로 고공비행을 하는 (주)에버다임

건설현장에서 쓰이는 각종 건설기계와 소방특장차를 만드는 (주)에버다임. 이런 (주)에버다임이 새롭게 시작한 사업이 바로 ‘락드릴 사업부’다. 막 날개를 달아 날기 시작한 락드릴 사업부에 뛰어난 파트너가 있다 해서 현장을 찾았다.

락드릴사업의 기본은 좋은 엔진!

“(주)에버다임의 많은 거래처 중에서 헤인은 단연 최고라 할 수 있습니다. 고객이 락드릴을 구입할 때 가장 먼저 물어보는 것이 바로 엔진입니다. 바위를 뚫으려면 힘이 좋아야 하기 때문이죠. 질문을 하는 고객에게 캐터필라 엔진이 장착되었다고 하면 고개를 끄덕입니다. 쉽게 말해, 먹고 들어가는 거죠. 고객에게 먼저 신뢰를 받는 엔진인 만큼 판매에도 많은 도움이 됩니다. 다른 수많은 엔진들을 써봤지만 지난 5년 동안 거래한 헤인의 캐터필라 엔진만큼

장으로 가야 할 일이 생겼습니다. 현장에서는 빠른 처리를 위해 한밤중에 현장으로 향해야 했던 일이 있었습니다. 단순한 거래처라고 생각하면 그 새벽에 오지 않아도 되는데 새벽에 도착해 밤늦게 까지 현장에서 함께 고생한 적이 있습니다. 작은 일이라 생각할 수도 있는데 이런 데서 보여주는 신뢰가 저를 감동시켰습니다.”

10년 후, 함께 날아봅시다

중견기업으로 비상하고 있는 (주)에버다임은 1997



1. 취재 요청에 기꺼이 시간을 내준 (주)에버다임 전병찬 대표이사

2,3. 어느 새 엔진과 락드릴 장비에 대한 이야기에 몰두한 (주)헤인 박원진 대리와 (주)에버다임의 이성호 차장

4. 헤인과 에버다임이 한자리에! 맞잡은 두 손이 신뢰를 말해줍니다.

5. 언제 어디서나 서비스가 책임지겠다는 (주)헤인의 박형윤 차장

6. 헤인의 캐터필라 엔진이 최고죠.

에버다임의 또 다른 날개, 락드릴 사업

‘에버 라 스팅(Everlasting)’과 ‘패 러 다 임(Paradigm)’을 합성한 (주)에버다임은 끊임없는 연구개발과 혁신으로 발전하겠다는 의미를 갖는다. 사명에서 알 수 있듯 에버다임의 지난 15년은 건설 기계의 패러다임을 바꾸기 위한 도전의 연속이었다. 1997년 굴삭기용 부속장치 사업에 뛰어든 이래 2001년에는 콘크리트 펌프트럭 사업에 진출했고, 2002년에는 타워크레인 사업에 첫발을 내디디며 고속 성장했다. 2003년 11월에는 코스닥시장에 상장해 또 다른 성장의 발판을 마련했다. 이후 소방 특장차와 부품소재사업, 락드릴 사업 등에 잇따라 뛰

어들며 건설 중장비 전문업체로서의 위용을 갖췄다. 그 중에서도 락드릴 사업부는 (주)에버다임에서 추후 시작한 아이템이다. 2007년 11월에 대농중공업으로부터 인력과 기술과 도면 등 락드릴 사업에 관련된 모든 내용을 인수해 (주)에버다임의 한 부서로 자리 잡게 했다. 그 후 1년이 지났다. 락드릴 사업을 시작할 때는 20여 개 정도 만들어서 파는 것이 목표였는데 현재는 40대 정도 판매했다고 한다. 전 세계가 경제위기에 휩싸여 어렵다고 하는데 락드릴 사업은 광산위주로 쓰이기 때문에 장기 프로젝트가 많아 경제위기에도 불구하고 큰 타격을 입지 않았다고.

고객에게 신뢰를 받은 적은 없었습니다. 거래처로서 (주)에버다임에게도 최선을 다해주지만 고객이 먼저 신뢰하고 장비가 좋다고 인정해주시는 우리는 100% 만족합니다.”라고 말하는 에버다임의 이성호 차장. 그는 지금까지 수많은 엔진업체와 일을 해왔지만 헤인처럼 만족을 주는 업체는 드물다고 말한다. 언제 어디서나 서비스가 가능할 것이라는 믿음, 그리고 기술적으로 궁금한 것이 있으면 언제든 바로 해소 줄 것이라는 신뢰가 이들 사이에 단단한 다리를 놓은 것이다. “5년여 전, 캐터필라 엔진을 처음 선적했을 때의 일입니다. 엔진에 문제가 발생해 새벽 2~3시에 현

년 1,000만 볼 수출 탑을 시작으로 1999년 2,000만 볼 탑과 금강산업훈장, 2007년 5,000만 볼 탑에 이어 올해 1억 볼 수출 탑까지 수상함으로써 10년 만에 10배의 고속 수출성장이라는 대기록을 달성하게 됐다. 나날이 커지는 (주)에버다임의 모습을 임종혁이사는 이렇게 말한다. “락드릴 부문에서 10년 후에는 리더컴퍼니가 되어 있을 겁니다. 그 후에는 전 세계에서 3위안에 드는 기업으로 발돋움할 것입니다. 그러기 위해서는 탄탄한 능력과 고객의 신뢰를 받는 헤인과 캐터필라 엔진이 꼭 필요합니다. 우리 함께 더 높은 곳으로 걸어갑시다.”

캐터필라 프리미엄 D-시리즈 굴삭기 329DL

프리미엄 329DL, 왜?

10급의 대명사로 자리매김 해온 캐터필라 325DL은 최근 몇 년간 장비중량이 증가되어 30톤에 다다랐음에도 불구하고 장비 명칭 때문에 실제보다 작은 장비라는 이미지가 있었다. 실제로 325DL은 각종 현장에서 한 등급이상의 경쟁장비와 거의 동등한 일을 해 왔으면서도 본래 장비성능에 대한 적절한 대우를 받지 못했던 게 현실이다. 이에 캐터필라는 기존 D-시리즈 인 325DL의 명칭을 329DL로 변경 출시하여 이러한 시장의 요구를 충족시켰을 뿐 아니라 성능 또한 대폭 향상시켜 이름에 걸맞는 장비로 거듭나고 있다.



Caterpillar Premium 329DL

329DL 무엇이 달라졌나?

329DL은 기존의 325DL을 시장의 강자로 만들어 주었던 모든 혁신기술이 그대로 적용된 것은 물론, 한층 증가된 엔진마력, 더욱 증대된 생산성을 얻을 수 있도록 개발되었다.

- 운전중량 3.3% 증가 (29.2톤 ⇒ 30.2톤)
- 엔진마력 8.6% 증가 (188hp ⇒ 204 hp)
- 인상능력 3.5% 증가 (5.8톤 카운터웨이트 장착)
- 생산성 6% 증가
- 기존의 325D와의 부품 호환

329DL은 연료효율을 추구한다!

329DL은 기존 325DL의 2단계 작업모드를 향상시켜 작업 상황에 맞게 최적의 연료 효율 및 생산성 향상을 위하여 3단계 작업모드를 적용하였다.

- 표준모드(추천)
 - 경부하 작업시 사용(15% 연료절감)
 - 1800 rpm, 토오크 84%
 - 설정시 주유기 아이콘 표시
- 파워모드
 - 중부하 작업시 사용
 - 1800 rpm, 188마력 100% 토오크
- 하이파워모드
 - 고부하 작업시 사용
 - 1900 rpm 100% 토오크, 최대출력 발휘(204마력)



329DL에는 캐터필라 중장비 공학의 모든 혁신기술이 스며들어있다

- 인체공학적인 조종장치의 배치
- 부드러운 레버
- 최상의 시야
- 안락한 고급시트
- 연료저감을 위한 총체적인 설계
 - 완전연소를 추구하는 ACERT 엔진
 - 원터치 엔진속도 조절기능
 - 전자제어모듈
 - 고효율의 냉각시스템
- 예비유체(고강도) 붐(읍선)
- 엄격한 테스트를 거치는 고강도 메인프레임
- 뛰어난 내구성의 캐터필라 트랙
- 운전자 편의를 돕는 첨단 모니터
 - 연료량, 오일온도, 냉각수 온도 게이지
 - 장비상태 표시 및 경고
 - 최대 5가지의 작업을 미리 설정하여 유압특성 등을 손쉽게 변경
- 간편한 정비, 유지관리
- 효율적인 자가진단 및 모니터링
- 전자점검(ET) 및 캐터필라 고유의 SOS측정

하잘 것 없는 정보에도 돈이 보인다



2008년 12월, (주)헤인에서는 유류비 절감을 통한 경비 절감 대책의 일환으로 친환경 및 고성능 연료첨가제를 회사 차량 100여대에 도입, 사용하기 시작했다. 이 KPL 연료첨가제의 사용으로 엔진 출력 증대와 소음 감소는 물론 매연이 70~80% 감소되었고 공해 방지 및 18% (최초 주행거리 2000 Km까지는 10%)의 연료 절감 효과를 얻고 있어 연간 약 1억 원의 비용 절감의 효과가 예상되고 있다. 동 제품은 한국 석유 품질관리 연구센터로부터 시험에 합격하여 환경보호 적합제품으로서 한국자동차 연료 첨가제(제 첨가 31호)로 인증 받았으며 1970년대 캐나다에서 발견된 유기 금속화합 물질로 국내 박사들에 의하여 개발된 순수 국산 제품이다. 지금껏 시판된 대부분의 업체의 연료첨가제와 첨가제는 엔진 세정과 코팅 또는 조연작용제이며, 일시적으로는 기름의 불완전 연소에 의해 생기는 카본을 없애주고 엔진 내부 벽을 코팅시켜 엔진이 부드러워지는 것을 느끼게 하나 근본적인 연료 절감 효과는 미미한 수준에 그치고 있다. 그러나 KPL 연료첨가제는 기름의 완전 연소를 도와 매연을 감소시키고 연비를 향상시키는 최고 수준의 우수한 제품임이 입증되어 현재 생산 공장을 풀가동하여도 주문 후 몇 일을 기다려야 공급 받을 수 있을 만큼 좋은 반응을 얻고 있다.

KPL 연료첨가제란?

자동차 내부 연소 활동은 흡입, 압축, 폭발, 배기의 4 사이클로 이루어진다. 연료첨가제를 휘발유, 경유에 넣으면 용해되어, 촉매제가 된 연료첨가제는 연소 작용을 가속화하여 완전 연소가 되도록 도와준다. 이 작용을 통해 출력이 증강되고 배기 가스의 열은 식혀진다. 이 과정은 자동차 내부를 깨끗하게 하고 엔진의 수명을 연장시키며 매연 감소, 소음 감소, 떨림 감소 등의 유익을 가져다 줄 뿐 아니라 연료를 절감시켜주는 유익까지 더해준다. 연료첨가제는 자동차 뿐 아니라 선박, 보일

리, 중장비 등 휘발유, 경유, 병커C유를 사용하는 모든 곳에 사용이 가능하며 효율을 극대화 시켜 준다.

KPL 연료첨가제를 사용해야 하는 이유는?

휘발유나 경유는 연소 과정에서 다양한 불순물이 나오며, 카본은 실린더와 피스톤에 달라붙어 엔진의 기능을 떨어뜨린다고 한다. 문제는 카본이 실린더 내부에 잔뜩 끼어있으면 내부 압력과 온도가 높아져 자연 발화(노킹 현상)을 하게 되며, 이로 인해 엔진 출력도 약화되고 엔진도 손상을 입게 된다.

KPL은 유기금속 화합물로서 활성촉매제를 가지고 있으며 연소 시 피스톤, 엔진 내면의 윗 부분과 스코크 부분에 아주 얇은 바막의 촉매 코팅을 씌운다. 실린더가 KPL에 의해 단련되면 점화 플러그는 붉은 색을 띄며 촉매 코팅이 쓰이면 다음과 같은 효과를 나타낸다.

1. 피스톤이 최고 위에 위치해서 6~12 Crank 각도에서 빨리 점화된다. 이것은 출력을 높이며 실린더 내부의 온도가 급상승 되지 않도록 돕는다. 엔진 부품들이 고온에서 피로를 느끼므로 실린더 내부 온도를 낮추어 엔진 수명을 연장시킬 수 있다.
2. 연소 촉매 코팅을 피스톤과 연소실에 씌워 탄소와 윤활유 찌꺼기 가 끼는 것을 방지한다.
3. 옥탄가와 세탄가가 1% 이상 향상되어 Knocking과 Pinging 현상이 일어나지 않는 옥탄가 높은 고급 프리미엄 휘발유나 경유를 사용할 필요가 없다.
4. 피스톤에 장착된 오일 링에 끼는 찌꺼기를 감소시켜 링의 밀폐율을 높이고 과도한 엔진 사용을 방지해준다.
5. 촉매 코팅은 촉매 컨버터와 산소 센서 하우징 외부에도 코팅이 일어나 실린더와 마찬가지로 보호 박막을 형성하여 부품의 내구성을 높이고 가스 방출의 장기적 긍정적 효과를 낼 수 있다.
6. 촉매 작용으로 열 소모를 방지하여 높은 효율을 낼 수 있게 한다.

모든 엔진은 출고 시 99%의 연소 효율이 있으며 연소율을 더 이상 높이는 것은 불가능하나 KPL은 촉매코팅 작용으로 연료 점화를 빨리 하여 더 많은 출력을 낼 수 있게 해준다.

KPL 연료첨가제가 엔진 기관을 손상시키지 않는 이유

연료첨가제란 연료유에 미량을 첨가하여 연료유 자체의 품질을 보완하거나 개선시켜 새로운 성능을 부여할 목적으로 첨가하는 물질을 말한다. 가솔린과 디젤(경유)은 정유 회사에서 첨가제를 사용하는데, 정유 회사에서 내연기관의 연료로 제조되는 가솔린과 경유 속에는 정도의 차이는 있지만 규격에 적합하도록 몇 가지의 기본 연료첨가제가 포함되고 있다. 그렇다고 정유 회사에서 첨가제를 마음대로 사용할 수는 없으며 첨가하고 난 후에도 기본 연료로서의 규격을 지켜야만

한다. 연료 규격은 법으로 정해져 있으며, 국가 기관으로부터 엄격한 검사를 거쳐 적합 판정을 받아야 사용할 수 있다.

(환경부고시-첨가제 테스트 방법 고시내용)

가. 유해물질검사

- 연료제조기준 확인 첨가제 제조자가 제시한 최대의 비율로 첨가제를 자동차연료에 혼합한 경우의 성분(첨가제 + 연료)이 아래의 자동차 연료 제조기준에 적합하여야 함.
- 유해물질검사 첨가제 제조자가 제시한 최대의 비율로 첨가제를 자동차연료에 혼합한 경우의 성분(첨가제 + 연료)중 카드뮴(Cd), 구리(Cu), 망간(Mn), 니켈(Ni), 크롬(Cr), 철(Fe) 이연(Zn) 및 알루미늄(Al)의 농도는 각각 1.0mg/l 이하이어야 함.

나. 배출가스 검사

첨가제 제조자가 제시한 최대의 비율로 첨가제를 자동차의 연료에 주입한 후 시험한 배출가스 측정치가 첨가제를 주입하기 전 보다 배출가스 항목별로 10%이상 초과하지 아니하여야 하고, 배출가스 총량은 첨가제를 주입하기 전보다 5% 이상 증가하여서는 안됨.

현재 정유 회사에 납품되고 있는 수십 종류의 연료첨가제는 적합 판정을 받은 것으로서 첨가를 했어도 법이 정한 연료로서의 규격을 따른 연료인 것이다. 따라서, 소비자들은 첨가물이 무엇이며, 첨가물로 인한 엔진의 손상 여부를 따지지 않고 그냥 연료로 사용하고 있다. 그렇다면, KPL 연료 첨가제는 무엇인가? 정유 회사에 납품되고 있는 첨가제와 똑같이 국가 기관으로부터 적합 판정을 받은 것으로 정유 회사에 납품할 수도 있지만, 정유사의 경제적 생산성이 따르지 못해 시중에서 유통되는 것이다. 따라서, 정유 회사에서 출고된 연료에 연료 첨가제를 첨가해도, 법이 정한 연료로서의 규격에 따른 연료인 것이며, '엔진 기관이 손상될 수 있는가 하는 질문에는 정유 회사들에게 무엇을 첨가했으며 그것을 첨가함으로써 엔진의 손상이 생길 수 있는지에 대한 질문을 하는 것과 같다.



C175 초대형 엔진 출시

Caterpillar에서는 2008년 12월부터 C175 디젤발전기세트를 전세계 시장으로 공급할 수 있도록 생산라인 본격가동 및 주문 접수를 시작하였다. 그동안 초기 출시 제품은 미국시장에만 내수로 공급되었으나, 이제 전세계 시장에 오픈함으로써 전력이 필요한 모든 곳에서 사용될 수 있게 되었다.

Caterpillar 엔진 모델 중 2500KW 이상의 고속엔진(1800RPM)의 부재로 고객들의 불만이 많았었지만 이번 C175모델의 공급으로 이 같은 고객불만을 해소시킬 수 있을 것으로 보인다. 고객은 항상 더 작은 사이즈의 엔진에서 더 많은 출력을 얻을 수 있는 발전기 사양을 요구한다. 이번에 출시되는 모델은 C175-16기통 (최대출력 3.0MW, 60Hz 비상용)이며 앞으로 단계적으로 C175-12기통, C175-20기통 제품이 출시될 예정이어서 2MW에서 4MW까지 고속엔진으로 대용량을 커버할 수 있을 것이다. C175엔진은 Caterpillar가 자랑하는 ACERT기술을 이용하여 연료분사 시스템을 향상시켜 소비자는 경제적 부담을 줄일 수 있으며 배기가스를 감소시킬 수 있어 대기오염을 줄이는 친환경 엔진(EPA TIER 2 인증획득)으로 적용이 가능하다. 또한 Power Density가 높은 고효율 엔진으로서 전력시장에서 우위를 선점할 것으로 기대된다.



출시용량 (C175-16기통 기준)

| 60 Hz 제품 | | | 50 Hz 제품 | | |
|--------------|-----------|----------------|--------------|-----------|----------------|
| 비상용(Standby) | 상용(Prime) | 연속(Continuous) | 비상용(Standby) | 상용(Prime) | 연속(Continuous) |
| 3000 KW | 2725 KW | 2500 KW | 3000 KVA | 2725 KVA | 2500 KVA |

흡기계통 — Air intake system

에어크리너는 4개를 사용하도록 설계되었고 이는 출력향상 및 서비스 주기연장, 배기가스 배출물질 최소화 에 탄력을 더해주도록 최적화로 설계되었다.



제어계통 — Control system

C175 엔진에는 전자식 가버너 ADEM 4가 장착되어 연료절감, 배기가스 오염물질 배출 최소, 출력증가를 실현하였으며, 발전기 세트 운전반에는 최신형 전자식 운전반(EMCP 3)이 탑재형으로 설계되어 공급됨으로써 설치가 용이하며 운용면에서 편의성이 추가되었다. 설치방식은 저압(아래 중간) 및 고압(아래 우) 발전기 모두 탑재형으로 공급된다.



ADEM 4 ECM



발전기(저압)



EMCP 3



발전기(고압)

시동계통 — Starting System

동일 용량의 중속엔진인 3600시리즈가 공기식 시동 방식을 사용하는 반면에 C175 제품은 전기식 시동방식(DC 24V 배터리 사용)을 채택하여 설치 및 운영에 편의성 제공 및 시동효율에 있어서 신뢰성을 한층 높여준다.

냉각계통 — Cooling System

C175 엔진은 리모트 라디에이터 냉각방식을 채택하여 발전실 설치공간의 유동성 및 냉각의 효율성을 제공한다. 수평형(Horizontal type) 및 수직형 (Vertical type)이 모두 공급가능하며 고객이 원하는 사양으로 선택하여 설치가 가능하다.



C175 엔진은 기존 3500 시리즈 고속엔진과 비교하여, 사이즈에 큰 차이가 없면서도 그 출력은 20~30% 이상 상승시킨 최강의 엔진이다. 또한 기존 공급용량인 3600 시리즈 중속엔진 모델과 비교하여, 동일한 용량 공급시에 사이즈가 작으면서도 제품의 금액이 낮아 여러가지 방면에서 우수한 강점으로 고객의 요구를 만족시킬 수 있는 제품이다. New C175 엔진은 고속엔진 시장의 선두주자로서 발전기용, 트럭용, PETROLEUM용 등의 모든 산업분야 적용되며 앞으로 국내시장 및 전세계 시장에서 전력공급 및 환경보호에 앞장서는 제품으로서의 힘찬 활약이 기대된다.

중·소규모 현장 사고 잡아야 재해율 낮춘다

●● 낮아지지 않는 재해사고율

정부와 건설업체, 관련 기관들이 재해예방을 위한 다양한 정책과 방안을 지속적으로 추진하고 있지만, 최근 10년간 재해율은 크게 개선되지 않았다. 산업재해율은 지난 60~70년대 4~5%대까지 치솟았지만, 노·사·정이 재해예방을 위해 노력한 결과 지난 95년에는 재해율을 1% 미만대로 낮추는 데 성공했다. 그러나 최근 우리나라의 산업재해율은 0.7%대에서 좀처럼 줄어들지 않고 있다. 건설업종의 재해율도 담보상태에 머물고 있다. 전문가들은 중소규모 건설현장의 재해를 획기적으로 줄이지 않고는 재해율을 낮추는 데 한계가 있다고 지적한다.

실제 공사금액 120억 원 미만 현장에서 전체 건설재해 10건 중 9건 가량이 발생하고 있기 때문이다.

지난 2006년과 2008년 8월 말까지 건설업 재해현황을 분석해 보면, 공사금액 120억 원 미만의 건설현장에서 발생한 재해가 전체 건설재해의 88%를 차지했다. 2008년 들어 8월까지 120억 원 미만의 건설현장에서 1만 1,175명이 다쳤다.

전체 건설재해자 1만2,865명의 86.9%에 달했다. 사망자는 전체 443명 중 328명으로 74%였다. 지난해에는 전체 건설재해자의 88.8%, 사망자의 70.4%가 120억 원 미만 현장에서 발생했으며, 2006년에는 재해자 88%, 사망자 71.2%를 점유했다.

●● 중소현장 자율안전관리 · 미흡

이처럼 중소규모 현장에서 재해발생비율과 사망률이 높은 것은 자율적인 안전관리가 제대로 이뤄지지 않고 있는 데다 체계적인 지원책도 부족하기 때문으로 분석된다. 이로 인해 사고가 발생하면 대형사고로 이어지는 점도 요인으로 꼽힌다. 올 들어 8월까지 공사규모별 건설재해 발생실태를 보면 공사비 3억 원 미만 건설현장에서 5,129명이 다쳤고 136명이 사망했다. 각각 점유율이 39.9%와 30.7%를 차지했다. 3억~120억 원 미만 현장의 경우 6,046명이 다치고 192명이 번을 당했다.

점유율은 각각 47.0%와 43.3%였다. 반면 120억 원 이상~500억 원 미만 현장에서는 재해자가 815명, 사망자가 50명으로 점유율이 각각 6.3%와 11.3%였다. 500억 원 이상 현장에서는 651명이 다쳤고, 55명이 사망했다.

●● 컨설팅 · 기술지원 강화 시급

전문가들은 재해율을 감소시키기 위해서는 사고발생 가능성이 높은 현장에 대해 체계적인 안전기술지원 활동을 강화해야 한다고 입을 모은다.

특히 재해가 많이 발생하거나 안전보건 수준이 낮은 건설업체를 대상으로 한 컨설팅은 물론 현장의 안전보건 수준을 높이기 위한 기술지원이 요구되고 있다. 대형사고 발생 가능성이 높은 위험현장 등에 대한 집중 관리도 시급하다. 층고가 높은 구조물의 거푸집 동바리 붕괴나 화재폭발 등 공사 특성상 대형사고 발생위험이 높은 현장, 전반적인 안전관리가 나쁜 현장 등이 연간 800곳에 이르는 것으로 추산된다.

이에 따라 층고 6m 이상인 거푸집 동바리와 건축물 PC 조립 · 설치현장의 경우 공사과정에서 발생할 수 있는 붕괴사고를 예방하기 위해 거푸집 동바리 구조검토가 선행돼야 한다는 지적이다. 대형숙박, 판매, 공연시설, 냉동창고 등 위험현장에 대해서는 공사과정에서 발생할 수 있는 화재 · 폭발재해를 예방하기 위해 기술지원이 요구되고 있다.

전문가들은 안전관리공단이 시행하는 중소규모 건설업체, 재해율 불량 건설업체 대상의 본사 컨설팅을 더욱 강화하고 현장과 연계하는 종합적인 기술지원 체제 구축이 시급하다고 강조한다. 재해가 다발하는 전문건설업종에 대해서는 관련기관과 함께 재해감소 공동전략을 마련해 자율안전보건 수준을 높여야 한다.

(주)헤인 부품 영업사원, 진정한 세일즈 마스터로 우뚝 서다

영남지사 손창배 과장의 캐터필라 마스터즈 엘리트 프로그램 체험기

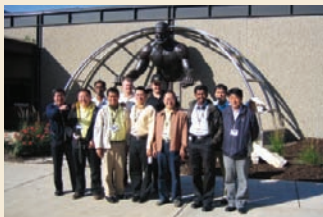
캐터필라사는 지난 2007년 1년에 걸쳐 전세계 모든 캐터필라 딜러의 부품영업 사원들이 참여한 마스터즈 엘리트 프로그램(Masters Elite Program)을 실시했다. 각 딜러의 부품 영업사원들은 1년에 걸쳐 부품 관련 지식, 세일즈 판매 성과와 교육 참여, 고객 만족도 등 다방면에서 서로 경쟁을 하였으며 그 중에서도 가장 뛰어난 성과를 달성한 각 딜러의 베스트 부품 영업 사원은 캐터필라 본사 방문 기회를 가질 수 있었다.

(주)헤인에서도 아시아 지역내 딜러들과 함께 24명의 부품 영업 사원들이 참가하여 1년 동안 교육, 세일즈 목표 달성 부분, 고객 만족도 조사, 서비스를 통한 부품 매출, 매니저 평가의5가지 카테고리 내에서 열띤 경합을 벌였다. 그 결과 (주)헤인 영남지사의 손창배 과장이 1000점 만점에 905점을 획득하여 마스터즈 엘리트 위너 (Masters Elite Winner)로 선정되었고 타 딜러의 위너 (Winner)들과 함께 미국 피오리아(Peoria)와 뉴욕 (New York)으로 8박 9일의 인센티브 여행을 다녀오는 영광을 안았다. 노력한 만큼 멋진 결과를 이룩해낸 손창배 과장의 프로그램 체험기에 귀기울여보자

CAT Care 미팅



인센티브 여행 (피오리아&뉴욕)



고객 미팅(CRM 활동) 및 세미나



고객 현장(Job Site) 방문 및 S.O.S 서비스



S.O.S 서비스란?

정기적인 오일 분석을 통하여 장비 내부의 고장을 사전에 탐지하고, 고장 전 수리가 가능하도록 하는 캐터필라만의 서비스

장비 기술 분석 서비스



Masters Elite Winner's Say

그저 평범한 영업사원인 제가 마스터즈 엘리트 위너로 선정되리라고는 상상도 못했습니다. 프로그램 진행 및 선정 기간 동안 특별히 준비한 것 없이 평소 하던 대로 업무에 임했는데 기간 종료 직전, 마스터즈 엘리트 위너 선정 가능성이 있다는 말을 듣고 매우 놀랐습니다.

제가 Masters Elite Winner로 선정된 것은 저를 사랑해 주시는 고객 분들과 항상 곁에서 힘이 되어준 헤인 동료들의 절대적인 도움이 있었기에 가능한 일이었다고 생각합니다.

쑥스럽지만 지면을 빌어 제가 실천하고자 노력했던 부분에 대해서 몇 자 적어보지만, 첫째로, 저에게 할당된 고객을 분석하고 고객의 장비를 지역별, 장비 사이즈별로 분석 및 세분화 하여 그 자료를 토대로 연간 고객 방문 일정을 수립하여 정기적으로 고객을 방문하였습니다.

둘째로, 고객 초청 세미나와 고객 만족도 조사 등을 통하여 고객의 목소리를 들으려고 애썼습니다.

셋째로, 고객의 니즈와 비즈니스 환경을 이해하고 비즈니스 파트너로서 제가 해줄 수 있는 것이 무엇일지 고민하였습니다.

넷째로, 고객에게 헤인만의 차별화된 서비스를 제공하고자 노력했습니다.

다섯째로, 판매를 하려고 노력하기 보다는 고객이 필요로 하고 원하는 진정한 솔루션을 제공하려고 노력했습니다.

이러한 저의 일련의 노력들이 고객들로 하여금 신뢰를 쌓게 했고, 진정한 파트너로서 고객과 함께 일할 수 있도록 해주었습니다.

영업 활동에 있어 동료나 후배들에게 한 가지 당부할 사항이 있다면, 영업사원이라

는 자리가 항상 실적에 부담을 느끼다 보니 가격을 먼저 제시하는 경우가 많습니다. 고객은 자신이 필요한 것을 사고 싶어할 뿐인데, 내 제품만 생각하며 접근한다면 거부감부터 들기 마련입니다.

이 점을 항상 염두에 두고 고객들을 대한다면 고객들도 마음을 열어 줄 것이라고 생각합니다.

10년이 조금 넘는 기간 동안 (주)헤인에 근무하며 영업 활동과 판매 활동의 차이를 실감하고 있습니다. 두 항목의 차이점은 팔리느냐, 파느냐 하는 것입니다. 요즘 세상은 정보가 넘쳐 흘러 고객도 많은 선택의 기회를 가지고 있습니다.

고객들은 단순히 필요한 것을 사는 것이 아니라, 자신이 원하는 것을 사고 싶어합니다. 고객이 무엇을 원하는지, 고객이 나를 어떻게 생각하는지에 대하여 파악하고 얼마나 적절하게 대처하느냐에 따라 결과는 달라집니다.

또한, 고객이 나를 필요로 할 때 항상 그 곁에서 도움이 되어 주는 것도 매우 중요한 영업 활동의 포인트가 될 것입니다.

세일즈 스킬 향상 교육이나 제품 지식 교육 등 여러가지 교육 프로그램을 통하여 제품 지식을 습득하고 업그레이드 시킬 수 있게 해준 회사 및 동료들을 포함한 모든 분들께 감사의 말씀을 전하고 싶습니다.



캐터필라 인증 수리(Caterpillar Certified Rebuild)가 헤인 인증 수리(Haein Certified Rebuild)로 탄생합니다

원(WIN) 고객
신장비 대비 70% 가격, 동일한 성능, 동일한 하자 보증

원(WIN) 주혜인
친환경/자원재활용, 정비 공장 가동률 증대

캐터필라 인증 수리란?

캐터필라 인증 수리 (Caterpillar Certified Rebuild, CCR)란 캐터필라의 승인과 엄격한 기준하에 현재 사용하고 있는 장비의 성능/외관을 동일 모델의 신장비와 같은 성능/외관으로 재탄생 시키는 장비의 완전한 오버홀 (Overhaul) 작업을 말합니다.

(주)혜인의 숙련된 기술자들이 캐터필라의 표준화된 작업 절차와 순정/리엔부품을 이용하여 수리하고, 캐터필라의 모델별 최신 기술을 새로이 적용시킵니다. 그러므로, 오래된 장비일지라도 장비의 외관은 물론 성능 또한 동일 모델의 신장비와 같은 성능으로 업그레이드 됩니다.

마모 부품이나 문제가 있는 부품들은 모두 교환하고, 캐터필라의 재사용 부품 가이드에 따라 재사용할 수 있는 부품은 최대한 재사용 하기 때문에 그만큼 수리 비용을 절감하실 수 있습니다. 또한, 신장비와 같은 하자 보증 기간을 제공해 드립니다.

캐터필라 인증 수리 역사

캐터필라 인증 수리 (CCR) 프로그램은 1985년 캐터필라에서 시작된 프로그램으로서 광산 장비와 같은 장비를 대상으로 시작되었습니다. 초기 대상 모델들은 988 이상급 휠로더, D8급 이상 도저 및 광산용 트럭 (Off-Highway Truck) 이었습니다.

2001년에는 캐터필라 인증 파워 트레인 (Certified Power Train, CPT) 프로그램이 도입 되었으며 이는 장비 전체가 아닌 동력 전달 계통 부분만 수리하는 프로그램입니다. 우리 (주)혜인은 신장비와 성능은 동일하면서도 저렴하게 캐터필라 장비의 성능을 업그레이드하고 싶은 고객께 이러한 인증 프로그램을 권해드립니다.

캐터필라 인증 수리 사례

아래는 실제로 캐터필라 인증 수리 프로그램을 이용하여 재생산된 D9N 사례입니다.



수리전



수리후

헤인 인증 수리로 재탄생!

헤인에서는 이러한 캐터필라의 인증 수리 프로그램을 도입하여 2009년에 헤인 인증 수리 프로그램 (Haein Certified Rebuild, HCR)으로 운영할 계획입니다.

수리 절차와 방법은 캐터필라 인증 수리와 똑같고, 헤인 인증 수리의 가격은 캐터필라 동일 모델의 신장비 가격 대비 70% 수준이 될 것입니다. 해당 모델이나 수리 비용 등 기타 자세한 사항은 서비스 오퍼레이션 팀으로 문의하시면 성실히 답변해 드릴 것입니다.

(상세문의: 안민홍 팀장, 041-559-1570)

+TIP

장비 라이프 사이클

아래 그림은 장비의 라이프 사이클을 표현해 주는 것으로서, 장비선택에서 장비구매, 장비운용, 장비수리/유지관리, 비즈니스 관리, 장비수리, 재판매, 처리 등의 사이클을 보여주고 있습니다. 보시는 것처럼 장비의 라이프 사이클은 계속 순환되며 장비 구매시 신장비와 중고 장비 구매 이외에도 헤인 인증 수리 (Haein Certified Rebuild, HCR)를 검토해 보시는 것도 앞으로의 장비 운영에 훌륭한 대안이 될 수 있을 것입니다.



헤인 인증 수리 (Haein Certified Rebuild)





사업자에게 Deduction of tax 꼭 필요한 절세법

대한민국의 대표적인 자영업자 김사장님. 사무실에 근무하는 직원이 2명이 있지만 가게운영 및 실질적인 금전관리는 모두 김사장님이 한다. 몇 년째 사업을 하면서 사업수완을 발휘하여 불황임에도 불구하고 꾸준한 매출을 올리고 있다. 하지만 회계관리와 세무는 해마다 반복되는 일인데도 자료 정리에서부터 주요 세금관련 신고기간에는 정말 정신이 없다.

자금관리의 특성상 타인에게 맡기기도 어렵지만 잘 관리하지 못하여 발생하는 비용이 해마다 늘어나는 것만 같다고. 사장이라고 해서 세무관리에 대한 사항을 모두 알아야 하는 것은 아니지만 정말 간단하고 쉽게, 사업자라면 꼭 알아야 하는 절세법은 없을까?

가장 쉽고도 간단한 절세법 다섯 가지를 공개하니 차나 회사의 책상에 붙여놓고 매일매일 확인하도록 하자. 올해에는 이것만 정확히 확인하면 연말에 세금신고 할 때 남다른 혜택을 받을 수 있을 것이다.



●● 지출영수증은 모두 받아야 한다.

식당에 가면 급하게 나가느라고 영수증을 받지 못하는 경우가 있다. 3만원짜리 영수증을 받지 않으면 법인은 최고 8,250원을, 개인은 최고 11,550원을 버리는 것과 같다. 영수증을 꼬박 꼬박 챙기는 것이 절세의 지름길이다.

●● 모든 거래는 세금계산서가 원칙

개업 초기에 인테리어를 하는 경우 세금계산서를 달라고 하면 10%의 부가세를 따로 달라고 하는 경우가 많다. 간이사업자의 경우에는 상관없지만 일반과세자의 경우에는 부가세를 더 주더라도 세금계산서를 받는 것이 좋다. 어차피 매입세액은 환급 받는다.

●● 3만원 이상 지출시 증빙서류 받아야

이러한 증빙서류만 부가세를 돌려받을 수 있는 매입세액 공제가 가능한 것이다.

증빙의 수취 기준금액은 2008년부터 일반비용 및 접대비가 3만원이고 2009년부터는 1만원이다. 다만, 경조사비는 10만원 기준이다. 복잡하게 계산하지 말고 무조건 법적 증빙서류를 받는 것이 최선이다.

●● 하위의 세금계산서 주의해야

자료상과의 거래는 절대 하면 안 된다. 부가세를 아끼려고 부가율을 낮게 하고, 이를 위해서 가짜 세금계산서를 받으면 부가세와 법인세, 소득세를 추징당하는 것도 큰 금액이지만 세무조사를 받아 엄청난 세금을 추징 받을 수 있으므로 조심해야 한다.

거래상대방의 과세 유형 또는 휴 · 폐업 조회서비스를 이용하려면 국세청 홈페이지(www.nts.go.kr)에 접속한 후 『사업자 과세유형 및 휴 · 폐업 조회』 버튼을 클릭해 화면을 연 다음 이용자의 사업자등록번호(또는 고유번호)와 조회할 사업자등록번호를 입력하면 된다.

●● 사업용 계좌를 꼭 개설해야

사업에 관련된 수입이나 지출은 사업용 계좌로 거래하도록 해야 한다. 그렇지 않으면 높은 가산세를 물게 된다.

헤인 서비스센터 OPEN!

2009 2 2

(주)헤인 서비스센터는 다음과 같은 서비스를 제공합니다.

- ① 전국 지사 및 사무소에서 서비스 요청사항을 접수하던 기존 방식에서 **서비스 어드바이저가 직접 접수**하는 방식으로 개선하여 서비스 요원의 **신속한 현장 배치와 정확한 고장 진단**이 가능해졌습니다.
- ② 서비스 요원들의 위치 및 처리 현황이 한 눈에 확인 가능한 **통합 소프트웨어 시스템**을 구축하여 **신속한 고장 접수 및 고객의 불만 사항을 최소화**하여 드립니다.
- ③ 작업 일정 및 서비스 요원의 방문 예정일이 **SMS로 안내**되어 보다 **신속하고 정확한 서비스**가 가능합니다.

서비스 대표 전화

1577- 3872

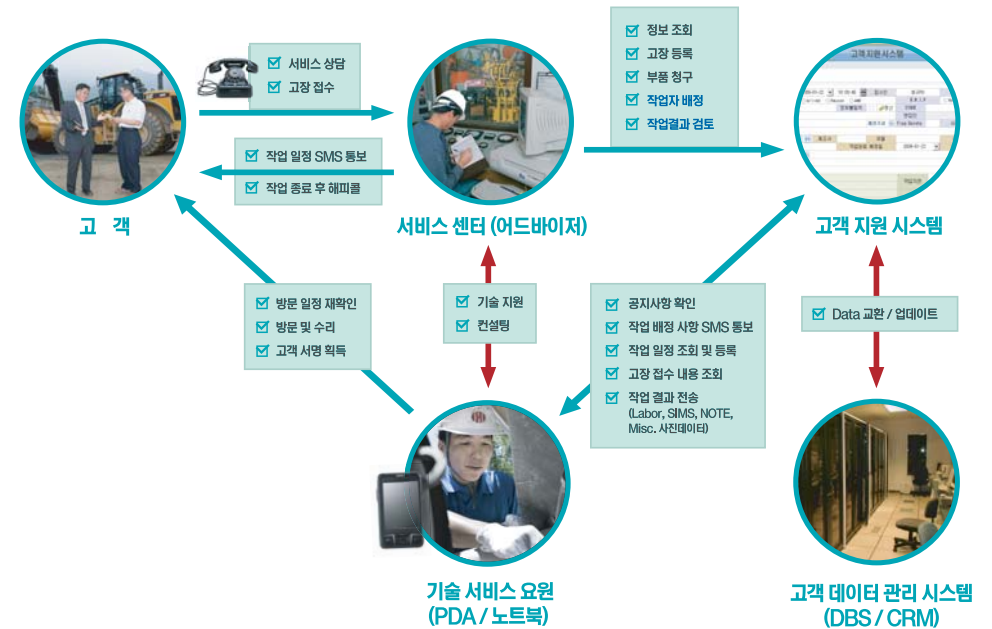
(접수시, 제품의 일련번호를 알려주시면 보다 신속한 서비스를 받으실 수 있습니다)
서비스 운영 시간: <평일> 오전 8시 - 오후 7시 | <토요일> 오전 9시 - 오후 3시



기타 서비스 접수

- Fax : 041-621-0570
- E-mail : 육상용 건설 장비: msvc@haein.com | 육상용 건설 장비: msvc@haein.com
발전기, OEM 엔진: esvc@haein.com | 아트라스, 테렉스, 물류장비: asvc@haein.com

헤인 서비스센터 처리 프로세스



헤인의 과거를 찾습니다



(주)헤인이 창립 50년을 앞두고 50년사를 준비하고 있습니다.
서랍 속에 혹은 앨범 속에 고이 묻어두었던 헤인의 과거를 찾습니다.
사진, 카더록, 기념품.. 무엇이든 좋습니다.
보내주신 자료는 史料로서 헤인 50年史 발간에 귀중한 자료로 사용될 것입니다.
많은 관심 부탁드립니다.

* 문의: 주)헤인 사보편집실 02)3498-4634
(서울시 서초구 양재동 392-6, 3층 윤지연 앞)
* 자료를 보내주신 분께는 소정의 선물을 드리며,
사용 후에는 반드시 돌려드리겠습니다.

혜인 들여다보기*NEWS

㈜혜인 대표이사 선임

지난 12월 1일부로 (주)혜인 신임 대표이사에 이성태 사장이 선임되었다. 이성태 대표이사는 1984년 (주)혜인 총무팀으로 입사하여 영업팀을 거쳐 제천 지점장 및 CAT부품판매팀장, 정비사업본부장을 역임하고, 2008년 캐터필라 사업 부문 사장 승격 후 대표이사 자리에 올랐다.

이성태 사장은 취임식에서 혜인 직원 모두가 공감하고 참여할 수 있는 인사 제도, 새로운 경영 전략 계획, 새로운 분위기 조성 등을 모두 함축한 명확한 비전을 만들어 나가겠다는 포부를 밝혔다. 또한, 현재와 같이 어려운 시기를 맞이하여 위기를 기회로 삼는 지혜를 모아야 할 때임을 역설하고, 이를 위해 최선의 경주를 해 나갈 것임을 강조하였다.

㈜혜인 광양사무소 개소



지난 11월 18일 (주)혜인 광양사무소 개소식이 거행되었다. 광양사무소의 개소는 중부호남지사에서 광양, 여수, 순천 지역 고객들을 위하여 더욱 더 가까운 곳에서 최상의 서비스를 제공하기 위하여 이루어졌다. 광양사무소 임직원들은 개소식에 참석하여 자리를 빛내준 고객들에게 심심한 감사의 뜻을 밝힘과 함께 고객 만족을 뛰어넘어 무한 감동 서비스로 보답할 것을 다짐하였다.

㈜혜인 광양사무소 전남 광양시 태인동 303-55번지 / 전화번호 : 061)793-1491, 2

㈜혜인 제천사무소 이전



지난 11월 15일, (주)혜인 제천사무소가 충북 제천시 교동으로 이전되었다. 이전된 제천사무소는 보다 좋은 환경과 접근성으로 인접 고객들에게 보다 신속하고 효과적인 서비스를 제공할 수 있게 되었다. 제천사무소 전 직원들은 이전 기념식을 갖고 새로운 마음가짐으로 고객 만족에 만전을 기할 것을 다짐하였다.

㈜혜인 제천사무소 충북 제천시 교동20-4 / 전화번호 : 043)643/644-3307

캐터필라 사장단 (주)혜인 방문



지난 11월 11일, 캐터필라 부사장 'William J. Rohner' (Electric Power Div.)와 General manager Ringo Chow (Asia Pacific Power Systems)가 2박3일 일정으로 (주)혜인을 방문하였다. 이들은 천안 고객 지원 센터와 캐터필라 가스 엔진이 설치된 아셈타워, 그리고 'SK건설'을 방문하여 감사패를 전달하는 등의 일정을 마치고 13일 출국하였다.

해상엔진 대리점(AMD)사장단 회의 개최



(주)혜인 파워시스템사업본부(고객지원본부)에서 지난 12월 5일, 2008년도 해상엔진 대리점(AMD) 영업 전략 회의를 개최하였다. 본 회의에서는 각 AMD 사장님들과 코디네이터들이 참석한 가운데 전년 대비 성장률에 대한 시상식이 거행되었다. 회의에 참석한 (주)혜인 이성태 대표이사는 중장기 목표를 달성하기 위한 사업 다각화 노력과 차별화된 고객서비스에 대한 AMD의 적극 동참을 거듭 강조하고, '고객 감동'이라는 궁극적 목표를 위한 AMD에 대한 아낌없는 지원을 약속하였다. 이에, 모든 참석자들은 2009년 도약을 위한 힘찬 결의를 다졌다.

일반광 현대화 세미나에

캐터필라 장비 972H, AT 740, M313D 전시



지난 11월 26일, 대한광업진흥공사 주최로 열린 '일반광 현대화 세미나'에 (주)혜인의 캐터필라 건설 기계가 전시되어 고객들의 큰 호응을 얻었다.

캐터필라 740 굴절식 트럭은 정비 편의성과 굴절 각도, 강인함 속에 감춰진 유려한 디자인 등으로, 3단분 (NA분)이 특징인 M313D 휠굴삭기는 갱내 작업 외 다용도로 사용하기에 편리함이 돋보이는 점 등이, 972H 휠로더 역시 정비 편의성 및 파워, 광업체에 널리 보급되어 있어 인지도가 높은 장비라는 점등에서 고객들로부터 큰 관심과 호평을 받았다. 아울러, 대한광업진흥공사 사장 및 임직원 그리고 세미나에 참석한 업체 고객들은 (주)혜인이

적극적으로 행사에 참여한 점에 대해 감사의 뜻을 전달하였다.

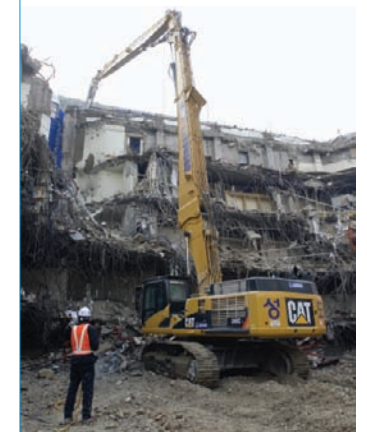
도로포장 장비 관련 온라인 카페 개설



(주)혜인 장비사업본부 Paving팀 (도로포장 건설기계 영업)에서 도로 포장 시공에 종사하는 국내 포장 장비 운영 자들과의 자유로운 소통을 위해 Web 커뮤니티(온라인 카페)를 개설하였다. 도로포장 건설기계의 세세한 내용뿐 아니라 포장 건설 기계의 운영상 문제점에 대한 Q&A 및 기타 포장에 관한 전반적 자료 (도로 포장 공법, 중고 장비 매매, 건설 공사 뉴스)들을 제공하는 이 커뮤니티는 포장장비 운영 고객 및 운전자들의 건설적인 쉼터가 되도록 꾸준히 업데이트 될 예정이다.

주소 <http://cafe.naver.com/catpaving>

나산백화점 철거 붕괴 사고 후 투입된 고층 철거 전용 장비 캐터필라 345CL UHD



'지난 10월 31일 오전, 서울 강남 나산백화점이 철거 공사 도중 붕괴돼 작업 중이던 인부들이 일부 매몰되는 사태가 발생했다. 사고 원인 관련, 당국은 비가 오는 기운

데 오래 전부터 붕괴 위험이 있는 건물에 엄청난 무게의 굴삭기 3대를 올려 철거 작업을 강행한 것이 무리가 아니었나 추정하고 있다. [출처] 연합뉴스'

사고 후, 12월 일부터 재개된 나산 백화점 철거 공사에 캐터필라 345CL UHD 철거 전용 장비(H=28m)가 투입되어 안전하고 빠른 철거 작업으로 성공리에 공사를 마치는 데 큰 몫을 했다. 이번 철거 작업을 수행한 성도건설산업주에서는 "공장, 백화점, 극장 등 공간이 넓은 건축물은 건물 위로 중장비를 올려 철거 작업을 하면 붕괴될 위험이 크므로, 고층 철거 전용으로 설계된 UHD 장비를 사용하여야 보다 안전한 작업을 할 수 있을 것" 이라고 밝혔다.

'Terex Mobile Crusher & Mobile Screen Open Day 2008' 전시회 개최



지난 11월 12일, 천안 고객 지원 센터에서 "㈜헤인 테렉스 모바일 크래셔 & 모바일 스크린 오픈 데이 2008" 전시회를 개최하여 골재업체, 건설폐기물처리업체, 건설중기임대업체, 레미콘제조업체 등 43개 업체의 고객들을 모시고 모바일 크래셔 XA 400 (조 타입)과 모바일 스크린 Warrior 1800을 선보였다.

이번 전시회는 장비 설명 및 장비 시연회, 공장 투어, 기념품 증정식의 순으로 진행되었으며, 참관 고객들은 실제 장비의 모습을 보고 광산, 석산, 재활용, 골재 처리, 건설현장 및 건설폐기물 현장에서 다양하게 사용되는 모바일 크래셔와 모바일 스크린 장비에 대하여 많은 관심을 보였다. (주)헤인 Allied 사업본부 임직원들은 바쁜 와중에도 자리를 빛내준 고객들에게 감사의 뜻을 밝혔다.

아트라스코프, 신제품 DrilAir제품군의 콤팩트사 소개

2008년 12월, 전 세계 판매 1위 콤팩트사 메이커인 아트라스코프 (Atlas Copco)사는 최고의 성능을 보여줄



DrilAir 제품군의 콤팩트사를 전세계에 소개하였다. DrilAir 제품군중 XRVS647 모델은 1,335CFM의 풍량과 25KG의 풍압을 보여 오거 천공 작업 속도를 획기적으로 개선할 것으로 보이며, 30KG 풍압 성능의 XRVS567 모델은 기존 콤팩트사의 한계 천공 깊이를 50M 정도 늘릴 것으로 예상된다. 이번 콤팩트사는 새로운 DrilAir용 에어엔드를 개발 적용하여 에너지 효율을 극대화하였고, 모델타입은 상기 사진과 같은 탄력형과 안정성 있는 왜곤형 그리고 차량에 바로 탑재 가능한 트럭 탑재형 등이 있다.

제품 문의 : Allied사업본부 / 윤준호 과장 (010-2336-9273)

천안 노총 의장배 체육대회 성황리에 마쳐



지난 10월 12일 천안 종합운동장에서 제 16회 천안 노총의장배 체육대회가 천안 시장, 조폐공사사장 및 많은 내빈들과 노동계 인사들이 참여한 가운데 34개 사업장 (1000여명)의 참여 속에 성대하게 치루어졌다. (주)헤인에서는 노동 조합원 30여 명이 참여한 가운데 조직력과 단결력을 유감없이 발휘하여 단결상 후보에 오르는 영예를 안았다.

(주)헤인 노동조합 노재범 위원장은 내년에는 보다 많은 조합원들의 참여 속에 치루어지기를 기대하며, 금번 행사에 아낌없는 지원을 베풀어준 회사와 폐회식까지 관심을 보여준 참석 조합원과 선수들에게 감사의 뜻을 밝혔다.

2008 헤인 들여다보기

연간 Best of Best

주혜인 대표이사 선임(2008년 12월)

지난 12월 1일부로 주혜인 신임 대표이사에 이성태 사장이 선임되었다. 이성태 대표이사는 1984년 주혜인 총무팀으로 입사하여 영업팀을 거쳐 제천 지점장 및 CAT부품판매팀장, 정비사업본부장을 역임하고, 2008년 캐터필라 사업 부문 사장 승격 후 대표이사 자리에 올랐다. 이성태 사장은 취임식에서 헤인 직원 모두가 공감하고 참여할 수 있는 인사 제도, 새로운 경영 전략 계획, 새로운 분위기 조성 등을 모두 함축한 명확한 비전을 만들어 나가겠다는 포부를 밝혔다. 또한, 현재와 같이 어려운 시기를 맞이하여 위기를 기회로 삼는 지혜를 모아야 할 때임을 역설하고, 이를 위해 최선의 경주를 해 나갈 것임을 강조하였다.

주혜인 캐터필라사로부터 오염관리 5Star 등급 수여(2007년 11월)



주혜인 고객지원본부는 지난 2007년 11월 16일 캐터필라사로부터 오염관리 5Star 등급을 인정 받았다. (캐터필라사는 대부분의 건설기계 고장원인인 오염을 근본적으로 차단하기 위하여 엄격한 오염관리를 실시하고 있으며, 1Star ~ 5Star(5단계)로 분류하고 있다.) 2002년 오염관리 4Star 등급을 인정 받은 후 5년 만에 이루어낸 오염관리 5Star등급은 전세계 캐터필라 총 1,089 달러 중 22% 만이, 아시아 지역에서는 총 135 달

1위

러 중 3.7% 만이 인정 받은 경이적인 일이다. (주혜인 고객지원본부는 앞으로도 철저한 오염관리를 통하여 캐터필라 장비를 보유한 고객들에게 보다 나은 가치를 제공하고자 최선을 다할 것이다.)

캐터필라 초대형 장비

KBS 2TV '스펀지 2.0' 출연(2008년 7월)

3위



캐터필라 초대형 장비가 지난 7월 19일 KBS 2TV '스펀지 2.0'에 출연하였다. '스펀지 2.0'은 정보와 실감이 합쳐진 고 품격 정보 버라이어티쇼로 꾸준한 시청률을 유지하고 있는 국민방송이다. 본 방송 '스펀지도 몰랐다. 전국 방방곡곡의 비밀'이라는 코너에 '동해 삼화시에는 3m 타이어가 있다'라는 주제로 국내에 보급된 캐터필라 장비 중에서도 가장 큰 크기의 '777D 트랙'과 '992G 휠로더'가 웅장한 크기를 자랑하며 데뷔하였다. 이 장비들은 주혜인의 최대 고객인 '쌍용자원개발'에서 보유하고 있는 초대형 장비들로, 이번 방영을 통하여 세계 1위의 중장비 업체인 캐터필라의 초대형 장비의 위상을 높일 수 있는 계기가 되었으며, 본 방영 분은 헤인 홈페이지 (www.haein.com)에서 다시 볼 수 있다.

신 경영 체제 출범(2008년 7월)



2008년 7월 1일, 본사 6시그마홀에서 ㈜헤인 회장 및 사장 취임식이 거행되었다.

지난 25년간 ㈜헤인의 사장 및 회장직을 맡아오신 손규식 전 회장이 일선에서 물러나 차후 이사회 의장으로서 신임 집행부에 Advise 및 Consulting 역할을 맡게 됨에 따라 'Vision 2015 및 2020의 성공적 달성' 및 'Number One Player'의 기치아래 신 경영체제를 구축하게 되었다.

신 경영체제에서의 신임 회장으로는 전 원경희 사장, 신임 사장으로는 전 경영지원본부 원중희 부사장과 장비사업본부 이성태 전무가 각각 일임하게 되었다.

DSME (대우조선해양)와

석유시추선 엔진공급 계약 체결(2007년 12월)



지난 2007년 12월, ㈜헤인 파워시스템사업본부 MNP (Marine & Petroleum) 팀은 DSME (대우조선해양)와 멕시코 Petroleum 프로젝트의 석유시추선 엔진 3616 엔진 8대 납품 계약을 1,457만 불에 체결했다.

이번 계약은 지난 2006년 3월 SK 프로젝트(1,530만 불)에 이어 헤인 역사상 2번째로 큰 초대형 프로젝트 수주로 그간 MNP팀의 Petroleum Sales 파트 직원들의 2년여 간의 헌신적인 노력과 지난 2007년 6월 Power System Day (엔진 고객 초청 행사)시 DSME (대우조선해양)에서 대규모로 직원들을 천안공장에 파견토록 하

38

4위

여 ㈜헤인의 프로젝트 설계 및 수행 능력을 직접 확인했던 결과로서, 향후 잇따른 대형 프로젝트 수주 및 수주 금액의 기록 경신도 기대된다.

서울시청 별관 철거작업 중인

345CL UHD(2008년 3월)



지난 3월 ㈜헤인에서 건물 철거 전문 업체인 성도건설산업주에 납품하여 명동의 구 중국대사관 철거 작업을 성공리에 마친 캐터필라 345CL UHD 장비가 지난 6월 25일부터 서울 시청 철거 작업에 투입되었다.

역사적인 시청 철거 작업을 수행하고 있는 이 장비는 345 HEX base machine에 UHD Front 를 개발/적용한 초고층 건물 철거전용 장비로써 지금까지 철거 작업 현장에서 사용하고 있는 장비 및 작업 공구보다 향상된 안전성, 내구성 및 운전자 편안함을 중점으로 개발하여 건물 및 구조물 해체 철거 작업 전 공정의 생산성을 증가시킬 수 있는 장비이다. 서울시는 1926년 일제 때 경성부 청사로 지어진 건물을 철거한 후 그 자리에 22층의 새 청사를 지을 계획이다.

제7대 노동조합위원장 당선(2008년 3월)

지난 3월 29일 노동조합 제19년 차 정기총회에서 제7대 노동조합을 이끌어갈 노재범 위원장이 당선되었다. 노재범 위원장은 1대 대의원, 2대 집행간부, 3대 위원장, 4대 고문, 5대 고문, 6대 선거관리 위원장을 역임하였으며 회사의 이윤창출과 더불어 노사 화합 속에 조합원의

6위



복지정책과 조합원 요구에 부응할 수 있는 노사관계를 추구해 나가겠다는 공약을 내세운바 있다.

*위원장: 노재범 / 부위원장: 김혁수

*사무장: 조성배

*집행간부: 백승삼, 박상훈, 김준철, 김동현, 현영규, 이웅진, 박영범 / 대의원: 박용기, 정재열, 전순구, 박찬표, 노주일, 강유석, 홍성구, 박지수 / 회계감사: 조정호, 이재유

캐터필라 월굴삭기

M313D 전시회 개최(2008년 9월)



㈜헤인은 지난 9월 3일~5일까지 천안 정비 공장 및 영등포에서 전시회를 통해 M313D를 국내 고객에게 선보이는 기회를 가졌다. M313D는 VA봄(3단봄)을 장착하여, 06급이지만 작업 반경을 멀거나 가깝게 자유자재로 조절할 수 있고 기동성과 출력이 뛰어나기 때문에, 03급~07급의 작업을 커버할 수 있다.

특히, 인상력이 매우 좋고 봄을 높였을 때는 08급보다도 높이 올라가기 때문에, 조경이나 철거 현장에서 최고의 성능을 발휘할 수 있다. 전시회에 참가한 고객들은 기존의 국산 제품과는 다른 모습의 캐터필라 월굴삭기의 가능성을 다시 한 번 확인하였으며, 특히 VA봄의 활용성과 그 가치에 대해 큰 관심을 보였다. 앞으로 10월~11월에 걸쳐 전국을 순회하며 몇 차례의 전시회를 추가적으로 가질 계획이다.

7위

㈜헤인 광양사무소 개소(2008년 11월)



지난 11월 18일 ㈜헤인 광양사무소 개소식이 거행되었다. 광양사무소의 개소는 중부호남지사에서 광양, 여수, 순천 지역 고객들을 위하여 더욱 더 가까운 곳에서 최상의 서비스를 제공하기 위하여 이루어졌다. 광양사무소 임직원들은 개소식에 참석하여 자리를 빛내준 고객들에게 심심한 감사의 뜻을 밝힘과 함께 고객 만족을 뛰어넘어 무한 감동 서비스로 보답할 것을 다짐하였다.

(주)헤인 광양사무소 전남 광양시 태인동 303-55번지

/전화번호: 061)793-1491, 2

8위

캐터필라 사장단 ㈜헤인 방문(2008년 11월)



지난 11월 11일, 캐터필라 부사장 'William J. Rohner' (Electric Power Div.)와 General manager Ringo Chow (Asia Pacific Power Systems)가 2박3일 일정으로 ㈜헤인을 방문하였다. 이들은 천안 고객 지원센터와 캐터필라 가스 엔진이 설치된 아셈타워, 그리고 'SK건설'을 방문하여 감사패를 전달하는 등의 일정을 마치고 13일 출국하였다.

9위

10위

축하합니다

| | | | |
|-------------|---------------|----|-----|
| * 결혼을 축하합니다 | 고객지원본부/필드서비스팀 | 사원 | 장형순 |
| | 고객지원본부/기술지원팀 | 대리 | 정상현 |
| | 경영혁신본부/재무팀 | 사원 | 김종설 |
| | 고객지원본부/기술서비스팀 | 사원 | 김현자 |
| | 6시그마팀 | 대리 | 박성일 |

| | | | |
|---------------|--------------|----|-----|
| * 자녀출생을 축하합니다 | 고객지원본부/부품영업팀 | 과장 | 서학원 |
|---------------|--------------|----|-----|

| | | | |
|-------------|---------------|----|-----|
| * 입사를 축하합니다 | 마케팅사업본부 | 이사 | 김도일 |
| | 고객지원본부/필드서비스팀 | 사원 | 임영중 |

지난호 퀴즈 정답

CAT HYDO Advanced 10

독자 나눔터

● 얼마전 시집간 딸이 친정 집을 찾아온다. 이를 맞이하는 친정 부모는 얼마나 반가운지 “서방은 잘해주고? 재미있게 잘 사느냐” 하면서 이것 저것 물으면 방바닥에 구슬 굴러가듯 까르르 웃는다. 그러고 보니 내가 친정을 떠난 지 벌써 강산이 한 번 변했으니 빠르다고 할까. 나 역시 친정이 그리울 때면 언제나 찾는

헤인 홈페이지. 그 곳에 내가 찾는 그리움이 있는 곳. 그래서 동우회 게시판에 간혹 글을 올리고는 한다. 시집간 딸이 그리운 친정이 되도록.

인천 서구 당하동 삼산기정사에서

● (주)헤인을 알게 된 것은 중부/호남지사 이승일 과장님을 통하여 제품 소개를 받으면서부터였습니다. 저희 회사도 중장비를 사용하기 때문에 다음 번 중장비 교환 시 헤인 장비 구입을 고려하고 있었는데 이번 기회에 사보를 보내주셔서 많은 도움이 되었습니다. 헤인과 좋은 인연이 되었으면 합니다.

전북 김제시 금구면 송진호 님

● 오래 전부터 캐터필라 장비를 사용하고 있는 저희 남편 이야기를 할까 합니다. 길을 지나가다가도 캐터필라 장비만 보면 입에 침이 마르도록 자랑을 하곤 합니다. 시간이 갈수록 자산 가치가 있는 장비라고요. 마치 누가 보면

캐터필라 영업사원 같다니까요. 그럴 때마다 자기 차함에 자신감과 긍지를 갖고 있는 모습에 흐뭇해집니다. 경기도 남양주시 김영주 님

● 중장비 사업(굴삭기)을 15년 정도 하고 있는데, 이번에 실린 M313D 장비(VA봄)에 관심이 많습니다. VA봄은 국내 작업 현장에 실용성이 뛰어나갈 것 같아 구입을 희망하고 있는데 4기통이라 출력은 어떨런지, 연료 절감 효과는 타사 제품보다 우월한지 궁금합니다. 헤인의 발전을 기원합니다.

인천시 남구 문강별 님

● (주)헤인에서 공급하는 캐터필라 장비의 효율성과 작업 능력을 신뢰하여 330 굴삭기 3대를 임차하여 사용하고 있습니다. 그런데, 원하는 시기에 A/S가 되지 않는 경우가 있어 애로 사항이 있습니다. 최우선적으로 A/S망을 가동하여 신속한 정비를 해주시면 좋겠습니다.

광주광역시 북구 김옥봉 님

애독자카드

Quiz * 캐터필라 □□□□ D-시리즈 굴삭기 □□□□□은 기존의 325DL을 시장의 강자로 만들어주었던 모든 혁신 기술이 그대로 적용된 것은 물론, 한층 증가된 엔진 마력, 더욱 증대된 생산성을 얻을 수 있도록 새롭게 출시된 장비입니다.

첫번째 : □□□□ 두번째 : □□□□□□

* 18~19P 참고

● 독자 나눔터에 실고 싶은 사연을 자유롭게 적어 보내주세요.
정성스러운 사연을 적어주시는 분들께 소정의 상품을 보내드립니다.

* E-Mail로도 사연을 받습니다.(jyyoon@haein.com)

우편엽서

보내는 사람

□ □ □ - □ □ □

주식회사 헤인

서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0

* 정기구독 및 신규구독, 주소변경을 원하시는 독자는 전화 및 E-Mail을 통하여 신청하시기 바랍니다.
Tel : 02)3498-4634 / E-Mail : jyyoon@haein.com

* 해당란에 체크(√)하시고 아래 사항을 적어 보내주십시오.
(주소변경시 전 주소도 기입해 주십시오)
☐ 신규 구독 신청 ☐ 주소 변경 - 성명, 전화번호, 주소