

해인

2009 여름호

Haein Membership Magazine Vol. 263



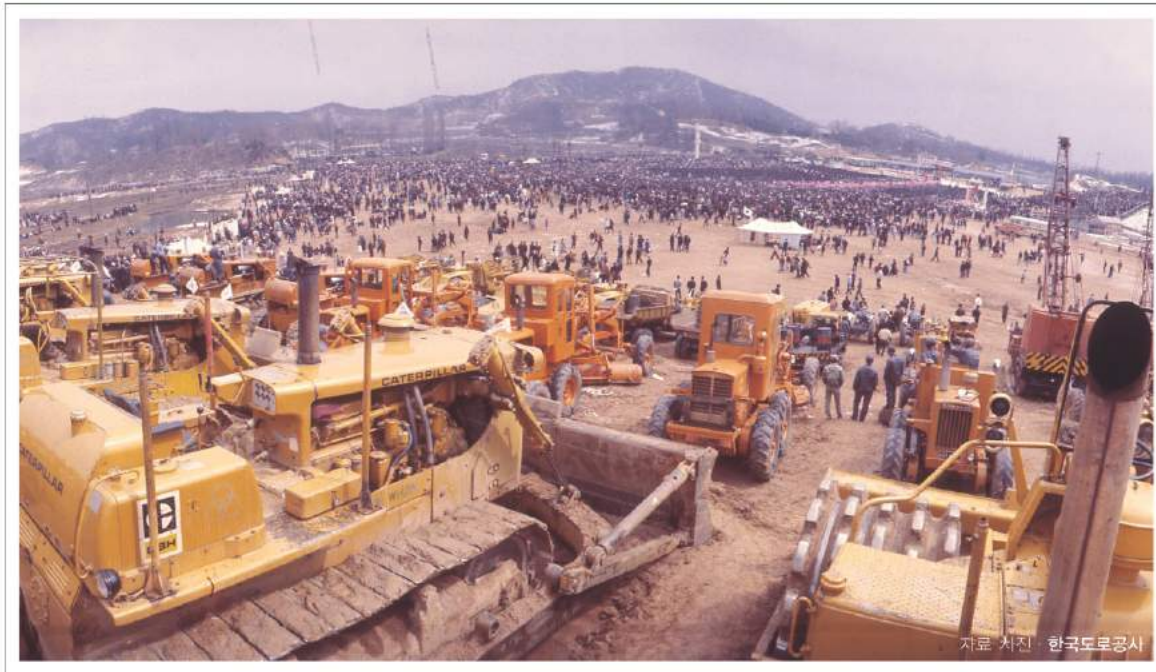
엔진이 돌아야 기계가 작동하고, 그래야만 무언가를 창조할 수 있습니다. 여름호에서는 엔진의 열기를 식혀 주는 역할을 하는 프로펠러를 형상화해 보았습니다. 엄청난 힘과 속도로 돌아가는 프로펠러에서 열정과 함께 뭔가 다른 시원함도 전해지는 것 같습니다. 무더운 여름일 수록 이렇게 열정적으로 일하고 생활하면서 더위를 이겨 보는 것은 어떨까요?

쉽 없이, 온 힘을 다해 돌아가는 엔진 프로펠러.

뜨겁게 달궜진 엔진을 식혀 주는 프로펠러처럼,

해인도 일과 삶에 시원한 휴식을 주는 존재로 성장합니다.





자료 사진 한국도로공사

불모지를 희망의 길로 바꾼 노란 물결!

1970년대, 고속도로 건설은 국가적인 프로젝트였습니다.
 헤인 역시 그 역사의 현장을 참으로 분주하게 누비고 다녔습니다.
 영동고속도로 건설을 알리는 착공식 현장에 모인 수많은 사람들과
 그 뒤를 든든하게 받치고 서 있는 캐터필라 장비들.
 거대한 장비들이 이룬 노란 물결은
 불모지를 희망의 길로 바꾸는 또 하나의 가능성을 심어 주었습니다.

C o n t e n t s

02 기억 속으로 | 불모지를 희망의 길로 바꾼 노란 물결!

04 history | 경부고속도로, 그 꿈의 현장을 함께 일군 캐터필라

06 땀대! 헤인 서비스 | 패키지 렌탈의 초연(初演), 그 막이 오르다

10 good partner | 헤인의 10년 지기, (주)하영의 성공 스토리

12 knowhow | 구성품의 올바른 탈착과 설치가 키포인트

14 hot item | BKT 타이어, 헤인과 함께하는 同GO同樂

18 it people | 고객을 춤추게 하는 기술서비스팀

20 best club | 수상 스포츠 동아리 '워터월드'

24 living up | 은륜(銀輪) 열풍! 지금은 자전거 시대

26 health recipe | 건강한 여름, 충분한 수분 섭취와 숙면이 명약

28 essay | 불행을 '불꽃'으로 바꾸는 마법의 버튼을 눌러라!

30 현장에서 한 컷 | 무더운 여름, 당신의 아름다운 순간은 언제입니까?

32 issue | '중고 장비 OPEN HOUSE 2009' 현장을 가다

34 뉴스 | 캐터필라 사장단 방문 의

38 독자로부터

39 masterpiece | 인생의 고락(苦樂)을 함께한 오랜 친구, 월로터 920

헤인인 2009_Summer Vol_263

(주)헤인 사보 통권 263호/발행일 2009년 7월 21일/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, 02-3498-4634/제작 디자인신화 02-324-6852 기획 편집 유은혜, 한정환, 김현정 디자인 홍현정, 김진임 표지 캘리그래피 & 그림 이성현
 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.

역사적인 경부고속도로 건설, 그 꿈의 현장을 함께 일군 캐터필라

1960년대 말, 대한민국은 지긋지긋한 가난을 벗어나기 위해 중대한 결단을 내린다. 경부고속도로를 건설하기로 결정한 것. 하지만 가진 것이라곤 맨땅 말고는 없던 상황, 어떻게 4백50킬로미터나 되는 길을 열 수 있단 말인가? 하나 불가능한 일로 여겨졌던 일, 상상도 못했던 일은 현실이 되었고 그 꿈을 이루는 현장에 캐터필라 장비가 함께했다.

Hae In
헤인미니사사



공사 현장에 구경 나온 사람들



터 뒤기 공사 현장



토공 공사 현장 옥천 부근



까치재 토공 및 포장된 모습



경부고속도로 건설 현장



●●● 싹틔들처럼 국토 구석구석까지 닿아 있는 도로가 있어 마음만 먹으면 못 갈 곳이 없는 것이 요즘 세상이다. 이런 생활이 가능해진 것도 고속도로 덕분이라는 점은 부인할 수 없는 사실. 특히 누구나 인정하는 한강의 기적, 한국 발전의 모태로 불리는 경부고속도로는 헤인의 발전을 이끄는 견인차 역할을 하였다. 1960년대 말, 역사적인 경부고속도로 건설과 캐터필라의 인연을 짚어 본다.

가마니에 흙 퍼 나르던 시절 등장한

초대형 장비 경부고속도로 건설은 시작부터 난관에 부딪혔다. 당장 먹을 것조차 부족해서 미국의 원조를 받던 시절, 음식 대신 도로를 만든다는 것은 허무맹랑한 이야기였다. 하지만 그보다 더 큰 문제는 서울과 부산까지 그 긴 거리를 아스팔트 도로로 이어 본 경험이 없다는 것. 장비도, 기술도 전무한 상태였다. 당시엔 토목공사라고 해 봐야 사람이 삽으로 땅을 파서 가마니에 흙을 실어 나르는 게 전부였다고 해도 과언이 아니었다. 국내에 건설 장비 제조업체도 없던 시절, 무엇보다 시급한 것은 외국의 선진 기술과 장비였다. ●●● 이에 우리 정부는 캐터필라사를 비롯해 세계 여러 중장비 업체를 초빙했다. 물론 그 과정이 수월치는 않았지만 나라에서 보증을 서고, 책임지는 조건으로 어렵사리 외국의 건설 장비를 들여올 수 있었다. 이를 계기로 캐터필라 장비 2백22대가 한국 공식 딜러인 헤인을 통해 들어오게 되었고, 국내 건설 업체에 공급되면서 역사적인 경부고속도로 건설이 현실화되었다. 자연 상태의 국토를 다지기 위해 초대형 장비들이 동원되었는데, 토사의 수평작기에 사용된 불도저를 비롯해 토사를 트럭에 적재하기 위한 로더, 돌과 흙을 나르기 위한 대형 트럭, 이 세 가지가 대표적인 도로 건설 장비로 각광을 받았다. 삽과 곡괭이가 전부였던 시절이었으니, 초대형 캐터필라 장비가 움직이는

모습은 그야말로 딴 세상 풍경이었고, 사람들의 시선을 빼앗기에 충분했다. 그래서 장비가 출현하는 날이면 장비나 기사보다 마을 사람들이 먼저 나와 기다렸다가 소일 삼아 구경했다는 일화도 있다. ●●● 공사가 본격화되면서 헤인 역시 눈코 뜰 새 없이 바쁜 나날을 보내야 했다. 장비를 판매하는 것에서 끝나지 않고 현장에 직접 나가 유지·보수에 공을 들였기 때문이다. 이를 위해 미국에서 파견 나온 직원으로부터 서비스 교육을 받았고, 부품 보관 창고와 공장을 짓는 등 기반 시설도 확충해야 했다. 컴퓨터도 없던 시대라 복잡다단한 부품 정보와 교육 내용을 일일이 손으로 적어 가며 정리하는 일도 만만치 않았다. 무엇보다 빠른 공정을 원하는 건설사들의 요구에 부응하기 위해 밤낮 가리지 않고 기술력을 높이는 데도 주력하였다. 그때 향상된 기술이 한국의 기술력이 되었고, 오늘날 헤인의 경쟁력의 모태가 되었다. 또한 장비를 판매해 생긴 이윤보다 그로 인해 축적된 서비스 기술과 연관 사업으로 인해 사업이 본궤도에 오르면서 헤인의 역사에서도 큰 전환점을 맞았다. ●●● 4년여의 공사가 끝난 후 여러 건설회사로부터 캐터필라 장비의 견고함과 성능에 대한 극찬이 쏟아졌음은 물론이다. 공통적인 평가는 힘이 좋다는 것. 힘이 좋으니 공사 기간이 단축되고, 경제성이 높은 장비라는 평가를 받았다. 헤인의 신속한 유지·보수 서비스도 큰 호응을 얻었다. 돌이켜 보면 우수한 품질의 장비와 수준 높은 서비스의 결합은 하루아침에 이루어진 것이 아니라 이미 40여 년 전부터 시작된 셈이다. 이를 계기로 이후에 진행된 영동고속도로 등 각종 고속도로 건설은 물론 굵직한 국가 기간사업에서도 중요한 역할을 했음은 물론이다. 당시 캐터필라사 이외에도 내로라하는 세계적인 업체들이 경부고속도로 건설 현장에 장비를 공급했지만 현재까지 남아 있는 브랜드는 캐터필라뿐이라는 사실은 그 명성을 다시 한 번 확인할 수 있는 대목이기도 하다. ●●● 이처럼 경부고속도로 건설은 한국의 미래를 바꾼 프로젝트였던 동시에 헤인이 본격적으로 성장하게 된 터닝 포인트가 되었다. 📺

유콘산업과 보광산업/부광산업의 특별한 만남 패키지 렌탈의 초연(初演), 그 막이 오르다

육중한 장비의 기계음만 메아리쳤던 석산의 분위기가 왠지 심상치 않다.

헤인의 자회사인 유콘산업이 고객의 니즈에 부합하는 렌탈 서비스의 일환으로 실시하는 생산 관련 '토털 패키지 렌탈' 서비스를 새롭게 선보인 후, 보광산업/부광산업과 첫 계약을 맺는 날. 기대와 설렘이 가득했던 계약식 현장을 찾았다.

7대의 캐터필라 장비들(굴삭기 365CL 3대, 휠로더 980H 2대, 굴절식 덤프트럭 2대)이 석산 한가운데에 마련된 행사장에 자리를 잡는다. 장비들은 아직 현장에 투입되기 전이라 굳이 햇살을 받지 않아도 눈이 부실 정도. 마치 열병(閱兵)을 하듯, 숙련된 기사들이 거대한 장비를 미세하게 움직여 가며 줄을 맞추는 모습이 그야말로 장관이다. 병풍처럼 각을 잡고 서 있는 장비들 앞으로 플래카드가 걸리자, 행사 관계자들이 하나 둘씩 모습을 드러내고 각 업체의 대표들이 자리에 앉는다. 사뭇 진지한 표정으로 계약서에 서명을 하는 그들. 양증맞은 미니어치 굴삭기를 전달하고 기념 촬영을 하는 사이 분위기는 금세 화기애애하게 바뀐다.

패키지 렌탈을

아시나요? 지난 4월 30일, 헤인의 자회사로서 캐터필라 장비 임대 및 중고 장비 판매를 담당하고 있는 유콘산업이 '대형 장비 패키지 렌탈 프로그램'을 통하여 계약을 맺고 장비를 투입하였다. 패키지 렌탈이란, 단순히 장비만을 임대하던 기존의 방식을 넘어 장비의 유지 관리는 물론, 생산 관련 인력 및 특화된 서비스를 제공하는 새로운 형태의 장비 임대 서비스. 고객사 입장에서 이 서비스를 적절히 활용하면 현장 전체를 보다 효율적으로 관리하고, 실질적인 업무에 집중할 수 있는 여유가 생기는 셈이다.

보광산업과 부광산업 역시 이러한 점에 매력을 느껴, 총 12대(굴삭기 365CL 6대, 휠로더 980H 4대, 굴절식 덤프트럭 2대)를 계약하게 되었다고 한다. 이렇게 인연을 맺은 장비는 행사가 이뤄진 이곳 보광산업의 석산에 7대, 부광산업에 5대가 투입되었다.

대구 경북 지역에 부는

캐터필라의 새바람 자가 장비를 쓰느냐 렌탈을 하느냐는 고객들의 현재 상황과 환경에 의해 좌우된다. 게다가 두 가지 모두 장단점이 있기에 고객의 요구를 정확하게 분석하고, 그에 적합한 방식을 제안하는 것이 중요하다.

1. 화기애애한 분위기 속에서 (주)유콘산업의 인병태 상무이사(왼쪽)가 보광산업의 박병윤 대표이사에게 캐터필라 굴삭기 미니어치를 전달하고 있다. 2. 딜리버리 서비스의 일환으로 정비 점검 및 기사들에 대한 교육이 이루어지고 있다.





1 오일 교환 등 정기적인 점검 서비스를 제공하는 이동 서비스 지원센터. 2 철저한 준비와 점검이 선행되기 때문에 장비는 즉시 가동 가능한 상태로 현장에 투입된다.

이러한 점에서 패키지 렌탈은 고객이 필요로 하는 생산 라인의 아웃소싱 욕구를 보다 적절하게 충족시킴으로써, 렌탈의 새로운 기준을 제시했다는 평가를 받고 있다. 보광산업의 오주곤 상무이사도 이 의견에 적극 동의한다.

“장비 운용에 대한 모든 부분을 유콘산업에서 맡아 주니 업무 효율이 높아질 수밖에 없죠. 우리가 고민해야 할 부분을 유콘산업에서 해결해 주니 당연히 좋지 않겠습니까. 이러한 방식의 효과가 입증되면, 계열사와 동종업계에도 영향을 미치는 건 시간문제라고 봅니다.”

이번 계약은 경남 지역에 비해 캐터필라에 대한 브랜드 인지도가 상대적으로 낮았던 경북 지역에 캐터필라와 유콘산업을 제대로 알리는 계기가 되었다는 점에서도 의미하는 바가 크다. 특히 경북 지역의 우량업체인 보광산업/부광산업과의 계약으로 그 효과는 보다 확실할 것으로 보인다. 최근 전반적으로 경기가 악화되고 있고 이곳 지역도 예외는 아니지만, 이 두 업체는 차별화된 사업 마인드로 지역 경제를 이끌어 가고 있기 때문이다. 유콘산업의 안병태 상무이사 역시 이번 계약이 업계에 미칠 파급 효과에 큰 기대를 걸고 있다.

“대구 경북 지역에 유콘산업과 캐터필라를 알리는 데 보광산업과 부광산업만큼 효과적인 곳은 아마 없을 겁니다. 그 때문에 이번 계약이 갖는 의미가 어느 때보다 큼니다. 이곳 대구를 기점으로 패키지 렌탈이 빠른 기간 내에 전국으로 확산되기를 기대합니다.”

이제 첫발을 내디딘 패키지 렌탈이지만, 벌써부터 많은 업체들이 주시하는 걸 보면 기대가 현실로 다가올 날도 머지않은 듯하다.

유콘산업

렌탈의 역사 다시 쓰다 현재 유콘산업의 주요 관심사는 전국의 석산이다. 자가 장비로 운영되고 있는 곳은 조금 다르지만, 그 외에는 기존의 방식에서 패키지 렌탈로의 변화가 불가피하기 때문이다.

“365일 쉬 없이 돌아가는 석산의 특성상, 장비가 멈추거나 움직일 수 없는 상황이 발생하면 그 손해는 가늠하기 힘들 정도입니다. 패키지 렌탈은 그런 문제를 미연에 방지하는 열쇠가 될 수 있습니다.”

단순히 ‘장비를 임대하는 것’이 아니라 지속적인 관리와 유콘산업만의 서비스가 병행되니 믿음이 갈 수밖에.


“자동차와 마찬가지로 건설기계도 정기적인 점검이 우선시되어



유콘산업과 보광산업/부광산업의 만남으로 대구 경북 지역에 캐터필라의 세바람이 일 것으로 기대된다.

야 해요. 오일만 정확한 시기에 갈아 줘도 고장 날 일은 거의 없거든요. 더욱이 이동 서비스 지원 센터를 통해 장비 하나하나를 세심하게 관리하며 고장의 여지를 두지 않으니, 고장 나는 게 이상한 거죠.”

유콘산업 렌탈팀의 정승배 팀장은 고객이 임대 장비를 자가 장비처럼 맘 편하게, 또한 경제적으로 사용하도록 돕는 것이 가장 중요하다고 말한다. 이러한 고객 관리를 통해 유콘산업과 헤인, 더 나아가 캐터필라의 브랜드 파워를 한 단계 더 끌어올리는 것이 유콘산업이 지향하는 바이기도 하다.

지금, 대구 경북 지역에 렌탈 서비스의 새로운 바람이 불고 있다. 한 줄기 미풍으로 시작된 이 바람은 서서히 강풍의 면모를 갖춰 가고 있으며, 그 중심에 유콘산업과 보광산업/부광산업이 함께 서 있다. 

패키지 렌탈은

- 헤인의 자회사인 유콘산업이 개발한 **고객 맞춤 서비스**입니다.
- 생산에 필요한 유콘산업의 시스템을 판매하는 **새로운 방식의 렌탈 프로그램**입니다.
- 고객의 **생산 라인 아웃소싱 욕구**를 충족시키기 위해 개발되었습니다.
- 석산과 같이 365일 작업이 진행되는 **현장에 유용한 렌탈 서비스**입니다.

기업과 협력업체 사이의 상생의 정신이 중요하게 대두되는 요즘이다. 헤인의 가족임을 자부하는 (주)하영을 만나 헤인과 신의로 맺은 10년의 시간 동안 함께 만들어 온 성공 스토리를 들으며 진정한 완·원 전략에 대해 다시금 생각해 본다.

도전을 향한 변화가 아름답다 헤인의 10년 지기, (주)하영의 성공 스토리



1 헤인의 엔진 판매 및 서비스 지점 업체 (주)하영의 임직원들은 준비된 자세로 변화를 거듭하여 지속적인 성장을 이끌어냈다.

2 지난 4월 (주)하영의 신축공장 준공식에는 (주)헤인 이석태 사장과 미국 캐터필라의 사장이 방문하여 격려했다.



1 철저히 국제적 기준을 맞추는 것은 물론, 깔끔하고
성실하게 제품을 대하는 직원들의 자세가 (주)하영의
고속 성장 비결! 2 스스로 몸속에 노란 피가 흐른다
고 말할 만큼 캐터필라에 대한 믿음이 두터운 (주)하영 최세철 대표이사.
3 서로 힘이 되는 파트너가 되길 약속한 헤인의 파워시스템사업본부 전준탁 사원과 하영의 권병하 팀장.

최상의 수리 공간과 수준 높은 서비스, 최상급 정비 시설 기준을 유지하기 위해 노력하는 등 눈에 띄는 행보를 보이는 헤인의 AMD (주)하영, AMD(Authorized Marine Dealer)란 국내의 어선, 예인선, 작업선 등 다양한 선박에 사용되는 캐터필라 해상 엔진을 취급하고 유지·보수하는 일을 담당하는 헤인의 공식 대리점. 1999년 설립 이래 매년 10퍼센트 이상 꾸준히 성장한 (주)하영의 작년 매출이 1백억 원을 돌파하면서 그 비결에 관심이 모아지고 있다.

“항상 헤인의 정책을 충실히 따르려고 노력해요. 헤인과 같이, 헤인이 원하는 대로 변해야 한다고 생각하기 때문이죠.”

최세철 대표이사는 본사의 엄격한 기준을 지키기 위해 투자를 늘리고 교육을 하면 어느새 성공 성장한 회사를 발견할 수 있다고 말한다. 최근 공장을 새롭게 오픈한 이유도 캐터필라사에서 요구한 ‘오염 관리’ 기준을 맞추기 위해서다. 엔진이 청결한 공간에서 정비되고 보관되니 결과적으로 엔진의 정비 효율이 높아져 고객 만족도가 높아지는 일거양득의 효과를 기대하게 되었다고, 이토록 철저하게, 까다로운 국제 기준에 맞추기 위해 노력한 덕분에 헤인은 물론 캐터필라에서도 이름만 들으면 아는 대리점이 되었다.

특히 2007년엔 회사가 급성장할 기회가 찾아왔다. 판매 지역과 제품 판매 제한이 풀리면서 각 대리점에서 전국을 대상으로 전기종 판매가 가능해진 것. 그 결과 부산·경남 지역은 물론 포항과 동해안까지 판매 지역도 넓어졌고 수익성 높은 큰 규모의 엔진 판매도 가능해졌다. 그 첫 번째가 올해 6월 항해를 시작한 울릉도-독도 간 취향 선박인 ‘독도평화호’에 장착된 3516C 엔진. 2009년에만 벌써 4대나 팔린 인기 모델이다. 또한 장비 보수를 위해 괌, 아프리카, 가나 등 해외에까지 직원을 파견하고, 두바이에

드릴 리그선에 들어가는 발전기를 수출하는 쾌거도 이루었다.

위기의 순간을 함께 극복한

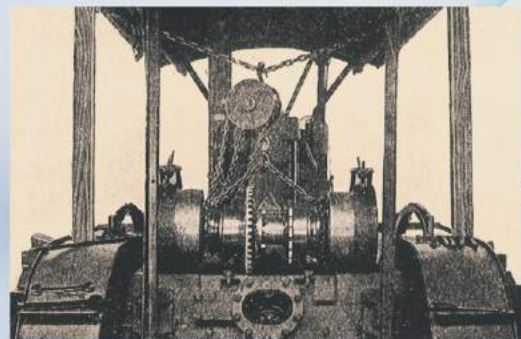
진정한 파트너 (주)하영의 직원들은 스스로 ‘피가 노랑다’고 말할 정도로 캐터필라 엔진에 대한 무한 신뢰를 가지고 영업을 한다. 이렇듯 철저한 준비와 젊은 피로 뭉쳐 승승장구하고 있지만 이들도 한때는 어려움이 있었다.

“TMF 시절 현금을 지불하지 않으면 물건을 주지 않는 캐터필라사의 정책 때문에 고객의 반발이 컸어요. 이곳의 주 고객은 수산회사로, 선대부터 몇 십 년 동안 이어지던 그들만의 방식과 맞지 않았던 거죠. 그때 고객들이 비순정품에 눈을 돌리면서 경쟁사로 흡수되었어요. 많은 노력을 했지만, 돌아선 고객의 마음은 요지부동이었죠. 그러던 중 헤인에 요청을 해서 마케팅 프로그램을 함께 만들었어요. 그때 헤인 마케팅팀이 이곳 부산까지 내려와서 함께 전략을 수립했고, 3년간에 걸쳐 엔진 전시회와 고객 간담회를 여는 등 적극적인 마케팅 홍보 활동을 펼쳐 고객의 마음을 되돌렸습니다. 물론 그전에도 영업, 마케팅 코칭을 많이 해 주었지만 특히 어려웠을 때 도움을 줬던 그때의 일은 지금도 기억에 남습니다.”

사람도 누군가 이끌어 주면 더욱 빠르게 발전하는 법. 최세철 대표는 (주)하영에게 헤인은 그렇게 이끌어 주는 존재라고 말한다. 헤인을 롤 모델 삼아 목표를 향해 열심히 달려가겠다는 최 대표의 앞으로 헤인과의 아름다운 인연을 이어 나갈 것을 약속했다. 서로를 믿고 힘이 되어 주는 파트너가 있으면 기업도 무한 성장할 수 있다. 오래된 친구처럼 믿으며 함께하는 하영과 헤인의 앞으로의 10년이 더욱 기대되는 이유다. ☎

장비 및 구성품을 오래 사용하려면? 구성품의 올바른 탈착과 설치가 키포인트

건설기계 운용비를 절감할 수 있는 주된 요소 중 하나는
기계의 수명을 연장시키고,
동력전달 계통 주요 구성품의 내구성을 증대시키는 것이다.
이번 호에서는 장비의 수명 연장 및
구성품의 내구성 증대를 위한
구성품의 올바른 탈착과 설치에 대해 알아본다.



과거에는 건설기계 구성품의 탈착 및 설치가 원시적이었다. 구성품을 신속히 탈착하고 필요한 수리를 해서 장비를 가능한 한 빨리 가동하는 게 목적이었기에, 소수의 특수한 공구와 매우 한정적인 절차가 있었을 뿐이었다. 기본적인 공구는 오픈-엔드 렌치, 해머, 프라이바(pry bar)와 체인 윈치 등이 전부였다. 따라서 수리 과정에서 청결도의 필요성은 거의 언급되지 않았고, 탈착과 설치 과정에 대한 개선, 구성품 파손에 대한 근본 원인 제거 또는 구성품의 수명 연장 등에는 관심이 없었다.

그러나 현재에 와서는 광산업계를 중심으로 운휴 시간을 감소시키는 것에서 운용비를 최소화하는 방향으로 초점이 바뀌고 있다. 장비의 이용성이 성능의 중요한 요소로 인식되는 상황에서, 주요 구성품의 수명 사이클 비용을 관리하는 것이 톤당 비용을 최적화하는 데 효과적이기 때문이다. 일례로 광산용 트럭의 경우 엔진, 변속기 및 차동장치/파이널 드라이브 등의 주요 동력전달 구성품이 전체 운용비의 90% 이상을 차지한다.

구성품의 수명 사이클 비용에 영향을 미치는 요소에는 구성품 수명, 구성품 재생 수리의 품질, 구성품 재생 비용, 구성품 교환, 구성품 탈착과 설치 등이 있다. 특히 구성품의 탈착과 설치 과정이 불충분하게 실행되면 구성품의 조기 파손 및 마모는 물론, 시간과 비용 등의 손실을 유발한다. 따라서 운용비를 절감하고 장비 및 구성품의 수명을 연장하기 위해서는 올바른 탈착 및 설치 과정을 반드시 준수해야 한다.

탈착 시, 교환 원인 파악과

계통 오염에 주의 최근에 설치된 구성품이 조기에 문제를 일으키거나 파손될 경우, 그 원인은 종종 수리 과정의 탈착 단계에서 비롯된다. 이를 방지하기 위해서는 구성품의 탈착 과정에서 다음의 사항들을 잘 지켜야 한다.

첫째, 탈착에 관련된 내용을 문서화한다. 다음 교환을 위해 구성품 탈착에 대한 주요 정보를 문서로 남겨야 한다. 이러한 정보는 구성품 교환의 원인은 물론, 가능한 손상과 계통 오염 및 계통 세척의 정도 등을 판단하는 데도 도움을 준다. 이 문서는 수리 일자, 장비 일련번호 및 가동 시간, 구성품 일련번호, 구성품 사용 시간, 구성품 수리 기록 및 오일 분석 기록 등을 포함해야 한다.

둘째, 교환 원인을 파악한다. 일반적으로 교환의 원인은 파손, 마모, 계획된 구성품 교환 등으로 정리된다. 파손은 심각한 성능 손실로 인해 계획되지 않은 수리를 유발시키며, 종종 파손된 부스리기 등으로 인해 장비 계통까지 오염시키는 결과를 초래한다. 마모는 구성품이 정상적으로 닳아서 수명이 거의 다한 상태가 되는 것을 의미하며, 계획된 구성품 교환은 구성품이 교환 목표 시간에 도달하여 파손되기 전에 교환하는 것을 말한다.

셋째, 계통 내 부스리기 및 오염 등을 검사한다. 계통 내에 있는 필터, 스크린 및 자석 플러그 등에 부스리기가 있는지, 계통이 오염되었는지를 추정하기 위해 수시로 검사해야 한다. 이러한 과정은 추가 파손을 방지하기 위해 필요한 계통 세척의 양을 결정하는 데 도움을 준다.

넷째, 계통의 청결 상태를 보호한다. 이를 위해 구성품이 있는 구획의 모든 호스는 구성품 탈착 시에 반드시 밀봉하여 외부의 오염 물질이 계통 내로 들어가는 것을 막아야 한다.



설치 완료 시, 시험 가동 후

오일 누설 여부 관찰은 필수 성공적인 구성품 교환을 위해서는 탈착만큼이나 구성품 설치도 중요하다. 구성품이 완전한 수명에 도달하기 위해서는 반드시 계획적이고 올바른 설치 과정을 준수해야 한다. 다음의 네 가지는 모든 구성품의 설치 과정에서 반드시 명심해야 할 사항들이다.

첫째, 파손의 근본 원인을 확인하고 수정한다. 그렇지 않을 경우, 교환한 구성품이 조기에 파손될 수 있다. 다음 교환 시 참고하기 위해 수리의 원인을 문서화하여 기록하는 것도 중요하다.

둘째, 표준 부품 키트를 이용한다. 명확히 규정된 설치 과정 및 표준화된 키트를 사용하면 작업 중 실수가 줄고, 결과적으로 재작업의 문제가 발생하지 않는다.

셋째, 오염된 계통을 세척한다. 마모된 계통 또는 파손된 부스리기 등을 세척하는 것은 성공적인 수리의 기본이다. 이때 계통 내 오염의 정도, 반복적인 파손의 위험 정도에 근거하여 세척의 양을 결정한다.

넷째, 구성품 설치 후 시험 가동한다. 설치가 완료되면 구성품이 올바르게 작동하는지 시험하고, 다음 교환 시 참고하기 위해 장비 이력 관련 자료에 압력 또는 성능 사양을 기록한다. 그런 다음 계통의 오일 청결도가 규정(ISO 18/15)에 도달할 때까지 오프-보드 여과방식(off-board filtration)과 세정용 필터 등을 사용하여 유압 및 동력전달 계통 구성품의 오일을 여과시킨 후, 장비를 작업장에 투입해 8시간 정도 가동하여 오일 누설 여부를 관찰한다. 그리고 24시간 가동 후에 누설 여부를 다시 관찰한다. 이때 오일 샘플을 채취해 정기적인 오일 분석(S·O·S) 프로그램을 통해 마모된 금속 등을 확인한 후 필요한 조치를 취한다. 📷

신 제품

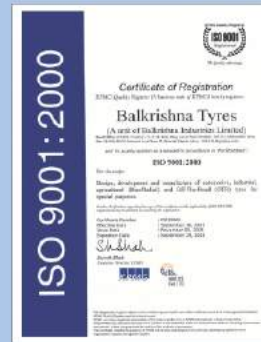
(주)헤인의 건설기계와 OTR 타이어 전문 브랜드 BKT의 만남

(주)헤인과 인도의 OTR 타이어 전문 브랜드인 BKT가 드디어 손을 잡았다. (주)헤인이 보유한 업계 최고의 부품 공급 시스템과 BKT의 우수한 품질의 결합으로 긍정적인 시너지 효과가 기대된다. 아울러 고객에게도 품질과 가격을 모두 만족시킬 수 있는 최상의 제품을 제공하는 계기가 될 전망이다.

국제적으로 인정받은

명품 타이어 BKT는 인도 'Siyaram-Poddar Group' 계열사로 매년 35% 이상의 지속적인 성장세를 보이고 있는 타이어 전문 브랜드. 생산량의 95%를 유럽, 중동, 아프리카, 아시아 등 전 세계 100여 개국에 수출하고 있으며, 특히 70% 이상을 유럽에 수출할 만큼 국제적으로 품질을 인정받고 있다. 이와 함께 품질 경영 시스템에 대한 국제 규격인 'ISO 9001:2000' 인증을 획득하였으며, 국내에서는 (주)헤인이 직접 그 품질을 검증하였다.

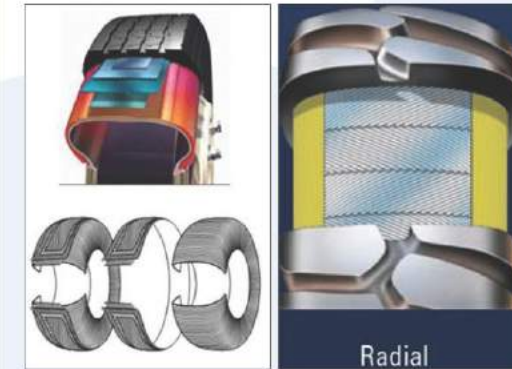
BKT는 휠로더, 진동롤러, 모터그레이더, 스키드로더, 지게차 등 중장비용과 산업용 타이어 외에도 농경용과 ATV용, 조경 장비용 등 다양한 제품을 보유하고 있다. 이뿐만 아니라 매출의 5~6%를 R&D에 투자하여 매년 150가지 이상의 신제품(사이즈)을 개발하고 있다. ※ BKT 홈페이지 | www.bkt-tires.com



타이어 상식

보통 우리가 타는 승용차에는 래디얼 타이어가 장착되어 있다. 하지만 건설기계 및 산업용, 농업용 타이어로는 래디얼(Radial) 제품보다 바이어스(Bias) 제품이 널리 사용된다. 매우 중요한 사항이지만 정확한 차이를 알고 있는 경우가 의외로 적어 현장 여건에 보다 적합한 타이어를 선택하는 데 어려움을 겪고 있는 것이 현실이다. 따라서 타이어 선택에 도움이 되는 타이어 기초 상식을 소개한다.

● Radial & Bias 타이어 비교

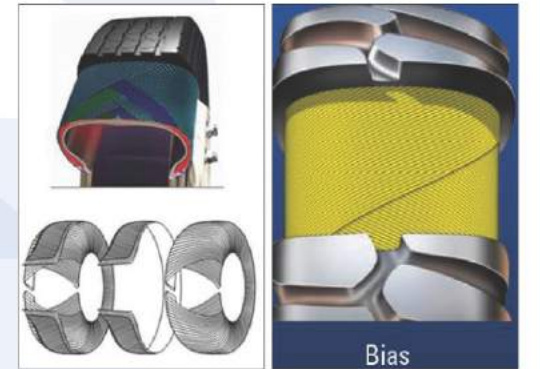


● Radial 타이어란

· 카카스를 구성하는 코드가 타이어의 원주 방향에 대해 직각(90°)으로 배열, 그 위에 스틸 벨트를 부착하여 고속 안전 주행에 적합

● Radial 타이어의 장점

· 일반적으로 Bias 보다 수명이 길다.
· 열에 강하다.
· 지면 밀착성이 좋다.



● Bias 타이어란

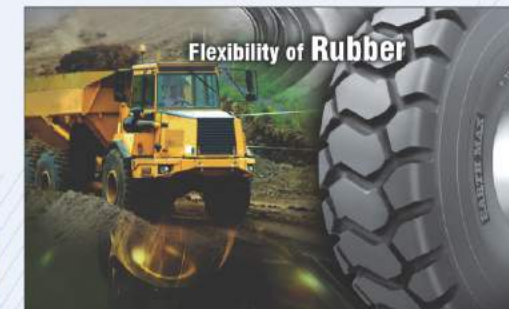
· 카카스를 구성하는 코드가 타이어의 원주 방향에 대해 40° 전후로 배열

● Bias 타이어의 장점

· 가격이 저렴하다.
· 사이드 월(옆면)의 내구성이 좋다.
· 타이어 파손이나 찢김이 잦은 험한 현장에 유용하다.

● Radial(OTR)

EARTH MAX
OTR RADIAL TYRES



● Radial(Tractor)

AGRI MAX
TRACTOR RADIAL TYRES



혜인과 함께 **동고동락** 고객 서비스의 새 지평을 열다

(주)헤인은 지난 6월부터 신 장비, 중고 장비, 부품 및 서비스를 이용하는 모든 고객에게 특별한 혜택을 제공하기 위한 '동고동락(同GO同樂) 프로그램'을 운영 중이다. 이 프로그램은 신 장비의 중고 가치 보증과 구매 지원 및 업계 최고의 제품/서비스 지원, 중고 장비의 하자 보증과 최저 금리 금융 지원, 순정부품 특별 할인 및 입고/수리 지원 서비스와 캐터필라 OEM 엔진 부품 구매 지원 등의 다양한 혜택을 포함하고 있다. 특히 장비 다운 시 4시간 이내 출동 보장 및 무상 점검 서비스 등 고객에게 실질적으로 도움이 되는 서비스를 제공함으로써, 경기 불황으로 어려움을 겪는 고객의 부담을 덜어 줄 것으로 기대하고 있다.



신 장비 *We are different*

중고 가치 보증

중고 가치 최대 70% 보장 - Buyback

- 3년 / 9,000~10,000시간 후 장비 판매가의 최대 70% 보장
 - 굴삭기 | 3년 또는 9,000시간 사용 후 장비 판매가의 최대 60% 보장
 - 휠로더 | 3년 또는 10,000시간 사용 후 장비 판매가의 최대 70% 보장 (단, 장비 상태에 따라 재매입가는 조정될 수 있음)
- 대상 장비 (모델별 선착순 5대)
 - 굴삭기 | 324DL, 329DL, 336DL, M313D
 - 휠로더 | 966H

신 장비 구매 지원

초기 구입 부담 경감 - New RTS

- 2년 임대 사용 후 임대 판매가의 60%에 장비 구매
- 대상 장비
 - 굴삭기 | 324DL, 329DL, 336DL, 345DL
 - 휠로더 | 966H, 972H 980H

차별화된 제품 지원

업계 최고의 제품 지원

- 가동 시간 보증
 - 보증 수리 기간 내 제품 하자 발생 시, 최대 3일 이내 작업이 가능하도록 보증
 - 예상 수리 기간 2일 이내 | 구성품 교환 및 경정비 실시
 - 예상 수리 기간 3일 이상 | 유콘산업을 통해 동급의 렌탈 장비 제공
- 연장 하자 보증 프로그램(EPP-Equipment Protection Plan)
 - 2년 또는 4,000시간 / 3년 또는 6,000시간의 연장 하자 보증 프로그램 제공(옵션)
- 4/24 서비스
 - 장비 다운 시 4시간 이내 고객 방문 보증, 24시간 고객 고장 접수 시스템 가동
- 정기 무상 점검 서비스
 - 하자 보증 기간 내 장비에 한해 매 분기별 1회 무상 점검 서비스 제공
- 오일/필터류 특별가 프로그램
 - 프로그램 기간 내 장비를 구매하는 모든 고객에게 2010년 6월 30일까지 오일/필터류 10% 할인

중고 장비 *Like new, better than new*

중고 장비 하자 보증

3개월/1,000시간

- 대상 장비 | 2006년 이후, 가동 시간 7,000시간 미만의 장비에 한함
- 적용 범위
 - 굴삭기 | 엔진, 메인 펌프
 - 휠로더/협지용트럭 | 엔진, 트랜스미션, 디퍼렌셜, 파이널 드라이브
 - 구매액의 최대 10% 한도 보장(누적 총액)

최저 금리 금융 지원

연 9.9%

- 업계 최저의 파격적인 금리 제공
- CFSK(Caterpillar Financial Services Korea) 이용 시에만 적용 가능
- 이자율은 신용도에 따라 조정될 수 있음



차별화된 제품 지원

업계 최고의 제품 지원

- 24/24 서비스
 - 장비 다운 시 24시간 이내 고객 방문 보증
 - 24시간 고객 고장 접수 시스템 가동
- 1회 무상 점검 제공
 - 장비 인도 후 10일 이내 현장 무상 점검 실시
- 오일/필터류 특별가 프로그램
 - 프로그램 기간 내 중고 장비를 구매하는 모든 고객에게 2010년 6월 30일까지 오일/필터류 10% 할인



부품 및 서비스 *We deliver SAFE service*

순정부품 특별 캠페인

- 주요 인기 에어 필터 및 오일 필터 특별 할인 13%
 - 적용 기간 | 6월
 - 적용 부품 | 17개 품목
- 도저 장갑/귀갑 25~30% 초특가 캠페인
 - 적용 기간 | 6~7월
 - 적용 대상 | D6~D11
- 모터그레이더 장갑 20% 할인
 - 적용 기간 | 6~7월
 - 적용 대상 | 모터그레이더
- 하체 구매 적용 할인을 확대 15~20% + 5% 무상 부품
 - 적용 시기 | 6월 이후
- 초특가 한정 할인 판매
 - D3 링크 | 1,600,000원(2대분, 선착순)
 - D10 링크 | 15,500,000원(2대분, 선착순)
 - 굿이어 타이어 26.5-25 26PR | 3,300,000원(13분, 선착순)

입고 수리 지원

- 천안 Shop 입고 수리물 기본 10%, 최대 13% 할인
 - 적용 대상 | 천안 Shop에 입고 수리하는 모든 장비

OEM 엔진 부품 구매 지원

- CAT OEM 엔진 오버홀 소요 부품 10~15% 할인
 - 오버홀 수리 시 10% 예방 정비 부품 무상 제공
 - 적용 기간 | 6~8월
 - 적용 대상 | OEM CAT 엔진이 장착된 모든 장비 및 차량
- 예방 정비 부품 10% 할인
 - 적용 기간 | 6월
 - 적용 대상 | OEM CAT 엔진이 장착된 모든 장비 및 차량, CAT 진동롤러 및 모터그레이더

※ 이 프로그램은 올해 12월까지 진행되며, 상세 내용은 장비 및 부품 영업사원에게 문의하시기 바랍니다.



Good morning

기술서비스팀의 하루는 파트별 작업 현황을 확인하고, 고객 만족을 다짐하며 시작된다.

Don't worry

해당 파트장이 고객과 함께 장비의 문제점을 파악하고 점검한 후, 수리 범위를 정한다.



파트별 최고의 전문가들이 장비 및 구성품을 분해하고 조립하며 말끔하게 수리한다.



장비 입고부터 출고까지.

One-Stop Service

사람이 아프면 병원에 가듯이, 장비도 고장이 나거나 제대로 움직이지 않으면 정비공장을 찾는다. 이곳 천안정비공장은 개인 병원 수준이 아니라, 파트별로 전문의가 포진하고 있는 종합병원인 셈. 각 분야의 전문가들이 거대한 장비를 분해하고 조립하며 모든 상처(?)를 말끔하게 치료해 준다. 기술서비스팀은 무상 수리 보증 기간이 끝나 유상으로 서비스를 받는 고객들에게 최상의 서비스를 제공하는 팀이다.

그렇다면 이들이 하는 일은 과연 무엇일까? 장비 입고부터 출고까지의 과정을 잠시 살펴보자. 먼저, 고객이 장비 수리를 위해 천안정비공장을 방문하면, 접수를 받고 어느 부분에 문제가 있는지 확인한다. 그 다음엔 해당 파트장이 고객과 상담한 후 1차 점검을 통해 예상 수리 범위를 정하고, 그것을 토대로 1차 견적서를 작성한 후 고객과의 협의를 통해 수리 범위를 결정하고 작업 담당자를 지정한다. 이 과정을 거쳐 수리물이 공식적으로 입고되면 장비 및 구성품을 세척한 후 분해한다. 그런 다음 최종 견적서를 작성한 후 다시 고객과 협의하고, 수리 내역이 최종 결정되면 필요한 부품을 교체 또는 수리하고 조립한다. 이렇게 수리가 끝나면 장비 상태를 최종적으로 점검하고, 시운전 결과 문제없는 것으로 확인되면 비로소 장비를 출고한다.

Thank you

시운전 결과 장비가 완벽한 상태로 확인되면 비로소 출고한다.



보다 좋게, 보다 빠르게, 보다 완벽하게 고객을 춤추게 하는 기술서비스팀

장비에 문제가 생기면 고객들이 망설임 없이 찾는 곳. 엔진과 장비, UC(Undercarriage) 등 파트별 최고의 전문가들이 수많은 건설기계에 새로운 생명을 불어넣는 곳. 바로 국내 최대 규모의 육내 정비공장을 갖춘 천안 고객지원센터이다. 그곳에서 장비 수리와 고객 서비스의 새로운 기준을 만들어 가고 있는 고객만족본부 기술서비스팀을 만났다.

고객 만족.

이제는 고객 감동으로

공만수 팀장을 비롯한 31명의 팀원들은 '수리만 잘하면 된다'라고 결론 내리지 않는다. 장비 출고까지 짧지 않은 시간이 소요되기에, 고객 눈높이에서 다양한 해결 방안을 제시하고 고객 스스로 최선책을 선택하도록 한다. 수리 과정에서 상담 및 협의가 수차례 이뤄지는 것도 바로 이 때문이다.

"장비가 판매되는 순간까지의 브랜드는 캐터필러지만, 그 다음부터는 해인이 그 장비의 브랜드가 되는 것이라 생각합니다. 모든 고객, 모든 장비에 한순간도 소홀할 수 없는 이유입니다."

단순히 고장 난 장비를 고치는 것으로 끝나는 게 아니라, 고객의 입장에서 문제를 바라보고 장비로 인해 상처 입은 신뢰까지 회복한다는 것. 얼마 전 한 고객이 홈페이지에 올린 글 덕분에 이러한 각오를 더욱 다질 수 있었다고.

"7개월 된 966H를 천안공장에 입고해야 했습니다. '새 장비인데 나에게 이런 일이...' 화도 많이 났었지만, 공장에 들어서서 담당 직원들을 만나는 순간 그런 마음이 싹 사라졌습니다. 신속한 일 처리, 깔끔한 정비, 가족처럼 챙겨 주던 따뜻한 배려까지. 비록 장비는 명이 들었지만 많은 것을 얻은 기분이었습니다."

모든 고객에게 충분한 만족을 준다는 게 쉬운 일은 아니지만, 이들은 매순간 '내가 고객이라면'이라는 마음을 가지려 한다. 그 대표적인 사례가 수리 완료 시 '정비 수리 품질 보증서'를 고객에게 전달하여 '수리 후 6개월/1,000시간' 동안 수리 부분에 대해 하자 보증을 하고, 수리비에 대한 부담을 덜어 주기 위해 다양한 할인 혜택을 제공하는 것이다. 이뿐 아니라, 정미한 고장으로 인해 수리나 점검이 필요한 경우 언제 어디라도 달려가는 '찾아가는 서비스'를 통해서도 고객 만족을 실천하고 있다.

"얼마 전, 찾아가는 서비스를 위해 경남 함양의 공사 현장을 다녀왔습니다. 현장 여건상 장비를 점검할 수 있는 시간이 점심 시간밖에 없어서, 밥도 안 먹고 성심성의껏 장비를 점검했는데 고객들이 얼마나 고맙다고 하시던지..."

공 팀장은 팀원들에게 고객이 필요로 하는 사람, 고객에게 도움이 되는 사람이 되라고 누누이 말한다. 그러한 각오로 이제 기술서비스팀은 '고객 만족'을 넘어 '고객 감동'을 향해 도약하려고 한다. 어떠한 공식도 모범 답안도 없지만, 확실한 목표가 있기에 그들은 오늘도 기분 좋게 땀을 흘린다. ☺



수상 스포츠 동아리 워터월드
하얀 물보라와 함께
스트레스도 시원하게 날려요!

Water World

“다리는 나란히 하시고, 무릎은 구부리세요. 그래야만 물 위에 뜰 수 있어요. 앉은 상태에서 엉덩이만 살짝 들면서 일어나세요. 팔은 펴시구요!”

청평 호반에 수상스키 강사의 목소리가 찌렁찌렁 울려 퍼진다. 작년에 이어 다시 이곳을 찾은 민동규 부장은 오랜만에 타서인지 영 중심 잡기가 힘들어 보인다. 그렇게 몇 번을 물에 빠진 다음에야 매끄럽게 물 위를 미끄러져 나갈 수 있었다.

“어휴, 어떻게 타는지 다 잊어버렸네. 이것도 요령이 중요한데 말이에요.”

물 위를 걸으며

스릴을 만끽하고 싶은 사람 다 모여! 동아리 ‘워터월드’가 물의 계절을 맞아 1년 만에 다시 가평을 찾았다. 벌써 3년째, 여름이면 수상스키를 좋아하는 사람들끼리 의기투합해서 방문하다가 올해는 정식 동아리가 되어 돌아왔다. 이번 모임에는 작 년에도 함께했던 민동규 부장, 이주일 과장, 박승근 소장, 정정현 대리과 올해 처음 합류한 류광숙 차장, 김동철 과장이 팀을 이루었다. 이 중 낯익은 사람이 있었으니, 지난 호 문화 동아리 ‘감성터치’ 촬영 때 만났던 김동철 과장이었다. 그는 수상스키 에도 관심이 있어 이번 모임에 참여했다. 동아리 회원이 아니어도 관심 있는 사람이 라면 누구나, 언제나 환영이기에 그 역시 부담 없이 어울렸다.

수상스키 타기 좋은 선선한 오전이 되자 제트스키, 바나나보트 등 각자 타고 싶은 것을 골라 자유롭게 즐기기 시작했다. 오늘 처음 수상스키를 배우는 류광숙 차장과 김동철 과장은 한편에서 기초부터 익혔고, 좀 더 숙련된 멤버들은 바로 물속으로 직 행. 정정현 대리가 가장 먼저 물에 뛰어들더니 곧바로 수면 위로 떠올랐는데, 작년 이후 처음인데도 불구하고 녹슬지 않은 실력을 발휘해 박수를 받기도 했다. 이들 중 에서는 가장 잘 타는 선수(?)로 꼽히는 동아리 회장 이주일 과장은 일단 완벽한 복장 으로 눈길을 사로잡더니, 그에 걸맞은 안정된 자세와 속도로 멋지게 물살을 가르며 부러운 시선을 한 몸에 받았다. 멤버들은 팀워크를 발휘해 다 함께 바나나보트를 타 다가 유쾌하게 뒤집어지는 것도 마다하지 않았다.

본격적인 더위와 함께 햇살이 따가워진 7월, 답답한 사무실을 벗어나 자연 과 어우러져 여름을 만끽하는 이들이 있다. 잔잔한 수면 위로 물보라를 일으키며 수상스키 배우는 재미에 푹 빠진 수상 스포츠 동아리 ‘워터월드’ 회 원들의 시원한 여름 이야기를 들어 본다.





Water Ski

“물결을 따라 움직이는 게 상당히 리드미컬해요. 쓰러지지 않으려고 버틸 때 힘이 많이 들어서 운동도 되고, 속도감도 굉장해서 짜릿하죠.”

하지만 보기보다 만만치 않은 운동이기 때문에 중간 휴식은 필수. 다들 한차례 속도감을 만끽하며 즐기는가 싶더니 누가 먼저랄 것도 없이 곧 한자리에 모였다.

“체력 소모가 굉장히 큰 운동입니다. 처음 타면 다음 날 온몸이 다 쭉실 정도거든요. 평소에 이런 운동을 하지 않아서 그런지 많이 힘드네요.”

물론 처음에는 일어서기도 어렵지만 중심을 잡고 빠른 속도로 물 위를 미끄러져 나갈 때의 느낌을 잊을 수 없어 매년 이곳을 찾는다는 사람들. 민동규 부장은 “물결을 따라 움직이는 게 상당히 리드미컬해요. 쓰러지지 않으려고 버틸 때 힘이 많이 들어서 운동도 되고, 속도감도 굉장해서 짜릿하죠.”라며 스릴을 만끽하고 싶은 사람, 물위를 걷고 싶은 사람에게 강력 추천한다는 말을 잊지 않았다. 답답한 심내를 벗어나 자연에서 더위를 날릴 수 있다는 점도 이들이 수상스키에 빠진 이유 중 하나다. 박승근 소장이 말하는 수상스키의 또 다른 매력은 스트레스 해소에 그만이라는 점.

“수상스키를 타며 소리를 크게 지르면 마음속에 웅크리고 있던 무언가가 소리와 함께 몸 밖으로 튀어 나가는 걸 느껴요. 몸 안에 있던 스트레스가 한꺼번에 방출되는 느낌이라까. 이렇게 신 나게 소리를 지르고 나면 업무 중에 쌓였던 스트레스가 단박에 사라지는 것 같아요.”

가족과도 함께하는

열린 동아리 1박 2일, 여행 온 기분으로 함께 삼겹살도 굽고 밥도 먹으면서 이런 저런 이야기를 나누고, 좋아하는 스포츠도 즐기니 엔도르핀이 절로 솟을 수밖에. 그러다 보면 마음이 열리고 심금도 털어놓기 마련이다. 놀라운 것은 이런 교류가 업무적으로도 큰 도움이 된다는 점이다.

“서로 바라보는 눈빛이 달라졌어요.”

농담 삼아 말했지만 정말 회사에서 서로를 대하는 분위기가 이전과 확연히 달라

1 본격적인 운동을 시작하기 전 준비운동은 필수. 2 잃어버린 감(?)을 되찾기 위해 연습 중인 민동규 부장. 3 수상스키에 관심이 있다면 회원이 아니라도 괜찮다. 처음 수상스키를 접한 김동철 과장은 벌써 그 매력에 빠진 듯하다.



진 것은 사실이다. 웬지 모르게 친밀감을 느껴 업무 이야기도 부담 없이 하게 된다는 것. 이는 동아리 활동의 가장 큰 장점이다. 또한 가족들과도 함께할 수 있어 더욱 의미가 있다. 실제로 이날 모임엔 아이들이 함께 참여해 이곳저곳을 뛰어다니며 아저씨들(?)과의 추억을 만들었고, 김동철 과장의 아내가 동행하여 멋지게 수상스키 타는 모습을 카메라에 담기도 했다. 그런데 남편의 직장 상사, 동료들이 있는 자리인데 불편하지는 않을까? “만약 딱딱한 정장을 입고 만났다면 그럴 수도 있겠죠. 워낙에 만날 기회도 적고 대하기 힘든 분들이잖아요. 그런데 이렇게 격식 없는 분위기 속에서 편한 복장으로 허물없이 이야기를 나누니까 참 가깝게 느껴져요.”

우리나라 가정들은 퇴근 후 집에 돌아와 회사에서 있었던 일을 아내, 자녀와 공유하지 않는 경우가 다반사다. 그런데 이런 자유로운 자리에 가족이 함께하면 남편은 물론이고 남편의 직장 동료들과도 스스럼없이 어울릴 수 있고, 남편과 아빠가 회사에서 어떤 일을 하는지 자연스럽게 이해할 수 있는 계기가 된다. 그런 이유에서라도 이들은 가족 참여를 적극 권한다.

헤인에서 동아리 활동을 활성화한 이유는 ‘신바람 나는 회사’, ‘벽 없는 조직’을 만들기 위해서였다. 그런데 워터월드 회원들이 입을 모아 서로가 가족처럼 느껴진다고 하니, 이 정도면 성공한 것 아닐까. 마지막으로 회장인 이주일 과장에게 앞으로의 계획에 대해 들어 보았다.

“사보에 소개되면 회원들이 늘지 않을까 생각해요. 그러면 회원들이 더욱 쉽게 참여할 수 있는 프로그램을 만들 겁니다. 다들 바쁘기 때문에 1박 2일은 부담스러울 수 있잖아요. 토요일 오전이라도 잠시 시간 내서 함께 즐길 수 있도록 노력할 거예요.”

그의 바람대로 내년 여름엔 더 많은 직원과 그 가족들이 총출동해 이곳 청평 호반이 호탕한 웃음소리로 시끌벅적해지기를 기대해 본다.



공식 동아리 '워터월드'로 다시 청평을 찾은 회원들은 플래카드까지 제작하는 열의를 보였다. 왼쪽부터 박승근 소장, 정정현 대리, 류광숙 차장, 이주일 과장, 김동철 과장, 민동규 부장.

최근 자전거 판매량이 최고치를 기록하고 있다.
사람들의 뜨거운 관심을 반영하듯
자전거 보험, 전용 도로, 공용 자전거 확충 등
제도적인 뒷받침도 이어지고 있는 상황.
이제 자전거는 단순한 교통수단을 넘어
하나의 문화 트렌드로 떠오르고 있다.

달리는 자전거, 달라진 자전거 생활

은륜(銀輪) 열풍, 지금은 자전거 시대!

자전거 타는 풍경은 생각만 해도 아주 낭만적이다. 그래서인지 낭만적인 영화에는 자전거 타는 풍경이 빠지지 않는다. 영화 <시네마 천국>에서는 동시 상영을 위해 자전거로 필름을 운반하고, <침묵의 봄>에서 여명은 장만옥을 자전거에 태우고 달린다. <내 마음의 풍금>에서 시골 학교 남자 선생님 역시 자전거 탄 모습으로 소녀의 가슴에 아로새겨진다. <ET>에서 자전거는 하늘을 날기도 한다. <내일을 향해 쏴라>의 명장면은 'Raindrops keep falling on my head' 란 음악이 흐르는 가운데 펼쳐지는 자전거 타는 장면이다.

자전거는

문화 트렌드 지금 전국은 자전거 열풍으로 들썩이고 있다. 평일 도심에는 자전거 출근족들이 거리를 누비고, 주말이면 자전거족들이 한강시민공원을 비롯해 전국의 강변을 누비는 모습을 흔히 볼 수 있다. 대형마트에는 자전거 주차 공간까지 생겼을 정도. 주말 레저용이나, 낭만적인 소품으로만 생각하던 자전거가 달라졌다. 마치 '그녀의 자전거가 내 가슴에 들어왔다' 라던 TV 광고의 문구처럼 자전거는 이제 우리 생활 속에 깊이 들어왔다. 자전거 열풍은 삶에 대한 가치관 변화와도 무관하지 않다. 최

근 우리 사회의 흐름은 빠르게 움직이는 속도 지향적인 삶을 탈피, '느리게 살되 멋지게 사는 삶'을 꿈꾸는 방향으로 바뀌고 있다. 그런 점에서 '느림의 삶'을 실천할 수 있는 자전거는 아름다운 풍광을 보면서 스트레스를 해소할 수 있는 교통수단이자, 여행 수단이란 점에서 요즘 트렌드와도 잘 맞아떨어진다.

또한 자전거는 남녀노소 누구에게나 건강을 지키는 훌륭한 운동 수단이기도 하다. 자전거 타기는 대표적인 유산소운동으로, 자전거를 타면 혈액 내 산소 공급이 원활해져 심폐기능이 좋아진다. 규칙적으로 자전거를 타면 체내 지방 대사를 촉진시키고 몸에 좋지 않은 콜레스테롤을 없애 주기 때문에 다이어트에도 효과적이다. 자신의 힘과 능력에 따라 운동 강도와 시간을 조절할 수 있다는 점도 매력으로 다가온다.

또 하나, 자전거를 타면 건강을 얻고 환경을 보호하고 교통난 해소는 물론, 자전거 생산이란 녹색 산업으로 이어지는 '1석4조'의 효과도 기대할 수 있다. 이런 흐름을 타고 최근에는 자전거 전용 보험과 전용 열차까지 등장했다. 중시에서는 자전거 테마주가 각광을 받고 있으며, 정부도 자전거 타기 캠페인에 적극 앞장서는 분위기다. 그야말로 이제 자전거는 친근한 생활 문화 트렌드로 자리 잡고 있는 것이다.

토 바퀴의 진화,

그 화려한 조화 자전거는 스타일리시한 패션이기도 하다. 지금까지는 주로 헬멧과 자전거용 운동복 등에 디자인 요소가 가미되었다면, 요즘은 자전거 자체가 패션이다. 크게 생활형 자전거나

MTB, 즉 산악자전거 정도로 양분되었던 과거와 달리 단순한 교통수단을 넘어 자신을 표현하는 수단으로 인식되면서 자전거의 기능, 안전성과 더불어 브랜드와 디자인에 대한 관심이 늘고 있는 것이다. 그에 따라 종류도 10만 원대 생활형 자전거부터 1천만 원이 넘는 고급 자전거까지 천차만별.

이러한 추세에 발맞춰 샤넬이나 벤츠에서 수백만 원대의 패션 자전거를 내놓는가 하면, 이에 뒤질세라 토종 브랜드인 삼천리자전거에서도 세련된 패턴과 화려한 색상의 '앙드레김 자전거'를 출시하며 자전거 마니아들의 시선을 사로잡았다. 이에 대해 '명품 문화'가 자전거에까지 파고들어 자전거 대중화를 가로막고 있다는 비판도 있지만, 그 역시 자전거에 대한 다양한 관심을 보여 주는 한 단면일 게다.

이처럼 자전거는 이제 단순히 바퀴 두 개 달린 교통수단으로만 정의되지 않는다. 이 시대의 문화 트렌드이며, 동시에 환경 친화적인 아이콘이자 패션 아이템이다. 일상생활 속에서 본래의 기능을 넘어 폭넓은 역할과 삶의 만족을 주는 매개체가 된 것이다. 그 속에서 나에게 맞는 기능을 찾는 것, 이것이 자전거가 주는 진정한 즐거움을 만끽하는 길이다. 🚲

tip

>> 자전거 탈 때 꼭 기억하세요!

1. 반드시 헬멧을 착용해야 한다. 팔과 무릎 보호대, 장갑도 잊지 말자.
2. 야간에는 전조등과 후미등을 준비하고 점검해야 한다.
3. 도난 방지를 위해 튼튼한 자물쇠는 필수.
4. 짐을 싣거나 장을 보기 위해 짐받이나 바구니도 필요하다.
5. 자전거를 구매할 때는 디자인뿐 아니라 변속기 장착 여부, 브레이크 유격과 핸들 높이, 안장 각도와 높이, 타이어 상태와 공기압 등을 꼼꼼히 살펴봐야 한다.





더위와의 전쟁에서 이기려면? 건강한 여름, 충분한 수분 섭취와 숙면이 명약

여로부터 농사를 짓던 우리 조상들은 사계절의 생활이 확연히 달랐다. 특히 땀을 많이 흘리는 무더운 여름철에는 주로 고단백 보양식이나 수분이 많은 음식을 먹으며 체온을 유지하고 힘을 보충했다. 이는 땀으로 인해 흐트러진 몸의 균형을 바로잡기 위함이었다. 심혈관 질환이나 뇌졸중 등 심각한 문제가 발생하는 이유는 힘이 들어 몸의 균형이 깨지기 때문. 흔히 뇌졸중은 겨울에만 주의하면 된다고 여기지만, 사실 그렇지 않다. 심혈관 질환이나 당뇨, 혈압 등 만성질환을 가진 사람이 혈압이 떨어지거나, 탈수로 인해 뇌졸중의 위험이 높아지는 계절은 오히려 여름이다. 더욱이 최근에는 냉방병으로 인해 면역성이 떨어져 감기나 장염에 걸리는 빈도도 눈에 띄게 높아졌다. 여름철 건강관리의 핵심은 과로하지 않고, 적절한 휴식과 운동으로 체온 유지를 위해 힘쓰는 몸의 균형을 유지하는 것이다.

하루에 두 번,

여름 과일을 먹자 그러자면 우선 규칙적인 생활을 해야 한다. 우리 몸은 변화가 심하면, 균형을 유지하는 데 스트레스를 받는다. 따라서 일어나는 시간, 식사 시간, 운동하는 시간 및 일하는 시간을 미리 계획하는 것이 좋다.

또한 땀이 많이 나는 계절이므로 수분 섭취와 몸의 미네랄 균형이 중요하다. 여름 과일이 90% 이상 수분으로 이

땀을 많이 흘리는 여름은 누구나 쉽게 지치는 계절이다. 뜨거운 태양 아래에서 일하는 현장 근로자들에게는 더욱더 그러하며, 무엇보다 장시간 햇볕에 노출될 경우 일사병으로 인한 안전사고 발생률이 높기 때문에 주의가 필요한 시기이다. 여름철 건강관리법, 특히 일사병을 예방할 수 있는 방법에 대해 알아본다.



“여름철 건강관리의 핵심은 과로하지 않고, 적절한 휴식과 운동으로 체온 유지를 위해 힘쓰는 우리 몸의 균형을 유지하는 것이다.”

뤄진 것을 보면, 수분이 그만큼 중요하기 때문일 게다. 따라서 기급적 하루에 두 번, 한 번에 수박 작은 것 한 조각과 복숭아 4쪽, 포도 1송이, 참외 반 개 정도 등 제철 과일을 섭취한다. 물도 하루 6~8잔 이상 마시는 것이 좋다. 마른 체질이거나 한 번에 많이 마시지 못하는 사람은 식사 사이사이에 한두 모금씩 자주 마시도록 한다. 반면에 비만하고 소화 흡수에 자신이 있다면 식전에 마셔도 좋다.

그리고 여름엔 주로 밤에 운동을 하는데, 이는 좋은 습관이 아니다. 밤은 긴장을 풀고, 다음 날 사용할 에너지를 비축하고 면역 체계를 정비하는 시간이다. 그렇기 때문에 밤에 운동을 하면 교감신경계가 활성화되면서 휴식을 취해야 할 몸의 긴장도가 올라가며, 그 결과 몸의 균형에 이상을 초래할 수 있다. 따라서 잠자기 2~3시간 전에 30분~1시간 정도 가볍게 걷는 정도로 끝내는 것이 좋다.

일사병, 가볍게 먹고 충분히 자면

막을 수 있다 외부에서 활동하는 현장 근로자들의 건강관리는 약간 다르다. 한여름 땀별 아래에서 일을 하면 땀을 많이 흘리기 때문에 염분과 수분이 소실되어 일사병이 발생할 수 있다. 이 경우 냉방병과는 달리 혈관이 지나치게 확장되고, 혈압이 떨어지면서 갑자기 혈색이 창백해지고, 어지러움, 구역, 구토 등의 증상이 나타나기도 한다.

일단 일사병이 의심되면 환자를 서늘한 곳으로 옮겨 눕히고, 전해질이 들어 있는 스포츠 음료나 생수에 소금과 설탕을 조금 넣어 마시게 한다. 단, 의식이 없는 상태라면

물을 먹이지 않는다. 만약 2~3분 내에 상태가 호전되지 않으면 병원으로 옮겨 수액과 전해질을 보충한다.

직업적으로 장시간 햇볕에 노출되는 상황이라면 무엇보다 예방이 중요하다.

첫째, 식사를 가볍게 하고 간식을 먹는다. 과식을 하면 위와 장으로 가는 혈류량은 증가하고 뇌로 가는 혈류량은 감소하는데 이때 염분 및 수분이 소실되면 일사병을 유발하거나 더 악화시킬 수 있다. 따라서 기름진 음식이나 섬유질이 많은 음식은 피하고 조금씩 자주 먹는 지혜가 필요하다.

둘째, 수시로 염분과 전해질을 보충한다. 스포츠 음료나 당분이 함유되어 있는 과일류를 준비하고 작업 중이라도 자주 섭취한다.

셋째, 알코올과 카페인 섭취를 자제한다. 이러한 성분을 많이 먹으면 이뇨 작용을 촉진하여 땀뿐 아니라 소변으로 배출되는 수분이 많아지므로, 장시간 실외 작업이 예정된 경우라면 2~3일 전부터 주의해야 한다.

넷째, 숙면을 취한다. 땀으로 체액을 소실하면 심장이나 뇌혈관에 부담을 주게 된다. 게다가 제대로 잠을 못 자거나 피곤하면 심혈관 질환의 발병 가능성이 높아지므로, 만약 혈압약을 먹고 있다면 수시로 혈압을 체크한다.

그 외에, 가볍고 헐렁한 하얀색 옷을 입거나, 적절한 음료수와 응급 처치 도구를 준비하고 휴식시간을 자주 갖는 것도 좋은 방법. 이처럼 일사병은 조금만 주의하면 충분히 예방할 수 있다. 자신의 생활 습관부터 잘 점검하면 여름철 건강관리에 청신호가 켜질 것이다. ☀

불황을 '불꽃'으로 바꾸는 마법의 버튼을 눌러라!

며칠 전 기업체 강의를 마치고 나오는데 그들 중 몇 명이 차를 함께 하자고 했다. 마침 시간이 넉넉해서 우리는 자판기 앞에 앉아 차를 마시며 '솔직&격렬 토크'를 하게 되었다. 일단 한숨이 연기처럼 폴폴 풍겨 나왔다. 30대 초반에서 40대 초반에 이르는 젊은 청춘들(나에 비하면)의 입에서 저렇게 한숨 연기가 피어나다니...

"힘들어 죽겠어요. 일은 더 힘들어지고 회사도 더 힘들어지고..."

"도대체 이 불황은 언제나 끝날까요?"

"뉴스에서는 경제지수가 상승하고 있다고 하지만 막상 체감이 안 돼요. 앞길이 막막해요."

그들의 얼굴, 표정 자체가 그야말로 불황이었다. 불황이라는 단어는 '성황'의 반대말이다. 뭔가 어둡고 칙칙하고 썰렁한 상태. 반면 '성황'은 웃음소리가 요란하고 활기찬 사람들의 걸음 소리로 들린다. 그런데 불황만 이야기하고 있으니 그 모임의 분위기조차 그야말로 불황처럼 가라앉아 버렸다.

그 순간, 내가 난데없이 짹짹 박수를 쳤다. 그들은 눈을 동그랗게 뜨고 나를 쳐다봤다.

"이거 보세요, 요즘처럼 직장 구하기가 하늘의 별따

기인 세상에 일할 곳이 있다는 것만 해도 기적 아닌가요? 물론 여러분들이 열심히 살아서 얻은 직장이지만 더 열심히 산 사람들도 없고 있는 경우가 얼마나 많은데요? 한숨 쉴 시간 있으면 웃으세요. 못이라도 하나 더 박으세요."

내가 웃으면서 그렇게 말하자 그들도 방긋 웃었다.

"하긴 날마다 출근하면서 갈 곳이 있다는 것에 행복하기도 해요."

무일푼 신세에서 찾은

내 인생의 황금기 나는 그들에게 나의 경험담을 들려주었다. 우리 남편은 현재 15년째 '창업 준비 중'이다. 말하자면 놀고 있다는 뜻이다. 그러나 나는 차라리 현재가 좋다. 남편의 주특기는 '말아 잡숫기'. 하는 일마다 망했다. 개인기는 입 꼭 다물고 침묵하기. 과묵한 사람이다. '말 안 하고 버티기 올림픽'이 있다면 단연코 금메달 3관왕이 될 것이다.

결혼 전 남편의 모든 조건은 최악이었고, 그런 이유로 내 주변 사람들은 결혼을 다 말렸다. 그러나 나는 생각이 달랐다. 가난하면 어때? 학벌이 없으면 어때? 형제가 많으면 어때? 사람 하나 착하면 오케이! 그

런 마음으로 결혼해서 쥐꼬리만 한 월급을 죽기 살기로 모아 결혼 8년 만에 드디어 산동네에 10평 아파트를 마련했다. 자자손손 대대로 가난하게 살던 남편은 집문서를 보고 흥분한 나머지, 그것도 재산이라고 집을 담보로 잡히고 사업을 시작했다. 결과는? 당연히 망했다. 우리는 완벽하게 무일푼이 되어 아이들 교육 적금 든 것까지 탈탈 털어 해야해야 했다. 지금 돈으로 치면 1천이삼백만 원쯤 되었던 것 같다. 결국 남의 집 문간방에 세 들어 살다가 내가 주부사원 모집 광고를 보고 취직을 하면서 우리 가정의 생존은 간신히 해결될 수 있었다.

그렇다고 나의 회사 생활이 순탄한 것도 아니었다. 마흔이 다 된 여자, 완전 중고품 여자가 신입 사원으로 들어오니 얼마나 구박과 설움을 많이 받았겠는가! 그러나, 오늘 이 시점에서 돌이켜 보면 추억은 아름답고 스스로 당당할 수 있다. 만약 그 어려운 절망의 시기, 내 인생 불황의 시기를 이겨내지 못하고 맥없이 와르르 무너져 버렸다면? 아마 지금과는 전혀 다른 인생을 살고 있을지도 모른다. 가정 역시 풍비박산 났을 수도 있다. 그래서 나는 남편에게 진실로 고맙다고 말한다. 날마다 감사장을 수여한다.

"귀하는 거지가 됴으로써 인간 최윤희의 인생을 완전히 새롭게 살 기회를 주었으므로 그 공을 높이 치하하여 이 상을 드립니다!"

어둡다고 불평하기 전에

하나의 촛불이라도 켜라 그렇다. 똑같이 힘든 불황에도 사람마다 그 생각이 다르다.

"뭐, 나만 힘든가? 세상이 다 힘들다고 난린데, 두 배 세 배 더 열심히 살면 잘 될 거야."

"아이고, 못 살겠어. 도대체 이놈의 세상, 언제나 편

히 살 수 있을까?"

안경을 낀 두 사람에게 물었다.

"안경 왜 쓰셨어요?"

한 사람이 대답했다.

"보면 몰라요? 눈이 나쁘니까 썼죠!"

또 한 사람이 대답했다.

"좀 더 잘 보려구요!"

두 사람의 대답에서 알 수 있듯 똑같이 힘들지만 한 사람은 희망을 꿈꾼다. 그러나 또 한 사람은 절망만을 생각한다. 똑같은 사람이 이렇게 극과 극으로 변할 수 있다. 그것이 바로 사람이다. 하지만 우리는 누구나 '마법의 버튼'을 가지고 있지 않은가. 결국 어떻게 생각하고 사느냐? 그것이 그 사람의 인생이 된다.

여기저기서 모두들 불황이라고 한숨을 내쉬지만 마음의 불황까지 가서야 되겠는가! 불황일수록, 힘들수록, 웃고 희망을 찾아야 한다. '어둡다고 불평하기 전에 하나의 촛불이라도 켜야 한다'는 중국 속담처럼 말이다.

불평하고 투덜거릴 시간이 있으면 그 열정으로 일을 하자. 얼마 전 무려 1천39번의 이력서를 내고 비로소 합격 통지서를 받았다는 한 여성의 기사를 신문에 서 보고 나는 그녀에게 텔레파시를 보냈다.

"오메 오메~ 멋져부러!"

그녀가 만약 포기했다면? 마음까지 불황으로 무너져 버렸다면? 빛나는 합격통지서를 받을 수 있었겠는가? 자, 우리 안에 쿨쿨 잠들어 있는 에너지, 한 번도 사용되지 않아 '늪사 직전'에 이르러 사라져 가는 에너지들을 깨우자. 보이지 않지만 누구나의 가슴 속엔 열정의 불꽃이 있다. 지금이야말로 그 불꽃을 활활 폴가동시킬 때다. 불황일수록 더 도전하고 더 신나게 뛰자! 회사도 우리도 함께 행복해진다. 행복지수 팍팍~ 해피 투게더! 🍀

무더운 여름, 당신의 아름다운 순간은 언제입니까?

이 여름, 현장에선 피약벌 아래서 굼은 땀방울을 흘리며 작업에 여념이 없을 것입니다. 무더위와의 한판 승부를 멋지게 치르고 새로운 무언가를 창조하는 사람들, 치열한 삶의 현장에서 당신만의 시원하고 아름다운 순간을 찾아보세요.

Sketch



▲ 가만히 있어도 땀이 줄줄 나는 여름인데, 불꽃 튀는 용접 작업을 하는 사람은 얼마나 더울까요? 옆에서 돌아가는 선풍기가 부디 이들의 땀을 조금이라도 식혀 주었으면 하는 마음입니다.

▼ 이 정도로 거대한 버킷이라면 사람도 거뜬히 태우겠죠. 그러면 안 되겠지만 놀이기구처럼 저 안에 들어가 오르락내리락하면 어떨까 하는 엉뚱한 상상을 해봅니다.



▲ 삭막한 철거 현장에 무지개가 피었습니다. 호스에서 뿜어내는 물줄기 위로 거짓말처럼 작은 무지개가 생겼습니다. 가끔은 이런 재미난 풍경이 있어 고된 현장 작업에 활력소가 되기도 합니다.



▲ 이 배는 올해 6월부터 울릉도와 독도를 오가는 독도평화호입니다. 그런데 배의 핵심 엔진이 해인 공식 대리점인 (주)하영에서 공급한 캐터필라 제품이라는군요. 힘차게 바다를 항해하는 모습이 어찌나 달라 보인다 싶더니, 이유가 있었네요.



▲ 이 허허벌판이 어디인지 아십니까? 바로 개성공단입니다. 개성공단 조성 공사 당시 현장을 누비던 노란 캐터필라가 꽤 인상적이네요.

▼ 햇볕이 뽕뽕 내리쬐던 어느 오후, 캐터필라 덤프트럭이 샤워를 즐기고 있군요. 머리부터 발끝까지 시원하게 물줄기를 맞으니 입 벌리고 웃을 만하네요.



▲ 15톤이나 되는 덤프트럭도 300톤급 캐터필라 트럭 앞에선 맥을 못 추네요. 진짜 트럭과 장난감 트럭이 나란히 가는 듯한 모습이 재미있네요.

이 지면은 독자 여러분께 열려 있습니다. 현장에서 보았던 기계, 혹은 그곳에서 땀 흘리는 사람들의 인상적인 모습을 사진에 담아 보내 주십시오. 그리고 그 모습에서 느꼈던 단상을 덧붙여 주시면 됩니다. 해상도가 좀 떨어져도, 멋스럽지 않아도 괜찮습니다. 사진을 보내 주신 분들께 추첨을 통해 해인 추천 도서를 보내 드립니다(독자 엄서 참고). 접수처 (주)해인 사보편집실 02-3498-4634 / jyyoon@haein.com / 서울시 서초구 양재동 392-6 3층 윤지연 앞

고객을 위한, 고객과 함께한 감동 프로젝트 '중고 장비 OPEN HOUSE 2009' 현장을 가다



지난 6월 9일부터 11일까지, 천안에 위치한 헤인 고객지원센터에 고객들의 발길이 끊이지 않았다. 신 장비에 버금가는 성능과 외관으로 재탄생한 중고 장비와 함께 헤인의 차별화된 고객 서비스를 만날 수 있는 '중고 장비 OPEN HOUSE 2009'가 열렸기 때문이다. 빗방울 속에서도 고객과 헤인 간의 신뢰와 배려가 느껴졌던 행사 첫날의 모습을 담았다.

함께 나아가고,

함께 즐거워하는 이른 아침부터 비가 내리더니 좀처럼 그칠 기미가 보이지 않는다. 걱정스러워 할 법도 한데 오히려 비가 와서 다행이라는 반응이다. “비가 오면 건설 현장의 특성상 작업을 할 수 없으니 고객들이 맘 편하게 오실 수 있지 않겠어요?” 마침 고객을 위한 기념품도 우산이라니, 그야말로 선견지명이다.

이번 행사는 최근 헤인이 추진하고 있는 '동고동락(同GO同樂) 프로그램'의 일환으로, 신 장비 구매가 부담스러운 고객들에게 신제품 못지않은 성능의 중고 장비와 함께 헤인의 특화된 서비스를 제공하자는 취지로 마련되었다. 행사장에는 24대의 중고 장비와 18대의 신 장비, 소형 장비가 전시되었다. 헤인의 기술력으로 새롭게 태어난 중고 장비는 행사 시작 후 1시간이 지나기도 전에 굴삭기 330CL이 판매되었을 정도로 고객들의 찬사를 받았다.

1 행사장 투어에 참여한 고객들이 사뭇 진지한 모습으로 행사 및 장비에 대한 설명을 듣고 있다. 2 행사 첫 날, 비가 오는데도 불구하고 많은 고객이 행사장을 찾았다.



Like new,

Better than new '새 것처럼, 새 것보다 더 새롭게'. 헤인이 지향하는 중고 장비에 대한 기준이다. 새 것이나 다른 중고 장비를 통해 신제품보다 저렴하면서도 우수한 성능과 서비스는 그대로 보장하는 차별화된 제품을 고객에게 전달하자는 것.

“중고 장비를 그럴싸하게 포장하는 것이 아닙니다. 중고 장비의 개념을 완전히 바꿔서, 오히려 기존 장비의 성능을 업그레이드하고 특별한 가치를 부여하는 것입니다. 그야말로 하이엔드 중고 장비가 탄생하는 거죠.”

유콘산업 중고팀 최성욱 팀장의 말처럼, 지금 헤인은 새로운 개념의 장비 제조업체로 급부상하며 중고 장비의 명품 시장을 개척해 나가고 있다. 이러한 흐름 속에서 중고 장비를 완전히 분해, 뼈대를 제외한 모든 부품을 교체하여 완벽하게 신 장비로 재탄생시키는 CCR(CAT Certified Rebuild) 제품은 장비 생산과 보증 기술력을 한 차원 끌어올렸다는 평가를 받고 있다. 이번 행사에서는 대표적인 CCR 성공 사례로 불도저 D6H가 선보여 고객들의 이목을 단번에 집중시켰다. 이는 50년간 쌓아 온 헤인의 기술력이 아니라면 절대 불가능한 일이다. 이미 헤인은 중고 장비의 새로운 지평을 열고 남들보다 한 발 앞서 있는 것이다.

헤인이니까,

믿을 수 있으니까 고객들은 '중고 장비라 부르는 게 무색할 정도'라는 의견에 하나같이 입을 모았다. 헤인이라면 묻지도 따지지도 않는(?) 몇몇 고객들을 만나 보았다.

“헤인과 함께한 지 벌써 30년이 넘었네요. 우리 현장의 장비는 캐터필라가 대부분인데, 고장 나서 서 있던 적이 거의 없었어요. 장비가 튼튼해서? 그게 전부 아니에요. 헤인은 무조건 달려와 줬어요. 이제 한 가족이라고 봐야죠.”

캐터필라 굴삭기 330CL과 테렉스 펠그슨의 모바일 크라사에 관심을 보인 운암산업 이덕성 회장은 오랜 친구와의 추억을 떠올리듯 시종일관 흐트해했다. 유니산업개발 박종완 상무와 세일포장건설중기 김홍진 사장이 한목소리로 헤인에 대한 신뢰를 드러냈다.

“캐터필라가 타 브랜드보다 비싸도 망설이지 않는 건, 장비의 성능도 성능이지만 헤인에 대한 믿음이 있기 때문이에요. 고객 입장에서 생각하는 서비스가 헤인의 장점이지요.”

이런 전폭적인 신뢰를 받는다는 건 참 놀랍고 기분 좋은 일이다. 그런 의미에서 이번 행사는 고객에게 한 걸음 더 다가가는 또 하나의 계기가 된 것임에 틀림없다.

1 헤인의 기술력으로 완벽하게 재탄생한 CCR 제품, D6H가 고객들의 시선을 사로잡았다. 2 행사장을 찾은 대부분의 고객들은 신 장비와 다른 바 없는 중고 장비를 보며 감탄했다. 3 30년 넘는 시간 동안 헤인에 대한 변함없는 신뢰를 보여 준 운암산업의 이덕성 회장(오른쪽).



01 캐터필라 그룹 사장단, (주)헤인 방문

지난 5월 9일, 캐터필라사의 장비 총괄 그룹 사장인 Rich Lavin을 비롯한 총 3명의 캐터필라 사장단이 5박 6일의 일정으로 한국을 방문했다. 이번 방문은 국내 독점 딜러십을 맺고 있는 (주)헤인의 경영 지원과 한국 건설기계 시장 파악이 주목적이었다. 캐터필라 사장단은 (주)헤인의 비즈니스, 한국 건설기계 시장 현황과 전망, 향후 경영 계획에 대한 심도 있는 논의를 하였다. 그리고 대우건설, SK건설, 운암산업 등 (주)헤인의 주요 고객사와 만나 한국의 건설 산업 및 캐터필라사에 요구하는 고객의 소리를 직접 듣는 시간도 가졌다. 또한 정부 기관 인사들과의 만남 및 경복궁, 청계천 등 한국의 명소를 둘러본 캐터필라 사장단은 'Dynamic Korea'를 피부로 직접 느끼고 돌아갔으며, 더욱 확고하게 (주)헤인에 대한 지원과 협력을 약속했다.



02 고객지원센터 '중고 부품 및 구성품 전시장' 오픈

2009년 5월, 천안 고객지원센터에 총 168평 규모의 '중고 부품 및 구성품 전시장'이 신축되었다. 본 전시장에서는 고객들이 중고 부품 및 구성품의 상태와 품질을 직접 눈으로 확인하고 선택할 수 있다. 이곳은 모든 제품에 신제품과 동일한 하자 보증 서비스를 제공하고 있어 고객들의 큰 호응과 신뢰를 얻고 있다. 또한, 오는 9월 24일부터 25일까지 중고 부품 및 구성품 전시회를 열어 고품질의 중고 부품 및 구성품 제공 서비스를 소개할 예정이다.

문의 부품영업팀 서학원 차장 ☎ 041-559-1562 / 010-5556-7495



03 고객지원센터 휴게실 새 단장

2009년 5월, 천안 고객지원센터 고객 휴게실이 새롭게 단장되었다. 새로워진 고객 휴게실은 '쉼'과 '소통'이라는 두 가지 테마를 기본으로 헤인과 고객, 고객과 수리물, 그리고 고객과 고객이 소통하는 공간으로 거듭났다. 이를 위해 사무실과의 벽을 허물어 보다 넓은 공간을 제공하는 한편, 수리 정비실과 이어지는 벽 부분에 유리창을 내어 시야를 확보하였다. 또한 컴퓨터와 TV를 설치하여 고객이 기다리는 시간을 지루하지 않게 배려하였다.



04 부품 판매 가격 인하

지난 5월 4일, (주)헤인은 캐터필라 순정부품 가격을 3.6~12.3% 인하하기로 결정했다. 고객만족본부 부품영업팀에서는 최근 경기 위축으로 고통 받는 고객들의 부담을 덜어 주기 위해 지속적인 원가 절감 노력을 기울여 왔다. 이를 통해 그동안 이루어진 원가 절감 효과와 최근의 환율 하락분을 반영하여 전격 가격 인하를 단행하게 되었다. 일반적으로 수입 업계에서는 환율 인하가 실제 가격에 반영되기까지는 수개월 이상 시차가 있기 마련이어서 이번 헤인의 가격 인하는 이례적인 것으로 받아들여지고 있다. 그만큼 경기 위축과 환율 부담으로 이중고를 겪는 건설기계 사업자를 비롯한 기존 캐터필라 장비 및 엔진 보유 고객들에게 이번 부품 가격 인하 방침은 더할 나위 없는 희소식이 될 전망이다.



05 CCR(CAT Certified Rebuild) 설명회 개최

지난 5월 11일, 천안 고객지원센터에서는 장비 및 부품 영업사원들을 대상으로 CCR(CAT Certified Rebuild) 프로그램 설명회를 개최했다. 본 설명회는 중고 장비를 완전히 분해하여 뼈대만을 남겨 놓은 상태에서 완벽한 신제품과 다름없는 제품으로 재탄생시키는 CCR 프로그램에 대한 이해를 높이고자 기획되었다. 고객만족본부에서는 CCR 프로그램 1호기 캐터필라 볼도저 D6H를 시작으로 D8N, D9N 등 대형 모델들을 연이어 재탄생시킬 계획이다.



06 (주)헤인, 한국화이바에서 무상 점검 실시

(주)헤인 고객만족본부에서는 지난 5월 23일, 경상남도 함양군에 위치한 한국화이바 중축 공사 현장에 찾아가 가동 중인 캐터필라 볼도저 D10N, 굴삭기 345BL을 비롯한 총 8대의 캐터필라 장비에 대하여 ET를 이용한 모니터링 등 전반적인 점검 서비스를 무상으로 실시하였다. 현장 여건상 단시간 내에 장비 점검을 마쳐야 했으나, 고객들은 휴일까지 반납하고 고객 감동을 몸소 실천한 헤인 직원들에게 감사의 마음을 전했다. (주)헤인은 앞으로도 정기적인 고객 방문을 통해 무상 점검 서비스를 실시할 계획이다.



07

물류 장비 브랜드 융하인리히사 서비스 담당자 방문

지난 5월 26일부터 29일까지 융하인리히(Jungheinrich)사의 서비스 담당자인 Mr. Andreas 씨가 (주)헤인을 방문하였다. 이 기간 동안 Mr. Andreas 씨는 신제품 설명회와 장비 운용 프로그램 업데이트 및 서비스 요원 트레이닝 등을 실시하였다. 또한 (주)헤인의 고객사인 보람제약과 삼성테스코 등을 방문하여 고객의 목소리에 귀 기울이는 시간도 가졌다. 이에 고객들은 장비 성능에 대한 만족감을 표시하는 한편, (주)헤인의 지속적인 관리 및 서비스를 당부하였다. (주)헤인은 융하인리히사와 단독 딜러십을 체결, 핸드파레트 장비부터 3방향 지게차에 이르기까지 다양한 물류 장비를 국내에 공급하고 있다.



08

(주)헤인, 쿠웨이트 2차 PJT 캐터필라 발전기 세트 시운전 완료

(주)헤인 파워시스템사업본부에서는 지난 5월 27부터 29일까지 쿠웨이트 SK-GC 24 지역에 설치될 캐터필라 3512 발전기 세트(1200 kW)에 대한 시운전을 성공리에 마쳤다. 3512 발전기 세트는 헤인 최초로 3500 시리즈 엔진에 완전 방음형 인클로저(Enclosure)를 제작한 케이스로, 전 구간 83dBA(1meter)를 기록하는 등 뛰어난 방음 성능을 보이며 쿠웨이트 및 SK 검사관들로부터 최상의 평가를 얻었다. 또한 모래 폭풍 속에서도 안전하게 운전할 수 있는 특수 이중 필터 장치를 내장하고 별도 시동 운전반과, 인클로저 내부에 소화 설비를 설치하는 등 최고의 사양으로 업그레이드하면서 새로운 시스템 패키지 출시의 전기를 마련하였다.



09

한국 수산업경영인대회 캐터필라 엔진 전시

(주)헤인 파워시스템사업본부에서는 6월 9일부터 11일까지 제주시 애월읍 애향운동장에서 열린 '제7회 한국 수산업경영인대회'에 캐터필라 C15 소형 발전기 세트(500kW)와 3408 선박용 주기관(480hp)을 출품 전시하였다. 이번 행사는 전국 약 2만여 수산업 경영인을 비롯해 200여 개의 수산업 관련 제품 업체, 캐터필라 엔진 및 발전기 업계 경쟁사들이 모두 참석한 대규모의 행사였다. 행사 기간 동안 부스를 다녀간 많은 고객들은 캐터필라 엔진 및 발전기의 품질에 대한 집중적인 관심과 호응을 보였다.



10

산업용 엔진 브랜드 퍼킨스사 영업 및 마케팅 담당자 방문

지난 6월 17일, 퍼킨스(Perkins)사의 영업 및 마케팅 담당 디렉터인 Mr. Ennodio Ramos 씨가 (주)헤인 본사를 방문했다. 한국을 처음 방문한 Ramos 씨는 헤인의 조직과 비전에 대한 폭넓은 이해, 기술력과 품질이 우수한 제조업체가 많은 한국 시장의 잠재력에 크게 감탄하였다. 무엇보다 이번 방문은 향후 퍼킨스사의 사업에 있어 한국 시장의 중요성을 다시 한 번 일깨워 주는 계기가 될 것으로 기대된다.



11

봉사 동아리 '사랑 나눔이' 활동 개시

(주)헤인 봉사 활동 동아리 '사랑 나눔이'가 지난 5월부터 정신지체 장애우들이 생활하는 '신망애의 집'에서의 점심 식사 봉사를 시작으로 정기적인 봉사 활동에 나섰다. 이미 자체적으로 봉사 활동을 시행하던 캐터필라 파이낸셜 서비스 직원들과 함께 3명으로 시작된 사랑 나눔이 활동은 전사로 확대되어 봉사를 희망하는 직원이 늘고 있다. 지난 6월에는 몸이 불편한 노인들이 거주하는 예술의 마을 경로당을 찾아 마사지 및 안마, 레크리에이션을 진행하기도 했다. '사랑 나눔이'는 보다 다양한 봉사 활동에 지속적으로 참여함으로써 아름다운 세상, 따뜻한 세상 만들기에도 동참할 예정이다.



12

업계 최초! '헤인 멤버스 KB 기업카드' 발급 개시

국민은행과 헤인이 손을 잡고 '헤인 멤버스 KB 기업카드'를 발급했다. 금년 7월 탄생된 헤인 멤버스 KB 기업카드는 거래액의 1%가 적립되며, 정기 예금 담보를 제공하는 경우 1.5%까지 적립이 가능해 최대 2.5%의 리워드가 적립되는 셈이다. 또한, (주)헤인의 'CMC 리워드 프로그램' 과도 연동되어, CMC 가입 고객이 헤인 멤버스 카드로 부품 및 서비스 대금을 결제할 경우 1%의 CMC 리워드를 추가로 적립해 준다. 시중 금리로 환산하면 7~10% 이상의 금리 효과를 기대할 수 있다. 또한 일반 가맹점에서 사용할 경우 일반 KB카드 수준의 포인트가 적립된다. 출시 기념 행사로 초년도 연회비 면제 및 KB카드에서 제공하는 다양한 할인 혜택까지 제공하고 있어, 자금 운용에 관심 있는 고객들을 중심으로 가입 문의가 이어지고 있다.



사보 <헤인人>을 애독해 주시는 독자 여러분께 감사드립니다.
여러분의 깊은 관심과 애정이 더 좋은 책을 만드는 데
소중한 밑거름이 됩니다.

● 헤인 사보가 도착했어요, 짧은 모르지만 낯설지 않은 캐터필라. 왜냐하면 집에 시계, 벨트, 모자, 신발 등등 캐터필라 제품이 많거든요, 아빠는 캐터필라 신발을 신고 시계를 차고 회사에 출근하십니다. 신발이 편하고 가벼워서 좋다는 우리 아빠. 회사에서는 캐터필라 장비들로 열심히 일하고 제실 우리 아빠! 캐터필라 최고예요! 그리고 마지막으로 아빠 사랑해요!

울산광역시 남구 신정4동 / 김아람 님

● 확 달라진 사보 <헤인人>의 첫 느낌이 매우 신선하고 좋습니다. 내용 면에서나 디자인 면에서나 더욱 발전된 형태의 사보를 보면서 앞으로의 행보가 무척 기대됩니다. 이제 내년이면 창립 50주년을 맞이한다고 하니, 그 반세기의 역사와 함께한 (주)헤인이 초심을 잃지 않고 발전해 나가는 모습을 기대해 봅니다.

경기도 구리시 수택동 / 장훈 님

● 중장비의 명가 캐터필라의 명성만으로도 장비를 신뢰하는 분들이 많습니다. 매 호 도착하는 헤인 사보를 보면서 새 장비에 대한 유용한 정보를 얻고 있습니다. 산업 현장 곳곳에서 힘차게 움직이는 캐터필라 장비를 보고 있으면 대한민국의 경제도 더 밝고 힘차게 도약하리라는 믿음이 생깁니다. (주)헤인의 무궁한 발전을 기원합니다. 감사합니다.

울산시 북구 매곡동 / 박재성 님

● (주)헤인 창립 50주년을 미리 축하드립니다. (주)헤인은 50년 역사를 지속해 오면서 건설 중장비의 산 역사가 되었다고 해도 과언이 아닙니다. 헤인이 있었기에 우리나라의 중장비 산업이 이만큼 발전하지 않았나 생각합니다. 더욱더 발전을 거듭하여 중장비 산업의 최고봉이 되시길 기원합니다.

충북 옥천군 옥천읍 / 나래중기 박찬필 님

● 우연히 접하게 된 헤인 사보, 사무실로 오는 다른 사보들과 다를 바 없이 여기저기 굴러다니던 것을 무심코 읽어 보게 되었습니다. 저는 여자라서 중장비와는 다소 거리가 있었습니다. 접해 본 것이라곤 트럭믹서, 덤프트럭, 페이로다 정도였지요. 하지만 헤인 사보를 보고 무궁무진한 종류의 중장비와 그 거대한 크기에 깜짝 놀랐습니다. 헤인 사보가 조금 딱딱한 내용들로 구성되어 있는 듯한 느낌이 드는데, 일반 독자들도 좀 더 친근감 있게 다가갈 수 있도록 영화나 책, 공연 등 문화 정보에 대한 내용도 실어주시면 어떨지요? (주)헤인의 무궁한 발전을 빕니다.

강원 홍천군 홍천읍 / 제일산업(주) 최경희 님

※ 좋은 의견을 주신 분들께는 소정의 선물을 보내 드립니다.

축 하 합 니 다 Congratulations

- 결혼을 축하합니다 고객만족본부/기술서비스팀/장비파트 주임 이재유
- 자녀 출생을 축하합니다 고객만족본부/서비스운영팀/장비서비스파트 주임 박영범, 고객만족본부/기술서비스팀/장비파트 사원 김철환
- 입사를 축하합니다 고객만족본부 사원 최계정

주식회사 헤인
www.haein.com

본 사 서울시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩 / 02) 3498-4500 | 참관공장 충남 천안시 차양동 55번지 제2공단 2-1빌딩 / 041) 559-1500
고객센터 영등포 02) 2634-4800 북부 031) 826-0966/8 남부 031) 667-2062/3 인천 032) 761-0664/8 동해 033) 522-5211 제천 043) 643/644-3307 대전 042) 531-6518/9 전주 063) 245-1777/8 광주 062) 945-5811/5 광양 061) 793-1491/2 부산 051) 955-1200 대구 053) 521-8072~4 전주 055) 852-8611 포항 054) 262-7551/2

서비스센터 1577-3672



인생의 고락을 함께한 오랜 친구, 휠로더 920

◎ 작고 낡은 모습이 어쩐지 전시 모델이 아닐까 싶은 이것은 동화기업이 보유한 1978년식 캐터필라 '휠로더 920'입니다. 몇 년 전 완벽하게 수리한 이후, 쓰임새가 더욱 다양해진 신통한 녀석. 한겨울 폭설이 쏟아지면 공장 안에 쌓인 눈을 치우기도 하고, 다른 장비가 고장 나 발을 동동 구를 땀 멋지게 해결사 노릇도 합니다. 미국에서 직접 공수 받은 이것은 현재 국내에서는 찾아보기 힘든 귀한 물건이 되었습니다. 동화기업 대표님에게는 단순한 장비가 아니라 인생의 고락(苦樂)을 함께한 오랜 친구 같다고 합니다. 작지만 순발력이 뛰어난 '휠로더 920'. 앞으로의 활약도 기대해 봅니다.

◎

고객사 : 동화기업 업종 : 합금철 제조업 장비 보유 현황 : 920, 936E, 950F, 966G II, 966H



volume.263

HAEIN 2009 SUMMER



우 편 엽 서

보내는 사람

성명 |

전화 |

e-mail |

주소 |

□□□-□□□

우편요금
수취인 후납

발송유효기간
2009. 7. 15 ~ 2011. 7. 14.

서울시서초우체국
승인 제1823호

 **주식회사 헤인**

서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0

volume.263

HAEIN 2009 SUMMER



우 편 엽 서

보내는 사람

성명 |

전화 |

e-mail |

주소 |

□□□-□□□

우편요금
수취인 후납

발송유효기간
2009. 7. 15 ~ 2011. 7. 14.

서울시서초우체국
승인 제1823호

 **주식회사 헤인**

서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0



아래 두 그림은 서로 다른 곳이 4군데 있습니다.
다른 곳에 ○ 표시를 하여 보내 주십시오.



● 지난해 퀴즈 정답

사보 **헤인**은 독자 여러분과 보다 재미있고 유익한 정보를 나누고 싶습니다. 이번 호를 보시고 느낀 점이나 제안하고 싶은 내용을 적어 보내 주십시오. 독자 여러분의 관심과 사랑이 사보를 발전시키는 소중한 힘이 될 것입니다.
※ 퀴즈 정답과 함께 독자 의견이 채택되신 분께는 소정의 선물을 보내 드립니다.

☐ 신규 구독 신청 ☐ 주소 변경

성명 | _____ 전화 | _____
주소(변경된 주소) | _____

● '현장에서 찍은 한 컷!' (30p)에 '실질 사진을 보내 주신 분들에게 추첨을 통하여 아래의 책을 선물로 드립니다.



《폐쇄병동》 하하키기 호세이 지음

여는 정신병원을 무대로 그곳에 입원해 있는 환자들의 이야기를 통해 따뜻한 우정과 희망을 노래하는 소설이다. 단 1년 후의 미래도 돌아갈 집도 없는 환자들아 아픈 과거를 극복하고 세상의 편견이라는 벽을 넘어 새로운 삶을 향해 나아가는 모습이 감동적인 필치로 묘사되었다.



《행복한 마이너》 황의건 지음

홍보 대행사 오피스+ 대표 황의건이 쓴 책은 회사의 스타일리시한 성공 이야기. 작은 감성으로 세상을 이기는, 전혀 다른 스타일의 성공 이야기를 통해 독특한 감성과 창의력을 지닌 개인이 브랜드가 될 수 있다는 가능성을 보여준다.



《오즈의 하이힐》 루벤 루리엔스 지음

뉴욕의 글로벌 광고회사 '오즈'를 무대로 펼쳐지는 도로시와 친구들의 짜릿하고 흥미진진한 비즈니스 이야기다. 도로시의 따뜻한 카리스마와 부드러운 리더십, 화오리바람을 타고 세상 속으로 뛰어든 수많은 도로시에게 보내는 지혜와 열정과 용기의 메시지가 공감을 불러일으킨다.

Hae.In

구독 신청이나 주소 변경을 원하시는 분은 열서의 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