

세계 초우량 기업을 향해가는 원익그룹, 원익인이 함께하는 사보

원익

2009
신년호
vol. 17



WONIK
Reliable Partner Around The World

세 가지 습관

이 세상에서 정말 가치 있는 것을 얻게 해주고,
사람의 상상력으로는 보태거나 더 낮게 할 수 없는
세 가지 습관이 있다.

그것은 일하는 습관, 건강을 관리하는 습관, 공부하는 습관이다.

당신이 만약 남자이고 이러한 습관을 가진 데다
같은 습관을 가진 여자의 사랑을 가지고 있다면,
당신은 지금 여기에서 천국에 있는 것이며,
여자 쪽에서도 그것은 마찬가지다.

- 헬렌 니어링의 <아름다운 삶, 사랑 그리고 마무리> 중에서 -



표지 설명

지난해 10월 (주)아토의 한마음봉사단은 시흥시에 있는 장애인 복지시설 소망선교원의 학생들과 에버랜드에 갔었다. 이것이 인연이 되어 얼마 전인 지난해 12월 크리스마스를 바로 앞두고 다시 소망선교원을 찾았다.

원익그룹 사보 | **원익인** 2009년 신년호
 통권 17호 | 발행일 · 2009년 1월 | 발행인 · 임창빈 | 발행처 · 원익그룹
 주소 · 서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층
 기획 · 기획조정실 (02-3465-1410) | 편집 · 매직랜턴 (02-325-7916)



Contents

- 4 **Chairman Message** | 이용한 회장 신년사
- 6 **CEO Message** | 계열사 대표이사 신년사
- 10 **Wonik News** | 원익그룹 계열사 주요 소식
- 12 **Power of Wonik Technique** | 2008년 원익인상 기술대상 수상한 허진필 차장
- 14 **Wonik's Today** | (주)원익쿼츠 영업부
- 16 **Wonik News** | 원익그룹 계열사 단신 뉴스
- 19 **Discovery of Baduk** | 제4기 원익배 십단전 4강 멤버 확정
- 20 **Self Innovation Note** | (주)원익 차동익 상무
- 22 **World Company Search** | 독일 행켈사
- 24 **Scene of Welfare Service** | (주)아토 '한마음봉사단'의 소망선교원 크리스마스 파티
- 26 **Talk Box** | 원익그룹 임직원 새해 소망
- 28 **Economic Report** | 2009년 경기 전망과 재테크 전략
- 30 **2009 Musical Drama Calendar** | 2009년 뮤지컬 · 연극 캘린더
- 31 **CEO Column** | 한미열린기술투자(주) 이용성 대표이사



변화와 혁신, 선택과 집중 그리고 패기와 도전으로

친애하는 임직원 여러분!

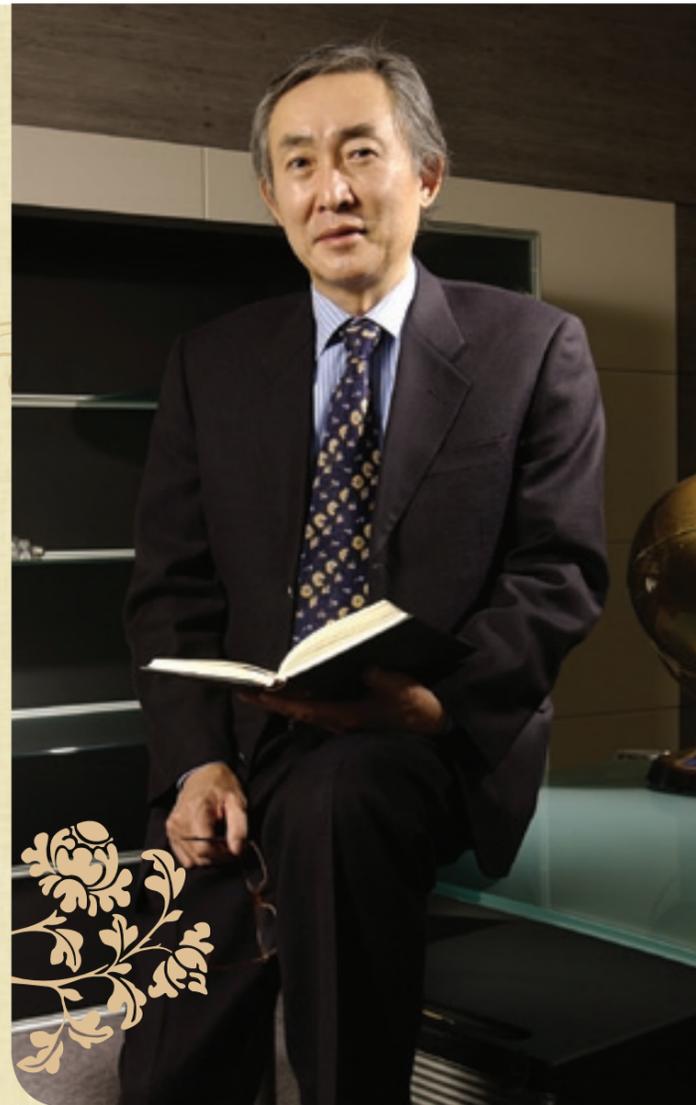
2009년 새 아침이 밝았습니다. 화목을 상징하는 소띠의 해, 기축년 새해를 맞이하여 임직원 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다. 예로부터 소는 우직함과 근면함으로 우리에게 늘 친근하게 다가옵니다. 최근 환경을 보고 있노라면 소가 상징하는 그 근면함이야말로 바로 2009년 우리가 가져야 할 기본자세가 아닐까 생각해 봅니다.

임직원 여러분!

아시는 바와 같이 2009년 우리를 둘러싸고 있는 경영 환경은 매우 어렵습니다. 미국발 금융 위기는 전세계적인 차원에서 실물경제의 급속한 침체로 이어지고 있습니다. 우리나라도 외환시장의 변동성이 커지고 높은 환율 수준이 지속되는 애로를 겪고 있습니다. 특히, 경기 침체로 인해 수출에 대한 의존도가 높고 금융 부문이 취약한 우리 경제는 한 치 앞을 내다보기도 어려운 지경에 처해 있습니다.

이러한 경기 부진의 영향은 우리 그룹 특정 계열사의 특정 분야에만 국한되는 것이 아니라는 점에서 전면적인 경영 위기라고 진단해도 무방할 것입니다. 우리가 이러한 위기를 슬기롭게 극복하고 지속 가능한 성장을 이룩하기 위해서는 새로운 마음가짐과 자세가 요구된다고 하겠습니다.

이런 측면에서 2009년 우리 모두가 지향해야 할 바를 정리하면, 변화와 혁신, 선택과 집중 그리고 패기와 도전이라는 말로 요약할 수 있을 것입니다.



우선, 위기에 능동적으로 대처하기 위해서는 무엇보다도 변화와 혁신을 적극 추진해야 합니다. 변화와 혁신은 어떠한 환경 하에서도 기업이 생존하기 위해 필요한 기본적인 행동 양식입니다. 혁신의 시발점은 결코 거창한 것이 아닙니다. 혁신은 지금까지와는 다른 발상, 다른 노력, 다른 열정을 가지고 작은 것에서부터 스스로를 변화시키는 것에서 출발합니다. 또한, 혁신은 타성과 관성, 구태의연한 옛것을 과감히 버리는 창조적 파괴로 완성된다고 하겠습니다.

모든 변화와 혁신의 출발점은 인력과 조직의 슬림화가 되어야 할 것입니다. 우리 원익이 지향하는 바는 작지만 강하고 탄탄한 조직입니다. 지금까지의 중복과 중첩, 비합리와 비능률을 떨쳐버리고 조직 운영상 효율을 극대화해야 할 것입니다. 또한, 전문화된 기업만이 글로벌 경쟁이 심화하는 환경 속에서 생존과 발전을 할 수 있다고 믿습니다. 우리는 이를 위해 임원들 직위 체계를 6직급에서 3직급으로 혁신적으로 간소화하였으며 직원들의 직급 체계도 올해는 과감하게 미래를 위한 조직으로 바꾸겠습니다.

둘째, 사업전략적 관점에서 선택과 집중 전략의 수립과 시행을 통해 수익성을 제고하는 것이 절실합니다.

선택과 집중은 제약적인 환경 하에서 기업의 성장과 발전을 도모할 수 있는 가장 효율적인 전략입니다. 위기 발생 시에는 핵심적인 업무를 선별함과 아울러, 동 업무를 기준으로 합리적이고 효율적인 운영 방식을 적극적으로 모색하는 것이 필요합니다.

수익성이 저조한 사업 부문을 과감하게 구조조정 함과 아울러, 성장 가능성이 높은 부문에 대해서는 적극적인 투자와 마케팅 전략을 추진해야 합니다.

마지막으로, 패기와 도전 정신을 결코 잊어서는 아니 될 것입니다. 위기라고 해서 마냥 움추리기만 한다면 회복기에 성장의 기회를 누릴 수 없음은 자명합니다.

위기를 능동적으로 타개하기 위해서는 신규 시장을 개척하려는 의지를 강화함과 아울러, 향후 경기 회복기에 대응하여 기술 경쟁력을 확보하는 것이 매우 필요합니다. 단기적으로는, 원가절감의 기반 위에서 기존 시장의 확대 내지 새로운 시장의 선점을 위해 영업활동을 과감하게 추진하는 것이 필요합니다.

아울러 장기적인 측면에서는, 기술 확보를 위한 선행 연구 개발, 새로운 성장 동력의 발굴 등을 차질 없이 준비해야 합니다. 특히, 중장기 사업 전략에 대한 체계적인 분석과 재검토를 통해 새로운 활로를 모색하려는 열정과 패기가 필요합니다.

임직원 여러분!

2009년 경영환경은 일찍이 우리가 경험하지 못했던 새로운 위기가 될 것입니다. 동시에, 이는 우리 원익이 한 차원 높게 발전할 수 있는 좋은 기회가 될 것이라는 점도 결코 간과해서는 아니 될 것입니다. 아무리 힘들고 어려운 시련이 닥쳐온다고 해도 체계적으로 준비하고 대응한다면 두려울 것이 없습니다. 우리는 지난 IMF 금융 위기 상황에서도 높은 성장을 하였던 경험이 있습니다.

미래는 철저히 준비하는 자의 것입니다. 우리 모두가 불굴의 의지를 가지고 각자가 맡은 바 업무에서 최선을 다한다면 미래는 우리의 것입니다. 모두 함께 힘을 모아 위기에 강한 원익, 패기 넘치는 원익을 만들어 봅시다.

다시 한 번 2009년 여러분의 가정에 건강과 웃음이 늘 함께하기를 기원합니다. 감사합니다.

2009년 1월 5일

원익그룹 회장 이 용 한



(주)원익
대표이사 사장 **신 동 익**

혁신과 창조로 위기를 기회로 삼는 주역이 됩시다

원익그룹 임직원 여러분! 2009년 기축년의 새해 아침이 밝았습니다. 우리는 지난해 경기 침체, 환율 급등, 금융 불안 등의 영향으로 많은 어려움을 겪었으며, 새해에도 아시는 바와 같이 미국발 금융 위기로 실물경제가 더욱 침체되고, 우리나라도 외환시장의 변동성이 커지고 높은 환율 수준이 지속되어 한치 앞을 내다보기 어려운 어두운 전망이 예측됩니다.

그러나 우리는 이러한 환경에 대처하여 빠른 의식의 변화를 가지고 회사의 주역이 바로 우리 자신이라고 인식하고 혁신적이며 창조적으로 업무에 임하여 이러한 위기를 기회로 삼아 슬기롭게 극복해야 할 것입니다. 지난해 어려운 여건 속에서도 회사의 발전을 위해 정성을 다해주신 임직원 여러분께 치하와 격려의 말씀을 드리며, 기축년에도 임직원들과 가정에 행복이 가득하길 기원합니다.



(주)아이피에스/아토
대표이사 사장 **문 상 영**

고객에게 놀라운 감동을 선사하는, 생애 가장 소중한 한 해를!

2009년 새해를 맞이하여 임직원 여러분의 가정에 희망과 행복이 가득하길 바랍니다. 기업이 가장 견디기 힘든 시기는 '앞이 보이지 않을 때'입니다. 2009년이 그렇습니다. 하지만 2008년 초에도 어려울 것이라던 모든 사람들의 예상을 훌륭하게 돌파하여 확실한 'Turn Around'와 도약을 위한 모든 역량을 갖춘 우리 원익맨들... 존경스럽고 사랑한다는 말씀을 드리지 않을 수 없습니다.

저는 확신합니다. 그리고 믿습니다. 2009년은 남들에게는 위기의 해이지만 우리에게는 절호의 기회가 되는 해라고, 그리고 우리는 이 기회를 한마음으로 뭉쳐 뜨거운 열정으로 멋지게 살려 나가리라는 것을... 우리의 영원한 미션인 '고객에게 놀라운 감동을 선사하는 해'가 될 수 있도록 각자의 분야에서 전문가로서의 역량을 발휘하고 큰 웅비를 위한 가치 있는 도약을 시작해 봅시다. 올해에는 여러분 모두가 '생애에서 가장 소중한 한 해'가 될 수 있기를 진심으로 기원합니다. 원익맨 파이팅!!!

글로벌 경영 환경에 맞춘 시스템, 품질, 서비스 경쟁력을 갖추고자

존경하는 임직원 여러분! 2009년 새 아침이 밝았습니다. 기축년 새해를 맞이하여 여러분 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다. 지난해 어려운 경제 환경 속에서 회사의 발전을 위해 최선을 다해주신 임직원 여러분께 진심으로 감사드립니다.

금년은 글로벌 금융위기와 실물경제 침체로, 한국도 소비, 투자, 고용 등 각종 내수지표의 하락세가 뚜렷하며, 반도체, LCD산업도 예외는 아닙니다. 그 어느 때보다도 치열한 생존 경쟁이 예상되나, 어려운 환경을 극복하고 더욱 성장할 수 있는 기틀을 마련하고자 당부의 말씀을 드립니다.

첫째, 글로벌 경영 환경을 갖추도록 합시다. 매년 강조하고 있지만, 우리는 어떤 노력을 하였으며 어떻게 변화하였습니까? 시대의 변화와 흐름을 따르지 못하고, 고객 만족도 시키지 못하여 지난해 어려움을 겪지 않았습니까? 이제 우리의 가치관도 변하고 회사와 고객의 코아벨류를 이해하고 지켜야 합니다. 시스템과 품질, 서비스, 가격 경쟁력을 해외 고객에 맞추어 글로벌 경쟁력을 구축하여야 합니다. 이를 위한 어떤 희생이 있어도 우리는 반드시 금년 안에 구축하여야 합니다.

둘째, 경쟁력 확보입니다. 불황기에는 생존을 위한 치열한 경쟁을 합니다. 지금까지 누려왔던 기득권이나, 쉽게 모든 것이 포용되었던 시절의 환상을 버려야 합니다. 이제 우리는 경쟁력 확보를 위하여 무엇이 필요한지 냉정하게 판단하여야 합니다. 개인의 업무 역량을 높이고, 효율적인 업무 배치를 하여야 합니다. 모든 경비 절감은 물론 구조가 아닌 실질적인 원가절감을 통하여 고객이 필요로 하는 회사가 되어야 합니다. 또한 창의적인 혁신활동을 통하여 지속적으로 성장할 수 있는 토대를 마련하여야 합니다.

금년은 많은 변화가 우리를 기다리고 있습니다. 변화의 중심에 서서, 고객과 함께 미래를 준비하는 기업, 혁신을 주도하는 기업이 되도록 다 함께 노력합시다.



(주)원익퀵츠
대표이사 사장 **최 흥 석**

謹賀新年



(주)원익머트리얼즈
대표이사 사장 이준열

경쟁력 강화, 수출 증대를 통해 전략적 사업 기반을 다지고자

지난 2008년도 다사다난했던 가운데 우리가 안팎의 도전에도 흔들림 없이 지속적으로 발전할 수 있었던 것은 모두 임직원 여러분의 협심과 헌신적인 노력이 있었기 때문이라고 생각합니다. 각 분야에서 묵묵히 자기 역할을 다해주신 임직원 여러분께 감사의 말씀을 드리는 바입니다.

현재 국내뿐만 아니라 전 세계적으로 경제 불황이 계속되고 있는 가운데, 올 한 해 역시 지속될 것으로 보입니다. 이에 임직원 여러분들께 2009년 우리가 추진해야 할 세부 전략 방향에 대해 몇 가지 당부드리고자 합니다. 첫째, 주력 제품의 마케팅 유지와 신규 제품 및 Display의 매출 확대에 대외 경쟁력 강화와 수출 증대를 통해 전략적 사업 기반을 확보하는 것입니다. 둘째, 높은 생산성과 품질을 담보할 수 있는 생산 라인을 확보하여 생산·품질 부분의 철저한 경영관리로 경쟁력을 높여야 할 것입니다. 셋째, 우수 기술 인력 확충과 함께 탄탄한 R&D인프라를 구축함으로써 가스 합성 기술 경쟁력을 확보하고, 신규 가스 사업 발굴 및 Chemical Biz 창출에 모든 역량을 발휘하여, GLOBAL 신성장 동력 발굴을 위한 성공적 추진 기반 확보에 노력을 경주해야 할 것입니다. 넷째, 외화(外華)보다는 내실(內實)을 중시하는 강한 조직 구현을 목표로 하여 전 임직원을 핵심 인적자원으로 발전시킬 수 있도록 모든 시스템을 재 정비해야 할 것입니다.

2009년 다시 한번 졸탁동시(卒喙同時) 하나가 되어, 나아가 세계 최고의 글로벌 기업이라는 목표를 달성할 수 있도록 열과 성을 다해봅시다. 끝으로 임직원 여러분 모두가 일신우일신의 마음으로 다가올 희망찬 새해를 설계하는 뜻 깊은 시간이 되시기를 바랍니다.

경제 침체 늪을 이겨내고 도약 원년의 해로 만들고자

지난 2008년초 스스로 다짐하며 수립했던 경영 목표를 짐짓 못 본 체하며 또 새로운 한 해를 맞아 이 자리에 다시 서니 책임의 엄중함으로 다시금 옷깃을 여미게 됩니다. 그러나, 우리의 2008년은 외출 고비를 넘으면서도 미래에 대한 희망을 태우며 어둡지 않게 보냈던 시간이었기에 용기를 갖고 2009년을 이렇게 또 준비해 봅니다.

우리 가족 여러분, 올해도 여러모로 보나 분명히 쉽지는 않을 것입니다. 그러나 우리에게는 작지만 그룹내 최고 수준의 경영 실적을 지속하는 부품사업의 건실함이 있고 이러한 기반 위에 셋탑사업도 미래 등불을 밝히며 한발 한발 속도를 더하고 있어 앞에 가로 놓여 있는 경제 침체의 늪도 결코 두렵지 않습니다. 오히려 한걸음 더 나아가 올해를 우리의 도약 원년으로 만들고 싶습니다. 가족 여러분, 이를 위해 도전과 패기로 올 1년 우리의 각오를 갖고 닦으며 서로를 격려하고 서로의 건투를 기원합니다.

새해에도 건강하시고 가정에 행복이 충만하시길 진심으로 기원하겠습니다. 고맙습니다.



(주)위닉스
대표이사 사장 임창빈

전 임직원의 혼연일체로 새로운 도약의 발판을 마련해야

친애하는 원익가족 여러분! 2009년 기축년 새해가 시작되었습니다. 지난 무자년에는 친 기업적인 정부가 들어서면서 많은 기대와 희망을 걸고 출발하였으나 미국발 서브프라임 모기지 사태에 따른 금융 위기가 글로벌 금융 불안으로 확산되면서 실물경제 악화로 급속히 전이되고 있는 상황입니다. 국내 금융시장도 외국인 주식자금 이탈 및 외화 유동성 부족에 대한 우려로 환율이 급등하였으며 자금 시장의 신용 경색 등으로 제2의 IMF 사태를 우려하고 있습니다.

당사는 이러한 국내외 위기 상황을 잘 극복하고 새로운 도약의 발판으로 삼고자 전 임직원이 혼연일체가 되어 열과 성을 다하고자 합니다. 원익가족 여러분 올 한 해 뜻하시는 바 모두 성취하시고 여러분의 가정에 행복이 충만하길 기원합니다.

'도전 경영, 내실 경영, 인재 경영'을 통한 전사적 경영 혁신

올해는 세계 경제의 성장 둔화와 함께, 내수경기 침체, 주택경기 침체, 미분양 증가 등 수많은 도전이 기다리고 있습니다. 우리는 시장에서 어떻게 생존할 것인지를 구체화하고 이를 신속하게 실행에 옮겨야 하는 상황에 돌입하고 있습니다. 조직과 제도, 기술, 문화, 사람 등 모든 차원에서 경쟁력을 확보하는, 즉 전사적인 혁신이 필요합니다.

임직원 여러분! 우리의 생존을 위해서는 '이만하면 되겠지'라는 안일한 타성에 젖어 자신을 향상시켜 나가는 노력을 게을리 하고 있지는 않는지 고민해야 합니다. 지속적인 회사의 생존을 위해 가장 중점을 두어야 할 분야는 '도전 경영', '내실 경영', '인재 경영' 등 변화와 생존을 위한 기반 확충입니다. 이는 창의적인 아이디어를 수용하는 열린 조직 문화 속에서 얻어질 수 있습니다.

2009년에는 도전과 혁신 속에서 능동적으로 성장하는 사람이 인정받는 문화를 정착시키겠습니다. 구체적인 후속 조치로 핵심 인재들을 체계적으로 관리, 육성하고, 원가 절감을 통한 내실 경영이 정착되도록 경영 합리화를 이루겠습니다. 위기이후에 새롭게 시작될 호기를 맞이하기 위해 어려운 상황을 기회로 바꾸는 지혜와 슬기를 더 많이 모아서 우리 모두 희망찬 새해를 힘차게 열어 나아갑시다.



한미열린기술투자(주)
대표이사 사장 이용성



신원종합개발(주)
대표이사 사장 김용화

謹賀新年



(주)원익퀴츠

제45회 무역의 날, 2천만불 수출탑 수상

(주)원익퀴츠는 지난해 12월 30일 제45회 무역의 날을 맞아 2천만불 수출탑을 수상했다고 밝혔다. (주)원익퀴츠는 2007년 1천만불 수출탑을 시작으로 작년에 이어 올해 다시 수상하는 영예를 안았다. 이번 표창은 최근 침체된 시장 경기에도 불구하고 반도체용 Quartz가공 부문에서 Market Share 19%를 차지하는 세계 2대 Quartz 가공 업체로의 성장과, 미국, 대만, 독일 현지 공장을 설립함으로써 Global화를 가속함으로써 2천만불 수출탑을 수상하였다. (주)원익퀴츠 최홍석 대표는 이번 수출 탑 수상 소감을 통해 “수출 기업으로의 입지를 더욱 굳건히 하고 Global 기업으로서의 성장을 더욱 가속화하여 해외시장을 공략할 것”이라고 덧붙였다.



(주)원익머트리얼즈

제1회 반도체의 날, 기술개발부문 지경부장관 표창

(주)원익머트리얼즈는 지난해 10월 29일 63빌딩 국제회의장에서 제1회 반도체의 날을 맞아 열린 기념식에서 기술개발부문(핵심기술상) 지식경제부장관 표창을 수상했다. 한국반도체산업협회에서는 매년 10월 29일을 ‘반도체의 날’로 제정하였으며, 이를 기념하여 (주)원익머트리얼즈는 ‘IT강국 코리아’의 기술적 근간이 된 국내 반도체 산업에 기여한 공로를 인정받아 지식경제부장관 표창을 수상하게 되었다.



제45회 무역의 날, 3천만불 수출탑 수상

(주)원익머트리얼즈는 지난 12월 3일 라마다 플라자 호텔에서 열린 제45회 무역의 날 기념행사에서 3천만불 수출탑을 수상하였다. 이번 표창은 원화 강세, 고유가 및 원자재 가격 상승 등 어려운 상황에서도 NH3 등 특수 가스 제조와 관련한 기술력으로, 경이적인 성과를 이룬 (주)원익머트리얼즈의 노고를 치하하고, 국내 산업에 기여한 공로를 인정받아 수상하게 되었다. (주)원익머트리얼즈는 이번 수상으로 특수가스 업계의 수출 기업으로의 입지를 더욱 굳건히 하고, 더 높은 수상을 위해 계속해서 성장을 가할 수 있도록 하겠다는 의지를 밝혔다.



제2회 충청북도 기업인의 날, 일류벤처기업 인증서 수여

(주)원익머트리얼즈는 지난해 10월 28일 충북 청주 라마다호텔에서 열린 제2회 충청북도 기업인의 날 행사에서 충청북도 일류벤처기업으로 지정되어 일류벤처기업 인증서를 받았다. (주)원익머트리얼즈는 기술혁신과 창의력을 바탕으로 한 기술 성과와 경영 성과에서 우수성을 인정받은 업체로 선정되어, 인증서를 수여받게 되었다. 이번 수상으로 (주)원익머트리얼즈는 발전 가능성 높은 일류벤처기업으로 당당히 인정받게 되었다.

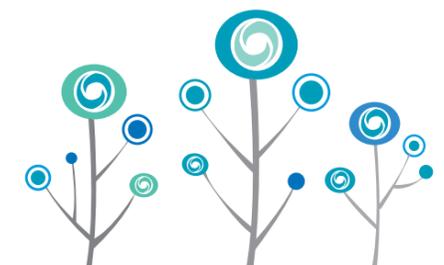


디비코(주)

제20회 뉴미디어大賞, 상품대상 수상

디지털 멀티미디어 전문기업 디비코(주)는 지난해 11월 13일 저녁 소공동 롯데호텔에서 진행된 제20회 뉴미디어大賞 시상식에서 상품대상에 선정되는 영예를 안았다. 뉴미디어大賞 시상위원회가 주관한 이번 행사에서 디비코(주)의 멀티미디어 플레이어 ‘티빅스(Tvix)’는 세계 최초로 지원하게 된 H.264 재생 기술 및 MKV 포맷 기술, HDTV를 수신, 녹화할 수 있는 PVR 기능 등 향상된 멀티미디어 기술력을 인정받았다. ‘뉴미디어大賞’을 통해 멀티미디어 기술을 대외적으로 다시 한 번 인정받은 ‘티빅스’는 거실이나 안방 등 가정에서 고품질의 HDTV, 영화, 교육방송을 감상할 수 있는 제품이다. 또한 5.1채널의 음악 감상을 통한 오디오 기능, 디지털 카메라로 촬영한 사진을 대형 TV로 감상할 수 있는 뷰어 기능 등을 제공하는 디지털 가전제품으로, 국내시장을 선도하고 있는 히트 상품이다.

디비코(주)의 이지웅 대표는 “우수한 상품을 출품한 많은 기업들이 있음에도 불구하고, 디비코의 티빅스 플레이어가 선정되어 기쁘다.”면서 “앞으로도 신기술 개발에 더욱 정진해 소비자들이 만족할 수 있는 제품을 선보이겠다.”라고 수상 소감을 밝혔다.



(주)아이피에스만의 신개념 시스템 개발 성공, 2009년 성장 동력의 토대를 마련하다

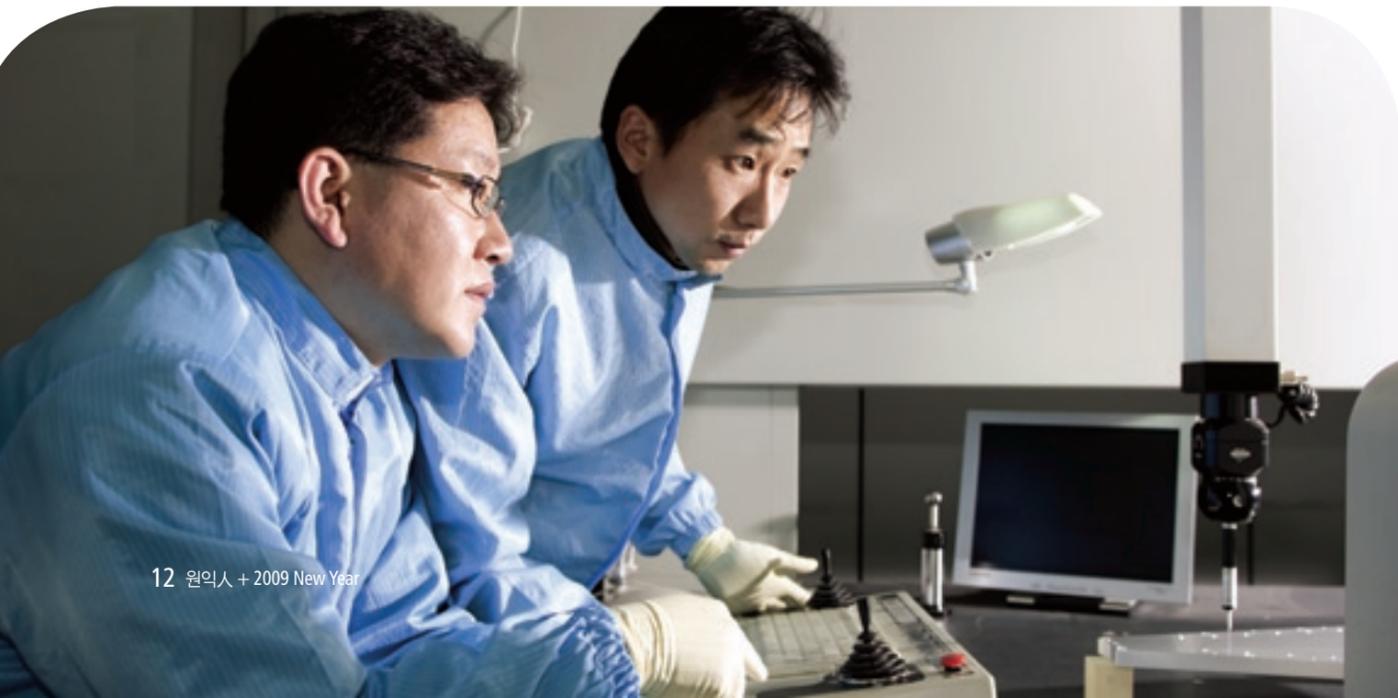
(주)아이피에스는 수년간 국내외의 소자 업체와의 공동 연구 개발 결과로 반도체 전 공정 핵심 장비인 Dry Etcher와 ALD 시스템의 국산화라는 성공 신화를 일구어냈다. 세계 최초로 ALD(Atomic Layer Deposition) 시스템을 반도체 공정에 적용, 양산화에 성공시켜 세계 반도체 시장에서도 기술력과 경쟁력을 인정받는 (주)아이피에스는 최근 신개념의 High Through-Put 설비 개발이라는 새로운 목표 아래 추진한 Revolver 시스템 개발에 성공, 2008년에는 양산성 검증까지 마쳤고 2009년에는 본격적인 생산 체제에 들어갈 계획을 세우고 있다. 그 개발 팀의 일원으로 분주한 2008년을 보내며 원익인상을 수상한 허진필 차장에게 개발 내용에 대한 이야기를 들어 보았다.

원익인상 기술대상 수상 관련 최근 (주)아이피에스의 허진필 차장과 함께한 테스크 포스 팀의 성과 및 활동을 간략히 설명해주신다면?

2007년 초부터 Revolver 시스템의 개발 프로젝트를 위해 TFT(Task Force Team)가 구성되었습니다. TFT장(박상준 이사)을 필두로 기구, 전장, 공정 부분의 8명의 인원이 함께 참여하여 신개념의 High Through-Put 설비 개발이라는 목표로 Revolver 시스템 개발에 착수하였습니다.

그 결과 2007년 6월 장비 개발이 완료되어 사내 테스트가 시작되었으며 고객사의 시험 결과가 만족할 수준에 이르러 2007년

12월 설비가 고객 사이트로 입고되었습니다. 그리고 2008년부터는 곧바로 본격적인 JEP(공동 평가 프로젝트)가 시작되었습니다. JEP가 시작되면서 고객이 원하는 공정에 맞는 개발이 시작되었고 더불어 양산성 검증에 대한 설비 성능 검사도 이루어졌습니다. 약간의 문제점들은 있었으나 해법을 찾아냈고 큰 어려움 없이 일정에 맞게 개발은 진행되었습니다. 그리고 2008년 중순부터는 이 시스템을 통해 반도체 관련 제품들을 생산하기 시작하였습니다.



장비 개발의 배경 설명과 성공 과정에서 애로 사항이 있었다면?

후발 주자로 새롭게 뛰어들어 시작한 Revolver 시스템 개발이었기에 세계 유수의 장비 업체와 경쟁하기 위해서 그야말로 신개념, 다른 개념의 접근과 개발이 필요했습니다.

항상 Through-Put 경쟁에서 뒤처져 시장을 경쟁사에게 빼앗긴 뼈아픈 경험이 있었기에 기존의 하나의 Chamber에서 1장의 Wafer만 생산하던 설비 방식에서 하나의 Chamber에서 여러 장의 Wafer가 생산되는 SEMI Batch Type의 개념을 도입, 개발하였습니다. 그와 함께 공정 방식에서도 공간 분할 ALD라는 신개념 공정을 도입하였으며, 부산물을 최소화시키기 위한 'Dual Pumping'이라는 신개념의 Pumping 방식을 도입하였습니다. 그럼으로 부산물을 최소화해 설비의 수명을 연장하는 효과를 가져올 수 있게 하였습니다.

돌이켜보면 2007년 한 해 동안 우리의 모든 개발 인력은 신개념의 설비 개발 성공을 목표로 개인적인 시간을 모두 포기하면서 개발, 테스트 작업에 몰두하였습니다. 그러나 처음에 우리로서는 이전의 매엽식(하나의 Chamber에서 1장의 Wafer 생산) 방식에 익숙해 있어 엄청난 시행 착오를 겪어야 했습니다. 초기 설비를 개발하고 처음 증착(Depo)이 원활하게 되었을 때 너무 순조로워 성공을 확신하며 모두들 들떠 있었습니다. 하지만 며칠 동안의 테스트 결과 두 가지 치명적인 문제점이 발견되었습니다. 하나는 Chamber 내부의 오염과 또 하나는 온도 조절 상의 문제였습니다.

문제점을 해결하기 위해 또다시 수없이 거듭되는 테스트를 해야 했는데 그 테스트를 위해 보름 이상의 시간을 보내야 했습니다. 이 기간에는 팀원들이 돌아가며 밤을 세우는 등 그 어느 때보다 힘들고 긴장된 시간을 보내야 했는데 그때 어렵지만 서로 격려하며 최선을 다했던 순간들이 기억에 남습니다.

도저히 안 풀리는 어려운 수학 문제가 포기하지 않고 밤새워 싸

우다보면 한 번에 풀리듯이, 해결이 불가능할 것 같던 이 문제도 여러 사람의 힘을 합쳐 노력을 기울인 결과 한 순간에 해결되었습니다. 기술적인 노하우라 자세히 기술할 수는 없지만 위에 말한 두 가지 문제가 해결되고 나니 다음 테스트는 일사천리로 진행되었습니다.

2009년 업무 관련 활동 계획과, 회사와 주위 선후배와 동료계 하고 싶은 말씀이 있으신다면?

지난 2008년이 Revolver 설비의 양산성 검증을 위한 해였다면, 2009년은 Revolver 설비의 본격적 생산에 돌입하는 한 해가 될 것이라 생각합니다. 장비 개발은 혼자서 하는 작업이 아닙니다. 제품의 설계, 제조, 서비스, 공정, 모든 업무가 잘 맞는 기어 바퀴처럼 맞물려 돌아가야만 제대로 된 제품이 나옵니다. 지금 이 순간에도 설비의 운영을 위하여 각 공정 라인에서 혼신의 힘을 다하고 있는 우리 아이피에스 사람들이 있습니다. 그들을 생각하면 더 좋은, 더 운용하기 편한 설비를 만들고자 하는 의욕이 생깁니다.

2008년은 Revolver 탄생의 해로 이제 걸음마를 뗀다고 생각합니다. 2009년에는 Revolver 설비로 달릴 준비를 해야 할 때라고 생각합니다. 시장 상황이 왔을 때 Revolver는 반드시 달릴 것이고 그러기 위한 준비를 충실히 하겠습니다. 현재에 만족하면 더 이상의 발전은 없다고 생각합니다.

그리고 (주)아이피에스는 나에게 고향, 가족과도 같은 곳이라는 말을 하고 싶습니다. 나의 직장 생활의 시작도 여기였으며 잠시 외도를 한 적도 있지만 다시 돌아와 본격적인 업무를 시작하며 성장의 토대를 잡은 곳이 여기입니다. 지금 희로애락을 같이 할 동료, 선후배가 있어 너무 행복합니다. 2009년에도 지난 2008년처럼 서로를 생각하고 조금씩 희생해서 생활한다면 더 나은 2009년이 될 것입니다.



(주)원익쿼츠 영업부 시장 개척의 선봉에 선다는 사명감, 책임감으로

(주)원익쿼츠는 반도체 생산 시 꼭 필요한 쿼츠웨어와 반도체 및 LCD 제조공정에 필요한 세라믹 제품을 전문적으로 생산하는 기업이다. 영업부는 구미공장과 떨어져 서울에 자리하고 있으며 해외 사업은 서인교 상무가, 국내 사업은 이병환 상무가 총괄하고 있다. 회사의 선봉에서 최선을 다해 뛰고 있는 영업부 직원들을 만나 당찬 각오를 들어봤다.

시장이 어려워도 희망은 꿈틀거린다

지난해 하반기부터 불기 시작한 전 세계적인 금융 위기 한파. (주)원익쿼츠도 피해갈 수는 없었다. 올해 매출 목표를 세우는 것도 쉽지 않을 만큼 지난해 연말부터 시장 상황은 한 달이 멀다 하고 급격히 변하고 있는 실정이다. 그렇다고 시장 탓만 할 수는 없는 법. 지난해 역시 성과가 전혀 없지는 않았다. 지난해 (주)원익쿼츠는 2,000만불 수출탑을 거머쥐었고, 영업부에서 원익인의 상을 수상하는 등 돌이켜 보면 흐뭇한 일들도 많았다. 해외 사업부에서는 매출 목표 달성과 미국에 본사를 둔 장비 회사 '램(LAM)'이 주요한 고객사로 자리매김한 것이 눈에 띈다. 국내 사업부는 국내 경기 침체와 반도체 경기 하강으로 부쩍 힘든 시기를 보냈지만 기존 거래선과의 유대 및 신시장 개척 등으로 경쟁사와 전체 시장의 하락세에 비해서는 나름 선방했다는 평가다.

회사의 선봉에 있는 부서로서 영업부 직원들이 가지고 있는 각오와 책임감은 사뭇 비장하기까지 하다. 영업부가 흔들리면 회사 전체가 흔들린다는 마음으로 최선을 다해 뛰고 있는 것이다. "경기가 하락하면 영업부 직원들의 고통도 커지지만, 그것이 단지 영업부뿐만 아니라 전체 직원들 특히 생산파트에까지 영향을 미친다는 것을 잘 알고 있기에 막중한 책임감을 가지고 일에 매진하고 있습니다. 저희가 열심히 땀수룩 더 많은 생산 인력들에게 힘이 된다는 걸 알고 있습니다. 영업부에서 늘 최선을 다해 노력하고 있다는 말씀을 꼭 드리고 싶습니다." 유윤재 부장의 말에 이근하, 이영원 과장 역시 "아무래도 수주가 줄면 생산 인력에 영향이 있기 때문에 누가 말하지 않아도 스스로 부담을 갖게 된다."며 "동료들에게 피해가 가지 않도록 늘 책임감을 가지고 일하고 있다. 올해는 무조건 열심히 하는 방법 밖에 없는 것 같다."며 굳은 결의를 다졌다.

Wonik Quartz



거래선과의 친숙도와 끈끈한 인간관계

(주)원익쿼츠는 지난 1983년 설립되어 25년간 한 업종을 유지하며 지속적으로 사업을 영위해오고 있다. 이런 배경 때문에 영업 인력 또한 다년간 훈련된 베테랑 직원들로만 구성되어 있다. 유윤재 부장은 '아마도 지금의 담당자들이 해당 업무에서 가장 오래되고 적합한 직원들일 것'이라며 '거래선과의 친숙도는 물론 기술적인 부분과 이를 영업에 활용하는 방법 등을 누구보다도 잘 알고 있는 사람들'이라고 영업부 직원들을 소개했다. 아울러 임원 이하 모든 직원들이 오랫동안 함께 근무하다 보니 이동이 잦은 타 부서에 비해 상당히 끈끈한 인간 관계를 형성하고 있는 것도 장점으로 꼽았다. 게다가 한두 명을 제외하고는 모두가 가정을 꾸린 탓에 육아, 교육, 재테크 등 관심사가 비슷해 대화가 잘 통하는 편이라고.

"심지어는 아이가 읽던 책이나 작아서 입지 못하게 된 옷을 깨끗하게 세탁해서 필요한 직원들에게 나눠주기도 합니다. 이런 행동이나 말은 불쾌하게 느낄 수도 있는 조심스러운 부분인데, 주는 이나 받는 이나 모두 고맙게 생각하고 잘 써요. 서로 간에 인간적인 정이나 관심이 없다면 생각할 수 없는 일이죠. 또, 저희 직원들이 사장님과 임원 분들을 모시고 함께 일을 하고 있기 때문에 모두가 예의가 바릅니다. 이 점은 정말 칭찬할 만해요."

(주)원익쿼츠는 현재 쿼츠 매출 부문 세계 2~3위를 차지하고 있다. 영업부 직원들이 흘리는 땀의 양만큼 '세계 1위'라는 목표에 더 근접하게 될 것이다. 이를 위해 올해는 해외 영업에 보다 집중할 계획이다. 현재 (주)원익쿼츠는 미국, 대만, 유럽에 현지 생산 공장을 운영하고 있는데 미국 생산 시설에 역량을 보다 집중하고 활성화시켜 세계 1위 달성의 기반을 마련할 계획이다.

해외 사업을 총괄하고 있는 서인교 상무는 "올해는 매출 성장 및 목표 달성은 물론 주요 고객사로 성장한 램에 대한 매출을 꾸준히 성장시켜 나갈 계획"이라고 한다. 아울러 "교육과 품질 신뢰성 개선 등 회사가 좀 더 질적으로 내실을 다질 수 있는 한 해가 되길 바란다."고 전했다. 국내 사업을 총괄하고 있는 이병환 상무는 "다들 어려운 상황이기 때문에 우리만 어렵다고 업살을 부릴 수도 없고, 시장 탓만 하는 것은 바람직하지 않다."며 "올 3분기부터는 시장이 살아날 것으로 기대하고 있기 때문에 상반기보다는 하반기에 좀 더 집중해 많은 매출을 달성한다면 목표에 접근할 수 있을 것"이라는 희망을 내비쳤다.

영업부 직원들의 당찬 각오와 흔들리지 않는 희망을 발판 삼아 올해도 (주)원익쿼츠가 힘차게 도약하고 성장하길 기대해 본다.





(주)원익

Thermage User's Meeting 개최

(주)원익은 주름 치료의 대명사인 써마지 장비의 유저 미팅을 지난해 11월 1일 성황리에 개최하였다. 이번 써마지 유저 미팅에서는 유명 피부과 개원의 및 교수 등 60여 명이 참석하여 최근에 출시한 써마쿨 - NXT 장비의 임상 경험 및 눈가, 얼굴, 팔자 주름 등 시술 부위별로 전문화된 시술 정보를 공유하였다. 또한 써마지 국내 임상 사례 발표를 통해 써마지 시술에 대해 한층 더 깊이 알 수 있는 시간을 마련하고 최근 이슈가 되고 있는 뉴올트라 프락셔널 레이저 안코르 시스템의 임상 경험을 발표하여 안코르 시술에 대한 임상적 경험을 공유하였다.



지난해 총 22회 사회봉사 활동 실시

(주)원익 사회봉사단은 지난해 초부터 매월 2회 총 22회에 걸쳐 사회봉사 활동의 일환으로 시립관악노인복지관을 통해 무의탁 저소득 독거노인 방문 봉사 활동을 시행했다. 참석하는 직원들은 3인 1조로 4가구를 방문하여 쌀과 라면, 기타 생활용품을 지원하였으며 주로 봉천동과 신림동에 거주하는 생활이 어려우신 분들을 찾아가 활동하였다. 작지만 정성스러운 봉사 활동이 외로우신 독거노인들에게 도움이 되었으면 하는 직원들의 마음이 전해졌다. 2009년에는 독거노인 방문을 좀 더 확대하여 7~8가구를 방문할 예정이다.



2009년도 시무식

원익그룹은 1월 5일 서울 국제전자센터 12층 문화관에서 2009년도 시무식을 가졌다. 이날 시무식에는 그룹회장 이하 전 임원 및 서울 전 직원 200여명이 참석하였다. 시무식은 애국가 제창 후에 2009년도 승진 임원 및 원익인상 수상자들에게 임원 사령장과 트로피를 각각 수여하고 그룹 회장의 신년사 순서로 진행되었다. 시무식 후에는 그 자리에서 간단한 다과회를 가지며 임직원들간의 담소 및 인사를 나누며 기축년 새해에 대한 새로운 포부를 다졌다.



(주)원익퀵츠

변화와 혁신 TFT 가동으로 재도약 선언

(주)원익퀵츠는 지난해 11월 12일 고객에게 신뢰를 받고 내부로는 효율적인 품질관리를 통하여 경쟁력을 더욱 공고히 하고자 기존 품질 활동 서비스를 Rebuild하는 변화와 혁신 TFT를 Kick Off했다고 밝혔다. 변화와 혁신 TFT는 2009년 4월까지 가시적인 개선 성과를 보이는 것을 1차 목표로 하여, 램 비즈니스의 경우는 목표한 램 기준의 Score에 진입을 하는 것이고, 그 외 부서에서도 램 팀과 동일한 수준의 관리를 적용시키는 것이다. 이를 위하여 외부로부터 전문 컨설턴트를 영입하여(HR partners 방기택 소장), 1단계로 내부 진단을 실시하고 있으며, 2단계로는 내부 진단을 통해 나타난 문제점들의 우선 순위를 정하여 중요하거나, 긴급성을 요하는 문제부터 하나씩 해결을 해나가는 것을 목표로 운영하고 있다. 현재 변화와 혁신 TFT 활동의 일환으로 지난해 12월 17일 실시한 전 사원 대상 혁신 교육에서 (주)원익퀵츠 최홍석 대표는 "해외 굴지의 반도체 기업들과의 Business에서는 기술 표준화와 최고의 경쟁력을 갖춘 기업만이 생존할 수 있다"며, "혁신적인 제품과 고객 감동 서비스를 통해 고객의 신뢰를 받는 기업으로 거듭날 것"이라고 밝혔다.



사회봉사단 '사랑의 김장 나누기' 행사 시행

(주)원익퀵츠 사회봉사단에서는 지난해 12월 6일부터 이틀간 복지관 강당에서 어려운 이웃과 사랑을 나누는 김장 담기 행사를 가졌다. 이번 행사에서는 배추 200포기와 무 등이 동원되었으며, 봉사단 위원 및 가족이 참여했다. 사랑으로 버무린 김장 김치는 5Kg씩 포장해서 라면 1박스과 함께 지역 독거노인 및 어려운 주민 50세대에 직접 방문해 전달했다. 봉사단 관계자는 "지난번 행사에 이어 많은 사람이 참석하여 뜻깊은 봉사활동을 가졌다."며 "봉사를 체험하는 소중한 시간이 됐다."고 말했다.



(주)아이피에스

2008년 아이피에스 송년 Festival

지난해 12월 30일 '2008년 아이피에스 송년 Festival' 행사가 평택시 월드 웨딩홀에서 열렸다. 1부 행사로는 연말 종합 시상과 사업 실적 요약 및 2009년 경영계획 발표가 있었으며, 특히 '위기 극복 & 변화와 도전'을 주제로 열린 송년 특강이 인상 깊었다. 또한 2부에는 임직원들을 위한 만찬과 레크리에이션 등 알찬 이벤트로 (주)아이피에스 임직원들에게 한 해를 마무리하면서 함께 즐기는 화합의 장이 되었다.



(주)아토

삼성 협력사 중 2년 연속 환경안전 우수업체로 선정, Samsung Safety Award 수상

(주)아토는 지난해 11월 26일 삼성반도체 기흥 사무동 VIP Room에서 삼성전자 환경안전 팀 주관으로 개최한 2008년 협력 회사 환경안전 우수활동사례 발표회에서 2년 연속 환경 안전 우수업체로 선정되어 Samsung Safety Award를 수상하고, 당일 참석한 26개 업체에 활동 사례를 소개하였다. Samsung Safety Award는 삼성 협력사 대상으로 연 2회 엄격한 안전 활동 실태 평가를 통해 각 부문별 1위 업체에 수여하는 상으로 올해에도 많은 경쟁업체들을 제치고 수상의 영예를 안았으며 (주)아토의 2차 배관 부문(협력사 - 그랜드텍)도 함께 수상하여 관련 부문의 안전 관리 수상을 모두 휩쓰는 쾌거를 거두었다.



한마음봉사단, 장애인 나들이 봉사 활동

(주)아토의 한마음봉사단에서는 지난해 10월 2일 시흥시 관내에 위치하고 있는 소망선교원의 장애인들과 용인 에버랜드에서 장애인 나들이 봉사 활동을 실시하였다. 총 30여 명의 한마음봉사단원과 20여 명의 소망선교원 장애우들이 함께 동물원, 사파리, 물개 쇼 등을 관람하고, 회전목마 등을 타면서 장애우들이 하나되는 즐거운 시간을 가졌다.



(주)원익머트리얼즈

김광중 인사총무팀장, 충청북도지사 표창

특수 가스 제조 기업인 (주)원익머트리얼즈의 김광중 인사총무팀 팀장이 충청북도로부터 신노사문화 정착과 화합에 기여한 공로를 인정받아 지난 해 10월 30일 도지사 표창을 수상했다. 지난 2006년 10월 입사한 김광중 팀장은 그동안 인사, 노무, 총무, 교육 업무 등 직무를 성실히 수행해 왔다.

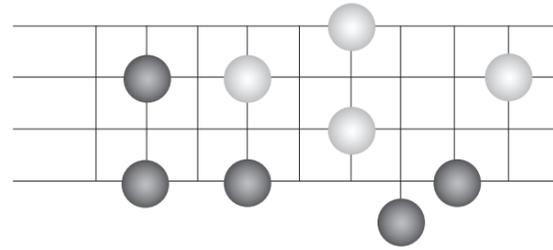


한미열린기술투자(주)

최종화 심사역, 2008 신성장기술투자포럼에서 중소기업청장 표창 수상

지난해 11월 27일 중소기업청에서 개최한 '2008 신성장기술투자포럼'에서 한미열린기술투자(주)의 최종화 심사역이 우수벤처캐피탈니스트로 선정되어 중소기업청장 표창을 수상하였다. 또한 최종화 심사역이 발굴, 투자하여 코스닥에 상장시킨 (주)클루넷의 사례가 우수투자 성공사례로 선정되었으며 중소기업청이 발간하는 우수투자 성공사례집에 수록되어 12월 말 발간될 예정이다.

십단전 최강자, 그 정상 자리를 향하여



2008년 8월부터 시작된 제 4기 원익배 십단전 본선경기가 이제 막바지에 접어들고 있다. 지난 12월 23일 8강 마지막 경기이자 바둑팬들의 관심을 한 몸에 받았던 제3기 우승자 이창호 9단과 부동의 바둑랭킹 1위 이세돌 9단과의 경기 결과가 정해짐에 따라 최종 4강 진출자가 확정되었다.



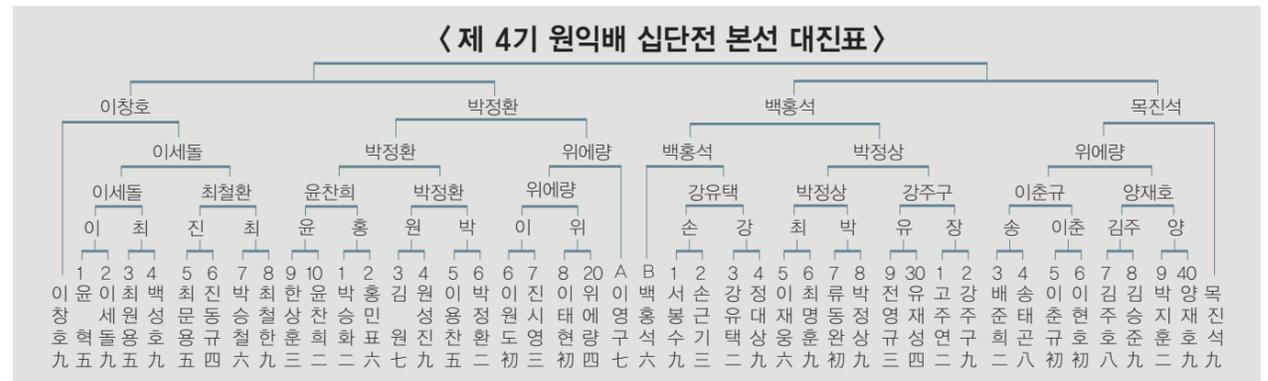
지난해 12월 23일 치러진 제4기 원익배 십단전 8강전에서 흑을 쥔 이세돌 9단은 초반부터 적극적인 운석으로 자신의 특기인 난전을 도모했다. 하변에서는 우형을 감수하며 총공세를 취했다. 그러나 결과는 '완벽한' 실패. 비세에 몰린 이세돌 9단은 이후 좌측우돌하며 역전의 돌파구를 찾으려 했으나 돌부처를 흔들기에는 역부족이었다. 결국 이세돌 9단은 168수 만에 항서를 바쳤다. 이로써 올시즌 '이-이의 전쟁'은 이창호 9단(4승 1패)의 압도적 우세로 마무리됐으며, 겁나게 해주겠다고 '공약'을 지킨 것. 지난해 우승을 차지해 올시즌 8강부터 합류한 이창호 9단은 이날 난적 이세돌 9단을 물리치면서 대회 3연패를 향한 교두보를 확보했다. 이창호 9단의 준결승전 상대는 위예량 4단을 잠재우고 올라온 '최강 루키' 박정환 3단이다. 둘은 지난해 한국 바둑리그에서 한 차례 맞붙은 적이 있다. 당시는 박정환 3단이 축을 작각해 단 93수 만에 돌을 뒀었다.



▲ 이창호 9단(왼쪽)과 이세돌 9단이 원익배 십단전 8강전 승부를 끝낸 후 복기를 하는 모습

| 결승 일정 | | |
|--------|----------|--------|
| 17일(토) | 19시(생방송) | 결승 1국 |
| 18일(일) | 19시(생방송) | 결승 2국 |
| 24일(토) | 19시(생방송) | 결승 최종국 |

올시즌 확실하게 부활한 이9단을 상대하기에는 박3단의 전투력이 조금 미약하다는 게 일반적인 분석이다. 하지만 최연소 기사로서 한국바둑의 기대를 한 몸에 받고 있는 박정환 3단의 최근 기세도 녹록하지 않아 승부를 예측하기 어렵다는 의견도 많다. 한편 또 다른 한편의 4강전은 목진석 9단과 백홍석 6단 간의 대결로 치러진다. 오는 1월 10일과 11일 오후 7시 벌어지는 4강전은 바둑TV를 통해 생방송된다. 이어지는 결승전은 1월 17일, 18일, 24일 각각 열릴 예정이다. (주)원익, (주)원익퀵츠, 신원종합개발(주)가 후원하고 경향신문과 바둑TV가 주최하며 한국기원이 주관하는 제4기 원익배 십단전의 우승상금은 5,000만원, 준우승상금은 1,500만원이다. 제한시간은 각각 10분에 40초 초읽기 3회이며 돌을 맞춘 사람이 흑백을 결정한다.





다 잊어 버려라! 그리고 새로운 혁신을 통해 성장의 즐거움을 느껴라!

“문제는 새롭고 혁신적인 생각을 어떻게 머릿속에 불러 넣느냐가 아니라 어떻게 과거의 생각을 몰아낼 수 있느냐이다.”

- 디 호크(Dee Hock), VISA 창시자 -

창조는 기존 사고, 틀에 안주하지 않는 변화와 도전을 의미한다. 이를 상징하는 말로 오늘날에는 혁신(innovation)이 통용된다. 혁신은 20세기 대표적인 경제학자인 슈페터(1883~1950)가 경제 발전을 설명하기 위해 만든 용어로 기존의 것을 더 낫게 만드는 존속적 혁신과 미래의 성장 동력을 창출하는 파괴적 혁신으로 구분할 수 있다.

자기혁신을 주제로 글을 쓰려니 언젠가 읽었던 톰 피터스의 자기혁신 아이디어(The circle of innovation)라는 책 중의 일부가 생각난다. 저자는 파괴자(destroyer)를 책 전반에 걸쳐 강조한다.

파괴란 멋진 것! CDO (Chief Destruction Officer: 최고 파괴자) - 향후 CEO를 대체할 용어!

파괴적 혁신에 있어서 가장 중요한 것은 '무엇을 파괴하고 무엇을 창조할 것인가'이다. 즉 파괴와 창조의 방향이 어디로 갈 것인가가 핵심이다. 현대 사회는 경쟁이 워낙 치열하여 외부의 영향에 의해 기업이 도산하는 경우가 허다하다. 물론 외부의 충격과 변화에 내부에서 적절히 대응하지 못한 면이 있지만, 이 책은 그 점에 대해 외부로부터 파괴당하기 전에 스스로 파괴하는 것

이 생존하는 방법이라고 강조한다. 우리가 잘 아는 피터 드러커는 현재의 상태를 50년 전에 예측했다면, 톰 피터스는 미래 50년을 현재 예측하는 사람으로 인정받고 있다. 그는 여기서 혁신의 개념은 '혁신 = 조직적 망각'이라고 주장한다. 그만큼 철저히 과거를 잊고, 파괴하지 않으면 외부의 힘에 의해 파괴당하고 만다는 것이다.

계란은 스스로 깨어날 때 생명체인 병아리가 되지만 남에 의해 깨어질 때 죽은 계란 프라이가 된다는 것을 명심하자. 병아리가 알을 깨고 나오는 것은 많은 노력과 고통의 시간을 요하는 작업이다. 알을 깨고 난 후에도 오랜 시간 누워서 꼼짝 못하다가 서서히 뼈마디에 힘을 공급하여 한 마리의 병아리로 우뚝 선다. 그러나 계란 프라이는 편안한 상태로 있다가 갑자기 프라이팬에



떨어지고 만다. 자기혁신! 선택할 것인가? 선택을 당할 것인가? 결정은 바로 우리의 몫이다.

자기혁신의 출발점은 자신의 이력서를 바꾸는 것이다. 매년 이력서 내용이 달라지지 않고 변화가 없는 사람은 성장이 정지된 고목나무와 같고 발전이 없고 미래의 비전이 없는 사람이다. 우리는 새해가 시작될 때마다 새로운 꿈을 설계하고 그것이 꼭 달성되기를 다짐한다. 하루 24시간과 365일을 똑같이 부여받지만 한 해가 마무리되면 사람마다 그 결과는 크게 차이가 난다. 이력서에 10줄을 추가하는 사람이 있고 10년 동안 전혀 변하지 않는 이력서를 들고 있는 사람도 있다.

이제는 패러다임도 바뀌어 '평생직장'이라는 말은 용어사전에 사용하지 않는 단어가 되었다. 우리는 이제 '평생직업인'이라는 말에 익숙해져야 한다. 평생직업인으로 살아가기 위해서는 이력서의 품질을 높여야 하며, 어떻게 하면 할 수 있을까를 고민해야 한다. 그러기 위해서는 미래의 이력서를 미리 쓰고 그 이력서가 달성되도록 혁신과 변화를 가져야 한다. 거기에는 자신의 신념과 긍지가 녹아들어 있어야 한다. 이렇게 최선을 다해서 작성한 미래의 이력서를 완성하기 위해서는 미래를 현실로 끌어당겨 미래 이력서에 오늘의 Action plan을 설정하고 이를 실천해야 한다. 미래의 이력서와 행동이 함께할 때 자기 자신과 세계를 변화시킬 수 있는 진정한 성공자의 이력서가 될 것이다.

지난 직장 생활의 20여 년을 돌아보니 성취감과 아쉬움이 교차한다. 학교를 졸업하고 국내 최고의 의료기 회사 연구소에서 10년간 국산 의료기의 개발에 참여하여 현재에도 한국 의료기를 대표하여 수출에도 큰 기여를 하고 있는 제품들을 개발하였다. 그러던 1997년 연구소의 10년 생활을 마감하고 세계 제일의 의

료기회사의 영업직으로 변신을 시도하는 모험을 하게 된다. 이때를 돌아보니 연구소에서 어느덧 부리는 무디어져 있었고 날개도 무거움을 느꼈던 것 같다. 결단이 필요한 시기였고 10년의 세월을 버리고 새로운 10년의 도전이 시작되었다.

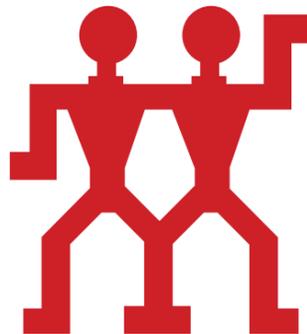
대개의 경우 연구직에서 10년 넘게 생활하다 보면 영업직에는 적응하기가 쉽지 않지만, 엔지니어 전공의 배경을 가지고 영업을 하다보니 다른 영업 사원과의 차별화가 서서히 진가를 발휘하게 되었다. 그 결과 사내 최고의 영업 실적과 최고의 인센티브로 전 직원 중 최고의 연봉을 받을 수 있었다. 또한 이 기간 중에 '형설지공' 하여 공학박사학위를 취득하는 영광도 함께 하였다. 독수리가 자신의 무더진 부리와 발톱을 뽑는 고통스러운 혁신의 과정을 통하여 새롭게 거듭나는 환골탈태를 하듯이 나도 10년에 한 번씩 자기혁신을 위해 노력하였던 것 같다.

새로워지는 것은 철저하게 옛것을 벗는 것이다. 먹는 것, 보는 것, 아는 것, 깨닫는 것 어느 것 하나 고정관념에 갇혀 있으면 안 된다. 스스로 반성하고 자신의 정체성을 깨닫는 과정이 무엇보다 중요하다. 자기혁신을 하는 사람은 자신의 일에 대하여 적극적이고, 열정적이며 그래서 남들을 위한 아이디어를 창출하며 자신의 가치를 만드는 것이다.

변화와 불확실성으로부터 도움이 되도록 주도권을 잡아라. 변화의 소용돌이 속에서 우리의 기회를 어떻게 극대화시킬 수 있는가? 한 가지 방법은 변화에 대해 긍정적인 접근 방법을 취하는 것이다.

그러기 위해서는 적극적인 태도를 취하고, 변화에 대해 냉소적이지 말며, 최악을 생각하지 말아야 한다. 또한 변화의 주체가 되도록 해야 한다. 그럴 때 우리는 자기혁신으로 성장의 즐거움을 느낄 수 있을 것이다.

주방용 칼만으로 유일하게 세계 100대 명품에 선정된 헹켈의 장인 정신과 고품질 전략



‘작은 것이 아름답다’ 영국의 경제학자인 슈마허가 펴낸 책의 제목이다. 슈마허는 소위 ‘크게 더 크게’의 논리로 규모의 경제가 강조되던 1970년대 초에 작은 것의 중요성을 강조했다.

최근 글로벌 경기 불황이 심화되면서 ‘작은 것’에 대한 관심이 다시 커지기 시작했다. 작으면서도 튼튼한 강소(強小)기업이 새롭게 부각되는 것이다. 강소기업이 많은 나라로는 독일과 일본이 꼽힌다. 일본은 소위 ‘모노즈쿠리(ものつくり)’로 무장한 강소기업들이 많다. 모노즈쿠리는 일본어로 ‘제조’라는 뜻이다. 일본식 모노즈쿠리는 반복된 제품 제작을 통해 문제를 발견하고 이를 대응, 변화시키는 과정이다. 이를 통해 기능을 기술로 승화시키고 궁극적으로 장인 정신으로 이어간다. 결국 장인 정신으로 이뤄진 제조 과정이 모노즈쿠리인 셈이다.

일본이 모노즈쿠리를 배운 곳이 독일이다. 독일의 장인정신 기업을 보고 일본만의 모노즈쿠리를 만들어 낸 것이다. 독일에서는 기술력과 장인 정신을 함께 갖춘 중소 제조 기업을 ‘미텔슈탄트(Mittelstand)’라고 부른다. 독일의 대표적인 미텔슈탄트가 ‘쌍둥이(초빌링) 칼’을 만드는 회사인 헹켈이다.

▶▶ 독일 베스트팔렌의 보석, 헹켈

독일 프랑크푸르트 공항에서 차를 빌려 3번 국도를 따라 달리다보면 아름다운 대성당 침탑으로 유명한 쾰른이 나온다. 쾰른을 왼쪽으로 끼고 59번 국도로 갈아탄 뒤 1시간 정도를 다시 운전하면 ‘헹켈’의 고향 줄링겐 지역이 나온다. 우리에게 ‘쌍둥이 칼’로 유명한 헹켈은 1731년에 창립해 300여 년 가깝도록 주방용 칼 하나만을 생산해 온 기업이다. 칼 관련 제품으로는 유일하게 세계 100대 명품에 선정될 정도로 우수한 품질을 자랑한다.

장인 정신으로 빚어진 헹켈의 우수한 품질은 뛰어난 실적으로 이어지고 있다. 지난 2007년 헹켈이 거둬들인 영업이익은 2억 8200만 유로(약 5360억 원)에 달한다. 국내 웬만한 대기업들의 영업이익을 넘는

수준이다. 더욱 놀라운 것은 영업이익의 대부분인 80%를 독일 밖에서 거둬들였다는 점이다.

헹켈은 좋은 철이 많이 생산돼 예로부터 대장장이 마을로 불린 독일 베스트팔렌주의 줄링겐 마을에서 시작했다. 1731년 창립 이후 헹켈은 상당 기간 이름이 없었다. 다만 창립자인 요한 피터 헹켈이 두 사람이 걸어가는 모양의 쌍둥이 마크만 등록했을 뿐이다. 현재의 빨간 바탕에 하얀색 마크와는 다소 차이가 있는 모습이다.

헹켈이 회사 이름을 가지게 된 것은 1771년이다. 회사 설립에 큰 공을 세웠다는 요한 아브라함 헹켈의 이름을 따서 ‘JA 헹켈 초빌링스베르크’라는 이름을 지은 것이다. 회사 이름이 있건 없건 쌍둥이 칼은 창립 후 현재까지 세계 최고의 브랜드로 꼽힌다. 공장도 처음 회사가 시작됐던 줄링겐의 것을 아직도 쓰고 있다.

▶▶ 고품질을 앞세운 브랜드 전략

헹켈은 초창기부터 철저히 고품질을 내세운 브랜드 이미지 전략을 썼다. 다른 기업들이 대장간 수준을 벗어나지 못할 때 자신만의 브랜드 마크를 소비자에게 각인시킨 것이다.

줄링겐 공장 마케팅 담당자인 베티나 토마스 씨는 “헹켈은 19세기 중반에 이미 고품질 제품을 만들기 위해 자체 철 생산 공장을 세웠다.”며 “19세기 말에는 영어, 불어, 스페인어, 독일어 등 4개 국어로 된 카탈로

헹켈의 Only One 기술 전략과 성과

- 1731년 요한 피터 헹켈이 독일서 설립
- 설립 이후 현재까지 주방용 칼만 생산
- 2억 8200만 유로의 영업이익(2007년)
- 영업이익의 80%를 독일 외에서 거둬
- SCT공법, 프리오두어 공법 등 R&D 투자
- 7개국 지사, 전 세계 120개국에서 판매



그도 만드는 등 세계 제일의 브랜드를 만들겠다는 전략을 꾸준히 써왔다.”고 설명했다.

줄링겐의 공장은 말 그대로 장인들의 집합소다. 종업원의 절반 이상이 생산직이고 장인의 최고 영예로 불리는 마이스터도 20명이 넘는다.

헹켈은 회사 설립 이후 주방용 칼과 가위, 칼갈이 등 칼 관련 외에는 다른 제품으로 한눈을 판 일이 없다. 저가품은 외국의 공장에서 만들어내지만 고가품은 줄링겐의 공장에서 대부분 수공으로 만들고 있다. 1976년부터는 세계 일류 요리사들과 의견을 교환해 별 네 개를 그려넣은 ‘포스타(Four Star) 시리즈’를 만드는 등 꾸준히 고급화에 앞장서고 있다. 헹켈은 판매면에서도 고품질과 명품을 강조한다. 독일 내에서는 백화점과 지정된 판매점에서만 물건을 판매한다. 온라인을 통한 판매도 가급적 지양한다. ‘명품은 명품과 함께 판매한다.’는 전략인 셈이다.

▶▶ 끊임없는 기술 개발

헹켈이 주방용 칼 분야에서 독보적인 위치를 차지하고 있는 요인으로 장인 정신을 바탕으로 한 끊임없는 기술 개발 노력이 꼽힌다. 칼 한 자루마다 장인 정신이 숨 쉬고 있다고 평가할 정도다.

헹켈의 기술력을 드러내는 것 중의 하나가 SCT공법이다. 칼을 만들 때 각 부분에 적합한 재질의 철을 사용해 최적의 기능을 발휘하게 하는 혁신적인 공법이다. 강한 강도와 절삭력을 가져야 하는 칼날에는 특수 하드 스틸을 사용하고, 높은 내식성과 지지력을 필요로 하는 칼의 목 부분은 강도가 강한 철을 배합한다.

헹켈의 연구·개발(R&D)팀은 프리오두어 공법도 개발했다. 칼을 제작할 때 처음에는 1060~1080도에서 가열하고 이를 실온에서 식힌 뒤 영하 70도까지 냉각시킨다. 다시 이를 80~310도로 2차례 가열하는 것이 프리오두어 공법이다. 이는 칼의 강도와 신축성을 높여줘 칼날의 예리함을 오래 유지시켜준다. 다른 회사들이 따라오지 못하는 헹켈만의 ‘온리원(Only One)’ 기술인 셈이다.

▶▶ 불의의 순간에 입증되는 헹켈 기술력

헹켈의 칼은 얼음 담금질로 불리는 프리오두어 공법으로 내구성을 높였으며 하이 카본 스테인리스 스틸이라는 소재를 사용하고 있어 절삭력이 뛰어나고 부식에도 강하다.

또 헹켈은 각종 디자인 관련 상을 수상할 정도로 칼의 모양새도 아름답다. 칼의 기본 기능인 잘 자르고 잘 썰기 위해서는 절삭면의 배열과 각도가 전체 칼날의 구조와 일치해야 한다. 이것은 칼날을 지탱하는 손잡이와 칼 전체 치수의 비례와 상관관계에 있다. 또한 음식을 자르고 썰 때 손목에 무리를 줄 수 있는 손잡이 부분에는 메탈 볼스터라는 처리를 해 손목을 보호한다.

헹켈의 진정한 장점은 견고한 칼날이지만 부상 방지를 고려한 무게 중심 조절 기능 역시 빼놓을 수 없다. 이를 테면 칼질을 하다 칼을 놓쳐 떨어뜨리는 무시무시한 상황이 벌어질 수 있다. 이때 칼끝이 그대로 발을 찌르는 게 아니라 헹켈의 칼은 손잡이부터 바닥에 떨어지면서 칼날이 위로 향한다. ‘칼이 그저 칼이지 도대체 무슨 차이가 있나?’고 생각할 수 있지만 헹켈이 단순히 비싸기만 한 칼이 아니라는 것은 불의의 순간에 입증되는 셈이다.





(주)아토 '한마음봉사단'만의 특별하고 훈훈한 크리스마스 파티 이야기

지난해 10월 (주)아토의 한마음봉사단은 시흥시에 있는 장애인 복지시설 소망선교원의 원생들과 에버랜드에 갔었다. 이것이 인연이 되어 얼마 전인 지난해 12월 크리스마스를 바로 앞두고 다시 소망선교원을 찾았다.



한마음봉사단의 1차 선발대가 시흥시에 있는 소망선교원에 도착한 것은 12월 22일 4시 40분 무렵. 조용하던 소망선교원 부엌이 갑자기 활기에 넘쳤다.

“이거 당근이 너무 큰가요?” 한중분 대리와 구매팀 신준대 사원은 당근을 썰면서 걱정이 많다. 소망선교원생들이 먹기 좋게 딱딱한 재료는 가능한 작게 썰어야 한다는 걸 알지만 처음이라 크기를 맞추기가 쉽지 않다. 한쪽에선 양파와 감자 깎기가 한창. 파 다듬기가 난생 처음이라는 제조기술팀의 이종준 사원은 서툰 솜씨지만 열심히 맡은 일을 한다. 장비TIS팀의 박종오 과장은 쌀 씻기를 시작했다. 대량으로 짓는 밥은 처음이라 쌀 씻기부터 수월치가 않다. 오늘 한마음봉사단이 준비한 저녁 메뉴는 카레라이스다. “50인분을 준비했어요. 쌀부터 후추가루, 기름 등 모든 재료를 챙겨왔어요.”

사우회 회장인 환경안전팀의 박우정 대리는 그동안 봉사활동에 오랫동안 참여해온 베테랑답게 준비에 완벽을 기했다. 음식에 필요한 모든 재료는 물론 휴지 20박스, 세제 7kg, 과일, 크리스마스에 쓰일 소품과 산타 복장, 나누어줄 선물까지 꼼꼼히 챙겼다.

소망선교원은 92년에 김길자 원장이 사비를 털어 세운 지적 장애인 복지시설이다. 비닐하우스에서 시작해 지난 98년 이곳 시흥으로 이사했다. 이곳에 있는 원생들은 40여 명. 열 살에서 쉰 살까지 연령이 다양하다. 누워서 생활하는 사람이 3명, 15명의 원생들이 기저귀를 차고 산다. 대부분이 1급 지적 장애인으로 가족들과 함께 할 수 없는 사람들이다.

“에버랜드에 우리 원생들 18명이 참가했었어요. 그 때 한마음봉사단에서 몸이 불편한 원생들을 너무나 잘 배려해 주시고 모든 코스를 세심하게 답사하고 준비해서 큰 감동을 받았어요.”

소망선교원에서 5년째 일하고 있는 정현숙 사회복지사는 한마음봉사단에게 감사와 칭찬을 쏟아놓는다. 자기들에게 잘해준 사람은 절대로 잊어버리지 않는 소망선교원의 원생들도 단 한 번 만났던 한마음봉사단원들의 얼굴을 기억하고 반긴다. 몸이 불편한 원



생들이기에 저녁식사를 외부에 맡기는 일이 없는데 한마음봉사단이 준비를 잘해 오리라는 믿음 때문에 특별히 식사 시간을 1시간 가량 늦추면서까지 주방을 맡겼다고 김길자 원장은 이야기한다.

주방에서 열심히 식사 준비를 하는 동안, 거실에서 다른 대원들은 원생들과 재미있게 놀아주었다. 함께 웃는 소리가 즐겁게 들려온다. 드디어 카레라이스가 맛있게 완성. 대원들의 걱정과는 달리 밥도 알맞게 되었다. 그리고 고맙게도 원생들은 한 그릇씩 후딱 비운다. 이어 기다리던 크리스마스 파티 시간. 케이크도 준비하고 과일도 준비하고... 한마음봉사단은 에버랜드에 갔던 사진을 동영상으로 편집해 띄웠다. 사진 속에는 함박웃음을 짓는 원생들과 한마음봉사단원들의 얼굴이 가득하다. 그때의 기억이 나는지 원생들은 박수를 치며 좋아한다.

원생들의 장기자랑도 펼쳐졌다. 지적 장애인으로는 유일하게 비트박스를 구사할 수 있는 요한이의 현란한 비트박스에 맞춰 재훈이의 율동이 분위기를 이끌었다.

케이크의 촛불에 불을 붙이자 사방은 깜깜해졌다. 캐물송을 부르고 촛불을 끄자 산타가 선물을 한아름 들고 나왔다. 오늘의 산타는 고민지, 최광업, 이동규. 선물을 나누어주자 원생들은 환호를 보낸다.

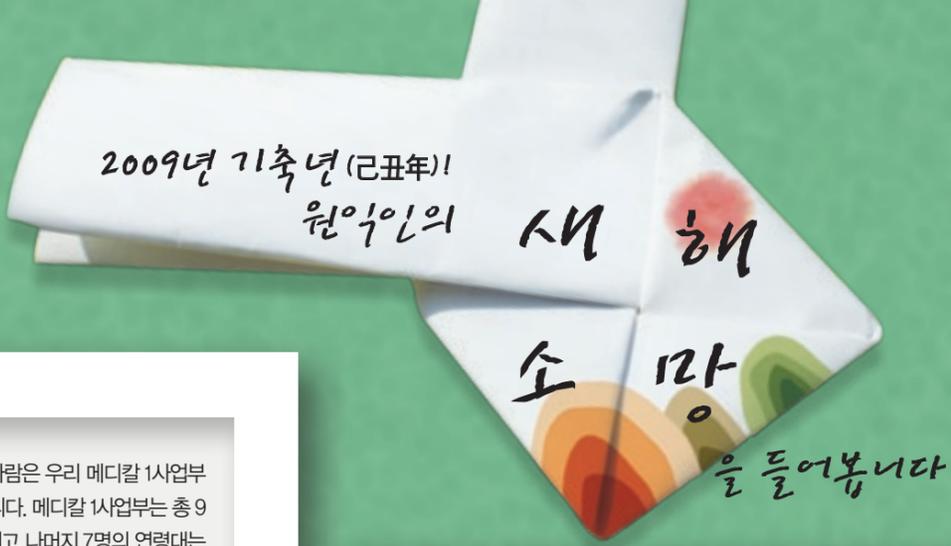
“원생들을 다시 보고 싶어서 참가했어요. 장애인이라 마음이 불편해 오는 걸 좀 망설였는데 역시 오길 참 잘한 것 같아요.”

“생각했던 것보다 이곳 사람들의 표정이 아주 밝아서 마음이 놓여요.”

“정말 재미있게 놀았어요.”

봉사단원들이 한마디씩 한다. 소망선교원의 김길자 원장도 한마음봉사단의 진심을 느끼며 어느 해보다 풍성한 크리스마스 파티였다고 고마움을 전한다. 따뜻한 마음, 따뜻한 사람들. 한마음봉사단의 마음이 세상을 밝히는 또 하나의 작은 등불이 되어 올 연말을 아름답게 비춰주었다.





(주) 원익

메디칼 1사업부 1팀 송경식 사원: 2009년 바람은 우리 메디칼 1사업부에 있는 총각들이 모두 유부남이 되는 것입니다. 메디칼 1사업부는 총 9명의 인원 중 상무님과 팀장님은 유부남이시고 나머지 7명의 연령대는 29세에서 35세이나 유부남이 단 한 명입니다. 혼기가 차고도 넘쳐 흐르는 이 총각들을 구제할 수 있는 2009년이 되었으면... 원익 식구 여러분! 우리 老총각들 NO총각으로 만들어 주세요~”

메디칼 1사업부 2팀 남진희 사원: 저의 2009년의 소망은 '하루 한번 이상 웃자'입니다. 웃는 데에는 돈이 들지도 않고 많은 시간이 필요하지도 않습니다. 그러나 이 작은 노력이 자신뿐만 아니라 주변 사람들에게까지 큰 영향을 줄 수 있다고 생각하며 스스로에게 다짐해 봅니다. '오늘도 꼭 웃자~!! ^o^' 저의 소망에 원익사 여러분도 동참하시지 않을까요?

C/S 사업부 리서치팀 천새임 주임: 유난히 우리 모두에게 만만치 않았던 2008년을 보내고, 2009년을 맞이하며 떠오르는 해에 바라는 새해 소망은 큰 탈 없이 무사히 지나게 해달라는 것과 우리 가족 모두 건강하게 지낼 수 있게 해달라는 것이지요.



(주) 원익취츠

생산부 이화영 사원: 첫 번째로는 영어 회화 공부와 토익 공부를 다시 시작. 두 번째로는 가족의 건강과 내 자신의 건강 지키기. 세 번째로는 매년마다 늘려가는 적금 금액을 더욱 늘리기. 좀 더 타이틀하게 잡고 생활해야겠다. 네 번째로는 삶에 활력소가 되어 주는 여행하기. 새해에 이 네 가지를 지켜기 위해선 항상 노력하는 사람이 되어야 할 거 같다!

품질관리부 정지현 사원: 늘~ 새해가 오면 하는 다짐들. 열심히 운동해야겠다. 이전 다이어트가 아닌 운동에 재미를 붙이고 싶다. 그리고 모든 사람들이 하는 다짐인 공부! 꼭 영어나 그런 공부가 아니더라도 취미 생활 하나라도 배움이라는 것에 더 의미를 두고 싶다. 기축년 한 해에는 아니 그 이후에도 어떤 무엇인가를 하더라도 지금보다 좀 더 열정적으로 임하고 싶다.



한미열린기술투자(주)

기업투자본부 김동수 상무: 개인적으로는 첫째, 매주 3번 아침에 30분간 달리기 연습을 해야겠다. 둘째, 중학교 가는 아들 녀석이 반에서 3등 정도만 했으면 좋겠다. 이를 위해 일주일에 3시간 정도 시간을 내어서 공부를 봐 주어야겠다. 셋째, 우리 가족 모두 좀 더 즐거우면 좋겠다. 이를 위해 가급적 화를 내지 않고 즐거운 이야기를 많이 해야 하겠다. 회사 업무와 관련해서는 첫째 기존에 투자해 놓은 펀드들이 계획한 기간 내에 목표 수익률을 달성하고 회수하도록 해야겠다. 둘째 새로운 펀드를 꼭 하나 만들어야겠다. 셋째 좋은 Buy-out Deal을 꼭 하나 해야겠다.



(주) 아이피에스

S/E팀 홍석순 사원: 1. 세계경제가 안정화되길. 2. 대한민국 경제가 세계경제 속에서 우뚝 솟길. 3. 모두가 감탄할만한 제품을 꼭 설계해서, 대박 치길. 4. 모든 사람이 건강하고, 행복하게 웃을 수 있는 대한민국이 되길. 5. 새해에는 좋은 인연을 만나서 새로운 보금자리를 만들 수 있길 소망합니다.

개발팀 양효성 대리: 2009년에는 매달 15만 원짜리 적금을 든다. 11월까지 165만 원을 모은 다음에 과감히 깎는다. 그리고 평소에는 상상할 수 없는(?) 연차를 수. 목, 금요일 3일로 낸다. 그래서 아버지께서 그렇게 가고 싶어 했지만 못가본 제주도 여행을 5일 일정으로 함께 가서 좋은 것 많이 보고, 맛있는 것도 많이 먹으며 즐기고 온다. 아버지도 엄청 좋아하실 거 같고 나에게도 뜻 깊은 여행이 될 듯하다.

인사팀 김병준 대리: 2009년엔 사랑하는 나의 가족들이 모두 건강하길 바라며, 꼭 저에게도 사랑하는 사람이 생기길 소망합니다. 내년엔 더욱 뚜렷한 목표를 가지고 항상 노력하는 내가 될 수 있는 2009년이 되었으면 합니다.



(주) 원익머트리얼즈

구매팀 유철휘 차장: 2008년을 돌아켜 보며 큰 흔들림 없이 살아온 나날들에게 감사의 말을 전하고 원익머트리얼즈를 위해서 불철주야 혼신의 힘을 다하는 임직원 여러분들에게도 진심으로 감사하다는 말씀을 전하고 싶습니다. 앞으로 다가오는 2009년도 항상 그릇됨이 없고 소나무처럼 푸르른 삶의 나날들을 영위하였으면 하는 바람을 적어봅니다.

인사팀 송민희 사원: 고생 많았던 고3 우리 막내가 좋은 대학에 합격하길 바라며^^. 스스로가 좀 더 부지런해지고, 나아진 모습으로 발전하길 바라며, 모든 것에 감사하는 마음을 잊지 않는 한 해가 되길 바랍니다. 그리고 회사가 2009년에 더욱 큰 발전을 이루기를 간절히 소망합니다!!!

인사팀 김소연 사원: 2009년도 새해의 소망은 갈수록 기력과 기억력이 많이 약해지시는 할머님이 항상 건강하시고 오래오래 사시기를 바라며 또한 실업 상황에 놓이게 된 주변 지인들이 빠른 경기회복으로 인해 좋은 자리에 취업을 하여 안정을 얻을 수 있었으면 합니다. 새해에 계획한 일들 모두 이루기를 바라며, 사랑하는 가족 모두가 건강하길!!^^



(주) 아토

장차사업부 연구개발팀 박윤석 사원: 2009년 기축년(己丑年) 소피의 해에는 무엇보다도 아토 직원 및 가족분들이 다 건강하셨으면 합니다. 그리고 내년에는 아토 매출이 급성장하여, 대박이 났으면 좋겠습니다. 개인적인 바람으로는 제 동생이 공무원 시험에 꼭 합격했으면 좋겠습니다^^ 또 '소'의 성품처럼 착한 성격의 애인을 만들고 싶습니다^^

경영지원실 기획팀 김정 사원: 부모님 따라서 적어도 세 번은 등산 가기, 가보겠다고 마음만 먹던 ILMARE 꼭 가기, 삼국지 한번 더 읽기, 일어 공부 다시 시작하기, HSK 고급 도전하기, 토익 950점 도달하기... 무엇보다, ATTO에서 인정받는 사원 되!!!

장비사업부 마케팅팀 황중철 주임: '인생은 즐겁게' 어떠한 일이든지 머리가 똑똑한 자는 부지런한 자를 따를 없고 부지런한 자는 즐기는 자를 따를 수 없다는 말이 있습니다. 저의 새해 소망은 "즐겁게 살자" 입니다.



신원종합개발(주)

품질안전팀 박찬승 대리: "2009년 기축년을 맞이하여 수많은 커플들이 시내 곳곳의 거리를 장악한 상태입니다. 나안... 그 연인들 속에 덩그러니 혼자 서있을 뿐이고 휴일 TV프로그램 벌써 다 외웠고, 핸드폰은 울린 지 3달도 더 됐고, 멀리서 웬 남자가 날 은근히 쳐다볼 뿐이고... 하지만 난, 2009년 연말에는 그녀와 함께 2010년을 꼭 맞고 싶고, 그동안 뿌린 축의금을 듬뿍 건어 본전 뽑고 싶을 뿐이고~오!"

견적팀 김영민 대리: 평소 새해 소망 1위는 언제나 똑같다. 가족의 건강이다. 그러나 이번 2009년에는 2위이다. 첫아이 때 26시간 진통 후 제왕절개수술을 하는 힘든 시간이었으니 이번 새해 소망 1위는 새해 태어날 아이 소산이다. 세 번째 소망은 경제 회복, 기축년, 소와 같이 맡은 일에 충실하다면 이 어려움도 극복하리라 믿는다.

기획총무팀 이윤정 대리: 2009년도에는 사랑하는 가족들과 함께 새해 해돋이를 꼭 보려고 한다. 해를 보면서 가족의 건강, 더불어 기축년 경제를 생각하며 소원을 빌고 싶다. '모든 사람들이 일자리를 갖게 해주세요!! 경제를 살려주세요!!' 라고.

(주) 위닉스

부품사업본부 RF개발팀 정진호 과장: 2009년 나의 목표이자 Key word 는 '한계 극복'입니다. 누군가는 '한계(限界)는 사람들이 정해놓은 심리적, 정신적 한계 범위이며, 좀 더 구체적으로, 좀 더 현실화하여 이루고자 하는 비를 생생하게 꿈꾸면 이루어진다.'고 말합니다. 'Vivid + dream = Realization' 2009년은 이루지 못한 일과 꿈에 대해 그 한계를 극복하여 도약하는 해가 될 것입니다.

STB사업본부 생산기술팀 박종식 차장: 2009년도 기축년을 맞이해 기축년 삼행시로 새해소망을 기원해 봅니다. 기: 기쁨과 행복이 가득한 한해를 소망하기 위한 원익가족 여러분은 축: 축 늘어지지 않고 성실하고 부지런한 생활로 년: 연초부터 두발에 땀나도록 열심히 뛰는 한해가 됩시다.

STB사업본부 영업전략팀 임승현 부장: 가왕에 시작한 1월부터 축~늘어져 있기보다는 연자방아처럼 꾸준하고, 쉽 없이 부지런하게 돌고 돌아서 새들도 물 한 모금 머금고 갈 수 있는 풍성하고 여유 있는 샘물을 만들 수 있는, 해가 되도록 나는 뛰어다니리. 己丑年 새해 복 많이 받으세요!





반토막펀드, 깡통아파트. 지난해 재테크 시장은 말 그대로 썩대밭이었다. 하루 앞을 예측하기 힘든 장세가 연일 계속됐다. 바닥 밑에 지하가, 그것도 몇 층까지 있을지 가능하지 못할 정도로 불확실성 투성이인 나날이 반복됐다. 미국발 금융 위기는 주식시장은 물론, 부동산 시장에까지 적잖은 여파를 미쳤고, 투자자들은 원금 손실 불안감에 휩싸여 한동안 발을 동동 굴러야 했다.

그렇다면 2009년 올해는 어떨까? 일단 경기 후퇴 현상이 계속될 것이라는 전망이 우세하다. 전문가들은 고통스럽더라도 현재 보유 중인 포트폴리오를 꼼꼼히 뜯어보면서 수습책을 가다듬어보아야 한다고 조언한다. 전문가들이 추천하는 위기의 시대를 기회로 만드는 재테크 전략 4가지를 소개한다.

저금리 변수에 대비하라

올해 경기회복과, 재테크 시장 전망에 대해서는 전문가들 사이에서도 의견이 엇갈리고 있다. 정확한 경기회복 시점에 대해서는 다소 차이가 있지만 주가가 경기에 선행한다는 속성을 감안한다면, 하반기(7~12월)에는 어느 정도 경기가 회복하지 않겠느냐는 의견이 우세하다. 투자자 입장에서선 인고의 세월이 1년 안팎 계속될 수 있다는 얘기다. 전문가들은 특히 미국 경제의 향후 움직임이 중요한 변수가 될 수 있다고 보고 있다. 미국이 금융회사 부실 정리를 성공적으로 끝마친다면, 늦어도 2009년 하반기부터는 경기가 회복될 가능성이 있다는 것이다.

그러나 소비 둔화가 심해지고 경기가 본격적으로 침체 국면에 빠지면, 증시 반등 시점은 2010년 이후로 미뤄질 가능성도 있다. 더불어 저(低)금리도 금융시장을 뒤흔들 수 있는 변수라는 지적이다. 미국을 비롯하여, 현재 각국 정부가 경기 둔화를 막기 위해 금리 인하를 공조적으로 단행하고 있기 때문에 우리나라도 지속적으로 정책 금리를 내릴 가능성이 높다는 것이다. 저금리 시대가 상당 기간 지속될 가능성이 높은 만큼, 예금 상품을 선호하는 투자자라면 연초에 그나마 남아 있는 6%대 고금리 예금 가입을 서두르는 게 좋다.

대박 환상 버리고 안전하게 굴러라

전문가들은 일단 예금과 적금 등 안전한 금융 상품에 가입해 보수적인 포트폴리오를 유지하는 것이 바람직하다고 입을 모았다. 미국 금융 시스템이 정상적으로 작동하기까지는 상당한 시간이 걸릴 것이라 예상에서다. 탈출구가 잘 보이지 않는 혼란스러운 시기엔 원금을 지키면서 최소한의 이자를 챙기는 것이 가장 성공적인 투자가 될 수 있다. 실제로 돈의 흐름은 빠른 속도로 바뀌고 있다. 주식이나 펀드 같은 고위험 투자형 자산에서 돈을 빼내어 예금 등 안전 자산으로 발길을 돌리고 있는 것이다. 그렇다고 해서 투자를 전혀 하지 않고 바라만 보고 있을 순 없는 노릇이다. 물론 금융시장의 암운은 쉽게 견힐 기미가 보이지 않고 있고 대부분의 전문가가 신규 투자를 자제하라고 말한다.

그러나 시장에서 완전히 발을 빼게 되면, 상승장이 갑자기 찾아 왔을 때 그 수혜를 전혀 누리지 못할 수 있다. 장기적인 관점에서 분산 투자한다면 싼 값에 주식을 사는 셈이기 때문에 소액을 매달 꼬박꼬박 넣는 적립식 펀드는 일시적인 증시 침체에 더 유리할 수 있다. 이때 중국, 인도, 베트남 등 신흥 시장보다는 선진국 시장에 투자하는 글로벌 주식 펀드에 더 관심을 가지는 게 좋다. 글로벌 펀드가 주목을 받는 것은 신흥국 펀드가 앞으로 상대적으로 부진할 가능성이 크기 때문이다. 세계 돈줄의 중심인 선진국 자금 입장에서 보면 선진시장에는 핵심자산이 들어 있는 반면, 신흥 시장에는 고수익을 노리는 여유 자금이 들어 있다. 미국 등 선진국에서 자금 경색이 심화된다면, 투자자들은 신흥국에서 자금을 더 빼 나갈 수 있다.

민폐 통장은 버려라

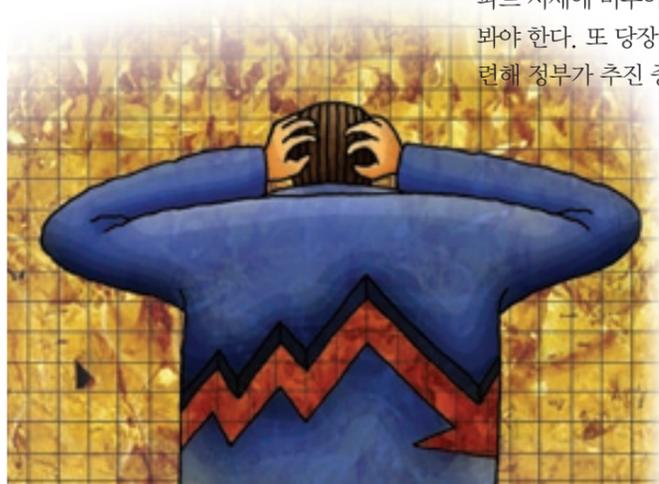
이미 손실이 난 펀드는 당장 환매하지 말고 기다리라는 것이 대다수 재테크 전문가들의 공통된 의견이다. 하락장에서 오랫동안 버티다가 환매하게 되면 상승장 혜택을 놓칠 수 있기 때문이다. 급한 돈이 필요해 굳이 환매를 해야 한다면, 주가가 기술적인 반등을 보이는 시점을 포착해 부분적으로 환매를 하는 것이 조금이라도 손실을 줄이는 길이다. 즉 1000만 원짜리 펀드라면, 200만 원씩 쪼개 5회에 나눠 환매하라는 얘기다. 장기 투자를 목표로 하는 적립식 투자자라면 눈앞의 현실에 연연해하지 말고 지속적으로 납입해 나가는 것이 좋다.

중국 펀드, 브릭스 펀드, 코친디아 펀드 등으로 특정 지역에 집중적으로 중복 투자한 경우에는 환매를 고려할 필요가 있다. 중복되는 펀드는 과감히 손절매하고, 뿔뿔한 펀드 2~3개로 압축하는 것이다. 사람마다 투자 성향이 다르지만 어느 한쪽으로 지나치게 쏠리면 곤란하다. 자산의 성격뿐만 아니라 종류 및 지역 역시 분산이 필요하다.

부동산, 정부 정책 변화 살피라

미국발 금융 위기의 여진이 당분간 계속될 것이라 전망이 우세하기 때문에 내집 마련 전략에도 일부 수정이 불가피하다. 일단 부동산 시장의 불경기에 예상되는 변수로는 이번 서브프라임 모기지 사태의 원인이 된 미국 주택 가격 하락세가 언제 멈출지 모른다는 점, 전 세계 증시 침체와 기업 실적 부진에 따른 소득 감소로 수요층이 급감하고 있다는 점 등이 꼽힌다. 물론 국내에서도 집값 폭락 사태가 벌어지면 금융 위기로 번질 가능성이 큰 만큼 정부가 추가 급락 방지에 적극 나설 가능성도 있다. 한 치 앞도 제대로 볼 수 없는 불투명한 상황인 만큼 전문가들은 일단 관망세를 유지하되, 부동산 시장 동향과 정부 정책 변화에 최대한 촉각을 곤두세우라고 조언한다.

현재 이명박 정부는 과거 노무현 정부 때 이뤄진 부동산 관련 규제를 푸는 데 힘쓰고 있고, 대규모 주택 공급에도 역점을 두고 있다. 부동산 침체가 심각해질수록 정부의 규제 완화는 속도를 낼 수 있다. 실수요자라면 미국 금융 위기 해결 추이와 정부 정책 방향을 살피면서 매수 타이밍을 판단하도록 하자. 과거처럼 집을 분양받는다던 해서 집값이 저절로 오르는 게 아닌 만큼, 인근 아파트 시세에 비추어 가격이 저렴한지, 기타 생활 여건은 다른 곳에 비해 좋은지 여부 등을 꼭 따져 봐야 한다. 또 당장 급하게 집을 구입해야 하는 사람이 아니라면 지금이라도 청약 저축 통장을 마련해 정부가 추진 중인 '보금자리 주택' 등을 노려볼 만하다.



문화와 함께하면 2009년 한 해는 언제나 즐겁고 감동이다

‘오페라의 유령’, ‘금발이 너무해’, ‘맘마미아’ 등 뮤지컬 팬들을 설레게 하는 해외 신작과 대작들이 2009년 잇따라 국내 무대에 상륙할 예정인가 하면, 안중근 서거 100주년 기념작인 뮤지컬 ‘영웅’을 비롯해, ‘남한산성’, ‘주유소 습격 사건’ 등 창작 뮤지컬들도 2009년 공연을 준비하고 있다.



●● **1월** _ 프랑스 뮤지컬 ‘로미오 앤 줄리엣’ (1.29~2.27, 세종문화회관 대극장) 공연팀이 2년 만에 국내 관객을 찾는다. 다미앙 사르그, 조이 에스텔 등 2년 전 출연진들이 다시 무대에 오른다. 뮤지컬 ‘렌트’ (1.9~3월말, 한전아트센터), ‘진짜진짜 좋아해’(국립극장) 등의 인기작들도 다시 관객과 만난다.

●● **2월** _ 뮤지컬 ‘드림걸즈’(2.27~7.6, 잠실 사롯데씨어터)의 새 버전이 한국 초연 예정. ‘드림걸즈’는 1981년 브로드웨이에서 초연한 뒤 영화로 제작되면서 더욱 유명해진 뮤지컬로 이번 공연은 한국과 미국의 제작진이 함께 만드는 새 버전. 2006년 국내에 초정 공연된 프랑스 뮤지컬 ‘돈주앙’ (2.6~3.8, 성남아트센터)은 한국어 버전으로 제작, 선보일 예정.

●● **3월** _ 영화 ‘달콤, 살벌한 연인’을 각색한 ‘마이 스케어리 걸’(3.3~5.17, 충무아트홀 소극장 블랙), 핀란드 소설가 아르토 파실린나의 동명 소설을 각색한 ‘기발한 자살여행’(3.17~4.19, 두산아트센터 연강홀), ‘주유소 습격사건’(3~6월, 백암아트홀) 등이 잇따라 개막. 그리고 중국 뮤지컬 ‘버터플라이즈’(3.21~29, 세종문화회관)가 개막하며, ‘라디오스타’(3.3~4.5), ‘아이러브유’(3월초~8월말) 등 인기작도 다시 공연 예정.

●● **4월** _ 뮤지컬 ‘사랑은 비를 타고’를 처음 선보였던 서울뮤지컬컴퍼니는 ‘사랑은 비를 타고 시즌2’라는 재즈 음악을 바탕으로 한 신작 ‘

상심성’(4.5~5.3, 예술의전당 자유소극장)을 내놓는다. 또 지난해 통영에서 초연한 뮤지컬 ‘이순신’ (4.17~5.3, 충무아트홀 대극장)이 서울에서 공연된다. 뮤지컬 ‘내 마음의 풍금’(4.3~5.24, 호암아트홀)과 ‘빨래’ (4.28~6.14, 두산아트센터 연강홀)도 앙코르 공연 예정.

●● **5월** _ 러시아 사찌르 극장의 ‘러시안 잼’ (5.29~30, LG아트센터), 양정웅이 이끄는 극단 여행자의 ‘페르퀀트’ (5.9~16, LG아트센터), 손진책이 이끄는 극단 미추의 ‘템페스트’ (5.20~6.6, 예술의전당 토월극장) 등이 기대작. 뮤지컬 무대에서는 체코 작품인 ‘삼총사’ (5.12~6.14, 충무아트홀 대극장)가 국내에 처음 소개.

●● **6~8월** _ 2007년 토니상을 휩쓴 뮤지컬 ‘스프링 어웨이크닝’(6.30~12.31, 두산아트센터 연강홀)이 6월의 기대작이다. 7월에는 영화로도 큰 인기를 얻은 뮤지컬 ‘맘마미아’(국립극장)와 뮤지컬의 고전 ‘브로드웨이 42번가’(7~8월, LG아트센터)가 공연된다. 두 작품 모두 국내 배우를 출연의 라이선스 버전이다. 국내에 처음 소개되는 이탈리아 뮤지컬 ‘피노키오’(8.7~23, 예술의전당 오페라극장)는 이탈리아 배우들이 내한해 공연을 선보일 예정.

●● **9~10월** _ ‘오페라의 유령’이 잠실 사롯데씨어터에서 개막. 한국 배우들이 출연하는 한국어 버전으로 2010년 상반기까지 공연 예정. 일본의 긴가토 극단과 서울시뮤지컬단의 합작 뮤지컬 ‘침묵의 소리’(9.4~20, 세종M씨어터) 공연 예정. 10월에는 안중근을 소재로 한 ‘영웅’(10~12월, LG아트센터)과 소설가 김훈의 베스트셀러 ‘남한산성’을 토대로 한 ‘남한산성’(10.14~31, 성남아트센터)이 대표적 대작.

●● **11~12월** _ 브로드웨이 최신판 ‘금발이 너무해’가 코엑스 아티움에서 개막. 역시 영화를 원작으로 한 브로드웨이 뮤지컬 ‘웨딩싱어’(11.24~1.31, 충무아트홀 대극장)가 국내에 처음 소개된다.

CEO Column

+
한미열린기술투자(주) 이용성 대표이사

인터뷰 | 오인숙 프리랜서 작가

사진 | 아임 스튜디오

기업가치 극대화를 위한 세 가지 톱니바퀴 ‘인재, 고객, 창의성’

자본시장통합법으로 많은 금융회사들이 변화의 기로에 섰다. 창업투자회사라고 예외는 아니다. 게다가 현재 자본시장의 상황도 썩 좋지 않은 편이다. 한미열린기술투자(주)는 올 하반기부터 기회가 있을 것으로 판단하고, 건강한 투자아이템을 찾는 데 주력하는 한편 자본시장에서 좀 더 큰 마켓플레이어가 되기 위해 조금씩 규모를 키워나갈 계획이다.



한미열린기술투자(주) 이용성 사장

원익그룹의 핵심 가치는 신뢰, 공정, 투명이다. 신뢰에는 ‘인재 중시, 자율 경영, 고객 중시’, 공정에는 ‘공정한 평가 및 보상, 창의성 존중, 도전 정신 고취’, 투명에는 ‘정보와 성과의 공유, 업무 수행의 투명성, 혁신 추구’라는 세부 개념들이 포함된다. 이 중 한미열린기술투자(주)에서 가장 중요한 의미를 두는 가치는 인재 중시, 고객 중시, 창의성 존중이다.

“우리 회사의 경우에는 우리에게 투자를 해 주는 고객이 있고, 우리가 투자를 하는 고객이 있고, 우리 직원이 있어요. 이 세 요소가 조화롭게 균형을 이룰 때 기업 가치가 극대화됩니다. 특히 핸드메이드로 인한 맞춤 서비스를 제공하는 금융기관에서는 직원 모두가 펀드매니저가 되기 때문에 인재의 중요성이 더욱 큼니다.”

벤처캐피탈니스트는 기업이 유아기부터 성숙기까지 성장해가는 과정을 처음부터 끝까지 함께하며, 그 과정에서 새로운 변수가 생길 때마다 기업을 조화롭게 조율하는 지휘자와 같은 역할을 해야 한다. 그래서 다양한 일을 처리할 수 있는 창의성이 강조된다. 이용성 대표가 28년간 금융기관에 종사하면서 갖게 된 신념은 ‘일은 머리가 아닌 발과 가슴으로 하는 것’ 그리고 ‘고객은 적’이라는 사실이다.

“투자할 때나 투자받을 때 상대방과 마음 속 깊은 곳까지 통하지 않으면 오랫동안 관계를 유지할 수 없어요. 투자처와 깊은 인간관계를 맺지 않으면 문제가 발생했을 때 이를 해결하는 데 상당한 어려움을 겪습니다. 그래서 머리가 아닌 발과 가슴으로 일해야 합니다.”

고객을 ‘적’이라는 다소 강한 단어로 표현한 것은 직원들에게 경각심을 심어 주기 위해서다. 자칫 고객과의 관계를 친구와 같은 우호적인 관계로 오해할 수 있는데, 사실 고객은 무척 냉정한 존재다. 따라서 처음부터 끝까지 조금의 실수도 허용해선 안 되는 것이 그의 설명이다. 반면 깊은 인간관계를 갖기 위한 노력은 무엇보다 중요하다. 개인이 가지고 있는 능력에는 한계가 있기 때문에 투자 심사를 제대로 하기 위해서는 부족한 부분을 다른 사람을 통해 채우지 않으면 안 되기 때문이다.

“제가 이곳에 온 지 10년 가량 됐는데, 그동안 투자 검토한 것이 500~1,000건 정도 됩니다. 하지만 똑같은 걸 한 번도 본 적이 없습니다. 그만큼 다양한 인적 네트워크를 가지고 있지 않으면 제대로 심사할 수가 없어요. 게다가 이제는 심사 능력만 가지고는 생존할 수 없는 시대가 됐어요. 자본시장통합법에 따른 급격한 변화를 현명하게 리드하고 자본시장의 메커니즘을 정확히 알기 위해서는 공부할 게 늘리 해서 안 됩니다.”

이용성 대표는 올 한 해가 원익그룹이 좀 더 성장할 수 있는 기회가 되길 바란다고 전했다.

“지난해에는 나라 경제가 전체적으로 어려워져 모두가 힘들었습니다. 하지만 위기 뒤에는 항상 기회가 찾아오기 마련입니다. 원익그룹의 모든 계열사들이 이러한 어려움을 발판으로 올해를 도약의 기회로 삼았으면 합니다.”

프리미엄 IPL 루메니스 원

Premium IPL Lumenis One



프리미엄 IPL 루메니스 원

프리미엄 IPL 루메니스 원은 새로운 IPL 기술인 OPT (Optimal Pulsed Light) 방식을 사용한 새로운 IPL 시스템입니다. 낮은 에너지로도 더 좋은 효과를 낼 수 있기 때문에 통증이 거의 없고 부작용이 적습니다. 또한 7가지 필터를 이용하여 증상에 따라 전문적인 맞춤 치료가 가능하고 피부 상태에 따라 적합한 치료가 가능합니다.



혈관 질환 치료 레이저 Nd:Yag Laser

루메니스 원 엔디 야그 레이저

깊은 혈관 질환을 치료 할 때는 파장대가 길고 강한 에너지를 필요로 하는데 루메니스 원의 엔디 야그 레이저는 긴 파장대를 이용하여 혈관질환을 효율적으로 치료 할 수 있습니다. 또한 치료 할 부위 및 면적에 따라 선택적으로 치료가 가능하여 좋은 효과를 볼 수 있습니다.



제모 전용 레이저 LightSheer

루메니스 원 라이트 쉬어

제모 전용 레이저인 라이트 쉬어는 다이오드 레이저를 이용하여 효율적인 파장을 사용하여 원하지 않는 부위의 털을 영구적으로 제거 할 수 있습니다. 라이트 쉬어는 피부 침투력이 우수하고 멜라닌 색소에 선택적으로 작용합니다. 또한 피부 표면을 냉각 시킬 수 있는 냉각팁이 직접 피부에 닿아 표피를 차갑게 하여 레이저 열에 의한 피부 손상과 통증을 줄여줍니다.



프리미엄 IPL 루메니스 원 이란?

프리미엄 IPL 루메니스 원은 새로운 IPL 기술인 OPT (Optimal Pulsed Light) 방식을 사용한 새로운 IPL 시스템입니다. 낮은 에너지로도 더 좋은 효과를 낼 수 있기 때문에 통증이 거의 없고 부작용이 적습니다.

루메니스 원 OPT 치료의 특징은?

깊은 부위를 치료 할 때도 정확하고 균일한 에너지가 전달되어 높은 효과를 기대 할 수 있고 부작용이 거의 없습니다.



서울시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 빌딩 10.23층
Tel : 02-555-4939 Fax : 02- 554-5324
의료기기 광고사전심의 확인번호 2008-GJH-16-0066-00002