

하인

2010 봄호 Haein Membership Magazine Vol. 266



최첨단 캐터필라 엔진을 장착해 파워 넘치는 굴절식 덤프트럭은
굴삭기와 환상의 호흡을 자랑하며 현장에 봄바람 같은 활기를 불어넣습니다.
올 한해 각종 SOC 사업으로 더욱 분주해질 현장,
덤프트럭의 눈부신 활약을 기대해 봅니다.



역사를 써내려간 위용을 엿보다 CAT D4

여기, 한 시대를 풍미한 장비가 있습니다.
한 기업의 발전을 이끈 CAT D4가 바로 그 주인공입니다.
동아건설산업의 건설기계 1호에 빛나는 CAT D4는
인력에만 의존하던 1950년대 당시 토목공사를
기계화 시공으로 바꾼 계기가 되기도 했지요.
그렇게 반세기 가까운 세월 동안 현장을 진두지휘하는
튼튼한 일꾼으로서 제 몫을 충실히 해냈습니다.
지금은 이렇게 추억의 장비로 전시되었지만
역사적인 장비만이 간직한 위용은 여전합니다.

● 보유 업체명 : (주)동아건설산업 업종 : 토목, 건축, 플랜트 외

Contents

헤인스 2010_Spring Vol_266

2010 . Spring



커버스토리 | 건설 현장이 본격적으로 활기를 띠기 시작하는 봄. 곳곳의 건설 현장을 누비는 건설기계의 대표주자 굴삭기와 덤프트럭을 통해 활력 넘치는 현장의 봄을 표현했습니다. 화사한 봄 터치로 건설 장비에 따뜻함을 불어넣고, 나비가 날아다니는 모습을 통해 봄날의 감성을 접목했습니다.

02	the great_ 역사를 써내려간 위용을 엿보다, CAT D4
04	time machine_ 캐터필라 딜러십 방어와 사업 다각화
06	partnership_ 가족 같은 파트너 정립중기와의 속 깊은 만남
10	power interview_ 헤인과 함께한 인생, 서비스운영팀 안민홍 팀장
12	major product_ HERO 엔진오일과 버킷팁, 테렉스 판투지 항만 하역 장비
14	team power_ 신입 사원 9인방의 유쾌한 신고식
16	passion & enjoy_ '수리산악회'의 봄맞이 산행
20	special theme_ 기업이여, 소통의 문을 활짝 열어라!
24	business coaching_ 알미운 동료 내 편으로 만드는 법
26	eco life_ 해와 바람이 만드는 그린 에너지의 진화
28	happy trip_ 경남 양산의 눈부신 봄빛
32	be healthy_ 봄나물로 줄음 쫓고 생기 충전하세요!
34	news_ 80kW급 태양광발전소 (주)모아솔라에너지 턴키 수주 외
37	Q&A
38	letters
39	haein campaign

헤인스 2010_Spring Vol_266

(주)헤인 사보 통권 266호/발행일 2010년 4월 23일/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, 최수진, 김민선 디자인 홍현정 표지 그림 모혜준/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.

위기를 기회로 만든 현명한 선택

캐터필라 딜러십 방어와 사업 다각화

성장 가도를 달리던 우리나라 경제는 1970년대 말 다시 침체기에 접어들었다. 제2차 석유파동과 정치 사회적인 혼란이 가파른 성장곡선의 발목을 잡은 것. 나라의 경제 위기는 기업의 경영 위기로 이어졌고, 위기 대처법에 따라 기업의 희비가 엇갈렸다. 당시 해인은 현명한 선택을 통해 '위기는 또 다른 기회'라는 사실을 입증했다.

옛말에 이런 말이 있다. '호랑이 굴에 들어가도 정신만 차리면 산다'. 기업도 마찬가지다. 갑작스런 위기에 당황하거나 쉽사리 포기해 버린다면 더 큰 성장을 이룰 수 없다. 해인의 경우, 정신을 똑바로 차리고 더 큰 성공을 이끌어 냈다. 1970년대 말 위기 상황에서 캐터필라 딜러십 방어와 사업 다각화 추진이라는 정공법으로 성장의 발판을 다진 모습을 통해 해인의 현명한 위기 대처법을 살펴본다.

피하지 않고. 맞서는 자만이. 기회를 얻는 법.

1970년대 말 경제가 침체기에 접어들자 정부는 경쟁력 강화를 위해 산업구조조정을 단행했다. 이때 대기업에 매각된 D중공업은 본격적으로

건설 중기계 사업에 뛰어들었다. 중기계 생산 준비는 물론 세계 유수의 중기계 생산업체와 접촉하며 기술 도입을 시도했다. D중공업은 급기야 해인이 딜러십을 보유하고 있는 캐터필라와도 생산 기술 이전과 딜러십 이전 협상에 돌입했다.

규모나 자금 동원력에서 현저하게 뒤지고 있던 해인에 갑작스레 닥친 위기였다. 해인은 곧바로 딜러십 방어를 위한 전사적인 비상체제에 들어갔다. 우선 원용석 선대 회장이 직접 캐터필라 본사를 방문해 20년 이상 맺어온 협력 관계를 지속해야 한다고 설득했다. 이와 함께 D중공업의 방대한 규모를 역으로 이용, 조직이 크기 때문에 캐터필라와 관련된 사업 부문에 소홀할 수밖에 없다는 논리를 전개했다. 그럼에도 미국

캐터필라 본사는 D중공업에 큰 관심을 보였고, D중공업도 더욱 적극적인 자세로 딜러십 및 기술 도입 계약 체결에 힘을 쏟았다. 시간이 흐를수록 해인의 입지는 좁아질 수밖에 없었다.

상황은 나아지지 않았지만 포기하는 생각조차 하지 않았다. 그리고 마침내 승수를 잡을 기회를 찾았다. 당시 D중공업의 논리에는 명백한 허점이 있었다. 그것은 실질적인 국산화 실현 여부가 불투명하다는 점이다. 국제무대에서 당당히 겨룰 수 있는 기술 개발과 생산 능력이 뒷받침되는 국산화가 아닌, 비싼 기술 이전료를 지불하여 국산화하는 것은 의미가 없었다. 더구나 캐터필라에서 훗날 경쟁자가 될 수도 있는 D중공업에 조건 없이 기술 이전을 해줄 까닭이 없었다. 설사 기술을 확보한다 하더라도 국내의 판매망이 구축되어 있지 않아 판로도 보장하기 어려운 실정이었다. 해인은 이러한 논리를 바탕으로 캐터필라 본사를 설득해 국내 딜러십을 확보했다. 철저한 준비와 분석이 있었기에 가능한 일이었다.

중대형에서. 소형 장비까지. 본격적인 사업 다각화.

이 일을 계기로 해인은 만약의 경우를 대비했다. 다른 업체와도 딜러십을 체결하고 협력 관계를 구축하는 방식으로 본격적인 사업 다각화를 추진한 것. 여기에 기술력 증진과 철저한 사후 서비스 추진 등 경영 위기 극복을 위한 다양한 노력까지 병행했다. 이는 가시적인 성과로 이어졌다. 1982년 미군사령부는 보유하고 있던 캐터필라 중기계 및 장비 일체를 해인에서 수리하는 계약을 체결하였다. 더욱이 계약 체결 후 철저

한 검사를 통해 정비 능력은 물론 경제성에서도 최우수 등급을 부여, 매년 계약을 연장했다. 까다로운 미군과의 계약 체결 및 연장은 해인의 기술력을 가늠하게 하는 사례다.

해인은 여기서 멈추지 않고 캐터필라 외 다른 업체와의 공급 체결로 중기계 도입선을 확대하기도 했다. 비교적 소형 장비를 생산하는 미국 클라크(Clark), 밥캣(Bobcat) 로더와의 공급 계약 체결이 대표적이다. 이로써 해인은 국내 중장비 시장에서 중대형 제품에 이어 소형 제품까지 다양한 제품을 공급하게 되었다.

1984년엔 LCN과 도어 클로저와 수출 계약을 체결하고, 이어 클라크로부터 40만 달러 상당의 수출신용장을 수취해 정식으로 무역업 등록을 하고 본격적인 수출에 나서기도 했다. 1986년에는 미국의 잠금장치 전문 업체 슬라게 도어 하드웨어 인터내셔널(Schlage Door Hardware International)과 계약을 체결, 건축자재를 생산 공급하기도 했다.

해인 자체 생산에도 박차를 가했다. 1984년 3월 고려전기에서 인수한 반월공장에 생산 라인을 증설해 이듬해부터 캐터필라 3400/3300 시리즈 엔진과 국내에서 제작한 발전기 동체를 결합한 발전기 세트를 생산하는 등 지속적으로 사업 다각화를 이루었다.

아무리 탄탄한 조직이라 해도 위기가 없는 조직은 없다. 위기에 맞서 정면 승부하느냐 회피하느냐의 차이가 존재할 뿐이다. 극복할 경우에는 당연히 더 큰 성과가 따를 것이고, 그렇지 않은 경우에는 그 어떤 성과도 기대할 수 없다. 해인은 전자를 택해 현명하게 판단하고 대처함으로써 지금껏 건재함을 과시하고 있다. 🇰🇷



캐터필라사와의 국내 딜러십 협상 모습.



정비 시설 관리로 철저한 사후 서비스 추진.



캐터필라사 외 업체와의 공급 체결로 중기계 도입선 확대.



우수한 기술력으로 미군과의 수리 계약 체결.



사업망 확충을 위한 엠티를 지방 영업소 개소.



기술력 증진을 위한 기술자 양성 교육 실시.



도어 하드웨어 인터내셔널에 건축자재 생산 공급.

거침없는 쓴소리 속에서 애정을 엿보다

가족 같은 파트너 정림중기와의 속 깊은 만남

싫은 소리를 해도 기분 나쁘지 않은 경우가 있다.

진심 어린 애정이 깃든 소리라는 것을 알 때가 그렇다.

오랜 시간 헤인과 가족 같은 관계를 유지하고 있는 정림중기골재처럼 말이다.

거침없는 쓴소리마저 달콤했던 유쾌한 만남 속으로 들어가 본다.

봄 햇살이 유난히 눈부신 어느 날, 봄기운이 완연한 경북 안동을 찾았다. 때 이른 더위마저 느껴지는 봄날, 낙동강이 유유히 흐르는 평화로운 풍경 속에서 분주한 움직임이 포착됐다. 쉼 없이 흙을 퍼 담아 선별하는 작업의 열기는 때 이른 더위에 비할 바가 아니었다. 그곳에서 햇볕에 건강하게 그을린 모습이 인상적인 권봉규 대표로부터 헤인과 정림중기골재와의 오래되고도 깊은 인연의 끈을 확인했다.

탁월한 선별력을.. 알아본.. 탁월한 안목..

“목마른 사람이 우물 판다고 내가 필요해서 먼저 요청했지요.”

타원형 진동식 3축 스크린 테렉스 세드라피드(Terex Cedarapids TSH8203-38) 구입 과정에 대한 권봉규 대표의 명쾌한 답변이다. 하지만, 이 말 속에는 많은 의미가 숨어 있다. 보통 장비 구입 단계는 영업사원이 고객사에 필요한 장비를 추천하면 고객사에서 꼼꼼히 따져 보고 구입하는 식으로 이루어진다. 하지만 정림중기골재의 구입 과정은 달랐다. 먼저 작업에 적합한 장비를 살펴본 다음, 헤인에 그 장비를 구매 달라 요청한 것. 덕분에 우리나라 세드라피드 수평 스크린 1호 사용자라는 타이틀을 얻었다.

권봉규 대표는 그저 필요한 장비를 요청한 것뿐이라 하지만, 장비에 대해 끊임없이 공부하지 않는다면 불가능한 일. 과연 골재업계의 살아 있는 전설이라 불릴 만하다. 그렇게 선택한 장비라면 뭔가 특별하지 않을까?

세드라피드 스크린은 원래 다양한 크기의 원석을 보다 효율적으로 구분하기 위해 타원형의 스트로크 스크린 동작을 접목한 스크린 제품이다. 즉 독특한 타원형의 스트로크 안



에서 회전과 직선 동작의 장점들이 동시에 이뤄지는 것. 이러한 설계는 일직선상의 컨베이어링 동작으로 원석의 선별 운동을 통제해 스크린의 블라인드 현상, 즉 막힘 현상을 막아 준다. 일직선상에서 원석을 크기별로 구별해 각각의 컨베이어링을 통해 배출함으로써 재료를 버릴 것 하나없이 완벽하게 활용할 수 있다.

“생긴 모양은 다른 제품과 엇비슷하지만 골재 선별 능력은 타의 추종을 불허합니다. 타 회사 스크린에 비해 가격은 높은 편이지만 탁월한 선별력이 가격 차이를 줄이고도 남을 정도입니다. 보이지 않게 사업자에게 이익을 안겨주는 아주 고마운 놈이죠.”





남다른.. 생각으로.. 효율을 높이다..

제품의 장점과 효율성 등을 꼼꼼히 따져 보고 선택했고, 그 선택에 만족한다는 권봉규 대표. 30여 년간 골재업에 몸담으면서 쌓인 노하우와 단지 눈앞의 이익만을 생각하는 사업가가 아닌, 엔지니어적인 시각이 있었기에 가능한 일이었다. 이는 적진에 나간 장수가 적을 알아야 승리를 거머쥔 수 있듯, 장비를 다루는 사람은 장비를 알아야 좋은 장비를 얻을 수 있다는 사실을 뒷받침한다.

권 대표의 기계에 대한 관심은 기계를 능숙하게 다루는 실력으로, 그리고 수익으로 이어졌다. 실제 그는 스크린에 연결된 컨베이어 벨트와 기판 등을 직접 제작했을 정도로 기계를 다루는 솜씨가 수준급이다.

“기계의 활용도가 높아지는 데 보람을 느낍니다. 남들이 두 시간 걸려 하는 일을 30분 만에 끝냈을 때의 희열이 얼마나 큰지 몰라요. 남보다 조금 더 생각하고, 변화를 줬을 뿐인데 커다란 성과를 봤을 때는 이루 말할 수 없을 정도로 뿌듯하죠.”

정림중기골재의 작업 현장에는 작은 장비가 없다. 테렉스 세드라피드 수평 스크린은 물론 캐터필라 장비들도 여느 현장의 장비보다 규모가 크다. 건설 현장 주요 장비인 캐터필라 325DL이 385BL과 990II의 규모에 눌러 앉아 보일 정도. 이유는 효율성에 있었다.

“일반적으로 이 정도 규모의 현장에서 쓰기엔 지나치게 큰 장비라 생각하기 쉽습니다. 하지만 큰 장비로 필요한 작업을 단시간 내에 끝냄으로써 불필요한 시간과 인력 낭비를

Tip...

정림중기골재에서 보유하고 있는 장비들

- 990E 버킷 용량이 10루베인 우리나라에서 가장 큰 휠로더
- 985BL 버킷 용량이 4.8루베 이상 되는 굴삭기
- 329DL 버킷 용량이 1.8루베 이상 되는 굴삭기
- 980H 버킷 용량이 5루베 이상 되는 휠로더
- Terex Cedarapids TSH8203-38 타원형 진동식 3축 스크린



1 정림중기골재의 삼총사. 권봉규 대표와 그의 아들, 그리고 처남이 한마음으로 정림중기골재를 이끌고 있다.
2 테렉스 세드라피드 수평 스크린은 평평한 상태에서 진동을 통해 골재를 선별해 내는 능력이 탁월하다. 3 열심히 퍼 담고, 정확하게 선별하고, 환상의 호흡을 자랑하며 작업하는 중인 990II 휠로더와 세드라피드 스크린.
4 겉모습은 타 제품과 별반 차이가 없지만 선별 능력에서 확연한 차이를 보이는 테렉스 세드라피드 수평 스크린. 5 우리나라에서 가장 큰 휠로더로 버킷 용량이 10루베인 캐터필라 990II를 활용함으로써 상자 횡수를 줄일 수 있다.



줄일 수 있다고 생각합니다. 대형 장비는 폼으로 가지고 있는 것이 아닙니다. 연비와 효율 면에서 우수하기 때문에 치밀한 손익계산 끝에 선택한 것입니다.”

대형 장비의 효율성을 높이 사는 권봉규 대표는 테렉스 세드라피드 수평 스크린과 마찬가지로 캐터필라 385BL 역시 국내 최초로 구입해 사용했다. 그가 얼마나 남과 다른 안목으로 장비를 고르는지 알 수 있는 대목이다.

파트너를.. 넘어.. 가족의 이름으로..

이렇듯 똑똑한 고객과 헤인이 만난 지도 어느 덧 15년이 훌쩍 지났다. 1995년 캐터필라 988F 국내1호기를 구입하면서 시작된 인연이 현재까지 이어지고 있는 것. 오랜 세월 관계를 이어오고 있지만 권봉규 대표는 달콤한 말만 하는 ‘착한 고객’은 아니다. 개선 사항에 대해서는 쓴소리도 마다하지 않는 ‘간간한 시어머니’ 같은 고객이다.

“헤인이 정말 싫었다면 거래를 중단했겠죠. 좋은 제품을 공급해 주는 곳을 싫어할 이유가 어디 있겠습니까? 다만, 고객 입장에서 잘못된 사항은 명확하게 지적해야 해요. 그래야 고객도 헤인도 윈윈(win-win)할 수 있으니까요.”

담당 고객센터인 제천고객센터뿐만 아니라 천안서비스센터, 그리고 본사 직원들까지 권봉규 대표는 헤인의 어느 사업부를 막론하고 모르는 부서가 없는 ‘헤인통’이다. 직원 한 명 한 명 일일이 성향을 파악하고, 마치 가족처럼 조연도 서슴지 않는다. 처음엔 그의 쓴 소리에 혀를 내두르던 직원들도 그의 본심을 알고는 한가족처럼 생각한다. 옳은 말을 하니 어설프게 반박할 수도 없는 데다 정까지 넘치니 말이다.

정림중기골재를 찾는 헤인 담당자들과의 약속 시간은 언제나 점심시간이다. 밥 먹을 시간에 찾아오라니 난감할 노릇이지만, 속내를 알고 보면 고개를 끄덕일 수밖에 없다.

“고객사들을 방문하다 보면 때를 놓치거나, 혼자서 먹는 경우가 많은데 혼자 밥 먹는 것처럼 처량한 일이 또 없잖아요. 따뜻한 밥 한 끼 함께 먹자는 생각으로 점심시간에 보자고 한 것이죠.”

구수한 경상도 입담에 검게 그을린 얼굴이 주는 강한 포스 속에 사람의 마음을 움직이는 정을 담고 있는 권봉규 대표. 고객의 쓴소리도 귀담아들을 줄 아는 ‘언제나 고객 먼저’인 헤인. 이처럼 오랜 시간 깊은 정을 나눈 헤인과 정림중기골재의 앞날은 그날 내리쬘던 눈부신 봄 햇살처럼 언제나 맑음이다. ☀



헤인과 함께한 인생, 서비스운영팀 안민홍 팀장

프로페셔널을 키우는 기술 교육의 베테랑

우리는 왜 일을 하는가. 단순히 돈을 벌기 위해라고 생각할지 모르지만, 일을 한다는 것은 그보다 많은 의미를 내포하고 있다. 일은 궁극적으로 자아를 실현하고 인격을 높이는 것이라는 철학을 가지고 반평생을 헤인과 함께 성장해 온 서비스운영팀의 안민홍 팀장을 만났다.

“기술부로 입사하여 필드에서 4년간 경험을 쌓다가 현장의 주임이 될 것인가 교육실의 교관으로 갈 것인가 하는 선택의 기회가 주어졌습니다. 학창 시절 선생님이 꿈이었던 저는 망설임 없이 교관을 선택했고, 그것이 지금의 저를 있게 한 계기가 아닌가 합니다.”

안민홍 팀장은 기술팀으로 입사해 30여 년간 헤인의 기술 및 판매개발, 교육 등 전방위적 분야에서 활동하다 현재는 장비 필드 서비스 및 기술 교육을 통해 우수한 서비스 인재를 양성하는 서비스운영팀장이다. 끊임없는 도전과 자기계발의 대명사라 불리는 그는 헤인에 근무하면서 대학을 졸업하고 석사 과정을 수학하며 기능사, 중기정비기사, 건설기술사 등의 자격증까지 따낸 노력파. 실력 향상을 위해, 우수한 인재 양성을 위해, 헤인의 발전을 위해 끊임없이 달려왔다. 부단한 노력의 세월, 그가 얻은 것은 보람이었다.

노력하는 자는.. 당해 낼.. 재간이 없다..

흔히 독학으로 공부한 사람은 독하다고 한다. 그만큼 철저한 자기 관리가 어렵기 때문이다. 일만 하기에다 바쁘고 피곤했을 텐데 가정 형편 때문에 대학에 붙어놓고도 다니지 못했던 한을 풀고 싶어서였을까, 그의 학구열은 식을 줄 몰랐다. 회사 근처의 대학에 야간 과정이 생겼다는 이야기를 듣고 주변의 추천과 격려로 시작하게 된 학업. 그는 누가 시킨 것이 아님에도 스스로 자신을 채찍질하고 더 많은 것을 알고자 노력했다.

“제가 학업을 병행할 수 있었던 것은 교육을 장려하던 헤인의 업무 방침 덕분이었습니다. 학교 가는 날은 좀 일찍 보내 주시기도 하고 눈치 보지 않고 공부할 수 있도록 주변의 격려도 많았습니다.”

그는 대학 졸업 후 중기정비기사자격증 1·2급을 따고, 기술고시라 불릴 만큼 어렵다는 건설기술사 시험에도 도전했다. 특히 건설기술사는 건설기계 전반적인 것을 다루는 시험으로 헤인 업무에도 많은 도움이 되는 데다, 거듭된 실패에도 굴하지 않고 도전해 얻은 자격증이라 더 자랑스럽게 느껴진다고 한다.

그는 부하 직원과 신입 사원들에게도 짬을 내어 꾸준히 공부할 것을 권한다. 특히 신입 사원들은 하루에 최소 30분씩 전공 공부에 투자하는 습관을 들이라는 것이 안민홍 팀장의 충고.

“매일 30분이라는 것이 사소해 보여도 지키기는 쉽지 않습니다. 사정이 생겨서 못하게 되는 경우가 늘어나다 보면 어느새 포기하게 되죠. 매일 지키는 습관이 중요합니다. 그렇게 지식을 쌓은 다음, 나머지는 경험으로 채워야 합니다. 경험은 시간이 만들어 가는 것이지만, 직접 경험과 간접 경험들을 더 많이 쌓기 위해 노력해야 합니다. 그래서 헤인을 발전시키는 프로페셔널 한 인재로 거듭나길 바랍니다.”

주어진 일만 하며 근무한 사람과 자신에게 필요한 공부를 꾸준히 하며 회사에 다닌 사람은, 5년 정도만 지나면 실력이 점차 벌어져 따라잡을 수 없을 정도가 된다고 꾸준한 자기 관리를 재차 강조하는 그였다.



1 교육 때 사용하는 시뮬레이터 기계 앞에서 시범을 보이고 있는 안민홍 팀장. 2 헤인 교육 센터에는 실제 사용 하는 부품들과 엔진 모형들이 가득하다. 가지런히 정돈된 크고 작은 부품들을 통해 현장감을 생생하게 느낄 수 있다. 3 이 교육용 부품은 손에 쏙 들어올 만큼 작지만, 교육생들을 위한 시뮬레이션을 작동시키는 데 꼭 필요한 것이다. 4 건설기계와 디젤 엔진에 대한 다수의 기술서를 출판한 안민홍 팀장은 책을 통해 자신의 지식과 경험을 나눈다.

기술 교육에 대한.. 열정은.. 언제나 진행형..

“고객을 직접 만나는 사람은 누구보다 프로페셔널 해야 합니다. 특히나 고가의 장비에 대한 고객의 높은 기대에 부응하기 위해서 더 훌륭한 인재를 키워 내야 합니다. 고객이 담당자들의 실력을 인정하고 신뢰하게 되면 장비에 대한 질문을 구하고, 이러한 관계가 성장의 밑거름이 될 것입니다.”

유능한 전문가들을 키워 내겠다는 안민홍 팀장의 의지는 확고했다. 국가기술자격시험이 실질적인 업무 능력을 평가하기에는 한계가 있다는 판단 하에 1983년부터 헤인 자체적으로 기술자격 시험을 실시한 것도 그런 이유다. 이 시험은 기존에 없던 기술영어시험을 도입하고, 실기시험의 경우 무려 50시간의 검증을 거쳐야만 합격이 결정될 정도로 철저하다. 덕분에 사내 자격시험으로 출발해 국가의 인증을 받는 쾌거를 이루었다. 이 제도는 실무진의 실력 향상의 발판이 되어 재작업률을 줄이고, 경영 목표 달성에도 큰 도움을 주었다.

“제가 하는 일이 회사의 발전에 기여했다고 생각할 때 가장 보람이 있습니다. 저에게 헤인은 존재의 의미를 가르쳐 준 곳이자 끊임없이 성장하도록 노력할 수 있게 해준 토양입니다.”

정년이 얼마 남지 않았다는 안민홍 팀장은 그동안 쌓아 온 노하우를 후배들에게 다 물려주고 떠나고 싶다고 한다. 그리고 퇴직 후에도 자신의 지식과 경험을 필요로 하는 곳이 있다면 계속 후학을 양성하고 싶다는 그의 열정은 여전히 진행형이다. 📧

고품질의 부품 브랜드, HERO(히어로)

버킷팁과 중장비 전용 엔진오일 출시

헤인에서 합리적인 가격과 좋은 품질을 갖춘 HERO 버킷팁과 중장비 엔진오일을 출시했다.

보다 단단하고 안정된 버킷팁 HT8452과 엔진의 출력을 높여 주는 엔진오일 HE-200을 소개한다.

새로운 단조 가공
버킷팁
HERO
HT8452

헤인에서 신규 출시한 ‘헤인 HERO팁’은 단조 방식으로 제작되어 주조 방식으로 제작된 팁에 비해 훨씬 안정된 성능을 자랑한다. 단조 팁에서만 볼 수 있는 금속유동선은 팁의 깨짐을 방지하고, 조직도 보다 균일하고 치밀하다. 또한, 정밀 형단조를 통해 생산된 단조 버킷팁스와 어댑터는 체결 후 수평 방향 또는 수직 방향으로의 흔들림이 적어 작업 중 탈착이나 체결 유착으로 인한 파손을 방지한다. 신규 출시한 이 버킷팁은 27,000원(HT8452 기준)이라는 합리적인 가격으로 전국에 공급된다. 헤인은 CAT 330급(235/330/350/988B) 장비 전용 ‘HT8452’를 시작으로 345, 225, 325급 장비 전용 제품을 추가로 출시할 예정이다.

● 문의 전국 고객센터 및 부품마케팅팀 : 02-3498-4653

HERO HT8452 할인 이벤트

HERO HT8452 출시 기념으로 4월 1일부터 5월 31까지(두 달간) 10%의 할인 혜택을 제공한다. (CAT 330급 장비_235/330/350/988B 적용)

중장비 전용
엔진오일
HERO
HE-200(DEO)

중장비 엔진의 엄청난 하중과 압력 속에서 구성품의 마모를 최소화하는 방법은 중장비 전용 엔진오일을 사용하는 것이다. 중장비 전용 엔진오일은 운용 비용과 수리비 절감에 큰 영향을 미치기 때문에 경제성 측면에서도 좋은 엔진오일을 사용하는 것이 중요하다. 실제로 중장비 운용 비용의 1%에 불과한 엔진오일 비용이 전체 운용 비용의 50%를 차지하는 연료비와 수리비를 좌우한다.

헤인이 출시한 중장비 전용 엔진오일 HERO HE-200은 등급 엔진오일 대비 2배의 내마모, 내하중 성능을 자랑한다. 엔진 내부의 마찰력을 줄여 장비의 출력을 향상시키는 한편 국제 규격 테스트를 통해 연료비 절감 효과도 입증 받았다. 또한 Group-III 기유만을 사용하며 탁월한 분산 청정 기능으로 엔진 내 슬러지 생성을 막아 엔진룸 내부를 깨끗하게 유지시킨다.

● 문의 전국 고객센터 및 부품마케팅팀 : 02-3498-4612

HERO HE-200(DEO) 할인 혜택

직배송 혜택	30말 이상 주문 시 5% 할인
연간 계약 프로그램	최소 5%부터, 다른 아이템과 함께 계약 시 최대 10%까지 할인
전국 고객센터 오픈하우스	각 지역 고객센터 오픈하우스 행사에 방문한 고객에게 5% 할인(일정은 전국 고객센터 문의)
헤인 윤활유 캠페인	5월과 11월, 2회에 걸쳐 캠페인 진행 예정

세계 물류 장비 시장을 선점한

테렉스 판투지 항만 하역 장비

세계가 하나의 글로벌 네트워크 체제로 변모해 가고 있는 이때, 물류의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않는다.

이에 헤인은 세계적인 종합 물류 장비 공급업체인 테렉스 판투지(Terex Fantuzzi)와 협력을 체결하고,

국내에 성능 좋은 항만 하역 장비를 공급할 예정이다.

테렉스 판투지
Terex
Fantuzzi
Reggiane



국가의 수출입을 담당하는 물류 거점이 바로 항만이다. 우리나라의 경우, 항만을 통하는 물동량의 비율이 전체의 97%를 차지하기 때문에 그 영향력은 절대적이라고 할 수 있다. 때문에 항만 하역 장비의 기술력 향상은 엄청난 경제적 효과로 이어진다. 이에 헤인은 세계적인 종합 물류 장비 공급업체인 테렉스 판투지와 함께 무한한 가능성을 가진 항만 하역 장비 사업에 도전한다.

1960년에 설립된 테렉스 판투지(Terex Fantuzzi)사는 종합 물류 장비 공급업체의 명성에 걸맞게 세계 제1의 대형 지게차, 컨테이너 핸들러, 리치스택커, 코일 전용 핸들러 및 항만 운영 장비들을 공급한다. 국내에서도 수백 대 이상의 테렉스 판투지 장비들이 전국의 항구 및 물류 현장에서 그 진가를 발휘하고 있다. 독일과 이탈리아에 거점을 두고 세계 유수의 항구에 수천 대의 항만 하역 장비를 납품하고 있는 테렉스 판투지와 헤인의 협력은 그간 안정적인 장비 운용 서비스에 목말라 있던 물류 항만 하역 장비 운용사들에게 반가운 소식이 될 것이다.

이번 협력 체결로 인해 테렉스 판투지의 굳건한 브랜드와 (주)헤인의 세밀한 고객 지원 시스템이 결합하여 국내 항만 하역회사에 질 좋은 장비 공급과 안정적인 장비 운용 서비스를 제공하게 되었다. 보다 좋은 기술력을 도입함으로써 국내 항만 물류 유통이 더욱 활발해져 국가적 경쟁력 또한 향상되길 기대해 본다.

● 문의 산업장비사업본부 김우성 차장 : 02-3498-4601

테렉스 판투지(Terex Fantuzzi) 공급 제품 안내

- 대형 지게차(15톤~45톤)
- 컨테이너 핸들러(~45톤)
- 리치 스택커(~45톤)
- 기타 항만 하역 장비 일체(Ship to shore cranes)



신입 사원 9인방의 유쾌한 신고식

“슈퍼루키가 만드는 슈퍼헤인을 기대해 주세요!”

요즘 헤인에는 뜨겁고도 싱그러운 바람이 불고 있다. 오랜만에 들어온 신입 사원들이 몰고 온 바람이다.

헤인에 활기찬 바람을 불어넣는 9명의 주인공, 슈퍼루키들의 유쾌한 신고식에 동행했다.

젊은 패기와 열정에 남다른 포부까지 갖춘 그들의 모습을 지금부터 확인해 보자.

super
rookies



그들이 들어서자 스튜디오 안은 거짓말처럼 환해졌다. 화사한 봄날의 기운을 한껏 품고 온 신입 사원들이 만들어 낸 거짓말 같은 풍경이다. 활기 넘치는 그들 덕에 촬영 스태프들 얼굴도 활짝 피었다. 그렇게 기분 좋은 예감과 함께 신입 사원들의 특별한 추억 만들기가 시작됐다.

촬영이 시작되자 분위기는 더욱 화기애애해진다. 서로 포즈도 정해 주고, 촬영하는 모습에 웃음을 터뜨렸다가 대견해하기도 하는 모습이 오래된 친구 같다. 2월에 입사했으니 그리 긴 시간을 함께한 것도 아닌데 함께 시작한 사람들만의 끈끈한 유대감이 만들어 낸 모습이라. 그렇게 남자 여섯, 여자 셋은 ‘동기’라는 이름으로 이미 하나였다.

단정한 정장 차림의 촬영에서는 과하지 않은 미소를 짓던 이들이 청바지에 셔츠로 갈아 입자 웃음의 강도가 높아진다. 굳이 말하지 않아도 알아서 척척! 눈치보다는 감이 있다는 표현이 적합할 터. 그러면서도 뭔가 아쉬운 지 뻔한 엄살이 이어진다.

“아~ 역시 촬영은 영 어색해요. 웃고 싶는데 그게 마음처럼 잘 안돼요.”

그것도 잠시, 여기저기서 그 정도면 훌륭하다는 동기들의 칭찬에 힘이 났는지 촬영을 멋지게 마무리한다. 동기라는 이름이 주는 힘을 확인한 순간이었다. 무한 동기 사랑은 촬영 후 소감에서도 이어졌다.

“무엇보다도 오랜만에 동기들이 한자리에 모일 수 있어서 좋았어요. 특히 천안에 있는 동기들은 평소에 자주 못 보는데 이번 기회에 얼굴도 보고 즐거운 추억도 함께 만들어서 기뻐요.”

새로운.. 50년 역사의.. 주역을 꿈꾸다..

이렇게 멋진 9인방이 헤인을 선택한 이유는 무엇일까? 입이라도 맞춘 듯 그들의 답변은 일치했다. 바로 50년이라는 헤인의 반세기 역사였다. 오랜 역사가 주는 신뢰에 높은 점수를 주며 헤인의 문을 두드렸다는 것. 덧붙여 한 분야에 주력해 최고가 된 모습에서 자신의 미래를 함께해도 좋은 회사라는 확신이 들었다고 한다.


이러한 확신으로 시작한 헤인에서의 생활은 기대 이상이라고. 오랜 세월 동안 최고의 자리를 유지해 온 숨은 원동력을 몸소 체험하는 재미가 쏠쏠하단다.

“서로 존중하는 분위기가 정말 좋아요. 무엇보다 신입 사원의 의견을 무시하지 않고 격려해 주셔서 더 열심히 해야겠다는 생각이 불끈불끈 솟아요.”

“얼마 전 캐터필라 사장단과의 회의에 참석한 적이 있어요. 전혀 기죽지 않고 당당하게 의견을 교환하고 회의를 이끌어 가는 선배들의 모습에서 글로벌 기업의 진면목을 확인할 수 있었습니다.”

업무 진행 시에는 냉철한 프로, 업무 외적으로는 가족 같은 따뜻한 모습에서 헤인이 최고인 이유를 찾을 수 있었다고. 허울뿐인 명성이 아닌, 내공이 탄탄한 회사라는 사실을 눈으로 직접 보고 가슴으로 느끼고 나니 업무에 대한 의욕도 자연스레 높아졌다고 한다.

첫 직장이라 각오가 남다르다는 사우, 먼저 담당 분야에서 최고가 된 후 다양한 분야에서 인정 받고 싶다는 사우, 일을 열심히 하는 것을 넘어 ‘잘하는’ 사람이 되겠다는 사우 등 신입 사원답게 저마다 각오도 대단하다. 헤인의 지나온 50년 역사에 새로운 50년의 역사를 만들어 갈 주역이 되겠다는 다짐도 잊지 않았다. 실로 오랜만에 헤인의 새 식구가 된 그들은 너무나없이 지나온 역사의 참 의미를 볼 줄 아는 헤인과 미래에 대한 열정을 품고 있었다. 과연 슈퍼루키라는 말이 어울리는 이들이다.

물론 이제 막 첫 발을 내디딘 이들이기에 아직은 서투르고, 무수한 시행착오도 겪을 것이다. 하지만 그러한 성장통을 치르고 나면 그토록 바라는 헤인의 핵심 인재가 되어 있지 않을까. 이들이 만들어 갈 반짝반짝 빛나는 헤인의 새로운 50년이 기대된다. 슈퍼루키가 만들어 갈 슈퍼헤인의 모습은 과연 어떤 모습일까. 

‘수리산악회’의 봄맞이 산행

우리는 지금, 산으로 간다!

묵직하던 외투도 벗고 굳었던 몸도 기지개를 펴는 봄이 왔다. 따뜻한 봄바람이 코를 간질이며 어서 밖으로 나가 햇살을 즐기라고 재촉한다. 가벼운 배낭 하나 메고 어디론가 떠나고 싶은 이 봄, 등산동호회 ‘수리산악회’와 함께 즐거운 산행을 떠났다.



화창한 봄날, 모두들 오랜만의 햇살에 한껏 기분이 들었다. 올해 들어 벌써 두 번째 산행. 새해 첫 등산 때보다 누그러진 날씨에 옷차림도 마음도 한결 가벼워졌다. 입구부터 은은하게 퍼지는 솔향기를 맡으니 숲속에 왔다는 것이 실감이 났다. 뻑뻑하게 숲을 이룬 산림욕장에서는 괜히 더 크게 심호흡 하게 된다. 산림욕장을 시작으로 수리산악회는 정상을 향한 힘찬 발걸음을 뗀다. 본래 진달래가 많이 피기로 유명한 수리산이지만 올겨울 유난했던 추위 탓인지 아직 봉오리가 피지 않았다. 활짝 핀 꽃이 없어도, 파릇한 잎새가 없어도 즐거운 이유는 좋은 사람들과 함께하기 때문이 아닐까.

정상 정복보다.. 중요한 건.. 교감하는 즐거움..

“헤인 직원 중에 산본에 사는 사람들이 많다는 얘기를 듣고 집 가까운 사람들끼리 친하게 지내면 좋겠다고 생각했어요. 그래서 친목을 도모하는 모임으로 시작했죠. 때마침 회사에서도 동호회를 적극 권장하는 분위기라서 지금의 산악회로까지 발전한 겁니다. 게다가 산본 주변에는 좋은 산들이 많거든요. 건강을 위해 운동도 하고, 뒤풀이로 친목도 다지고! 이게 바로 1석 2조 아니겠어요?”

삼터와 일터가 같다는 것은 어쩌면 굉장한 인연이다. 수리산악회는 헤인과 산본이라는 공감대가 있는 만큼 그 어느 동호회보다 끈끈한 결속력을 자랑한다. 사는 곳이 가깝다 보니 분기별로 모이는 정기 모임이 아니더라도 수시로 만날 수 있다는 것도 이 모임의 자랑이다. 산본 거주 했수도, 헤인에서의 근무 경력도 천차만별이지만 그렇기에 정보의 폭이 넓어 서로에게 도움을 줄 수 있는 관계로 발전할 수 있었던 것 같다.

총 회원은 11명이지만 이날 산행에는 회장인 건설임대팀 이진복 대리, 경영지원팀 손병기 부장, 딸 은영이와 함께 온 개발사업팀 최기재 차장, 아들 동근이와 동행한 CCE&Paving팀 김한순 차장, 야구 동호회 활동도 겸하고 있어 오전엔 야구, 오후엔 등산으로 바꿨던 IT팀 강호경 과장과 중부지역센터 정호영 센터장, 그리고 건설임대팀 백성락 팀장 등 7명이 봄날 산행에 동참했다.

동호회 이름에서도 알 수 있듯이 산본과 가까운 수리산을 주로 등반한다는 수리산악회는 동네 산책을 나온 듯 편안한 복장으로 길을 나섰지만 등산 실력만큼은 산악회라는 이름에 부족함이 없을 정도로 수준급인 듯하다. 천천히 여유를 부리며 올라가는데 어느덧 정상에 올라 있고, 하산할 때도 거침없이 걸어 내려가 따라잡기 힘들 정도니 말이다.

수리산엔 여러 사찰과 볼거리들이 있지만 이날은 산림욕장, 상연사, 만남의 광장, 슬기봉으로 이어진 코스를 선택했다. 여러 봉우리 중에서도 그리 높지 않은 슬기봉을 택한 것은 아직 어린 아이들을 배려한 것이기도 했다. 특히나 이들은 가족 같은 지역 모임, 가족과 함께하는 모임이다 보니 정상 정복보다는 좋은 사람들과 함께하는 시간을 갖는 것에 의미를 둔다.

누가 먼저 도착하나 경쟁하듯 잔걸음으로 정상을 향해 질주하지 않고 산길에 핀 작은 야생화도 찬찬히 보고, 이슬아슬 돌탑 쌓으며 소원도 빌면서 아이와 함께 한 발 한 발 걷는다. 자연과, 함께하는 동료나 가족과 교감하는 것이 이 동호회의 진정한 목적이기 때문이다.



1 슬기봉 정상에서 '파이팅'을 외치는 회원들. 산에 오를 때의 고생스러웠던 기억이 단번에 날아간다. 2 가슴 속을 시원하게 뚫어 주는 등산로 입구의 산림욕장에는 푸른 소나무가 가득하다.



정상에 올라서니 산본 일대가 한눈에 내려다보이고 상쾌한 공기가 맞이한다. 가슴이 뻥 뚫리는 기분이랄까. 이렇게 즐겁게 웃으며, 하늘과 가까운 정상에서 아래를 내려다보고 있자니 세상이 다 내 것 같고 힘이 불끈 솟는다.

건강한 동호회.. 가족 같은.. 동호회..

수리산악회가 친목 도모 다음으로 중시하는 것은 바로 건강이다.

“산행을 하는 사람들은 나무에서 뿜어져 나오는 좋은 공기도 마시고 흙도 밟으며 운동하기 때문에 몸이 튼튼해요. 평소 건강관리를 하면 나이 들어 죽을 때도 오래 아프지 않지만, 그렇지 않은 사람들은 오래 시름시름 아픈 것 같더라고요. 오래 아프면 자신도 힘들지만 가족들을 고생시키는 거잖아요. 그래서 건강할 때 관리를 잘 해야 해요.”

열심히 오르다 보니 작은 암자가 보인다. 수리산 중턱에 있는 상연사에는 등산객을 위한 약수터가 있다. 서로 물 한 모금씩 챙겨 주는 사람들의 얼굴에는 웃음꽃이 가득하



다. 달디 단 약수를 마시고 처마 끝에 매달린 풍경소리를 들으며 잠시 숨을 돌렸다.

상연사에서 한참을 올라가니 앞에서 누군가 “다 왔다”라고 소리친다. 그 다음 목적이었던 만남의 광장에 도착한 것이다. 만남의 광장에는 광장이라는 이름이 무색할 정도로 헬스 기구가 많다. 이것을 그냥 지나칠 리 없는 수리산악회원들. 근력 운동에 도전하는 동근이에게 기구 쓰는 법을 알려 주기도 하고 게시판에 붙어 있는 유머 글을 보며 웃기도 하면서 한껏 여유를 부려본다.

만남의 광장에서 조금만 더 올라가면 슬기봉 정상이니 기운 내자며 다시 발걸음을 옮겼다. 최기재 차장은 연신 딸 은영이 챙기기에 여념이 없다. 좀 더 쉽게 올라갈 수 있도록 땅에 버려진 나뭇가지를 다듬어 지팡이도 만들어 주고 시종일관 뒤에서 살뜰히 살피는 모습이 천상 아빠다. 아빠의 이런 마음을 아는지, 아직 초등학생인 은영이는 산 정상까지 따라가는 게 힘들 법도 한데 불평 한마디 없이 씩씩하게 산을 오른다.

얼마나 걸었을까. 드디어 정상이다! 슬기봉 정상에 올라서니 산 아래로는 산본 일대가 한눈에 내려다보이고 상쾌한 공기가 회원들을 맞이한다. 가슴이 뻥 뚫리는 기분이랄까.

“우리 정상 정복 기념으로 사진 찍어요!”

“저 바위 위에 올라가면 멋지겠다.”

“아우~ 우리 부자는 고소공포증 있는데, 이거 참...”

기념 촬영을 위해 멋진 바위에 올라가기로 했는데 높이 솟은 바위라 조금 무서워 보였나 보다. 우리만 못 올라가면 겁쟁이 되는 것 같다며 푸념하던 김한순 차장과 동근이도 용기를 내어 바위에 올라섰다. 하지만 표정 관리까지는 어찌 안 되는지 여전히 얼어 있는 부자의 얼굴 표정 때문에 모두들 한바탕 웃고 말았다. 이렇게 즐겁게 웃으며, 하늘과 가까운 정상에서 아래를 내려다보고 있자니 세상이 다 내 것 같고 힘이 불끈 솟는다. 정상의 기분도 맛보았으니 이제는 내려가야 할 때. 산 아래로 내려가면 맛있는 음식과 술 한 잔 걸치며 도란도란 이야기꽃을 피우는 뒤틀이가 기다리고 있으니 하산도 신이 날 수밖에. 올라올 때마다 발걸음이 가벼운 것도 그 때문일 게다.

“가족 같은 친목 모임에서 산악회라는 정식 동호회가 된 만큼 이제는 좀 더 체계적으로 동호회 운영을 할 계획입니다.”

이견복 대리는 회장답게 동호회 운영에 대한 다부진 포부를 나타냈다. 그의 말처럼 가족 같은 동호회이자 탄탄한 체계가 잡힌 동호회로서 수리산악회의 두터운 인연을 앞으로도 건강하게 지켜 나가길 바라본다. 📷



1 정상에서 본 산본 시내의 전경은 하얀 조약돌처럼 반짝인다. 탁 트인 전망 덕에 눈도 마음도 즐거워진다. 2 내려오는 길에 만난 작은 계곡에서 장난기가 발동했는지 물장난을 거는 회원들의 모습이 천진하다. 3 등산길에 들른 만남의 광장에서는 저마다 운동에 열심이다. 4 상연사 약수터에서 목을 축이고 휴식을 취하는 수리산악회원들. 등산의 길목에 걸터앉아 산 중턱의 경치를 감상하는 잠깐의 여유를 가진다. 5 높은 바위에도 거침없이 척척! 다정다감한 아빠 최기재 차장의 손길 덕에 무서울 것이 없다는 딸 은영이.





플러스 알파를 만드는 커뮤니케이션

기업이여, 소통의 문을 활짝 열어라!

‘통(通)’ 하는 기업이 성공한다. 이 사실을 모르는 사람은 없을 것이다. 이제는 남다른 소통 방식을 개발하고 생활하는 것이 경쟁력인 시대. 저마다의 소통 문화가 기업 성장에 큰 도움이 된 사례를 보며 디지털 시대에 걸맞은 소통 방법을 고민할 때다. 또한 기업의 장기적인 성장 에너지로서 소통의 또 다른 의미에 대해서도 짚어볼 필요가 있다.

창의성이 주목받는 시대가 되었다. 과거에는 얼마나 빨리, 많이, 좋은 제품을 만들 수 있는지가 기업의 중요한 경쟁력이었지만, 지금처럼 창의성이 중요한 시대에는 그것만으로는 부족하다. 상품이 얼마나 의미 있고 가치 있으며 독특한지가 선택의 중요한 기준이 되었다. 그래서 아무리 뛰어난 품질을 자랑하는 제품 이라도 의미와 가치, 개성을 함께 담고 있지 못하면 고객에게 외면당한다. 반면 끊임없이 고객을 향해 예민한 안테나를 세우고 부지런히 고객과 소통하는 기업의 미래는 창창하다.

현장 직원들의 목소리가 살아 있는 기업이 성공한다

기업들도 그 사실을 잘 알고 있다. 모든 정보가 공개되고 웬만한 정보는 쉽게 손에 넣을 수 있는 디지털 네트워크 시대는 사방에 벽이 없는 뽕 뚫린 건축물과 같다. 가만히 책상에 앉아서 누구와 어떤 방법으로든 통하기 쉬운 환경이다. 이런 축복받은 환경을 잘 이용하는 기업은 성공한다. 하지만 이 환경을 제대로 받아들이지 못하고 구태의연한 과거의 방식만 고집하다

실패하는 기업도 어딘가에 있을 것이다.

이제 기업은 고객과의 소통 방식을 끊임없이 고민하고 혁신해야 살아남을 수 있다. 외부 고객은 물론 내부 고객이라고 할 수 있는 직원까지 만족시키지 못하면 상품의 수명과 기업의 수명이 모두 위기에 놓일 수 있기 때문이다. 특히 영리한 기업도 간과하기 쉬운 것 중 하나가 외부 고객과의 소통에만 초점을 맞추느라 정작 기업 내의 소통에 소홀하다는 점이다. 따라서 직원 간, 팀 간, 부서 간 피드백이 원활하고 아이디어의 분출 통로가 열려야 하며 쓴소리도 받아들일 줄 아는 시스템을 갖춰야 한다.

식자재유통 및 단체급식업체인 CJ프레시웨이는 각 급식당에서 근무하는 500여 명의 영양사와 조리사들이 현장에 적용한 새 아이디어나 업무 개선 활동을 ‘C:LEAN’이라는 커뮤니티에 올리기 시작하면서 현장 인력들의 자발적인 참여와 소통이 활발해졌다. 처음엔 LEAN(낭비요소 제거)팀의 부서원들이 혁신 활동 노하우 및 결과를 주로 게시하는 공간이었는데, 이것이 활성화되면서 회사 대표를 비롯한 주요 경영진들도 매일 이 커뮤니티에 들어와 댓글과 칭찬을 아끼지 않는 뜨거운 지식경영 열풍의 현장으로 변모하였다.

세계적인 기업 제록스 역시 개인의 일상 스토리를 소통의 방식으로 삼았다. 제록스는 서비스 인력이 정보를 얻는 방법에 주목했다. 그리고 이들이 매뉴얼이나 비싼 교육 프로그램을 통해서가 아니라 동료들에게서 정보를 얻는다는 사실을 깨달았다. 이에 착안하여 현장에서 발생한 다양한 문제를 어떻게 처리했는지 휴게실 커피자판기 옆에서 잡담을 주고받는 것처럼 대화할 수 있도록 온라인 커뮤니티에 명석을 깔아줌으로써 직원들의 소통이 보다 쉽고 빠르게 이뤄지도록 장려했다.

이와 같은 사례에서 알 수 있듯이 소통의 힘은 모두가 참여할 때 발휘된다. 아무리 평

정한 천재가 있다고 해도 조직에서 혁신이 지속적으로 일어나려면 이 한 사람으로는 역부족이기 때문이다. 조직의 모든 구성원들이 너나없이 창의적인 아이디어를 지속적으로 제안할 수 있어야 진정한 소통 문화가 생겼다고 할 수 있다. 이러한 제안 활동을 끊임없이 실천할 수 있는 제도와 시스템이 자기주도적인 기업문화를 만들고 저절로 커뮤니케이션 바람이 불게 한다.

디지털 창구를 크게 열고 고객을 초대하라

고객을 향한 기업의 구애는 늘 뜨겁다. 홈페이지, 미니홈피, 블로그에 이어 최근에는 고객 커뮤니케이션의 중요한 채널로 트위터가 떠오르고 있다. 트위터는 140자 내외의 단문을 보낼 수 있는 마이크로-블로깅 서비스다. 단문 메시지 서비스(SMS), 인스턴트 메신저, 이메일 등을 통해 글을 올리면 사용자들에게 실시간으로 전달된다. 오바마 대통령 선거 캠페인, 이란 사태, 중국 위구르 사태 등 굵직한 국제 이슈에서도 트위터는 중요한 소통의 도구로 큰 몫을 해왔다. 이렇게 뉴스 미디어로서 더 주목받고 있던 트위터를 기업들은 고객 커뮤니케이션 수



소통의 창구를 여는 기업문화 만들기

빠르고 쉽게 소통하는 온라인 커뮤니케이션

사회적 기여를 통한 통 큰 소통



소통의 힘은 모두가 참여할 때 발휘된다. 아무리 굉장한 천재가 있다고 해도 조직에서 혁신이 지속적으로 일어나려면 이 한 사람으로는 역부족이기 때문이다. 조직의 모든 구성원들이 너나없이 창의적인 아이디어를 지속적으로 제안할 수 있어야 진정한 소통 문화가 생겼다고 할 수 있다.

단으로 적극 활용하는 추세다. 특히 젊은 층이 주 고객인 이동통신업체들은 트위터 활용에 보다 적극적이다. 이동통신업체들은 지난해 트위터를 잇달아 개설하고 고객 상담부터 최신 정보와 회사 정책, 각종 이벤트를 실시간 중계하며 끈끈한 고객관계를 맺고 있다. 또한 삼성그룹이 기업 트위터인 '@samsungin'을 운영한 데 이어, 삼성전자는 기업 블로그를 개설하고 트위터, 페이스북, 미투데이, 유튜브 등을 연동해 적극적인 SNS(Social Networking Service) 커뮤니케이션을 진행 중이다. 이렇게 트위터는 신제품 발표부터 각종 이벤트와 고객 불만 사항, 소비자들이 궁금해하는 점은 물론 최고위층의 복귀 소식까지 다양한 소식들을 전하며 활발히 활용되고 있다.

트위터의 장점은 홈페이지나 블로그 같은 기존 커뮤니케이션 수단과 달리 인터넷 접속을 하지 않고도 실시간으로 메시지를 전달하는 점이다. 이러한 장점은 무엇보다 고객의 접근성이 쉽다는 점에서 각광을 받지만 세심한 주의도 필요하다. 자칫 고객과의 대화에서 빛나간 채 기업 홍보에 급급한 인상을 주어서는 안 되기 때문이다. 트위터를 순수한 소통의 관점에서 이용해야지 속 보이는 마케팅의 방법으로 활용한다면 당장 진정성을 의심받으며 외면당하기 쉽다. 모든 소통에는 진정성이 우선이기 때문이다.

나눔, 보다 품위 있고 통 큰 소통의 길

그럼에도 트위터가 기업에게 유리한 점은 의도된 보도자료보다는 감성적으로 다가갈 수 있다는 것이다. 그 연장선상에서 보면 사회적 기부 역시 고객에게 감성적으로 다가갈 기업의 신뢰도를 높이는 의미 있는 소통 방법이라 할 수 있다. 실제로 나눔을 실천하는 기업에 대한 고객의 지지는 뜨겁다. 돈 많은 기업이 나서면 우리 사회는 한결 살 만한 환경으로 바뀌어 갈 것이라 믿기 때문이다. 따라서 대중들은 사회 문제를 치유하고 내 이웃의 아픔을 돌보거나 척박한 문화 환경에 소중한 밑거름이 되는 일을 꾸준히 해온 기업에게 신뢰를 넘어 존경을 표하기도 한다.

이것은 기업이 생산하는 상품과 서비스에 대한 신뢰와도 연결된다. '이런 훌륭한 일

을 하는 기업의 상품이라면 믿고 쓰겠다'는 생각이 저변에 깔려 있는 것이다.

일례로 인도는 빈부 격차가 엄청난 나라지만 못 사는 사람들이 부자에 대한 반감을 가지고 있지 않다. 자신의 부를 국가의 이익이나 가난한 사람들에게 베푸는 것은 너무나 당연하다고 말하는, 100년 이상의 전통을 가진 대그룹들의 경영철학 때문이다. 기부는 사회적 책임이기보다 삶의 방식이라고 생각하는 무르가빠 그룹, 비폭력과 무소유의 기업철학을 가지고 기업 이윤의 10%를 자선 재단에 기부하는 파르티 그룹 등은 국가가 관리하지 못하는 부분을 지원하는 것이 기업의 역할이라는 경영철학을 실천한다. 이들 기업은 마케팅이나 홍보를 따로 할 필요가 없다. 따로 비즈니스적 관점의 계산을 하지 않았지만 결과적으로 백년 넘게 국민의 사랑을 받으며 건재해왔기 때문이다.

최근에는 우리나라에도 사회적인 나눔과 기부에 눈 뜨고 적극적으로 참여하는 기업들이 많아지고 있다. 이같은 나눔 바이러스의 전염력은 놀라울 정도로 빠르고 강력하다. 그리고 부를 축적하게 해준 사회에 그 부를 다시 나누는 기업에 대한 존경심은 결과적으로 충성도 높은 고객을 만들어 낸다. 이는 기업이 고객과 소통하는 가장 품위 있고 통 큰 방식이 아닐까. 단순히 돈만 지원해 주는 일방적인 방식을 탈피해, 다른 조직과 연계하여 기업의 장점을 살린 사회공헌을 고민하는 일은 지속가능한 미래의 소통 모델이 될 것이다. ☎



In Haein | 헤인 파워시스템본부 IPS팀

헤인에서는 어떤 방식으로 소통하고 있을까? 영업, 서비스, 부품 판매 등 각기 다른 분야 담당자들이 한 팀을 이룬 파워시스템본부 IPS팀의 특별한 소통 비결에 대해 들어본다.

1 회사에서 소통이 중요하다고 느낄 때는 주로 언제인가?

사내 소통이 잘되면 내가 알지 못하는 고객이나 연관된 산업 분야의 정보를 종종 얻을 수 있다. 우리 팀의 경우 고객이 겹치지 않도록 영업 담당자가 구분되어 있다. 한번은 관리하던 고객의 타부서에서 대형 엔진을 바꿀 예정이라는 얘기를 듣고 우리 팀의 엔진 담당 사원에게 발 빠르게 정보를 전달해 계약을 성사시킨 적이 있다. 고객의 의중을 재빨리 파악하고 소통을 통해 성과를 올린 셈이다. 이럴 때 소통의 힘을 절감한다.

2 다른 팀에도 추천하고 싶은 우리 팀의 자랑할 만한 소통 방법이 있다면?

무엇보다 팀의 분위기가 소통을 좌우하는 것 같다. 우리 팀은 팀장님이 자연스럽게 대화할 수 있도록 배려해 주셔서 시간과 장소에 구애받지 않고 편안한 분위기에서 많은 대화를 하는 편이다. 때문에 바쁜 와중에도 직원들 간에 정보 교환하는 시간은 눈치 보지 않고 자유롭게 갖는다. 그리고 아무리 작은 의견이나 말도 안 되는 엉뚱한 제안을 해도 그 자리에서 면박을 주거나 중간에 말을 자르는 법이 없다. 우리 팀이 소통 잘 되는 팀으로 꼽히는 것도 '경청'과 '존중'이 실질적으로 이루어지기 때문이다.

3 소통이 잘 돼서 혹은 잘 안 돼서 일어났던, 기억에 남는 에피소드가 있다면?

우리 팀은 영업과 서비스, 부품 판매가 한 팀에서 이뤄지는 유일한 팀이다. 분야는 다르지만 수시로 업무를 공유하기 때문에 서로의 업무를 잘 이해하는 편이다. 그래서 꼭 자기 분야가 아니더라도 문제가 보이면 바로 해결하기도 한다. 예를 들면 영업팀 담당자가 고객의 엔진 이상을 먼저 알게 된 경우, 간단한 수리 정도는 직접 한다거나 현장 상황을 바로 파악할 수 있도록 엔진 상태에 대한 자료를 서비스 담당자에게 제공해서 신속하게 초기 대응할 수 있도록 돕는다. 이처럼 팀원 간의 소소한 업무 소통이 고객 만족으로 직결된다.

4 원활한 소통을 위해 우리 팀에서 특별히 노력하는 것은?

회사 내에서 뿐만 아니라 회사 밖에서도 수시로 대화의 자리를 갖는다. 팀 분위기 또한 격식에 얽매이지 않고 자유로운 편이다. 그리고 최근에 실시한 Tier4 설명회처럼 교육(해외 교육 포함)이나 훈련을 마치고 돌아오거나 새로운 정보가 있으면 해당 팀원만 독점하지 않고 팀 내에서 자체적으로 교육을 실시해 팀원 간의 정보 교류를 활성화하고 있다.

적과 동지는 종이 한 장 차이

알미운 동료 내 편으로 만드는 법

직장 생활이 힘들게 느껴지는 이유는 과도한 업무 때문만은 아니다. 힘든 일보다 함께하는 사람들 때문에 스트레스를 받는 경우가 더 많다. 그리고 이때, 호된 상사보다 더 무서운 건 바로 알미운 동료다. 힘을 합쳐 일해야 하는 협력 업체 담당자와의 관계도 마찬가지다. 하지만 알뜰하고 어설피게 티 내면 나만 손해. 적을 내 편으로 만드는 마음으로 알미운 이들을 내 편으로 만들어 프로다운 프로로 거듭나 보자.

직장 동료는 학창 시절 친구 못지않게 위안을 주는 존재다. 같은 시기를 겪으며 묘한 공감대가 형성되기 때문이다. 그런데 그런 동료가 언젠가부터 상사나 후배보다 못한 ‘밑상’으로 보이기 시작했다. 알미운 것만 골라가면서 하는 동료 때문에 받는 스트레스로 업무를 제대로 진행하지 못할 정도라면, 지금 즉시 처방이 필요하다. 처방을 위해서는 일단 유형을 알아보는 것이 급선무. 유형별 효과적인 대처법을 통해 스트레스는 줄이고, 업무 효율을 높여보자.

날카로운 분석과.. 대처로..

포로가 아닌.. 프로가 되자..

한 설문 조사에 따르면 가장 알미운 동료로 ‘뒷담화하는 동료’가 뽑힌 1위의 영예를 안았다. 이 사람 저 사람 뒷담화를 하고 다니는 사람이라면 분명 내 이야기도 하고 다닐 것이기 때문. 한마디로 신뢰할 수 없는 사람이라는 뜻이다. 함께 업무를 진행하는 데 신뢰가 바탕이 되지 않는다면 그 어떤 성과도 기대할 수 없는 법! 이들에게 필요한 것은 정공법! 온갖 소문의 근원지이기도 한 그를 찾아가 사실 확인을 하는 것이다. 오해가 있었다면 화끈하게 풀고 사실이 아닌 일에 대해서는 확실하게 응징한다. 덧붙여 뒷담화의 말로는 결국 모든 이들을 적으로 만든다는 사실도 주지시킨다.

알미운 동료로 둘째가라면 서러워할 유형은 바로 상사 앞에서만 일하는 척 하는 사람이다. 그들의 가장 큰 특징은 눈치가 빠르다는 것. 눈치가 얼마나 빠르니 판 짓을 하다가도 상사만 땀다 하면 어느새 엘리트 사원이 되어 있다. 열심히 일하는 입장에서는 억울하기 그지 없는 상황이 번번이 연출되고 만다. 허나 이미 상사 눈에 그는 엘리트 사원으로 각인되어 있기 때문에 아무리 그의 실체를 말해봤자 소용 없다. 이럴 때는 그저 ‘마이웨이’. 묵묵히 내 일을 열심히 해냄으로써 인정받는 방법이 최고다. 임기응변은 언젠가 바닥이 드러나기 마련이고 우직한 노력은 빛을 발하기 마련이니.

불평불만을 입에 달고 사는 비관론자 ‘투덜이러스’도 상위권에 랭크됐다. 그들이 자주 내뱉는 말로는 “왜 나한테만 이런 일이 생기는 거야?”, “이런 게 왜 필요해?” 등이 있다. 나쁜 공기는 쉽게 전염되듯 투덜이러스가 내뿜는 불평 바이러스 역시 금세 온 사무실을 점령해 버린다. 그리고 그들의 말을 자주 듣다 보면 어느새 나도 불평불만론자가 되어 있다. 이들에게 필요한 대처법은 의외로 간단하다. 바로 무관심으로 일관하는 것. 손뼉도 마주쳐야 소리가 나듯 불평하는 것도 호응을 해 줘야 흥이 난다. 어떤 반응도 하지 않고 철저하게 무시한다면 공허한 메아리에 지쳐 입을 다물게 될 것이다.

입으로만 일하는 동료 역시 ‘알미운 사람’이다. 그들의 특징은 몸은 까딱하지 않고 입으로만 열심히 ‘일하는 척’하는 것. 말로는 만리장성도 쌓을 기세다. 때로 일에 대한 이들의 순간적인 판단력은 칭찬할 만하다. 하지만 문제는 뒷감당은 고스란히 다른 동료들 몫이라는 것. 한마디로 책임감 제로! 시작은 창대하였으나, 그 끝은 미약한 자들이 바로 그들이다. 이들이 이렇게 말로만 일을 하는 이유는 자신보다 실력이 나은 사람이 없다고 생각하기 때문이다. 그 생각을 깨뜨려 주는 것으로 문제는 해결된다. 그가 먼저 일을 제안하고 뒷감당을 미루기 전에 철저히 준비해 완벽하게 일을 해내는 것. 그의 순발력을 따라잡고 여기에 나만의 노력을 더하면 그도 더 이상 입으로만 일하기 힘들어질 것이다.

진심은 통한다는.. 믿음으로..

사실 알미운 유형별 대처법이 수학 공식처럼 딱딱 정해져 있는 것은 아니다. 하지만 공통적으로 적용되는 모범 답안은 진심으로 다가서야 한다는 것. 진심은 통한다는 말이 있듯 진심으로 다가서서 충고한다면 분명 함께 일하기 싫은 ‘알미운 동료’에서 함께하고픈 ‘즐거운 동료’로 변할 수 있다는 가능성을 믿어 보자.

직장 생활의 포로는 알미운 동료에게 번번이 당하고 뒤에서 욕을 한다. 하지만 프로들은 스트레스의 근원인 지독한 동료를 내 편으로 끌어들이는 법이 있다. 필요 이상 배척하거나 같이 험뜯으면 오히려 감정의 골만 깊어질 뿐이라는 사실을 명심하자. 하루의 대부분을 보내는 회사. 기왕이면 보다 즐겁게 보내는 게 좋지 않을까. 언제까지 적과의 동침으로 괴로워할 수는 없는 노릇 아닌가. 지금, 알미운 동료를 내 편으로 만든다면 힘든 회사 생활이 훨씬 즐거워질 것이다. 🍷

해와 바람이 만드는 그린 에너지의 진화

태양열 조리기로 지은 밥은 어떤 맛일까?

친환경 에너지에 대한 관심이 높아지고 있다. 자연 에너지로 만들어진 친환경 도시가 속속 등장하는가 하면 기발한 아이디어가 돋보이는 그린 에너지 제품들도 주목받고 있다. 미처 인식하지 못하는 사이 나날이 발전하여 우리 삶 가까이 다가와 있는 그린 에너지의 현주소를 살펴보자.

봄인데도 봄이 오기를 주저하고 난데없이 눈이 펄펄 쏟아지는 것만 봐도 지구가 정상은 아닌 것 같다. 지구는 갈수록 뜨거워지고 북극의 빙하가 녹으면서 해수면이 상승하고 있다. 이렇듯 환경에 대한 위기감이 커지고, 향후 200년 내에 화석연료가 고갈될 것으로 예견되면서 지구 곳곳에서는 석유나 석탄 같은 화석연료 대신 그린 에너지를 개발해 사용하려는 움직임이 일고 있다. 태양열, 지열, 풍력, 수력 등 환경을 오염시키지 않는 자연의 청정한 에너지가 바로 그것이다. 이러한 그린 에너지는 지금 어디까지 진화했을까? 우리의 상상 그 이상으로 발전한 그린 에너지의 놀라운 활약을 알아본다.

자연 에너지가.. 만드는.. 건강한 생활..

사실 그린 에너지는 이미 오래 전부터 존재해 왔다. 별이 잘 드는 곳에서는 따뜻하고 그늘에서는 시원한 현상에서 태양열 발전이 시작되었고, 강풍이 불면 몸이 날아갈 듯하다는 것에서 풍력 발전이, 물은 높은 곳에서 낮은 곳으로 흐르고 폭포수가 떨어질 때의 힘이 엄청나다는 것을 발견하면서 수력 발전이 시작되었다.

지구촌에 불고 있는 그린 에너지 바람은 친환경 마을 조성을 통해 구체화되고 있다. 태양에너지를 비롯, 풍력과 지열 등을 이용해 자체 에너지를 생산하고 소비하는 시스템을 마을 안에 일구는 것이다. 오스트리아 무레크시는 1985년 농부들이 바이오디젤 회사를 세워 이제는 도시 자체가 친환경 주식회사로 불린다. 이곳은 폐식용유와 유채로 만든 바이오디젤로 차를 움직이고 난방을 해결한다. 에너지 자립도가 170%에 이를 뿐만 아니라 남은 전력을 이웃 마을에 판매까지 한다고 하니 ‘그린 에너지’가 마을을 먹여 살리는 셈이다. 또 덴마크 삼소섬은 1998년 ‘재생가능에너지 섬 만들기 프로젝트’를 추진, 풍력 터빈 11기로 전기를 자급하고 있다. 이곳 역시 재생에너지가 섬 전체 수요를 충당하고도 남아 덴마크 본토에 수출하고 있다. 이 지역들뿐만 아니라 영국과 미국, 독일, 그리고 대표적인 산유국인 아랍에미리트에서도 저탄소 친환경 도시를 조성하고 있다.

우리나라 역시 예외가 아니다. 지리산 산청의 민들레공동체는 공동주택과 학교 등을 스트로베일하우스(Straw bale house)로 지었다. 스트로베일하우스는 흙과 볏짚으로 벽체를 쌓아 올리는 생태건축 공법으로 지어진 집으로 통

Green day

풍이 잘되고 단열 효과가 뛰어나다. 또한 풍력발전기와 태양광발전기를 설치해 에너지를 자체 생산해서 쓰고, 버려진 접시형 안테나에 알루미늄 호일을 붙여 만든 태양열 조리기로 밥을 지어 먹기도 한다.

충북 서천의 산너울마을에서도 다양한 방법으로 그린 에너지를 활용하고 있다. 이 마을은 집을 지을 때 벽과 벽 사이에 두꺼운 공기층을 두어 단열 효과를 높이고, 열은 차단하고 빛만 들어오게 하는 창을 설치하여 여름에는 별도의 냉방 시설 없이도 실내가 시원하게 유지되도록 했다. 게다가 태양열로 전기를 공급하고 물을 데워 쓰며, 빗물을 모아 정원수나 화장실 물로 활용하니 에너지와 자원이 허투루 썰 데가 없다.

지구와 함께.. 숨 쉬는.. 빛나는 아이디어..

그린 에너지 관련 상품이나 아이디어도 재미있는 것들이 많다. 세계적인 디자이너 필립 스타크(Philippe Starck)은 지난 해 ‘그린 에너지 디자인쇼’에서 자신이 디자인한 마이크로 풍력 발전기 ‘레볼루션 에어(Revolution Air)’를 선보였다. 가정에서도 풍력 에너지를 생산할 수 있도록 고안된 이 제품은 전력 생산 기능뿐만 아니라 미래 지향적인 조형미를 갖추고 있어서 디자인 완성도 또한 뛰어나다.

덴마크에서는 세탁기의 전기 사용량을 60% 이상 낮추는 친환경 세제가 인기를 끌고 있다. 이 세제에는 특별한 효소가 첨가되어 기존 세제를 이용할 때보다 훨씬 낮은 온도에서 세탁이 가능하다. 프랑스에서는 톱밥을 이용한 난로가 각광받고 있는데, 전력 소비가 거의 없는 데다 이 난로를 사용할 경우 정부에서 세금 감면 혜택을 제공한다. 또 앞서 움직이면 에너지가 생성되는 흔들의자, 낮 동안 받은 태양열을 모아 에너지를 생산하는 텐트 등도 나왔는데, 그렇게 모은 에너지는 전화기나 MP3를 충전할 때 사용할 수 있다.

해와 바람, 물론만 아니라 인력을 이용하자는 신선한 아이디어도 속속 쏟아지고 있다. 소파에 누워서 TV만 보다가 비대해진 사람들을 겨냥한, 일명 ‘인력 발전 TV’는 사람이 일정 시간 자전거를 타야만 전원이 켜진다. 또 사람들이 열심히 땀을 흘려 운동을 하거나 춤을 춰야만 전기가 가동되어 운동기기가 돌아가고 음악이 나오는 피트니스 센터와 댄스 클럽들도 생겨나고 있다.

이렇듯 그린 에너지는 집이나 일터뿐만 아니라 운동 시설이나 문화 공간, 여행지 등 다채로운 영역에서 획기적인 방법으로 소용되고 존재할 것이다. 그린 에너지는 태초부터 지금껏 인류를 지탱하는 힘이었던, 앞으로도 인간이 보다 지혜롭게 지구를 살아가도록 이끄는 고마운 ‘에너지’가 될 것이다. ☀

해인의 신재생에너지 사업

(주)해인도 최근 신재생에너지 사업에 본격적으로 뛰어들었다. 정부가 올해부터 시행하는 태양광주택과 소형 풍력 분야 ‘그린 홈 100만 호 보급사업’ 전문기업에 선정되며 신재생에너지 투자뿐만 아니라 개발 및 보급사업 부문에까지 성공적으로 진출하였다. 또한 정부의 신재생에너지 민간투자 유도 정책 중 하나인 FIT, RPS의 일환으로 진행된 전남 고흥의 80kW급 태양광 발전소 공사를 수주해 성공리에 준공을 마쳤다.

- 그린홈 100만 호 보급사업** 2020년까지 신재생에너지주택(Green home) 100만 호 보급을 목표로 신재생에너지원을 일반 주택에 설치 시 설치비의 일부를 무상 지원하는 사업.
- FIT(Feed-In Tariff)** 발전차액지원제도 또는 의무구매제도, 전력 판매사가 정부가 정한 기준가격으로 신재생에너지 전력을 의무 구매하고, 이를 전기 요금에 흡수하는 제도.
- RPS(Renewable Portfolio Standards)** 신재생에너지발전 의무할당제, 발전사업자의 총 발전량, 판매사업자의 총 판매량의 일정 비율을 신재생에너지원으로 공급 또는 판매하도록 의무화하는 제도.

경남 양산의 눈부신 봄빛

초록으로 물들었다, ‘봄날의 절집, 그리고 강’

봄별이 좋은 날, 통도사를 찾았다. 다시 초록으로 채워지기 시작한 절집엔 숨 가쁜 직선 대신, 진양조의 늘어진 곡선이 주는 정취가 가득했다. 한껏 늘어진 능수버들처럼 바람에 가볍게 흔들리는 봄날의 나른함이라니, 걸음조차 ‘지(之)’자로 흥겹게 늘어지겠다. 그러니 봄날엔 통도사, 그 절에 마음 한 자락 툭하니 걸쳐 놓고 오자. 마침 절 저편 낙동강 어귀로는 딸기며 매실도 맺혔다. 탕글탱글한 봄까지 맛볼 수 있는 기회다.



1 통도사의 19개 암자 중 봄날 특히 초록이 눈부신 서운암. 절에서 직접 담근 장이 익어가는 5천여 개의 향아리가 장관을 이룬다. 2 절은 초록의 숲에서 체험하는 템플스테이는 통도사가 지닌 또 다른 매력이다.

반드시 통도사일 필요는 없다. 그러나 굳이 통도사였으면 하는 이유는, ‘불상마저 버린’ 그 ‘비움’을 닮고자 해서다. 진양조로 늘어진 통도사의 곡선은 통도사 대웅전에 없는 불상처럼 속도에 대한 열망과 집착을 잠시 내려놓게 하는 힘을 지녔다. 처음엔 객의 걸음을 조금씩 늦추고, 끝내는 마음의 속도마저 놓게 하는 느린 풍경의 힘. 적멸(寂滅)의 성전인 적멸보궁 통도사엔 그 힘이 충만하다.

고요한 산사에. . . 깃든. . . 초록의 봄. . .

풍경은 산문에서 부도 밭까지 느리게 흐른다. 맑은 냇물이 흐르는 길옆으로 사지를 묘하게 비튼 소나무들이 도열해 숲의 풍경을 이룬다. 그러니 이 길은 부디 차로 오르지 마시라. 절 바로 옆에까지 이르는 주차장이 있지만, 가능한 절에서 먼 곳에 차를 세우고 풍경을 음미하며 천천히 걸을 일. 그래야 세월의 흔적이 고스란히 뻗 소나무 숲에 깃든 봄을 제대로 만날 수 있다. 새로 사귄 친구처럼 살갑게 쏟아지는 봄별 말이다.

일주문과 금강문, 불이문을 차례로 지나면 좌우로 고풍스러운 건물과 탑이 도열한다. 대웅전은 정면에 서 있다. 사방으로 적멸보궁, 대웅전, 대방광전, 금강계단이라는 현판을 걸었는데, 금강계단의 글씨는 홍선대원군의 작품이다.

먼저 건물의 북쪽에 있는 적멸보궁이란 현판 앞에 섰다. ‘비어 평화로 가득 찬’ 곳. 불상이 안치되는 자리에 금강계단 진신사리탑을 향해 기도를 드릴 수 있는 유리벽이 있다. 아무 것도 보이지 않으나 진신사리탑 안에는 자장율사가 귀국하면서 가져온 부처님의 진신사리가 봉안돼 있다. 우리나라 최초의 적멸보궁이다. 적멸(寂滅)이란, 번뇌가 소멸돼 고요하고 평화로운 상태를 뜻하는 불교 용어. 어쩌면 우리 생도 비우는 만큼 평화로워지는 것은 아닐지, 가끔은 이렇게 여행을 통해 속도를 지우고 마음을 비우는 연습을 해야겠다.

봄빛이 퍼진 경내엔 오래 묵은 절집 특유의 편안함이 묻어난다. 서로 바짝 붙어 처마와 처마를 잇대고 들어앉은 모습이 힘차 보이기도 하고 부드러워 보이기도 한다. 일부는 매끄러울 정도로 단정하고 어떤 것은 탄성이 나도록 조형미가 넘친다. 여기에 큰 건물 사이의 틈을 보이지 않게 채운 작은 것들의 유혹이라니. 잘 구워진 비스킷 같은 대웅전의 단아한 꽃문살이며 극락전 곁의 돌확에 돌을새김을 한 거북이 두 마리, 그리고 관음전 앞의 석등까지... 통도사가 우리나라 3대 사찰에 손꼽히는 거찰이면서도 아기자기한 맛이 가득한 이유다.

하지만 결코 이곳에서 멈추지는 마시라. 초록의 봄빛을 제대로 만끽하려면 암자로 길을 잡는 것이 좋다. 통도사에 있는 19개의 산내 암자 중 봄날엔 서운암과 극락암의 초록이 특히 곱다. 수천 개의 장독이 늘어선 서운암은 도량을 가꾸는 방식이 독특한 곳. 5천여 개가 넘는 향아리에서 절에서 직접 담근 자연산 된장이며 간장이 익어 간다. 절집을 배경으로 한 장독들, 상상해 보시라. 하동 청매실농원에 버금가는 봄날의 잔치다. 여기에 바람과 햇볕이 기르는 또 하나의 선물이 있으니 들꽃이다. 한차례 매화며 산수유가 피었다 진 자리에 매실이며 산수유 열매가 이미 맺혔고, 곳곳에 비비추며 금낭화 같은 들꽃이 피었다. 4월에는 서운암 들꽃축제도 열린다.

뽕뽕한 금강송 숲의 안쪽에 자리한 극락암은 영축산 봉우리가 비치는 연못이 아름다운 곳이다. 아치형의 홍교가 무성한 초록 사이에 그림처럼 놓여 있다. 그곳에 걸터앉아 듣는 보슬보슬한 봄날의 소곡(小曲)이 짝이나 좋다.

강바람에 취하고.. 꽃향기에 반하고..

통도사가 양산을 대표하는 절집이지만, 통도사 너머에도 고운 절집 두 곳이 있다. 천성산 자락에 자리한 내원사와 홍룡사가 그곳인데, 두 곳 모두 통도사에 비해 고즈넉해 좋다. 맑은 계곡 길 안쪽에 들어선 내원사는 대숲에 이는 바람소리가 좋은 곳. 발걸음 소리에 바람소리 문힐세라, 걸음이 절로 조심스러워진다. 폭포로 최근 유명세를 타고 있는 홍룡사는 풍경이 매력적인 곳이다. 바위 앞에 아슬아슬하게 들어선 관음전 앞으로 세찬 폭포가 떨어져 봄날의 정취를 더한다.

허나 양산의 어디쯤에 있었건 어둠이 내리면 다시 통도사로 길을 잡자. 푸른 어둠이 내리는 저녁나절이면 은은한 동종소리가 퍼지며 저녁예불이 시작된다. 어둠에 묻혀 가는 적멸보궁 위로 눈썹 같은 초승달이 뜨니, ‘이보다 더 황홀할 순 없다’.

양산의 봄날은 산사 밖에서도 초록으로 질다. 산바람을 등지니, 이마를 스치는 초록의 강바람. 주인공은 장중한 교향악처럼 흐르는 낙동강이다. 그 중에서도 낙동강을 끼고 앉은 원동과 물금이 양산여행의 또 다른 축. 이튿날엔 산사를 벗어나 강으로 들자.

양산에서 물금을 거쳐 원동으로 이어지는 1022번 지방도는 곡성~구례~하동을 잇는 섬진강 길에 비견되는 드라이브 코스다. 이른 봄, 하얀 매화비가 내리던 곳에선 초록의 매실이 자라고, 강을 따라 도열한 하우스 단지에선 딸기가 붉다. 아이들과 함께라면 딸기 따기 체험을 즐겨볼 일. 달콤한 딸기를 직접 따 먹는 그 맛이 일품이다. 원동 쌍둥이 딸기농장과 원동 웅이딸기농장에서 딸기 체험 프로그램을 운영한다.

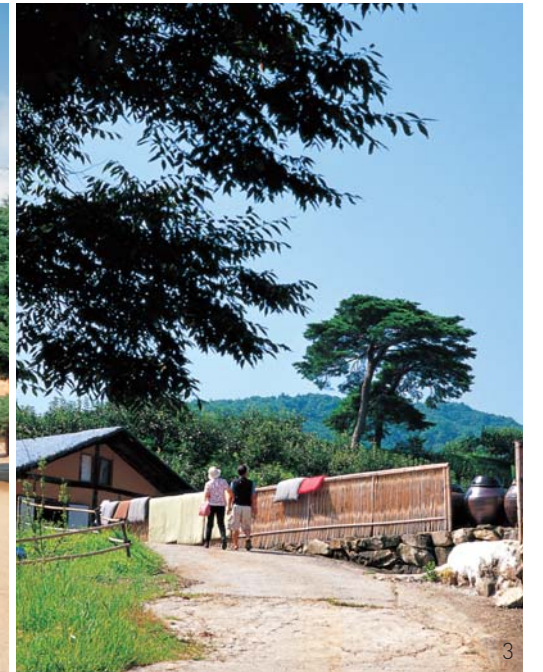
시간이 넉넉하다면 물금에서 밀양 삼랑진까지 강을 따라 기차를 타고 달려 보는 것도 좋겠다. 창으로 강이 흐르고, 소박한 봄이 흐른다. 그래서 사람들이 봄마다 그렇게 원동을 향한 그리움에 몸살을 앓는가 보다. 📷



1 힘차게 범종을 치는 스님의 모습에서 통도사의 위엄이 느껴진다. 2 따스한 봄 햇살이 가득한 통도사 비로암. 3 서운암으로 가는 길은 도란도란 정다운 이야기를 나누며 걷기 좋다. 4 싱그러운 초록을 머금은 원동 순매원의 매실이 초록 잔치에 빛을 더한다. 5 숲으로 둘러싸인 내원사의 전경이 평화롭다. 6 맑은 냇물이 흐르는 통도사 가는 길에선 차를 세워 두고 물소리에 귀 기울이고 풍경을 음미하며 천천히 걸을 것.



2



3



4



5



6

해인사 추천 여행 tip!

“템플스테이로 새로운 세상을 만나보세요”

안성환 대리(영남지역 부산고객센터)

“양산하면 보통 공업도시를 떠올리는데 사실 양산은 눈부신 초록빛 도시입니다. 도심을 조금만 벗어나면 잘 정돈된 고목의 초록이 마음까지 편안하게 해준답니다. 그리고 그 자연 속에 자리한 사찰에서는 템플스테이를 통해 새로운 세상을 만날 수 있습니다. 복잡한 일상을 벗어나 몸과 마음의 안정을 찾는 데 이만 한 게 또 있을까 싶을 정도예요. 종교를 떠나 심신 수련의 장으로서 그만입니다. 여름이 오기 전, 초록빛 양산의 산사로 둘러보고 내친김에 템플스테이도 체험하면서 지친 몸과 마음에 활기를 불어넣어 보세요.”

템플스테이 <http://www.templestay.com>

여.행.정.보.

가는 길 ● 경부고속도로 통도사IC에서 빠져 나와 5분 정도 직진하면 통도사 입구에 다다른다. 통도사 쪽에서 원동으로 갈 때는 부산 방향 35번 국도를 타고 달리다 물금을 거쳐 원동으로 이어지는 1022번 지방도를 타면 된다.

먹을거리 ● 천성산과 영축산 등 영남 알프스 일대에서 자라는 산나물로 지은 산채정식이 유명하다. 맛집은 경각식당(055-382-7772). 통도사에서 가까운 언양에서는 석쇠로 굽는 언양불고기도 맛볼 수 있다. 삼거리불고기(055-262-1322)가 유명하다.

봄바람과 함께 찾아드는 졸음의 유혹

봄나물로 졸음 쫓고 생기 충전하세요!

봄이면 어김없이 찾아오는 춘곤증. 이 불청객 때문에 사람들은 때로 난처해진다. 특히 산업 현장에서 일하는 경우 잠깐의 졸음이 큰 사고로 이어질 수 있어 더욱 주의해야 한다. 혹시 따스한 햇볕과 봄바람에 오늘도 쏟아지는 잠을 주체하지 못하고 있다면 지금 나른함을 날려 버리고 졸음도 거뜰히 이겨 내는 방법에 대해 알아보자.

spring fever

‘등 따시고 배부르면 만사 오케이’라는 우스갯소리처럼 오후의 따스함에 저절로 눈이 감겨 본 적 한번쯤 있을 것이다. 정신을 차렸다가도 자신도 모르게 내려오는 눈꺼풀은 여간해선 막을 길이 없다. 일요일 오후면 좋으련만 한창 업무에 집중할 때라면 자연히 주변의 눈치가 보인다. 왜 자꾸 졸린 걸까, 뭔가 해결책이 없을까 궁금한 이들을 위한 건강 정보를 준비했다.

단백질과 비타민. 결핍이. 졸음을 부른다..

겨우내 몸을 움츠리게 하던 매서운 추위가 누그러지고 햇살도 한결 따스해졌다. 갖가지 생물들이 봄맛으로 분주하듯 우리 몸도 계절 변화에 적응하기 위해 조금씩 반응하기 시작한다. 이 시기엔 입맛이 없어지고 나른해지거나 집중력이 떨어진다. 그리고 졸음이 몰려오기도 하는데 이런 증상은 우리 몸의 신체 리듬이 갑자기 따뜻해진 날씨에 적응하지 못했기 때문이다.

날씨가 따뜻해지면 우리 몸은 대기와 온도를 맞추기 위해서 체온을 상승시킨다. 이때 장기나 근육으로 가던 피가 피부 쪽으로 몰리면서 근육이 이완되고 나른한 느낌을 받게 되는 것. 또한 단백질이나 무기질, 비타민 등 우리 몸에 필요한 에너지가 겨우내 고갈된 것도 춘곤증의 한 원인이다. 특히 봄에는 근육 형성에 필요한 단백질과 영양물질 대사에 필수적인 비타민이 겨울보다 적게는 3배, 많게는 10배가량 더 필요하지만 입맛이 없다는 이유로 소홀해지기 쉬워 자꾸 졸린 것이다. 때문에 춘곤증 예방에는 영양 섭취가 필수. 입맛도 살리고 영양가도 높은 제철 재료들을 챙겨 먹으면 졸리지 않고 생생한 봄을 즐길 수 있다.

졸음 퇴치에 무엇보다 좋은 무기는 ‘보약 중의 보약’이라고 할 수 있는 봄나물이다. 씹새래한 봄나물 특유의 맛도 맛있지만, 봄의 기운을 듬뿍 머금은 탓인지 영양면에서도 부족함이 없다. 봄나물은 비타민 C를 비롯해 단백질과 칼슘, 철분 같은 무기질을 다량 함유하고 있는데, 이 같은 영양소는 식욕을 잃어 무기력해진 몸을 추스르는 데 더없이 좋다.

또 봄나물 하면 가장 먼저 떠오르는 것이 향긋한 냄새가 일품인 냉이다. 냉이는 야채 중에서 단백질 함량이

가장 많고 칼슘과 철분이 풍부하다. 또 비타민 A가 많아 춘곤증 예방 효과가 있고, 비타민 C가 풍부하여 피로 회복에도 도움이 된다. 한방에서는 냉이를 소화제나 지사제로 이용하는데 그만큼 위나 장에 좋고, 간의 해독 작용에도 효과가 있어 업무에 지친 직장인들에게 그만이다. 냉이의 향과 된장의 구수함이 잘 어우러진 냉이된장국이나 고추장 양념에 무친 냉이 무침 한 접시면 푸짐한 한상차림이 된다.

썩썩한 맛이 특징인 씀바귀 역시 위장을 튼튼하게 하고 소화를 돕는다. 칼륨과 비타민 C, 아미노산 함량이 높은 취나물은 어린 잎 특유의 향미를 지니고 있어 데쳐서 새콤달콤하게 무쳐 먹으면 입맛을 돋운다. 이외에도 돌나물, 달래 등의 봄나물을 잘 손질하여 고추장 양념과 함께 먹으면 봄날의 나른함을 해소할 수 있다.

입맛 돋우는 별미로. 영양 보충!.. 생기 충전!..

바다에도 졸음을 날려버릴 별미가 있다. 저지방 고단백 식품의 대표 주자 주꾸미가 바로 그 주인공. 타우린, 아미노산, 철분 등의 영양이 풍부한 주꾸미는 나른한 봄철 원기 충전에 좋다. 특히 주꾸미에는 간을 정화해 피로를 풀어주는 타우린 성분이 낙지의 2배, 문어의 4배, 오징어의 5배나 많아 춘곤증 예방에 특효 식품이다. 제철을 맞아 알이 꽉 찬 주꾸미를 샤브샤브나 볶음 등으로 먹으면 별미다.

졸음을 보다 간단하게 쫓는 방법도 있다. 매일 습관처럼 마시는 커피 대신 녹차를 마셔 보자. 비타민 B1·B2·C가 골고루 들어 있는 녹차는 머리를 맑게 한다. 가볍게 후식으로 즐길 수 있는 딸기와 토마토도 비타민이 풍부한 춘곤증 예방 음식. 딸기와 토마토에 들어 있는 리코펜과 안토시아닌이라는 항산화 성분은 근육의 피로를 막고 노화를 방지하는 역할도 한다. 또한 철분의 흡수를 돕는 비타민 C가 풍부하기 때문에 철분이 많은 녹황색 채소와 함께 샐러드로 먹으면 더욱 좋다.

나른한 오후, 쏟아지는 잠 때문에 일이 손에 잡히지 않는다면 봄기운 가득 머금은 제철 음식으로 기운을 차려보자. 초롱초롱해진 눈으로 생기 넘치는 봄을 맞이한다면 하루를 더 즐겁고 알차게 보낼 수 있을 것이다. ☀



HAEIN NEWS

01 80kWp급 태양광발전소 (주)모아솔라에너지 턴키 수주

(주)헤인 파워시스템사업본부 에너지사업팀에서는 전남 고흥에 위치한 (주)모아솔라에너지에 80kWp급 태양광발전소를 턴키 수주했다. 이번 (주)모아솔라에너지 태양광발전소 공사에는 String 분리, 태양전지모듈의 동효율 직렬방식 및 고정가변구조물을 시스템에 적용하여 설비의 안정성과 효율성을 증가시키는 헤인만의 특화된 시공기술력을 적용하여 한 차원 높은 고효율발전시스템을 구성하여 지난 3월 성공리에 준공하였다. 4월부터 본격적인 상업운전을 개시한 (주)모아솔라에너지 태양광발전소는, 연간 약 108MWh의 전력을 한전에 공급할 예정이며, 이는 전남 고흥지역 가정의 평균 전력 사용량을 기준으로 약 40가구 정도가 사용할 수 있는 규모이며, 74톤 정도의 이산화탄소 절감 효과를 가져오는 것으로 나타났다. 현재 (주)헤인은 태양광, 풍력 발전소 건설사업과 에너지관리공단에서 지원하는 그린홈 100만 호 보급사업의 태양광주택·소형풍력 전문기업으로 선정되어 활발히 사업을 진행하고 있으며, 앞으로 연료전지, LFG, 소형열병합발전 설비사업 등 다양한 신재생에너지 사업을 펼칠 계획이다. 파워시스템사업본부 정순택 본부장은 “최근 헤인이 친환경 에너지 기업으로의 비전을 선포하고 신규 전략 사업인 신재생에너지 사업에 박차를 가하고 있다”고 밝혔다.



02 파워스크린 이동식 스크린 치프테인1400 포스코사 납품

(주)헤인 산업장비사업본부에서는 지난 2월 2일, 세계적인 이동식 스크린 브랜드 파워스크린사의 치프테인1400 장비를 포스코사에 납품했다. 포스코사에서는 고로로 옮겨지는 중 낙광이 발생하는 철광석을 크기에 따라 재선별하여 낙광들을 연료로 재활용하기 위한 용도로 치프테인1400을 구입했다. 이 장비는 수분 함유도가 13%를 초과하는 잡광 상태의 포스코사 작업 환경에서도 시간당 200톤에 가까운 탁월한 선별 능력을 보여주고 있으며, 고성능 스크린망 부착으로 망막힘을 최소화해주며, 간단한 조작으로도 원하는 제품 크기로 분류되어 인력과 유지보수비를 절감시켜 줄 전망이다.



03 (주)헤인, 월드비전에 아이티 구호성금 전달

지난 2월 15일, (주)헤인은 지진으로 고통 받는 아이티 국민들을 돕고 황폐화된 도시를 재건하자는 취지로 청계광장에서 ‘아이티 구호성금 모금 캠페인’을 펼쳤다. 이날 거리 모금과 성금, 그리고 사내 임직원 등을 통해 총 300만 원이 모금되었다. 그리고 지난 3월 15일, 헤인 임직원을 비롯한 시민들의 성원을 담은 모금액을 국제구호개발기구 ‘월드비전’(회장 박종삼)을 찾아 전달했다. 성금을 전달 받은 월드비전 측에서는 “소중한 이 성금을 지진 피해로 상처받은 아이티 국민들을 돕는 데 가치 있게 쓰겠다”고 전했다.



04 CS슬로건 공모전 및 ‘아침 먹고 힘내세요’ 프로그램 실시

지난 2월, (주)헤인 고객만족추진협의회에서는 직원들의 고객만족(CS) 마인드 향상을 위해 CS슬로건 공모전을 실시했다. 심사에서는 범용성, 적절성, 의미 등을 평가하였고, 여러 직원들이 참여한 가운데 장비사업본부 박성일 대리가 응모한 ‘고객의 눈높이로 언제나 한결같이’가 최우수상을 수상했다. 또한, 지난 3월에는 직원들에게 아침 도시락을 제공하는 ‘아침 먹고 힘내세요’ 프로그램을 실시함으로써 직원 간 우애 증진 및 건강관리에 기여하고 있다.



05 엔진 및 발전기세트 유지 보수 관리 계약(CSA) 프로그램 개시

(주)헤인 파워시스템사업본부에서는 올해부터 캐터필라 엔진 및 발전기세트 유지 보수 관리 계약을 통해 납품부터 사후 관리까지 지원하여 발전 설비가 최적의 상태로 가동하도록 하는 신 CSA(Customer Support Agreement) 프로그램을 개시했다. 이 프로그램의 첫 프로젝트로 (주)서남환경에서 위탁 운영하는 서남물재생센터의 G3516 바이오 가스엔진 발전기세트의 유지 보수 서비스를 성공리에 마쳤다. 파워시스템사업본부 EPS팀 박윤수 팀장은 “앞으로 CSA 프로그램의 활발한 보급을 통해 안정적인 장비 운영을 원하는 고객에게 최상의 만족을 제공할 것”이라고 포부를 밝혔다.



06 ‘4江 신화 프로그램’을 통한 건설기계 구매 혜택 제공

(주)헤인 장비사업본부에서는 올해 3월부터 5월까지 한시적으로 ‘4江 신화 프로그램’을 운영하여 고객들에게 캐터필라 건설기계 구매 조건에 대한 혜택을 제공하고 있다. 이 프로그램은 4대강 정비사업과 관련하여 수요가 크게 증가할 것으로 예상되는 장비를 모델별, 지역별, 업체별로 세분화하여 철저한 맞춤형 판매 조건을 제공한다. 해당 장비에는 준설토를 집토, 이적하는 데 사용되는 굴삭기, 임시 적치장에서 준설토 이적 또는 상차 시에 필요한 휠로더, 준설토 이적과 농경지 리모델링 사업에 사용되는 불도저, 도로와 제방 둑 다짐에 효율적인 진동롤러 등이 있다. 헤인에서는 이 프로그램을 통해 고객들이 보다 효율적으로 장비를 구매할 수 있도록 컨설팅하고 있다.



07 천안서비스센터 4년 연속 5 Star 인증

지난 3월 30일, 천안서비스센터는 2010년도 캐터필라 정기 오염 관리 감사에서 97%의 성취도를 달성하며 5 Star 인증을 수여 받았다. 이로써 헤인은 2007년 첫 인증 후 4년 연속 5 Star 인증을 받는 쾌거를 이뤘다. 캐터필라사에서는 건설기계 고장의 원인인 오염을 근본적으로 차단하기 위해 각 딜러들이 보유하고 있는 서비스센터에 매년 엄격한 오염 관리 감사를 실시하여, 기준 점수의 95% 이상을 달성한 딜러들에게 5 Star 등급을 수여하고 있다. 5 Star 등급은 전 세계 캐터필라 딜러들 중 22%, 아시아 지역에서는 3.7%만이 인정받은 경이적인 성과이다. (주)헤인은 어느 딜러에서도 이루지 못한 5년 연속 5 Star 인증을 목표로 하고 있으며, 오염 관리에 대한 명확한 인식을 바탕으로 지속적인 오염 방지에 힘을 예정이다.



HAEIN NEWS



08 캐터필라 Marine & Petroleum 담당 부사장 내한

지난 3월 10일, 캐터필라 Marine & Petroleum 담당 부사장 Richard J. Case와 디렉터인 T Ho Choe가 (주)헤인 본사를 방문했다. 최근 한국의 경제 상황과 (주)헤인의 국내 조선소 수주 현황을 보고 받은 부사장단은 비약적인 발전을 이룬 파워시스템사업본부의 노고에 감사의 뜻을 전하고 향후 캐터필라사의 적극 지원을 약속했다.



09 융하인리히 전동카운터밸런스 지게차 EFG 316/320 런칭

지난 4월 1일, (주)헤인 산업장비사업본부는 융하인리히사의 전동카운터밸런스 지게차(1.6톤, 2톤) 런칭을 기념한 세미나를 천안서비스센터에서 개최했다. 이번 행사에 참석한 산업 장비 및 소형 장비 대리점, 융하인리히 장비 대리점 대표 등 참가객들은 융하인리히 전동카운터밸런스 지게차에 호평을 아끼지 않았다. 앞으로 물류 장비 시장뿐 아니라 국내 범용 지게차 시장에서도 융하인리히 물류 장비 판매가 활성화될 것으로 기대된다.



10 노면파쇄기용 헤인 비트 출시

(주)헤인 산업장비사업본부에서는 신개념의 노면파쇄기(Cold Planer)용 비트를 출시했다. 헤인 비트는 작업 시 이물질이 쉽게 배출되고 회전이 잘 되도록 비트의 편마모를 최소화하고, 수명을 연장시켜 일반 비트보다 교체 주기가 길다는 것이 장점이다. 또한, 이 같은 혁신적인 성능 개선을 바탕으로 특허출원(제2009-0006166호) 절차를 마쳤다. (주)헤인에서는 고객들의 부담을 덜고자 파격가로 공급한다. 올해 6월까지 출시 기념 특가 판매 캠페인을 실시하며, 전국 고객센터에서 구매할 수 있다. ● 문의 산업장비사업본부 박일규 차장 : 02-3498-4622/018-228-9876



11 BKT 농경용 타이어 및 소형 장비 대리점 모집

(주)헤인은 올해 6월까지 BKT 농경용 타이어 대리점과 캐터필라 소형 장비 대리점(CCE)을 모집하고 있다. CCE의 경우, 경상남북도 지역 거주자 중 장비 영업 분야 경험과 서비스 습 시설을 보유한 자에 한하여 개설 허가가 주어진다. 대리점 개설 신청을 위해서는 아래의 메일 주소로 사업 계획서 및 개설 신청서를 전송하면 된다. 개설 신청서 양식은 헤인 홈페이지에 접속하여 다운로드 할 수 있다.

● 문의 BKT 농경용 타이어 대리점 : (주)헤인 부품마케팅팀 02-3498-4651 / ynkim@haein.com
캐터필라 소형 장비 대리점 : (주)헤인 CCE&Paving팀 02-3498-4613 / kschoi@haein.com

Q&A

무엇이든 물어보세요!

고객에게 더 좋은 제품과 서비스를 제공하기 위해 노력하는 헤인이기에 날마다 변화와 발전을 꿈꿉니다. 아는 것이 힘! 날로 새로워지는 장비와 서비스에 대해 거침없이 질문해 주세요.

〈헤인인〉에서는 독자들의 궁금증을 풀어주는 Q&A 칼럼을 운영하고 있습니다. 헤인 장비는 물론 서비스에 대한 질문을 애독자 카드에 기재하여 보내 주시면 이 지면을 통해 성의껏 답변해 드리겠습니다(접수된 질문은 편찬진 회의를 통해 선정되오니, 이 점 양해 바랍니다).

Q 헤인에서 구매한 장비에 문제가 발생한 경우, 가장 빨리 서비스 받을 수 있는 방법은 무엇입니까? 또한, 근무 시간 외에 긴급히 상담할 일이 있을 때는 어떻게 하나요?

A 장비가 고장 났을 때는 우선 헤인의 서비스콜센터(1577-3872)로 전화하세요. 헤인 서비스콜센터는 전문 어드바이저가 요청 사항을 접수한 후, 통합 PDA 시스템을 통해 전국 서비스 요원들의 위치와 작업 일정을 직접 확인함으로써 보다 신속하게 서비스를 받을 수 있도록 조치합니다. 서비스 직원의 현장 방문 예정일을 문자로 알려 드리기 때문에 보다 정확한 안내를 받을 수 있습니다. 또한 서비스콜센터는 24시간 가동되고 있으므로, 근무 시간이 아니더라도 긴급 상담이 필요할 경우 근무 시간과 동일하게 신속한 서비스를 제공 받으실 수 있습니다.

Tip. 서비스콜센터(1577-3872)로 서비스 요청 시, 제품의 일련번호 및 사업자(법인) 정보를 말씀해 주시면 보다 신속한 서비스가 가능합니다.

Q 캐터필라 엔진을 소유하고 있습니다. 유지 보수 계약을 통한 서비스가 있다고 들었는데, 어떤 서비스인지 궁금합니다.

A (주)헤인에서는 올해부터 캐터필라 엔진 및 발전기세트 유지 보수 관리 계약을 통해 납품에서 관리까지 발전 설비를 최적의 상태로 가동시킬 수 있도록 해주는 신 CSA(Customer Support Agreement) 프로그램을 운영하고 있습니다. 이를 통해 전문적인 예방 정비 서비스를 실시하여 예기치 못한 운용 손실을 막고 관리 비용을 절감시켜 드립니다. 또한 최첨단 테스터의 정확한 진단으로 최상의 성능을 유지하고, 정기적인 순정 부품 교체를 실시하여 제품의 수명을 극대화시키는 등 고객님의가서 가장 필요로 하시는 유지 보수 솔루션을 정기적으로 제공합니다.

● 문의 파워시스템사업본부 엔진서비스팀 : 041-559-1502

* CSA I (비상용)	CSA II (상용)	CSA III (연속)
1년간 분기별 점검 및 유지 보수 서비스 제공 표준 : 연 500시간 이내	1년간 분기별 점검 및 유지 보수 서비스 제공 표준 : 연 500시간 초과 사용 기준 별도 : 월 250 ~ 500시간 사용 기준	1년간 분기별 점검 및 유지 보수 서비스 제공 표준 : 운전 시간 무제한 기준 별도 : GAS 엔진
1. 연 4회 분기 점검 서비스 2. 연 1회 유지 보수 서비스 · 엔진 오일 및 필터 · 연료필터, 공기필터 · 냉각수 및 첨가제 * 상기 2항 부품은 1회만 교환 * 기타 부품은 고객 부담	1. 연 4회 분기 점검 서비스 2. 연 2회 유지 보수 서비스 · 엔진 오일 및 필터 · 연료필터, 공기필터 · 냉각수 및 첨가제 * 기타 부품은 고객 부담	1. 연 4회 분기 점검 서비스 2. 연 4회 유지 보수 서비스 · 엔진 오일 및 필터 · 연료필터, 공기필터 · 냉각수 및 첨가제 * 기타 부품은 고객 부담

* 별도 사용 시간 기준은 부품 및 유지 보수 횟수를 협의하여 결정.

독자 의견

Letter

〈헤인〉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 〈헤인〉을 만드는 든든한 뿌리가 될 것입니다.

● 안녕하세요. 귀사의 발전기를 사용하고 있는 동서식품 담당자입니다.
사보 잘 보고 있습니다. 2010년에도 헤인 직원 분들 모두 건강하시고 많은
발전 기원합니다.

인천 부평구 청천동 동서식품(주) / 박익석님

● 헤인 사보에는 캐터필라 제품의 장점이 잘 표현되어 있어 즐겁게 보고
있습니다. 올해에는 저도 꼭 캐터필라 헬로더 966H를 갖고 싶네요. 앞으로
도 상세한 내용과 재미있는 볼거리 부탁드립니다.

전북 김제시 금구면 / 임철수 님

● 사보에 실린 BKT 타이어 소개를 봤습니다. 그런데 개략적인 내용만
소개되어 있어 구매하는 회사 입장에서 보았을 때 선뜻 구매 결정을 하기
가 어려웠습니다. 보다 자세한 내용이 소개되었으면 좋겠습니다. 항상 번
창하십시오.

전남 광양시 태인동 / 이경훈 님

● 전국에 있는 헤인의 고객과 기사들의 이야기를 많이 소개해 주었으면 좋
겠습니다. 불도저 기사이신 저희 아버지께서도 매우 공감하며 재미있게 읽
고 계십니다. 헤인의 번창을 기원합니다.

충북 청주시 흥덕구 / 공영은 님

● 헤인 사보에는 언제나 고객의 소리에 귀 기울이는 헤인의 모습이 고스란
히 담겨 있는 것 같습니다. 제품의 우수성에 대한 홍보도 뛰어나고요. 더불
어 중장비 운전하시는 기사님들의 현장 이야기도 많이 담았으면 좋겠습니
다. 그리고 사보도 더 자주 보내 주신다면 좋겠습니다.

전남 담양군 대덕면 (주)대덕산업 / 박윤수 님

※ 좋은 의견을 주신 분들께는 소정의 선물을 보내 드립니다.

축하합니다

Congratulation

● 결혼을 축하합니다

고객만족본부/서비스운영팀/장비서비스파트 대리 이중희, 파워시스템사업본부/엔진서비스팀 사원 김선준

● 자녀 출생을 축하합니다

파워시스템사업본부/MPS팀 과장 최문규, 파워시스템사업본부/MPS팀 대리 이선엽
고객만족본부/기술서비스팀/엔진파트 과장 김재열, 고객만족본부/서부지역센터/대전고객센터 대리 임현빈
장비사업본부/Administrator 대리 강범구, 고객만족본부/중부지역센터/영등포고객센터 대리 이준현
고객만족본부/기술서비스팀/장비파트 주임 이재유

● 입사를 축하합니다

재무본부/부품운영팀/부품운영파트(영등포) 대리 윤형민, 파워시스템사업본부/MPS팀 사원 김진석
파워시스템사업본부/EPST팀 사원 윤성환, 파워시스템사업본부/엔진서비스팀 사원 최승현
기획조정본부(기획/감사) 사원 김아란, 기획조정본부/경영지원팀 사원 지용성
기획조정본부/경영지원팀 사원 김은영, 기획조정본부/혁신추진팀 사원 윤버들
장비사업본부/렌탈및중고팀 사원 송호진, 파워시스템사업본부/IPS팀 사원 김지훈
재무본부/회계팀 사원 김유철, 기획조정본부/경영지원팀 대리 이상욱
재무본부/부품운영팀(남부고객센터) 사원 이진재

굿모닝! 모두들 아침 인사 나누셨나요?

굿모닝! 모두들 아침 인사 나누셨나요?

오늘 아침, 출근하자마자 바람과 함께 자리로 개머리진 앵양나무요?
행여 지각한 것이라로 들릴까봐 조바심이 나서,
괜히 주먹 받고 싶지 않아서 애써 입을 꼭 다물고 있는 건 아닌지요?
이제 가족 같은 동료들과 유쾌한 아침 인사 한번 나눠 보세요.
기왕이면 마음을 담은 나만의 특별한 인사를 건네 보는 건 어떨까요.
저녁이란 유머 한마디로 좋고, '오늘 참 멋지다'는 칭찬으로 좋습니다.
기억하세요. 당신의 진심 어린 아침 인사 한마디가
동료들에게, 그리고 당신 자신에게 행복한 하루를 열어준다는 사실을.





volume.266

HAEIN 2010 SPRING



volume.266

HAEIN 2010 SPRING

우 편 엽 서

보내는 사람

성명 |

전화 |

e-mail |

주소 |

□□□ - □□□

우편요금
수취인 후납

발송유효기간
2009. 7. 15 ~ 2011. 7. 14.

서울시서초우체국
승인 제1823호



서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0

우 편 엽 서

보내는 사람

성명 |

전화 |

e-mail |

주소 |

□□□ - □□□

우편요금
수취인 후납

발송유효기간
2009. 7. 15 ~ 2011. 7. 14.

서울시서초우체국
승인 제1823호



서울특별시 서초구 양재동 392-6 헤인빌딩
(주)헤인 사보편집실

1 3 7 - 1 3 0



2010년 봄호 사보 재밌게 보셨나요? 그렇다면 독자 퀴즈에 도전해 보세요.
혹시라도 문제가 너무 어렵다고 생각되시면 아래 힌트를 참고하여
사보를 다시 한 번 찬찬히 살펴보세요. 사보를 보면 정답이 보입니다.

1. 고정식 수평 스크린으로 일직선상의 컨베이어링 동작을 통해 원석을 크기별로 선별하는 능력이 탁월한 이 제품은 무엇일까요? (hint. p9 참고)

- ① 테렉스 세드라피드 수평 스크린 ② 리사이클링 스크린 ③ 워싱 스크린



2. 중기정비자격증, 건설기술사 등 다수의 자격증을 가지고 있어 자기계발의 대명사라 불리는 해인 기술 교육의 베테랑은 누구일까요? (hint. p10 참고)

- ① 경영지원팀 손병기 부장 ② 서비스운영팀 안민홍 팀장
③ 개발사업팀 최기재 차장



● 지난호 독자퀴즈 정답



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

☐ 신규 구독 신청 ☐ 주소 변경

성명 | _____ 전화 | _____

주소(변경된 주소) | _____

Hae.In

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

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