

welcron⁺*in*

2011 AUTUMN Vol.01 웰크론그룹 사보 'welcron⁺in'



WELCRON
GROUP

(주)웰크론
강원비앤이(주)
(주)한텍엔지니어링
(주)예지미인



‘식구’ 라는 말은

밥을 같이 먹는

사람이란 뜻입니다.

서로 다른 곳에 있던 사람이

같은 곳에서 지내게 될때

우리는 소위

‘한 술밥을 먹는다’ 라고도 합니다.

서로 다른 분야에서

각각 정상을 향해

달리던 4개사가

이제 ‘한 술밥’을

먹게 되었습니다.

한 ‘식구’가 된 4개사

따뜻한 정이 넘치는

하루하루가 되길 바랍니다.



welcron⁺in

2011 AUTUMN Vol.01

웰크론그룹 사보‘웰크론인’



표지 이야기

(왼쪽부터)

(주)웰크론 국내영업팀 원준연 계장,
강원비앤이(주) 경영지원본부 염성운 상무,
(주)한텍엔지니어링 영업팀 한유리 사원,
(주)예지미인 신유통팀 유남환 차장

발행일 2011년 9월 5일(통권 제1호)
발행인 이영규
발행처 (주)웰크론 홍보IR팀(서울시 구로구 디지털로27길 12)
tel. 02.2107.6791 / fax 02.539.8115
기획·디자인 (주)디자인 페이지
tel. 02.324.9422 / fax 02.324.9423
출력 (주)왕왕아이디
tel. 02.2264.1347
인쇄 은성D&P
tel. 02.461.0313

contents

Hello! Welcron

- 04 Focus
발간사 _ 이영규 대표이사
축사 _ ㈜마리오 아울렛 회장 홍성열, 국회의원 전병헌
- 08 Special Theme
Harmony – 너, 나 그리고 우리의 하나됨
- 10 Special Theme 01
한가족이 된다는 것에 대한 기대감
- 12 Special Theme 02
이창환 상무, 여승훈 이사, 박수경 대리, 남궁은 대리
- 14 Theme research
하나됨에 대한 나의생각은?

People & People

- 16 Zoom in Story
강원비앤이의 성공행보와 주주신화를 이야기하다
- 20 우리는 패밀리
(주)한텍엔지니어링 생산설계부
- 22 세계를 가다
웰크론 독일지사 소개 _ 이광규 상무
- 24 찰칵! 현장 스케치
4개 가족사 화합을 위한 30km 야간행군의 현장을 가다
- 26 특별한 도전
‘300’ 클럽 활동 스케치
- 30 행복을 파는 가게
세사리빙 목표점
- 32 생생 가족여행
(주)웰크론 3M팀 지정근 부장 가족

Green Life

- 36 Money & Trend
저금리 시대, 금융상품 선택법 – 1%에 주목하라
- 38 Thanks for Welcron _ Consumer's Letter 01
세사리빙 고객, 김주희
- 40 Thanks for Welcron _ Consumer's Letter 02
예지미인 고객, 김근혜
- 41 Step Up!
직장인들에게 유용한 스마트폰 베스트 어플 7

42 News

46 빨간우체통



웰크론그룹의 희망찬 미래를 위한 첫 걸음



안녕하십니까.

웰크론그룹 대표이사 이영규입니다.

웰크론, 강원비앤이, 한텍엔지니어링, 예지미인이 한 가족이 된 이래, 처음으로 매겨진 형태의 통합 사보 'Welcron in'을 발간하게 되었습니다.

여러분께서는 기업의 성공과 발전을 위해 사내 및 사외 커뮤니케이션이 원활하게 이뤄져야 한다는 것을 이미 잘 알고 계실 것입니다. 대기업에서는 이미 오래 전부터 사보의 중요성을 인식하고 기업문화와 계열사의 소식을 생생하게 담아내고 있습니다. 저희 웰크론그룹도 사보를 통해 임직원은 물론, 그의 가족과 소비자가 참여할 수 있는 '소통의 장'을 만들어 나가려고 합니다. 아울러 'Welcron in'이 웰크론그룹의 성장과 발전에도 큰 다짐돌이 되리라 믿습니다.

현재까지 웰크론그룹은 세계 초일류 기업이 되기 위해 변화와 혁신을 거듭해 왔습니다. 특히 R&D 분야에 대한 투자를 아끼지 않았습니다. 그 결과 산업용 섬유시장을 선도해 나가고 있는 웰크론을 필두로 세계 최고의 석유화학 플랜트 기술을 보유한 강원비앤이, 에너지절감 설비 분야 국내 시장 점유율 1위의 한텍엔지니어링, 한방 위생용품 시장을 개척한 예지미인에 이르기까지 4개사가 각 사의 강점을 모아 시너지 효과를 기대할 수 있게 되었습니다.

웰크론그룹은 가족사간의 활발한 시너지 구도를 구상하고 있습니다. 웰크론은 나노기술이 접목된 멤브레인 소재를 한텍의 수처리 플랜트에 적용하고, 한텍은 강원비앤이의 중동지역 영업망을 활용해 해외 수주를 본격화하는 시너지 프로젝트를 계획하고 있습니다. 웰크론의 소재개발력과 예지미인의 마케팅을 결합해 고기능성 프리미엄 위생용품 시장을 선도하는것 역시 또 하나의 과제입니다.

웰크론그룹은 4개사간 시너지 창출을 바탕으로 신성장동력사업을 전개해 나갈 계획입니다. 첨단소재, 수처리, 신재생에너지/환경, 헬스케어 사업군으로 대표되는 신성장동력사업은 웰크론그룹의 새로운 미래를 여는 원동력이 될 것입니다. 신성장동력사업 본격화로 2015년 1조 매출을 달성하겠습니다.

희망찬 미래를 향해 큰 날개짓을 하고 있는 웰크론그룹을 앞으로도 꾸준히 지켜봐 주십시오. 여러분께서 통합 사보 'Welcron in'을 통해 웰크론그룹의 산업 현장, 임직원들, 고객들과 더욱 가까이에서 만나 보실 수 있도록 하겠습니다. 끝으로 여러분의 가정에 항상 행복과 건강이 깃들기를 기원하며 이 글을 마칩니다. 감사합니다.

웰크론그룹 대표이사 이영규

웰크론 가족을 하나로 이어주는 밑거름으로 자리잡기를



● (주)마리오 아울렛 회장 홍 성 열

통합사보를 통해
대외적으로
고객 및 협력사에게도
웰크론그룹의
방향성과 정체성을
적극적으로 알려
주시기를 기대합니다

안녕하십니까? (주)마리오 아울렛 홍성열 회장입니다. 웰크론그룹 통합사보의 창간을 진심으로 기쁘게 생각하며, 축하의 말씀과 아울러 오늘에 이르기까지 헌신적으로 그룹을 이끌어오신 이영규 사장님과 임직원 여러분의 노고를 치하드립니다.

지난 92년 은성코퍼레이션 창립 이래 산업용 극세사 섬유기술을 발판으로 사업영역을 확장하고, 최근에는 한텍엔지니어링, 강원비앤이 등을 한식구로 맞이했습니다. 이러한 웰크론그룹의 눈부신 성장은 업계에 널리 알려져 있었습니다.

이번 통합사보 창간을 시작으로 웰크론의 명성을 널리 알리고, 지속적으로 성장하는 기업으로 자리매김 하기를 기대합니다. 또한 구로구 지역경제뿐만 아니라 한국경제 전반에 이바지하는 일류 기업으로서 위상을 굳건히 하는 원대한 출발점이 되기를 진심으로 기원합니다.

통합사보를 통해 대외적으로 고객 및 협력사에게 웰크론그룹의 방향성과 정체성을 적극적으로 알려 주기를 바랍니다. 대형 그룹사의 위상을 확고히 하고, 대내적으로 여러 자회사 및 신·구 인력간의 화합과 통합의 장을 마련할 수 있는 계기 또한 만들 수 있을 것입니다.

웰크론 창립 20주년을 바라보는 지금, 통합사보 창간은 단순한 간행물에 그치지 않고 사내 커뮤니케이션을 강화하는 매개체이자 웰크론 가족을 하나로 이어주는 밑거름으로 자리잡기를 기대해 봅니다.
다시 한번 진심으로 축하의 말씀을 드립니다.

“The test of our progress is not that we add more to the abundance of those who have much; we provide enough for those who have too little.”

옛 영국의 속담에 “If you want to be happy for a year, plant a garden if you want to be happy for life, plant a tree.”라는 말이 있습니다. ‘1년간의 행복을 위해서는 정원을 가꾸고, 평생의 행복을 원한다면 나무를 심어라’라는 뜻입니다.

웰크론, 강원비앤이, 한텍엔지니어링, 예지미인 4개사가 함께 웰크론그룹 통합사보 ‘Welcron in’을 창간하는 것이, 모두에게 평생의 행복을 주는 ‘나무’를 심는 일이 될 것이라고 확언합니다. 앞으로 계절마다 웰크론그룹의 다양한 이야기, 특히 더불어 함께 하는 사회 공헌이야기를 꾸준히 공유하기를 기대해 봅니다.

웰크론은 일찍이 산업용 극세사라는 새로운 블루오션을 창출해 세계시장 점유율 1위를 기록했고, 이제 나노섬유 원천 기술 개발을 계기로 산업용 소재 전문 기업의 위상에 맞게 새로운 CI 선포와 함께 글로벌 기업으로 도약하고 있는 것으로 알고 있습니다.

“The test of our progress is not that we add more to the abundance of those who have much; we provide enough for those who have too little.” 미국의 대통령 루스벨트의 말로 ‘발전의 기준은 우리가 부유한 사람들에게 더 많은 것을 주는 것이 아니고, 없는 사람들에게 충분히 주는 데 있다’는 뜻입니다.

이영규 대표님 이하 웰크론의 임직원이 이제 세계로 뻗어나감과 동시에 ‘Welcron in’을 통해 대한민국 국민 전체와 함께, 더 나아가서는 세계인과 더불어 함께 걸어가는 모습을 보여주기를 기대합니다.
다시 한 번 ‘Welcron in’의 창간을 축하 드리면서, 웰크론그룹의 앞날에 크나큰 성공의 빛이 함께하기를 기원합니다. 감사합니다.

Welcome! ‘Welcron in’의 첫 걸음에 큰 박수를 보냅니다



● 국회의원 전 병 현

Special Theme

너,
나
그리고
우리의
하나됨

Harmony

‘불협화음’이라는 말이 있다. 각자가 자기만의 목소리를 높이고
상대를 배려하지 않기 때문에 어울림의 소리를 내지 못함을 뜻한다.
소위 ‘손발이 맞지 않는다’는 얘기다.
이에 반해 ‘Harmony’는 조화, 화음이라는 뜻으로
서로의 소리가 어울려 하나의 소리를 내는 것을 말한다.
훌륭한 합창이나 오케스트라를 보면
한 두명의 뛰어난 사람이 잘해서 좋은 소리를 내는 것이 아니다.
그런데 여기에서 간과하지 말아야 할 것이 있다.
제대로 된 하모니를 만들기 위해서는
모두가 똑같은 소리를 내서는 안된다는 사실이다.
아름다운 화음을 만들기 위해서는
각자가 맡은 파트에서 다른 소리를 내야 한다.
즉 각자의 맡은 바에 충실하면서
모두의 소리에 귀기울여야 좋은 하모니를 만들 수 있다.
기업의 하모니도 이와 마찬가지로 각자의 자리에서
최선을 다하면서 전체를 아우를 줄 아는 지혜를 가져야 할 것이다.



Special Theme Harmony ● 01

01

한가족이 된다는 것에 대한 기대감

– 기업의 그룹화 현상의 이해



기업은 시대의 흐름에 따라 많은 변화를 거듭해 왔다. 산업혁명 이후에는 서양기업의 발전이 눈에 띄게 두드러졌고, 1950년부터는 일본기업들이 발 빠르게 부상했다. 이처럼 세계시장에서 동·서양 기업들의 치열한 경쟁이 불을 뿜게 되면서 일본 기업들과 서양기업과의 대결구도가 형성되기 시작했다. 이 과정에서 경영학자들이 주목한 것이 바로 ‘기업의 그룹화’ 현상이다. 일본 기업들은 2차 세계대전 이후 이미 크게 성장해

버린 서양기업들과의 경쟁에서 이기기 위해 기업의 사이즈를 키울수 밖에 없었다. 이 과정에서 ‘규모의 경제’를 이루기 위해 정부와 기업인들 사이에 합의 도출된 방식이 기업의 그룹화(재벌)였으며, 이를 통해 세계 2위의 경제대국을 이루는 계기를 마련하게 된다. 기업은 여러 가지 방법을 동원해 그들의 경쟁력을 키우려고 애쓰는 ‘살아 있는 생물체’와 같다. ‘재벌’은 서양의 개인주의 사상에서는 쉽게 만들 수 없는 그룹형태이지만 동양 특유의 끈끈한 ‘情의 문화’와 ‘규모의 경제’를 이루려는 의지가 잘 조합된 동양기업의 작품이라고 할 수 있다. 기업의 그룹화는 나름대로 문제점도 많지만, 자원이 부족한 후발 국가의 경우에는 장점이 더 많아서 한국에서도 크게 발전하게 되었다. 산업혁명 이후 서양의 풍부한 자금력과 기술력, 그리고 경영능력을 가진 기업을 이기기 위해 탄생한 기업의 그룹화 현상은 오늘날 일본과 한국을 세계적인 경제발전의 모델로 끌어 올린 요소임에 틀림이 없다.



기업의 그룹화가 가지고 있는 당위성과 그 전략적 이점을 간추려 보면 다음과 같다.

- 01.** 기업의 그룹화는 묶음효과가 크다. 소규모의 기업을 하나로 뭉쳐 놓았을 때 외부에 크게 보이고 강해 보인다는 것은 대단히 큰 이점이다. 한 가닥의 뱀짚은 약하기 그지 없지만 여러개로 묶어 놓으면 강해지는 효과가 기업에도 나타나게 된다. (Binding Effect/묶음 효과)
- 02.** 브랜드 가치가 높아진다. 개별 기업으로 가치를 높이는 것보다 전체가 함께 외부에 자주 노출되면 외부 공중들에 의한 전체의 브랜드 가치가 더 크게 올라간다.
- 03.** 그룹내 자원의 효율적 배분에 따른 최적화가 가능하다. 다른 강점을 가진 각 기업의 자원을 통합 활용함으로써 시너지 효과를 높일 수 있다. 특히 인적 자원의 교류를 통해 직원들이 더 성장할 기회가 많아져 기업에 대한 애정이 커진다.
- 04.** 기업문화를 공유하게 되어 그룹사 직원들의 소속감이 높아지고, 애사심이 증진된다.
- 05.** 기업의 그룹화는 개별 기업일 때보다 신입사원이 지원할 때 선호도가 높아져서 양질의 인재확보에 도움이 된다.
- 06.** 한 가족이라는 생각이 그룹사 전체를 한 방향으로 움직이게 하는데 큰 동력을 제공하게 된다.
- 07.** 신규사업부문 진출 시, 그룹사 간의 협조로 더 큰 산업에 진출하여 전체에게 도움을 줄 수 있는 가능성을 높인다.

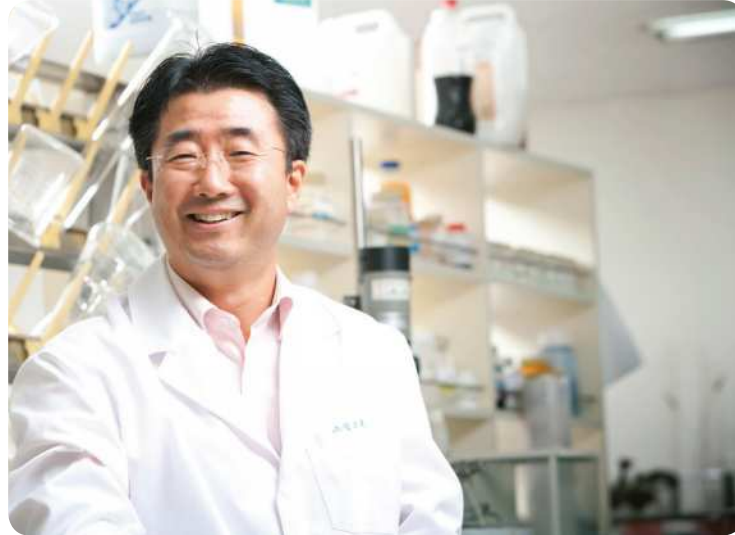
위에 열거한 이점들이 기업 통합과 그룹화의 당위성을 설명해 주는 이론적 배경이며 이러한 이점과 이론을 잘 활용해 발전시킨 곳이 바로 일본과 한국이다. 이제 웰크론그룹의 4개사가 하나의 그룹으로 이름도 통일하려는 시점이다. 필자는 경영학자로서 웰크론이 보다 더 큰 발전을 하고 직원들에게 더 큰 비전을 제시하기 위해서는 지금이 그룹화를 할 적절한 시점이라고 판단한다. 과거 한국의 그룹들이 발전해 온 과정을 살펴볼 때 이 시점에서 가장 중요한 것은 최고경영자의 분명한 의지이며 임직원들의 정확한 이해라고 생각할 수 있다. 필자는 가까이서 최고경영자의 기업 발전에 대한 확고한 의지를 분명히 느꼈기 때문에 더 큰 꿈을 펼치기 위해서 그룹화를 진행하고 있는 웰크론에 기대를 하고 있다. 그룹화의 첫 걸음은 이름을 통합하고 CI(Corporate Identity)를 통일해 이를 안팎으로 선포하는 것이다. 이번 사보발간도 그 힘찬 발걸음의 하나이기 때문에 진심으로 축하하고 성공을 예감하게 되는 것이다. 웰크론그룹의 멋진 출범과 성공을 확신한다.



이제 4개사가 하나의 그룹으로 통합하려는 시점으로 알고 있다. 필자는 경영학자로서 웰크론이 발전하고 직원들에게 더 큰 비전을 제시하기 위해서는 지금이 그룹화를 할 적절한 시점이라고 판단한다.

우리는 한가족 ‘Welcron 人’

(주)웰크론 기술연구소
이 창 환 상무



4사 임직원 모두가 같은 목표를 향해 같은 꿈을 꾸다면...

‘편안함을 느끼는 순간 뇌는 활동을 멈춘다’는 말이 있습니다. 4개사가 하나의 가족이 된지 채 1년이 되지 않았지만, 그 동안 서로를 이해하고 서로의 업종에 있어 시너지 효과를 얻기 위한 많은 노력들이 있었습니다. 지금의 노력이 바탕이 되어 5년 뒤 1조 매출의 초석이 될 것은 틀림이 없다고 생각합니다. 현재 각자의 위치에서 최선을 다하고 있지만 어느 순간 현실에 안주하고 편안함에 도취되어 도전과 창의력을 잃어버릴 수 있다는 사실을 항상 되짚어 보아야 합니다. 다시 한번 스스로에게 감동을 줄 만큼 최선을 다하고 있는지 생각해 보아야 할 것입니다. 이번 4개사 사보 발간을 계기로 4사 임직원 모두가 같은 목표를 향해 같은 꿈을 꾸고, 꿈은 꿈으로서가 아니라 현실로 나타난다는 믿음을 가지고 매진하였으면 합니다. 다시 한번 가족사 공동의 꿈을 전달해 주는 사보 발간을 축하합니다.

(주)한텍엔지니어링 플랜트사업부
영업팀 여 승 훈 이사

우리가족들도 볼 수 있는 ‘Welcron in’의 모습이 기다려 집니다.

우리그룹 4개사 모두 특색 있고 알찬 기업인 만큼 사보를 채울 기사도 너무 많을 것 같습니다. 사람을 얘기, 일 얘기, 푸근하고 기쁜 소식들로 가득 채워지길 기대합니다. 우리가 사는 삶은 곧 ‘일과 사람’의 만남이 아닐까 생각해 봅니다. 이 넓은 세계에서 그룹내의 우리가 같은 울타리 안에서 일하고 부딪히는 것 또한 큰 인연이겠죠. 우리 서로를 알아가는 것, 그리고 그것으로 서로를 이해하고 격려하는 마음을 갖는 것으로부터 그룹의 ‘시너지’는 시작된다고 생각합니다. 그런 면에서 통합사보의 큰 역할이 기대됩니다. 집에서 우리가족들도 볼 수 있는 ‘Welcron in’의 모습이 기다려 집니다

(주)에지미인 마케팅본부
마케팅팀 박 수 경 대리



신뢰와 믿음으로 가득한 한가족, Welcron in 파이팅!

4개사 통합사보 창간기념 축하메시지를 남길 수 있는 기회를 주셔서 감사합니다.

에지미인에 입사한지도 7~8년이 되어 가는데요. 그 동안 에지미인의 성장을 바라본 산 증인이 아닐까 생각합니다. 우여곡절을 거쳐 에지미인이 대형할인마트 입점에 이르기까지 모든 성장을 바라본 저로서는 감회가 새롭습니다. 연 매출 5억 원 달성을 기뻐했을 때가 엊그제 같은데, 벌써 연 180억 원을 넘어섰으니 놀랄 따름입니다.

“미안하다 바꿨다” 옥주현을 첫 광고 모델로 시작하여, 에지미인 브랜드를 세상에 알리고, 한혜진, 소녀시대의 율아에 이르기까지 다양한 광고 컨셉으로 에지미인을 알리기 위해 정말 열심히 달려 왔습니다. 이제는 든든한 가족사 분들까지 계셔서 더 큰 힘을 발휘하리라 믿습니다. 전 세계 여성이 에지미인을 사용하는 그날까지 관계사 여러분, 많이 도와 주세요.

끝으로, 가족사 모든 분들이 각 사가 가지고 있는 특징점을 활용해, 웰크론그룹에서 생산되는 모든 제품이 전세계 No.1이 되었으면 합니다. 이를 위해 모든 직원들이 진심어린 마음으로 소통하며, 신뢰하고 화합할 때 우리가 가진 무한한 잠재력과 성장역량이 십분 발휘될 수 있다고 생각합니다.

‘Welcron in’이라는 자부심을 가지고 모두가 한걸음씩 나아가면, 꼭 이루어 지리라 믿어 의심치 않습니다. 신뢰와 믿음으로 가득한 한가족, 웰크론, 한텍엔지니어링, 강원비앤이, 에지미인 파이팅!

강원비앤이(주) 기술본부
계장팀 남궁 은 대리

‘Welcron in’이라는 이름처럼 최고의 ‘Welcron 人’이 될 수 있도록...

웰크론그룹의 4개사 통합사보인 ‘Welcron in’ 발간을 진심으로 축하드리며, 어려운 여건 속에서도 통합사보 ‘Welcron in’ 발간을 위해 노력과 정성을 다하여 주신 사내기자단 및 관계자 여러분께 깊은 경의를 표합니다.

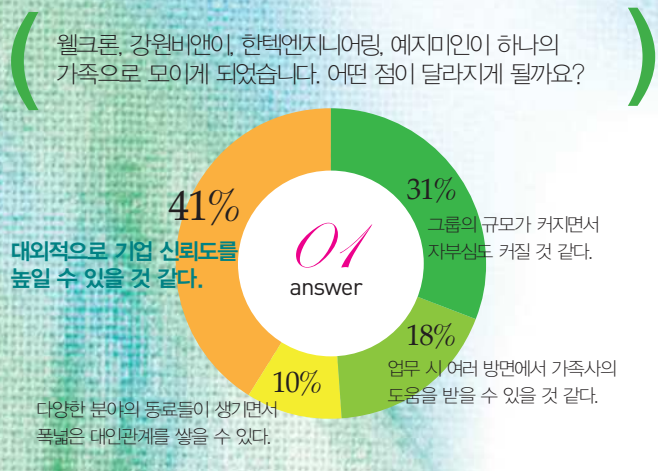
현재 웰크론, 강원비앤이, 한텍엔지니어링, 에지미인 각 4개사는 웰크론그룹이라는 이름 아래 많은 도전과 변화의 시간을 갖고 있습니다. 도전과 변화에 대한 결과는 머지 않은 시간 안에 각 임직원의 노력과 화합의 정도로 나타날 것입니다. 최고의 기업은 최고의 구성원들이 만들 수 있는 것이라 생각합니다. 통합사보인 ‘Welcron in’이라는 이름처럼 웰크론그룹 안에 최고의 ‘Welcron 人(사람)’이 될 수 있도록 맡은 바 임무에 최선을 노력을 다해야 할 것입니다.

웰크론그룹의 역사가 시작되는 이 시점에서 임직원들 간에 소통의 장이 되어 주고, 따뜻함과 자부심을 줄 수 있는 통합 사보가 되어 웰크론그룹의 역사와 함께 나아갈 수 있는 ‘Welcron in’ 되어 주길 간절히 소망하고 기원합니다.

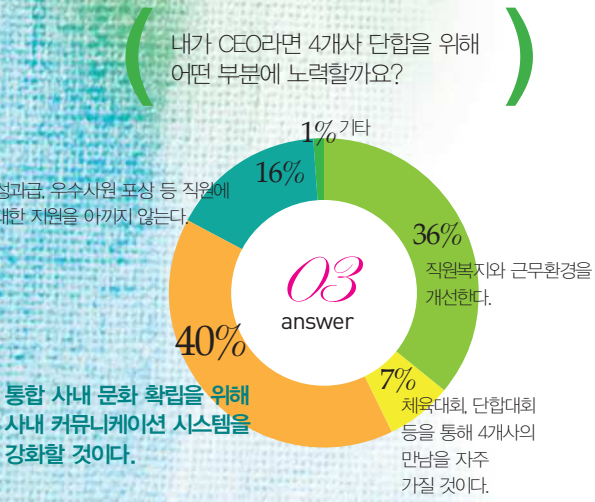
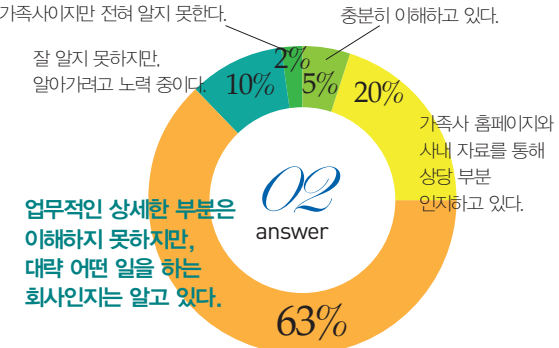


사우들에게 묻는다

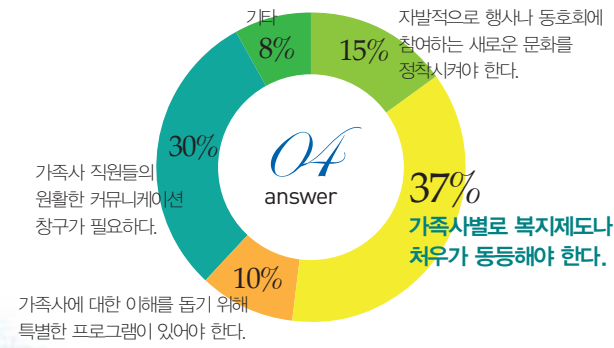
'하나됨'에 대한 나의 생각은?



Welcron그룹은 서로 다른 산업분야에서 정상을 향해 달려가고 있습니다. 여러분은 가족회사에 대해 얼마나 알고 계신가요?



4개사가 하나가 되는 과정에서 각별히 유의해야 할 점이 있다면 어떤 것인가요?



〈기타의견〉 ● 가족시간 또는 부서간 순위를 부여하는 문화가 그룹차원에서 확대·신화될 경우 동기부여효과보다 역효과가 커질 위험이 있다고 생각합니다. ● 그룹 O 통합 과정에서 기존 회사명이 가지는 브랜드 인지도와 경쟁력이 하락하지 않도록 영업과 홍보가 필요합니다.

각자의 분야에서 세계일류기업을 향해 나아가고 있는 웰크론, 강원비앤이, 한택엔지니어링, 예지미인의 '하나됨'을 축하하며, 가족사가 된 4개사 사우들의 솔직한 이야기에 귀기울여 보도록 하자. <설문참여인원 : 4개사 157명>

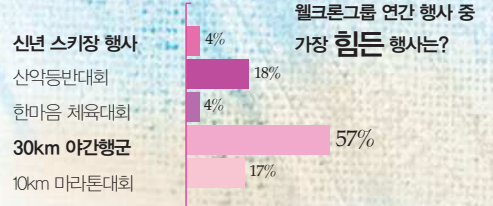
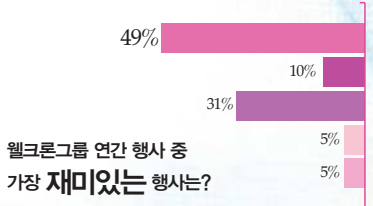


〈기타의견〉 ● 4개사 통합 동호회를 만들어 진행하고 이를 통하여 서로를 알아가는 것은 어떤지? ● 구성원 및 각 조직을 이해하고, 직무능력을 잘 키워나가서 위기관리도 철저히 할 수 있어야 한다고 생각합니다.

터놓고 이야기해요! talk

- 앞으로 그룹차원에서 개인적으로 바라는 것이 있다면 말씀해 주세요.
- 개별회사에서 하나의 회사로 합쳐지는 만큼 서로 빨리 하나의 회사로 정착되고, 큰 시너지 효과를 통해 4개 회사 모두가 잘 운영되고 이익도 많이 발생 했으면 좋겠습니다.
 - 5층과 6층 옥상을 활용한 편안하고 아늑한 쉼터를 마련해 대화와 휴식을 할 수 있는 공간을 만들어 주세요. (사내가족 의사소통 공간 마련 차원)
 - 많은 사람들이 웰크론 그룹을 잘 알 수 있게 홍보를 많이 하고, 그로 인해 더 많은 자부심을 느낄 수 있을 것 같습니다.
 - 서로 간에 친목을 위한 동호회를 정기적으로 실시하여 여러 사람이 어울릴 기회가 많았으면 합니다.
 - 단합도 좋지만, 주말과 퇴근 후는 개인의 시간이라고 생각하는데, 금~토로 진행되는 행사가 너무 많은 것 같습니다.
 - 그룹차원에 걸맞는 인사제도의 도입 및 객관적이고 투명한 인사제도, 그리고 매뉴얼화 되고 책임과 권한이 따르는 부서 간 명확한 업무 분장이 필요하리라 생각합니다.
 - 좀 더 그룹사의 사업내용이나 계획 등을 쉽게 알 수 있는 자료나, 홍보할 수 있는 홍보자료가 있으면 좋겠습니다.
 - 4개사 단합을 위한 행사를 기존의 산행, 행군, 마라톤 등 보다는 새로운 형태를 해보는 것은 어떤지... 예를 들어 그나마 산행이나 행군은 진행시 서로 얘기할 시간이라도 있으나 마라톤은 체력검증을 하는 것도 아니고 그냥 뛰기만 하는 행사이므로 이를 다른 형태의 단합행사(야유회 등)로 바꾸는 것이 어떨까요?

미니리서치! 요런것도!



강원비앤이의 성공행보와 수주신화를 이야기하다

강원비앤이는 1971년 강원보일러란 이름으로 설립된 이후, 산업용보일러의 최대 공급기업 중 하나로 국내 시장뿐만 아니라 세계 시장에서도 지속적인 발전을 해온 기업이다. 기술력과 신뢰를 바탕으로 성장을 거듭하고 있는 강원비앤이의 성공스토리를 알아보도록 하자.

“앞선 기술과 신뢰를 바탕으로 성장한 강원비앤이”

Q
강원비앤이의 성장 동력은
무엇이며 해외수주에서의 강점은 무엇인가요?

우리 회사는 무엇보다도 앞선 기술력으로 경쟁력을 확보하고 있습니다. 강원보일러 시절부터 산업용보일러 제작에서는 국내 최고의 기술력과 시공능력을 확보하고 있었습니다. 열매체보일러의 해외 수출을 시작으로 동남아, 러시아, 중국 등에 수출을 이어 왔으며, 중동지역 진출 이후 석유 화학 분야에서 눈부신 성장을 이룩했습니다. 산업용보일러의 경우 설계 부분이 정교하지 않으면 운영 중 이상이 생길 수밖에 없습니다. 끊임없는 데이터 분석과 시험과정을 통해 보다 완벽한 제품을 만들기 위해 노력해 왔던 시간이, 결국 최고의 기술력을 확보하게 된 원동력이 되었습니다. 해외시장에서는 회사의 대외 인지도보다 기술력을 우선으로 생각하기 때문에 해외시장에서 강원비앤이에 대한 신뢰가 쌓이게 됐다고 생각합니다. 앞으로도 강원비앤이는 이러한 기술력과 신뢰를 바탕으로 성장해 나가야 할 것입니다.



폐열회수 보일러



수관식 보일러

mini interview 01

이 효 국 부회장 | 공학박사



국내 · 외에서 인정받는 기술력을 지닌 기업

현재 강원비앤이는 중합플랜트, 수관식 보일러, 폐열회수 보일러, 온수 보일러, 열매체 보일러, 연관식 보일러, 황화수설비 등을 기업에 제공하며, 공장 가동을 위한 에너지를 공급하는 데 주력하고 있다.

설계에서부터 시공, 설비까지 할 수 있는 기술력을 확보한 회사로 인정받고 있으며, 특히 산업용 보일러 전문업체로 국내는 물론 해외에서 그 기술력을 인정받고 있다. 특히 중동지역에서는 국내 타 업체들보다 강원비앤이의 인지도가 높은 편이다. 또한 해외에서의 경쟁 시 대기업과도 어깨를 나란히 하며 독자적인 수주를 이뤄낼 정도로 기술력에 대한 신뢰가 높다.



한 천 석 부사장



해외시장에서의 꾸준한 성장을 이룩해온 기업

70년대 초 국내 산업용보일러의 수준이 미미하던 시절, 강원보일러제작소라는 이름으로 일본과의 기술 제휴를 통해 산업용보일러 제작 노하우를 쌓았다. 이후 국내 업체보다 기술력에서 앞선 산업용보일러를 시공하는 한편, 1985년 2월에는 일본 소켄사에 열매체보일러를 역수출하는 성과를 올리기도 했다. 또한 동남아 등의 해외 수출에도 박차를 가하게 됐는데, 인지도가 낮은 회사의 특성상 오로지 기술력으로 승부할 수 밖에 없었다. 이러한 열악한 환경 속에서도 꾸준한 성장을 보여 왔던 강원보일러는 1999년 이란가스공사에서 실시하는 입찰에 현대건설과 손잡고 입찰에 참여, 당시로서는 최대 규모라 할 수 있는 600만 달러 규모의 공사를 수주하기에 이른다. 이어 꾸준한 성장을 한 강원보일러는 2001년에 ‘오백만불 수출의 탑’을, 2007년에는 ‘천만불 수출의 탑’을 수상하게 된다. 또한 2008년에 (주)강원보일러제작소에서 강원비엔이(주)로 사명을 교체하고, 2009년에는 코스닥 상장을 이루어 현재에 이르기까지 성장 행보를 이어가고 있다.



황화수설비

“열린 해외시장에서의 경쟁력 확보를 위한 노력”

Q 지금까지 강원비엔이 성장과정에서 터닝 포인트가 됐던 일이 있다면?

지금까지 강원비엔이는 국내시장에서는 수요가 더 이상 발생하지 않는 산업적 변화를 예견하고 해외수주를 통해 성장동력을 확보한 것이 발전의 밑거름이 되었다고 생각합니다. 특히 1999년의 이란가스공사 프로젝트 수주 건은 우리 회사의 중동 진출의 신호탄이었고, 이어진 중동지역 수주에서도 발판이 되는 일이었습니다. 당시 신규주자가 기존 시장의 장벽을 넘기란 지금보다 훨씬 힘든 일이었습니다. 중동지역 건설에 박차를 가하던 현대건설과 손잡고 입찰에 참여한 우리 회사는 단 3명의 인력으로 수주를 위해 발로 뛰었습니다. 그 당시 우리 회사는 인지도도 낮고 여러모로 열악한 조건에 있었기 때문에 같이 수주를 위해 뛰던 현대건설에서조차 부정적인 시각이 있었습니다. 하지만 우리가 확보한 기술력에 대한 믿음이 있었기에 열성적으로 노력했고, 그 결과 수주를 따낼 수 있었습니다. 50톤 규모의 보일러 두 대를 6개월 안에 완공해야 하는 프로젝트였는데, 공사기간을 두 달로 단축, 완공해 이란 측에 기술력에 대한 신뢰를 얻을 수 있었습니다. 이후 중동 지역의 수주는 물론 동유럽, 아프리카 등의 제3세계 여러 지역에서도 강원비엔이의 기술력 보여주는 수주를 이어나갈 수 있게 되었습니다.



열매체 보일러

홍 문 원 기술본부_상무

“선택과 집중을 통한 도약이 필요할 때”

Q 강원비엔이의 올바른 발전방향과 앞으로의 비전에 대해 말씀해주세요.

우리 회사는 잠정적으로 중공업EPC(설계·조달·시공)를 목표로 성장 방향을 잡고 있습니다. 결국 미래의 산업 양상은 다양한 방면의 확대 성장이 아닌 선택과 집중을 통한 전문 기업으로서의 성장을 목표로 해야 합니다. 이를 위해서는 무엇보다 우선 되어야 할 것이 있는데, 바로 인재 확보입니다. 산업의 특성상 전문 인력을 확보하기가 매우 어렵습니다. 또한 그 인력이 업무를 습득하여 제 역량을 발휘하기까지 많은 시간이 소요되며, 성장한 인력이 타 기업으로 스카우트 되는 일도 많습니다. 인재의 확보가 이뤄지지 않고서는 기업의 미래를 보장할 수 없습니다. 이런 이유로 강원비엔이의 그룹사 합류는 국내 인재들의 확보 면에서 긍정적인 요소로 작용할 것으로 예상됩니다. 현재 국내 유수의 대학교와 산학협력 방식으로 인재를 확보하는 방안을 추진하고 있습니다. 현재 해외시장은 전쟁터를 방불케 합니다. 미국, 유럽 등 선진국의 업체들이 이미 동유럽 등으로 현지 공장을 이전하여 가격경쟁력 우위를 점하기 위해 움직이고 있습니다. 이들과 경쟁해야 할 우리 회사로서는 보다 적극적인 노력을 취해야 할 것으로 생각하고 있으며, 또한 경쟁력 확보를 위한 다각적인 노력을 아끼지 않고 있습니다.



미래의 성장을 위한 새로운 방향을 모색해야 할 시기

2010년 6월 강원비엔이는 또 한 번의 도약의 기회를 맞이하게 된다. 산업용 섬유 전문기업 웰크론을 시작으로 에너지 플랜트 전문기업인 한텍엔지니어링과 한방위생용품 전문기업 예지미인이 포함된 웰크론그룹에 합류하게 되는데, 이로써 그룹사로서 성장의 기틀을 마련하게 되었다.

2000년 설치되었던 기업부설 연구소는 그룹사로 통합되면서 더욱 좋은 R&D 환경이 되었고, 기술 및 영업 능력을 갖춘 인재 확보에도 안정성을 확보하게 되었다. 무엇보다도 그룹사로서의 안정적인 운용과 국내 인지도 상승에 기여를 할 것으로 예상된다.

국내 성장 기반이 약화된 현 시점에서 갈수록 경쟁이 치열해지는 해외시장에서 경쟁우위를 점하기 위한 다각적인 노력이 이뤄지고 있다. 너무 다양한 사업분야보다는 경쟁력 있는 한 두가지 사업에 집중하여 성장시키는 전략으로 세계시장을 확보해 나갈 예정이다. 선진국과의 경쟁에서 우위를 점하기 위해 해외 현지 생산 방식도 고려하는 등 다각적인 발전방향을 모색하고 있다.



(주)한텍엔지니어링 생산설계부

젊음의 패기와 베테랑의 노련함으로 무결점 시공을 이룬다

생산설계부의 첫인상은 고요함이었다. 외유내강이라 했던가? 정적이 흐르는 긴장감속에 고요한 전쟁을 치르는 듯한 분위기가 감지되었다. 겉모습과 다르게 가슴속에 뜨거운 열정을 담고 있는 그들의 일상을 들여다보자.



1. 정대원 상무 2. 정현철 이사 3. 정승현 사원 4. 형은석 계장
5. 신찬호 직장 6. 이종현 사원 7. 권형섭 반장 8. 김형남 과장



회사 그리고 나를 위한 앞으로의 포부가 있다면?

정대원 상무 ● 열정적인 사고를 가진 구성원이 미래 가치 창출을 위해 도전하고, 적극적으로 참여하고 소통할 수 있는 부서가 되도록 최선을 다하겠습니다.

정현철 이사 ● 그 동안의 경험과 새로운 변화에 대한 끊임없는 열정을 바탕으로 자기개발을 꾸준히 할 것입니다. 항상 술선수법의 자세로 관리자로서의 역할에 최선을 노력을 다하겠습니다.

이태훈 이사 ● 회사가 추구하는 목표를 달성하기 위하여 한 알의 밀알이 되어 성실하게 매진하도록 하겠습니다.

신찬호 직장 ● 작업장 내 안전관리와 품질 납기를 지키도록 노력하겠습니다.

김형남 과장 ● 앞으로의 인생 중 약 절반은 일에 종사하게 되어 있고 이것은 자신의 운명을 좋게도 나쁘게도 바꿀 수 있다고 생각합니다. 주어진 기회에 충실히 임하여 성취감을 맛볼 수 있는 일을 해 나가고 싶습니다.

허재형 과장 ● 반드시 성공한다. 반드시 달성한다'고 하는 자기 암시는 성공하기까지의 과정을 즐겁게 만듭니다. 달성했을 때의 모습을 상상하면서 노력할 수 있기 때문입니다. 성공을 떠올리면서 꾸준히 노력하고 싶습니다.

권형섭 반장 ● 회사가 필요로 하는 인재가 될 수 있도록 노력하겠습니다.

강양원 대리 ● 변화하지 않으면 도태될 수 있습니다. 끊임없이 배우고 변화하며 회사에 가장 적합한 사원이 되도록 노력할 것입니다.

신국철 계장 ● Key가 될 수 있는 인재가 되도록 노력하겠습니다.

형은석 계장 ● 제 열정을 담아 매사에 책임감 있게 행동하고 싶습니다. 회사에 보탬이 되도록 노력하겠습니다.

정승현 사원 ● 모든 일에 최선을 다하여 최고가 될 수 있도록 노력하겠습니다.

류선웅 사원 ● 항상 배우는 자세로 모든 일에 최선을 다하는 사원이 되겠습니다.

이종현 사원 ● 제 자신의 브랜드 가치를 높여 사회에 필요한 인재가 되겠습니다.

한텍엔지니어링 생산기술부 설계팀

I LOVE my team

한텍의 중추적 역할을 책임지고 있는 핵심 인력

월요일 오전 8시. 회의실로 하나 둘 생산설계부원들이 모이기 시작한다. 11명의 설계 인원과 2명의 생산관리인원으로 구성된 생산설계부는 일주일에 한 번씩 이렇게 전체 회의를 갖는다. 현장시공 관계로 출장을 나가 있는 팀원들을 제외하고는 모두 한자리에 모여 지난 주 업무진행 상황과 이번 주 진행 예정사항을 체크한다. 현재 10월 중순 중국 삼양에 시공하게 될 라이신 농축 및 결정 설비 건을 비롯해 10월 말까지 납기를 완료해야 하는 총 7건의 사안에 대해 집중적으로 진행 사항을 체크했다. 납기일을 맞추는 것은 물론이고 현재의 상황을 파악하여 업무를 진행하고 있다.

한텍에서 진행되는 설비제작은 크게 기술검토에서부터 시작해서 설계, 생산, 현장시공, 시운전 순으로 진행되는데, 이 중에서 초기 기술검토와 시운전을 제외한 전 부분을 책임지고 있다. 자신이 맡은 부분을 정확하고 신속하게 해내야 다음 과정이 원활하게 진행되기 때문에 늘 긴장된 시간의 연속이다.

서로에 대한 믿음 그리고 가족의 정이 있는 곳

하지만 그들의 일상마저도 그런 모양은 아니다. 기술엔지니어의 특성상 살가운 표현을 잘 못하지만 서로의 가정사나 일거수일투족을 알 만큼 가족이나 형제 같은 끈끈한 정을 지니고 있다. 이미 10여 년 전부터 함께 손발을 맞춰온 선임들과, 열정으로 푹뚱 뭉친 신입사원들이 차례로 입사해 현재의 구성을 갖춘 부서원들은 서로에 대한 신뢰와 애뜻한 정이 각별하다. 한 달에 한번 정도 가지는 회식 자리를 통해 업무에서의 긴장감과 걱정거리를 풀어낸다. 설계팀은 앞으로 등산과 같은 야외활동도 계획 중이라고 한다. 바쁜 일정 속에서도 따뜻함을 잃지 않으려는 이들이기에 앞으로의 행보가 더욱 기대된다.





웰크론 독일지사를 가다

독일에서도 빛나는 웰크론의 신화



세계 최대 시장으로 변한 유럽

웰크론 독일지사는 유럽의 금융, 비즈니스 중심지인 프랑크푸르트 인근에 위치하고 있으며, 2003년 3월 개설된 이래 현재까지 웰크론 제품 중에 주로 청소용 클리너제품을 독일을 비롯한 전유럽에 수출하고 있습니다.

2000년 초반까지는 미국이 전세계 마이크로화이버(극세사) 제품의 최대 시장이었지만, 2002년 유로화 도입을 계기로 유로존 통합의 효과가 나타나면서 EU가 세계 최대의 단일시장으로 급부상했습니다. 이에 따라 웰크론의 수출도 매년 증가추세에 있으며, 지금은 유럽 시장이 웰크론 수출의 70%를 차지하고 있습니다. 또한, 금년 7월부터 한-EU FTA가 발효되면서 향후에는 한국에서 생산되는 침장류, 산업용품 등 다양한 제품의 수출이 확대될 것으로 기대됩니다.

독일은 2008년 미국발 서브프라임 모기지 사태로 촉발된 전세계적인 금융위기에도 불구하고 꾸준한 성장을 이루어 왔습니다. 최근 유럽재정 위기와 미국의 신용등급 하락으로 인한 더블딥 우려 등 또 다른 글로벌 금융위기로 인해 성장 둔화가 예상되기는 하나, 탄탄한 경제력을 바탕으로 한 안정적인 시장으로서 웰크론의 중요한 수출거점이라 할 수 있습니다. 독일의 비즈니스는 우리가 흔히 생각할 때 기계처럼 모든 게 정확하고 빠르게 이루어질 것 같지만, 평상시 업무가 매우 느리게 이뤄집니다. 게다가 어떠한 사안에 대해서도 즉흥적으로 결정하지 않고 매우 심사숙고 해서 오랜 기간의 검토와 협의를 거쳐 결정하므로 한번 결정된 사안은 쉽게 바꾸려 하지 않습니다. 따라서 단기간에 큰 성과를 기대하기 보다는 장기적인 안목으로 투자나 영업을 해나가지 않으면 소기의 성과를 기대하기 어렵습니다.

까다로운 고객 만족을 위한 노력과 신뢰

초창기 시장개척을 하는 과정에서 독일바이어가 요구하는 품질기준이 워낙 까다로워 전 직원이 며칠씩 밤샘 작업을 하여 가까스로 납기를 맞추었던 일, 도착한 제품이 모두 검사 불합격을 받은 후, 원단을 공수해와서 현지 재작업을 통해 간신히 납품을 하였던 일 등 지금 생각해도 아찔했던 순간들이 많았습니다. 그러한 값진 경험들을 통해 웰크론의 품질과 관리법이 한 단계 업그레이드되는 계기가 되지 않았나 생각합니다. 그때의 어려움에도 불구하고 바이어와 쌓은 신뢰를 바탕으로 지금도 거래를 지속하고 있습니다. 제품의 품질, 납기 준수는 기본이고, 바이어 불만사항을 신속하게 반영하기 때문에 한번 거래를 맺은 바이어들은 경쟁업체보다 가격이 다소 높아도 웰크론 제품을 믿고 계속 구매를 하고 있습니다.

웰크론 독일지사_이 광 규 상무



앞으로는 웰크론에서 새롭게 개발한 방탄복 등 신제품 영업을 보다 강화하고, 강원비앤이와 한택엔지니어링 등 계열사의 출장 및 전시회 지원 등을 통해 웰크론 그룹사와의 영업 시너지 효과를 높여나가는 데 더욱 일조하겠습니다. 조만간 독일지사서 연 매출 100억 원을 달성할 날을 기대해 봅니다.



4개 가족사 화합을 위한
30km 야간행군의 현장을 가다

서로 끌어주고 밀어주며 걷는 화합의 걸음

지난 8월 26일
웰크론, 강원비앤이,
한텍엔지니어링,
예지미인 4개 가족사는
구로동 본사와 양화대교를
왕복하는 30km 코스의
야간행군을 실시했다.
하반기 목표달성과
4개사 화합을 다지기 위한
이번 행사에는
이영규 대표를 필두로
웰크론 183명,
강원비앤이 91명,
한텍엔지니어링 69명,
예지미인 54명 등
총 397명이 참여한
대규모 행사였다.



분명 걷는다는 건 걸음마를 배우면서부터 해온 일이지만 오늘의 걸음은 남달랐다. 평소 운동으로 단련된 사람이라 할지라도 무리일 수 있는 왕복 30km라는 코스를 대부분 장거리 행군 경험을 없는 400명이 함께 걷는다는 건 힘든 일이었다.

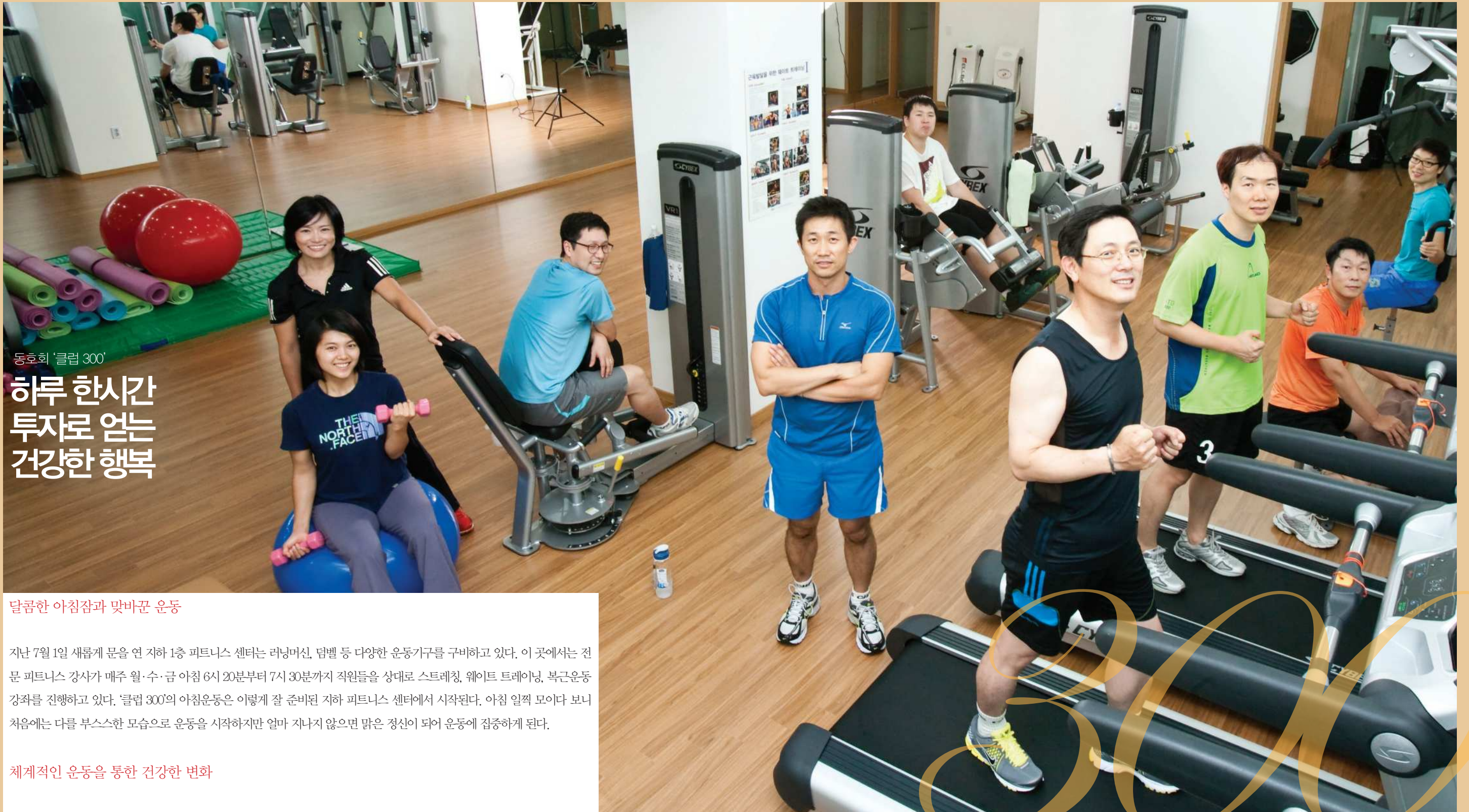
야간행군을 위해 본사에 집결한 시간은 오후 3시 30분. 아직은 여름의 무더위가 기승을 부리는 시간에 출발한 일행은 우선 철산교에 집결하여 부상방지를 위한 간단한 몸풀기 체조를 실시했다. 이후 반환점인 양화대교까지는 9개조로 나뉘어 행군을 진행했으며, 약 5km 간격으로 마련된 휴식처마다 선두그룹을 순환하며 행군을 이어나갔다. 서로가 서로를 끌어주고 밀어주며 걸음을 옮기던 일행은 출발한지 4시간여가 지난 오후 6시 40분쯤에 비로소 반환점인 양화대교에 도착했다. 지원조가 미리 준비해놓은 컵라면을 먹으며 지친 몸을 달래고 휴식을 취한 후 한강의 저녁풍경을 배경으로 단체사진을 촬영했다. 또 다시 본사로 돌아오는 15km 구간에서는 체력의 한계에 다다른 직원들이 속출했지만 여겨져서 터져 나오는 격려와 응원의 목소리로 서로를 의지하며 걸음을 이어갔다. 마침내 행군을 시작한지 8시간여 만에 도착지인 웰크론 본사에 복귀하였다. 모두들 지친 몸이었지만 긴 코스를 완주했다는 기쁨에 서로를 자축하며 일정을 마무리했다. 특히 올해 처음으로 야간행군에 참여한 강원비앤이는 처음이니 만큼 소감이 남달랐다. 강원비앤이



경영지원본부 김인수 부장은 "내 생전에 30km 행군은 해 본적이 없어 1개월 전부터 주말마다 5km정도 되는 동네 뒷산을 걸으며 준비했었는데 막상 행군 시작 전에는 해 낼 수 있을까라는 걱정이 앞섰다"면서 "처음 하는 행군치고 별 일없이 해냈다는 기쁨과 행군 중에 조원들 서로의 격려와 응원이 있었기에 완주가 가능했다"고 이날 행군의 소감을 밝혔다.

이번 야간행군을 통해 웰크론그룹 가족사 모두는 서로를 믿고 의지하면 뭐든지 해낼 수 있다는 자신감을 가지는 계기가 됐다.





동호회 '클럽 300'

하루 한시간 투자로 얻는 건강한 행복

달콤한 아침잠과 맞바꾼 운동

지난 7월 1일 새롭게 문을 연 지하 1층 피트니스 센터는 라닝머신, 덤벨 등 다양한 운동가구를 구비하고 있다. 이 곳에서는 전문 피트니스 강사가 매주 월·수·금 아침 6시 20분부터 7시 30분까지 직원들을 상대로 스트레칭, 웨이트 트레이닝, 복근운동 강좌를 진행하고 있다. '클럽 300'의 아침운동은 이렇게 잘 준비된 지하 피트니스 센터에서 시작된다. 아침 일찍 모이다 보니 처음에는 다들 부스스한 모습으로 운동을 시작하지만 얼마 지나지 않으면 맑은 정신이 되어 운동에 집중하게 된다.

체계적인 운동을 통한 건강한 변화

전문 강사의 도움으로 올바른 자세로 스트레칭 프로그램을 진행하다보면 저절로 신음이 터져 나오기도 한다. 스트레칭 시간이 끝나면 웨이트 트레이닝을 시작하는데 정해진 자세로 몇 회만 거듭 진행해도 이마에서 굵은 땀방울 비오듯 흘러 내리고 만다. 웨이트 트레이닝이 끝나면 잠시 휴식을 가진 후 매끈러운 몸매를 위한 복근 강화운동을 실시하게 된다. 이쯤 되면 모두들 힘든 탄성이 절로 나오게 되는데, 그래도 운동 호흡을 잃지 않기 위해 자세를 가다듬으며 열심히 몸을

영화 '300'을 보았는가? “스파르타”를 외치며 전장을 누비는 전사들의 핏빛 이야기보다 출연진들의 조각같은 식스팩이 더 눈길을 끌었던 바로 그 영화다. 여기 '300'까지는 아니어도 '30' 정도는 되는 몸짱들이 새벽부터 피트니스 센터로 모여들었다. 적어도 이들의 열정만큼은 스파르타 전사들과 비교해 부족함이 없어 보인다.

health



움직인다. 힘들었던 복근 운동이 끝나고는 개인 운동으로 아침 운동을 마무리 하게 된다. 한 시간이 어떻게 지나갔는지 모를 만큼 빠듯한 스케줄의 아침운동 시간이지만 땀으로 젖은 몸을 샤워로 식히고 나면 한결 가볍고 상쾌한 상태로 하루를 시작할 수 있게 된다.

울퉁불퉁 근육보다 건강한 생활을 위한 모임

건강한 몸을 만들기 위한 사내 운동 동호회인 '클럽 300'의 정식 출범은 본사의 피트니스 센터 오픈과 함께 시작되었다. 클럽 모임 이전부터 함께 운동을 해온 권우현 부장, 임진수 부장, 박재철 차장 등이 주축이 되어 피트니스 클럽 오픈을 계기로 사내 동호회를 만들게 되었다. 현재 회원은 34명이다. 피트니스 센터 오픈 이전에는 다소 낡은 기구들로 운동을 했지만 지금은 최신식 운동기구를 활용해 운동을 할 수 있고, 전문 강사의 도움도 받을 수 있어서 운동 환경이 훨씬 좋아졌다. '클럽300'은 아직 모임 초기여서 근육을 키우는 근력운동 보다는 기초체력 강화와 몸의 밸런스를 키우는 데 초점을 가지고 운동을 하고 있다. 꾸준한 운동을 통해 웰크론의 임진수 부장의 경우, 만성 허리 통증에 척추 측만증 증상이 있었으나 현재는 허리 통증이 사라지고 식스팩을 기대할 수 있을 정도로 건강해졌다.

불규칙한 생활 리듬이 걱정된다면 지금 바로 시작하세요

운동은 하루 이틀 열심히 한다고 몸이 좋아지는 것은 아니다. 운동은 꾸준함이 필요하고, 이러한 꾸준함 때문에 하루 일과도 규칙적으로 변해 생활의 리듬을 되찾을 수 있게 된다.

'클럽 300'은 앞으로 오전, 오후로 나뉘어 운동을 하는 것뿐만 아니라 친목도모를 위한 모임을 계획 중에 있다. 운동은 혼자하는 것보다 여럿이 같이 하게 되면 서로에게 힘도 북돋워주고, 힘들어서 헤이해질 수 있는 마음을 다잡아 줄 수 있다. 여기에 평소 친목도모 모임을 통해 끈끈한 정까지 더해진다면 화기애애한 분위기 속에서 즐겁게 운동할 수 있게 되지 않을까. 웰크론그룹 사우들이라면 누구나 함께할 수 있는 '클럽 300'과의 만남을 통해 건강한 생활 습관도 만들고 건강한 몸도 만들어 몸짱 미남, 미녀로 다시 태어나길 기대한다.

클럽 300은요?



회원들의 건강하고 활기찬 생활을 위해 만들어진 운동 동호회입니다. 무언가를 위해서 최선을 다하고 시간을 투자해야 한다면 '클럽300'에 투자하십시오. 하루에 한시간 투자로 활기찬 직장생활과 건강한 인생을 찾을 수 있을 것입니다. 많은 사우들이 함께 할 수 있도록 클럽300에서 준비하겠습니다. 언제나 피트니스센터로 오셔서 함께 운동하시기 바랍니다.

클럽300 회장
웰크론 해외영업팀
부장 권우현
kwon@welcron.com

업무 스트레스는 이제 그만. 좋아하는 취미 생활도 하고, 타 부서 사람들과 돈독한 우애도 쌓을 수 있는 동호회 활동이 웰크론그룹 사우들 사이에서 큰 인기다. 각 동호회 현황과 특징, 회비까지 알짜배기 소식을 모아봤다. 가입을 원하면 각 동호회 회장에게 전화, 또는 이메일로 신청할 수 있고, 복수가입도 가능하다.

Refresh

✓삼백(300) • 헬스

몸짱을 원하십니까?
5년 이상 젊어진
인상을 원하십니까?
삼백이 답입니다.
지금 당장 가입하세요!
회장-웰크론 해외영업팀
권우현 부장



✓디지털카메라를 사랑하는 모임 • 사진

사진을 잘 찍으면 내 과거가 아름답게
남겨지지 않을까요?
회장-웰크론 홍보팀 유용성 부장



✓축구 동호회

넓고 푸른 운동장에서
마음껏 뛰어 땀을
한 바가지 흘리고
싶으신 분 지금 당장
가입하세요!
회장-웰크론 국내생산팀
이홍택 부장



✓당구 동호회

준 프로 선수
다수 가입~
당구를 몰라도
친절히 가르쳐드립니다.
업무 상 발생된
스트레스를 한 큐에
날려버릴 수 있는 기회!
스릴 있는 승부를
기대해 보아요~~~
회장-웰크론 로컬영업팀
오정태 차장

✓볼링 동호회

우리 동호회에 오셔서
볼링으로 스트레스 풀고,
직원들과의 친목도
도모해 보세요.
신입사원 대환영!
회장-웰크론 신소재연구팀
이중현 계장



✓공사모 • 공연

업무에서 벗어나
즐겁고 유쾌한
공연과 함께 답답함도
날리고 직원들간
친목도모의 시간을
가져보세요.
회장-웰크론 신사업팀
박근후 부장

✓낚사모 • 낚시

낚사모는 정기적인 출조를 나가며
1박2일의 파노라마와 같은
활동을 하고 있습니다.
회장-음성공장 위생재생산팀 유상민 차장



✓한택 소닉스

• 야구
탁 트인 구장에서
시원한 흥런 한 방 날리고
싶지 않으세요?
같이 야구합시다!
총무-한택엔지니어링 열공정팀
김대범 대리

✓음성 FC • 축구

축구에 대한
열정과 함께 어울리며
즐기고자 하시는
직원분은 빨리
가입하세요~
회장-음성 경영지원팀
김성재 대리

✓여사모 • 여행

업무로 쌓인 스트레스를
레저 스포츠를
즐기며 날려 버립니다~
회장-웰크론 해외영업팀 송두한 과장



✓산악 동호회

산사모는 4개사 통합
산악회입니다. 산을 사랑하는
마음이 있다면 누구나
가입 가능합니다.
회장-웰크론 전략기획실 신중수 이사



✓SESA Mania

• 야구
야구 유니폼을 입고
멋진 홈런을치고 싶다면
지금 당장 가입하세요.
회원 가입 시 유니폼 제작비
50% 지원됩니다.
회장-웰크론 개발팀
박진수 차장

✓배드민턴 클럽

건강에도 좋고, 즐겁게
하실 수 있는 운동입니다.
우승하시면 만원 상품권도
드리니 많은 참여
부탁 드립니다.
회장-한택엔지니어링 구매팀
신봉재 차장

세사리빙(SES Living) 목포점

내 아이의 아토피를 걱정하는 주부의 마음으로

목포는 항구다. 서울에서 자동차로 4시간 넘게 달려야 도착하는 남도의 끝머리에 위치한 그곳에 오늘 만나볼 세사리빙(SES Living) 목포점이 있다. 목포점은 개점한 지 얼마되지 않은 매장인데도 특별한 노하우로 이미 목포에서 인기몰이 중이다. 남쪽에서부터 불어오는 세사리빙의 훈풍을 맞으러 지금 달려가보자.

(왼쪽부터)김광훈 대표, 하경옥 대표, 이경희 대표

항구도시 목포의 장점을 살리다

비오는 날과 개인 날로 나뉘진다는 올 여름 날씨. 아니나 다를까 목포점을 찾은 그날도 보슬비가 내리는 날이었다. 하지만 목포점에는 그런 날씨와 상관없이 고객으로 붐비고 있었다. 비오는 날도 고객이 많으냐고 물으니 오히려 습한 날씨가 그에게는 호재였다고 답한다. 목포의 지리적 특성상 습한 날이 많은데, 습한 기후에 금방 눅눅해지는 면소재 제품과 달리 극세사는 습한 날씨에도 뽕송뽕송한 감촉이 살아 있어 고객에게 장점으로 작용했다고 한다. 그래서 일반 면제품은 아예 취급을 하지 않고 오로지 극세사 제품만으로 매장을 채워 놓는 것이 타 지점과의 차별화라 한다.

위기를 기회로 바꾼 극세사 침구와의 만남

목포점 김광훈 대표는 원래 18년 간 통신대리점을 운영해 온 이동통신 영업 전문가였다. 하지만 좁은 상권에 너도나도 통신대리점을 열자 타 대리점과의 경쟁이 비정상적으로 과열되었고, 결국 18년 간 운영해온 이동통신대리점을 사실상 접어야만 했다. 그런 와중에 그는 처형의 소개로 전혀 새로운 아이템인 극세사 침구를 만나게 된다.

“백화점 매장에서 판매되는 세사(SES)의 극세사 침구를 써봤는데, 너무 좋아서 집안에 이불을 모두 세사 제품으로 바꿨어요. 그리고는 새로운 사업 아이템을 찾고 있던 제부에게 세사를 추천했죠.” 그렇게 극세사 침구 아이템을 알게된 김 대표는 일단 자신이 먼저 제품을 써봐야 한다는 생각에 세사의 침구를 들여놓았고, 고밀도 원단으로 만든 극세사 침구를 사용해 보니 아이들의 아토피가 눈에 띄게 호전되었다. 이렇게 제품에 대한 확신이 서게 되자 김 대표는 그간의 통신영업 노하우를 살려 철저한 시장조사 끝에 세사리빙 목포점을 오픈하게 되었다.

좋은 제품은 기본, 따뜻한 마음까지 전해요

목포점이 위치한 옥암동은 목포 하당신도시와 인접해 있다. 신도시로 이주하는 이들의 침구수요를 예상했던 김대표의 안목이 그대로 맞아 떨어져 점점 매장을 찾는 고객이 늘어나고 있다. “이제 겨우 입소문이 나기 시작해서 그런지 휴일도 없이 일하고 있습니다. 처음 방문하는 고객에게 알맞는 제품을 추천해 드려야

또다시 찾아오시게 되거든요.”

사업 초기에는 자신이 그랬듯이 극세사 침구의 장점을 지인들에게 알리는데 주력했다. 처음 세사리빙의 제품을 접하는 사람들은 일단 베게커버나 가벼운 침구류를 사용해 보고, 이내 집안의 침구를 모두 바꾸는 열성 고객으로 바뀐다고 한다.

결과적으로 좋은 제품을 직접 써본 고객을 통해 재구매가 생기고 또 입소문이 빠르게 전달되다 보니 매장을 오픈한 지 두어 달 만에 월 매출 5천만원을 달성하게 되었다고 한다.

“침구는 하루에 1/3을 함께하는 제품인데, 건강한 생활을 위해서는 꼭 극세사 이불을 써보라고 권해 드리고 있어요.” 이러한 그의 진심이 통했는지 목포점은 월 매출 1억원도 머지 않은 듯하다. 눈앞에 보이는 이익보다 좋은 제품 알리기에 오히려 더 열성적인 목포점. 습한 날씨가 오히려 장점이 되는 긍정의 힘으로 승승장구 하길 기대해본다.

세사리빙 중부 · 호남권 · 제주 대리점 개설 문의



중부영업소 이상윤 소장

“언제나 낮은 자세로 대리점을
내 가족 같이 소중하게 생각합니다”

중부영업소는 대전/충남, 광주/전라남도, 제주 지역의 대리점 개설 및 관리를 담당하고 있다. 현재 13개 매장을 개설했으며 올 하반기에도 광주지역에 1개 점을 비롯한 3~4개 지역에서 매장을 개설해 나갈 계획에 있다. 앞으로 중부영업소는 꾸준한 대리점 개설과 관리를 통해 3년 이내 60개점 개설과 모든 대리점의 월평균 2천만 원의 매출(공급가 기준)이라는 목표를 향해 노력하고 있으며 브랜드인지도 강화를 위해 지역사회를 발로 뛰며 동분서주하고 있다.

대리점 개설문의 : 042-541-3934 | 011-688-9444

(주)웰크론 3M팀 지정근 부장 가족

우리가족 여행은요, 80분간의 세계일주?!

지난해 웰크론 10년 근속상으로 일본 여행을 다녀온 지정근 부장 가족,

이를 계기로 가족이 함께 세계 곳곳을 둘러보겠다는 당찬 꿈을 가슴에 품었다.

복권 일등 당첨이 아니면 불가능한 일이라 하지만,

이들 가족은 맨손으로 '세계일주'를 즐기려는 당찬 계획을 세웠다.

전물생심! 우리도 그들을 따라 세계일주 한번 가보자.



소인국에 도착한 평범한 가족

사실 오늘 그들이 향할 곳은 세계 각국의 랜드마크를 축소해 똑같이 재현해 놓은 부천의 '아인스월드'다. 파리의 '에펠탑', 런던의 '빅벤', 뉴욕의 '자유의 여신상'까지, 없는 게 없는 세계 여행 종합선물 세트 같은 이곳에 지정근 부장 가족이 모습을 드러냈다.

듬직한 풍채의 아빠, 수더분한 외모지만 야무진 성격의 엄마, 멀리서 딱 봐도 개구쟁이 모습의 큰 아들, 새침한 듯 수줍음이 많은 막내딸까지. 전형적인 '4인 가족'의 모습 그대로였다. 이렇게 겉모습은 평범하지만 결코 평범하지 않은 그들의 여행을 위해 프랑스 파리(?)로 발길을 옮겨보자.

세계 방방곡곡을 안방처럼 누비는 아이들

에펠탑 앞에서 엄마 김정희 씨는 짐짓 패션모델의 포즈를 잡아보기도 하고, 아빠는 독일의 고성 앞에서 위엄있는 성주의 포즈를 취해 보이기도 한다. 하지만 무엇보다 신난 것은 역시 아이들이다. 막내 딸 수아는 베르사이유 궁전 앞에서 잠시 빠죽거린다. 평소에 입던 공주드레스를 입지 않아서인지 포즈를 취해 보라고 해도 입술만 내밀고 미적거린다. 이럴 땐 여지없이 다른 나라로 패스. 그리스 신전과 피사의 사탑이 마주보고 있는 길을 지나 원형경기장에 이르렀을 때, 큰아들 환이는 얼마전 TV에서 본 장면을 떠올리며 아빠와의 결투를 신청한다. 결과는 아빠의 KO패. 환이와 수아는 피라미드와 스프링크스의 앞마당을 제집 앞마당처럼 뛰어다녔다. 그동안 학원이다 뭐다 해서 맘껏 뛰어 놀지도 못했는데, 이렇게나마 뛰어노는 모습을 보는 아빠, 엄마의 표정이 포근해 보였다.

사내연애 그리고 연상연하 커플의 못 말리는 연애이야기

참 부러울 것 없이 행복해 보이는 이 가족. 이쯤해서 그들의 가족사가 궁금해질 수밖에 없었다. "11년 전 회사에서 처음 아내를 만났죠. 웰크론으로 사명이 바뀌기 전인 은성코퍼레이션 시절, 당시 저는 생산관리팀 신입사원이었고 제 아내는 영업관리팀장으로 있었습니다. 처음엔 직장 상사였다 아 내가 연상이다 보니 어색하고 힘든 점이 많았죠. 사내 연애가 금지되어 있기 때문에 더 힘들기도 했고요."

결국 사랑을 선택한 아내 김정희 씨가 3개월 정도 일하다 회사를 그만두고 두 사람의 본격적인 연애가 시작되었다. 궁합도 안 본다는 4살 차이(?). 연상연하 커플은 그렇게 결혼에 골인하여 지금 두 사람을 닮은 아들, 딸과 행복을 이뤄가며 살고 있단다.



십년을 하루같이 지켜온 일과 가족

“작년 일본여행에서도 못 본 곳을 여기서 보게 되네요.” 오사가 성 앞을 지날 때 지정근 부장이 슬쩍 진짜 일본 여행 이야기를 건넨다. 십년 근속 사원에게 주어지는 가족여행을 작년에 일본으로 다녀왔는데, 모처럼 가족과 함께 제대로 된 여름휴가를 보내고 왔다고 한다.

십년을 한 회사에서 근무한다는 건 사실 그리 쉽지 않은 일이다. 만약 다른 일을 했더라도 십년을 한 가지 일만 해왔다면 ‘장인’은 아니더라도 ‘쟁이’는 됐을 법한 시간을 이겨낸 것이다. 이러한 시간을 힘들지 않게 보낼 수 있었던 것을 모두 아내 김정희 씨의 공으로 돌린다.

“같은 회사에 근무했던 경험이 있어서인지, 업무가 많아서 늦어지는 날도 불평없이 잘 이해해주고, 맛벌이를 하고 있어서 자기도 피곤할텐데 늘 나 먼저 챙겨줘서 고맙기만 하죠.”

현재 3M팀에서 핵심적인 역할을 담당하고 있는 지정근 부장은 가족의 응원을 생각하며 더욱 업무에 충실할 계획이다. 직장에서도 가정에서도 늘 자신이 맡은 바에 최선을 다는 것이 결국 지금의 자리에 든든히 서있을 수 있는 힘이 된다는 걸 잘 알고 있기 때문이다.

건강하게 그리고 조금은 여유롭게

일본을 지나고 어느덧 여행의 마지막 종착역인 대한민국에 다다랐을 때였다. 김정희 씨가 나중에 꼭 가보고 싶은 곳이 있다며, 경주 불국사를 뒤로한 채 남편의 손목을 잡아 이끈다. 이윽고 두 사람이 도착한 곳은 호주의 오페라하우스 앞이었다. 언젠가 가족과 함께 호주여행을 하고 싶다는 김정희 씨. 이렇게나마 오페라하우스를 배경으로 남편과 다정하게 사진을 찍어본다. “다른 사람들처럼 큰 걱정 없이, 가족 모두 건강하게 화목하게 지냈으면 좋겠어요. 그리고 조금 더 시간이 지나면 가족과 충분히 많은 시간을 보내수 있도록 조금은 여유롭게 살고 싶은 욕심도 있어요.” 누가 그런 소망을 욕심이라 부를까. 지정근 부장 가족의 소망이 이루어져 꼭 지금의 그들 모습처럼 행복한 하루가 이어지길 바라본다. 미니어처 세계일주가 아닌 진짜 여행도 많이 하면서 말이다.



“작년 일본여행에서도 못 본 곳을 여기서 보게 되네요.” 오사가 성 앞을 지날 때 지정근 부장이 슬쩍 진짜 일본여행 이야기를 건넨다. 십년 근속 사원에게 주어지는 가족여행을 작년에 일본으로 다녀왔는데, 모처럼 가족과 함께 제대로 된 여름휴가를 보내고 왔다고 한다.

(우측부터)
지정근 부장
큰아들 환
딸 수아
아내 김정희 씨



웰크론 10년 근속상으로 다녀온 일본여행 당시 지정근 부장 가족.



신전과 피사의 사탑이 마주보고 있는 길을 지나 원형경기장에 이르렀을 때 큰아들 환이는 얼마 전 TV에서 본 장면을 떠올리며 아버와의 결투를 신청한다. 결과는 아빠의 KO패.

일본을 지나고 어느덧 여행의 마지막 종착역인 대한민국에 다다랐을 때였다. 김정희 씨가 나중에 꼭 가보고 싶은 곳이 있다며, 경주 불국사를 뒤로한 채 남편의 손목을 잡아 이끈다. 이윽고 두 사람이 도착한 곳은 호주의 오페라하우스 앞이었다. 언젠가 가족과 함께 호주여행을 하고 싶다는 김정희 씨. 이렇게나마 오페라하우스를 배경으로 남편과 다정하게 사진을 찍어본다. 언젠간 미니어처 세계일주가 아닌 진짜 세계여행도 꿈꾸어 본다.



저금리 시대, 금융상품 선택법

1%에 주목하라

지금 이 순간도 당신의 돈이 새고 있습니다.

이번 달 안에 은행을 찾으십시오.

편금없이 무슨 소리냐구요.

만약 은행에 예금이나 적금만 들고 있다면 당신의 자산은 사실상 줄어들고 있다는 이야기입니다.

은행 예금 금리는 연 3% 초반. 하지만 올해 물가 상승률은 3.2%(OECD 예상)에 이를 것으로 보이기 때문이죠. 은행에서 주는 이자가 오르는 물가도 따라가기 힘들다는 이야기입니다. 100만 원을 은행에 넣었다면 1년 후 이자소득세를 떼고 손에 쥐는 금액은 103만 원 안팎인데, 지금 100만 원으로 살 수 있는 물건 값은 103만 2000원까지 뛰는 셈입니다. 실질금리가 마이너스라는 것도 이런 이야기죠.

사실 이런 모습은 우리나라뿐 아니라 세계적인 현상입니다. 파이낸셜타임스를 비롯한 경제매체가 “각국 정부가 개인 투자자들을 위험자산에 내몰고 있다”고 절규하고 있습니다. 금융위기를 위해 여러 나라 정부가 돈을 풀면서 인플레이션이 나타나고, 투자자들은 그것을 따라잡기 위해 좀 더 수익률이 높지만 위험성도 큰 자산에 투자하고 있는 것을 지적한 거죠.

그렇다고 당장 주식에 직접 투자하거나 파생상품에 손대기는 겁이 나는 당신.

이번 달 안에 은행을 찾으십시오. 그리고 다음 순서대로 갖고 있는 돈을 ‘리모델링’ 하세요.



- 01. 예·적금이 복리상품인지 확인하세요.
- 02. 최근에 나온 공동구매상품이 있는지 알아보세요.
- 03. 이자소득세를 적게 낼 방법을 물어보세요.
- 04. 그리고 스스로에게 물어보십시오.

일단 지금 들고 있는 예금·적금이 복리상품인지 확인하세요. ● 복리란 원금에 붙은 이자까지 합쳐서 다시 이자를 덧붙여주는 상품을 말합니다. 100만 원을 5년간 연 5%의 금리로 단리 상품에 예금한다면 이자는 1년에 3만원씩 15만원이지만, 복리로 투자한다면 첫해는 100만원, 다음해는 105만원, 그 다음해는 110만 2,500원에 대해서 5%의 이자를 지급합니다. 복리적금은 외환위기 이후 자취를 감췄다가 최근 금융권에서 다시 내놓으며 인기를 끌고 있습니다. 연간 기준으로 복리를 적용하는 것이 아니라 매월 원금에 이자를 더해주는 월복리 상품도 나오고 있죠. 우리은행과 신한은행, 농협 등에서 월복리 적금을 출시하고 있습니다. 꼭 해당 은행이 아니더라도 비슷한 상품을 취급하고 있는 건 아닌지, 만약 비슷한 상품이 있다면 저금리라도 갈아타는 것은 어떨지 은행원과 상담해 보세요.

최근에 나온 공동구매상품이 있는지 알아보세요. ● 젊으신 분이라면 인터넷을 통해 다른 사람들과 공동구매를 해 제품을 싸게 구입한 경험이 있을 겁니다. 판매자도 한 번에 많은 물건을 팔 수 있는 만큼 가격을 좀 내려 주더라도 손해를 보지 않기 때문이죠. 비슷한 것이 금융상품에도 있습니다. 여러 사람과 함께 공동으로 예금이나 적금에 들어 일정금액 이상에만 적용되는 우대금리 혜택을 받는 것이죠. 이같은 상품은 금융기관이 일정 기간을 정해 인터넷으로만 신청 받는 경우가 많습니다. 꼭 이번만이 아니라 주거래 은행을 자주 드나들거나 해당 은행 인터넷 홈페이지라도 자주 가봐야 하는 이유죠.

이자소득세를 적게 낼 방법을 물어보세요. ● 일반적으로 이자에 대한 세율은 15.4%지만 세금우대상품을 이용하면 이것이 9.5%까지 줄어듭니다. 투자자 입장에서는 그만큼 수익률이 높아지는 거죠. 앞에 나온 것처럼 특별히 챙겨야 할 금융상품이 따로 있는 것은 아니구요. 해당 상품에 1년 이상 가입하면 세금우대가 적용됩니다. 하지만 가입할 때 신청하지 않으면 혜택을 받지 못하므로 알아볼 필요가 있습니다.

아울러 세금우대 한도가 일반인은 1,000만원, 노인 및 장애인 등은 3,000만원으로 정해져 있다는 점도 잊지 말아야 합니다. 세금우대 한도 내에서 이자소득세 감면 효과가 높은 예금을 들고, 그 다음부터는 적금을 드는 전략을 생각해볼만 합니다.

그리고 스스로에게 물어보십시오. ● 조금 더 위험을 감수할 수 있을지 생각해 보십시오. 저금리 시대인 만큼 조금이라도 높은 금리를 받는 것이 중요하지만, 그것만으로는 자산을 불리기 힘듭니다. 자신의 투자스타일과 자산 규모에 따라서는 어느 정도 위험성이 있는 상품에도 투자할 필요가 있다는 것이죠. 일각에서는 경기 회복 속도에 따라 물가 상승폭이 상상을 초월하는 하이퍼인플레이션이 닥칠 수도 있다는 전망이 제기되기에 더욱 그렇습니다.

그렇다고 당장 주식이나 부동산을 살 필요는 없습니다. 다만 5년 이상 쓰지 않을 돈이 있다면 이달부터라도 조금씩 적립식 펀드에 투자하는 것이 좋습니다. 금융위기를 거치며 펀드에서 손해를 보신 분들도 있겠지만 그것은 펀드 상품의 문제라기보다는 투자 방법의 문제일 수 있습니다. 한번 천천히 생각해보고 은행에서 어떤 종류의 펀드를 팔고 있는지도 알아보십시오.

파워블로거이자 결혼 10년차 주부인 김주희 씨는 블로거들 사이에서 지니어스라는 이름으로 더욱 친숙하다. 육아, 맛집, 여행, 핸드메이드 등을 주로 다루는 그녀의 블로그에 아토피 방지를 위한 아이템으로 SESA(세사)의 침구가 소개되었다. 아토피 비염으로 고생하는 아이들을 위한 엄마의 사랑이 묻어나는 지니어스님의 블로그를 살며시 열어보자.



블로거 지니어스님 고객 사연

아토피 비염이 있는 내 아이들을 위해 SESA 침구를 선택했어요



아토피 비염이 있는

은수와 연수의 침구이야기. ● 은수(10세)랑 연수(5세)는 이불을 너무 좋아합니다. 가끔은 아이들이 애정 결핍현상이 아닌가하는 의심이 들 정도로 이불에 집착을 합니다. 포근한 이불을 너무나 좋아하고 잘 때는 이불을 꼭 뒤집어쓰고 자는 걸 아주 좋아해요. 심지어는 생일 선물로 이불을 사달라고 하는 아이랍니다.

문제는 남자아이들인 만큼 이불이 너무나 시달림을 당한다는 거지요. 끌고 다니고 위에서 뛰고…. 일주일에 한번은 빨아주어야 엄마가 안심이 된답니다.

은수, 연수방은 아주 단순하답니다. 인테리어라고 할 것도 없어요. 아이들 방은 먼지제거가 쉽게 심플한 인테리어가 콘셉트입니다. 그래서인지 청소는 아주 쉬워요. 아이들 방이 너무나 단순하다고요?

그건 바로 두 아이들이 아토피와 비염이 있기 때문이에요.

은수의 경우는 감기가 심하면 축농증 증상까지 있어서 옆에서 보기 아주 안쓰럽습니다. 아이들 침구엔 면이 좋다고 하는데 웬걸요….

아토피와 비염이 있는 아이들에겐 완벽한 침구가 될 수 없다는 것. 엄마보다 이불을 더 사랑하는 아이들이기 때문에 침구 선택이 너무나 중요합니다. 집먼지 진드기 등 알레르기 방지를 위한 침구 선택에 있어 신중을 기했어요. 요즘은 세상이 좋아져서 알레르기 방지 침구가 시중에 많이 나와 있더라고요.

기존에 너무나 비싸고 디자인도 단순해서 구입할 생각조차 안했는데, 가격과 디자인 모두 다양한 제품을 확인했습니다. 우선 아토피와 비염이 가장 심한 은수 침구부터 바꿔 봤어요. 할~ 그런데 이거 연수가 더 좋아합니다.



지니어스님의 블로그는?

다양한 육아상식, 맛집 소개, 여행후기, 핸드메이드 등 주부로서 꼭 필요한 정보를 직접 체험하고 꼼꼼히 따져보는 블로그입니다. 다양한 정보를 공유하고 싶은 주부의 마음이 가득한 지니어스님의 블로그는 하루 평균 방문자가 1만 여명에 육박하는 인기블로그이기도 합니다.

지니어스님의 블로그가 궁금하다면 <http://blog.naver.com/olive071> 로 지금 클릭해보자.



SESA(세사)는 알레르기 방지 침구로 잘 알려져 있더라고요. SESA의 침구 원단은 유럽에서 안전성을 입증한 원단으로 인체유해성분이 전혀 검출이 되지 않는다고 합니다. 천연섬유는 잔털이 많고 빠져나와서 먼지가 발생하는데 극세사로 만든 침구는 먼지 발생이 매우 적어서 안전하게 사용할 수 있어요.

초고밀도 원단으로 집먼지 진드기와 꽃가루, 곰팡이, 털 등이 침구 안으로 들어갈 수가 없다고 하네요.

그로 인해 우리의 호흡기를 위협하는 유해한 병원으로부터 보호해 줍니다. 알려지 유발 원인으로 알려진 집먼지 진드기의 서식을 방지하면서 쾌적하고 위생적인 침구인 것이죠. 기능성뿐만 아니라 감촉도 참 좋은 것 같아요. 특히 초고밀도 원단으로 제작된 베개는 저희 집에 필수인 것 같아요. 은수가 베개에 얼굴을 꼭 파묻고 자거든요.

차렵이라서 가볍고 충전제도 적당히 들어 있어서

사용하는 데 편해요. ● 그리고 무엇보다 알레르기 방지침구여서 안심이 되고요. 기존 침구랑 느낌이 약간 차이가 있어서 은수가 처음엔 싫다고 하더니 왜 알레르기 방지 침구를 사용해야하는지 자세히 설명을 해주니 지금은 이거 아니면 절대 안 된다고 해요. 아이들에게 환경적 질병이 있을 때는 엄마만 고민하는 것이 아니라 아이에게 충분히 설명을 해주는 것이 중요한 것 같아요.

생활습관인 만큼 엄마와 아이가 함께 주의를 해야 한다는 생각이 듭니다. 아토피가 있건 없건 상관없이 알레르기 방지 침구 사용은 질병 예방 차원에서 필수인 것 같아요.

아이들뿐만 아니라 봄맞이 온 가족들 침구를

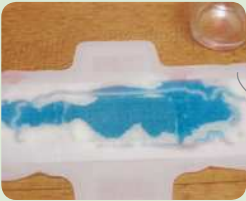
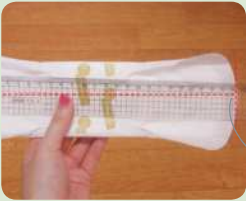
바꿔야할 것 같아요. ● 아! 그리고 무엇보다 중요한 건 국내에서 제조됐다는 것. 요즘 유명 브랜드들이 중국 OEM이라서 전 너무 불안하더라고요. 웬지 찝찝하기도 하고 건강을 위해 사용하는 제품인 만큼 제조과정을 꼼꼼히 따지는 것도 중요하다고 생각해요. 일본의 방사성 물질 유출로 환경에 대한 경각심이 고조되고 있는 상황에서 호흡기로 들어오는 유해물질에 대한 안전은 꼭 지켜주어야 할 것 같습니다.

이상 아토피와 비염으로부터 해방되고 싶은 은수와 연수의 침구이야기였습니다.



예지미인 체험단 김근혜(메이메이)님의 고객 사연

예지미인 겉부터 속까지 내 맘에 속 들어요



메이메이님의 블로그는?

도서, 음악, 영화 등 문화에 대한 포스팅과 20대 여성이 주목할 만한 다양한 제품들의 사용후기 등으로 꾸며져 있습니다. 현재 디자이너인 그녀의 감각처럼 세련된 내용으로 구성된 블로그입니다. 메이메이님의 블로그가 궁금하다면? <http://blog.naver.com/satoru0610> 를 클릭해 보세요.



예지미인 새 옷을 입다 ● 얼마전 건강한 예지미인 체험단에 당첨되었습니다. 이 기회에 오늘 처음으로 예지미인 생리대 포스팅을 하려고 합니다. 사료하신 예지미를 함께 파헤쳐봅시다.

예지미인 디자이너 장망호의 옷을 입다. 콜라보레이션 작품을 디자인하는 장망호 패션디자이너의 예지미인 패션을 보면 신뜻하고 강렬하고 이름다워요. 여성용품의 디자인을 맡은 디자이너 장망호씨가 그려서 디자인하게 되어오는 것 같아요. 예지미인처럼 카트는 여성을 상징하는 붉은 꽃도 디자인의 상징에 담겨 있습니다. 강렬한 붉은 꽃과 예쁜 상사기인상적 있습니다.

예지미인 체험 키트 구성품입니다.

건강한 예지미인 순한 순면 감촉 중형 16개 / 진한 순면 감촉 중형 16개 / 순한 실크 감촉 중형 16개 / 밤이 편한 예지미인 실크 감촉 슈퍼롱오버나이트 4개입 / 늘 산뜻한 예지미인 순면 감촉 톤라이너 20개 / 모란꽃 에코 쇼퍼백 / 모란꽃 에코 생리대 파우치

예지미인 생리대는 필수품이기에 예지미인 생리대 구성품을 보고 기분이 좋아졌어요. 현재 저가 쓰고 있는 건강한 예지미인 순한 순면 감촉은 한눈에 알아보기 쉽게 포장되어 있어요. 이아이를 가지고 시험을 하려고 합니다. 같이 읽기 흡수력 세가지 시험을 실행해보았습니다.

01_길이 실험 ● 25cm안에 들어가는 길이예요. 생리량이 보통인 날 무난하게 쓰면 딱 좋아요.

02_얇기 실험 ● 오오 놀라워라! 굉장히 얇습니다. 생리대가 너무 두꺼우면 불편하고 너무 얇으면 썰까봐 걱정하는 부분이 많아요. 근데 예지미인의 생리대는 얇음에도 불구하고 걱정을 한방에 시원하게 날려줍니다. 땡땡!

03_흡수력 실험 ● 파란잉크와 실험용이 된 건강한 예지미인 순한 그리고 타이머를 준비했습니다. 잉크가 들어있는 컵을 과감하게 생리대에 부어줍니다. 부었더니 바로 흡수하네요. 정확히 1분이 지났습니다. 흡수력이 좋네요.

이대로 끝내기엔 아쉬워서 또 실험을 해보았습니다. 옆으로 잘 안 새고 - ! ● 생리대 한쪽을 살짝 들어올렸습니다. 가위로 자르고 들춰보니 가운데 진하게 흡수되어 있는 것이 보이는데 그 진한 부분은 볼록 맞춤형 흡수층이에요. 이것때문에 착용감이 좋았고 흡수가 잘있었구나 하고 생각을 하게 되네요. 예지미인 생리대입니다. 그래서 한번 더 끝을 들춰보았더니 역시나 예지미인이에요. 2중 고급 흡수시트로 되어있어요. 맨 밑에 양가간 새어있죠? 아 진짜 잘안새서 좋았더니 2중 고급 흡수시트 덕분에 걱정을 안해서 좋은 것있죠. 갑자기 그날때 편한 생리대 슈퍼켓에 가서 살 때 걱정을 안해도 될 것 같아요. 화하고 고급스러운 디자인인 예지미인인 것 같아요. 건강한 예지미인을 쓰는 여자니까 방취 기능뿐 아니라 생리통도 완화되는 것 같이 한 가지 상분을 좋아해요. 100% 국내산 한약재가 첨가되어 있는 한방 생리대 예지미인을 보고 다시 한번 파헤쳐봅니다. 여성은 자유다



직장인들에게 유용한 스마트폰 베스트 어플 7

스. 마. 트. 폰.

스마트폰 사용자가 급증하고 있는 가운데 어플리케이션(이하 어플)도 하루가 멀다하고 쏟아져 나오고 있다. 스마트폰 유저라면 정보와 자신의 관심사에 따른 다양한 어플을 필터링하고 있을 터. 직장인들이 유용하게 사용하고 있는 핫(hot)한 어플들을 모아 보았다.

어플, 업무 도우미가 되다!

어도비 포토샵 익스프레스 (Adobe photoshop express)
요즘은 사진관련 어플이 필요없을 정도로 카메라 설정을 통해 자신이 원하는 종류의 사진을 찍을 수 있다. 하지만 며칠이 지나고 사진을 다시 보면 무언가 아쉬움을 느낄 수 있다. 이럴 때 컴퓨터에 깔려 있는 포토샵 프로그램을 이용하면 되는데 여간 귀찮은 일이 아니다. 스마트폰에도 포토샵이 있다. 마켓에서 '어도비 포토샵'을 검색하면 무료로 다운받을 수 있다. 무료라고 해서 기능이 부족한 것이 아니다. 잘라내기·회전·좌우반전 등의 기능에서부터 노출과 빛 조절도 할 수 있다. 흑백, 흐리기 등과 같은 효과를 줄 수도 있다. 컴퓨터 포토샵에서 사람들이 주로 사용하는 기능이 모두 있다고 보면 된다.

CamCard 스마트한 인맥관리를 원한다면? 캠퍼드는 명함집에서 명함 앞, 뒷면 정보를 저장할 수 있으며 연락처 정보를 지정된 계정과 그룹에 저장할 수 있다. 또한 명함의 이미지에 메모를 추가할 수도 있고 연락처 정보를 이메일, 메시지를 통해 공유할 수도 있다. 명함관리가 필수인 직장인에게 유용한 어플.

어플, 알뜰한 생활의 길잡이

오피넷 오피넷 웹 사이트(www.opinet.co.kr)에서 제공하는 전국 주유소의 실시간 판매가격 정보를 알려주는 어플. 주변의 주유소 정보를 확인하고 값싸고 서비스 좋은 주유소를 쉽고 빠르게 찾아갈 수 있으며 주유소의 연료별 판매가격, 부가서비스, 위치 등 주유소와 관련된 상세정보를 확인할 수 있다.

쿠폰모아 요즘 대세인 소셜 커머스 어플. 딱 하루 동안만 판매하는 50% 이상 할인되는 쿠폰을 휴대폰에서 모아 보고 구매할 수 있도록 제공. 티켓몬스터, 쇼킹온, 데일리픽, 슈가딜 등 유명 쿠폰 서비스의 파격 할인 쿠폰을 모아냈다. 압구정 흥대, 청담, 가로수길 등 자신이 자주 가는 지역의 쿠폰만 따로 볼 수 있다.

어플, 우리집 가정교사!

Feed Me 유치원생을 위한 어플로 흥미로운 학습을 위해 애쓰는 선생님과 부모님들에 의해 개발됐다. 간단한 게임으로 이루어진 이 어플은 아이들과 부모가 함께 놀이를 통해 쉽게 즐길 수 있으며 다중 언어가 가능. 여러 언어에 노출시켜 다중 언어를 학습할 수 있는 아이들의 능력을 자연스럽게 키워줄 수 있다.

Google Translate 다국어 번역이 가능한 어플. 입력한 언어(한국어, 영어, 일어 등)를 사용자가 원하는 언어로 번역해준다. 단순히 한국어를 외국어로 번역해주는 것이 아니라 다국어 상호간 번역이 가능한 만능 번역 어플. 총 50개의 언어 번역이 가능하다.

어플, 여자를 부탁해!

예지미인 예지미인에서 개발한 여성 건강관리 어플 '시크릿 다이어리'는 주요한 신체 정보를 기록할 수 있어 생리주기, 생리량, 생리통, 기분, 체중 등 신체의 미세한 변화를 체크할 수 있고 임신 선호여부에 따라 가임기에 경고 알람을 받을 수 있다는 게 장점이다. 아이폰용으로 출시돼 있는 시크릿 다이어리는 소셜네트워크서비스(SNS)등이 연동돼 있어 다운 받으면 다양한 정보 교환이 가능하고, 여성용품 무료 샘플 등도 받아볼 수 있다. 미투데이, 네이버블로그, 페이스북, 모바일 웹(<http://myejimin.com>)을 통해 적극적인 SNS 마케팅을 펼치고 있는 예지미인은 시크릿 다이어리의 다운로드 관련 이벤트를 8월 29일부터 9월 15일까지 진행한다. 시크릿 다이어리 어플리케이션 다운로드 사실을 인증하고, 예지미인 홈페이지에 등록하면 다양한 상품을 받을 수 있다.



웰크론, 내년 그룹체제로 거듭난다



크론이 20주년을 앞두고 있어 시기가 적절하다고 생각했다”고 말했다.

웰크론 그룹의 목표는 계열사 간 시너지 극대화와 규모의 경제 실현으로 5년 내 매출 1조 원대 그룹으로 성장하는 것이다. 이영규 대표는 “시장에서 웰크론 이 가치를 올려 되라는 것을 목적으로 기업인수를 단행했다는 의식의 눈초리가 있지만, 그게 아니라는 것을 확실히 보여줄 것”이라며 “당분간은 전문경영인 을 영입하지 않고, 4개사의 대표를 역임하며 착실히 회사를 키우겠다”고 강조했다.

하반기 차장, 임원급 간부 워크숍 실시



8월 12일부터 13일까지 양일간 도봉숲속마을 연수원에서 웰크론, 강원비앤이, 한텍엔지니어링, 예지미인의 차장에서 임원급의 간부 워크숍이 실시됐다. 이번 워크숍은 '신성장동력 발굴을 통한 그룹 시너지 창출 및 하반기 목표 달성을 위한 실행 방안 수립'을 주제로 진행됐다. 각 사의 참여자는 각각 관리자 1~6조, 임원 1~3조로 팀을 이뤄 현안을 공유하고 문제점 파악을 통한 신규 사업 육성과 실행 방안 등을 논의했다. 각 사는 이번 워크숍에 서 도출된 방안을 바탕으로 하반기 목표 달성을 위한 추진 사업에 박차를 가할 방침이다.

사내기자단 워크숍 실시



지난 7월 22~23일 양일간 도봉숲속마을 연수원에서 4개사 통합계간사보 「Welcron in」 발간을 위해 구성된 사내기자단 워크숍이 실시됐다. 이번 워크숍은 사내기자단이 통합 사보의 의의와 제작 과정을 이해하고, 서로 다양한 의견을 나누 면서 다른 사우들과도 원활히 소통할 수 있도록 돕기 위해 마련됐다. 첫날 일정은 전략기획실 이훈규 상무의 인사말로 시작됐으며, 한국사보협회 김흥기 회장의 '사보 의 기능과 주재기자의 역할과 책임'을 주제로 한 강의가 이어졌다. 이후 사보대행업체 (주)디자인 페이지가 사보제작과정 및 창간호 기획방향을 설명하는 한편, 사내기자단은 이에 대한 제안 사항 과 의견을 발표하는 시간을 가졌다. 이틀날은 동아일보 석동률 기자의 '사진을 통한 언론 홍보', 머니투데이 정영일 기자의 '스트레이트 기사 작성법 및 실습' 을 주제로 한 강의가 진행됐다.

웰크론, 삼성화재와 상호업무협약 MOU 체결



웰크론은 8월 16일 구로동 본사에서 삼성화재와 공동 마케팅 활동과 관련한 전략적 제휴 MOU를 체결했다. 이번 MOU 체결은 산업용섬유 전문기업 웰크론과 국내손해보험사 1위 기업인 삼성화재 의 만남이라는 점에서 시너지 효과가 클 것으로 기대된다. MOU에는 웰크론의 프리미엄형 친환경 침실전문점 '세사리빙'(SESA Living)~삼성화재간 제품·서비스 홍보 제휴 및 공동마케팅 실현, 세사리빙 대리점주 자동차 보험 및 실손 보험, 풍수해·화재보험 상담, 양사간 인프라 및 교육자원 공유 등이 담겼다. 웰크론은 이번 삼성화재와의 MOU 체결을 통해 삼성화재보험의 3만여명 영업조직과 300만 명 자 동차보험 가입자에게도 홍보 활동을 적극적으로 펼칠 수 있게 됐다. 이에 소비자 인지도 향상과 공동 마케팅 효과 증대를 통한 새로운 시장 발굴이 기대된 다. 웰크론 이영규 대표이사는 “최근 다른 업종간 업무 제휴를 통해 고객 만족도와 시너지 효과를 높이고 있다.”며 “공동 마케팅을 통해 고객들에게 사의 상 품력을 널리 알리고, 인지도를 높임으로써 매출 상승에 크게 기여할 것으로 기대된다.”고 밝혔다.

웰크론, 씽크와이즈 활용 교육 실시



웰크론이 지난 7월 15일부터 22일까지 총 4회에 걸쳐 구로동 본사 5층 대회의실에서 전 임직원들 상대로 씽크와이즈(ThinkWise) 활용 교육을 실시했다. 웰크론은 임직원들이 씽크와이즈의 마인드 맵 이용법을 익힘으로써 업무 효율성을 높이고 통찰력, 스케줄 관리 능력을 향상시킬 수 있도록 하기 위해 교육을 마련했다. 이번 교육에서는 심테크시스템(www.thinkwise.co.kr, 대표이사 정영교)의 김창 영업본부장이 직접 강사로 나섰 다. 교육은 웰크론 직원들이 업무에서 씽크와이즈를 효과적으로 활용할 수 있도록 실습과 질의응 답 형식으로 진행됐다.

웰크론에서 사용을 권장하고 있는 씽크와이즈는 그룹웨어 시스템에 연동돼 있어 웰크론의 임직원이라면 누구나 사용할 수 있다. 디지털 마인드맵을 근간으 로 한 씽크와이즈는 제안서, 보고서, 아이디어 메모, 개인 업무 관리, 문제해결 등 다양한 부문에서 효율적으로 사용할 수 있다.

세사리빙, 크린토피아와 업무제휴 체결



세사리빙이 세탁전문 프랜차이즈 크린토피아와 제휴 협약을 맺었다. 크린토피아는 전국 약 1,600개 매장을 보유하고 있는 국내 최대 세탁전문 프랜차이즈로, 세사리빙은 크린토피아의 유통망을 활용해 전국적인 브랜드 홍보에 나선다는 전략이다. 양사는 이번 제휴를 기념해 8월 27일부터 9월 30일까지 'Fresh 마이홈 페스티벌' 이벤트를 동시 진행한다. 세사리빙은 15만 원 이상 구매고객에게 크린토피아 1만 원 세탁상품권을 증정하며, 크린토피아는 2만 원 이상 세탁고객에게 세사리빙크리너를 증정 한다. 이밖에 침구세트, 러그, 차림이불 등을 제공하는 다양한 경품행사도 마련된다. 세사리빙 대리점사업본부 송호태 차장은 “이번 제휴를 통해 전국 소비자에게 웰크론의 우수한 극세사 제품을 사용해 볼 기회를 제공 함과 동시에 세사리빙의 브랜드 인지도를 높임으로써 전국 브랜드로 커나갈 기반을 마련하게 될 것”이라고 말했다.

웰크론-예지미인 18기 주부모니터 발대식 성료



지난 8월 9일 웰크론·예지미인 주부모니터 5명을 비롯한 이영규 대표이사과 이경주 부사장, 마케팅 팀원들이 참석한 가운데 웰크론·예지미인 주부모니터 18기 발대식이 실시됐다. 이 날 발대식에서는 주부모니터 전원에게 앞으로 6개월간의 모니터 활동 자격을 부여하는 임명장이 수여됐다. 18기 주부모니터는 매주 화요일 정기 모임을 갖고 웰크론, 예지미인 제품에 대한 테스트, 시장조사를 시행하는 한편 미스터리 쇼퍼(Mystery shopper)로서 고객으로 가장해 매장 서비스를 조사하는 등의 역할도 담당하게 된다. 또한 신제품 개발과 관련해 의견을 제안할 수 있다. 이번 18기 모니터들은 식품, 화장품, 유통 등의 다양한 분야의 모니터 경력을 갖춘 사람들을 위주로 구성됐다. 세사, 세사리빙, 예지미인 제품 개선에 큰 도움이 될 것으로 기대되고 있다. 한편 주부 모니터들의 현실적이고 객관적인 의견이 필요한 부서에서는 매주 월요일까지 관련 내용을 마케팅팀으로 보내면 주부 모니터들의 의견을 듣는 기회를 가질 수 있다.

강원비앤이, 중동지역 SRU 관련 설비 수주



강원비앤이가 8월 18일 중동지역 플랜트 기업인 IPMI의 황회수설비 주기기(SRU Package)를 수주했다. 이번 수주로 강원비앤이는 버너와 밸브 등 황회수설비에 설치되는 주요 기기를 납품하게 된다. 수주규모는 총 286만 유로(한화로 43억 원 규모)이며, 이는 작년 매출 306억 원의 14.2%에 해당하는 금액이다. 최근 고유가에 따른 중동지역 플랜트 투자확대로 강원비앤이의 황회수설비 수주가 줄을 잇고 있는 가운데, 올해 5월까지 황회수설비 수주금액은 전체 수주규모 373억 원 중 290억 원으로, 비중이 77.7%에 달하고 있다.

한텍, 펩시에 식음료 제조 설비 수주



한텍엔지니어링의 식음료 제조설비가 해외시장 진출에 성공했다. 한텍은 8월 12일 공시를 통해 280만 달러 규모의 펩시콜라 베트남 음료 제조설비를 수주했다고 밝혔다. 그동안 단품 위주의 식음료 설비 수출사례는 있었지만, 국산 식음료제조 시스템의 해외 진출은 이번이 첫 사례다. 한텍 관계자는 “국산 식음료 제조 시스템의 경우 신뢰도와 엔지니어링 기술력을 해외에서 인정받은 사례가 없어 수출에 어려움을 겪어왔다.”면서 “이번 해외 수주는 국산 식음료 설비 기술이 해외에서 처음으로 인정받은 사례이기 때문에 이를 계기로 국산 식음료 설비의 해외수출도 늘어나게 될 것으로 기대된다.”고 밝혔다. 펩시콜라 베트남 공장은 세계 커피생산량 1위 지역으로 맥주, 음료수, 우유 등에 대한 생산설비 수요가 늘어나고 있는 지역이다. 지난 해부터 해외사업을 본격적으로 추진한 한텍은 이번 베트남 설비수주를 바탕으로 동남아시아 지역 영업을 강화해 나아갈 방침이다.

한텍, 추자도(島) 해수담수설비 수주



한텍엔지니어링은 8월 16일 제주도 인근 추자도(島)로부터 1일 처리용량 1,500톤 규모의 해수담수설비 및 1,000톤 규모의 고도정수설비를 수주했다고 밝혔다. 이번에 수주 받은 설비는 노후화된 기존 설비를 대체하는 역삼투압 방식의 해수담수화 설비로 하루 1,500톤 규모의 해수를 담수로 만들게 된다. 특히 해수를 직접 끌어와 담수화하는 역삼투압 방식의 해수담수설비로는 국내 최대 규모이다. 이번 설비는 또한 국내 최초로 막여과(MF Membrane) 공법의 전처리 설비를 사용해 국내 해수담수설비에 사용되는 모래 여과기를 대체하게 된다. 이와 함께 한텍은 추자도에 1일 처리용량 1,000톤 규모의 고도정수설비도 함께 공급하게 된다. 해수담수와 고도정수 설비를 포함해 한텍이 수주한 전체 수주 규모는 28억 원으로 작년 매출의 약 11% 규모다. 회사 관계자는 “향후 국내 도서지역에 대한 해수담수설비 공급을 확대해 나가고, 나아가 물부족 국가가 밀집한 중동 및 중앙아시아, 호주 중 해외 해수담수 시장 진출을 본격화할 계획”이라고 밝혔다.

한텍, 지역첨단부품소재육성사업 참여기업으로 선정



한텍엔지니어링이 8월 24일 지식경제부로부터 지역첨단부품소재육성사업 참여기업으로 선정됐다. 한텍엔지니어링은 지역첨단부품소재육성사업 중 전자회로기기 분야 세부과제인 안과 수술용 근적외선 입체 현미경 부품 모듈개발 사업 참여기업으로 선정됐다. 정부에서는 안과 수술시 발생하는 부작용을 근원적으로 제거하기 위해, 근적외선 광원을 이용한 안과수술용 근적외선 입체 현미경 부품 모듈 개발에 착수했고, 주관기관인 엠지비엔도스코피와 더불어 한텍엔지니어링, 한양대학교, 연세대학교 산학협력단, 금오공대를 참여기업으로 선정했다. 한텍은 안과 수술용 근적외선 입체 현미경 부품 모듈 개발 과제 중 입체 카메라 모듈과 근적외선

광원 모듈 등 각각의 부품을 최적으로 배치하여 정밀하게 작동할 수 있도록 하는 시스템 지지 장치 및 제어 장치를 개발하게 되며, 총 41억원의 사업비 중 약 10억 원 가량을 지원받게 된다.

한텍, 여수세계박람회 해수담수설비 수주



한텍엔지니어링이 내년 5월부터 3개월간 개최되는 ‘2012 여수세계박람회’의 랜드마크인 스카이다워(Sky Tower) 전시관에 설치될 해수담수 설비 공급업체로 최종 선정됐다고 8월 31일 밝혔다. 한텍엔지니어링은 이번 여수엑스포 해수담수 설비에 ‘미네랄 후처리 시스템(Remineralization System)’을 도입해, 질 좋은 담수를 관람객에 제공하게 된다. 한텍은 스카이다워 사일로 중 1기에 남해 바닷물을 직접 끌어와 해수를 담수로 바꿔 관람객들이 전시관에서 직접 시음할 수 있는 체험형 해수담수 설비를 공급하게 된다. 이 설비는 역삼투압(RO) 방식의 해수담수설비로 하루 12톤의 신선한 음용수를 관람객에게 제공하게 된다. 이 설비는 내년 초 시공을 완료하고, 시운전에 들어갈 전망이다.

설문조사를 통해 알아본 사우 여러분이 통합사보에 바라는 점입니다.

Q 사보에 바라는 점이 있다면 말씀해 주세요.

- * 딱딱하지 않고, 재미있게 구성해 주세요.
- * 다양한 문화예술, 상식에 대한 읽을거리를 폭넓게 해주시기 바랍니다.
- * 각사별로 부서 소개를 많이 하여 알림의 장으로 활용했으면 합니다.
- * 힘들고 어려운 일을 극복한 사례를 소개해 주세요.
- * 사자성과 그에 얽힌 이야기를 통해 우리 그룹이 분기마다 어떠한 마음으로 일을 하고 있는지에 대해 실어 주셨으면 합니다.
- * 그룹의 소개와 역사를 특별호로 창간하면 서로의 이해가 빠를 것이라 생각합니다.
- * 전 직원이 볼 수 있도록 1층과 화장실에 비치 부탁드립니다.
- * 4개사 소식만 전하는 것이 아닌 직원, 고객 모두 기다리고 생활에 도움이 되는 다양한 정보가 담긴 기간지가 되었으면 합니다. 그리고 협력사, 모니터, VIP고객 등에게도 사보를 발송해주면 좋겠습니다.
- * 그룹사 직원들에게 여러 실생활이나 경제적인 도움이 될 수 있는 정보가 있었으면 좋겠습니다.
- * 4개의 회사의 소통을 담당하는 하나의 창구이니 만큼 사보를 통하여 4개 회사의 근황과 추진하고 있는 사항, 직원들의 커뮤니케이션 등을 쉽게 파악할 수 있도록 해주세요.

사내기자

(주)웰크론

영업본부 3M팀 대리 **김기현** powerbrain79@welcron.com
생산본부 해외생산팀 계장 **임상하** limsangha@welcron.com
기술연구소 신소재연구팀 주임 **김승은** kse@welcron.com
전략기획실 전략기획팀 사원 **김민영** alsdud8018@welcron.com
관리본부 재정팀 계장 **임두연** dlaendus@welcron.com
대리점사업본부 대리점영업팀 주임 **김진호** kobijin@welcron.com
음성공장 경영지원팀 대리 **이창호** lch7912@welcron.com

강원비앤이(주)

생산공사본부 생산팀 대리 **조남식** ns0987@welcron.com
경영지원본부 자금팀 계장 **최진영** jychoi@welcron.com
영업본부 사업2팀 과장 **장중혁** jangjh0102@welcron.com
기술본부 배관팀 대리 **조수혁** zam321@welcron.com

(주)한택엔지니어링

플랜트사업본부 영업팀 대리 **정진철** 71007717@welcron.com
플랜트사업본부 열공정팀 대리 **방희진** jadepang@welcron.com
생산설계부 설계팀 사원 **류선웅** rsw@welcron.com
경영기획부 관리팀 대리 **봉태욱** dofy80@welcron.com

(주)에지미인

영업본부신유통팀 대리 **김형배** khbjian@welcron.com
마케팅본부 재정/영업관리팀 주임 **송아현** sahyun81@welcron.com
관리본부 경영지원팀 과장 **박찬모** hr@welcron.com

편집 후기

웰크론그룹 사보의 첫 발간을 위해 힘써주신 모든 분들께 우선 감사의 말씀을 전하고 싶습니다.

여러 관계자분들의 노력이 헛되지 않기를 바라면서,

앞으로 사보 구독을 원하는 분이 꾸준히 늘어나기를 기대합니다.

이번 추석, 가족과 함께 응기종기 둘러앉아 창간호를

함께 볼 생각을 하니 저절로 입가에 미소가 지어 지네요.

웰크론그룹 홍보IR팀(pr@welcron.com)

빨간 우체통

46

“안녕하세요. 사내기자입니다”

웰크론그룹 통합사보 'Welcron in'을 발간했습니다.

웰크론그룹 가족의 커다랗고 중요한 이야기부터

아주 작고 사소한 이야기까지.

서로 모르고 있었던 부분, 알고도 말하지 못했던 부분까지...

생생한 취재를 통해

보이지 않는 곳에서도 열심히 땀 흘리는

여러분들의 노고를 기입하겠습니다.

예쁘게 포장해서 좋게만 보이려 하지 않고,

있는 그대로의 모습을 담아

페이지를 한 장 한 장 넘길 때마다

잔잔한 감동과 잠시 미소를 머금을 수 있는,

여러분들의 진정한 이야기를 담아내는

그런 사보를 만들겠습니다.

이제 “사내기자인데요...”라고 연락이 오면 반갑게 맞아주세요.

여러분의 작은 이야기도 소중하게 전달하겠습니다.



WELCRON GROUP



S·E·S·A

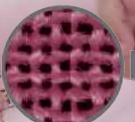
S·E·S·A Living
Good Sleeping Science

SESAKids

소중한 우리아이의 잠자리!

알러지 방지 친환경 극세사 침구로
더욱 **건강**하게
만들어주세요!

일반 침구 원단



>>일반 침구 원단
(공극크기: 100um 이상)



>>집먼지 진드기 서식
(500배 확대 이미지)

세사리빙 고밀도 원단



>>고밀도 극세사 원단
(공극크기: 10um 이하)



>>뜬이 없는 극세사 침구
(500배 확대 이미지)



아토피·비염·천식의 원인
집먼지 진드기 완벽차단!!

세사리빙 전국 대리점

서울지역 · 세사타운(직영점) 02)542-4545 · 신내점 02)3423-1110 · 대치점 02)553-3479 · 길동점 02)476-6677 **경기지역** · 주안점 032)872-9390 · 부평점 032)527-8866 · 논현점 032)421-2250 · 학익점 032)874-3050 · 직전점 032)543-0404 · 약대점 032)682-2945 · 화서점 031)254-0332 · 권선점 031)233-5838 · 수지점 031)272-8387 · 안중점 031)682-9856 · 신갈점 031)284-7929 · 동두천생연점 010)7143-8562 · 동탄점 031)8003-3386 · 오산점 031)375-0202 · 안산월파점 031)403-8447 · 마석점 010)9705-0640 · 주안2동점 032)865-4193 **충청지역** · 둔산점 042)531-2277 · 유랑점 043)211-7985 · 논산점 041)733-7504 · 당진점 070-8879-3325 · 제천점 043)646-5852 · 금천점 043)224-2240 · 증평점 043)838-2324 **영남지역** · 밀양점 055)354-8668 · 산격점 053)601-1066 · 달동점 052)266-0934 · 외동점 055)327-1244 **호남지역** · 수완점 062)961-3434 · 운암점 062)512-5532 · 금호점 062)384-1887 · 풍암점 062)651-3774 · 삼천점 063)226-8754 · 목포점 061)283-2221 · 금남로점 062)528-7985

세사 백화점 매장

서울지역 신세계 본점 02)310-5109 · 신세계 강남점 02)3479-6258 · 신세계 영등포점 02)2639-4187 · 한샘 인테리어 논현점 02)542-8128 · 한샘 인테리어 방배점 02)535-2473 · 한샘 인테리어 잠실점 02)412-4750 **경기인천지역** 신세계 인천점 032)430-1503 · 신세계 죽전점 031)695-1476 031)갤러리아 수원점 031)221-0257 · AK플라자 분당점 031)708-4235 · 한샘 인테리어 분당점 031)719-3100 **충남/충북지역** 한화갤러리아 대전타임월드점 042)472-3313 · 신세계 충정점 041)640-5438 **경남/경북지역** 신세계 부산센텀시티점 051-745-2351 · 신세계 마산점 055)240-1879 **전남/전북지역** 신세계 광주점 062)360-1884