화승그룹 라이프 매거진

2020 Winter 화승그룹 I Vol.61 겨울호

Hwaseung is

이미지: EY한영 제공

HWASEUNG 화승그룹

현승훈 회장, 현지호, 현석호 부회장 EY최우수기업가상 패밀리비지니스 부문 수상!

지난 11월 5일 서울 시그니엘 호텔에서 열린 'EY최우수기업가상'에서 현승훈 회장, 현지호 부회장, 현석호 부회장이 함께 '패밀리비지니스상'을 수상했다. EY최우수기업가상은 EY한영이 매년 끝없는 도전과 리더십으로 혁신을 이끌어가는 모범적인 기업가에게 수여하는 상으로 일명 '비즈니스 분야의 오스카상'으로 불릴 만큼 세계적인 권위를 인정받고 있다. 또한 패밀리비지니스상은 창업정신을 바탕으로 기업의 정신과 기업가 정신을 이어서 제2의 창업으로 고려될 만큼 모범적인 가업승계(가족경영)를 이룬 기업 가족에게 수여되는 상이다. 인화의 가치를 이어 패밀리비지니스상을 수상한 현승훈 회장의 수상소감에서 그날의 감동이 그대로 전해진다.

안녕하십니까. 화승 회장 현승훈입니다.

제가 시상식을 준비하면서
촬영 때 평생 결혼식 때도 안 해본 분장도 해보고,
오늘 이렇게 턱시도도 입어보게 되었습니다.
영상에서도 보셨듯이 저희가 이런 걸 잘 안 해 봐서
많이 어색합니다.

먼저 이런 과분한 상을 주신
EY한영에 진심으로 감사드립니다.
그 더운 여름날 부산까지 와서 촬영하느라
EY한영 직원분들과 촬영 스태프 여러분,
정말 고생 많으셨습니다.

코로나로 많은 분이 함께하지 못해 아쉽지만
EY한영 박용근 대표님과
김석동 심사위원장님을 비롯한 심사위원분들 그리고
이 자리에 함께하고 계신 모든 분, 정말 고맙습니다.

패밀리비지니스상은 창업주의 창업정신을 바탕으로
기업가 정신을 이어온
가족 기업가에게 수여되는 상이라고 들었습니다.

저와 현지호, 현석호 부회장은
선대의 유지를 이어 고무배합 기술에 집중하며
서로의 마음이 화합할 때 더 나은 내일을 만든다는
경영철학으로 오늘을 이어왔습니다.

크게 한 것도 없는 우리 가족에게 이런 큰 상을 주셔서
고마우면서도, 한편으로는 책임감이 더 큽니다.

국내외 5만여 명의 임직원이 한 마음,
한뜻으로 함께하고 있는 우리 화승은
더 큰 기업이 되기보다 더 큰마음으로
서로를 사랑하고 존중하는 기업으로 함께하고 있습니다.

앞으로도 변함없는 화합으로,
화승의 가치와 뜻을 이어가도록 하겠습니다.

영상에서도 보셨듯이
저는 오래된 나무인 고목 수집이 취미입니다.
40여 년간 화승원이라는 정원을 가꾸었습니다.
그 숲은 저의 안식처입니다.
숲의 생명을 이어 화승을 경영했듯
남은 인생도 살아 숨 쉬는 생명의 힘을 다하겠습니다.

늘 큰 힘이 되어주시는 성철스님, 이어령 선생님
그리고 아내를 비롯한 가족 모두에게
또한 고마운 마음을 전합니다.
저의 부모님께서 이어주신 인화의 가치를
현지호, 현석호 두 부회장이
더욱 값지게 이을 수 있도록 늘 함께하겠습니다.

감사합니다.

사진 : EY한영 제공

화승은 인화입니다

"아름드리 거목일지라도 한 그루만으로는 숲을 이루지 못합니다. 기업도 마찬가지입니다. 각기 다른 개성과 능력을 가진 사람들이 모여 하나가 될 때 위기마저 기회로 만들 수 있어요. 이것이 바로 화승그룹이 지켜온 '인화(人和)'의 가치입니다. 하늘이 주는 기회도 사람의 화합만 못하다는 믿음 아래 70년이라는 긴 시간 동안 핵심기술을 계승하는 동시에 시대가 원하는 혁신을 이루며 더 나은 세상을 만들어왔습니다."

"그의 이름을 불러주었을 때, 그는 나에게로 와서 꽃이 되었다"라는 시 구절처럼 현승훈 회장에게 화승사람들은 향기로운 꽃이요, 푸르른 나무였다. 헐벗고 가난한 시절 직원들을 위해 합동결혼식을 준비하고 손수 주례사를 적으며 행복을 기도했던 것도 이 때문이다. 아버지의 등을 보며 세상을 배운 아들 현지호 부회장과 현석호 부회장의 경영철학도 인화를 바탕으로 한다. '함께'의 힘을 믿으며 공관신민혜(恭寬信敏惠)를 실천하고자 노력하는 것이다.

아버지에게서 아들로 이어져 내려온 공손함과 관대함, 신의와 민첩함은 화승그룹의 역사와 문화가 되었다. 그리고 그 마음과 자세로 세계 곳곳에서 땀 흘리며 일하는 5만여 명의 화승인 모두가 기업의 주인으로서 더 나은 내일을 향해 도전하고 있다. 그 결과 IMF와 글로벌 경제위기 등 뜻하지 않은 변수마저 기회로 바꾸며 퀀텀 점프에 성공했다. 특히 자동차부품으로 가공된 고무는 소음과 외부환경으로부터 실내를 보호한다. 즉, 스마트 모빌리티 시대에서 반드시 필요한 감성 부품이자 대체 불가한 린치핀이다. 이처럼 화승은 도전을 마주하는 매 순간 혁신을 거듭하며 위기를 새로운 기회로 만들어냈다.

사람을 향한 사랑과 존중이
화승의 확고한 경영철학으로 자리잡아
척박한 박토조차 비옥한 옥토로 변화시키며
생명이 살아갈 수 있는 터전을 만들어간다.

이제 화승알앤에이의 도전은 친환경을 향한다. 전기차가 추구하는 가치를 존중하며 이를 위한 부품 생산에 집중하는 한편 고무 소재의 리사이클링에서 더 나아가 업사이클링을 위한 연구개발에도 주력하고 있다. 살아 숨 쉬는 모든 생명을 소중히 여기고 사랑해야 한다는 현 회장의 가르침이 화승알앤에이의 비전이 되어 자연과 사람, 사람과 사람이 화합하는 세상을 만들어가는 것이다.

좋은 일자리를 창출해 지역사회와 국가경쟁력 강화에 이바지해야 한다는 화승의 기업관은 화승엔터프라이즈와 화승인더스트리의 전략을 결정하는 나침반이다.

신발 제조는 사람의 역할이 매우 중요한 노동집약형 산업이다. OEM에 이어 ODM까지 혁신에 성공한 화승엔터프라이즈는 아디다스그룹과 디자인 단계부터 협업하는 코로케이션(Co-location) 전략으로 납기를 45일로 단축하며 스포츠 산업의 트렌드를 이끌고 있다. 동시에 베트남, 인도네시아 등 세계 각국의 근로자들과 함께하며 글로벌 일자리 창출에 앞장선다. 화승인더스트리의 도전은 신발에 이어 의류, 액세서리 등 스포츠 산업 전반에 걸쳐 경쟁력을 확보하는 것이다. 이를 위해 체계적인 수직계열화를 추진하고 있다. 오랜 세월 쌓아온 신뢰 안에서 아디다스그룹의 파트너가 되었고 공정을 혁신하면서도 인화를 중시한 결과 전 세계가 화승의 성장을 응원하고 있다.

사람을 향한 사랑과 존중이 화승의 확고한 경영철학으로 자리 잡아 척박한 박토조차 비옥한 옥토로 변화시키며 생명이 살아갈 터전을 만들어간다. 70년을 한결같이 지켜온 인화가 화승그룹의 뿌리가 되었기에, 모진 비바람 속에서도 끝끝내 자리를 지키며 오늘날 글로벌 화승이라는 이름의 울창한 숲을 일궈냈다. 상쾌한 바람과 꽃향기는 지금 이 순간을 넘어 화승의 다음 세대를 위한 성장의 밑거름이 되리라 확신한다.

자료 : EY한영 제공

CONTENTS

2020 Winter Vol.61

Opening

02 화승그룹 EY 최우수기업가상 패밀리비지니스 부문 수상

Part 01 Hwaseung is 溫택트

10 **온(溫)택트 ①** | 온택트로 화승다움을 완성하다

14 **온(溫)택트 ②** | 온라인으로 온택트 더 따뜻하게 溫택트

18 **온(溫)택트 ③** | 오늘도 도時樂, 코로나19가 바꾼 점심 풍경

20 **온(溫)택트 ④** | 아는 화승사람 아는 유튜버, 멕시코 브이로그

22 Ontact Culture | 방구석 1열 슬기로운 문화생활

26 Ontact Biz & Trend | 라떼 부장님과 인턴까지, 직장 내 메신저 소통법

28 Ontact Market | 화승케미칼의 중고거래마켓 '케미스토어'

30 Delicious **화승** | 기분 좋은 에너지를 충전해주는 카페, Halff Under bar

Part 02 Hwaseung is 人和

34 **조우, 화승** | 나무를 사랑한 이의 일생, 생각하는 정원 성범영 원장

40 Tomorrow **화승** | 화승알앤에이 기술연구소의 컨베이어벨트 통합 모니터링 시스템

44 Jump **화승** | 화승알앤에이, 인적분할로 사업 구조 개편

48 Global **화승** | 세계로 간 화승알앤에이, 자동차 부품으로 세계를 품다

52 Dear **화승사람들** | 화승엔터프라이즈 이계영, 리더의 '인덕'

56 **화승** Advance | 화승엔터프라이즈, 글로벌 스포츠 의류 OEM 사업 진출

60 **따뜻한 나눔** | 세계예술치유협회 〈소풍 가는 날〉 행사 이모저모

Hwaseung News

64 **화승에 이런 일이** | 무관중이지만 더 뜨거웠던 2020 부일영화상 시상식

68 Report | 디지털 시대의 과제, 화승비나 임원 워크숍

70 In Detail **화승케미칼** | 화승사람도 잘 모르는 화승케미칼의 제품 이야기

72 News

74 마음을 움직이는 메시지

DBT 총괄 화승그룹 홍보팀 김병호 팀장
화승그룹 홍보팀 심일욱 과장
화승R&A 이지혁(기획팀 대리)
신비(인더스트리얼사업부 대리)
화승소재 임상호(영업관리팀 과장)
화승T&C 박재성(관리팀 과장)
화승네트웍스 조성오(전략기획팀 사원)
화승케미칼 한동민(경영지원팀 매니저)
화승인더스트리 정성욱(IR/경영관리팀 매니저)
미국 HSAH 서수현 차장
베트남 화승비나 정영섭 차장
중국 HST 문지훈 과장

2020 Winter vol. 61 2020년 12월 17일 발행(정보간행물)

신고번호 연제, 바00003 **신고일자** 2016년 8월 30일 **발행인** 현지호 **편집인** 구철홍
편집·사진 DBT 사람들 **기획·진행** 화승그룹 홍보팀 김병호 · 심일욱, 이영진
편집·출판 (주)하이미디어 P&I(02-795-3364) **디자인** 어진디자인
사진 손호남 · 박해주 **프로세스** (주)하이테크컴 **인쇄** 아트프린팅(주)
펴낸 곳 화승(www.hwaseunggroup.com) **교정교열** 김민지
주소 부산시 연제구 중앙대로 1079(연산동) 장천빌딩 화승그룹 회장실
전화 051-850-7037 **팩스** 051-850-7001 **화승** iwsim9025@hsrna.com

온溫택트
01

언택트를 넘어 온택트로 화승다움을 완성하다

길이 없다면 길을 만들어가는 화승이다. 비대면이 이 시대의 숙명이라면 온라인을 통해서라도 교육의 방도를 찾아야 한다. 그리하여 도입한 것이 온라인 화상 교육 플랫폼을 활용한 실시간 교육. 마침내 화승사람들과 강사 그리고 팀원들 간에 실시간 쌍방향 상호학습이 가능해졌다. 오프라인 대신 랜선으로나마 한자리에 모여 화승다움을 깨치고 완성시킨 교육 현장에 로그인해본다.

Writer. 이영진 **Photo.** 손호남, 박해주

“

화승사람들은 랜선으로도 원활한 소통이
가능한 조직인 것 같아요.
팀 빌딩 교육을 아주 적극적이고 협조적으로
잘 진행해주셨습니다.

“

늘 얼굴을 마주하던 교육에서
모니터를 통해 만나게 되었지만
이렇게라도 함께 소통할 수 있는
자리가 생겨 너무 좋았습니다.

화승그룹은 매년 전 직원을 대상으로 화승그룹의 가치체계인 ‘화승다움’ 교육을 진행하고 있다. 화승다움은 화승그룹 가치체계를 이해, 공감하며 지속적인 실천력 강화를 위해 내재화를 지향하고 팀 빌딩으로 소통과 협업의 필요성을 인식, 경험할 수 있는 내용으로 구성된 교육이다. 궁극적으로는 직원들이 지속적으로 실천 의지를 강화하는 계기를 마련하는 데 목표를 둔다.

하지만 올해 전 세계를 휩쓴 전례 없는 전염병으로 언택트 시대가 도래하면서 언택트 비즈니스의 필요성이 부각되었다. 이에 그룹 교육팀에서는 기존의 오프라인 집체교육과는 전혀 다른 교육 환경이라는 도전 속에서 새로운 패러다임의 교육 환경을 도입했다. 바로 온라인 화상 교육 플랫폼을 활용한 실시간 라이브 교육이다. 이는 PC, 스마트폰, 태블릿을 활용해 강사와 학습자가 실시간으로 쌍방향 상호학습이 가능한 비대면 강의로 자택, 카페, 회의실 등 인터넷이 연결되는 곳이라면 어디에서든 교육을 받을 수 있다. 무엇보다 강사와 직원들의 직접적인 커뮤니케이션이 이루어져 소회의 활동 및 게임 등을 진행하며 몰입도를 올릴 수 있다는 장점이 있다.

취재진이 찾은 날에는 어느덧 ‘2020 화승다움’ 교육도 막바지 차수를 향해 달려가고 있었다. 강의 시작 30분 전부터 진행 스태프와 강사가 원활한 수업 진행을 위해 호흡을 맞추느라 분주한 모습이었다. 30명의 수강생이 모두 출석한 오전 8시, 드디어 실시간 라이브 교육이 시작됐다. 이날은 HR 실무자 및 팀장으로서 경험한 현실적인 사례들을 바탕으로 다양한 아이디어를 끌어내는 데 탁월하기로 정평이 난 김주연 강사가 나섰다. 카메라 앞에 앉은 김주연 강사는 활기찬 톤으로 수업을 이끌며 수강생들의 호응을 끌어냈다. 강의 중에는 채팅창으로 질문을 받고 답하는 등 탄력적인 소통을 이어 나갔다.

온라인 라이브 교육에서 팀 빌딩이 원활히 잘 진행될 수 있을지 우려가 컸던 것도 사실이다. 하지만 정작 팀 빌딩 시간이 되자 활발하고 적극적인 의사소통으로 단숨에 우려를 불식시켜버렸다. 방 탈출 콘셉트의 문제해결형 프로그램에서 집단지성과 팀워크를 발휘해 순식간에 최종 단계에 이른 팀도 많이 보였다.

생방송으로 운영되기에 약간의 돌발상황도 있었지만, 그 나름대로 온라인 강의만의 매력을 느낄 수 있는 시간이었다. 교육에 참여한 수강생들은 이번 온라인 강의에 격려와 조언을 아끼지 않았다. 그중에서도 “코로나19 시대에 사람이 많이 모이는 오프라인 교육은 부담이 큰데, 온라인 교육 시스템을 구축하여 비대면으로 교육을 듣게 되어 안심도 되고 편리했다”라는 평이 가장 많았다. 두 번의 온라인 교육을 수강한 화승소재 이진석 팀장은 “늘 얼굴을 마주하던 교육장이 아닌 모니터 화면을 통해 만나게 되었지만 이렇게라도 함께 소통할 수 있어 너무 좋았다”며 “조를 짜서 함께 문제를 풀며 이어가는 과정에서 또 다른 조직을 체험할 수 있었던 경험이었다”고 소감을 밝혔다.

사회적 거리를 좁히지 못하는 나날이 계속되면서 온라인에서 시간을 보내는 사람이 늘었다. 온라인에서 만나고 모이고 배우고 있다는 신호가 곳곳에서 들려온다. 이러한 신호들이 하나둘 모여 화승처럼 새로운 길을 만들어가고 있다. 그 새로운 길에서 접촉 대신 접속으로 모여 함께 배우고 완성한 화승의 2020년을 마무리한다. 그리고 곧 찾아올 행복한 2021년을 준비해본다.

온라인으로 온택트 더 따뜻하게 溫택트

대면할 수 없는 시대, 영상으로 소식을 전하는 시대, 영상으로 만나고 회의하는 화승의 슬기로운 온택트! 화승알앤에이 인더스트리얼 사업부 해외영업팀의 메가히트 유튜브 영상을 비롯해 화승네트웍스 석탄 사업 유튜브 영상 등 국내외 PR을 위한 홍보제작물이 유튜브 채널을 통해 소개되었다. 미국, 중국, 베트남 등 해외 법인과의 화상 회의, 컨퍼런스콜은 일상화가 되었고 국내 회의 역시 대면보다 비대면으로 온택트하는 화승의 일상. 단순히 온라인으로 온택트하는 것이 아니라 더 따뜻한 온기를 채우는 소통의 溫택트로 화승의 이름으로 함께하는 화승사람들의 오늘.

시간이 지나면 추억이 될 거라는 코로나19가 생각보다 길어지고 있지만 여전히 우리는 나아질 거라는 희망과 좋아질 거라는 마음을 나누며 산다. 모두가 힘들지만 서로에게 힘이 되고 모두가 힘겹지만 서로 마음을 나누는 2020년 겨울. 2020년의 기나긴 코로나19의 터널도 곧 지나고 새로운 봄이 기다린다.

Writer. 김병호 그룹 홍보팀장

화승그룹
화승 전 직원을 대상으로 한 '2020 화승다움' 라이브 교육

화승의 교육,
시공간의 경계를
허물다

화승비나
신발 신규 모델 교육 영상

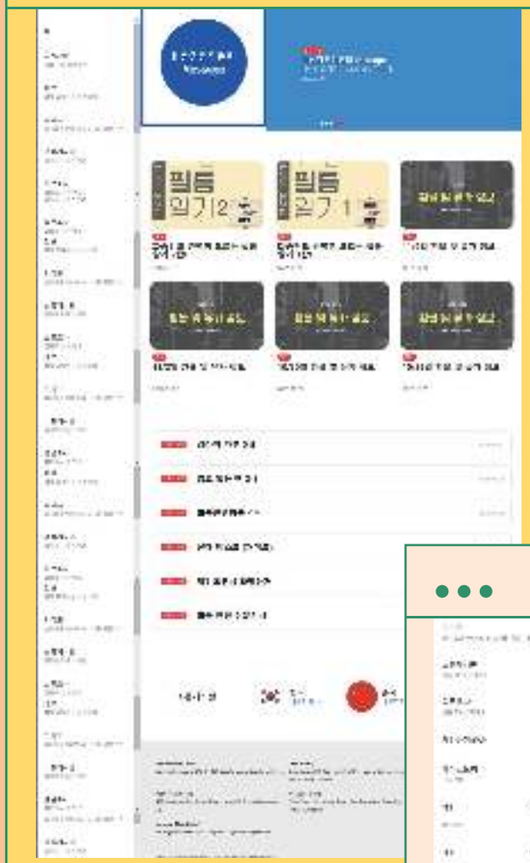
화승R&A
인더스트리얼 사업부 유튜브 영상(메가히트)

화승과 세상을 연결하는
비대면 커뮤니케이션

화승소재
뉴스룸 카드뉴스 및 영상

화승알앤에이
뉴스룸 카드뉴스 및 영상

화승케미칼
사내 커뮤니티 '케미스토리'



끈끈하고 훈훈한,
사내 온라인 커뮤니티

화승케미칼
사내 중고거래마켓 '케미스토어'

오늘도 도時樂

코로나19가 바꾼 점심 풍경

코로나19가 이끈 또 하나의 문화, 점심 식사. 현장이 있는 곳은 현장대로 안전하게, 사무공간은 사무공간대로 도시락을 사 오거나 배달시켜 먹는 풍경. 직원들의 각양각색 점심 식사 풍경을 그룹사보 주재기자들이 모았다. 돈가스부터 짜장면, 샐러드, 사내식당의 식판까지. 맛집에 갈 수는 없지만 맛있는 도시락을 자리에서 먹는 이 시간도 언젠가는 추억으로 남겨질 터.

Writer. 김병호 그룹 홍보팀장 **Editor.** 이영진 **Photo.** 그룹사보 주재기자들

영양 만점의 집밥 맛집, 사내식당

'오늘 점심은 뭐 먹지?' 직장인들의 최대 고민 중 하나는 점심 메뉴 선정이라는데, 사내식당은 메뉴를 고민할 필요가 없어 편하다. 매일 다른 식단을 누리는 호사에 집밥 같은 정겨움까지 느껴진다. 특히 화승의 사내식당은 신선한 제철 식재료와 영양 밸런스가 꽉 잡힌 식단, 맛 좋은 음식, 푸짐한 양으로 직원 사이에 특급 맛집으로 정평이 나 있다.

명불허전 인기 메뉴 No. 1 돈가스 도시락

"나의 정체성은 돈가스"라고 말하는 스윙스는 물론이고 먹방러 강호동까지 누구나 좋아하는 돈가스. 화승사람들 역시 가장 선호하는 점심 메뉴로 돈가스를 꼽았다. 화승사람들이 즐기는 돈가스는 가지각색이다. 일본식 돈가츠부터 치즈돈가스, 구내식당의 옛날식 수제 돈가스까지 세상에 이렇게나 많은 돈가스가 있다니 새삼 놀랍다. 어쨌거나 명불허전 인기 메뉴의 위상을 다시 한번 확인한 순간.

가볍게 뚝딱, 샐러드와 한그릇 도시락

'사무실에 오래 앉아 있으면 소화가 안 된다', '졸음이 쏟아진다'는 이유로 점심에 무겁지 않은 메뉴를 선택하는 화승사람이 많아졌다. 특히 샐러드 도시락은 각종 토핑으로 칼로리 걱정은 덜고 든든함은 챙기고 게다가 시간까지 아낄 수 있어 인기 만점. 더불어 볶음밥, 덮밥 종류 또한 한 그릇 뚝딱으로 금쪽같은 점심 시간을 사수할 수 있다고.

직장인들의 로망, 초밥 도시락

직장인들이 점심 메뉴로 가장 먹고 싶어 하는 메뉴는 생선회와 초밥인 것으로 나타났다. 가장 먹고 싶은 것과 자주 먹는 것, 현실과 이상의 차이랄까. 직장인 점심으로는 금액대가 다소 높아 머뭇거려졌다면 최근에는 합리적인 가격으로 초밥 도시락을 즐길 수 있는 곳이 꽤 생겼다. 매일 먹는 일상적인 메뉴에서 벗어나고 싶을 때, 정성 들인 도시락으로 대접받는 기분을 느끼고 싶을 때 화승사람들의 원픽이다.

멕시코 브이로그 Like me, 나처럼

Writer. 김병호 그룹 홍보팀장 **Editor.** 이영진

멕시코의 일상을 담아내는 멕시코 브이로그 〈나처럼 Like me〉를 운영하고 있는 박장미 씨. 그녀의 콘텐츠는 멕시코의 일상, 맛, 육아 등 언택트 시대에 여행을 갈 수 없는 우리에게 새로운 일상을 만날 기회를 주고 있다. 그곳의 낯선 듯 익숙한 일상을 엿보듯이 함께하다 보면 마치 멕시코에 온 듯 즐거워진다. 아이들과 함께 만드는 딸기 케이크 등 맛을 기본 모토로 편안한 일상을 담아내고 있다. 화승멕시코 최일영 차장의 아내이자 세 아이의 엄마로서 멕시코에 살면서 느끼는 많은 것을 영상으로 담아내는 그녀의 일상을 따라가 보자.

멕시코 레스토랑에선 어디를 가든지
아이에게 색연필과 브로슈어를 준다.

멕시코 음악과 함께한 타코 외식 나들이.
코로나19로 외출이 어려워져
아주 오랜만에 외식을 했다.

11살이 된 딸아이의 생일을 축하하기 위해
생일 케이크를 직접 만들었다.

한동안 내리던
비가 그치고 오랜만에
쨍쨍했던 날의 기록.

비 오는 날의 멕시코 풍경.

화승사람들의 육아 브이로그

하루가 다르게 커가는 아이들이 아쉬운
두 아빠가 아이들의 성장 기록을 담았다.
평범한 일상 속에서 반짝이며 자라는
아이들의 영상을 보노라면 절로
흐뭇한 미소가 번질 것이다.

김지용TV
화승그룹 홍보팀
김병호 부장

정석원석원짱구
화승R&A 인사노무팀
정민홍 부장

EMK뮤지컬컴퍼니

방구석 1열에서 슬기로운 문화생활

TV로 방영된 〈나훈아 콘서트〉가 전국 종합시청률 29%를 기록하면서 언택트 문화생활에 관한 관심이 한층 더 뜨거워졌다. 이제 밖으로 나갈 수 없고 사람을 만나지 못한다고 슬퍼 말라. 방구석에서 콘서트를 열고 댓글로 떼창을 하면 된다. 자 그럼, 안전하고 아늑한 방구석 1열에서 밀린 문화생활 좀 즐겨볼까?

writer. 전설(자유기고가)
Photo. EMK뮤지컬컴퍼니, 국립중앙박물관, 국립현대미술관

슬기로운 공연생활
랜선 뮤지컬 & 연극

사회적 거리두기 단계별 시행과 '3밀(밀폐 · 밀집 · 밀접) 환경' 접촉 금지로 외출과 모임이 제한되면서 취미 활동과 문화생활은 일시 정지. 문화예술 공연계에는 비상등이 켜졌다. 전 세계에서 유일하게 한국에서만 월드투어를 진행했던 뮤지컬 〈오페라의 유령〉은 조기에 종영됐고 〈제이미〉, 〈썸씽로튼〉, 〈빨래〉 등 대형 뮤지컬은 물론 대학로 뮤지컬도 일시 중단됐다.

다만 다행인 것은 현재 랜선 공연 논의가 가장 활발하게 진행되는 장르가 '뮤지컬'이라는 것이다. 반가운 소식이다. 실제로 연말까지 10여 편이 온라인 상영을 앞두고 있다.

"공연 예술의 생명은 현장감이지. 영상으로는 대체가 안 돼!"라고 말하는 이도 있을 것이다. 하지만 지미집 카메라 2대를 포함해 총 9대의 풀HD 카메라로 촬영한 뮤지컬 〈모차르트!〉는 땀방울까지 보이는 클로즈업으로 실황과는 또 다른 현장감을 선사하며 단 2회 유료 스트리밍으로 1만 5,000여 명의 관객을 모았다.

배우가 면봉처럼 보이는 '면봉석'이 아니라 방구석 1열 VIP석에서 '최애' 배우의 클로즈업을 감상하는 것은 색다른 재미를 보장한다. 게다가 대극장 뮤지컬 온라인 관람권은 1만~3만 원 수준으로 10만 원대의 오프라인 관람권보다 저렴한 것도 매력적이다.

이 같은 온라인 상영 붐은 세계적인 흐름이라 이미 해외 유명 극단이나 기획사들도 유튜브 등에 공연 영상을 공개하고 있다. 평소에 접하기 어려웠던 공연을 감상하기가 더 쉬워진 상황. 서울예술단, 아이엠컬처, EMK뮤지컬컴퍼니 등 국내 공연기획사와 단체들도 2021년 상반기까지 뮤지컬과 연극 등 다양한 작품의 온라인 상영으로 관객과 만나지 못한 1년의 공백을 채워갈 예정이다.

Pick!

해외 공연 온라인 상영

서커스
〈태양의 서커스〉
유튜브 채널
'Cirque du Soleil' 접속

발레
〈유로아트〉
유튜브 채널
'EuroArtsChannel' 내
'Mariinsky Theatre Orchestra'
카테고리

재즈 라이브
〈링컨센터〉
유튜브 채널
'Jazz at Lincoln Center' 접속

출처: 태양의 서커스 유튜브 공식 채널

출처: 유로아트 유튜브 공식 채널

Pick!

온라인 콘서트

방탄소년단
〈방방콘 The Live〉
연중 내내 유료 VOD 스트리밍
위버스(Weverse)앱 접속 후 유료 감상

코리안심포니오케스트라
〈내 손안의 콘서트〉
네이버 TV, V live
온라인스트리밍,
유튜브 채널 접속

슬기로운 음악생활
K-pop 콘서트 & 오케스트라

스마트폰이나 TV로 공연을 관람하는 이른바 '랜선 콘서트' 열풍이 불고 있다. 방탄소년단은 실시간 콘서트 관람 인원 75만 6,600명이라는 기록을 세웠고 슈퍼주니어, 동방신기, 트와이스도 성황리에 콘서트를 마쳤다. 이 상황에 국내 엔터테인먼트 시장을 선도하는 연예기획사 SM과 JYP엔터테인먼트가 손을 잡고 세계 최초의 랜선 콘서트 플랫폼 '비욘드라이브(BeyondLIVE)'를 설립해 앞으로 더 많은 아티스트를 랜선으로 만날 수 있을 것으로 전망된다.

팬심 단단히 붙잡은 랜선 콘서트의 매력은 기존 공연보다 2배 이상의 카메라가 투입돼 다양한 각도에서 무대를 즐길 수 있다는 점이다. 전체 풀샷은 기본이고 멤버별로 클로즈업 화면이 멀티 뷰로 동시 재생된다. IT 무대 장치로 가상현실, 증강현실을 구현할 수도 있다. 동방신기 랜선 콘서트에는 유노윤호와 최강창민 머리 위로 거대한 고래가 유영하는 동화 같은 장면이 연출됐고, 슈퍼주니어 콘서트에서는 키 12m의 '자이언트 시원'이 깜짝 등장하기도 했다.

랜선 콘서트 바람은 대중가요계에만 부는 것이 아니다. 코리안심포니오케스트라의 정기공연 〈내 손안의 콘서트〉는 관객과 대면할 수 없는 상황을 극복하기 위한 대안으로 기획된 랜선 공연이다. 클래식을 더 편안하게 전하기 위해 3월부터 지금까지 10여 편의 온라인 공연을 개최해 약 12만 5천 뷰를 기록했다. 온라인 공연의 한계를 극복하기 위해 32채널의 마이크로 입체음향(3D) 녹음을 진행하고, 10대의 4K 시네마 카메라로 공연 실황을 담아 생생한 현장감을 선사한다. 오케스트라 공연이라고 해서 드레스코드에 신경 쓸 필요는 없다. 랜선 공연의 가장 큰 매력은 잠옷 차림으로 아이스크림을 퍼먹으면서 관람할 수 있다는 것. 방구석 1열 VIP석에서 만큼은 벌렁 눕거나 납작 엎드리거나, 관객의 자유가 최우선이다.

출처: SM 비욘드라이브 홈페이지

출처: SM 비욘드라이브 홈페이지

ⓒ 이원희

슬기로운 미술생활
영상 전시 투어 & VR 전시

'언택트 순풍'은 미술계로도 이어진다. 사회적 거리두기와 비대면 문화가 확산되면서 미술 작품을 온라인으로 감상하는 문화가 자리 잡은 것이다. 여기서 질문! 미술은 그 어떤 분야보다 직접 보고 느끼는 '실견'이 중시되는 장르다. 그런데 실물이 아닌 영상을 보는 것으로 관람이 가능할까? 고개를 갸웃하고 있다면 국립중앙박물관과 국립현대미술관을 '팔로우'하자. VR 전시와 라이브 전시 투어 등 집에서 관람하는 미술관 & 박물관 프로그램을 다양하게 선보이고 있다.

먼저 국립중앙박물관은 3월부터 온라인 전시관을 개관하고 VR 전시와 영상 전시 등을 운영하고 있다. VR 화면으로 〈가야본성〉, 〈로마 이전 에트루리아〉, 〈지도예찬〉 전시실을 구현해 놓았는데 마우스나 키보드로 이동하며 둘러볼 수 있다. 유물에는 해설과 자료사진이 덧붙여져 있고 영상자료는 유튜브로 연동된다. 특별한 감흥을 불러일으킬 만한 효과나 장치는 없지만 짧은 시간 안에 훑어볼 수 있어 유용하다. 또한 국립중앙박물관 외에 경주, 대구 등 국내 다른 국립박물관 전시 또한 관람할 수 있어 방구석에서 전국 박물관 유람을 즐길 수 있다.

국립현대미술관 역시 360도 실감 영상으로 전시장을 간접적으로 체험할 수 있는 VR 전시와 '큐레이터 라이브 전시 투어'를 선보인다. 특히 전시를 기획한 학예사와 함께 전시장을 둘러보는 전시 투어가 인기. 전시마다 상영시간은 1편당 30분 내외며 온라인 미술관은 홈페이지 혹은 유튜브 채널(MMCAKorea)을 통해 관람할 수 있다. 온라인 전시는 직접 걸으며 눈으로 보는 것과 비교해 분명 한계가 있지만 시간에 구애받지 않고 〈광장: 미술과 사회 1900–2019〉를 비롯한 전시를 마음껏 감상할 수 있으니 오늘은 방구석 미술관으로 예술 산책에 나서보자.

Pick!

온라인 전시회

국립중앙박물관
〈VR 전시〉
홈페이지(www.museum.go.kr)
접속 후
온라인 전시관 접속

국립현대미술관
〈큐레이터 라이브 전시 투어〉
유튜브 채널
'MMCAKorea' 접속

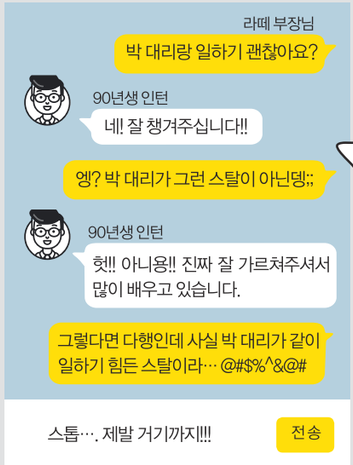
내 '메신저 매너'는 몇 점? 직장 내 메신저 소통법

커뮤니케이션도 언택트 시대. 직접 대면보다 메신저나 이메일을 통한 업무 소통 비중이 늘고 있다. 간결하고 빠른 방법이지만 '라떼 부장님'과 '90년생 인턴'이 조그만 창을 통해 만나다 보면 오해도 차곡차곡 쌓이는 법. 예상외로 모르는 이가 많은 업무 메신저 기본 매너를 알아본다.

Writer. 전설(자유기고가)

1 완결형으로 말해주세요

메신저의 목적이 친목이 아니라면 불러놓고 상대방이 답장할 때까지 기다리지 말고, 말을 건 시점에 필요한 내용을 간결하게 정리해 완결형으로 이야기하라. 두 사람이 반드시 메신저를 켜놓고 실시간으로 대답을 해야 대화가 성립되는 건 아니다. 완결형으로 말하면 간단한 업무지시에 금쪽같은 시간이 낭비되는 걸 줄이고 업무에 집중할 수 있다.

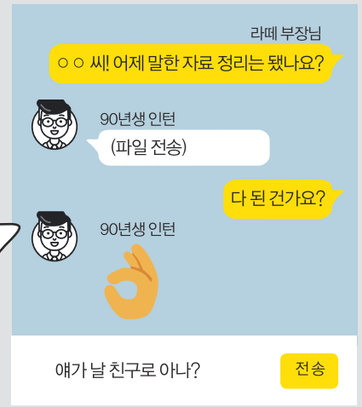


2 TMI는 정중히 사절합니다

부하 직원이나 후배에게 어디까지 얘기해줘야 하나 고민이라면 한 가지만 기억하라. 실무자에게 업무와 관련 없는 얘기는 모두 TMI(Too Much Information, 너무 과한 정보)다. 그들은 상사의 일상이나 과거가 궁금하지 않다. 애초에 상사에게 궁금할 일이 없다. 윗사람의 TMI에 "헉, 대박, 진짜요?"라고 리액션하는 그들의 표정은 대부분 '—_—'라는 걸 기억하라.

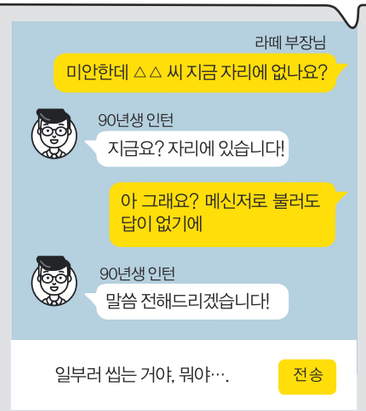
3 예의는 생략하지 맙시다

할 말만 하랬다고 챙겨야 할 '예의'까지 생략하라는 것은 아니다. 자료 요청했다고 파일 전송하고 끝, 대답 대신 캡처 이미지나 이모티콘을 보내는 건 윗사람이든 아랫사람이든 올바른 소통이라 할 수 없다. 텍스트로만 이루어진 비대면 커뮤니케이션은 말하는 사람의 표정이나 뉘앙스 같은 세부 정보가 보이지 않기 때문에 기본 인사말 등을 더욱 깍듯하게 챙겨야 한다.

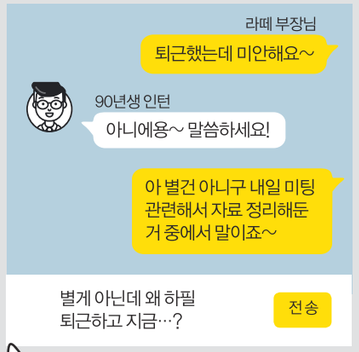


4 업무 중 잠수타기… 왜죠?

메신저로 업무를 지시받는다면 메신저를 켜놓는 것도 업무의 일부다. 일정 시간 자리를 비우는 것은 어쩔 수 없지만 집중도가 떨어진다거나 단지 귀찮아서 메신저를 꺼놓는 건 이유가 될 수 없다. '급한 일 있으면 전화하겠지'라고 생각하는가? 한 번에 대답하지 않아서 두 번 말하게 만드는 것은 내 편의를 위해 상대방을 번거롭게 하는 행동이란 걸 기억하라.



5 메신저 운영시간=근무시간



구인구직 플랫폼 잡코리아가 직장인 632명을 대상으로 시행한 설문조사에서 직장인의 45%가 "퇴근 후에도 업무와 연결된 상태"라고 답했다. 퇴근 후 직장 상사가 쫓아다니며 귓가에 업무를 속삭인다면 어떨까? 상상만으로도 몸이 부르르, 지옥이다. 메신저 운영시간은 근무시간과 똑같다. 회사 밖으로 나가는 순간 메신저 읽을 눈도, 답장할 손가락도 같이 퇴근한다.

당근마켓 안 부러운 '케미스토어' 화승케미칼의 중고마켓

위축된 소비 심리를 타고 중고거래가 활성화되고 있는 요즘, 시기적절하게도 화승케미칼에서 중고마켓을 오픈했다. 합리적인 가격, 리스크 없는 안전한 거래, 직원 간 소통 강화까지, 장점을 고루 갖춘 화승케미칼 중고거래마켓 '케미스토어'다.

Writer. 화승케미칼 김얼님 매니저
Editor. 이영진

올해 여름, 글로벌구매팀 김연범 매니저가 제안한 아이디어가 '케미스토어'의 시작이다. 쌍방향 커뮤니케이션을 지향하는 케미스토리의 목적에 부합할 뿐 아니라 소통 채널의 활성화에도 도움이 된다는 판단에 따라 화승케미칼 중고거래마켓을 실제 개설하기로 했다!

케미스토어의 오픈 과정은 모두 케미스토리를 통해 공개했다. 화승 사람 모두가 함께 만들어간다는 인상을 주자는 취지였다. 7월 중순에는 네이밍 공모전을 통해 총 16개의 화승케미칼 중고장터 이름을 공모해 투표를 진행했다. 당시 시스템 결함으로 투표 결과가 집계되지 않는 상황이 발생해 중고장터 이름 선정이 한차례 미뤄졌지만, 마침내 전체 표 중 45%의 지지를 얻은 '케미스토어'라는 이름으로 9월 18일 전격 오픈했다.

케미스토어는 '삽니다', '팝니다', '판매 중', '판매완료', '무료나눔' 등 5개의 말머리로 거래 단계와 종류를 구분했다. 교환은 행낭을 이용함으로써 여러 지역에 흩어져 있는 사무소의 거리적 한계를 극복하고자 했다. 아직은 행낭을 통해 물건이 오고 가는 사례가 많지 않지만 점진적으로 거래량을 늘려갈 예정이다.

"다양한 책 팔아요"
평소에도 책을 많이 읽어서 집에 책이 많은데 한번 정리하고 싶었습니다. 총 25권을 케미스토어에 올렸고, 새로 산 책과 중고로 산 책을 구분했습니다. 많이들 문의해주시면 좋겠네요!

"귤 무료나눔해요"
귤을 많이 샀더니 혼자 먹기에는 양이 너무 많아서 동료분들과 함께 나누면 좋겠다고 생각했습니다. 다들 맛있게 드셔주시니 보람차네요.

"휴족시간 무료나눔해요"
휴족시간을 사용할 정도로 다리가 아프지도 않고 높은 굽의 신발을 신지도 않아서 많이 남았습니다. 저보다는 회사 내 다른 분들이 더 유용하게 쓰실 것 같아 이번 기회에 무료나눔을 해 보았습니다.

"저렴하게 스탠드 팔아요"
마침 집에 남는 스탠드가 있는데 그냥 두기가 아까워서 케미스토어에 올렸습니다. 당근마켓으로 시세를 확인해보니 5,000원이길래 파격적으로 3,000원이라는 저렴한 가격으로 책정했습니다. 현재 한 분과 거래 진행 중입니다. 회사 내의 소소한 중고거래가 즐거움을 주네요.

이용사례 01

이용사례 02

이용사례 03

이용사례 04

실제 케미스토어를 이용한 직원들은 중고장터나 당근마켓 같은 경우 아예 모르는 사람들과 거래하는 것이 꺼려졌는데, 케미스토어는 회사 내 사람들이다 보니 안전거래에 대한 부분이 보장되어 안심이 되었다며 입을 모았다. 또 회사 내에 쓰지 않는 PC, 모니터와 같은 불용자산을 케미스토어를 통해 활용하면서 좋은 평가를 받고 있다. 내년에는 회사 내 농사짓는 이들의 작물을 공동 구매하는 것도 활성화 방안으로 고려하고 있다. 케미스토리는 아직 거래량 자체는 많지 않다. 하지만 직원 사이에서 종종 화두가 되는 걸 보면 내년에는 '빅딜'이 일어날 잠재력이 충분한 것으로 예상된다.

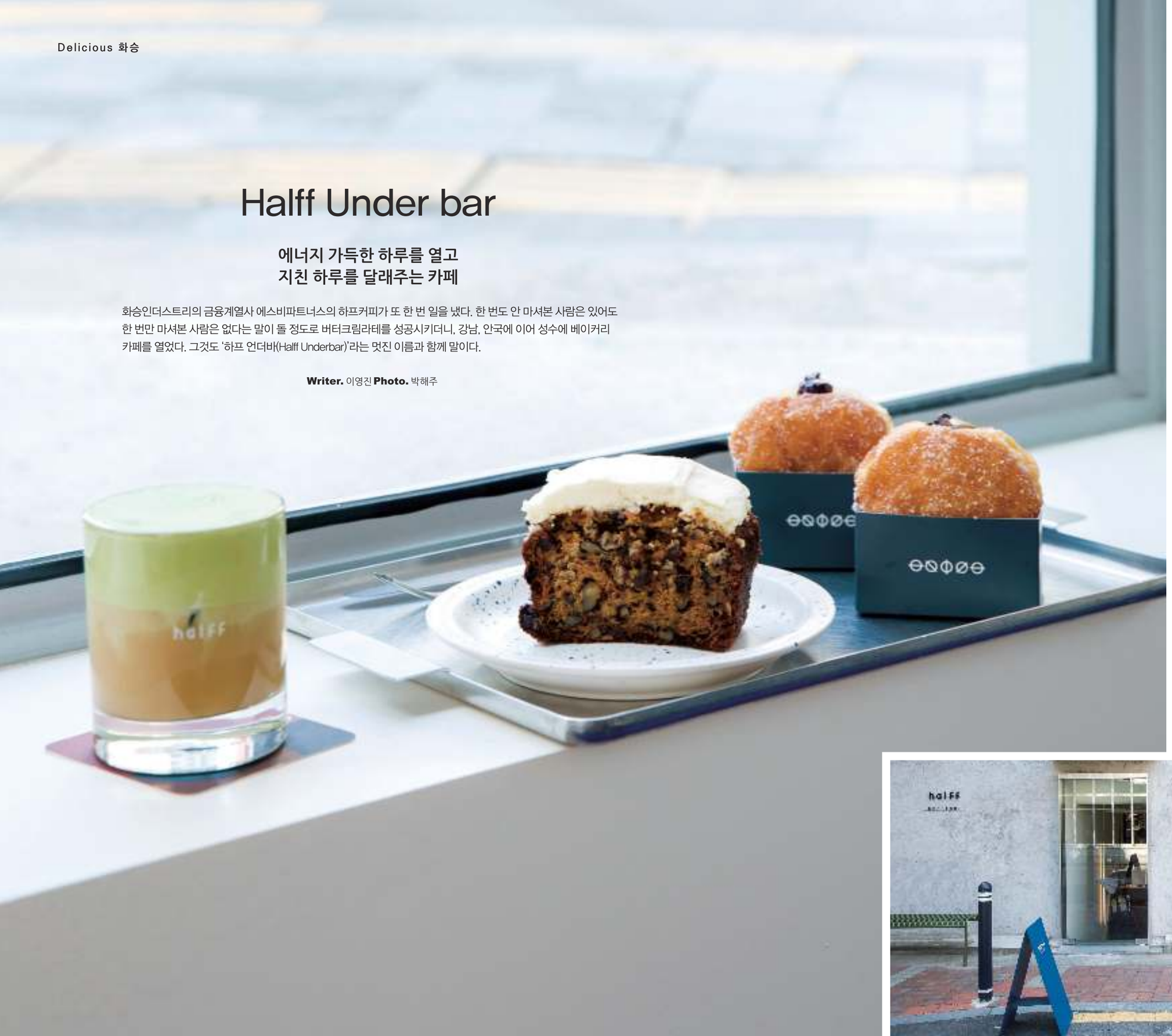
더불어 거둔 성과를 꼽자면 '케미스토어'의 이름을 임직원의 공모와 투표로 선정하는 과정을 거치며 사내 설문조사가 활성화된 점이다. 이후 직원들의 의견을 모을 일이 생기자 화승케미칼에서는 또 한 번 케미스토리를 통해 아이디어를 취합하고 투표를 진행했다. 화승케미칼 컴파운드 브랜드명(상표명) 선정 과정이 케미스토어 네이밍 공모전과 유사하게 진행된 대표적인 사례다. 현재 해당 공모전을 통해 추린 상표에 대해 실제 특허출원을 가능성을 확인하고 있다.

Halff Under bar

에너지 가득한 하루를 열고 지친 하루를 달래주는 카페

화승인더스트리의 금융계열사 에스비파트너스의 하프커피가 또 한 번 일을 냈다. 한 번도 안 마셔본 사람은 있어도 한 번만 마셔본 사람은 없다는 말이 돌 정도로 버터크림라테를 성공시키더니, 강남, 안국에 이어 성수에 베이커리 카페를 열었다. 그것도 '하프 언더바(Halff Underbar)'라는 멋진 이름과 함께 말이다.

Writer. 이영진 **Photo.** 박해주



좋은 재료와 황금 밸런스, 최적의 퀄리티를 지켜온 하프커피

한 모금 마시는 순간, "우와!" 탄성이 절로 나온다. 음료의 이름은 버터크림라테, 별칭은 '스카치캔디맛 커피'다. 그만큼 달콤하고 고소하며 진한 풍미가 일품이다. 최근에는 다른 카페나 편의점에도 카피 음료가 우후죽순으로 등장했다. 하지만 하프커피의 버터크림라테는 많은 유사 제품 중 단연 오리지날로 커피마니아들의 무한 사랑을 받고 있다.

"버터크림라테는 순도 99.9% 이상의 우유를 함유한 크림과 버터에 최적의 밸런스로 블렌딩한 에스프레소를 기가 막힌 비율로 더한 커피예요. 그게 맛의 비결이라면 비결일까요. 요즘 카피 제품이 많아졌죠. 그런데 오히려 저희 커피를 널리 알리는 계기가 될 수도 있어서 긍정적으로 생각하려고 해요. 결국 카피 제품이 하프커피를 못 따라간다는 평도 많고요. 하프커피는 기본적으로 비용이 들더라도 좋은 원두, 좋은 크림 등 질 좋은 재료를 사용한다는 자부심이 있어요."

커피는 원두도 중요하지만 만드는 사람과 매뉴얼 유지 관리에 따라 맛이 달라지기도 한다. 하프커피는 전국으로 영역을 확장하는 지금도 퀄리티 유지를 위해 여전히 모든 매장을 직영점으로 운영하고 있다. 제대로 된 맛, 제대로 된 서비스를 위해 내실을 다지는 중이다. 본사에서 직접 관리하는 만큼 모니터링에도 철저하다.

"매주 월요일마다 모든 플랫폼의 고객 리뷰를 모니터링해요. 소비자 입장에서 하프커피라는 브랜드를 어떻게 받아들이고 이용하는지가 제일 중요하거든요. 그래서 부정적인 리뷰든, 긍정적인 리뷰든 모두 체크하고 매장 직원들과 공유하죠. 소비자의 목소리는 하프커피가 성장하는 데에 큰 힘이 됩니다."

감각적이고 트렌디한 공간에서 누리는 한 잔의 쉼, 한 조각의 수다

좋은 재료로 만든 커피가 사람들에게 큰 사랑을 받으면서 하프커피는 자신감을 얻었다. 이 자신감으로 하프커피의 또 다른 콘셉트 매장인 하프 언더바 성수점을 오픈하게 됐다. 강남점 파미에스테이션이 도전의 무대였다면, 로스팅실을 개조해 만든 안국점에선 스페셜티 커피 큐레이션에 심혈을 기울였다. 실제로 안국점은 하프커피 R&D센터라는 별칭답게 매니저와 바리스타를 교육하고 양성하며, 원두 본연의 맛을 살려 로스팅한 7종 이상의 싱글 오리진이 마련되어 있다. 그렇다면 여기, 성수동의 하프커피는 어떤 곳일까? 성수동 매장은 '하프 언더바'라는 이름으로 커피뿐만 아니라 간단한 식사와 함께 와인을 즐길 수 있는 색다른 공간이다. 외관부터 의류브랜드 매장 같은 모던한 분위기의 하프 언더바 성수는 내부 역시 하프커피의 3가지 메인 컬러를 균형 있게 담아내어 브랜드의 아이덴티티까지 세련된 방식으로 보여준다. 커피 맛도 맛이지만 사진 찍기 예쁜 카페로 입소문을 타며 인플루언서들의 발길이 끊이지 않고 있다는 후문이다.

"하프커피는 누군가의 지친 하루를 달래거나, 기분 좋은 에너지를 충전할 수 있는 카페를 지향하고 있어요. 실제로 퇴근 후, 스트레스를 많이 받은 날 하프커피가 특히 생각난다고 하시는 고객들도 많고요. 하프 언더바 성수는 커피뿐만 아니라 와인, 맥주 등도 함께 즐기며 기분 좋게 리프레시할 수 있는 공간이 되고자 합니다."

와인 라인업은 부담스럽지 않고 가볍게 마실 수 있는 내추럴 와인이 주를 이룬다. 와인에 붙여진 설명도 친근하고 귀여운 느낌이다. 곁들일 만한 크림치즈, 당근라페, 그린올리브 등의 안주도 준비되어 있다. 가까운 서울숲으로 피크닉을 갈 때 픽업하기 손쉬운 것 위주다. 무엇보다 이곳에서 꼭 먹어봐야 할 메뉴는 매일 매장에서 직접 구워내는 도넛이다. 추천 메뉴는 런던 스타일의 클래식 도넛. 진한 에스프레소를 넣어 풍미를 낸 하프커피 도넛은 겉은 쫀득하고 속에 든 진한 크림은 입에서 폭신하고 부드럽게 녹아내린다. 정통 파티시에가 아닌 이탈리안 셰프가 연구하고 만들었기 때문일까. 하프커피의 도넛은 여느 도넛과 식감의 차원이 다르다는 평이 많다. 도넛은 버터커피보다는 싱글 오리진과의 조합을 추천한다.

"하프커피는 누군가의 지친 하루를 달래거나,
기분 좋은 에너지를 충전할 수 있는 카페를 지향하고 있어요.
하프 언더바 성수는 커피뿐만 아니라 와인, 맥주 등도 함께 즐기며
기분 좋게 리프레시할 수 있는 공간이 되고자 합니다."

김수진 기획 마케팅 팀장

고객의 니즈와 시대의 흐름에 맞추어 매력적인 변신을 시도하다

하프커피는 지금과 같은 높은 수준의 퀄리티를 유지하면서 더 많은 고객에게 서비스를 제공하기 위한 준비에 여념이 없다. 최근에는 비대면 서비스가 익숙해진 포스트 코로나 시대와 1인 가구 시대에 발맞추어 딜리버리캔 서비스를 시행하고 있다. 다만 아쉬운 점이라면 딜리버리캔의 24시간이라는 유통기한이다. 전국에서 문의가 올 정도로 폭발적인 인기를 얻고 있는 음료라는 점을 고려할 때 턱없이 부족한 시간이다. 그리하여 가까운 시일 내 온라인 플랫폼에서 판매할 수 있도록 상품화해 고객이 언제 어디서든 버터크림라테를 즐길 수 있게 할 예정이다. 손꼽아 기다리던 수도권 외 지역의 고객들에게는 더할 나위 없이 기쁜 소식이다.

하프커피는 베이커리 카페에서 나아가 브랜드 영역을 조금씩 넓혀갈 요량이다. 김수진 기획마케팅 팀장은 전국의 하프커피 오픈을 준비하며 '하프커피스럽다'라는 말을 곱씹었다고 한다. 공간의 모든 것이 하프커피만의 문화를 담아내야 한다는 뜻이었다. 그 고민의 결과로 지금의 하프커피가 탄생했고, 결국 이 공간의 모든 것을 상품화해도 좋을 만큼 브랜드 아이덴티티가 고스란히 녹아있다. 플레이트, 나아가 티셔츠와 생활 소품까지 브랜드 영역을 확장할 수 있는 가능성이 있는 것. 앞으로는 타깃층에 맞추어 콘텐츠를 강화한 플랫폼에서 다양한 상품으로 고객을 만날 계획이라고. 또한 크림치즈, 스프레드 등 커피와 베이커리의 맛을 업그레이드해 줄 다양한 제품을 갖춘 그로서리마켓도 계획 중이다.

고객의 니즈와 시대의 흐름에 발맞추어 매력적인 변신을 시도하는 하프커피. 고객들이 지칠 때 언제든 들러 에너지를 충전하고 갈 수 있는 브랜드, 어디서든 하프커피의 제품과 함께 달콤한 시간을 가질 수 있는 브랜드가 되기를 기대한다.

주소 서울 성동구 서울숲4길 12 **영업시간** 오전 11시~ 오후 11시 **문의** 070-7704-4877

조우, 화승

나무를 사랑한 남자, 그 일생의 기록

제주 '생각하는 정원' 성범영 원장

생명, 자연의 신비를 감상하며 인생의 철학까지 사색할 수 있는 공간이 있다.
바로 농부 성범영 원장이 1968년부터 제주 한경면 저지리의 황무지를 개척해 만든 '생각하는 정원'이다. 발길이 닿는 모든 곳에 세심한 손길이 닿은 흔적이 역력하다.
이곳의 모든 생명을 자식처럼 가꿔온 것은 온전히 성 원장의 몫이었다.
취재진이 찾은 날 역시 그는 아침 일찍부터 정원에 나와 공간을 살뜰히 돌보고 있었다.

Writer. 이영진 **Photo.** 박해주

생명의 신비와 아름다움을 담아낸 정원

견고한 성벽 같은 입구로 들어서자 새로운 세상이 펼쳐진다. 다양한 수종의 정원수와 분재, 특이한 형상의 기화암괴석과 수석들이 각자의 방법으로 생명의 경이로움을 뿜어내는 세상이다. 폭포와 연못 그리고 공간을 이어주는 돌다리는 한데 어우러져 평화로운 분위기를 자아낸다. 어디 그뿐인가. 맑은 연못 안을 유유히 노니는 황금잉어는 눈을 즐겁게 해준다. 정원에 이어지는 길 좌우로는 언뜻 봐도 애써 가꾼 정성이 물씬 풍기는 정원수와 분재가 즐비하다. 슬쩍 물어보니 나무 예술로 불리는 분재만 1만여 점이라고.

생각하는 정원은 그 매력과 아름다움으로 '세계에서 가장 아름다운 정원'으로 호평을 받는 곳이다. 올해는 문화체육관광부와 한국관광공사가 주관하는 '2020년 코리아 유니크 베뉴(Korea Unique Venue)'에 선정되었고, 세계적 여행 플랫폼 트립어드바이저가 선정하는 '트래블러스 초이스 어워드(Travelers' Choice Awards)'를 수상하기도 했다. 코로나19로 어려운 시기에도 지속적인 연구와 투자를 통해 창조적인 아름다움과 높은 수준의 완성도 있는 모습으로 전세계 사람들에게 많은 관심과 사랑을 받고 있다. 이 모든 성과는 성범영 원장의 열정이 있었기에 가능했다.

"외국인 관광객들에게 한국에서만 볼 수 있는 특별한 관광지를 찾기 어렵다는 말을 들었을 때 마음이 아플 정도로 안타까웠다"라고 말문을 뗀 그는 "전 세계인이 '생각하는 정원'을 보러 한국을 찾게 만들겠다는 생각으로 이곳을 가꾸고 있다"라며 나무에 몸과 마음을 바쳐온 인생을 회고하기 시작했다.

"오랜 시간 키워온 꿈을 이루기 위해 50년 전 아무것도
없던 이 땅에 첫삽을 떴어요. 그때 미친 놈이란 말을 수없이 들었죠.
정원이 모양을 갖추자 이 먼 곳을 찾아오는 사람도 점점 늘어났습니다.
나를 미친놈이라고 하던 마을 사람들도 저를 인정하고
분재에 관해 자문하는 사람도 많아졌습니다."

'미친놈'이 맨손으로 일군 꿈의 정원

생각하는 정원의 역사는 성범영 원장의 유년 시절까지 거슬러 올라간다. 성 원장의 이웃에 살던 한 선비의 정원은 그에게 '꿈'이었다. 담장 너머 100평쯤 되는 정원은 닿을 수 없는 꿈이었다. 온갖 아름다움과 신비가 다 있을 것만 같은 비밀의 정원. 하지만 인색한 주인은 정원에 아이들이 얼씬도 못 하게 했다. 꽃 피는 계절이면 성 원장은 홀린 듯 그 정원으로 달려가곤 했는데, 들어가진 못하고 먼발치에서 목단, 철쭉, 개나리 등 아름다운 꽃들을 훔쳐보기만 했다고. 그러면서 가슴 속에 정원을 가지겠노라, 좋아하는 꽃과 나무를 심고 평생 그들과 벗하며 살겠노라 꿈을 키워갔다. 그는 오랜 시간 키워온 꿈을 이루기 위해 1968년 온통 돌밭이던 제주도 서부 중간산 지역에 첫 삽을 떴다. 하지만 성 원장은 조경이나 건축, 식물에 대해 제대로 배운 적이 없었다. 설계 도면도 없이 직접 구상하며 작업을 진행해야 하니 매 순간이 난관이었다.

"그때 미친놈이란 말을 수도 없이 들었습니다. 수도와 전기도 없어 빗물을 받아 밥을 지어 먹어야 하는 환경에서 정원을 만든다고 하니까요. 육지 곳곳을 찾아다니며 제주에 없는 정원수들을 사서 배에 실어 옮겨오고 그랬어요. 돌도 직접 운반하고 매일 새벽부터 밤 늦게까지 쇠망치로 다듬었죠. 그러다 보니 수술도 몇 차례 받고 아주 고생을 많이 했어요."

일제강점기와 6·25전쟁 같은 혹독한 시간을 온몸으로 겪었기 때문일까. 척박한 환경에서도 성 원장은 묵묵히 밭을 일구고 나무를 심고 돌담을 쌓아 나갔다. 그의 부인 역시 남편을 도와 온갖 허드렛일을 하다가 쓰러지는 등 고생이란 고생은 다 했다고. 보다 못한 한 고위 공무원은 제주시 중심에 2만 평의 부지를 마련해 줄 테니 여기서 고생하지 말고 이전하는 것이 어떻겠냐고 제안했지만 성 원장은 단번에 거절했다. 서부 중간산 지역의 환경이 다양한 수종을 키우기에 좋았고, 또 정원을 제대로만 만든다면 오는 길이 다소 불편하더라도 누구나 찾을 것이라고 확신했기 때문이다.

"정원이 모양을 갖추니 점차 이 먼 곳을 찾는 사람이 늘어났어요. 나를 미친놈이라고 하던 마을 사람들도 점점 내 노력을 인정하기 시작했죠. 아무도 찾지 않던 가난한 마을에 관광객들 발길이 끊이지 않으니 놀랐을 거예요. 요즘은 분재에 관해 저한테 자문하는 사람도 많아졌습니다."

장쩌민, 후진타오가 경의를 표하다

생각하는 정원은 국내보다 해외에서 더 유명하다. 유명 인사들도 꽤 찾았다. 장쩌민 전 중국 국가주석, 후진타오 전 중국 주석, 쯔엉떤상 전 베트남 국가주석, 푼살마긴 오치르바트 초대 몽골 대통령, 짐 볼저 전 뉴질랜드 총리, 하토야마 유키오 전 일본 총리, 2012년 노벨 문학상 수상자 모옌과 우웨이신 중국미술관장도 이곳을 방문했다. 성 원장은 특히 중국 고위 관계자들의 문화예술 수준이 대단히 높고 분재 문화를 잘 이해하고 있었다며, 그중에서 〈인민일보〉의 전 편집장 판징이의 일화를 소개했다.

"청나라 때 왕조의 죄악을 매화 분재로 상징해 비판했던 〈병매관기〉 때문에 중국의 분재 문화는 왜곡되고 쇠퇴하는 불운을 겪었어요. 그 후로 분재에 대한 부정적인 생각이 많아졌죠. 그런데 〈인민일보〉의 판징이 편집장이 우리 정원을 보고 분재는 나무를 괴롭히는 일이 아니라 더 건강하고 아름답게 자라도록 교정하는 예술임을 깨달았다고 했어요. 그 깨달음을 '신병매관기(新病梅館記)'라는 칼럼으로 잘 풀어줘서 고마울 따름입니다."

판징이 편집장이 쓴 칼럼의 영향으로 중국의 왜곡된 분재문화를 바로잡고 나아가 중국 분재가 부활하게 됐다는 게 그의 설명이다. 이는 장쩌민 전 주석과 후진타오 전 주석의 방문으로도 이어졌다.

"1995년에 장쩌민 전 주석이 150여 명의 수행원과 기자단을 데리고 방문했어요. 예정된 시간을 훌쩍 넘겨 정원을 둘러볼 만큼 진지했어요. 나중에 '제주 농부 한 명이 정부 지원도 없이 혼자 개척해 이뤄놓은 정원에 가서 보고 배우고 와라'고 했다더군요."

이어 후진타오는 장쩌민 전 주석의 방문기념비 앞에서 한중 우호관계의 상징적인 곳이라며 150년생 육송으로 기념식수를 했다. 후진타오 전 주석이 이곳을 방문하고 돌아간 후 중국은 한국을 여행 자유화 대상국으로 지정했다. 심지어 한국의 중학교 3학년에 해당하는 중국 9학년 교과서에는 성 원장이 한국 정신문화의 상징으로 소개됐다. 개원 과정과 계기 등 농부의 힘으로 정원을 일궈낸 이야기가 실린 것이다. 개인의 열정으로 탄생한 생각하는 정원이 교과서에도 등장할 정도로 민간외교의 첨병 역할을 해낸 셈이다.

나무에서 배우는 인생의 진리

괜히 '생각하는 정원'이 아니다. 나무와 분재를 통해 살아가는 지혜와 자신만의 철학을 키워갈 수 있다는 성 원장은 정원 곳곳에 인생을 되새겨볼 수 있는 글들을 적어 뒀다며 취재진에게 정독을 권했다. 시인 김미영은 생각하는 정원을 다녀간 뒤 "생각하는 정원을 그냥 보고 가면 10분의 1을 얻어가는 것이고, 글까지 읽고 가면 10분의 7을, 생각을 품어가면 열을 다 얻어갈 것이다"라고 말하기도 했다. 그만큼 여유 있게 나무와 분재를 감상하며 글을 읽어야 한다는 것이다. 실제로 생각하는 정원은 그 이름처럼 천천히 걸으며 온전히 사색에 빠져드는 시간을 선물한다. 방대한 정원을 채우고 있는 나무와 돌과 인생의 철학을 눈여겨보며 걷다 보면 어느덧 자연이 친구가 되고 살아온 삶을 돌이켜 보게 된다. 프랑스의 한 신부는 가톨릭교회 성인인 성 베르나도의 말을 인용해 "우리는 책보다 숲 속에서 더 많은 것을 배울 수 있다"라고 글을 남기고 갔다.

성 원장 역시 지금까지도 나무로부터 배우는 것이 많다. 오랜 시간 분재를 가꾸며 정직한 마음과 인내뿐만 아니라 창의력과 미적 감각을 키우게 됐다는 그는 무엇보다 생각하는 정원에 오는 사람들이 나무와 자연을 통해 진리와 철학을 깨닫고 돌아갈 수 있으면 좋겠다며 '교육문화정원'으로서의 비전을 제시했다.

"나무는 혹독한 조건에서도 늘 그 자리에서 계절에 맞춰 자신의 할 일을 묵묵히 다 합니다. 봄이 되면 꽃을 피우고 가을이 되면 과실을 맺죠. 봄에 꽃을 피운다고 다른 계절에 아무것도 안 하는 것이 아니에요. 꽃이 지자마자 다시 또 꽃을 피울 준비를 하죠. 나무의 묵묵한 부지런함과 준비성을, 어려운 시기일수록 우리도 보고 배우면 좋겠습니다."

나무와 자연에 깃든 이치를 마음에 새기고 삶에 적용한다면 어려운 시기를 잘 극복함은 물론이고 제주도와 대한민국이 문화 강국으로 거듭날 수 있을 것이라는 성범영 원장. 그가 바라는대로 나무와 분재를 통해 제주를 알리고, 더 나아가 대한민국을 분재와 문화예술 강국으로 만들어 전 세계인에게 감동을 선사할 수 있기를 바란다.

생각하는 정원
위치 제주도 제주시 한경면 녹차분재로 675
홈페이지 spiritedgarden.com **전화** 064-772-3701

화승알앤에이의 현장 안전 개발 프로젝트
컨베이어벨트 통합 모니터링 시스템

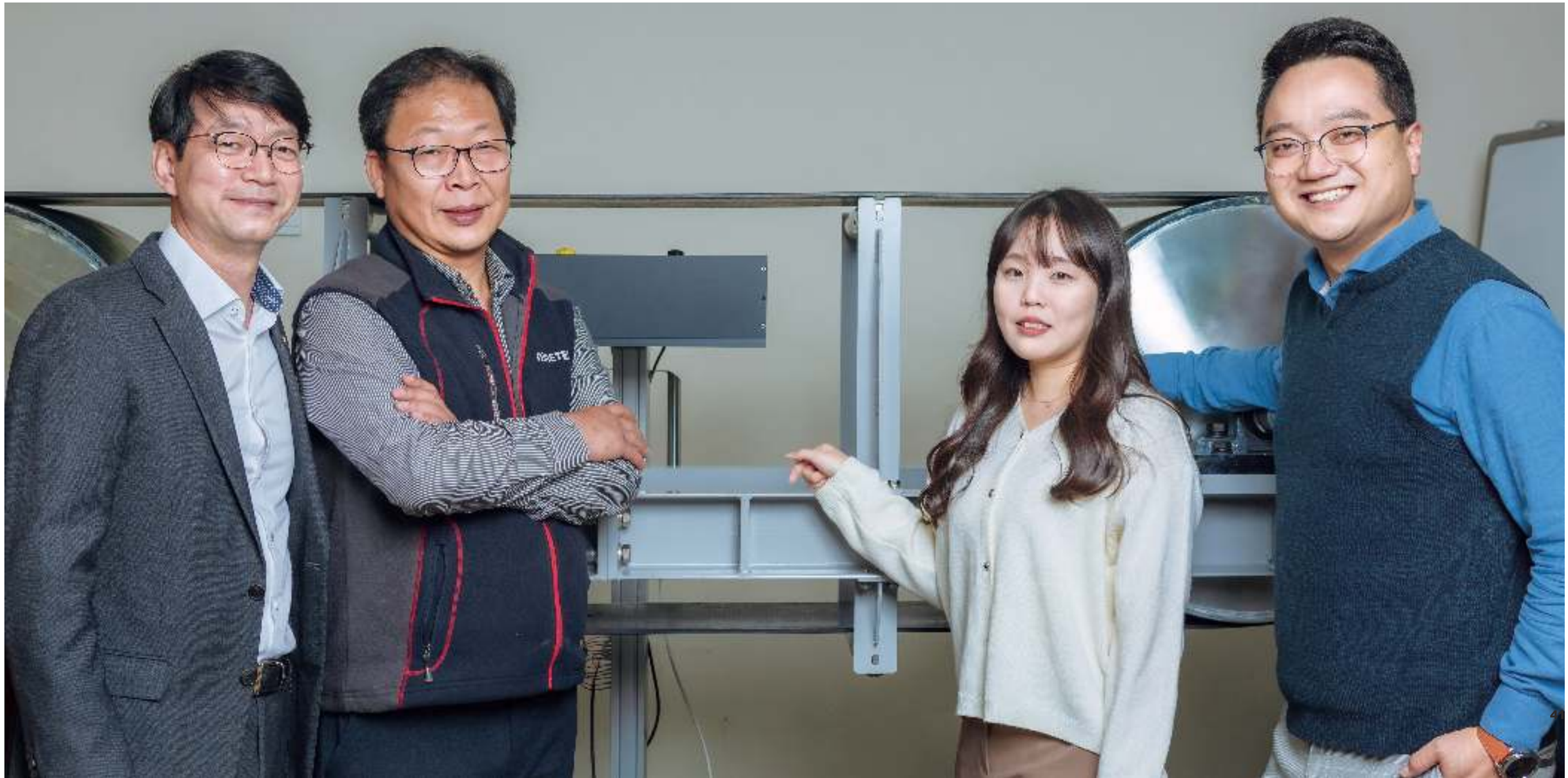
컨베이어벨트가 있는 산업 현장, 많은 위험이 잠재한 그곳에 생명을 지키는 화승의 기술이 있다. 화승알앤에이 인더스트리얼 사업부와 소프트웨어 개발업체 나인텍이 공동으로 개발한 컨베이어벨트 통합 모니터링 시스템. 컨베이어벨트가 있는 현장에 사람의 안전도, 산업의 안전도 동시에 꽉 잡았다.

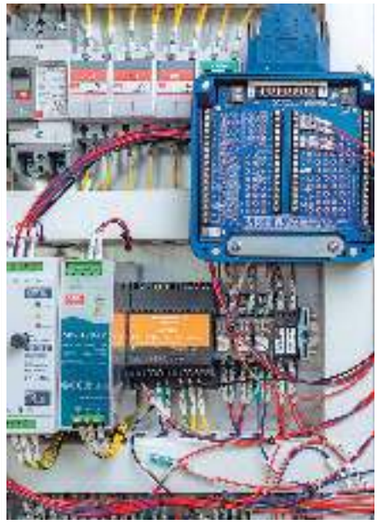
Writer. 김병호 그룹 홍보팀장 **Photo.** 손호남

사람의 안전, 산업의 안전을 잡다!

산업용 고무제품의 연구개발을 리딩하는 화승알앤에이 인더스트리얼 사업부 기술연구소

글로벌 자동차 부품 전문기업 화승알앤에이에 합병된 화승엑스윌은 화승알앤에이의 산업용 고무제품 사업 파트인 인더스트리얼 사업부로서 새로운 성장 동력이 되었다. 화승알앤에이 인더스트리얼 사업부는 컨베이어벨트, 산업용 호수/시트, 마린 펜더(고무 방충재) 등 세 분야의 산업용 고무제품 사업을 영위하고 있다. 인더스트리얼 사업부 내의 기술연구소는 세 분야 제품군의 설계, 개발을 진행하고 있으며 미래를 위한 신규 사업군과 제품을 개발하고 있다. 자동차 부품에서 산업용 고무제품까지 고무 제품의 글로벌 리딩기업으로 자리매김하는 화승알앤에이의 청사진을 미리 만났다.



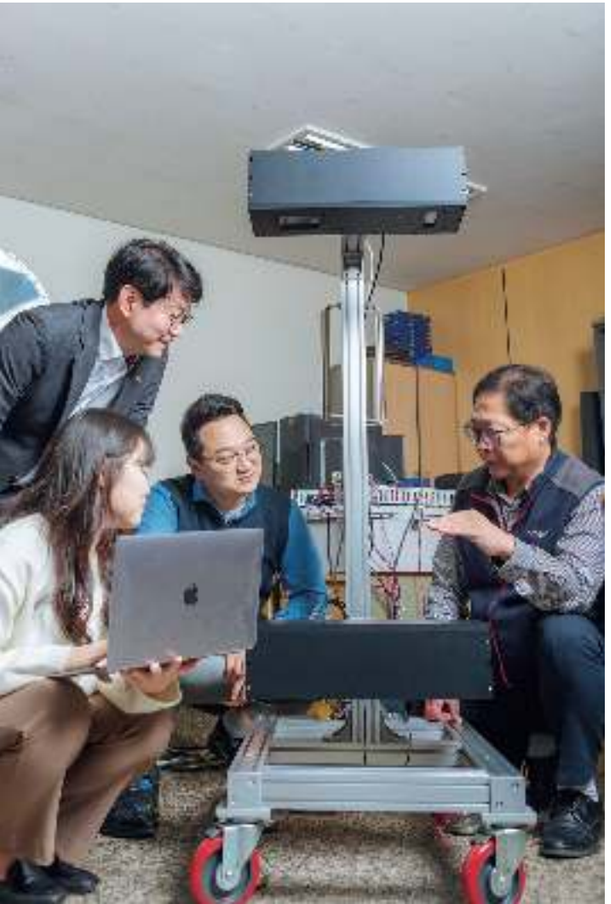


상생의 힘을 더하는 나인텍과의 파트너십

컨베이어벨트 표면 모니터링 시스템 개발 초기, 정확도가 높은 시스템을 구현하기 위해 다양한 국내외 센서 업체를 찾아다녔던 기술연구소. 규격화된 센서로 정확도가 높고 가성비가 좋은 시스템을 구현하기가 쉽지 않았다. 그러던 중 3D 카메라와 영상처리 기술을 보유한 나인텍이라는 소프트웨어 개발업체를 만나게 되었다. 국내 굴지의 제강사에 계측 장비를 납품하고 있던 나인텍은 화승의 제안을 흔쾌히 수락하고 컨베이어벨트 표면 모니터링 시스템 등 IoT를 결합한 제품군 개발에 함께 박차를 가하고 있다.

더 큰 내일을 여는 인더스트리얼 사업부 기술연구소

화승알앤에이 인더스트리얼 사업부 기술연구소는 더 큰 내일을 열 준비를 서두르고 있다. 스마트 IoT와 관련해 화승이 보유한 기술에 적용 가능한 시스템 개발에 박차를 가하고 있는 것. 스마트 항만, 이동설비 모니터링 시스템 등 미래 기술을 위한 한 걸음 한 걸음을 걸어가듯 달려가며 진행하고 있다. 화승알앤에이의 에너지에 화승엑스윌의 시너지를 더해 인더스트리얼 사업부로 거듭난 오늘, 산업 안전도 미래 기술도 모두 맑은 내일이 기대된다.



컨베이어 현장 안전을 책임지는 컨베이어 통합 모니터링 시스템

컨베이어벨트를 사용하는 현장에서는 화재 혹은 협착 사고 등으로 인명사고가 발생하기도 한다. 컨베이어벨트의 한계 수명을 정확하게 인지하기 어려운 것이 사실. 최근 이슈가 되었던 산업 현장의 사고 역시 컨베이어벨트 관련 사고가 많았다. 산업 안전에 대한 사회적 관심과 필요가 높아지는 시점에서 컨베이어 통합 모니터링 시스템은 꼭 필요한 기술이다. 화승의 컨베이어벨트 통합 모니터링 시스템은 컨베이어벨트의 화재 예측, 표면 모니터링, 인원 접근 시스템으로 구성되어 있다. 화재의 주된 원인을 분석해 화재를 감지하고, 컨베이어벨트의 두께 측정을 통해 남은 수명을 예측해 벨트의 교체 시기를 알려준다. 또한 현장 작업자가 컨베이어 라인에서 작업 중 다른 작업자가 라인을 가동해 발생하는 사고를 예방하기 위해 인원 접근 시 알람 발생 등을 통해 안전을 꽉 잡아준다. 현재 컨베이어벨트 표면 모니터링 시스템의 기능 구현에 대한 사전 검증이 완료되었고, 현장에 적용 가능한 양산품 제작과 실제 환경에서의 테스트를 남겨둔 상태다. 국내와 일본에 기술 개발 특허를 보유하고 있으며, 향후 추가로 진출할 국가와 관련해서도 특허 출원을 검토하고 있다.

화승알앤에이, 또 한번의 도약을 준비하다

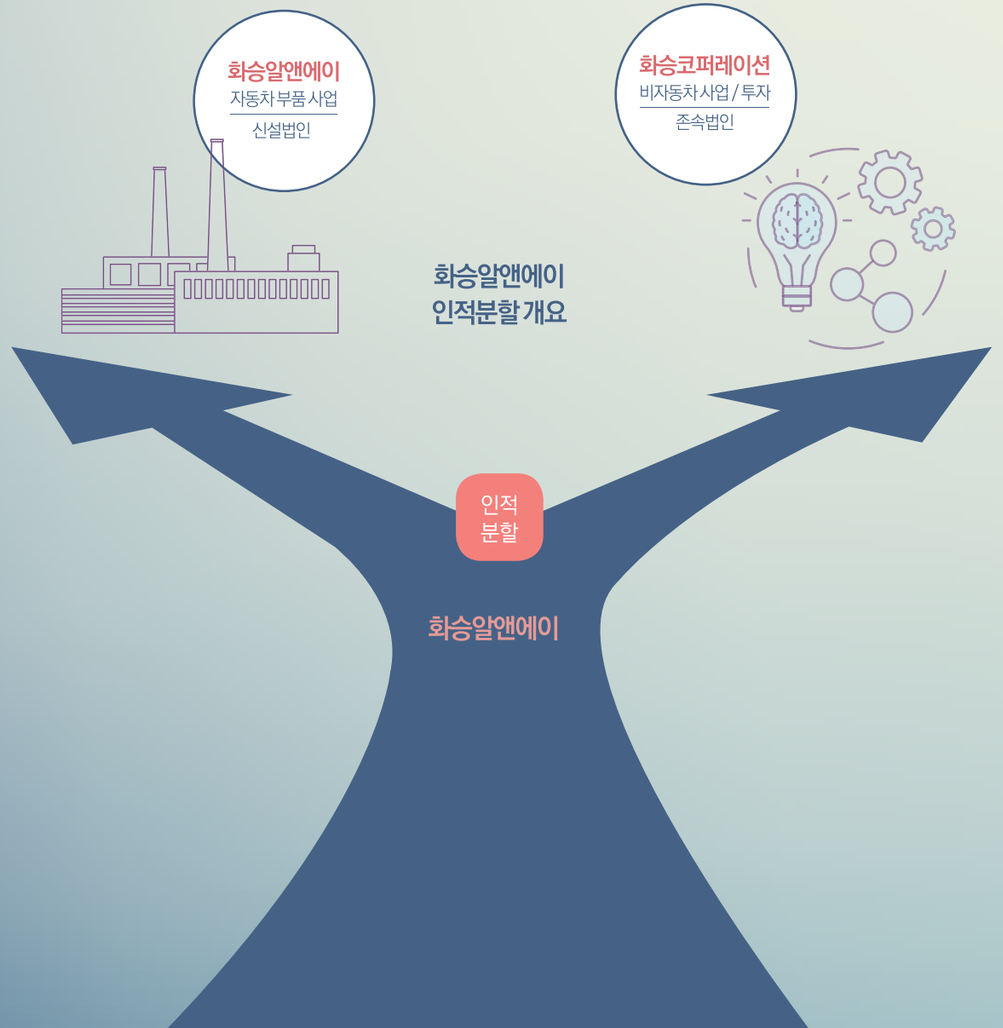
인적분할로 사업 구조 개편 본격화

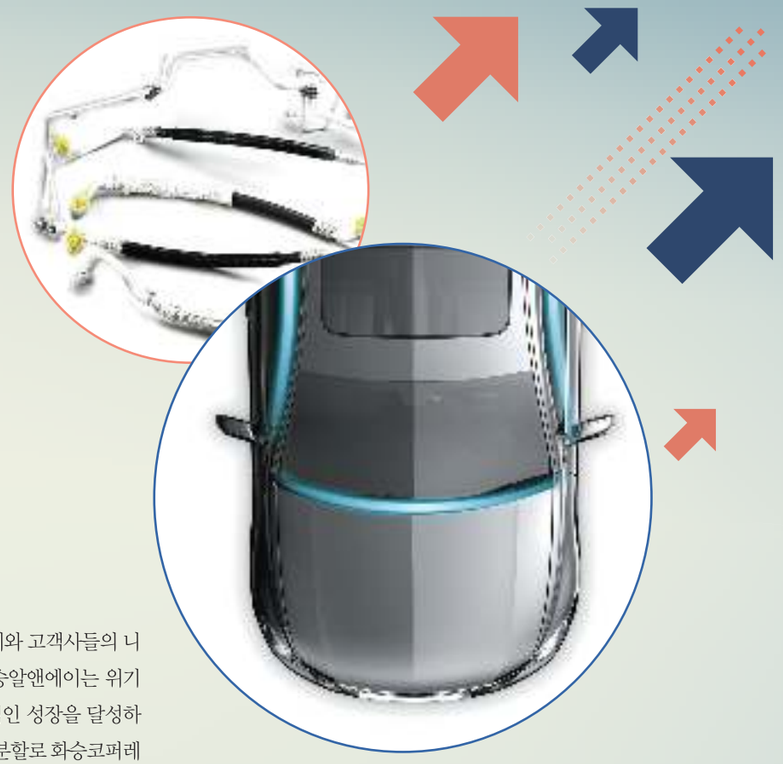
인적분할에 따른 재상장 예비심사 통과로 화승알앤에이의 사업구조 개편에 탄력이 붙을 전망이다. 이번 사업구조 개편은 화승알앤에이의 새로운 성장과 글로벌 운영체제를 강화하는 효과를 가져올 것으로 기대된다.

자동차 핵심 부품 전문기업 화승알앤에이가 한국거래소로부터 인적분할에 따른 재상장 예비심사를 통과했다. 앞서 지난 9월 화승알앤에이는 이사회를 열고 현재 법인을 사업과 투자를 맡는 존속법인 '화승코퍼레이션'과 자동차 부품 사업 전문 신설법인 '화승알앤에이'로 인적분할을 결정했다. 이달 내 금융위원회에 변경상장 및 재상장을 위한 모든 준비를 마치게 된다. 분할기일은 내년 2월 28일이며, 3월에는 각 법인의 등기가 마무리된 후 거래소 본심사를 거쳐, 주권 매매가 개시될 예정이다.

화승알앤에이 이정두 대표는
"인적분할은 자동차라는 전방 산업의 불확실성 속에서 신성장 동력을 찾고, 기존 사업의 내실을 다지기 위한 그룹의 전략적인 판단"이라며, "화승알앤에이는 자동차 부품 사업에 집중하고, 화승코퍼레이션을 중심으로 새로운 비즈니스로 미래의 먹거리를 발굴하여 향후 기업가치 및 주주가치를 향상시키기 위해 최선을 다하겠다"고 의지를 밝혔다.

화승알앤에이는 △투자와 운영의 분리 △자동차 사업과 비자동차 사업의 분리 △글로벌 운영체제 강화를 목적으로 이번 인적분할을 결정했다. 기존 사업의 구조적 한계를 극복하고, 자원 배분의 균형 및 전략적 투자 판단을 통한 신성장을 도모하기 위함이다.





글로벌 자동차 산업의 성장 정체와 고객사들의 니즈가 급변하는 환경 속에서 화승알앤에이는 위기에 선제적으로 대응하고 지속적인 성장을 달성하는 데 힘써왔다. 특히 이번 인적분할로 화승코퍼레이션의 투자 부문 역량을 강화해 신성장 사업을 발굴하고 재무 및 대외홍보 활동을 활발히 펼쳐 기업가치 증대를 실현한다는 목표다.

존속법인인 화승코퍼레이션은 합병을 완료한 전(前) 자회사 화승엑스윌의 산업용 고무 소재를 중심으로 하는 사업을 직접 맡게 된다. △컨베이어벨트 △호스 △시트(고무판) △펜더(방충재) 등 기존에 구축한 고무 소재의 제품 경쟁력을 바탕으로 다양한 성장을 추진할 계획이다.

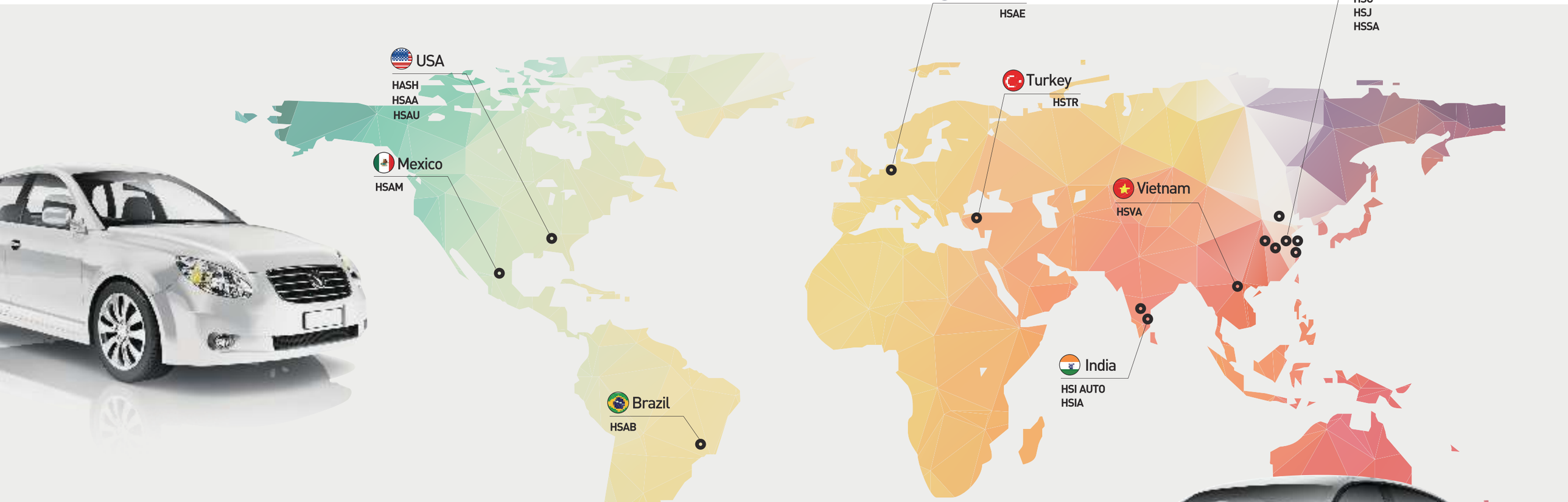
사업회사로 신설되는 화승알앤에이는 기존의 자동차 부품 사업의 생산 효율성에 집중한다. 조직구조를 실링(Sealing system)과 호스(Fluid transfer system) 사업부로 단순 이원화해 신속한 경영 판단을 앞세우고 책임경영 체제를 확립해 성과 관리는 물론 경영의 투명성도 제고한다.

또한, 지역본부 체제를 도입함으로써 미주와 중국, 한국을 중심으로 조직구조를 재편해 고객사별 니즈를 충족시킨다는 각오다.

화승알앤에이 이정두 대표는 "인적분할은 자동차라는 전방 산업의 불확실성 속에서 신성장 동력을 찾고, 기존 사업의 내실을 다지기 위한 그룹의 전략적인 판단"이라며, "화승알앤에이는 자동차 부품 사업에 집중하고, 화승코퍼레이션을 중심으로 새로운 비즈니스로 미래의 먹거리를 발굴하여 향후 기업가치 및 주주가치를 향상시키기 위해 최선을 다하겠다"고 의지를 밝혔다.

화승알앤에이는 1978년 설립 이후 자동차 핵심 부품인 실링과 호스 제품을 생산해 △현대기아차 △스텔란티스(구 FCA) △지엠(GM) △메르세데스-벤츠(Mercedes-Benz) 등 글로벌 완성차 회사에 납품하고 있다. 현재 미국, 멕시코, 중국, 인도, 터키 등 9개국에 21개 해외 법인을 보유함으로써 강력한 글로벌 경쟁력을 갖추고 있다.

세계로 간 화승알앤에이,
자동차 부품으로 세계를 품다



미국, 멕시코, 브라질, 독일, 터키, 중국, 인도, 베트남까지 간 화승알앤에이가 글로벌 자동차 부품으로 세계를 품었다. 코로나19로 가동이 어려웠던 곳들이 가동을 재개하고 그 안에 다시 희망을 틔웠다. 나라 밖에서 더 큰 화승을 키우는 글로벌 화승을 만나는 시간, 갈 수는 없어도 볼 수 있는 화승을 만나보자.

Writer. 김병호 그룹 홍보팀장

China

HSB

HST

HSSA

HSC

HSJ

United States

HSAA, HSAU

HSAH

Vietnam

HSVA

Mexico

HSAM

India

HSIA

HSI AUTO

Turkey

HSTR

Germany

HSAE

Brazil

HSAB

인덕 仁德

화승엔터프라이즈 이계영 대표와 함께 생각해볼 리더의 네 번째 안목은 '인덕'이다.

Writer. 이계영 화승엔터프라이즈 대표이사

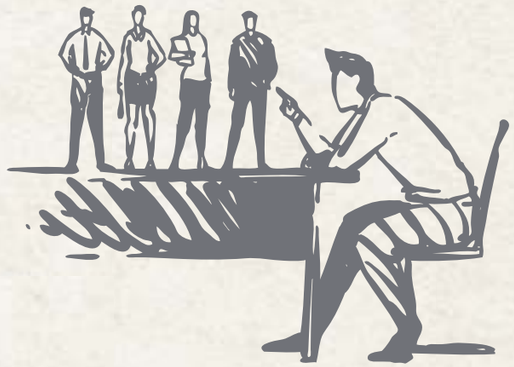
예나 지금이나 '리더십' 하면 카리스마라는 단어가 쉽게 떠오릅니다. 하지만 최근에는 카리스마보다 조직 구성원으로부터 컨센서스(Consenus)를 끌어낼 수 있는 포용력의 리더십이 더 중요하게 강조되는 추세입니다. 요즘 조직을 들여다보면 베이비붐 세대, 386세대, X세대, 밀레니얼 세대, Z세대까지 다양한 세대가 어우러져 구성된 모습을 볼 수 있습니다. 이렇게 다양한 구성원으로 이루어진 조직에서는 강한 파더형 리더십보다는 자상한 마더형 리더십이 더 효과적이고 잘 통합니다. 지금은 부드러움이 곧 강한 것을 이기는 시대입니다.

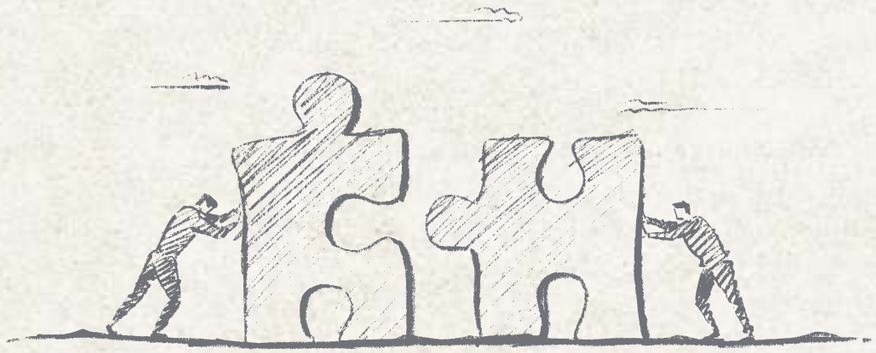
리더를 구분하는 다양한 기준이 있겠지만 통상적으로 카리스마를 앞세운 '독선형(獨善型) 리더'와 컨센서스를 앞세운 '조율형(調律型) 리더'로 나눌 수 있습니다. 독선형 리더는 자신의 능력에 자아도취 하는 성향이 강합니다. 자신의 능력을 과신하고 모든 의사결정에 참여하며, 선봉장이 되어 성과를 독차지하려는 경향이 강합니다. 반면 조율형 리더는 각 분야의 전문가를 선호하고 적재적소에 배치하며, 참모의 조언을 경청하고 합리적인 판단을 내려 실행에 옮기는 능력을 갖추고 있습니다. 참모의 능력을 믿고 독려함으로써 부하 직원들이 자발적으로 성과를 낼 수 있도록 지원합니다.

좋은 예로 초패왕(楚覇王) 항우(項羽)와 한왕(漢王) 유방(劉邦)을 들 수 있습니다. 항우는 '역발산기개세(力拔山氣蓋世)'라 할 만큼 자타가 공인하는 출중한 인물이었습니다. 역발산기개세는 산을 뽑고 세상을 덮을 만한 기상이라는 뜻으로 그가 얼마나 대단한 사내였는지 상상해 볼 수 있습니다. 하지만 그는 대표적인 독선형 리더로 본인 스스로 체력, 지략, 무예, 병법에 능하다 보니 자신을 과신하는 반면, 참모나 다른 사람의 이야기는 소홀히 하는 경향이 있었습니다. 웬만한 장수들은 눈에 차지도 않았지요. 그 좋은 예가 한신(韓信) 장군입니다. 결국 항우는 한신이라는 장군을 유방에게 넘겨주고, 유방 편에 선 한신은 유방이 천하를 통일하는 데 일등공신 역할을 하게 됩니다. 그뿐만 아니라 아부(亞父: 아버지 다음으로 가장 존경하는 사람)라고 불렀던 책사 범증(范增)이라는 지략가가 있었음에도 그의 지략과 전략을 믿지 못해 유방에게 참패를 당합니다.

반면, 서민 출신인 유방은 어땠을까요? 대담함과 치밀함으로 한우를 물리친 유방은 이렇게 말했다고 합니다. "장막 안에서 계책을 세워 천 리 밖 싸움에서 이기게 하는 데는 내가 '장량(張良)'을 따르지 못하고, 나라를 안정시키고 백성을 어루만지며 군량미가 떨어지지 않게 하는 데는 내가 '소하(蕭何)'만 못하며, 백만의 군사를 거느리며 싸우면 반드시 이기고 성을 치면 빼앗는 일은 내가 '한신(韓信)'을 따를 수가 없다. 다만 나는 그들이 재능을 제대로 발휘할 수 있도록 뒷받침을 했을 뿐이다. 그러나 항우에게는 쓸 만한 인재라고 해봐야 범증(范增) 한 사람뿐이었는데 그마저도 제대로 활용하지 못하는구나."

유방은 인재들을 적재적소에 배치하고 활용할 줄 아는 대표적인 조율형 리더였습니다.





리더십 연구가들은 항우가 훌륭한 배경과 출중한 실력에도 불구하고 유방에게 패한 것은 한 번의 실패에도 쉽게 좌절하고, 포로들을 생매장하는 잔인함뿐만 아니라 아랫사람을 잘 다루지 못한 성격이 주요한 원인이었다고 입을 모읍니다. 자신에 대한 오만함과 편견을 지닌 독불장군 스타일로 덕(德)이 부족했기 때문이라는 의견이 지배적입니다.

우리는 한 개인의 능력보다도 집단화된 능력이 빛나는 시대에 살고 있습니다. 리더는 자신의 에고(Ego)를 직원들에게 강요하며 자기 방식대로 이끌어 가야 한다는 착각에 빠져서는 안 됩니다. 리더는 방향을 제시하고 그 방향으로 나아가는 구체적인 방식을 구성원들이 자발적인 집단지성으로 찾을 수 있도록 도와줘야 합니다.

'사마귀가 매미를 노린다'라는 뜻의 고사성어 '당랑규선(螳螂窺蟬)'은 한나라의 유향이(劉向) 지은 『설원(說苑)』이라는 책에 나오는 이야기입니다. 춘추전국시대 오(吳)나라의 태자 우(友)가 오왕(吳王) 부차(夫差)에게 당랑규선의 고사를 들며 경계하도록 간언한 말에서 비롯된 이야기입니다. 리더는 눈앞의 작은 이익을 취하기 전에 먼저 주위를 둘러보고 상황을 살펴야 한다는 뜻입니다. 사람은 작은 성공에도 쉽게 자만심에 빠지곤 합니다. 일단 성공하면 남의 이야기를 듣고 싶어하지 않게 됩니다. 충고보다는 칭송을 듣고 싶어 하고 그러다 보면 충신보다는 간신을 가까이 두게 됩니다. 보통 리더는 경영을 하면서 자기 방식을 가장 좋은 것으로 생각하고 고수하려는 경향이 있지만, 어제의 성공 방식이 내일의 문제까지 해결해주는 것은 아니라는 사실을 잊어서는 안 됩니다. 자만심을 버리고 위기를 대비하는 지혜가 필요합니다.

춘추전국시대 말기 오나라의 왕 부차는 월(越)나라 공략에 성공한 후 충신들의 간언을 듣지 않고 월나라에서 보내온 미인 서시(西施)에게 빠져 방탕하게 생활했습니다. 이를 보고 그의 아들 태자 우가 당랑규선의 고사를 들며 경계하도록 간언했습니다. 하지만 부차는 아들의 말을 듣지 않아 결국 와신상담(臥薪嘗膽) 복수를 꿈꾸던 월나라 구천(勾踐)의 공격에 패해 자결하는 것으로 끝을 맺었습니다. 아들이 아버지에게 경각심을 주기 위해 들려준 이야기는 매미를 사마귀가 노려보고, 그 사마귀를 참새가 노려보고, 그 참새를 잡기 위해 태자 우가 활시위를 당기다가 눈앞의 웅덩이를 발견하지 못하고 빠지는 대목이었습니다. 최근 뉴스에서 들려오는 사건 사고들을 보면 작은 이익을 좇다가 큰 이익을 놓치는 소탐대실(小貪大失)의 우를 범하는 사람이 참 많습니다.

세상은 계속해서 변하고, 사람들은 그 변화의 흐름에 자신을 자연스럽게 맞춰 가야 합니다. 인물에 관한 이야기든 세상에 관한 이야기든 이 모든 것은 결국 사람에 대한 이야기로 귀결됩니다. 모든 이야기의 핵심에는 인재경영(人材經營)이 있습니다. 세상을 이끄는 리더든 아니든 간에 누구나 존재 이유는 다 있게 마련입니다. 하지만 인재의 옥석을 가려내는 용인술(用人術)이 조직의 성패를 결정하는가 하면, 어떤 리더를 만나 어떤 기회를 잡느냐에 따라 개인의 성패 역시 갈린다는 사실을 잊지 마시길 바랍니다.

사마천(司馬遷)의 『사기(史記)』 속 〈화식열전(貨殖列傳)〉에 이런 말이 나옵니다.

居之一歲, 種之以穀; 十歲, 樹之以木; 百歲, 來之以德. 德者, 人物之謂也

"1년을 살려거든 곡식을 심고, 10년을 살려거든 나무를 심으며, 100년을 살려거든 덕을 베풀어라." '덕'이란 인물을 일컫는 말입니다. 제아무리 '부(富)'를 추구한다고 해도 최종 결론은 덕을 길러야 하고, 그 덕은 백년대계인 '인물', 즉 덕을 갖춘 인재(人材)를 길러야 한다는 것이 논지입니다. 일변도(一邊倒)의 〈화식열전〉에서 사마천이 왜 사람과 인재에 관한 이야기로 글을 마무리했는지 다시 한번 생각해 볼 일입니다.

의류 부문 부사장 대런 해밀턴(Darren Hamilton)

신발 부문 부사장 마이크 앨리치노(Mike Allicino)

화승엔터프라이즈, 글로벌 전문가 영입

스포츠 의류 OEM 사업 진출

글로벌 신발 ODM 전문기업 화승엔터프라이즈가 글로벌 전문가를 영입했다. 이로써 글로벌 신발ODM 기업에서 글로벌 스포츠 패션 ODM 전문기업으로 사업 확장의 발판을 마련한 셈이다.

Writer. 김병호 그룹 홍보팀장

Photo. 박해주, 정영섭 화승비나 차장

스포츠 패션 ODM 전문기업 화승엔터프라이즈는 2015년 설립한 신발, 스포츠 의류, 액세서리(모자 등) 사업의 베트남(화승비나), 인도네시아(화승인도네시아), 중국(장천제화대련유한공사) 3개의 생산현장을 갖추고 있다. 또한 나이키와 언더아머에 액세서리를 납품하고 있으며, 아디다스그룹의 우수 신발 ODM 글로벌 협력사로서 경쟁력을 자랑한다. 지난해 1조 1,000억 원의 매출을 기록한 화승엔터프라이즈는 2025년 3조 3,000억 원 비전 달성을 위해 아디다스와 리복의 신발 ODM에 이어 나이키와 언더아머의 모자 OEM 사업 그리고 스포츠 의류 OEM 사업으로 진출하고자 한다.

화승엔터프라이즈는 핵심 사업인 신발 사업에 더욱 집중하고자 아디다스그룹의 신발 부문 임원이었던 마이크 앨리치노(Mike Allicino)를 영입하고, 신규 사업인 스포츠 의류 사업을 위해 나이키의 의류 부문 임원이었던 대런 해밀턴(Darren Hamilton)을 영입했고 글로벌 스포츠 패션전문 ODM 기업으로서 역량을 갖춰갈 계획이라고 밝혔다.

의류 및 모자 사업을 총괄하는 대런 해밀턴 부사장은 나이키에서 관리와 기획, 전략, 개발 업무를 30년 이상 수행했으며 최근까지 6개국 55개 공장을 책임지는 총괄 책임자로 근무했다. 화승엔터프라이즈의 핵심 사업인 신발 사업을 총괄하게 된 마이크 앨리치노 부사장은 베트남, 중국, 인도네시아 3개 지역의 공장과 글로벌 개발부서 등을 직접 관리하며 2025년까지 신발 사업을 현재의 두 배 규모로 확장하는 데 주력할 예정이다. 아디다스그룹 신발 사업 부문에서 20년 이상 경력을 쌓은 앨리치노 부사장은 아디다스 글로벌 브랜드 마케팅 부사장직을 수행했다.

이에 앞서 화승엔터프라이즈는 2015년에 전 아디다스 임원이었던 휴 해밀(Hugh Hamill) 전략 고문, 2017년에 디지털 크리에이션(3D 디자인) 전문가 웨인 러셀(Wayne Rusell) 이사, 2018년에 신소재 개발 담당 폴 민스 전무(Paul Means)를 영입해 글로벌 전문가 체제를 구축해 왔다.

화승엔터프라이즈는 이번 글로벌 전문가 영입과 더불어 수직계열화를 통해 2025 비전 달성에 속도를 낸다. 신발 및 모자 사업 각각의 수직계열화를 이미 실현해 가고 있으며, 스포츠 의류 사업의 수직계열화를 더해 경영 효율화 및 수익성 개선을 지속적으로 추진해 나갈 계획이다. 세부적으로 신발 ODM 사업 2조 원, 의류 OEM 사업 8,000억 원 그리고 수직계열화를 통한 부품소재 5,000억 원을 더해 2025년 3조 3,000억 원 매출 비전 달성을 목표로 하고 있다.

이계영 대표는 글로벌 전문가 영입을 통한 스포츠 의류 사업 진출과 수직계열화로 신발 ODM 기업에서 글로벌 스포츠 패션 ODM 전문기업으로 사업 영역을 확장함으로써 2025년 매출 3조 3,000억 원을 달성할 것이라고 밝혔다.

* 본 행사 진행 및 촬영은 코로나19 안전수칙을 준수해 진행되었습니다.

편견 없는 그곳, 디스페이스로의 소풍

세계예술치유협회 〈소풍 가는 날〉 행사 이모저모

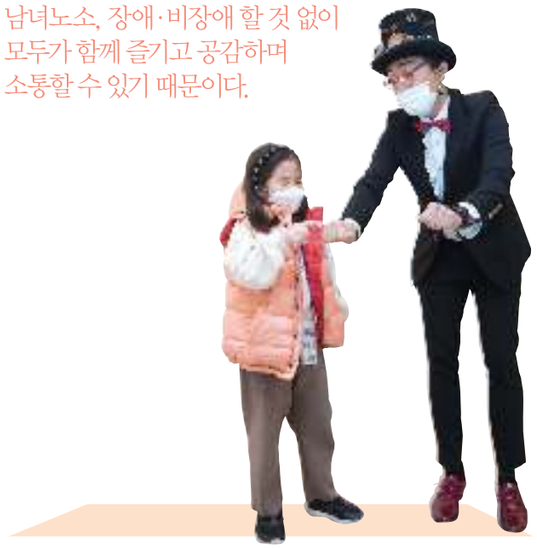
세계예술치유협회(WATA, 이하 와타) 서현정 대표가 항상 해오던 말이 있다. 서울 한복판에 장애인, 비장애인 모두가 편견 없이 웃고 즐길 수 있는 공간을 만들겠다고. 2020년, 서울 평창동의 카페 겸 오피스 빌딩에 '디스페이스'라는 이름의 공간으로 그녀의 작은 꿈이자 모두의 바람이 실현된 것을 확인할 수 있었다. 즐거움과 행복이 가득한 와타캠프의 감동을 고스란히 옮겨놓은 '소풍' 행사 현장에서.

Writer. 심일욱 화승그룹 홍보팀 과장 **Photo.** 박해주

코로나19로 매년 여름 열리던 세계예술치유축제 와타캠프가 취소되었다. 장애 아동 형제들은 슬퍼했고 부모님들 역시 너무 아쉬워했다. 매년 행사를 진행해온 세계예술치유협회 관계자들도 섭섭하긴 마찬가지였다. 안타깝지만 아이들의 안전이 최우선이기에 2박 3일의 화려한 대규모 축제는 취소될 수밖에 없었다. 하지만 와타 관계자들은 포기하지 않았다. 코로나19 안전 수칙에 맞게 다시 행사를 기획했고, 숙박을 하는 캠프가 아닌 일일 프로그램 '소풍'으로 테마를 바꿔 장애 아동 가족과 함께하고자 했다. 그렇게 기획된 와타의 〈소풍 가는 날〉은 조금이라도 여러 가족이 함께할 수 있도록 3회에 걸쳐 나눠서 진행되었다.

소풍 장소는 서울 평창동에 위치한 디스페이스. 세계예술치유협회의 사옥이자 이번 프로그램이 진행된 특별한 공간이었다. 아침 일찍부터 봉사자를 비롯해 발달장애 아동 형제 그리고 부모님까지 다섯 가족이 디스페이스에 모였다. 마스크를 쓰고 있었음에도 아이들의 미소가 귀까지 걸려있음을 단번에 알 수 있었다. 신기한 마술 공연으로 포문을 연 소풍, 조용한 평창동 동네에 아이들의 함성이 가득 울려 퍼졌다. 빵과 어묵탕, 케이크와 떡볶이 등 다소 오묘한 조합의 식사였지만 신이나 우걱우걱 금세 흡입해버리는 아이들 덕분에 식사 시간마저 시끌벅적해졌다. 식사가 끝나고 이어진 쿠키 만들기 시간. 알록달록한 반죽을 주무르고 달콤한 설탕 가루를 뿌리니 얼마 전 식사를 했음에도 침이 흠뻑 고인다. 미술 시간엔 짝꿍 선생님과 나무를 그렸다. 형형색색의 나뭇잎을 잘라 붙이니 세상에 둘도 없는 소중한 작품이 완성된다. 동심의 무한함에 함께한 '어른' 봉사자들이 더 놀란다. 풍선 아트 시간엔 와타캠프와 오랫동안 함께한 예술가 찰리와 클라운진이 함께했다. 기다란 풍선을 선생님과 함께 오물조물 만지니 금세 신기한 작품으로 다시 태어난다. 쉴 틈이 없다. 풍선 만들기가 끝나자마자 아이들은 유명 유튜버 코토하와 함께 댄스 시간을 가졌다. 언제 들어도 신나는 와타송에 맞춰 율동을 배우는 아이들. 아이들도 아이들이지만 오랜만에 밖에서 제대로 기분 내며 좋아하는 '어른'들의 모습이 참 인상적이었다.

와타가 특별한 것은 행사가 휘황찬란하고 멋져서가 아니다.
예술, 놀이라는 방법으로
남녀노소, 장애·비장애 할 것 없이
모두가 함께 즐기고 공감하며
소통할 수 있기 때문이다.



세계예술치유협회는 장애 아동들만을 위한 프로그램을 만들지 않는다. 장애 아동 형제를 비롯해 부모님들을 위한 프로그램으로도 유명하다. 이번 소풍에 참여한 부모님들도 힐링과 더불어 배움의 시간을 가진다. 각자의 성향에 맞는 향을 찾아 아로마 오일을 만들고, 서현정 대표의 주관하에 연극치료를 통해 부부의 속마음을 들여다보는 시간을 가졌다. 무엇보다 부모님들은 장애 아동을 키우면서 겪었던 고통과 감동을 함께 이야기하고 공유할 수 있는 사람들을 만난 것이 정말 큰 힘이 됐다고 말했다. 정말 말 그대로 소풍에 참여한 아이, 부모, 봉사자 모두가 행복을 느낄 수 있는 특별한 소풍이었다.

와타가 특별한 것은 행사가 휘황찬란하고 멋져서가 아니다. 예술, 놀이라는 방법으로 남녀노소, 장애·비장애 할 것 없이 모두가 함께 즐기고 공감하며 소통할 수 있기 때문이다. 하지만 굳이 예술과 놀이가 없더라도 일상에 편견이 없는 세상을 만드는 것, 이것이 와타의 궁극적인 목표다. 서현정 대표는 조금 더 많은 장애 아동 가족들이, 조금 더 많이 비장애인들이 편견 없이 함께 웃을 수 있도록 앞으로도 다양한 행사를 디스페이스에서 진행할 것이라고 밝혔다. 오늘의 와타 행사처럼 언제나 '소풍' 갈 수 있는 곳이 되길 간절히 바란다.

무관중이지만 더 뜨거웠던 2020 부일영화상 시상식

지난 10월 22일, 부산 벡스코 오디토리움에서 한국 최초 영화상인 '부일영화상' 시상식이 열렸다. 부산일보가 주최하고 화승그룹이 협찬하는 부일영화상은 코로나19 상황에 따라 무관중으로 진행되었지만 부산MBC, 네이버V앱 생중계로 현장의 뜨거운 열기는 그대로 전해졌다.

Writer. 심일욱 화승그룹 홍보팀 과장 **Photo.** 부산일보

2020 부일영화상 수상작 및 수상자

최우수작품상	벌새
남우주연상	이병헌, 〈남산의 부장들〉
여우주연상	정유미, 〈82년생 김지영〉
최우수감독상	정지우 감독, 〈유열의 음악앨범〉
남우조연상	이희준, 〈남산의 부장들〉
여우조연상	이레, 〈반도〉
유현목 영화예술상	김일권 대표, 〈시네마달〉
남자인기스타상	강동원, 〈반도〉
여자인기스타상	서예지, 〈양자물리학〉
신인 남자연기상	김대건, 〈호흡〉
신인 여자연기상	강말금, 〈찬실이는 복도 많지〉
신인 감독상	조민재 감독, 〈작은 빛〉
각본상	김보라 감독, 〈벌새〉
음악상	연리목 음악감독, 〈유열의 음악앨범〉
촬영상	홍경표 촬영감독, 〈다만 악에서 구하소서〉
미술 · 기술상	이건문 무술감독, 〈다만 악에서 구하소서〉

2020년 한 해 한국 영화를 빛낸 감독과 스타 등 다양한 영화인이 '2020 부일영화상' 시상식에 참석해 자리를 빛냈다. 지난해 수상자인 기주봉(남우주연상), 박명훈(남자조연상), 이정은(여우조연상), 성유빈(신인 남자연기상) 배우는 핸드 프린팅 행사에 참석해 부일영화상에 새로운 역사를 남겼다.

이어진 레드카펫 행사에서는 영화인들의 화려한 맵시를 볼 수 있었다. 영화 〈호흡〉의 배우 김대건은 초록색 슈트를 입고 레드카펫을 밟았고, 〈남산의 부장들〉에서 인상 깊은 연기를 펼친 이병헌과 이희준은 깔끔한 블랙 슈트를 입고 등장했다. 이날 레드카펫에서 가장 눈길을 끈 스타는 바로 배우 서예지. 화려한 블랙 드레스를 입고 레드카펫 위를 걷는 그녀의 모습에 네이버 V앱 생중계 화면 댓글 창은 말 그대로 난리가 나는 등 현재 가장 뜨거운 스타임을 증명했다. 서예지는 이날 투표로 뽑은 여자 인기스타상을 받았다.

이날 시상자로 참석한 화승네트웍스 박동호 대표는 "대한민국 최고의 영화 축제 부일영화상과 매년 함께할 수 있어 영광"이라며, "코로나19로 잠시 주춤했지만 앞으로도 대한민국 영화에 세계의 지속적인 찬사가 쏟아지길 기대한다"라고 올해 수상자들을 축하했다.

'2020 부일영화상'의 남우주연상은 〈남산의 부장들〉의 이병헌, 여우주연상은 〈82년생 김지영〉의 정유미, 최우수작품상은 김보라 감독의 〈벌새〉에 돌아갔다.

디지털 시대, 어떻게 준비할 것인가? 화승비나 임원 워크숍 개최

화승비나는 지난 9월 12일부터 13일까지 전 임원이 참석한 가운데 1박 2일 워크숍을 진행했다. 이번 워크숍은 "How to make a Digital Operations"를 주제로 화승비나가 어떻게 디지털화를 실현할 것인지 함께 고민하고 답을 구하는 자리로 마련되었다.

Writer Photo. 화승비나 정영섭 차장

팬데믹(Pandemic)으로 뉴노멀(New Normal) 시대가 빠르게 찾아왔다. 자발적 의지와 상관없이 우리 세대는 한 번도 경험하지 못한 현재 상황을 해결할 답을 요구받고 있다. 피터 드러커는 "격변의 시기에 가장 큰 위험은 격변이 아니라 과거의 방식 그대로 현재의 문제를 해결하는 태도"라고 했다. 혼란기에는 우리의 사고와 태도가 전보다 더 유연하고 탄력적이어야 문제를 해결할 수 있음을 말하는 것이다. 그렇다면 이러한 격변의 시기에 어떤 것들을 준비해야 할까? 전문가들은 경제 회복 탄력성(Resilience)에 대한 준비, 신뢰 기반의 공급망(Supply Chain Management) 정비 그리고 디지털 전환(Digital Transformation) 가속화를 핵심 어젠다로 꼽는다.

그중 디지털화는 4차 산업혁명 어젠다를 통해 이미 수년 전부터 논의되어 적용되고 있는 분야로, 팬데믹 기간을 거치면서 전 산업 분야의 디지털화가 가속화되고 있다. 모바일에 기반한 온라인 경제는 이미 오프라인을 넘어섰고, 디지털 마케팅의 커버리지는 특정 세대가 아닌 전 세대(50대인 X세대를 포함해 Y세대, Z세대 그리고 밀레니엄 세대)로 넓어졌다. 또한 유튜브, 넷플릭스 등 OTT(Over The Top) 비즈니스가 세상을 지배하면서 영속할 것 같았던 브라운관 시대가 저물어가고 있다. 기업들 또한 비대면 시대를 맞아 자연스럽게 화상 미팅을 받아들이고 있으며, 인프라 기반의 클라우드뿐 아니라 사내 시스템에서도 서비스 방식(SaaS)으로 제공받는 구독경제가 하나의 트렌드로 자리 잡아가고 있다.

스마트팩토리 기반의 제조업 변화는 소비재의 변화보다 분명 더디게 진행되고 있으나, 전략의 변화는 뚜렷하게 나타나고 있다. 국내외 글로벌 주요 기업들은 공장별 디지털 가속화를 통해 인적 교류에 의존하지 않고 본사와 각 공장을 연결함으로써 Anywhere Operation(가트너, 2021 Key Agenda)을 실현하고 있다. CPS(Cyber Physical System)를 통한 디지털 트윈(Digital Twin) 구현, AI 기반의 최적 공급망 설계(SCM), 클라우드로 통합된 시스템을 통해 시스템의 유연성과 확장성이 가능한 환경을 만들어가고 있다.

이러한 극변기에 화승비나는 '어떻게 디지털화를 실현할 것인가'를 함께 고민하고 답을 얻기 위해 지난 9월 12일부터 13일까지 "How to make a Digital Operations"라는 주제로 전 임원이 참석한 가운데 1박 2일 워크숍을 진행했다. 화승비나는 일찌감치 비전 2025를 통해 디지털을 주요 전략 중 하나로 선정하고 실천해왔다. 이번 워크숍은 이에 대한 방향성을 명확히 하고, 컨센서스를 이끌어내기 위한 것이다. CEO를 비롯해 Strategy Advisor, COO 등 총 25명의 임원이 3개 조로 나누어 열띤 토론을 진행했다.

이날 이계영 대표는 "Change"라는 주제로 '궁즉변 변즉통 통즉구(窮則變 變則通 通則久: 궁하면 변하고, 변하면 통하며, 통하면 오래간다)'라는 주역에 나오는 말을 인용해 변화를 강조했다. 지극히 평범한 비즈니스가 그리워지는 현재를 넘어 다가올 변화된 시대에 발맞추어 변화가 필요하며 이러한 변화의 시작과 기반은 디지털로부터 비롯됨을 역설했다.

화승비나 전략담당 휴 해밀(Hugh Hamill) 전무는 2025년 목표 달성을 위한 4가지 핵심 전략 중 디지털(Digital creation & Digital manufacturing)이 제조 혁신을 위한 가장 중요한 전략 과제임을 재확인하고, 특히 'Speed', 'Profitability', 'Quality', 'Efficiency' 4가지 관점에서 디지털화의 가치를 만들어가야 하는 점을 강조했다.

이어진 분임토의에서는 조별로 디지털 오퍼레이션을 위해 'System & Process', 'Mind Set', 'Way of working' 관점에서 어떻게 변화해야 하는지 논의했다. 가장 먼저 정비해야 할 프로세스와 시스템에 대해서는 복잡하고 다양화되고 있는 생산 공정을 하나로 통합하는 계획 시스템(APS, Advanced Planning & Scheduling System)이 필요하다는 의견이 가장 많았다. 각종 설비의 디지털화를 위한 IoT 기반의 설비관리 시스템, 회사의 핵심 지표를 관리하고 퍼포먼스를 점검할 수 있는 EIS/Dashboard 시스템의 구축 및 정비, 각종 엑셀 파일 등 문서 작업 및 시스템의 매뉴얼 작업을 위한 RPA(Robotic Process Automation) 도입 등에 관한 요구도 있었다. 특히 시스템 구축에서 가장 중요한 것은 시스템 자체가 아니라 어떤 목적으로 무엇을 얻기 위한 것인지를 분명히 해야 한다는 의견이 다수였다.

또한 디지털 오퍼레이션에서 가장 중요한 것은 이를 운영하고 실행하는 조직과 사람이며, 궁극적으로 이들이 올바르게 시스템을 운영하고 조직해야 영속 가능하고 가치 있는 기업으로 성장할 수 있다는 데 공감했다. 사고의 전환(마인드 셋의 변화)과 일하는 방식의 변화는 디지털 오퍼레이션에서 필수적인 요소라는 점도 함께 인식했다.

특히 화승비나 임원들은 데이터 기반의 의사 결정, 정확한 데이터 입력 습관화, 시스템/데이터를 통한 분석/보고, 데이터 기반의 문제 해결 등의 디지털 문화에 대한 강력한 변화가 필요하다며, 이를 위해 당장 데이터 관리 체계를 정비하고 실행해야 한다는 데에 의견을 같이했다. 그 외 부서 간 협업, 고객 납기/품질 기반의 업무수행, 개인 역량 강화, 구체적이고 구조화된 업무 수행, 전문가 양성, 지원 등이 실천되어야 한다고 입을 모았다.

화승비나 IT팀(화승디지털)은 교육팀과 함께 이번 워크숍에서 도출된 시스템 관점(System & Data)과 변화 관점(Mindset & Way of working)을 로드맵으로 만들어 단계별로 시행할 예정이다.

이렇게 디지털을 통한 혁신은 회사의 비즈니스와 나란히 가야 하며, 구성원들과 디지털화가 가져올 기회와 요인, 기능을 상세히 이해하고 의견을 일치하는 데서 출발해야 한다. 그리고 디지털 로드맵을 수립하고, 3~5년의 디지털 여정을 통해 엔드투엔드(end-to-end) 프로세스가 디지털로 구현되도록 해야 한다. 조직 전환도 필수다. 진정한 디지털 전환은 일부 우수 조직의 몇몇 데이터 전문가가 수행하는 것이 아니라 모든 기능, 직급, 부문 등 전사적인 디지털 역량을 요구한다. 한두 명의 전문가로 절대 해결할 수 있는 일이 아님을 명심해야 한다. 화승비나는 이러한 디지털 변화를 위해 2025년까지 로드맵을 만들고 실현해 나가고자 한다.

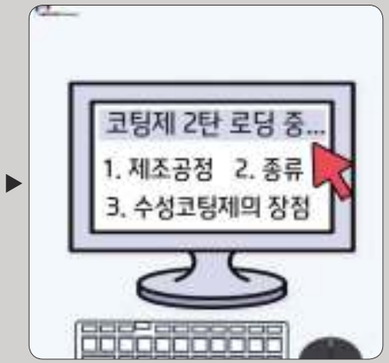
많은 글로벌 제조기업이 디지털 전환에서 답을 찾으려고 노력하고 있다. 고객의 트랜드를 빠르게 읽어내고, 경쟁사보다 더 빠른 생산 체계를 만들고, 더 빠르게 조달하며, 양질의 품질을 만들기 위해 어떻게 현장의 데이터를 디지털화해 지식화할 것인지 치열하게 논의하고 시도하고 있다. 이제 우리의 디지털은 안녕한지 돌아보고 이를 진정한 경쟁력으로 만드는 방안을 수립할 때다. 지금의 이 위기가 극복될 아주 가까운 미래를 위해서 말이다.

스마트팩토리 디지털전환 문의 화승디지털 이계주 이사 (kjlee@hs-digital.co.kr)

1탄

W/S 코팅제란 무엇인가?

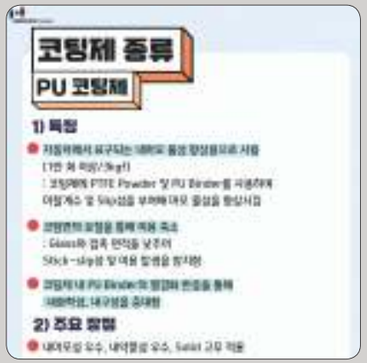
화승케미칼의 브랜드 COATWELL

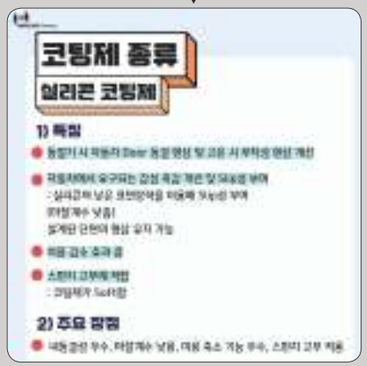


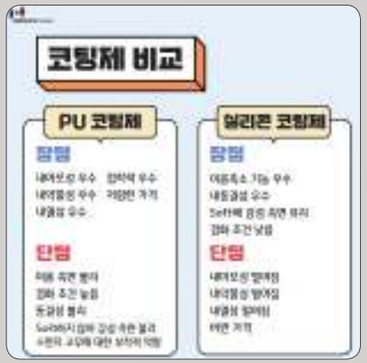
2탄

W/S 코팅제란 무엇인가?

화승케미칼의 브랜드 COATWELL







화승사람도 잘 모르는 화승케미칼의 제품 이야기

일상에서 자주 접하는 제품에 화승케미칼의 기술이 숨어 있다. 몰랐다고? 괜찮다. 이번 호부터 친절하고 쉬운 카드뉴스 설명과 함께 화승케미칼의 제품들을 자세히 살펴보자.

Story 김영림(화승케미칼 취업스쿨 직원 자녀)

화승비나

코참 · 비엣콤뱅크와 '업무 협력 협약서' 체결

베트남 소재 화승비나가 비엣콤뱅크의 다양한 금융 상품서비스를 지원받을 수 있는 틀을 마련하게 됐다. 비엣콤뱅크(Vietcombank)와 주베트남 한국상공인연합회(KORCHAM, 코참)이 업무 협력 협약을 맺었다.

체결식에서 비엣콤뱅크 부행장과 코참 회장은 양측에 포괄적인 협력 기회를 열어주는 중요한 이정표라고 강조했다. 협약서에 따르면 비엣콤뱅크는 인수 합병 컨설팅, 비즈니스 연계 및 은행 업무 관련 컨설팅 등 다양한 금융 서비스를 제공한다. 또한, 은행 결제 업무 및 자금 관리 서비스, 무역 금융, 기업 신용, 외환 서비스 등과 같은 금융 서비스 항목도 포함됐다.

응이엠 쑤언 타잉(Nghiêm Xuân Thành) 비엣콤뱅크 이사회 의장은 "한국은 현재 베트남 내 총 누적 투자 자본액이 약 700억 달러에 달하는 베트남 최대 투자국으로 8,000건 이상의 직접 프로젝트로 70만 명의 일자리를 창출하며 베트남 총수출의 약 30%를 차지한다"라며, "한국 기업들은 비엣콤뱅크의 베트남 FDI 투자자 목록에서 항상 최우선 순위다"라고 강조했다.

현재 비엣콤뱅크는 삼성, LG, 롯데, 태광, 두산, 현대,

포스코, 한화, 미래, 화승, 성현비나, CJ그룹 등 베트남 내 한국 대기업들과 기업 발전을 위해 동행하고 있다.

김흥수 코참 회장은 "코참은 민간 경제 단체로서 지난 2004년 베트남 정부에서 발급한 활동허가서를 토대로 베트남의 북부 · 중부 · 남부지역에서 투자하는 한국 기업들의 사업 정보와 지식을 공유하는 등의 활동을 하고 있다"라며, "코참과 비엣콤뱅크가 필요로 하는 다양한 정보를 공유함으로써 베트남에 진출한 한국 기업들에 더 실질적인 도움을 제공하길 바란다"라고 말했다.

코참 베트남은 지난 17년간 베트남에 진출한 800개 이상의 한국 기업들의 조기 정착에 주춧돌 역할을 해왔다. 민간기업 간 교류뿐만 아니라 한국 기업들을 대표해 베트남 중앙정부와 커뮤니케이션을 적극적으로 펼침으로써 베트남 경제 발전에 크게 기여하고 있다.

화승소재

허성룡 대표이사, 주한 인도대사 양산상공회의소 방문 일정 참석

허성룡 대표이사는 지난 10월 21일, 스리프리야 란가나탄(Sripriya Ranganathan) 주한 인도대사의 양산상공회의소 방문 행사에 양산 관내 인도 진출 기업 대표로 참석했다. 이 자리에는 조용국 양산상공회의소 회장, 이재영 더불어민주당 양산갑 지역 위원장 등이 참석했다. 이날 주한 인도대사는 "오늘을 계기로 인도와 양산, 인도 기업과 양산 기업 간 전략적 협력이 확대되길 기대하며, 인도의 수요와 유망한 투자처를 찾는 양산 기업의 공급이 매칭되길 기대한다"라고 말했다.

'화승' 하면 가장 먼저 무엇이 떠오르나요?

김수지
화승그룹 라이프 매거진 〈Do Better Tomorrow〉입니다. 다양한 소식은 물론 지금까지도 여운이 남는 세상 이야기들을 접하고 있습니다. 종이책이 사라져가는 디지털 시대에 변치 않고 자리를 지켜주셔서 감사합니다.

이현정
화승의 출발을 있게 한 '고무'가 가장 먼저 떠오릅니다. 그 탄력성을 바탕으로 힘차게 튀어 올라 눈부신 성장을 이루었고, 고무를 닮은 유연함으로 시대의 흐름과 요구를 읽을 줄 아는 화승이 된 것 같습니다.

정창재
'동양고무신' 생각이 나네요. 어릴 적 어렵게 부모님이 사주신 검정 고무신이 닳을까 봐 고무신을 들고 걸었던 옛 추억이 생각납니다.

김기학
'꽃 같은 승리의 기업'이라는 생각이 드네요. 회장님의 화담 코너에서 소개해 주셨던 나무들이 제 맘속 한편에 정말 큰 인상을 남겼습니다. 화승의 제품도 제품이지만 나무와 자연에 더 친근하고 가까운 기업이라는 이미지가 강하네요.

윤석홍
가족 같은 기업. '우리는 우리의 화승입니다'라는 카피에서 느껴지는 것처럼 모든 계열사가 하나의 가족 같은 느낌과 친근한 이미지를 주는 것 같아요. 인화(人和)의 기업 화승을 응원합니다!

코로나19로 힘든 시간을 견뎌내는 나만의 셀프 처방전을 소개해주세요.

도솔미
온라인으로 진행되는 음악 프로그램에 참여해 음악을 즐기고, 드라이브스루를 이용해 도서관 책을 대출해 독서를 즐기며, 가끔 한적한 공원을 산책하는 것으로 이 황량한 세월을 견뎌내고 있습니다. 하루빨리 코로나가 종식되기를 기원합니다!

박종욱
코로나19로 다니던 여행사의 구조조정이 있었고, 권고사직 후 할머니 댁에 내려왔습니다. 오래된 한옥을 수리하며 노동에 따른 집짓기의 보람으로 불면증과 우울증도 극복했습니다.

이춘임
코로나19 덕분에(?) 요즘 저는 독서삼매경에 빠져있네요. 친구들과 돌려 읽던 소설책 한 권에도 깊은 감동의 눈물을 흘리고 온 밤을 하얗게 지새우던 갈래머리 여고생 시절로 돌아간 것 같기도 합니다.

권금선
홀로 떠나는 만 보 걷기 실천이 최고의 처방전이었습니다. 견디기 힘든 시기지만 홀로 걷기를 통해 몸도 마음도 건강해짐을 느낍니다. 하지만 이 홀로 걷기가 너무 익숙해지진 않았으면 좋겠어요. 혼자보단 '같이'가 좋거든요. 빨리 코로나19가 종식되기를 기원합니다.

김남일
집에 있는 시간이 많아지니 집안 곳곳에 필요 없는 물건이 많다는 걸 새삼 깨닫게 되었습니다. 정리하면서 비우고 또 비우니 집안이 훨씬 넓어지고 기분도 좋아졌습니다. 내일은 잠자던 베란다 창고 문을 열어봐야겠습니다.

2020년 화승 사보 〈DBT〉 가을호 독자엽서 당첨자

01 여행스케치 3개월 무료 구독권

박현정 서울시 송파구 올림픽로
황복희 대전시 대덕구 비래서로
정상호 충남 부여군 내산면 운치리
김수운 대전수 중구 태평로
왕채은 전남 여수시 광무5길

우수 독자엽서에 선정되신 분들께는 월간 〈여행스케치〉 3개월 무료 구독의 행운을 드립니다.

02 온누리상품권 1만 원권 5장

김수지 인천시 연수구 함박뫼로
이현정 인천시 남동구 구월로
정창재 경기 용인시 수지구 죽전로
김기학 경기 평택시 안중읍 안중로
윤석홍 경북 포항시 북구 중앙로
도솔미 경남 사천시 사천강1길
박종욱 경기 평택시 소사3로
이춘임 경기 포천시 광릉수목원로
권금선 서울 종로구 명륜2가
김남일 강원 강릉시 토성로

독자엽서에 선정되신 분들께는 온누리상품권 1만 원권 5장을 사은품으로 발송해드립니다.

온누리상품권은 전국 주요 전통시장과 1,500여 개 가맹 전통시장에서 현금처럼 사용하실 수 있습니다.

※ 당첨되신 분께는 개별 연락드리며, 연락을 받지 못하신 분은 2020년 12월 30일까지 051-850-7037로 전화해주시기 바랍니다. 연락이 없을 시에는 당첨이 무효 처리됩니다.