

welcron⁺*in*

2012 SPRING Vol.02 웰크론그룹 사보 '웰크론인'



 WELCRON

(주)웰크론

(주)웰크론강원

(주)웰크론한텍

(주)웰크론헬스케어

녹색성장이 시대의 화두가 된 요즘
유기농법이 각광을 받고 있습니다.
벼농사를 짓는 논에 우렁이를 같이 재배하여
잡초의 성장을 줄이고 해충을 방지하는 방법을 씁니다.
단순해 보이지만 자연의 섭리를 이용한
매우 과학적인 방법이라 하겠습니다.
농약을 사용하지 않으니 생산단가가 절감되고
무농약 재배한 유기농 쌀로 보다 비싼 가격에 팔수 있고
다 키운 우렁이는 또다시 식재료로 팔수 있어
수익이 두 배 이상 늘어납니다.

이처럼 1+1이 2이상의 효과를 나타내는 것을
'시너지 효과(synergy effect)'라고 합니다.

4개의 가족사가 드디어 'welcron'이라는
하나의 이름아래 뭉치게 되었습니다.
그룹 통합이란 단순히 4개사가
합쳐졌다는 것 이상의 의미가 있습니다.
이제 공존(共存)과 공생(共生)이 목표가 아닌
상생(相生)으로 이어지는 노력이 필요합니다.

서로가 서로를 이해하고
진심어린 도움을 주고 받을 때
비로소 기업의 '시너지 효과'는
우리의 눈앞에 나타날 것입니다.

1+1+1이 4가 아닌 무한의 가치로
다가올 내일을 기대해봅니다.

2012 SPRING Vol.02

welcron그룹 사보 'welcronin'



표지 이야기

welcron 산자팀 한필승 과정
welcron강원 기술본부 윤성원 사원
welcron한텍 플랜트사업부 정진철 대리
welcron헬스케어 개발팀 조경아 주임

발행일 2012년 5월 18일(통권 제2호)
발행인 이영규
발행처 (주)welcron 흥보R팀(서울시 구로구 디지털로27길 12)
tel. 02.2107.6742 / fax 02.539.8115
기획·디자인 (주)디자인 페이지
tel. 02.324.9422
출력 (주)윙윙아이디
tel. 02.2264.1347
인쇄 은성D&P
tel. 02.461.0313

contents

Hello! Welcron

- 04 Focus
기념사_이영규 회장
축사_한국섬유산업연합회 회장 노희찬, 국회의원 전병현
welcron그룹 통합CI
- 10 Special Theme 01
작은 힘을 하나로 모을 때 더욱 커지는 기업의 시너지
- 12 Special Theme 02
신동진 상무, 조남식 과장, 배영경 사원, 차용욱 수석부장
- 14 Theme research
welcron의 시너지에 대하여! talk!

People & People

- 16 Zoom in Story
welcron강원 GS칼텍스 프로젝트팀
- 20 우리는 패밀리
welcron한텍 플랜트사업부 열공정팀
- 24 welcron 러브스토리
welcron한텍 생산설계부 신국철 계장,
welcron한텍 플랜트사업부 영업팀 안지연 대리
- 26 찰칵! 현장 스케치
더 높은 꿈을 향하는 welcron, 수리산 정상에 오르다
- 30 생생 가족여행
welcron헬스케어 영업본부 대리점영업팀 김기영 차장 가족
- 34 행복을 파는 가게
세사리빙 몽탄점
- 36 세계를 가다
welcron ISSA 인터클린 전시회 참가기
- 38 특별한 도전
축구동호회 Welcron F.C

Green Life

- 40 따뜻한 시선
제1회 세사리빙 고객체험수기 공모전 최우수상 수상작
- 42 Money & Trend
보험도 리모델링이 필요해
- 44 Issue & Trend
SNS가 너무 먼 당신, 맞팔이 뭔지 묻기 있기? 없기?

46 News

50 빨간우체통





미래를 개척해 나가는 웰크론그룹의 시너지

웰크론그룹 회장 이영규

안녕하십니까.
웰크론그룹 회장 이영규입니다.

웰크론이 창립 20주년을 맞았습니다.
웰크론을 일궈온 지난 20년 동안 영광의 순간과 더불어 위기와 역경도 많았지만, 돌이켜보면 지금의 웰크론을 있게 한 가르침이었고 밑거름이었습니다. 웰크론 탄생 20주년의 기쁨을 웰크론그룹의 통합사보 'Welcron in'을 통해 여러분과 함께 나눌 수 있게 되어 영광스럽게 생각합니다.

지난해 처음 'Welcron in'을 발행하면서 저희 웰크론그룹에 큰 관심 보여주시는 가족사, 협력사, 금융계, 언론계 여러분께 진심으로 감사의 마음을 전합니다. 사회에는 문화가 있고, 개인에게는 개성이 있듯이, 기업에도 각각의 독특한 기업문화가 있습니다. 'Welcron in'을 통해 새롭게 탄생한 웰크론그룹의 기업문화가 안팎으로 조금이나마 전달되는 것 같아 여간 반가운 마음이 아닐 수 없습니다.

우리 웰크론그룹은 2010년 현재의 가족사 형태를 갖춘 이후, 지난 3월 새로운 통합 CI를 발표하게 되었습니다. 또한 사명도 각각 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어로 통일감 있게 변경하면서 진정한 '가족'이라는 마음가짐이 기업문화에 깊숙하게 스며들고 있습니다. 이제 우리 웰크론그룹은 통합된 CI와 통일감 있는 사명 아래 각 분야의 최고를 향해 전력을 다할 수 있는 기반이 마련되었습니다. 또한 가족사간 시너지를 극대화 하고 긍정적인 에너지를 전달하고자 4개사 임직원 모두가 총력을 기울이고 있습니다.

이번 웰크론인 2호에서는 '시너지(Synergy)'를 주제로, 그룹사간 협업을 통해 글로벌 기업으로 거듭나고자 하는 웰크론그룹의 의지를 담았습니다. 첨단소재사업의 웰크론과 세계 최고의 석유화학플랜트 기술을 보유한 웰크론강원, 에너지절감 설비의 1인자 웰크론한텍, 한방위생용품기업 웰크론헬스케어 등 웰크론그룹이 보유하고 있는 다양한 사업군은 경쟁력 확보와 시너지 발휘 여부에 따라 더 큰 도약을 기약할 수 있는 가치 있는 자산입니다.



이를 기반으로 웰크론그룹은 미래를 준비하고 있습니다. 그룹사 전체의 신성장동력을 첨단소재, 수처리, 신재생에너지/환경, 헬스케어 사업군으로 집약하고, 새로운 먹거리 창출을 위해 가족사간 효과적인 시너지 창출에 임하고 있습니다. 변화를 두려워하지 않고, 적극적으로 개척해 나가는 웰크론그룹을 통해 진정한 시너지의 결실을 보여드리겠습니다.

하나의 이름 아래, 하나의 목표를 향해 달려가고 있는 웰크론그룹을 통합사보 'Welcron in'을 통해 계속 지켜봐 주십시오. 이 화창한 봄날, 여러분의 가정에 행복과 건강이 늘 함께하기를 기원하며 글을 마칩니다. 감사합니다.

새로운 가치를 창조하는 업계 리더 그룹으로 성장하기를

친환경 섬유, 첨단 산업용 섬유 분야에서
새로운 가치를 창조하는
하이테크 섬유리더로서 역할을 수행하여
우리 섬유패션산업이 미래 첨단
고부가가치 산업으로 발전하는데
앞장서 주시길 바랍니다.

(주)웰크론의 창립 20주년을 모든 섬유·패션인과 함께 진심으로 축하드립니다. 아울러 오늘에 이르기까지 헌신적으로 이끌어 오신 이영규 회장님과 임직원 여러분의 노고를 차하드립니다.

지난 1992년 은성코퍼레이션 창립 이래 오늘까지 축적된 기술 개발과 세계 최고의 생산력을 바탕으로 산업용 기능성 극세사 섬유기술을 개발하여 새로운 블루오션을 창출해 전 세계 시장 점유율 1위를 기록하며 작지만 강한 기업으로 성장하였습니다. 최근에는 기능성 생활용품에서 고효율필터, 위생용 제품 등의 산업용품, 나노섬유까지 사업영역을 확대하여 첨단 소재 산업의 주역으로서 역할을 수행하여 국내 섬유패션산업의 발전을 주도해 가고 있습니다.

2010년에는 웰크론강원, 웰크론한텍 등을 한식구로 맞이하며 우리나라 산업의 경쟁력 강화에 앞장서는 글로벌 기업으로 확장을 준비하고 있습니다.

또한, 장학금 지원 사업, 디자인 공모전, 꽃동네 방문 청소봉사, 재난구호 활동, 사회 기부 등 다양한 사회 공헌 활동으로 함께 나누는 세상을 만들어 가고 있습니다.

최근 우리 섬유·패션산업은 세계경제의 불확실성으로 시장 수요 감소, 원자재가격 급등과 수급불안, 국가 간 FTA 확산 등 대내외 환경



한국섬유산업연합회 회장 노희찬

은 쉽지 않은 상황입니다. 하지만 우리 섬유·패션산업의 경쟁력을 한 단계 더 강화할 수 있도록 이미 발효된 미국, EU, 아세안 등과의 FTA를 최대한 활용해야 합니다. 또한 부가가치가 높은 첨단 신섬유 개발과 세계적인 저탄소 녹색성장의 기조에 맞춰 인간과 환경을 생각하는 친환경, 리사이클 소재 및 초경량 고강도 그린섬유의 핵심기술 확보 등으로 새로운 도약의 기회를 찾아야 하겠습니다.

이에, (주)웰크론이 지속적인 기술개발과 협력을 통해 동반성장의 토대를 마련하고, 친환경 섬유, 첨단 산업용 섬유 분야에서 새로운 가치를 창조하는 하이테크 섬유리더로서 역할을 수행하여 우리 섬유·패션산업이 미래 첨단 고부가가치 산업으로 발전하는데 앞장서 주시길 바랍니다.

다시 한 번 창립 20주년을 축하드리며 웰크론그룹의 앞날에 무궁한 번영과 발전을 기원합니다.

세계적 경쟁력을 갖춘 초일류기업으로 도약하길

각기 다른 분야의 4개 회사가 웰크론이라는
하나의 이름으로 정체성을 확립하고,
시너지 효과를 낸다면 조만간 웰크론그룹은
세계시장을 선도하는 초일류 기업으로
우뚝 설 수 있을 것이라고 생각합니다.

안녕하십니까, 국회의원 전병헌입니다.

웰크론 창립 20주년을 진심으로 축하드립니다. 오늘날까지 웰크론의 발전을 위해 혼신의 노력을 해 오신 이영규 회장님을 비롯한 임직원 여러분들의 노고에 경의를 표합니다.

웰크론그룹은 창립 20주년을 맞아 통합 CI를 발표하는 등 그룹 통합경영의 체제를 공고히 하여 글로벌 기업으로의 도약을 준비하고 있습니다. 끊임없이 혁신하며 성과에 안주하지 않고 변화를 만들어 가는 모습을 보니 살아있는 기업의 역동성이 느껴집니다.

올해 초 웰크론그룹의 가족사들이 최대 실적을 내었고, 신규수주를 이어가고 있어 대·내외에서 웰크론그룹에 대한 기대감은 더욱 고조되고 있습니다. 산업용섬유 전문기업 '웰크론', 석유화학 에너지 플랜트기업 '웰크론강원', 산업용 플랜트 기업 '웰크론한텍', 한방위생용품 전문기업 '웰크론헬스케어', 각기 다른 분야의 4개 회사가 웰크론이라는 하나의 이름으로 정체성을 확립하고, 시너지 효과를 낸다면 조만간 웰크론그룹은 세계시장을 선도하는 초일류 기업으로 우뚝 설 수 있을 것이라고 생각합니다.

기업의 발전과 더불어 통합사보 『Welcron in』의 역할도 점차 확대 될 것입니다. 이미지가 경쟁력인 이 시대에 주요 고객과 협력사에



국회의원 전병헌

웰크론그룹의 방향성과 정체성을 적극적으로 홍보하고, 웰크론그룹의 경영정신을 구축해 나가는 것이 무엇보다도 중요한 요소가 될 것입니다. 작년 가을 첫 발간 이후 웰크론과 소비자, 웰크론 가족사 내부의 활발한 소통의 창구 역할을 하고 있는 『Welcron in』이 앞으로는 글로벌 시장에서 웰크론그룹의 이미지 형성에 주도적인 역할을 할 것이라고 생각합니다. 지금처럼 열심히 뛰어주시길 바랍니다.

다시 한 번 웰크론 창립 20주년을 축하드리며, 웰크론그룹이 세계적 경쟁력을 갖춘 초일류기업으로 도약할 수 있기를 기대합니다. Well world를 만들어 가는 웰크론그룹을 응원하겠습니다!

새로운 얼굴로
 그룹사의
NEW
 지표를 열다

웰크론그룹 새로운 통합 CI 도입

웰크론



세계를 이끌어 가는 글로벌 기업은
 대부분 자신들의 이미지를
 소비자가 쉽게 떠올릴 수 있도록
 그 기업의 특징을 상징적으로 표현한
 CI, BI 등을 전면에 부각시키며 홍보하고 있다.
 국내 기업 또한 IMF 외환위기를 겪으며
 기업의 이미지 쇄신을 위해 CI를 개편하여
 현재의 글로벌 기업의 이미지를 확고히 하고 있다.
 기업의 CI(Corporate Identity)는
 기업의 얼굴이자 기업의 정신을
 외부적으로 표현하는
 가장 강력한 홍보 수단이라 하겠다.

CI마크 및 디자인 의미

웰크론의 CI는 웰크론이 만들어 나가는 보다 나은 세상, 'Well World'를 상징합니다.
 웰크론 위로 솟은 반원은 지구, 환경을 의미하며 펼쳐지는 부드러운 곡선과 다시 웰크론을 감싸며 연결되고 맞물리는 두 개의
 형상을 통해 다양한 사업 분야 및 고객을 포용하고 화합하여 새로운 세상을 만들어 나가는 웰크론을 상징합니다.
 신뢰적 이미지와 부드러운 끝처리를 표현한 로고체는 최첨단 기술을 근간으로 원활한 삶을 제공하고 B2B, B2C를 아우르며 기업과
 기업, 고객과 고객, 기업과 고객을 이어주는 웰크론의 뛰어난 유연성과 조화를 추구하는 기업 이념을 표현하고 있습니다.
 Light Green 컬러는 웰크론이 추구하는 친환경, 미래지향적 가치를 내포하며, Black 컬러는 업계를 선도하는 첨단 기술력의 힘과
 신뢰를, Red 컬러는 고객지향정신과 에너지, 활력을 상징합니다.

그룹 경영 체제 강화를 통한 그룹시너지 극대화

웰크론그룹은 지난 3월 26일 통합 경영에 속도를 내기 위해 새
 로운 통합 CI를 선보였다. 이번 CI 통합은 그룹 경영 체제를 공
 고히 하고, 그룹사간 일체감을 통한 비전 공유와 그룹시너지
 제고를 위해서 추진됐다. 통합 CI 도입에 따라 웰크론그룹 계
 열사들은 공통 심볼을 사용하게 되며, 정체성 확립을 위해 각
 사명도 변경됐다.

석유화학 에너지 플랜트 전문기업 '강원비앤이'는 '웰크론강원'
 으로, 산업용 플랜트 전문기업 '한텍에너지머링'은 '웰크론한텍'
 으로 바뀌었다.

단 한방위생용품 전문기업 예지미인은 브랜드 인지도가 높은
 점을 감안해 사명을 '웰크론헬스케어'로 바꾸고 예지미인은 단
 일 브랜드로 남겨놓았다. 향후 '웰크론헬스케어'는 위생용품뿐
 만 아니라, 한방화장품, 건강용품 등 헬스케어 영역으로 확대
 한다는 방침에 따른 것이다.



**친환경, 미래지향적 경영 비전을 토대로 한
 로고디자인**

새로운 CI는 웰크론그룹의 다양한 사업 영역과 웰크론그룹이
 추구하는 친환경, 미래 지향적인 가치, 업계를 선도하는 첨단
 기술력, 에너지, 활력을 표현했다.

웰크론그룹의 이영규 회장은 "이번 통합CI의 도입을 통해 웰크
 론그룹의 새로운 이미지를 구축할 뿐만 아니라 그룹 시너지 및
 브랜드가치를 높여 세계적인 경쟁력을 갖춘 글로벌 기업으로
 도약해 나가겠다"고 밝혔다.

또한 최근 웰크론그룹은 2012년 '물(水)'을 그룹사의 주요한 핵
 심 성장동력 사업으로 선정하고 웰크론의 멤브레인 소재 개발
 려와 '웰크론한텍'의 해수담수플랜트 기술력, '웰크론강원'의 중
 동지역 영업망 등 계열사의 협업을 통한 그룹 시너지 효과를 구
 상하고 있다.

각각의 영역에서 최고를 향해 달려가던 4개의 가족사가 하나
 의 이름, 하나의 비전 아래 함께 힘을 합쳐 글로벌 기업으로 나
 아가기 위한 첫걸음이 이제 막 시작되었다.



'Synergy'란 단순히 말하면 혼자보다
여럿이 함께할 때 더 큰 힘을
낼 수 있다는 뜻이다.
하지만 무조건 여러 사람이 함께 한다고 해서
그 힘이 커지는 것일까? 우리 속담에
'사공이 많으면 배가 산으로 간다'는 말이 있다.
여러 명이 같이 한다고 해도
서로의 목표와 지향점이 같지 않으면
혼자 하는 것만 못할 수도 있다.
과연 기업이 'Synergy' 효과를 내고
개인도 성장할 수 있는 방법은 무엇일까?
기업 그리고 개인이 모두 성공을 향해
나아갈 수 있는 방법을 고민해 보도록 하자.



Special Theme 01

기업의 그룹화와 개인의 역량 증대 현상에 대하여

Synergy

회사의 성장과 개인의 성장

첫째, 개인의 목표와 조직의 목표가 일치해야 한다. 현재 하는 일이 미래의 나를 위해 도움이 된다는 생각으로 일을 해야 한다. 그러면 생산성이 올라가고 조직에 기여할 수 있다. 반대로 하기 싫은 일을 억지로 하면 개인도 불행하고 조직도 불행해진다. 회사의 운명은 개인의 운명을 바꾼다. 회사가 잘 되면 나도 잘 되고 회사가 무너지면 나도 무너진다. 초년 필자는 럭키화학이란 회사를 다녔다. 괜찮은 회사이긴 했지만 초일류기업은 아니었다. 지금의 엘지화학은 완전 초일류기업이다. 주가도 수십 배가 올랐고 브랜드 가치도 엄청나다. 예전에 해외에 나가 럭키화학 얘기를 하면 고개를 가우뚱했는데 요즘은 글로벌 화학회사들이 엘지화학과 좋은 관계를 맺고 싶어 안달을 한다. 회사가 잘 나가면 그 안의 구성원들은 다 삶의 질이 높아진다. 경제적으로 풍요로워진다. 무엇보다 좋은 기회가 많이 생긴다. 지금 잘 나가는 것도 중요하지만 5년 후, 10년 후 우리 회사는 어떤 모습이 되어 있을까를 생각해 보길 바란다.



보다 전문성을 지닌 인재가 되는 법

둘째, 전문성이다. 당신의 전공은 무엇인가? 이런 질문에 뭐라고 답하는가? 보통은 대학에서의 전공을 얘기한다. 틀렸다. 지금 무엇으로 밥벌이를 하느냐가 전공이다. 국문과를 나왔지만 오랫동안 회사의 기술과 제품을 소개하는 일을 주로 했다면 당신 전공은 마케팅이다. 화공과를 나와 인사 쪽에서 사람을 뽑고 배치하는 일을 하고 있다면 당신 전공은 채용과 배치다. 대학을 어디 나왔고, 어떤 전공을 한 게 뭐 그리 중요한가? 지금 무슨 일을 하는지, 그 일에서 얼마만큼 성과를 내는지, 그 분야에 있어서만큼은 누구에게도 지지 않을 역량을 갖추었는지가 훨씬 중요하다. 직장을 다니는 사람은 주특기가 명확해야 한다. 자기 전문분야에 있어서는 누구에게도 뒤지지 않는 실력을 가져야 한다. 그래야 조직에 헌신할 수 있다. 그래야 조직에 필요한 사람이 될 수 있다. 당신은 어떠한가?

나 혼자가 아닌 여럿이 함께 한다는 것

셋째, 좋은 인간관계다. 사람은 언제 행복할까? 좋은 관계를 맺고 그런 관계로부터 충만감을 느낄 수 있다. 성공적인 직장생활을 위해서는 좋은 사람들과 좋은 관계를 맺어야 한다. 직장생활이 소중한 이유는 수많은 사람들과 관계를 맺을 수 있는 기회가 있기 때문이다. 혼자 산다면 관계를 맺을 일이 없다. 같이 일을 하기 때문에 좋아도 싫어도 관계를 맺을 수밖에 없다. 여기서 좋은 관계를 맺으면 지금의 직장동료가 내 평생의 서포터즈가 될 수 있다. 관련업체, 관공서 사람들도 마찬가지다. 전문성이 뛰어나 나중에 독립을 하게 되어도 관계가 나쁘면 사업을 할 수 없다. 사업은 혼자 할 수 없기 때문이다. 뭔가를 이루기 위해서는 전문성만으로는 충분치 않다. 좋은 관계가 뒷받침되어야만 한다.

팀워크와 시너지 효과를 통한 자기 발전

인간은 사회적 동물이다. 혼자서는 절대 살 수 없다. 다른 사람의 도움을 받으면서 살게 되어 있다. 회사도 그렇다. 혼자 일하는 것보다 팀을 이뤄 일을 할 때 시너지가 나기 때문에 아침마다 모여 함께 일을 하는 것이다. 여기서 중요한 것은 상대를 인정하고 팀워크의 중요성을 깨닫는 것이다. 기업도 개인처럼 그룹으로 활동하면 시너지가 난다. NHN이 그렇다. 지금의 NHN은 엄청난 기업이다. 초기에는 검색엔진을 만들던 작은 회사였다. 이 회사의 성장에는 여러 터닝포인트가 있었지만 그 중 하나가 회사간의 결혼이다. 검색엔진을 만드는 '네이버'와 게임회사 '한게임'이 결혼한 것이다. 서로가 서로를 돕는 것이다. 당장은 현금창출력은 부족하지만 미래에는 잠재력이 높은 회사를 만들기 위해 지금 돈을 벌고 있는 회사와 결혼한 것이다. 여기서 중요한 것도 서로를 인정하고 팀워크를 이뤄 일을 하는 것이다. 만약 지금 돈을 못 번다는 이유로 다른 회사의 존재를 무시하면 누구에게도 도움이 되지 않는다. 부부간에도 서로를 이해하는데 시간과 노력이 필요하듯이 기업 간의 결혼 또한 서로에 대한 이해와 노력의 시간이 필요한 것이다.

이처럼 개인의 성장과 서로간의 노력이 합쳐질 때 비로소 기업과 기업, 그리고 기업과 개인이 서로 'Synergy'를 내며, 배는 산으로 가지 않고 바다를 향해 멋진 항해를 할 수 있을 것이다.

Special Theme

02 같은 이름, 함께 한다는 것만으로 힘이 되는 기업의 Synergy

내부에서 읊트는 그룹화의 효과를 바라보면

세월, 참 빠르게 지나갑니다. 4개사와 인연을 맺고, 본사 사옥을 개·보수하고, 새로운 식구를 맞이하기 위해 로비며 식당이며 헬스장 등 인테리어를 새롭게 하고 새 단장 한지 엇그제 같은데 벌써 1년 반이 지났습니다.

4개사 업무 집중도를 높이고, 원활한 소통과 4시간 시너지 생성, 2015년 1조 매출 달성을 지원하기 위해 본사 사옥의 환경 개선, 식당의 맛과 질 향상 등 내·외적인 요소에 심혈을 기울여 왔지만, 아직도 지원에 부족함이 많이 있는 것 같아 각 사 임직원 분들에게 송구한 마음을 항상 지니고 있습니다. 근무환경이 다소 불편함에도 불구하고 4개 가족사가 모두 매출이 향상되고 실적이 개선되는 모습과 보이지 않는 저변에서 경쟁하는 모습을 지켜보며, 그 속에서 싹트는 희망이 보입니다. 임직원들의 불편함이 없어지는 그날까지 관리본부 전 직원은 성심을 다해 지원에 전력투구하겠습니다. 여러분 모두의 건강을 기원합니다.



Welcron 관리본부
신동진 상무

'우리'라는 생각으로 함께 성장할 미래를 꿈꾸며

벌써 입사 7년차에 접어들었습니다. (주)강원보일러에서 강원B&E(주) 그리고 이제 (주)Welcron강원이라는 회사의 일원으로서 가족사 여러분과 함께할 수 있는 시간을 갖게 되어 무한한 영광으로 생각합니다.

Welcron, Welcron강원, Welcron한텍, Welcron헬스케어가 하나의 그룹사로 통합된 후 예전에 알지 못했던 분야에 관심을 갖기 시작했습니다. Welcron의 알려지 방지 침구류와 Welcron한텍의 식품·제약·환경·에너지절감설비, 그리고 Welcron헬스케어의 한방위생용품 등 예전에는 무심코 지나쳤던 가족사 제품을 이제는 주변 지인에게 적극적으로 홍보하고 있는 제 모습을 발견합니다.

물론 가족사 제품 홍보에 앞서, 내가 먼저 가족사 제품 구매를 1순위로 하고 있음은 두말할 나위가 없습니다. 제가 먼저 이용해 보고, 제품의 우수성을 주위에 홍보해야 제대로 된 홍보가 가능하다고 믿기 때문입니다. 비록 작은 힘이지만 많은 고객을 유치하는데 보탬이 될 수 있다면 Welcron 그룹이 국내외 기업 선호도에서 1위를 차지하는 것도 문제가 없을 것이라고 생각합니다.

이제 우리 '나와 너'가 아닌 '우리(Welcron그룹)'라는 생각으로 더 나은 회사가 될 것을 희망합니다. '발 없는 말이 천리를 간다(無足之言 飛千里)'고 했습니다. 우리 Welcron그룹 가족들이 하나 되어 홍보에 앞장선다면 그보다 효과적인 홍보 방법은 없을 것이라 자신합니다.



Welcron강원 생산공사본부
조남식 과장

서로의 가치를 높이고 자긍심을 가질 수 있는 회사

'우리는 하나다, 우리는 최고다, 우리가 미래다.'

수리산 태을봉에서 회장님의 선창에 뒤이은 직원들의 그룹사 구조 합창은 고지를 향해 달궂은 열기에 더욱 힘찬 기운을 북돋울 수 있었습니다. 지난 하반기에 입사한 저에게 4월 수리산 등반대회는 첫 그룹행사였습니다. 작년보다는 수월하다고 하나, 다소 험했던 등산로를 단 한 명의 낙오자 없이 정상을 완주했습니다. 이는 Welcron그룹이 통합된 이후 지금의 위치와 성과를 달성하기까지의 과정을 여실히 보여주는 것이라고 생각합니다.

또한, Welcron, Welcron한텍, Welcron강원, Welcron헬스케어로 변경된 사명이 아직 익숙하지 않지만 곧 좋은 일이 많이 생길 것 같은 느낌이 듭니다. 지금까지도 4개사가 화합해왔지만, 통일된 하나의 이름으로 결속된다는 것은 하나의 목표를 지향하는 Welcron 인의 단결을 더욱 굳건히 해주리라 생각하기 때문입니다. 4개사가 'Welcron'의 브랜드 가치를 무한히 높일 수 있는 초석이 되길 바라며, 더불어 우리 스스로가 자긍심을 가질 수 있길 기원합니다.



Welcron한텍 담수사업부
배영경 사원

하나의 목표, 하나의 미래를 향한 팀워크를 발휘해야 할 때

Welcron United !

축구는 공 하나를 두고 몸과 몸이 부딪히며 치열하게 경쟁하는 게임입니다. 또한 철저하게 팀워크를 필요로 하는 게임이라, 선수 간에 확고한 믿음과 끈끈한 연대의식, 승리에 대한 열정이 없으면 경기에서 승리하기 어렵습니다.

이처럼 경쟁이라는 과정과 승리라는 목표아래 시시각각 변하는 전략 속에서 각자가 맡은바 자리에서 최고의 플레이어, 최고의 팀이 되기 위해 끊임없이 공격하고 수비하며 함께 뛰는 모습이 축구와 매우 흡사하다는 생각을 합니다.

우리 Welcron그룹도 경쟁에서 승리하기 위해 '유나이티드'라는 정신 아래 하나가 되어 나가야 한다고 생각합니다. 비록 각자의 비즈니스의 영역이 많이 다르지만, 여러 면에서 시너지를 낼 수 있는 여건이 마련되어 있습니다. 제가 근무하는 Welcron헬스케어도 해외 거래선 개척이나 현지 시장정보 획득에 Welcron강원과 Welcron한텍의 지원이 큰 도움이 될 수 있고, 섬유 분야에 탁월한 기술력을 가진 Welcron에서 연구하는 신소재와 기술이 신제품 기획, 개발에 큰 도움이 되며 앞으로 그 비중이 계속 커질 것으로 확신합니다.

잘되는 기업은 '유나이티드' DNA가 확고합니다. 우리 Welcron 패밀리도 시장이라는 경기장에서 경쟁사를 상대로 승리하는 타이틀을 거머쥐기 위해 '유나이티드' 정신으로 각자의 포지션에서 최선을 다해야 합니다. 그리고 서로 신뢰하고 협조하여 '1조 매출'이라는 타이틀 쟁취를 위해 함께 뛰시다.

Glory Glory Welcron United !



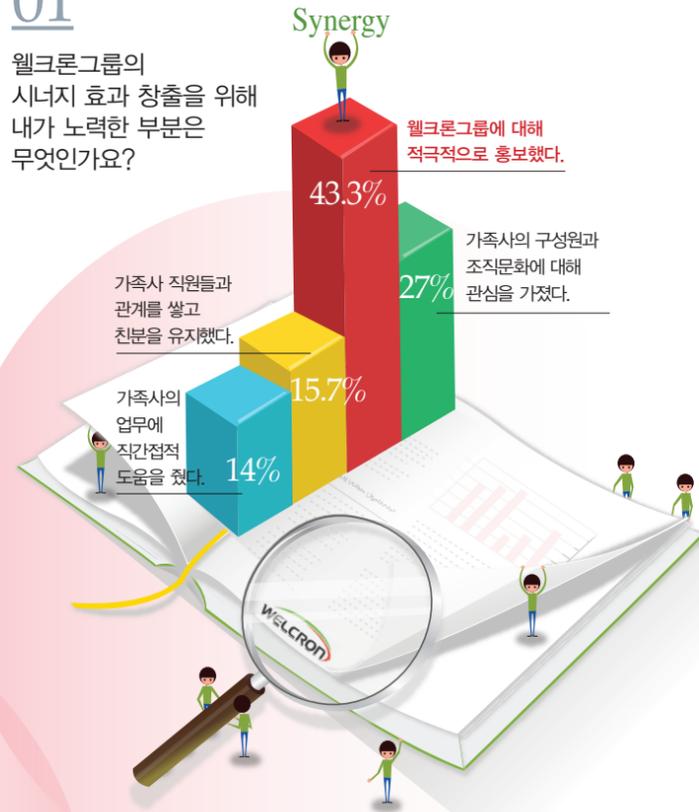
Welcron헬스케어 마케팅본부
차용욱 수석부장

사우들에게 묻는다 웰크론의 시너지에 대하여! talk!

웰크론그룹이 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어로 다시 태어났다. 그 어느때보다 4개사가 뚝뚝 뭉쳐야 할 때이니만큼 웰크론그룹의 시너지 제고를 위한 사우들의 솔직담백한 이야기를 들어보자.
 <설문참여인원 : 4개사 178명>

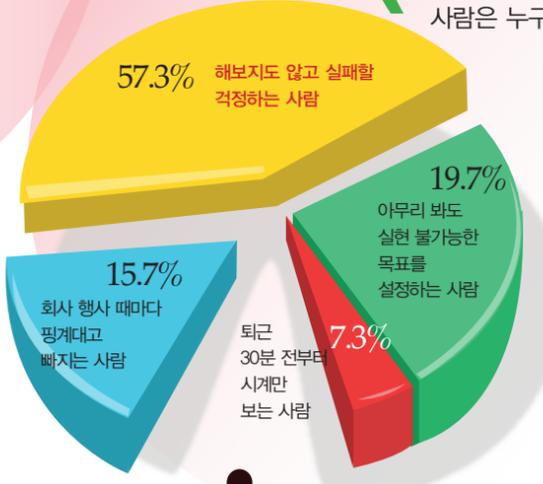
01

웰크론그룹의 시너지 효과 창출을 위해 내가 노력한 부분은 무엇인가요?



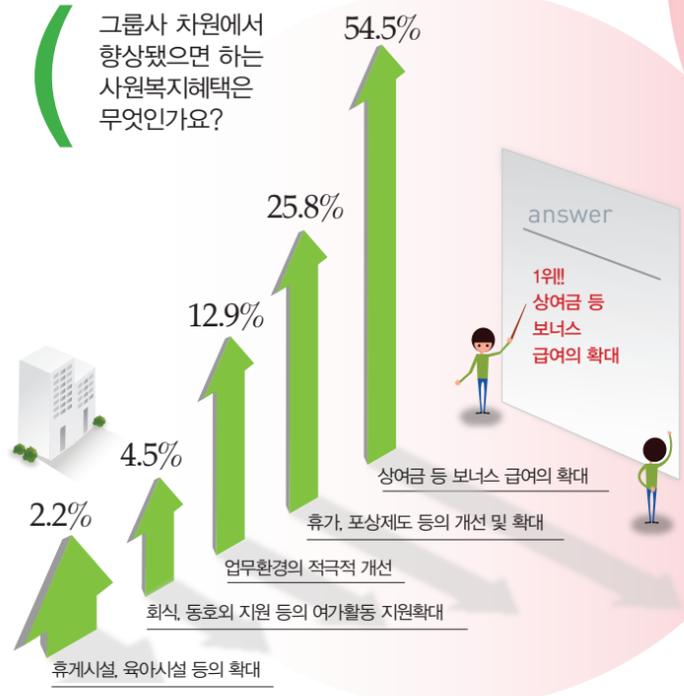
03

시너지효과를 발휘하기 위해 반드시 고쳐야 할 자세를 지닌 사람은 누구인가요?



02

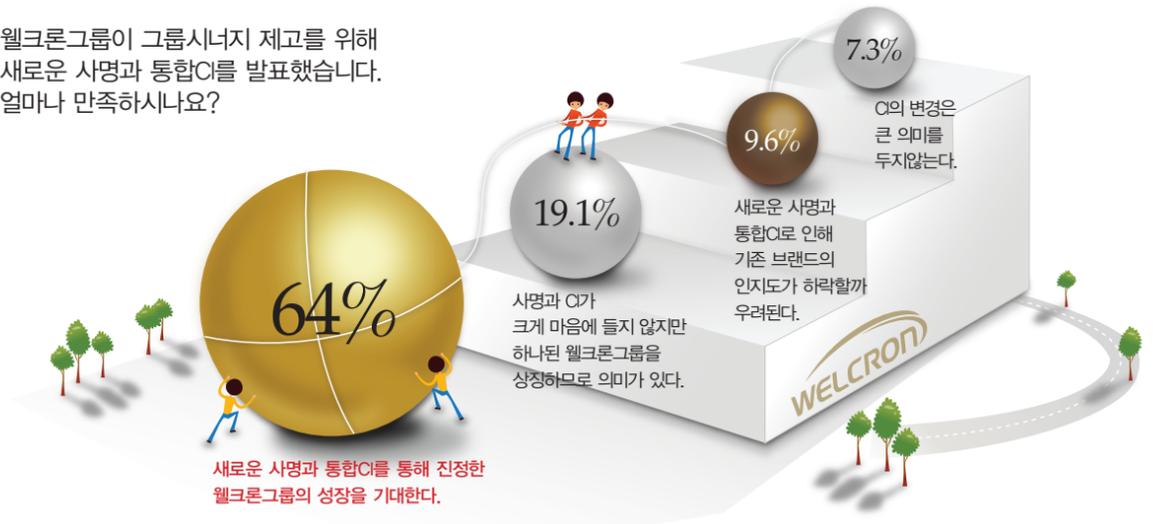
그룹사 차원에서 향상됐으면 하는 사원복지혜택은 무엇인가요?



answer
 1위!! 상여금 등 보너스 급여의 확대

04

웰크론그룹이 그룹시너지 제고를 위해 새로운 사명과 통합대를 발표했습니다. 얼마나 만족하시나요?



웰크론그룹 사우들에게 전하는 희망의 메시지!

- 한번뿐인 인생 후회 없도록 대동단결하여 세계 초일류 회사를 만들어 봅시다.
- 항상 최고를 향해 달려가는 모든 웰크론인들 파이팅! 파이팅입니다.
- 긍정적인 마인드로 하나가 되어 미래를 향해 나아갑시다. 진정한 한가족으로 서로 격려하고 사랑해요. 전사가 하나되어 목표를 향해 곧장 나아가 국내 및 세계에 우뚝 서는 기업이 되길 기원합니다.
- 이론보다 행동이 앞서야 하고, 행동으로 실적을 쌓아야 합니다. 조직을 리드하는 능력과 행동력을 갖춘 기업 바로 웰크론그룹입니다. 즐겁게 행복하게
- 모두들 한마음 한뜻으로 미래를 선도해 나갈 그룹으로 이끌어 갑시다. 파이팅! 웰크론그룹의 새로운 시작의 base는 화합이라고 생각합니다. 각 회사간의 대결구도가 아닌 서로 공유하며 화합하는 그룹이 되길 바랍니다.
- 나를 넘어 우리를 지향하는 웰크론그룹이 이제 "하나=통합"을 위해 우리 모두가 힘을 모은다면 분명 1등 이상의 더 많은 가치와 기쁨을 우리가 함께 공유하리라 생각합니다. 웰크론인 파이팅!
- 처음 시작할때의 마음처럼 무엇이든 할수있다는 자신감을 가지고 나 자신보다는 주변을 돌볼 줄 아는 사우가 됐으면 좋겠습니다.



웰크론강원, GS칼텍스 프로젝트팀

40년 노하우의 집약, 100년 미래를 위한 도약을 꿈꾸다



얼마 전 웰크론강원에서는 대내외적으로 기념비적인 일이 있었다. 창립 이래 최대 규모의 폐열회수보일러 및 황회수설비를 한 번에 납품하게 된 것. 이와 관련해 지난 4월 16일 평택항에서 대규모 설비의 성공적인 납품을 기원하는 안전기원제를 지내기도 했다. 1,145만 유로 규모의 황회수설비는 ILC프로젝트에 적용되기 위해 이란으로 보내지며, 90억 원 규모의 폐열회수보일러는 GS칼텍스의 VGOFCC프로젝트를 위해 여수공장으로 옮겨졌다. 특히 이 폐열회수보일러 설비의 증기발생용량은 127톤으로 웰크론강원의 최대 수주 규모다.

1. 진상도 과장 2. 임인호 상무 3. 손기태 전무 4. 송제준 차장

핵심인재로 구성된 GS칼텍스 프로젝트팀

국내 최대의 정유회사인 GS칼텍스의 품질관리 수준은 전 세계에서 간간하기로 유명하다. 때문에 웰크론강원은 GS칼텍스로부터 수주한 프로젝트의 원활한 수행과 그쪽에서 요구하는 품질조건을 만족시키기 위해 2007년, 각 본부별로 소수정예 인원을 발탁하여 'GS칼텍스 프로젝트팀'을 구성했다.

이렇게 형성된 'GS칼텍스 프로젝트팀'은 설계, 구매, 제작, 현장납품 및 설치공사, 시운전 전반에 대한 공정관리와 납기관리를 주요 업무로 하고 있다. 그리고 대외적으로는 GS칼텍스와의 소통 창구로서 영업 전반에 대한 고객관리와 계약관리, 실행예산작성 및 원가관리로 회사의 이윤을 높이고 있다.

국내 최대 규모, 최고의 기술력의 웰크론강원

웰크론강원이 GS칼텍스에 납품하고 정상 가동 중에 있는 보일러는 원유를 정유하거나 정제하는 설비에 고온의 스팀을 공급하는 중·대형 스팀보일러 4기다. 또한 현재 공사가 진행되고 있는 폐열보일러 1기는 GS칼텍스 정유 공정 중에 발생하는 폐가스를 이용해 고온의 스팀을 생산하는 폐열회수보일러로 국내 납품 실적 중 최대 용량을 자랑한다.

특히 웰크론강원은 폐열회수보일러 부분에서 100% 자체 기술력을 가지고 있기 때문에 국내 보일러 업체 가운데 독보적인 기술력 우위를 점하고 있다. 이로 인해 국내 및 해외 고객으로부터 기술력을 인정받아 수주가 지속적으로 늘어나고 있는 상황이다.

위기를 기회로 만드는 힘

물론 처음부터 모든 일이 순탄했던 것만은 아니다. GS칼텍스 수주 초기에는 그들이 요구하는 품질관리 수준을 충족시키기 어려웠다. 그리고 공사 전반에 대한 품질 및 안전관리 규정에 하나하나 맞춰나가다보니 초기공사부터 애를 먹기도 했다. 결국 GS칼텍스사로부터 신뢰를 얻고자 보다 많은 인력과 시간, 공사비용이 추가로 투입되는 상황까지 이르렀다.



GS칼텍스 VGOFCC 프로젝트 폐열회수 보일러 조립, 운송, 설치 과정

그러던 중, No.3 HOU 프로젝트용 스팀보일러의 시운전에서 심각한 문제가 발생했다. 스팀보일러 2기 중 1기에 큰 소음과 떨림 현상이 발생한 것이다. 당시 업계에서는 기기의 소음과 떨림 문제를 당연한 현상으로 받아들이는 분위기였지만 GS칼텍스는 완벽한 문제 해결을 요구했다. 만약 끝까지 원인을 알아내지 못하고 GS칼텍스의 공장 가동이 중단된다면, 그 기간에 발생하는 모든 손해에 대한 보상은 모두 웰크론강원이 떠안게 되는 위급한 상황이었다. 다행히도 시운전팀에서 밤을 세워가며 원인파악과 보완작업을 수행한 결과, 마침내 소음과 떨림을 잡아낼 수 있었고, 프로젝트에 관련된 전 임직원이 숨을 돌릴 수 있었다.

이후 웰크론강원은 기술력을 입증 받아 GS칼텍스로부터 연이은 공사수주를 받고 있으며, 기기 납품 후 현재까지 단 한 번의 기기 고장 없이 정상적으로 가동되고 있다. 게다가 웰크론강원의 자체 기술력과 고품질, 시공능력을 인정받아 GS칼텍스로부터 우수 협력업체 표창장을 수여받기도 했다.

더 큰 내일을 위한 끊임없는 노력이 필요한 때

이번 GS칼텍스 프로젝트팀의 성과는 단지 GS칼텍스에 국한되는 것만이 아니라 더 큰 시장으로 진출하기 위한 밑거름이 되고 있다.

지속적인 수주 증가에 따른 매출확대로 웰크론강원이 2009년 코스타 상장기업으로 진입하는데 견인차 역할을 하였으며, No.3 HOU 프로젝트에 165톤 규모 스팀보일러 2기를 납품한 실적으로 중대형 보일러 시장에 진입할 수 있는 계기가 되었다. 최근에는 삼성엔지니어링사가 진행하는 사우디아라비아 마덴 프로젝트에 226톤 규모 스팀보일러 4기를 수주해 현재 공사 중에 있다.

이제는 대기업 군을 제외한 국내보일러 업체 중에서는 웰크론강원의 기술력과 노하우를 따라올 자가 없다. 이를 바탕으로 국내는 물론 해외시장에서도 최고를 지향하는 에너지 환경 전문기업으로 거듭나기 위해 웰크론강원은 노력을 다하고 있다.

**■ 웰크론강원
GS칼텍스 프로젝트 팀
수주 실적**

2007년
GS칼텍스 본공장
동력시설 확장공사용
스팀보일러 제작 및 설치공사
(2X132ton/Hr) : 204억 원

2009년
GS칼텍스 No.3 HOU 프로젝트용
스팀보일러 제작 및 설치공사
(2X165ton/Hr) : 214억 원

2011년 ~ 2012년 현재
GS칼텍스 No.3 HOU 프로젝트
VGOFCC용 폐열보일러 1기
제작 및 설치공사
: 90억 원

**■ 2X165ton/Hr의 경우
한 시간 동안 증기가
165톤 발생하는 규모의
보일러 2기임을 말한다.
증기의 발생량이 클수록
규모가 큰 보일러라고
보면 된다.**



interview

웰크론강원 **손기태** 전무



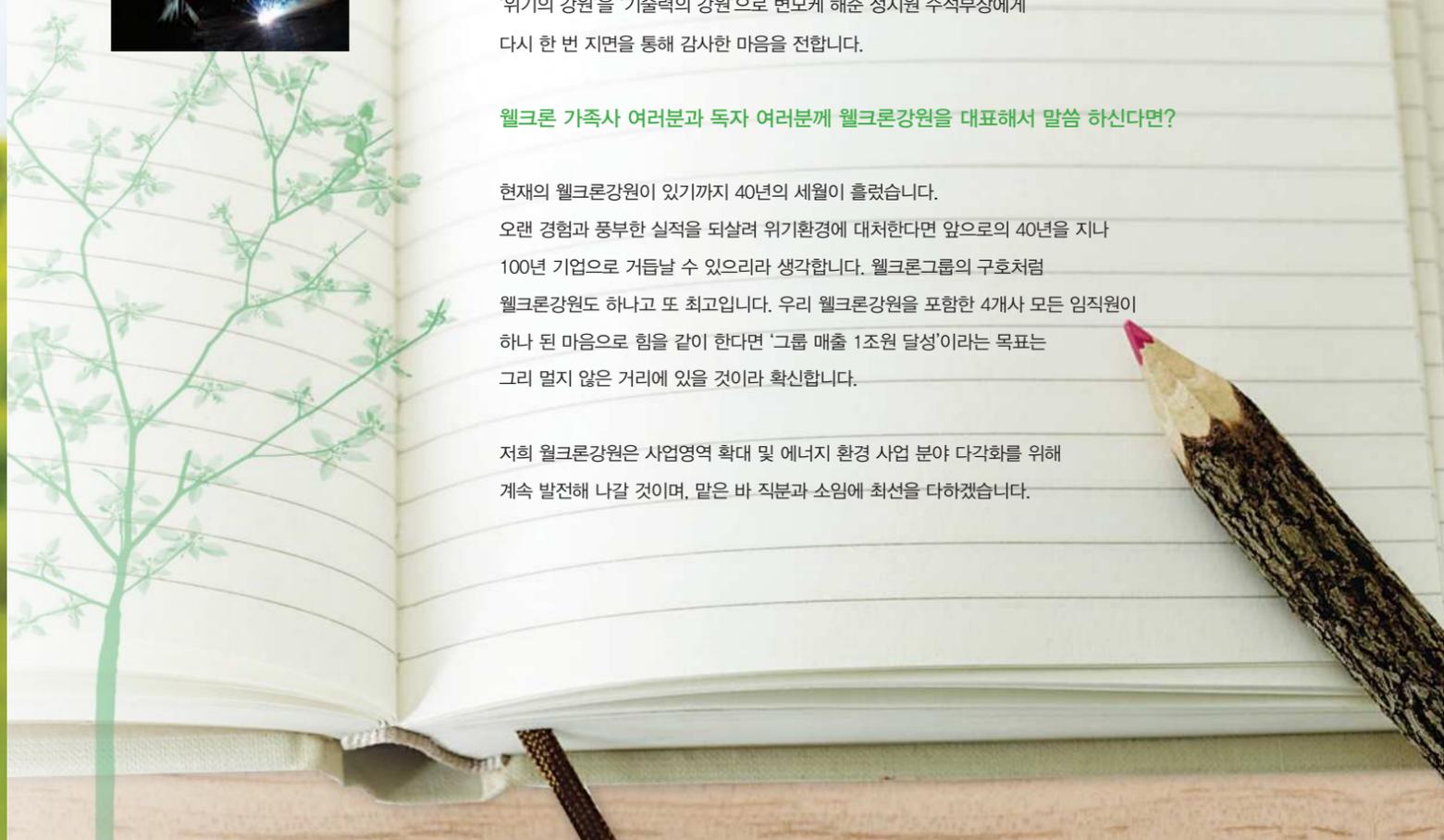
이번 프로젝트 수행 시 팀원들 모두가 고생이 많았겠지만, 특별히 노고를 치하하고 싶은 분이 있다면?

프로젝트 수행 시 영업에서 시운전까지 구성원 모두의 노력과 힘이 결집되어야만 좋은 결과가 이어질 수 있습니다. 아무리 좋은 설비라도 정상적인 운전을 할 수 없다면 그간에 흘린 땀과 노력은 모두 허사로 돌아가지요. 그런 의미에서 웰크론강원의 모든 납품기기에 대한 전 과정 및 시운전을 총괄하고 있는 기술본부 정지원 수석부장의 노고를 치하하고 싶습니다. No.3 HOU 프로젝트의 165톤 규모 스팀보일러 2기 시운전 기간 중 발생하였던 소음진동 문제를 해결해 '위기의 강원'을 '기술력의 강원'으로 변모케 해주 정지원 수석부장에게 다시 한 번 지면을 통해 감사한 마음을 전합니다.

웰크론 가족사 여러분과 독자 여러분께 웰크론강원을 대표해서 말씀 하신다면?

현재의 웰크론강원이 있기까지 40년의 세월이 흘렀습니다. 오랜 경험과 풍부한 실적을 되살려 위기환경에 대처한다면 앞으로의 40년을 지나 100년 기업으로 거듭날 수 있으리라 생각합니다. 웰크론그룹의 구호처럼 웰크론강원도 하나고 또 최고입니다. 우리 웰크론강원을 포함한 4개사 모든 임직원이 하나 된 마음으로 힘을 같이 한다면 '그룹 매출 1조원 달성'이라는 목표는 그리 멀지 않은 거리에 있을 것이라 확신합니다.

저희 웰크론강원은 사업영역 확대 및 에너지 환경 사업 분야 다각화를 위해 계속 발전해 나갈 것이며, 맡은 바 직분과 소임에 최선을 다하겠습니다.



웰크론한텍 플랜트사업부 열공정팀

고객의 마음을 움직이는 기술로 또 하나의 쾌거를 이뤄내다

뛰어난 기술력에 오랜시간 쌓아온 노하우까지 더해졌다. 게다가 고객의 신뢰까지 얻으려 노력하는 이들이 있다. 바로 웰크론한텍 플랜트사업부의 열공정팀이다. 이들에게 봄바람만큼이나 좋은 소식이 있다고 하니 얼른 만나러 가보자.



우리는 오직 기술로 승부한다

웰크론한텍은 고객이 원하는 생산량 및 처리량에 맞게 공정을 설계하는 것을 시작으로 고객이 만족할 만한 성능의 설비가 안정적으로 운행될 수 있도록 끊임없이 노력하고 있다. 여기서 MVR(Mechanical Vapor Recompressor) 또는 TVR(Thermal Vapor Recompressor)을 공정 설비에 적용한 에너지절감 기술력은 웰크론한텍 열공정팀의 주력이며 이 분야의 기술은 최고라고 자부한다.

하지만 아무리 기술력이 뛰어나도 독점 수주를 하게 되면 문제가 생기게 마련이다. 때문에 한 프로젝트를 100% 수주하는 것 보단 85~90%의 설비만 수주하고 10~15% 정도는 경쟁사 또는 고객 스스로 진행하도록 유도한다. 이후 시운전 시 수주하지 못한 부분까지 신경써서 지원함으로써 웰크론한텍의 영원한 고객으로 만드는 것이 바로 노하우다.

이런 기술력과 노하우를 기반으로 올해 이들이 세운 목표는 '매출액 1,000억 원을 목표로 힘차게 전진하자'이다. 기존의 기술력에 안주하지 않고 새로운 공정에 대해 끊임없이 기술을 개발하고, 국내를 넘어 세계 최고의 기술력을 향해 발전해 나가고자 하는 이들의 당찬 다짐이 엿보인다.





웰크론한텍은
 CJ제일제당의 미국법인인
 CJ바이오아메리카에 174억 원
 규모의 농축결정설비를
 공급하는 계약을 체결했다.
 이번 수주를 통해
 북미·유럽 시장 진출을 발판삼아
 에너지절감 설비의
 해외시장 점유율을
 높여나갈 계획이다.

고객과의 신뢰를 최우선으로 생각하는 열공정팀

이같은 노력 덕분이었을까. 웰크론한텍은 CJ제일제당의 미국법인인 CJ바이오아메리카와 174억 원 규모의 농축결정설비를 공급하는 계약을 체결했다. 사실 CJ제일제당의 농축결정설비 수주는 이번이 처음은 아니다. 이미 지난해 CJ제일제당의 중국 바이오법인인 CJ심양에 121억 원 규모의 농축결정설비를 납품한 적이 있다. 이때 웰크론한텍은 높은 에너지절감 기술력을 인정받아 이번 CJ제일제당의 미국법인인 CJ바이오아메리카에 농축결정설비를 공급하는 계약을 추가로 체결하게 된 것이다.

열공정팀의 이만수 상무는 이 같은 결과에 대해 “고객과의 신뢰를 최우선으로 여겼기에 가능했다.”고 말한다. 고객의 의뢰를 받아 프로젝트에 들어가기 전부터 지속적으로 고객을 서포트하고 신뢰를 쌓았기에 짧은 시간 내에 고객이 원하는 기술을 제공할 수 있는 것이다. 기술력 뿐만 아니라 고객에 대한 정성까지도 최고라고 자부하는 열공정팀이다.

나를 향해, 우리를 향해, 그리고 웰크론한텍을 향해 외치는 각오 한마디!!

이만수 상무
 우리 열공정팀 최고, 우리 웰크론한텍이
 최고가 되도록 노력과
 후배 양성에 힘쓰겠습니다.



송성재 대리
 '내가 아닌 회사의 '공동체'로 자부심을
 가지고, 책임감뿐만 아니라 열린 시각과
 열린 마음으로 모든 일에 임하는
 그런 직원이 되고 싶습니다.



김대범 대리
 기술 습득을 게을리하지 않고 맡은 분야에서
 일인자가 되어 열공정팀을 최고로
 만들고 싶습니다.



방희진 대리
 현재에 만족하지 않고 나아가 세계 플랜트
 산업에 꼭 필요한 공정기술 개발에
 앞장서겠습니다.



이용룡 대리
 열정을 갖고 자료의 습득 및 현장 경험을
 풍부하게 쌓아 어떠한 상황이든 현명하게
 풀어나갈 수 있는 역량을 갖추어,
 안정적인 영업 지원 및 프로젝트 진행에
 한 몫을 담당하고 싶습니다.



정진호 대리
 열공정팀의 팀원이라는 큰 자부심을 가지며,
 현실에 안주하기 보다는 변화를 포용하고
 추진하는 팀원이 되겠습니다.



박지훈 사원
 모든 일에 배우는 자세로 임하며,
 열공정팀 발전에 보탬이 될 수 있는
 인재로 거듭날 수 있도록 노력하겠습니다.



고객을 내 가족처럼, 팀원을 내 가족처럼

웰크론한텍 열공정팀의 슬로건은 '뜨거운 열정을 가슴에 품고, 혁신적인 기술을 머리에 담고, 세계로 나아가는 글로벌 웰크론한텍'이다. 고객을 향한 정성만큼 차가운 기계에도 사람의 뜨거운 정성이 들어가야 한다는 마음에서 나온 슬로건이란다.

그런 고객에 대한 마음씀씀이는 팀안에서부터 시작된다. 최근 두 달 사이에 두 명의 팀원이 차례로 장가를 가게 됐는데 팀원의 아내와 함께 식사자리를 마련해 다 같이 축하했다. 팀원들의 경사를 자신의 일처럼 서로 챙기는 모습이 참 보기 좋다. 한 달에 한번 정도 가지는 회식자리에서는 업무 외의 소소한 가정사 이야기도 하고, 점심시간을 이용해 종종 사내에 마련된 편의시설에서 당구와 탁구를 치며 팀화합을 더욱 돈독하게 한다. 팀분위기가 유쾌한 이유가 여기 있었나보다.

오늘보다 내일이 더 기대되는 웰크론한텍

이번에 달성한 성과와 팀 내의 경사를 축하하는 의미로 특별한 시간을 마련했다. 저마다의 목표를 도화지에 그려 넣은 것. 새하얀 도화지를 펼치자마자 '1,000억 매출 달성, 연애, 좋은 아빠 되기' 등 크레파스 색만 큼이나 다양한 목표가 새겨졌다. 도화지에 적은 소망처럼 지금보다 앞으로가 더욱 두근대는 웰크론한텍의 열공정팀, 이들이 보다 승승장구하도록 웰크론가족들과 함께 응원의 박수를 보낸다.

웰크론한텍 생산설계부 신국철 계장, 웰크론한텍 플랜트사업부 영업팀 안지연 대리

봄 햇살만큼이나 설레는 두근.두근.데이트

봄, 여기저기 핀 색색의 꽃을 바라보고 있노라면 절로 사랑하고 싶어지는 계절이다. 그래서인지 얼마 전 웨딩마치를 올린 안지연 대리와 신국철 계장 부부가 그렇게 부러울 수 없다. 봄날만큼이나 따뜻한 이 부부의 러브스토리를 웰크론 가족들에게 전한다.



입사동기에서 이제는 부부로

4월 어느 토요일, 안지연 대리, 신국철 계장 부부가 오랜만에 홍대로 데이트를 나섰다. 바쁜 회사일 때문에 데이트를 자주 못했다는 이 부부. 담장위로 핀 꽃도 보고 홍대의 젊은 기운도 물씬 느끼니 오래간만의 홍대나들이가 내심 설레는 눈치다. 그런 모습에서 깨소금 냄새가 절로 진동한다는 신혼부부를 실감케한다. 그런데 부부 같으면서도 티격태격 장난치는 모습이 꼭 친구 같다. 알고 보니 지연 씨와 국철 씨는 한텍엔지니어링 시절 입사동기로 처음 만났단다. 그러다 국철 씨의 구애로 4년간의 열애 끝에 지난달 입사동기에서 평생을 함께할 반려자가 되었다. “연애기간이 길어서인지 결혼해도 별다른 게 없더라고요.”라며 새침하게 웃는 지연 씨. 그렇게 말하면서도 결혼이 주는 안정된 생활에 결혼하길 무척 잘했단다.

뿐만아니라 같은 회사에서 근무하다보니 업무적으로 도움이 되는 부분이 많다. 설계를 담당하는 국철 씨와 영업을 책임지는 지연 씨는 서로의 분야에 대해 자주 얘기하다 보니 다른 팀에서 겪고 있는 고충과 노고를 이해할 수 있게 되었다. 또한 회사가 돌아가는 사정을 잘 알고 있기 때문에 업무때문에 늦어지거나, 가끔 가사에 소홀하게 되어도 심분 이해하고 다독여줄 수 있게 됐다. 결국 누구보다 자신의 상황을 잘 이해해주는 직장 동료이자 든든한 후원자가 되었다고 하니 천생연분이 따로 없다.

언제나 내편인 남편, 그리고 현명한 아내

“남편 자랑요? 덩치만 큰 애기예요.” 사실 결혼 전 지연 씨가 웰크론 본사로 자리를 옮기게 되면서 둘은 주말부부로 지내고 있다. 그래서 국철 씨는 미안한 마음에 짬짬이 집안일을 도와주며 듬직한 남편으로서 역할을 하려고하지만 아내 지연 씨 눈에는 덩치만 큰 애기인가 보다. 그래도 “착하고, 자상하고 내가 화를 내도 다 받아줘요.” 그러고는 자랑할 거리가 더 없는지 남편 얼굴을 가만히 들여다보는 지연 씨다. “가끔 엄마 같아요.” 남편 국철 씨가 말하는 아내 지연 씨는 천상 엄마의 모습이다. 결혼 전, 종종 마트에서 데이트를 했는데 이것저것 뜯어보고 구경하는 자신과 달리 조목조목 따져가며 살 것만 딱 사터란다. 자신보다 나이는 어리지만 항상 의지가 되는 든든한 엄마이자 아내 지연 씨다.

서로 다른 점을 맞춰가는 게 부부라 했던가. 물론 쉽지만은 않을 것이다. 하지만 때론 친구처럼, 때론 연인처럼, 서로 발맞춰 나가는 이 부부에게는 어려운 것이 없어 보인다. 오히려 함께 가는 길을 기대하며 오늘, 서로에게 했던 약속을 다시 한 번 다짐한다.



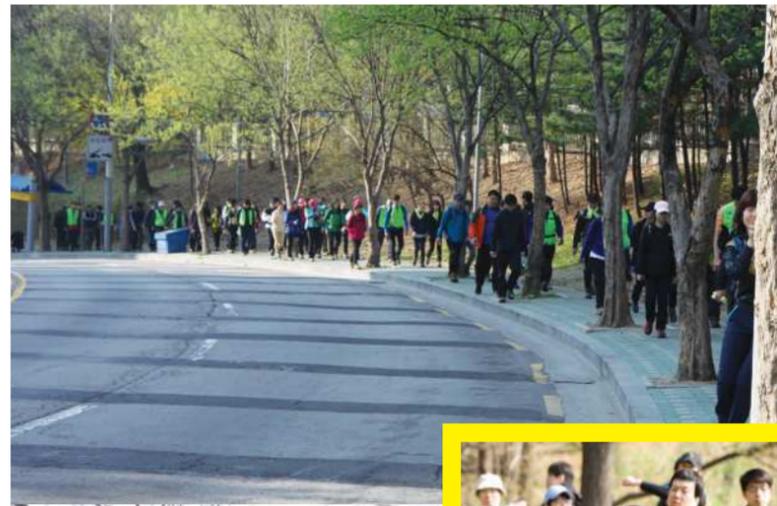
따스한 햇살이 내리쬐는 테라스에 자리를 잡은 두 사람. 아내 지연 씨는 “돈 많이 벌어야”라며 장난스럽게 얘기하지만 남편 국철 씨는 나를 진지하다. 지금처럼만 앞으로도 행복하게 잘 살았으면 한단다.



웰크론 그룹 상반기 한마음 등산대회
현장스케치

더 높은 꿈을 향하는 웰크론, 수리산 정상에 오르다

지난 4월 20일 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어 4개 가족사는 약 8.7km 코스의 수리산에서 '웰크론 2012 한마음 등산대회'를 실시했다. 이번 행사는 최근 웰크론그룹이 사명과 비전을 바꾼 시점에서 4개사의 시너지효과를 더욱 극대화 하기 위해 마련된 뜻깊은 시간이었다. 이에 웰크론 117명, 웰크론강원 70명, 웰크론한텍 64명, 웰크론헬스케어 24명 으로 총 275명이 참여해 상반기 각오를 다지려 다짐했다.



첫걸음은 가벼웠다. 수리산 산림욕장의 나무 냄새와 바람 냄새를 맡으며 다들 조심스럽지만 자신감 있게 한걸음씩 내딛었다. 동료와 도란도란 이야기도 하고 숲도 구경하며 산을 오르기 시작하니 한 시간 남짓 됐을까. 땀이 비 오듯 흐르고 점점 숨이 가빠왔다. 등산에 일가견이 있는 베테랑이라 할지라도 200명이 넘는 인원이 다 같이 산을 오른다는 것은 결코 쉽지 않은 일이다. 하지만 서로 끌어주고 의지하며 이내 태을봉 정상을 향해 오르는 웰크론 가족들이다. 중간 중간 산중턱에서 쉬어가기를 몇 번 반복하자 곧 태을봉 정상에 설 수 있었다. 웰크론가족들은 그곳에서 만난 시원한 바람에 뜨거운 땀방울을 말끔히 씻어내고 기쁨을 만끽했다. 게다가 내가 아닌 우리가 함께 목표에 도달했기에 그 감동은 더했다.



웰크론가족, 수리산 정상에 서다
오전 7시 30분. 이른 아침이라 쌀쌀할 법도한데 날씨는 그야말로 완벽한 봄이었다. 바로 웰크론 가족들을 맞이하기 위함이 아니었을까. 군포시에 위치한 슬기공원으로 웰크론 가족들이 하나둘 모여들기 시작했다. 지원조의 지시에 따라 조별로 인원점검을 하고, 간단한 주의사항과 물품을 전달한 후 2차 집결지인 수리산 약수터로 향했다.



산행에 앞서 간단한 준비운동을 하고 오전 9시쯤, 이영규 회장을 선두로 본격적인 산행을 시작했다.





이날 이영규 회장은 “오늘 등산대회에서 낙오자나 부상자 없이 무사히 일정을 마칠 수 있어 기쁘다.”며 마지막으로 웰크론 가족들에게 소감을 전했다.



정상에서 만난 시너지의 믿음

웰크론가족들은 정상에서의 감동이 지나가기 전에 태을봉 전망대에서 조별로 단체사진을 찍었다. 그리고 슬기봉을 넘어서 하산하기 시작했다.

마침내 출발한지 4시간 30분 만에 마지막 코스인 수리산역 양지공원에서 도착한 웰크론 가족들은 곳곳에 자리를 잡고 마련된 도시락으로 점심식사를 했다. 모두들 땀범벅이 된 채 다스 지쳐있는 모습이었지만 힘든 여정을 우리가 함께 지나왔다는 데에 뿌듯한 성취감을 만끽하며 일정을 마무리했다. 이날 이영규 회장은 “오늘 등산대회에서 낙오자나 부상자 없이 무사히 일정을 마칠 수 있어 기쁘다.”며 마지막으로 웰크론 가족들에게 소감을 전했다.

웰크론그룹의 가족사는 이날 행사를 통해 함께라는 이름으로 시너지를 이룰 수 있다는 값진 믿음을 얻었다. 더불어 오늘처럼 밀어주고 끌어주고 격려해 나아간다면 더 큰 기업으로 다함께 성장할 수 있음을 믿어 의심치 않는다.



웰크론 산자팀 한필승 과장

잘 모르던 4개사 동료들과 함께한 행사에서 더욱 즐거웠던 등산대회였습니다. 지금은 4개사의 분야가 각각 다르다보니 아직은 낯선 부분도 있지만 오늘 같은 행사를 통해 서로 이해하는 시간이 가진다면 그안에서 시너지를 낼 수 있지 않을까 합니다.



웰크론헬스케어 개발팀 조경아 주임

작년 등산대회 때 갔던 동봉산보다 코스가 힘들어서 인지 많이 힘들어하시는 분들도 있었어요. 그런데 서로 도와주면서 끝까지 완주하는 모습이 참 보기 좋더라고요. 그게 바로 웰크론그룹의 시너지이지 않을까 생각합니다.



웰크론강원 기술본부 윤성원 사원

바쁜업무를 잠시 내려놓고 대자연속에서 동료들과 함께 공통된 목표를 지향한다는 것에 끈끈한 동료애를 느꼈습니다. 앞으로도 기쁨과 슬픔을 함께 나누며 우리라는 공동체 의식을 갖는 웰크론 인이 됐으면 좋겠습니다.



웰크론한텍 플랜트사업부 정진철 대리

웰크론그룹이 C도 통합하고 정말 하나가 된 것 같아 좋습니다. 특히 웰크론강원과 웰크론한텍은 같은 업종이어서인지 더 가까워진 듯합니다. 앞으로 있을 체육대회 등 크고 작은 행사에서 함께 땀흘리며 어울리길 바랍니다.



go, go! welcron group

WELCRON 2012 한마음 등산대회
일시 | 2012. 4. 20(금) 장소 | 수리산 (주)웰크론 · (주)웰크론 강원 · (주)웰크론 한텍 · (주)웰크론 헬스케어

웰크론헬스케어 영업본부 대리점영업팀 김기영 차장 가족

엄마 아빠 손잡고 동물친구들 만나러 왔어요

5월이 시작되는 첫날, 웰크론헬스케어의 김기영 차장 가족이 어린이대공원으로 어린이날 나들이를 미리 다녀왔다. 봄인지 여름인지, 벌써 한낮 더위가 기승이지만 아이들은 바깥바람이 그저 좋기만 하다. 웃음만발, 좌충우돌 그들의 봄나들이를 따라가보자.



개구쟁이 두 아들과 함께한 동물원 나들이

의젓한 장남인 7살 성민이와 애교쟁이 막내 4살 건우, 사내아이가 둘이다. 누가 개구쟁이들 아니랄까봐 연신 뛰어 다니더니 입구에서부터 이미 땀범벅이다. 그런데 대뜸 초록피가 생겼다고 외치는 큰아들 성민이. 알고 보니 전날 태권도 심사에서 초록띠를 따게 됐다는 것이다. 그리고는 “나중엔 검은띠도 꼭 딸 거예요.” 자신 있게 외친다. 첫 번째로 가족들을 반긴 동물은 둘째 아들 건우가 제일 좋아한다는 코끼리다. 위에 형이 있어서인지 두 살이 되기도 전에 말을 뗐다는 건우는 어느 것이 아기 코끼리이고, 어느 것이 아빠 코끼리인지 콧속 집어내며 야무지게 말한다. 그래서인지 어린이 집에서도 유독 선생님들이나 친구들의 예쁨을 많이 받는다고, 옛말에 미운 4살, 미운 7살이라 하더니 꼭 그렇지 만도 않은가 보다.

자연 그대로를 선물하고픈 부모 마음

코끼리에게 인사를 하고 이번엔 사자를 보러갔다. 얼마 전 어린이 집에서 이곳으로 소풍을 다녀갔다는 성민이가 앞장선다. 유리벽 바로 앞에서 잠을 자고 있는 사자에게 다가가자 두 아들의 속사포 같은 질문공세가 이어진다. 한창 궁금할 게 많을 나이. 엄마, 아빠는 일일이 들어주고 답해주느라 정신이 없지만 호기심 많은 두 아들을 당해 낼 수 없다.

두 아들이 워낙 궁금한 것도 많고 활동적이다 보니 김기영 차장은 가족들과 나들이를 자주 나가곤 한다. 그런데 이들의 가족나들이는 조금 특별하다. 아이들이 자연과 함께 크길 바라는 마음에서 놀이공원이나 실내놀이터 같은 인위적인 곳보다는 자연 그대로의 놀이터로 아이들을 데려간다는 김기영 차장. 그래서 작년에는 주말농장을 신청해서 아이들과 1년 동안 콩을 길러보기도 했다. 함께 키운 콩으로 메주를 만들어 보고, 그것으로 요리도 해보며 아이들이 보다 자연과 친해지는 시간이 되었단다. 게다가 앞으로는 아이들과 캠핑을 다니고 싶어 장비를 알아보고 있는데 가격이 비싸다보니 아내 세정 씨 눈치만 보고 있단다.

셋! 둘만의 스릴만점 러브스토리

아내 세정 씨와는 회사 동료의 소개로 처음 만났다. “아내는 재경팀, 저는 영업팀 소속이었는데 당시 사내 연애가 쉽지 않은 때라 다른 직원들의 눈치를 볼 수밖에 없었죠.” 그래서 어쩔 수 없이 직원들 눈을 피해 몰래 메신저나 문자를 주고받기도 하고, 둘 다 인라인스케이트 타는 것을 좋아해 주말이면 한강에서 인라인스케이트를 타며 데이트하곤 했다. 쉽지 않은 데이트였지만 지금 생각해보면 오히려 스릴있고 더 추억이 된단다.

집에서도 밖에서도 나는 천상엄마

아내 세정 씨는 요즘 집에서도 밖에서도 말 그대로 ‘엄마’ 노릇하느라 눈코 뜰 새가 없다. 학교나 관공서에서 아이들에게 인성교육을 강의하고 있기 때문. 아이들의 몸은 물론 마음도 안정적이게 함으로써 아이들이 건강하게 자랄 수 있도록 그야말로 참교육을 맡고 있는 셈이다. 요즘 학교폭력문제로 인해 아이들의 인성교육에 대한 인식이 높아지면서 세정 씨를 찾는 곳이 부쩍 많아졌다. 덕분에 성민이와 건우의 인성교육에도 도움이 많이 되고 있어 더 열심히 해야겠다는 생각이 절로 든다는 세정 씨. 이런 엄마의 마음을 아는지 밝게 자라주는 두 아들이 고맙기만 하다.

벌써부터 설레는 학부모 되는 날

성민이와 건우는 마지막으로 만난 시승에게 먹이를 나눠주고는 자신들도 달콤한 아이스크림을 하나씩 들었다. 엄마, 아빠에게도 한입씩 선심을 베푸는 정 많은 두 아들이다. 그런 착한 아들 성민이가 내년이면 초등학교에 입학한다. 성민이는 벌써부터 설레는지 얼른가고 싶단다. 그런데 오히려 김기영 차장 부부가 더 설레보인다. “감개무량하죠. 아빠, 엄마에서 이제는 학부모가 된다고 생각하니 행동 하나하나가 조심스럽더라고요.”

하루가 다르게 무럭무럭 커가는 아이들에게 기대하는 게 많을 법도 한데 다른 것 필요 없이 항상 몸 건강하고 최고보다 최선을 다하는 성민이, 건우가 됐으면 좋겠다는 김기영 차장 부부. 더불어 가족 모두가 서로를 응원하고 있다는 것을 잊지 않길 바라며 언제나 우리가족 파이팅을 외친다.



하루가 다르게
무럭무럭 커가는 아이들에게
기대하는 게
많을 법도 한데
다른 것 필요 없이
항상 몸 건강하고
최고보다 최선을 다하는
성민이, 건우가 됐으면
좋겠다는
김기영 차장 부부





세사리빙 동탄점
먼지 한 점 없는 깨끗함,
그 건강함을 전하기 위해

동탄점은 젊은 고객층이 많고 유동인구가 많은 동탄신도시의 중심 상권에 위치하고 있다. 동탄점은 넓지 않은 매장규모지만 깔끔한 인테리어로 고객의 눈길을 끌고 있다. 그래서인지 매장을 오픈한지 이제 갓 10개월 남짓한 새내기 대리점임에도 이미 고객들에게 입소문이 이어지고 단골고객이 급증하고 있다. '잘되는 집'에는 남다른 비밀이 있는 법. 그 비법을 살며시 엿보기로 하자.

세사리빙 동탄점 김경남 대표



고객의 눈높이에 맞춘 매장

동탄점을 들어서면 우선 눈에 들어오는 것은 깔끔하게 정돈된 진열장이다. 상품의 진열에도 동탄점만의 법칙이 있는데, 다양한 제품을 손님들이 바로바로 찾을 수 있게 아동간과 청소년간, 성인간을 구분해서 고객 눈높이에 '맞춤형'으로 진열해 놓았다.

또한 고객이 찾는 제품이 매장에 없을 때는 고객의 기다림을 최소화하기 위해서 곧바로 주문 신청을 하고 본사에 연락하여 2~3일 이내에 제품을 받아 고객에게 직접 전달해 드리는 것을 원칙으로 하고 있다. 이러한 시스템을 갖추고 있다 보니 불필요한 제품을 쌓아두거나 과도하게 많은 제품을 진열하지 않는다. 늘 정돈된 매장을 유지하는 것이 동탄점의 원칙이다.

직접 경험한 '세사리빙'의 효과를 고객에게

동탄점의 김경남 대표가 '세사리빙'을 창업아이템으로 선택한 이유는 막내딸 때문이라 할 수 있다. 아토피로 고생하는 막내딸에게 아토피에 좋다는 약도 먹여보고 병원 치료도 해봤지만 딱히 차도가 없다가 우연히 알게 된 '세사리빙' 제품을 사용하게 된 후부터 아토피 증상이 확연히 좋아진 경험을 하게 됐다. 이 일을 계기로 우리 가족 뿐만 아니라 아토피로 걱정하는 많은 이들에게 도움을 줄 수 있는, 믿을 수 있는 제품을 전해야겠다는 생각에 '세사리빙'을 선택했다고 한다.

"신제품이 나오면 고객들에게 어떤 점이 좋은지 전달하기 위해서 제가 직접 사용해보고 고객들에게 소개하고 있어요." 이처럼 직접 경험한 제품을 고객에게 추천하다보니 고객에게도 진심이 전해져 단골구매로 이어지게 된다고 한다.

"손님께서 비염 때문에 고생하는 아들의 침구를 구입하고 얼마 뒤 오셔서 '5일정도 사용해보니 아들의 코가 뺨 뚫렸다.' 면서 잠자리가 편해졌다고 말씀하신 적이 있어요." 김경남 대표는 이런 말을 들을 때마다 이 일을 하게 된 보람을 느낀다고 한다.

그래서 앞으로도 '세사리빙'의 좋은 제품을 꾸준히 판매하여 많은 고객들이 편안한 잠자리를 누릴 수 있도록 하는 것이 그녀의 목표다.

가족의 사랑과 건강을 지켜준 값진 경험

세사리빙의 제품이 좋다는 것은 알고 있었지만 막상 매장을 운영하고자 했을 때는 '과연 잘 할수 있을까?' 하는 걱정이 앞섰다고 한다. 가정주부로만 5년, 그리고 레스토랑 운영 3년의 경험이 전부인 그녀에게는 어쩌면 당연한 일이었다. 하지만 각종 창업 설명회를 통해 전문적인 제품설명과 브랜드 정보수집, 자료수집에만 10개월이라는 시간을 보낸 끝에 내린 결론은 역시 '세사리빙'이었다. 그렇게 시작한 창업은 생각만큼 그리 녹록지 않았지만 곁에서 후원해준 남편과 가족 모두의 이해덕분에 지금의 결과가 있었다고 한다.

특히 아토피가 많이 좋아진 막내딸은 아토피가 있는 친구들에게까지 직접 세사리빙을 소개할 정도로 많은 힘이 되어주고 있다.

김경남 대표는 세사리빙 창업을 생각하고 있는 주부가 있다면 적극 권장한다는 말을 잊지 않았다.

"충분한 시장 조사와 준비가 되었다면 용기와 의욕을 가지고 시작했으면 합니다."

김경남 대표는 여전히 초보 사업가다. 하지만 단순히 제품 판매가 아닌 자부심을 담아 좋은 제품을 고객에게 전한다는 마음으로 당당하고 경쾌한 발걸음을 이어나가고 있다. '잘 나가는 집엔 특별한 비법이 아니라 '진심이 있다는 것을 환한 미소로 대신 답해준다.



대리점 개설문의 : 02.2107.6776



웰크론 'ISSA 인터클린 전시회' 참가기

극세사클리너 세계 1위 웰크론, 글로벌 시장을 사로잡다



웰크론은 지난 5월 8일부터 11일까지 나흘간의 일정으로 네덜란드 암스테르담에서 개최된 'ISSA 인터클린 전시회'에 참가했다. 'ISSA 인터클린 전시회'는 전 세계적으로 가장 큰 규모의 청소용품 전시회로 2년마다 네덜란드 암스테르담에서 개최되며, 동일한 전시회를 미국에서는 1년마다 한 번씩 시카고나 라스베이거스에서 개최하고 있다. 이번 전시회에는 40여개국 680여개 업체가 참가하였다.

세계와 어깨를 나란히 한 웰크론

웰크론 이영규 회장을 포함한 임원진 6명과 담당직원 3명 등 총 9명의 인원은 세계 주요 업체와 대등한 규모의 4개(4×10m) 부스로 이번 전시회에 참가했다.

4일간의 전시회 기간 중 웰크론은 150여개 업체와 적극적인 바이어상담을 통해 300만불의 수출실적을 거뒀다. 또한 다양한 신제품을 전시함으로써 많은 관람객과 바이어들로 하여금 다시 한 번 웰크론의 높은 위상과 뛰어난 기술력을 과시할 수 있었다. 실제로 많은 업체들이 이러한 신제품에 대하여 견적과 샘플을 요청하였으며, 전시회에 참가한 어떠한 경쟁업체들보다 다양한 제품과 기술을 소개할 수 있었다.

현재의 위치를 체크하고 미래를 가늠해 보는 자리

현재 웰크론은 대외적으로 극세사 업체로서 최고라는 인정을 받고 있지만, 늘 많은 업체들의 치열한 경쟁속에 둘러싸여있다. 가격 경쟁력뿐만 아니라, 좋은 품질의 제품을 공급할 수 있도록 노력하고, 바이어의 요구를 정확히 파악하여, 대응할 수 있도록 해야 한다. 현실에 안주하지 않고, 개척정신을 가지고 기존의 업체뿐만 아니라, 신규 업체 발굴 및 타 업체에서 공급하고 있는 경쟁 업체의 거래선 또한 확보해야 한다.

이러한 현재의 상황에서 이번 전시회 참가는 현재를 객관적으로 살펴보고, 미래의 시장변화에 대응할 수 있는 기회가 되었다. 2022년 2조 매출, 영업이익 2000억, 자산규모 2000억 달성의 큰 그림을 위한 초석을 마련할 수 있는 자리였다.

보이지 않는 노력으로 이룩한 성공적인 전시회

전시회가 끝난 뒤 이영규 회장은 전체 리뷰를 갖는 자리에서 이번 전시회에 참가한 미국지사 찰스박 사장, 독일지사 이광규 상무, 네덜란드지사 박중배 사장, 스페인지사 까를로스, 아시아본부장 조용오 이사, 해외영업팀 김기홍 과장, 김해미 주임, 3M팀 전상운 과장의 맹활약을 일컬어 '월드와이드(World Wide)전사'라고 칭했다. 시차적으로 밤잠을 설쳐가며 많은 고생을 한 이들의 노력에 격려를 아끼지 않았다. 이어 이영규 회장은 "이번 전시회는 그동안 빼앗겼던 오더를 되찾는 계기가 될 것이고 최근 설립되는 베트남 공장을 통해 글로벌 가격경쟁력이 높아질 것"이라며 전시회에 나아갈 방향과 향후 10년의 비전을 제시했다.

축구동호회 Welcron F.C

축구, 공 하나로 맺어진 끈끈한 동료애



축구는 전 세계에서 가장 많은 사람들이 즐기는 스포츠다. 월드컵축구, 유럽 축구 등을 밤새워
가며 보는 이유도 축구만이 주는 감동이 있기 때문이다. 하지만 축구는 직접 공을치고 뛰어야
여야 그 깊은 맛을 안다. 새벽공기를 가르며 그라운드에서 흘리는 땀의 쾌감을 아는 그 남자
들의 축구이야기를 시작해보자.

휴일의 늦잠을 내팽개치고 운동장으로 나온 사람들

새벽 공기가 차갑다. 봄이 지나고 여름이 다가오는 계절이라지만 그들이 홈구장으로 쓰는 화성장명초등학교 운동장은 새벽안개가
자욱해 쌀쌀했다. 운동장에 하나 둘 회원들이 모여들자 각자 가볍게 몸을 풀고 축구화 끈을 조여 땀다. 아침식사를 거르고 나온 회
원들은 김밥 등으로 간단하게 요기를 했고, 몸을 데우기 위해 목에 '막~걸리지 않는' 알콜성 음료(?)도 한잔씩 했다. 경기를 할 만큼
의 인원이 모이자 편을 나누어 그라운드로 나왔다. 운동장 가운데 축구공이 놓이고 휘슬이 울렸다. 경기가 시작된 것이다.

몸은 배 나온 아저씨지만 마음만은 박지성(?)인 그들

경기가 시작되자 분위기가 경기 전과는 180도 달라졌다. 설렁설렁 재미삼아 뛰는 동네아저씨들의 '뽕축구'와는
차원이 달랐다. 제대로 포지션을 갖추고, 패스워크도 훌륭했으며, 가끔씩 과감한 태클을 선보이기도 했다. 경
기가 진행될수록 새벽 찬 공기는 사라지고 운동장은 열기로 채워져 나갔다. 평균나이가 마흔 살 전후라는 게
전혀 믿겨지지 않을 만큼 운동량이 대단했다. 가끔씩 어저구니 없는 실수도 하지만 멋진 패스에 이어진 슈팅에
골이 터지면 우리편 상대편 할 것 없이 박수와 환호로 축하해주는 모습을 보여주었다. 축구공 하나에 모든 사
람이 집중하며 달리는 이 순간만큼은 적어도 박지성 못지 않은 열정이 엿보인다.

스트레스는 No! 친목과 화합은 Yes!

이들 축구 동호회의 정식 명칭은 Welcron F.C다. 정확한 창단 시기는 알 수 없으나, 회사에서 가장 오래된
동호회 중 하나다. 직원들 모두가 너무 바빠서 시간 맞추기가 힘들지만, 일단 나와서 운동장에서 뛰고 맛있
는 음식 먹으면 스트레스 해소에 큰 도움이 된다고 한다. 또한 동호회 활동으로 가족사 직원들 간의 유대관
계도 향상시키고 특히 신입사원이 입사할 경우, 운동장에서든 회식자리에서든 자연스럽게 회사에 적응하는
노하우를 전수받을 수 있다는 것 또한 이들이 말하는 Welcron F.C의 장점이다. 현재는 일년 내내 활동을
하고 있으며, 경기도 화성에서 매일 첫째, 셋째 주 토요일 오전 8시부터 10시까지 활동하고 있다. 답답한 일
상에서 잠시 벗어나 푸른 운동장에서 땀을 흘리고 나서 마시는 시원한 맥주의 맛을 느끼고 싶다면 Welcron
F.C를 주목해보자.

Welcron F.C는요?

축구를 통해 동료애를 느끼고 건강도
챙기는 축구마니아들의 모임입니다.
Welcron 그룹에 재직하시는 사우
누구든 환영이며, 월 회비는 만원으로
부담없이 참여할 수 있습니다.
가입절차는 Welcron그룹 그룹웨어
동호회 / 축구동호회 / 회원가입을 하시면 됩니다.
협력사 분들 중 저희 동호회와의 게임을
원하시는 기업이 있으시면 언제든지 환영입니다.

Welcron F.C 회장
Welcron 생산본부 이홍택 부장



제회 세사리빙 고객체험수기 공모전 최우수상 수상작 먼지 안나는 이불, 비염에 효과 있는 이불 '세사리빙'에 정말 있습니다



안녕하세요. 저는 대전에 사는 세 명의 딸을 둔 37세 주부입니다. 일찍 결혼해서 아이도 일찍 낳아 큰딸은 중학교 1학년, 둘째 딸은 초등학교 4학년, 막내딸은 올해 초등학교 1학년이 되었지요. 평소에 아이들 침구류나 알러지에 관심을 갖고 있었습니다. '먼지 안나는 이불', '비염에 효과 있는 이불'은 세상에 없는 줄 알았습니다. 세사리빙 이불을 만나기 전까지는요.



이불이 너무 가볍기 때문에
혹시 붕 뜨는
느낌이 나지는 않을까
고민도 했지만
하룻밤을 지나고 나서는
모든 걱정을
날려 버렸습니다.
앞으로도 계속
좋은 제품으로
알러지로 고생하는
모든 분들에게
도움이 되는
'세사리빙'이 되었으면 합니다.



매일 아침을 괴롭히던 알러지 비염

제가 비염이 있다 보니 세 딸 중 초등학교 4학년인 둘째 딸에게 가장 심하게 유전이 됐다 봅니다. 저와 둘째 딸은 아침에 일어나면서 재채기와 함께 맑은 콧물로 하루를 시작했어요. 낮에 생활하다보면 좀 나아지다가도 꼭 아침이 되면 더 심해지더라고요. 그래도 '비염은 약도 없다'는 말을 많이 들어서 원래 그러는 줄만 알고 심할 때만 소아과에 들러 비염 알러지약을 처방받아 임시방편으로 사용하곤 했습니다.

우연히 만나게 된 세사리빙

그러다가 2011년 8월 아이 아빠와 함께 운영하는 가게 옆에 세사리빙 둔산점이 오픈하게 되었습니다. 그러나 이미 구비해서 쓰던 브랜드의 이불들이 있어서 큰 관심을 갖지는 않았습니니다. 균일하게 베게 커버를 네장 사면서 '정말 비염 알러지가 좋아질 수 있나? 그런게 어딨어.' 라고 생각하면서 저렴한 맛에 한번 써보자는 생각으로 베게 커버를 바꿔 쓰게 되었습니다. 그런데 며칠 쓰면서 첫째와 셋째도 그렇지만 저와 둘째 딸의 재채기와 콧물이 많이 호전되는 것을 느꼈습니다. 며칠이 더 지나서는 일어나면서부터 하던 재채기와 콧물을 잊어버릴 정도가 되었습니다. 정말 신기했어요. 그래서 우선 아이들부터 차렵이불로 바꿔 주었습니다.

일반 이불보다 훨씬 가볍고 따뜻한 기능성 이불

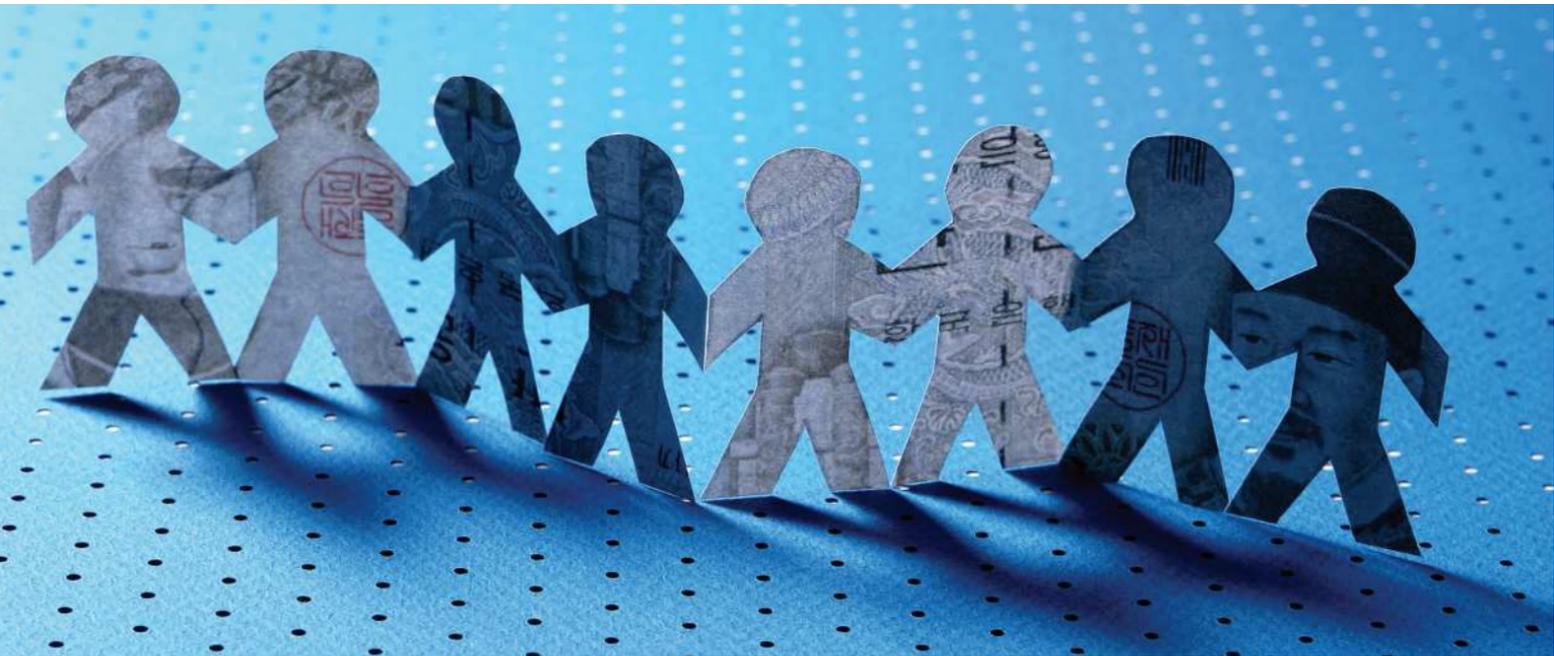
세사리빙 이불이 알러지를 일으키는 먼지나 집먼지 진드기 같은 것도 통과하지 못하도록 만들어져 있기 때문에 혹시 너무 뻣뻣하거나 공기가 잘 통하지 않아서 오히려 아이들에게 안 좋을까봐 걱정도 했습니다. 그런데 걱정도 잠시! 이불이 살에 닿는 촉감도 아이들이 너무 좋아하고, 이불로 인한 먼지가 없으니까 비염도 없어지면서 '세사리빙' 이불만 찾게 되더라고요. 그리고 이불이 너무 가볍기 때문에 혹시 붕 뜨는 느낌이 나지는 않을까 고민도 했지만 하룻밤을 지나고 나서는 모든 걱정을 날려 버렸습니다. 그래서 우리 안방에서 쓰던 침대뿐만 아니라 중학생이 된 큰딸 방을 마련해주면서 새로 산 침대 이불도 모두 '세사리빙' 이불로 바꿨답니다.

주변 사람들과 함께 하고픈 '세사리빙'의 진정한 마니아

한겨울에 따뜻하게 덮었던 침구, 손님을 위한 요차렵세트, 남편이 매일 안고 자는 2인용 베게, 수건, 발매트, 극세사 갈레까지 생활하면서 쓰게 되는 용품들을 모두 세사리빙으로 바꿔 쓰게 되었습니다. 정말 우리 집이 '세사리빙' 미니샵이 된 것 같아요. 요즘은 아기가 있는 친척들에게 저도 모르게 홍보를 하게 되서 여동생 가족, 친정 부모님 그리고 친정 엄마의 친구분들까지 세사리빙 차렵이불을 체험하고 있습니다.

아이들을 키우며 주부로 살아가는 저에게 가족 모두 건강한 생활을 하게 해준 '세사리빙'에게 고마움을 느낍니다. 앞으로도 계속 좋은 제품으로 알러지 때문에 고생하는 모든 분들에게 도움이 되는 '세사리빙'이 되었으면 합니다.

“보험도 리모델링이 필요해”



보험 리모델링이란?

보험 리모델링은 새로운 보험 상품이 출시됐을 때 기존에 가입한 보험 중 불필요한 보험은 정리하고 새로운 보험은 가입하는 방식으로 보험 포트폴리오를 다시 구성하는 행위다. 가계 재무 상황이 급변하거나 나이가 들면서 필요한 보장 내용이 달라졌다면 보험 리모델링을 통해 보험 상황을 재점검하는 행위가 필요하다.

월급의 상당 부분이상이 보험료로 나간다면?

일단 수입 대비 보험료 지출이 과도한 경우 보험 리모델링이 필요하다. 특히 마이너스통장에서 보험료를 자동이체할 정도로 현금흐름이 악화했다면 반드시 보험을 리모델링해야 한다. 일반적으로 가계 소득 대비 보험료 적정 규모는 월 소

득의 8~10% 이내다. 만약 월 소득 대비 보험료가 15%를 넘는 경우 평균적으로 보험을 과도하게 많이 가입한 것은 아닌지 의심할 수 있다. 만일 현재 가입한 보험의 보장내용이 겹치거나 많은 보험료에 의해서 넉넉하지 못한 생활을 하고 있다면 좀 더 보험료가 싸면서 보장내역은 강화된 상품으로 보험 리모델링을 하는 것이 좋다.

보험은 보장이 우선, 투자 상품에 대한 지출 줄여야

보험에 가입하는 목적이 투자가 아니라 보장이라는 사실도 유념해야 한다. 투자수익을 목적으로 저축성보험에 가입했다면 리모델링하는 편이 좋다. 저축성보험은 수년 동안 설계사 수당 등 사업비를 보험료에서 제외한 금액에서 이자가 붙기 때문이다. 자신에게 반드시 필요한 보장이 무엇인지 선택해 보장이 중복되는 상품도 정리해야 한다.

여러 곳에서 보험에 가입하고 매월 착실하게 보험료를 내다보면 문득 '이 보험이 과연 나에게 맞는 보험일까?'라는 생각을 하며 가입한 보험의 보장내역과 특약사항을 살펴보게 마련이다. 그러다보면 내용이 겹치기도 하고 불필요한 특약 사항으로 많은 비용이 새고 있다는 것을 알게 되었을 때 보통 '보험해지'를 생각해 하게 된다. 그러나 보험해지는 더 큰 마이너스 작용을 한다. 그러나 이럴 때는 전문 보험사에게 상담을 요청하여 보험 리모델링을 하는 것이 가장 현명한 방법이다. 그럼 지금부터 가입한 보험을 좀 더 효율적으로 업그레이드 하는 방법을 알아보자!

평균수명 100세 시대에 보장기간은 65세?

현대의 의학 발달로 곧 평균 수명 100세에 돌입하게 된다. 그런데 예전의 보험상품들은 보험보장기간이 요즘에 나온 상품에 비해 상당히 짧다. 만약 암 보험을 가입했는데 보장기간이 70세까지만 나면 나머지 30년은 보상을 받지 못하는 셈이다. 보험은 단기간에 효과를 노리는 것 보다는 장기적인 관점에서 가입을 해야 한다. 그러나 최소 80세 이상까지 보장을 받을 수 있는 보험으로 업그레이드 받아야 할 것이다.

오래된 상품 꼼꼼히 살펴보면 유지하는 것이 더 유리할 수도

전문지식이 부족하거나 수당을 노린 일부 보험설계사들이 보험 리모델링을 핑계로 오히려 보험 포트폴리오를 엉망으로 만드는 경우도 있다. 대표적인 것이 보장한도가 변경된 실손형 민영의료보험(이하 실손보험)이다.

손해보험사가 판매하는 실손보험의 보장한도는 100%에서 2008년 8월부터 90%로 축소됐다. 따라서 지난해 8월 이전 가입한 실손보험이 최근 가입하는 실손보험보다 일반적으로 유리하다. 그렇지만 일부 보험설계사들은 기존 실손보험을 해지하고 새로 등장한 실손보험 가입을 권유한다.

무조건 오래됐다는 이유로 예전에 가입했던 보험 상품을 해약하고 신상품 가입을 권하는 사례도 있다. 현재 보험 상품은 대부분 변동이자 상품이다. 그렇지만 2001년 이전에 판매되던 저축보험 중 일부 상품은 7~10%대의 고정이자를 보장하던 상품이 있었다.

특히 최근과 같은 저금리 시대에 이런 상품은 보험 가입자들에게 황금알을 낳는 거위다. 보장한도가 100%인 실손보험이나 고금리 고정이자를 보장하는 상품은 현재 판매되지 않고 있기 때문에 한 번 해약하면 재가입이 불가능하다.

가입한 보험이 내게 꼭 필요한지 알아보세요

보험을 가입할 때의 순위를 보면 보통 질병-암-상해-교통사고 순으로 가입하는 경우가 많다. 그러나 이것은 어디까지나 평균적인 사항이지 자신에게도 타당한 보험가입의 우선 순위는 아니다. 만약 자신의 집안에 암으로 돌아가신 친인척이 많다면 그에 따른 암보험에 우선적으로 가입을 하는 것이 좋다.

또한 자동차 운전직에 종사한다면 질병보험보다는 먼저 상해에 대한 보장을 받을 수 있는 보험에 가입하는 것을 우선사항으로 고려해야 한다.



보험리모델링 체크포인트

- 01. [사망보장]**
어떠한 사망에도 보장받는 일반 사망보장금액을 확보하라
- 02. [건강보험]**
보장기간을 최대한 늘려라
- 03. [종신보험]**
가장이 보험대상이 되는 피보험자로 삼아라
- 04. [중복가입]**
상해보장과 건강보험의 중복보장을 확인하라
- 05. [연금보험]**
소득공제 혜택이 있으니 납입기간을 최대한 길게 잡아라
- 06. [보장범위]**
일반사망, 재해사망, 건강, 암 순으로 가입하라
- 07. [납입방법]**
자동이체보다는 급여이체가 할인율이 높다.

자료 : 삼성생명, 교보생명, 현대해상

보험을 해약할 때 고려해야 할 사항

- 01. 해약을 먼저 고려해야 할 보험 상품**
 - 저축성 또는 투자형 상품
 - 이자율이 낮은 상품
 - 가입 후 7년 이상 지나 해약공제가 없고 만기가 가까운 계약
 - 보장 내용이 비슷한데 중복해 가입한 상품 (의료실손보험은 중복 가입돼 있어도 실제로 쓴 의료비 이상을 받을 수 없음)
- 02. 해약을 되도록 피해야 할 보험 상품**
 - 보장성 보험
 - 이자율이 높은 상품 (주로 오래된 상품임)
 - 연금저축보험이나 장기주택마련저축보험 등 세제지원이 있는 상품 (해약하면 추징세를 내야 함)
 - 최근에 잘 팔리지 않으나 보장이 잘되어 있는 상품 (암보험 등)

자료 : 금융감독원

SNS가 너무 먼 당신, 맞팔이 뭔지 묻기 있기? 없기?



SNS TOP 3의 모든 것을 파헤치다 한 포털사이트의 설문조사에 따르면 대한민국 직장인 10명 중 7명은 SNS(소셜네트워크서비스)를 운영 중인 것으로 조사됐다. 하지만 아직까지도 '맞팔이 뭐지?', '친추가 뭐야?' 하며 SNS세계에 입문하지 못한 직장인들을 위해 SNS 가이드라인을 준비했다.

트위터

140자가 넘지 않는 짧은 문장의 정보를 실시간으로 주고받는 SNS로 국내 600만 여명이 사용하고 있다. 평균 4명만 거치면 어떠한 사용자들과도 소통이 가능해 많은 사람들에게 콘텐츠를 전달할 수 있다. 때문에 일상의 소소한 이야기를 주고받기 보다는 속보같은 실시간 정보를 공유하는데 강점이 있다. 하지만 단문서비스 외에 사진이나 동영상을 따로 링크시켜야하며 해외서비스라 익숙치 않은 인터페이스와 생소한 용어로 접근성이 높지 않다.

트위터 용어 포인트 짚기

- 트윗 혹은 멘션 ● 트위터에 올리는 140자 미만의 단문 메시지
- 팔로워 ● 내가 올린 트윗을 받아보는 사람
- 팔로잉 ● 다른 사람이 올린 글을 구독신청하는 것
- 리트윗 혹은 RT ● 내가 받은 트윗을 나의 팔로워들에게 재전송하는 것
- 맞팔 ● 나를 팔로워하는 사람을 팔로워해서 서로 상대방의 글을 볼 수 있는 관계를 맺는 것
- 언팔 ● 팔로워한 상대방과 관계를 끊는 것
- D(M)Direct Message) ● 맞팔하는 사람끼리 서로 주고받을 수 있는 비공개 메시지



참고 트위터

- 해커스토의 @hackers_toeic ● 연설문이나 영어기사, 오늘의 영어회화 등 다양한 영어 자료들이 실시간으로 제공되고 있다.
- 금융감독원 @fss_news ● 국내외 주요 경제소식을 발 빠르게 접할 수 있으며 금융시장의 동향이나 주간금융감독 정보, 도 얻을 수 있다.

페이스북

미국형 싸이월드 개념의 SNS로 국내 600만 여명이 사용하고 있다. 글길이에 제한이 없고 사진이나 동영상 등 다양한 콘텐츠를 활용할 수 있어 여러 가지 네트워크가 가능하다. 상호간의 허락에 의해 연결된 사람들간에만 소통이 가능하기 때문에 지인중심의 일상공유가 주목적이며 트위터보다는 상대적으로 폐쇄적인 관계를 유지할 수 있다.



페이스북 용어 포인트 짚기

- 뉴스피드 ● 본인 글과 친구들이 올린 모든 글 또는 친구들의 활동이 실시간으로 계속 업데이트 되는 곳
- 담벼락 ● 본인의 이야기, 사진, 영상 등을 업로드하거나 정보를 공유할 수 있는 공간
- 노트 ● 글의 용량이 제한된 담벼락을 보완하기 위해 마련된 기능
- 좋아요 ● 일종의 공감 표시로 등록된 콘텐츠에 대해 '좋아요'를 클릭하면 해당 페이스북에 올린 글이나 사진 등이 자신의 페이스북 '뉴스피드'에 전달됨
- 친추(친구추가) ● 페이스북의 친구찾기 기능을 통해 친구로 등록하는 기능으로 등록된 친구와 정보 공유가 가능해짐
- 팬페이지 ● 기업이나 제품 등을 홍보할 수 있는 일종의 기업용 페이스북으로, 친구 제한이 없고 다양한 어플리케이션 적용이 가능함
- 타임라인 ● 최근에 페이스북이 발표한 새로운 프로필로, 시간대별로 자신의 활동을 니열해서 보여줌

참고 페이스북

- 목적북적 facebook.com/BookjukBookjuk ● 페이스북 친구들이 추천하는 책들을 한눈에 볼 수 있는 페이지다. 간략한 감상평과 함께 별점을 매길 수 있다.
- 보건복지부 facebook.com/mohwr ● 보건복지부의 페이스북으로 생활 속 건강상식이나 건강관련 이슈, 캠페인 등을 실시간으로 볼 수 있다.

카카오톡 스토리



국민 채팅어플 카카오톡에서 출시한 SNS로 카카오톡이 대화중심의 소통이 목적이라면 카카오톡스토리는 사진 중심의 소식창으로 활용된다. 국내 860만 여명의 사용자를 두고 있으며 별도의 회원가입 없이 카카오톡에서 만든 계정으로 간편하게 이용할 수 있다. 또한 사진위주의 SNS다 보니 여러가지 필터링 효과를 이용해 다양한 사진을 연출할 수 있고 페이스북의 '좋아요' 기능에 비해 '좋아요', '슬퍼요' 등 세분화된 감정을 표현할 수 있어 일상공유가 효과적이다. 그러나 국내 서비스기반이라 다른 SNS비해 접근성이 용이하지만 형성되는 관계가 넓지 않다는 단점이 있으며 아직 도입 초기라 추가적인 업데이트가 필요하다.

카카오톡스토리 용어 포인트 짚기

- 소식 ● 카카오톡스토리 친구들의 소식이 게시되는 곳
- 내 스토리 ● 배경이미지, 프로필사진, 업로드한 사진 등을 관리하는 곳
- 친구 ● 카카오톡의 친구기능과 거의 흡사하며 등록된 친구의 목록, 친구추천, 친구검색 및 등록을 할 수 있는 곳
- 필독친구 ● 게시물의 업로드 할시 필독친구를 설정하여 필독친구에게 알림이 올리게 하는 기능

웰크론그룹, 새로운 구호 확정. '우리는 하나다, 우리는 최고다, 우리가 미래다'



최근 이를 통합한 웰크론그룹의 구호가 새롭게 변경됐다. '우리는 하나다, 우리는 최고다, 우리가 미래다'로 결정된 새 구호는 웰크론그룹의 하나됨을 강조하고, 밝은 미래를 희망하는 경영진과 직원들의 염원이 담겨있다. 웰크론그룹은 지난해까지 '지금이 기회다, 우리는 할 수 있다, 웰크론을 위하여' 라는 구호를 사용함으로써 역경 극복과 '할 수 있다'는 자신감을 강조해 왔으나, 올해에는 가족사간의 협업과 시너지 발휘를 위한 미래지향적인 사고를 새로운 구호에 적용했다. 새로운 구호는 앞으로 있을 사별 월례조화는 물론 4개사 등반대회, 체육대회, 야간행군 등 웰크론그룹의 모든 주요 행사에서 400여 명의 웰크론 식구들에 의해 우렁차게 외쳐질 예정이다.

웰크론그룹, 2012년 상반기 임원·관리자 워크숍 실시



6월 8일부터 9일까지 양일간 안산 중소기업연수원에서 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어의 임원 및 팀장급 이상의 관리자 워크숍이 실시된다. 웰크론 31명, 웰크론강원 27명, 웰크론한텍 22명, 웰크론헬스케어 11명 등 총 91명이 참여하는 이번 워크숍은 '2012년 경영 목표 및 2022년 비전 달성을 위한 전략 수립'을 주제로 진행될 예정이다. 지난해 8월, 하반기 그룹사 워크숍 이후 10개월 만에 열리게 되는 이번 워크숍에서는 직급별, 또는 사별로 팀을 이뤄 현안을 공유하고, 문제점 파악을 통한 신규 사업 육성과 실행 방안 등을 논의하게 된다. 워크숍에서 도출된 방안은 2012년 경영 환경에 적용되어 하반기 목표 달성을 위한 추진 사업에 적극 도입될 방침이다.

웰크론, 한방조성물 함유 미용마스크팩용 부직포 개발



웰크론이 '한방조성물을 함유한 미용 마스크팩용 에어레이드 부직포를 제조하는 방법'에 관한 특허를 취득했다. 이번에 개발한 미용 마스크팩용 부직포는 기존 에어레이드 부직포 제조 공정에 사용됐던 접착제를 없애고 고온의 바람을 이용해 나노섬유와 한방조성물을 함께 혼입시켜 원단 내에 한방 성분을 5~15% 함유 시킬 수 있다. 이는 첨가물을 외부에 흡착시키는 방법으로 만들고 있는 기존 제품에 비해 첨가물 자체를 시트 내부에 함유시켜 인체친화적이고 효능이 뚜렷하다. 웰크론은 이번에 개발한 기술을 이용해 미용 마스크팩 시트 외에도 트러블 패치, 클렌징 티슈 등 다양한 한방 미용 제품을 개발할 예정이다.

웰크론, 창립 20주년 고객사은행사 진행



극세사 전문기업 웰크론이 창립 20주년을 맞아 지난 4월 24일부터 29일까지 6일간 웰크론그룹 본사 앞마당에서 고객사는 특별한 행사를 열어 지역주민들의 뜨거운 호응을 얻었다. 이번 행사는 웰크론 창립 20주년을 기념해 고객 및 직원가족, 협력업체에 대한 감사의 의미로 소비자들에게 국내 최고 품질의 극세사 제품을 홍보하고 저렴한 가격에 제품을 체험할 수 있는 기회를 제공하고자 마련된 행사다.

이번 행사기간 동안 일평균 5천여 명의 고객들이 방문, 6일간 3만여 명이 웰크론 본사 할인행사장을 방문한 것으로 집계됐고, 이 기간 동안 10억 원이 넘는 판매실적을 올렸다. 웰크론 관계자는 "이번 고객사은행사로, 지역주민에게는 질 좋은 제품을 저렴하게 구입할 수 있는 혜택을 드리고, 웰크론은 매출상승의 효과를 올려 고객과 회사가 모두 만족하는 뜻깊은 행사가 되었다."며, "고객들의 참여도가 높고 행사를 다시 열어 달라는 고객들의 요청에 매년 창립기념일에 고객사는 할인행사를 열 계획"이라고 밝혔다.

웰크론 창립 20주년 기념, 협력업체에 공로패 수여

웰크론이 창립 20주년을 기념해 오랜 협력업체에게 공로패를 수여한다. 이번에 수상하게 된 업체는 개미산업(류자성 대표), 레인보우(정을영 대표), 실버스타(이정란 대표) 등 3개 업체로 모두 20년 이상 웰크론과 꾸준히 거래를 이어 왔다. 개미산업은 웰크론의 mop 봉제를 전담하고 있으며 레인보우는 웰크론의 크로스(doth) 제품의 봉제를 전담하고 있다. 실버스타는 웰크론이 3M에 납품하는 제품들의 포장을 담당하고 있다.

이영규 회장은 "웰크론은 협력업체와 한번 맺은 인연을 소중히 생각하며 모두 함께 커갈 수 있는 동반성장에 주력하고 있다."면서 "오랜 시간 웰크론과 동고동락을 함께 해 온 협력업체들에게 감사의 마음을 전한다."고 말했다. 한편 웰크론 창립 20주년 기념 우수 매장 및 대리점으로는 세사 경기점, 세사리빙 동탄점이 수상했다.

세사리빙, 런칭 1년만에 100호점 달성



웰크론의 친환경침실전문점 세사리빙이 대리점 100호점을 오픈한다. 현재 97개점이 영업 중인 세사리빙은 이번 5월 13개점이 추가 개설하게 됨에 따라 브랜드 런칭 1년 만에 100호점 오픈이라는 쾌거를 달성하게 됐다. 세사리빙은 극세사 전문기업 웰크론이 운영하는 알려지방지 침구 대리점 브랜드로 지난해 1월 첫 선을 보였으며 올해 150개점, 2013년까지 200호점 개설을 목표로 하고 있다. 웰크론 관계자는 "최근 브랜드 인지도 제고를 위한 마케팅 지원활동을 강화하고 있다."며 "동일 상권 내 1개 이상의 대리점 개설을 허용하지 않고, 기존 대리점의 상권을 철저하게 보호하는 정책을 펴고 있다."고 말했다.

세사 경기점, 리뉴얼로 세사키즈존 탄생



웰크론의 '세사(SESAs) 경기점'에 '세사키즈(SESAs kids)'존이 구성됐다. 세사키즈는 세사의 아동침구 브랜드로 알려지방지 효과와 더불어 유니크한 디자인으로 많은 사랑을 받고 있다.

신세계 백화점 경기점에 내에 자리잡고 있는 세사 경기점은 2007년 오픈해 지난 4월에 리뉴얼됐다. 전국 세사 매장 중에 가장 높은 매출을 기록하고 있으며 특히 키즈제품의 반응이 좋아 리뉴얼 과정에서 세사키즈존을 별도로 구성하게 됐다. 세사 관계자는 "신세계 경기점은 참대문화가 정착되어 있고 30~40대의 맞벌이 직장인이 많은 지역적 특성을 띄고 있다."면서 "구매력을 갖춘 아동층을 자녀로 둔 소비자가 집중됨에 따라 매출이 늘어날 것으로 보고 있다."고 말했다.

세사, 신세계 의정부점 오픈



Welcron이 신세계백화점 의정부점에 프리미엄 생활용품 브랜드 '세사(SES) 의정부점'을 오픈했다. 세사는 Welcron이 런칭한 생활용품 브랜드로, 극세사를 이용한 목욕용품, 가실용품, 유아용품, 알라자방 지 침구제품을 비롯해, 죽타올, 유기농가운 등의 친환경 생활용품을 판매하는 고급 생활용품 브랜드다.

최근 오픈한 신세계백화점 의정부점은 10대 자녀를 가진 30~40대 부모로 구성된 젊은 가족이 많은 지역으로, 젊은 고객의 라이프스타일을 고려해 매장을 구성한 것이 특징이다. 이에 따라 세사 의정부점

도 아동·청소년 자녀를 둔 주부층을 주 타겟으로 삼고, 젊은 감각의 기능성 침구 전문 매장으로 포지셔닝 할 계획이다.

Welcron강원, 1분기 매출 320억 원으로 사상 최대 실적 달성



Welcron강원이 1분기에만 320억 원의 매출실적을 거둬 사상 최대 분기실적을 달성했다. 이는 지난해 매출액 502억 원의 63.6%에 해당하는 호실적으로, Welcron한텍에 인수되기 전인 2010년도 전체 매출액인 306억 원을 뛰어넘는 사상최대 분기실적이다. 영업이익도 전년동기 대비 2,108.2%나 증가한 54억 원을 달성해 16.9%의 영업이익률을 기록했으며 당기순이익 또한 전년대비 1,800.4% 증가한 45억 원을 기록했다.

Welcron강원 관계자는 "고유가로 인한 중동지역의 석유화학·가스 플랜트 건설붐과 맞물려 지난해 사상 최대 수주실적을 올렸고, 지난해 말 삼성엔지니어링으로부터 226톤 스팀보일러 4기를 278억 원에

수주하는 등 대형보일러 시장에도 성공적으로 진출해 사업영역 다각화에도 성공했다."며, "올해 이미 434억 원의 신규수주 실적을 거두고 있을 뿐만 아니라, 화공설비와 발전설비, 환경설비 분야에서 고른 수주실적을 보이고 있고, 발주처도 중동과 동남아시아, 국내기업 등 지역다각화에도 성공하고 있어, 올해 수주 목표 달성은 무난히 가능할 것으로 전망하고 있다."고 말했다.

Welcron강원, UAE서 242억 원규모 황회수설비 수주



Welcron강원이 아랍에미리트의 Global Procurement社와 황회수설비(SRU:Sulfur Recovery Unit) 공급 계약을 체결했다. 계약금액은 약 242억 원으로 작년 매출액 502억 원의 48.2%에 해당하며 내년 6월까지 아랍에미리트의 Global Plant Upgrading Project에 클라우드 패키지, 소각로 패키지 등의 황회수 설비를 납품하게 된다.

황회수설비는 원유, 천연가스의 정제 과정 중에서 발생하는 유독성 폐가스(황화수소)를 다시 한 번 태워서 순도 높은 황을 회수하는 핵심설비로 Welcron강원은 지난해 약 770억 원의 황회수설비를 수주하

며 국내에서 독보적인 황회수설비 기술력을 보유하고 있다. Welcron강원 관계자는 "국제 유가가 크게 상승하면서 중동 및 중앙아시아 지역에서 석유화학 플랜트와 가스플랜트에 대한 시설투자가 크게 증가하고 있다."면서, "Welcron강원의 수주 텃밭이 중동지역에서의 신규 수주뿐만 아니라, 가스매장량이 풍부한 중앙아시아 지역에 대한 공격적인 영업을 진행하고 있다."고 밝혔다.

Welcron한텍, 매출 123억 원으로 분기 사상 최대 실적 달성



Welcron한텍이 지난 1분기에 123억원에 영업이익 16억원의 실적을 기록했다. 이는 지난해 4분기 매출액 118억에 이은 사상 최대 분기 실적이다. Welcron한텍의 주요 사업인 식품제약설비와 에너지절감설비의 수주 확대는 올해 1분기 매출 상승의 큰 요인으로 작용했다. 지난해 11월 국내 유음료 업체로부터 약 277억원 규모의 유음료 생산설비를 수주하는 등 식품제약설비 분야에서만 372억원의 수주를 올렸고, MVR농축설비를

중심으로 에너지절감설비의 수주도 216억원을 거두는 등 작년 한해 627억원의 사상 최대 수주를 기록했다. Welcron한텍 관계자는 "라이신시장과 유음료시장의 성장은 Welcron한텍의 강점인 에너지절감설비와 식품제약설비의 수주에 호재로 작용하고 있다"며, "이러한 추세라면 올해 사상 최대 매출 달성도 가능할 것으로 전망한다"고 말했다.

Welcron한텍·Welcron헬스케어, 부평공고와 산학연계 맞춤형 인력양성사업 협약



Welcron한텍과 Welcron헬스케어가 지난 4월 14일 부평공업고등학교와 산학연계맞춤형 인력양성사업 협약을 맺었다. 이는 기업체와 특성화고를 연계해 기업의 맞춤형 인력을 양성하고, 중소기업의 인력난과 청년실업난 해소를 위한 사업이다. 이로써 부평공업고등학교는 중소기업에서 필요로 하는 직무관련 기술을 분석하고 3학년 학생들에게 240시간의 교육을 실시하며, Welcron한텍과 Welcron헬스케어는 안정적으로 기술인력을 확보할 수 있게 됐다.

Welcron헬스케어 관계자는 "산학 협력 체결로 우수 업체와 교류하고 산업 현장에 필요한 인재 양성을 위해 맞춤형 교육을 할 수 있다."면서 "현장실습이 끝나면 해당 업체로 취업할 수 있어 큰 의미가 있다."고 말했다.

예지미인, 유산균 발효 성분 '예지미인 여성청결제' 출시



Welcron헬스케어의 한방위생용품 전문 브랜드 예지미인은 100% 식물성 유산균 발효 성분이 함유된 '예지미인 여성청결제'를 출시했다고 19일 밝혔다. 새롭게 출시된 예지미인 여성청결제는 여성의 민감하고 습한 부위인 외음부 관리를 위한 전용제품으로, 식물성 유산균 발효액과 더불어 강화사지발쑀, 당귀 등 특허 받은 11가지 한약 성분(특허 제10-1104898호)이 포함됐다. 따라서 본래의 약산성 pH 밸런스를 유지시켜 안전하고 청결한 관리를 할 수 있는 게 특징이다. 예지미인 자문 한의사 서은미 원장은 "여성의 질은 습하고 민감한 부위로 질염 등의 여성질환이 발생하기도 한다."면서 "질과 가장 가까운 외음부는 중성의 일반 비누보다는 질 산도와 비슷한 약산성 여성청결제를 사용하고, 통풍이 잘되는 옷과 면 속옷을 입는 것이 좋다."고 말했다.

설문조사를 통해 알아본 사우 여러분이 통합사보에 바라는 점입니다.

Q 사보에 바라는 점이 있다면 말씀해 주세요.

* 책 속에 아는 사람들이 나오기 때문인지 친숙한 마음으로 읽었습니다. 우리 웰크론 가족뿐만 아니라 거래처나 협력사 분들도 지면 속으로 초청해 함께 꾸러나가면 더 좋을 것 같아요^^

— 웰크론 전략기획실 신사업팀 이종현 계장

* <Welcron in>1호 잘 보았습니다. 책 하나에 가족사가 모두 등장하는 것을 보니 비로소 한 가족이 된 것 같다는 생각이 들었습니다. 어느새 웰크론인 2호도 기다려집니다.

— 웰크론강원 경영지원본부 이훈규 상무

* 언뜻 생각하면 사보 속에 등장하는 것이 쑥스러울 것도 같은데, 막상 출연하고 나니 추억도 되고 주변에 자랑거리도 생긴 것 같아요. 앞으로도 보다 많은 직원들이 출연해 다양한 분야에 대한 소식을 전해 줬으면 하는 바람입니다.

— 웰크론헬스케어 마케팅본부 마케팅팀 박수경 대리

* 4개사의 소식을 한 눈에 볼 수 있어 좋았습니다. 잘 모르고 지나치던 가족사 동료들도 사보를 통해 어떤 분인지 조금이나마 알 수 있었어요. 다음 호에서는 같은 회사뿐만 아니라, 가족사가 한데 모여 어울릴 수 있는 코너를 만들어 주셨으면 좋겠습니다.

— 웰크론한텍 경영기획부 관리팀 유민호 과장



Quiz 정답 및 독자 의견을 보내주신 분 중 총 10분을 추첨하여 8만원 상당의 SESA(세사) 선물세트를 드립니다.

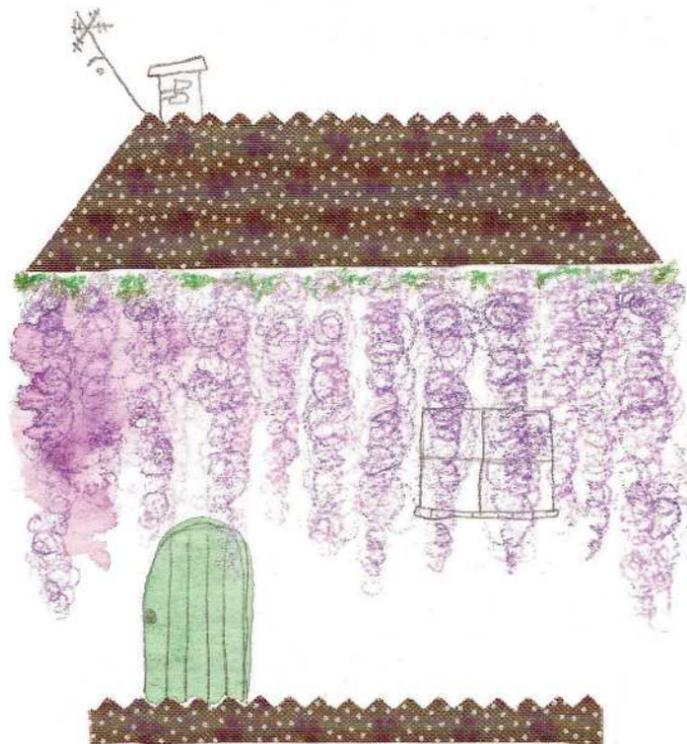
웰크론그룹의 새로운 구호는

‘우리는 우리는 라가 다.



오랜 기다림 끝에 웰크론그룹 통합사보 웰크론인 2호를 발간하게 되었습니다. 좋은 사보를 만들기 위해 도움 주신 모든 분들께 감사의 마음을 전합니다. 4개 가족사의 ‘소통의 장’으로 만들어보고자 시작된 웰크론인이 조금씩 자리를 잡아가고 있는 것 같아 반갑고 감사한 마음입니다. 시간이 거듭될수록 웰크론인을 통해 웰크론그룹이 점점 가까워지기를 기대합니다. 웰크론그룹 사우 여러분, 그리고 모든 독자 여러분, 앞으로도 많은 격려와 조언 부탁드립니다. 웰크론인을 통해 잠시나마 입가에 미소가 지어지기를 희망합니다. 감사합니다.

웰크론그룹 홍보IR팀(pr@welcron.com)



Welcron Campaign

“ 먼저 인사합시다! ”

회사 단체 모임에서

‘우리는 하나다, 우리는 최고다, 우리가 미래다.’를 함께 외치고 회사로 돌아온 다음 날, 엘리베이터에서 낯익은 얼굴을 만났지만 왠지 머쓱한 마음에 인사도 나누지 못하고 침묵만이 흐르는 어색했던 경험, 다들 있으시죠?

같은 건물에 함께 일하고 있어도

얼굴은 알지만 인사를 나누지 못한 사람,

엘리베이터에 함께 탄 사람들에게

내가 먼저 반갑게 인사합시다.

처음에는 조금 쑥스러울지 모르지만,

이제 내가 먼저 “안녕하세요.”하며 웃어주세요.

내가 먼저 미소 짓고 인사를 하면

상대방도 반갑게 인사하고 금방 가까운 사이가 됩니다.

인사는 사람과 사람을 더욱 가깝게 해 줍니다.

