



독보적 기술력의 타이어 제조설비 전문기업 SIMPAC산기

- 우리나라 최초, 유압식 가류기 국산화 성공
- 국내 및 세계 주요 타이어 기업의 협력사

국내외 고객들의 신뢰를 받는 고품질 제품

SIMPAC산기는 1987년 설립 이래 타이어 제조설비(가류기, 성형기, 재단기, 압연 압출기 등)를 전문 제작해 온 기업입니다. 수입에 의존하던 유압식 가류기를 국내 최초로 국산화하여 금호타이어 한국 공장을 비롯, 베트남과 중국현지 법인에 납품하고 있으며 지난 2005년부터는 세계 10대 타이어회사인 삼각타이어, 링롱타이어, 삼기린타이어 등에 1,800대의 가류기를 납품해 왔습니다.

더 나은 제품 위한 지속적 기술개발

성장을 향한 SIMPAC산기의 혁신은 계속되고 있습니다. 최근에는 소품종 대량 생산에 적합한 일체형 유압식 가류기, 다품종 소량생산에 적합한 분리형 유압식 가류기, 컬럼 타입 가류기 등 3종의 가류기를 개발하여 고객사 별 요구조건에 맞춘 Order Made 기술력을 확보하였습니다. 작지만 단단한 회사, 고객만족을 실현하는 SIMPAC산기가 되도록 앞으로도 최선의 노력을 다할 것입니다.

SIMPAC STORY

2015 SUMMER VOL. 31

기승전(轉)결:
변화의 길 위에 서다





SUMMER SIMPAC 캠페인

아름다운 풍경을 보고 있거나 맛있는 음식을 먹을 때, 혹은 사랑하는 이와 함께 있을 때, 사람들은 생각합니다. '이 행복이 영원했으면!' 하지만 이쉽게도 순간을 붙잡을 수 있는 방법은 없습니다. 행여 그 행복이 영원할 수 있다고 해도 처음과 같은 기쁨으로 느껴질지는 의문입니다.

꿈같은 여름휴가 중에 직장인들은 생각합니다. '이대로 폭 쉴 수 있다면 얼마나 좋을까?' 그러나 바람대로 영원히 쉴 수 있게 된다면 과연 만족할 만한 삶이 될까요? 도전이나 새로운 사건 하나 없이, 잔잔한 호수와 같은 나날이 계속 된다면 얼마나 무료한 하루하루를 보내게 될는지요. 한치 앞을 내다볼 수 없는 미래는 우리에게 자주 두려움으로 다가오지만 새로운 시도 끝에 얻어내는 성취감은 두려움을 넘어설 큰 행복감을 가져다 줍니다. 변화 없는 삶이란 곧 '희박한 행복의 가능성'을 의미한다는 사실, SIMPAC인들은 이미 알고 계시죠?

SIMPAC STORY

SIMPAC STORY

2015년 SUMMER

통권 31호

발행인 최진식

발행일 2015년 8월 20일

발행처 SIMPAC홀딩스 02-3780-4907

서울시 영등포구 국제금융로 52

심팩빌딩 13층

기획 ㈜IR큐더스 02-6011-2000

편집 및 디자인 ㈜IR큐더스 02-6011-2000

인쇄 삼진커뮤니케이션즈

사보 담당자

㈜SIMPAC홀딩스

이승훈 대리

02-3780-4906

gausy@simpac.co.kr

이용기 사원

02-3780-4923

wklee@simpac.co.kr

손인성 사원

032-590-2023

isson@simpac.co.kr

㈜SIMPAC

이혜정 사원

032-510-0020

hjlee@simpac.co.kr

㈜SIMPAC인더스트리

민혜림 사원

032-590-8817

hrmin@simpac.co.kr

SIMPAC산기

김현수 과장

062-717-7214

kimhs@simpac.co.kr

㈜SIMPAC메탈로이

선광규 대리

054-271-8724

kgsun@simpac.co.kr

㈜SIMPAC메탈

이준기 대리

041-360-0124

jklee@simpac.co.kr



04

- 04** Hot Issue
SIMPAC산기 최준영 대표이사 인터뷰
- 10** 차 한 잔 나누며 Talk Talk
SIMPAC홀딩스 전략구매실 사람들
- 14** 우리 팀을 소개합니다
SIMPAC인더스트리 생산팀 산기Part
- 18** Focus On
SIMPAC그룹의 MBA 과정 지원 사례
- 20** 기획 칼럼
인생을 180도 바꾸는 아주 사소한 습관
- 26** 제 이야기 들어보실래요? 01
SIMPAC 해외영업팀 박해진 과장
- 30** 제 이야기 들어보실래요? 02
SIMPAC홀딩스 이엔지사업부문 품질관리Part 이준수 사원
- 34** SIMPAC패밀리
SIMPAC메탈 생산팀 이기수 사원 가족
- 38** SIMPAC인의 먼 나라 나들이
SIMPAC 경영지원팀 인사총무Part 이혜정 사원
- 42** Letter from SIMPAC인
칭찬합니다
- 43** 사진으로 말해요
Photo Diary
- 44** SIMPAC News
SIMPAC 소식
- 47** 우리들의 이야기
축하합니다

10



34



HOT ISSUE

작지만 강한 회사,
고객이 먼저 찾아오는 회사,
가류기 분야 글로벌 1위로
거듭나겠습니다

- SIMPAC산기 최준영 대표이사 인터뷰



기업의 미래를 짐작하기 위해서는 과거의 어려움을 어떻게 극복해왔는가, 그리고 현재는 어떠한 비전 아래 조직이 운영되고 있는 지 들여다 볼 필요가 있다. 올해 초 SIMPAC그룹의 가족이 된 SIMPAC산기의 앞날 역시 그간의 역사와 현재의 방향성을 통해 그 성패를 비춰볼 수 있겠다. 영업의 최전선에서 SIMPAC산기의 이름을 알리며 바쁜 나날을 보내고 있는 SIMPAC산기 최준영 대표이사와의 인터뷰를 통해 그 이야기를 들어보았다.

SIMPAC산기의 설립부터 현재에 이르기까지의 발자취를 소개해주세요.

SIMPAC산기는 1987년, 동화산기라는 사명으로 출발하여 지난 28년간 가류기, 성형기, 재단기, 압연압출기 등 다양한 타이어 제조설비를 전문적으로 제작하고 이를 국내외에 납품하고 있는 회사입니다.

지난 2008년 일어난 키코 사태와 주 거래처인 금호타이어의 경영상 어려움으로 인해 법정관리 등의 뼈를 깎는 아픔을 겪으면서도 이를 극복하기 위한 노력 끝에 경영정상화를 이루게 되었고, 2015년 2월에는 SIMPAC그룹의 가족이 되어 사명을 SIMPAC산기로 변경하고 새로운 출발을 하게 되었습니다.

주력 제품 및 사업분야에 대해 말씀해주세요.

SIMPAC산기는 수입에 의존해오던 유압식 가류기를 국내 최초로 국산화하여 금호타이어 한국 공장을 비롯해 베트남과 중국현지 법인에 1,200대를 제작 납품하였습니다. 또한, 중국 및 대만 타이어 시장에도 진출해 중국의 삼각타이어와 대만의 페더럴타이어 등에 600대 이상을 제작 납품하여 현재까지 국내외에 1,800여 대의 가류기를 제작 납품해왔습니다.

기존에는 가류기, 성형기, 재단기, 압연압출기 등 다양한 타이어 제조설비를 제작 납품했으나 현재는 가류기를 주력 제품으로 하고 있습니다. 그동안의 연구개발을 통해 소품종 대량생산에 적합한 ‘일체형 유압식 가류기’, 다품종 소량생산에 적합한 ‘분리형 유압식 가류기’, 유지보수 등이 편리한 ‘컬럼타입 가류기’를 개발하여 다양한 고객사의 요구수준에 부합할 수 있는 기술력을 선보이고 있습니다. 또한, 다양한 고객사의 타이어 제조기술에 따라 가류기를 설계 및 제작하는 우수한 Custom-made 기술을 보유하고 있으며 해외 경험이 많은 숙련된 인력을 보유하고 있습니다.

고객들을 만나면 강조하는 SIMPAC산기의 경쟁력은 무엇인가요?

해외영업을 진행하면서 고객사에 ‘우리는 장사꾼이 아닌 고객의 장기적인 파트너’라는 점을 가장 강조하고 있습니다. 장사꾼은 ‘한 번 거래하면 끝’이라고 생각하지만 비즈니스를 하는 사람은 ‘고객과의 신뢰를 바탕으로 한 장기적인 파트너’가 되어야 한다고 생각합니다. 특히, SIMPAC산기처럼 수주 및 설비산업을 영위하는 회사는 고객과의 신뢰가 무엇보다 중요하거든요.

해외시장에 진출한 이후 최근 2년 전까지는 기술력이 뒤처지는 면이 있고 제품에 문제가 발생해 수십억 원의 손실을 감수해야 하기도 했습니다. 이는 금호타이어와 같은 특정 고객사와 오랜 시간 협업하며 안주하게 된 것의 당연한 결과라고 생각합니다. 자립할 수 있는 기술 경쟁력과 원가 경쟁력을 갖추기 위한 노력이 필요했습니다. 그래서 문제

점을 솔직하게 인정하고 신뢰를 잃지 않기 위해 막대한 손실을 감수하면서 부족한 부분을 해결해나가기 시작했습니다. 이와 같은 노력 끝에 SIMPAC산기는 기술력을 향상시킬 수 있었고, 고객과의 파트너십을 더욱 다질 수 있었습니다. 새로운 도약의 발판을 마련하게 된 것입니다.

직접 부딪치며 느낀 SIMPAC산기에 대한 시장의 반응은 어떠한가요?

아직까지 해외에서 SIMPAC산기를 알고 있는 회사가 많지 않습니다. 최근 3년 전부터 해외 전시회 참가, DM발송, 이메일 마케팅, 신규 영업 등을 통해 SIMPAC산기를 알리는데 집중하고 있습니다.

지금은 중국과 대만 타이어회사들로부터 기술력 및 제품에 있어 우수한 평가를 받고 있지만 미국, 유럽, 일본 등 선진국 시장 진출을 위해서는 안전문제 등 기술적인 부분에서 보완해야 할 점이 있습니다. 또, 해외 홍보가 많이 필요하니 좀더 적극적으로 기술개발 및 신규영업을 개진할 필요가 있습니다.

SIMPAC그룹의 일원이 되어 얻게 된 점이 있다면요?

일반적으로 우리나라 중소기업들의 수출 실적 대부분이 국내 대기업의 해외 진출로 인한 간접수출이 많은 비중을 차지하고, 실제 직접수출 비중은 크지 않습니다. 반면에 SIMPAC산기는 중소기업이 하기 힘든 대형 기계설비를 해외에 직접수출 해왔고 이에 따른 많은 어려움을 이겨내 온 회사입니다.

하지만 해외시장 진출 시, 중소기업이 단독으로 진출하여 시장을 확장하는데 현실적으로 한계가 있었습니다. 그러던 중 2015년 2월에 SIMPAC그룹의 가족이 되면서 이를 일정 부분 극복할 수 있는 기반을 마련하게 되었습니다.

예를 들어 말씀 드리자면, 적군은 소총을 기본으로 하고 대포나 미사일로 전쟁을 치르는데 SIMPAC산기는 그동안 소총으로만 어렵게 전쟁을 치렀습니다. 그런데 이제는 대포나 미사일, 항공기의 지원을 받아 전쟁을 치를 수 있게 되었다고 하겠습니다.

또한, SIMPAC산기보다 먼저 가족이 된 SIMPAC인더스트리는 타이어 제조설비 중 가류기 전 단계의 공정 설비를 전문적으로 제작 납품하고 있습니다. 양사가 동일한 산업군에 속해 있으니 기술과 영업적인 측면에서 적극적으로 협력하면 시너지가 극대화되어 좋은 성과를 내리라 기대됩니다.

“글로벌 기업으로 성장하기 위해서는 ‘가볍고 유연한 조직 구축’, ‘기술연구소 경쟁력 강화’, ‘글로벌 인재 확보’가 필요하다고 생각합니다.”

개선해야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

진정한 글로벌 기업으로 성장하기 위해서는 ‘가볍고 유연한 조직 구축’, ‘기술연구소 경쟁력 강화’, ‘글로벌 인재 확보’가 절대적으로 필요하다고 생각합니다.

외국 회사의 경영진을 만나 얘기를 나누다 보면 한국 기업들은 너무 보수적이고 권위적이라 조직의 유연성이 부족하고 글로벌화를 지향하지만 실제로는 그를 위한 준비가 전혀 되어 있지 않다는 얘기를 많이 듣습니다. 이는 일보다는 사람을 중심으로 생각하는 한국 기업 문화에서 기인한 것이 아닌가 생각합니다. 해외시장에 진출하기 위해서는 가볍고 유연한 조직이 되어야 합니다. 일종의 ‘아메바’와 같은 조직이죠. 아메바는 형태가 일정치 않은 단세포 생물로, 움직이기 위해 몸의 모양을 수시로 변화시킨다고 합니다. 해외 비즈니스에 적합한 조직은 바로 아메바처럼 가볍고 유연한 조직이 아닐까요? 그리고 이를 위해서는 일을 중심으로 사람을 생각하는 문화가 정착되어야 효율적으로 움직일 수 있으리라 봅니다.

두 번째 개선점은 SIMPAC산기를 경영하면서 느낀 부분으로 ‘기술연구소가 강해야 한다’는 것입니다. 제조회사는 기술력이 핵심이므로 우수한 전문 인력들이 많이 확보가 되어야 하고 학습하는 조직이 되어야 합니다. 개인적으로

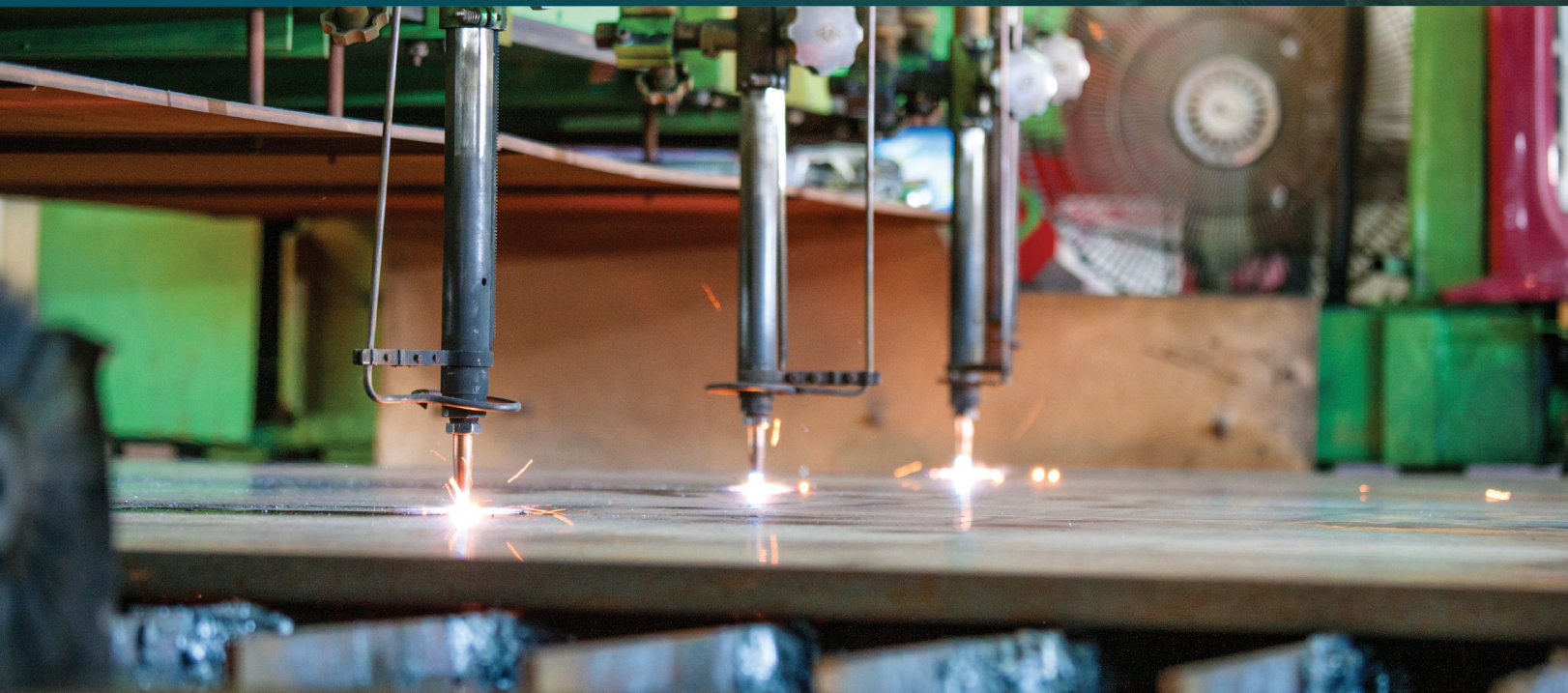


“SIMPAC산기는 고객과의 신뢰를 바탕으로 한 장기적인 파트너입니다.”





“SIMPAC인더스트리와는 동일한 산업군에 속해 있으니 기술과 영업적인 측면에서 적극적으로 협력하면 시너지가 극대화되어 좋은 성과를 내리라 기대됩니다”



PRODUCT 대표 제품



◀ 48인치 PCR 유압식 가류기
◀ 65인치 TBR 유압식 가류기

전문가란 이론과 경험이 함께 갖추어진 인재라고 생각하며 어느 한쪽에만 치우쳐서는 전문가라 할 수 없다고 생각합니다. 기술연구소에는 이런 전문가들이 많아야 하며, 기술연구소가 강하면 구매, 외주, 생산, 시운전 및 A/S, 그리고 영업까지 강해지게 됩니다. 장기적으로 봤을 때, 우수한 기술을 보유한 전문 인력들이 각자의 성격이나 적성 등에 맞는 부서로 자리를 옮기며 회사 전반적으로 기술 경쟁력을 향상시킬 수 있기 때문입니다.

마지막으로 글로벌 인재가 확보되어야 합니다. 일반적으로 국내 기업들이 해외에 진출하더라도 현지의 법률, 조세, 관세, 상관행, 경제 상황 등에 대해서는 전혀 준비가 되지 않은 상태라 많은 문제점이 발생하거나 어려움에 봉착하고 있습니다. 이러한 실수를 피하기 위해서는 해당 지역이나 국가에 대해 어느 정도 경험과 지식이 있는 글로벌 인재가 확보되어야 합니다.

SIMPAC산기의 비전이 있다면요?

SIMPAC산기처럼 작은 회사가 한 개의 제품이나 분야에서 1위를 한다는 것은 결코 쉽지 않은, 대단한 일입니다. 하지만 이탈리아나 독일 등 유럽의 경우를 살펴보면 글로벌 경쟁력을 갖춘 작지만 강한 기업들이 포진되어 있다는 것을 알 수 있습니다. 규모보다는 제품의 품질과 기술력으로 고객의 신뢰를 얻고 있기 때문에 가능한 일입니다. SIMPAC산기도 이러한 회사들 중 하나로 변모하고 성장할 수 있다고 자부합니다. 고객사와의 단단한 신뢰를 바탕으로 '작지만 강한 회사', '고객이 먼저 찾아오는 회사', '가류기 분야 글로벌 1위'로 거듭날 것입니다.

HISTORY SIMPAC산기 연혁

1987 동화산기(주) 설립('구' 동화기계)	2006 ISO 14001 인증 벤처기업 선정	2010 만달타이어 수주 및 제작 납품
2000 ISO 9001 인증	수출 2000만불 탑 수상	2011~2012 삼기린타이어 수주 및 제작 납품
2004 중국남경현지법인 설립(남경동화상고) 수출 300만불 탑 수상	2007 국가품질경쟁력 우수기업 선정, 한국경제신문사 타이어제조설비 기술혁신 대상	2013 풍원타이어 수주 및 제작 납품
2005 중국천진현지법인 설립(천진동화상고) 수출 500만불 탑 수상	2008 수출 3000만불 탑 수상, 기술혁신대상, 국가품질경쟁력 우수기업 선정	2014 베스트타이어 수주 및 제작 납품, 태국 삼기린타이어 수주
2006 기업부설연구소 개원	2009 링롱타이어 수주 및 제작 납품	대만 페더럴타이어 수주 및 제작 납품
		2015 SIMPAC그룹 합류, SIMPAC산기로 사명 변경 태국 삼기린타이어 수주 및 제작 납품

차 한 잔
나누며
TALK TALK

각 사의 노하우와
시스템이 하나로!

구매 담당
SIMPAC인들이
여의도에
모였다



참석자 : SIMPAC홀딩스 전략구매실 강동희 차장, 전인구 과장,
임택인 대리, 이희준 사원, 심정래 대리, 고영훈 차장, 박희진 사원

SIMPAC홀딩스 전략구매실 사람들

2014년 8월, SIMPAC홀딩스에 효율성 200%를 목표로 하는 새로운 부서가 들어섰다. 하나인 듯 여럿이고 여럿인 듯 하나인 이 부서의 이름은 'SIMPAC 홀딩스 전략구매실'. SIMPAC그룹의 원자재 구매업무를 합리적이고 효율적으로 수행하고자 발족한 곳이다. 이곳에는 각 계열사에서 모인 12명의 인재가 구매의 달인을 목표로 달리고 있다. 책상 앞을 지키기보다 발로 뛰는 것이 더 중요하다는 그들 중 7명을 만나 전략구매실 이야기를 들 수 있었다.

각사에서 활동하던 구매팀 인원이
전략구매실이라는 이름 아래 모인 이유가 궁금합니다.



강동희 차장 > 전략구매실의 발족은 단순한 구매팀 모으기가 아닙니다. 각 사별로 진행하던 구매업무를 한 부서에서 통합 진행함으로써, SIMPAC그룹의 구매 시스템을 효율적으로 정비하고, 협업체계를 견고히 하기 위한 노력이지요. 현재 12명의 구성원이 구매업무에 관한 계열사별 노하우와 솔루션을 공유, 발전시키는 중이고요, 무엇보다 현장과의 소통을 중요시해 많은 시간을 현장에서 보내고 있습니다.



전인구 과장 > SIMPAC그룹의 다양한 제품이 고품질을 유지하려면 좋은 원자재를 확보해야 하고, 그 임무를 수행하는 곳이 바로 전략구매실입니다. 국내외 원자재 파악부터 구매, 납품, 품질 A/S까지 전 과정이 저희 손을 통해 이뤄집니다.



구매팀에서 전략구매실 일원이 되면서 여러 변화를 겪었을 것 같은데요?

임택인 대리 > 부서 구성원 중 일부의 근무지가 SIMPAC홀딩스가 있는 이곳 여의도로 바뀌었다는 점 외에 외형적인 변화는 없습니다. 대신 계열사별 구매업무 인제가 한 곳에 모이면서 패기 넘치는 분위기가 형성됐죠. 젊은 직원이 늘면서 밝고 활기찬 느낌도 강해졌고요.

이희준 사원 > 근무 분위기는 부서 막내 겸 최근에 합류한 제가 가장 생생히 체감했을 거예요. 우선 부서 내 텃세나 견제 대신 무조건 함께 잘하자는 정서가 기본이고요. 저와 같은 신입에게는 베테랑 선배들의 가르침이 상시 대기 중입니다. 계열사별 구매업무를 가까이서 지켜볼 수 있어 SIMPAC그룹 전체의 흐름을 이해하는 데도 도움이 되고요. 여기저기서 모였으니 잘 섞이기 힘들 것 같지만, 구매라는 공통점 하나로 동글동글 잘 뭉쳐 있습니다.

심정래 대리 > 새로 합류한 이들을 살뜰히 챙겨준 기존 구성원 덕분에 이질감 없는 사이가 되지 않았나 해요. 좋은 일은 함께 기뻐해 주고 힘든 일은 술 한 잔 기울이면서 나누고, 밥도 먹고 운동도 하면서 더 자주 모이고 싶은데, 장거리 출퇴근 하는 직원들이 많아 따로 얼굴 보기가 쉽지 않아서 아쉽죠. 그래서 일하는 동안에 더 챙기게 되더라고요.

박희진 사원 > 특히 고영훈 차장님이 저희의 처진 어깨를 웃음으로 다독여주세요. 업무로 주눅이 들거나 의기소침할 때 차장님의 농담 한 마디면 금세 분위기가 좋아지거든요. 그게 힘이 되고 위안도 되죠.

이희준 사원 > 막내인 제가 분위기 메이커가 되어야 하는데 잘 못 해서 걱정이 많았거든요. 그런데 고영훈 차장님이 그 역할을 대신 해주셔서 고맙고 배우고 싶어요.

고영훈 차장 > 그런 말은 부끄러운데,(웃음) 나는 그대들의 큰 키를 닮고 싶은데 방법이 없네요.

심정래 대리 > 저는 전인구 과장님 덕분에 상대에게는 온화하고 업무는 꼼꼼히 처리하는 배움을 얻었어요. 한 번 사수는 영원한 사수라고, 앞으로도 노하우 대 방출 부탁드립니다.

전인구 과장 > 오히려 심정래 대리가 구매업무에 자부심을 느끼는 모습을 보여줘서 사수였던 제임장에서 참 고맙고 칭찬해주고 싶어요. 이제 부사수가 아닌 사수로서의 모습도 기대됩니다.

단합이라는 과제를 잘 수행했으니, 이제 전략구매부서의 필요성을 증명할 차례군요.

박희진 사원 > 구매부서의 필요성을 확실히 보여주는 방법은 역시 원가 절감 아니겠어요? 제 경우에는 지난 2분기 때 1억 원 이상의 원가를 절감하는 결과를 얻어서 개인적으로도 보람차고, 저희 부서의 필요성을 조금이라도 보여준 것 같아 정말 기뻐어요.

전인구 과장 > 그렇게 늘 실적을 내면 좋겠지만, 수시로 어려움에 빠지는 게 또 현실이잖아요. 천재지변이나 외부업체의 파업처럼 의도치 않은 문제와 맞닥트리면 부서 전체가 긴장하게 되는데요. 그럴 때는 현장을 찾아 설득하고 이해를 구하며, 말 그대로 발에 땀 나게 뛰는 게 답입니다. 책상 앞에 앉아서 해결되는 건 없어요.

고영훈 차장 > 각 계열사 구매 담당자가 한 곳에 모였으니 그 선택이 탁월했음을 이해시키는 것도 저희 몫입니다. 이름처럼 전략적인 모습을 보여줄지 지켜보는 눈이 많거든요. 아직 경험도 부족하고 갖춰야 할 부분도 많지만 저희가 지금, 그리고 앞으로도 보여드릴 모습은 한 가지예요. 그냥 하던 대로 하지는 않을 것이며, 더 달라지고자 한다는 것입니다.



실력이 뒷받침돼야 제대로 변화할 수 있겠죠. 여러분의 실력, 구매 노하우는 무엇인가요?

임택인 대리 > 성공적인 구매 노하우는 단연 위기상황을 관리하고 해결하는 능력입니다. 시장 동향을 주기적으로 점검해서 어떤 문제가 발생할지, 어떻게 대처할지 시뮬레이션해봐야 하죠. 특히 내외부 사람들과의 원활한 교류는 문제 해결의 결정적인 열쇠가 되니까 평소에도 교류의 장을 넓히는 게 중요합니다.

이희준 사원 > 저희는 연결고리 역할을 해야 해서 어느 쪽과의 교류와 소통도 소홀해서는 안 됩니다. 모두의 말을 잘 듣고 정확히 판단해야 실패가 없어요.

심정래 대리 > 원자재의 구매 방식을 대리점이 아닌 직거래로 바꾼 적이 있는데요. 가능성이 없는 어려운 상황이었지만, 계속 부딪치다 보니 거래를 트게 됐죠. 구매에 있어 두드리면 열린다는 정신이 얼마나 중요인지 깨달았습니다.

강동희 차장 > 흔한 말이지만 불변의 진리이기도 하죠. '고인 물은 썩는다'. 깨끗한 물을 오래 유지하려면 지금보다 새롭고 좋은 것을 찾으려는 노력이 동반돼야 합니다. 같은 가격이라면 더 새롭고 좋은 원자재로 만든 제품을 싫다고 할 고객은 없으니까요.

나를 잘 관리해야 업무 효율도 높일 수 있는데, 자기관리는 어떻게 하고 있나요?

박희진 사원 > 자기관리는 곧 스트레스 관리죠. 스트레스를 잘 해소해야 업무 컨디션이 최상으로 유지되는데요. 저는 공연관람과 사진 찍기를 통해 풀고 있어요.

심정래 대리 > 박희진 사원의 말에 정말 동감합니다. 스트레스를 내려두면 연젠가 업무 실수로 이어지기 마련이니까요. 그래서 볼링과 당구를 즐기거나 영화를 보면서, 저를 기분 좋은 상태로 만들려고 늘 노력 중이에요.

이희준 사원 > 저는 외국어 공부에 신경을 많이 쏟는 편이에요. 업무상 국외 업체와의 교류가 중요해서 회사에서 지원하는 중국어와 영어 강의를 열심히 듣고 있는데요. 공부하면서 고급 단계까지 도달하고 싶은 욕심도 생겼어요.

임택인 대리 > 다들 부럽네요. 저는 한창 육아에 투자하는 시기라 공부도 스트레스 관리도 엄두를 낼 형편이 못 됩니다. 그렇다고 뒤처질 수는 없으니까 업무시간에 집중력을 최대한 발휘 중이죠. 당장은 저만의 시간을 가지는 게 어렵지만, 가정이 평안해야 일도 잘할 수 있다는 믿음으로 육아도 일도 열심히 하려고요.

전략구매실이 발족한 지 1년이 됐습니다. 앞으로의 바람을 들려주세요.

강동희 차장 > 올해는 내실을 다지고, 내년부터는 박차를 가해 원가 절감을 주도하고자 합니다. 그래서 '팀 이름처럼 구매 참 잘한다'는 말을 꼭 듣고 싶어요.

심정래 대리 > 단순히 돈을 주고 물건을 사오기만 하는 게 아니라, 시장 정책과 방향에 대해 미리 대비해서 타 부서에 도움이 되는 부서로 성장했으면 하고요. 최근 새 식구가 된 오명훈 차장님과 김은혜, 신현정, 이수연 사원과도 합을 맞춰 좋은 결과를 만들어 볼 생각입니다.

고영훈 차장 > 구매업무가 잘돼 본전인 경우가 많아서, 종종 열심히 하고서도 기죽는 일이 생기는데요. 그럴수록 서로 칭찬하고 도우면서 함께 발전했으면 합니다. 칭찬은 고래도 춤추게 한다는 말을 잊지 말자고요.

전인구 과장 > 모두 업무와 관련된 이야기를 들려줬으니까 저는 개인적인 바람을 말해볼게요. 올해 안에, 차세대 일꾼으로 성장할 2세를 가지려고 합니다. 좋은 인재가 될 새싹이 많아야 SIMPAC 같은 기업이 발전할 수 있으니까요. 그 발전에 한 몫하도록 하겠습니다!(웃음)

우리 팀을
소개합니다

일당백! 우리만의 맨파워로 승부한다

SIMPAC인더스트리 생산팀 산기Part

SIMPAC인더스트리 생산팀 산기Part는 모두 20명 가까이 된다. 하지만 출장 일정이 겹칠 때면 사무실에 팀원이 1명만 남아 있는 경우도 있다. 그런 만큼 혼자 모든 걸 해야 하는 상황도 많다. 생산부터 조립, A/S까지 전 과정을 책임져야 하는 업무의 특성상 팀원 개개인의 맨파워는 자타공인 최고라고. 생산팀 산기Part의 일당백, 한 사람 한 사람의 이야기가 궁금하다.



이형주 과장



백경원 사원



배오성 사원



강장병 사원



배현수 사원

생산팀 산기Part 업무에 대해 소개해주세요.

이형주 과장 PVC, 고무 등을 1차 가공하는 기계 제조를 주 업무로 하고 있습니다. 대표적인 제품으로는 믹서, 믹싱, 언더 믹서, 압출기 등이 있고요, 한국타이어, 요코하마타이어가 주요 납품처입니다. 또, 제조뿐만 아니라 직접 설치와 A/S까지 담당하며 팀원 개개인이 일당백 역할을 톡톡히 해내고 있습니다.

팀 내에서 각자의 역할을 말씀해 주세요.

이형주 과장 생산의 전반적인 스케줄 관리와 품질지원 업무를 하고 있습니다.

배현수 사원 입사 1년차라 아직 배울게 많은 막내입니다. 수주 받은 품목에 대한 세부스케줄을 관리하고 부품수급을 담당하고 있습니다.

백경원 사원 부품을 조립해 완제품으로 납품하고, 설치 및 시운전을 위해 고객을 직접 만나는 일을 하고 있어요.

강장병 사원 백경원 사원과 같은 업무를 합니다. 조립, 납품, 설치, A/S까지 전 공정을 담당하죠.

배오성 사원 일본 요코하마타이어 설치와 A/S, 설치 등의 업무로 일년에 반 정도는 해외에 있는 편입니다.

우리 팀만의 강점을 꼽는다면요?

배오성 사원 팀원들의 평균 근무기간이 약 15년 정도 됩니다. 어찌 보면 가족보다 더 많은 시간을 함께하며 지냈죠. 그러다 보니 서로에 대한 이해가 깊은 편이에요.

강장병 사원 굳이 말하지 않아도 서로 배려하고 도와주게 되는 것 같아요. 팀원의 출장으로 현장에서 일손이 부족하거나 하면 내일, 남의 일 따지지 않고 알아서 척척 협업이 이뤄지거든요. 그간 함께한 세월이 있어 가능한 부분인 것 같아요.

이형주 과장 다들 경험이 많다 보니 자신만의 일하는 스타일이 있기 마련인데요. 그래서 생기는 마찰도 간혹 있습니다. 하지만 그것을 녹여낼 수 있는 힘 또한 많은 것을 공유해 온 시간 속에 있더라고요.

백경원 사원 그만큼 서로 믿을 수 있는 것 같아요. 신뢰가 없으면 오랜 세월을 함께하기 어려우니까요. 그래서 생산팀 산기Part는 팀워크가 가장 큰 장점인 것 같습니다.

배오성 사원 우리 팀에 열혈 막내가 있다는 것도 큰 무기라고 생각해요. 현장에서 흡수능력이 정말 뛰어나고 뭐든 배우려는 자세가 훌륭한 친구거든요. 아직 배우는 과정이지만 열정이 많아서 우리 팀의 에이스로 곧 거듭나리라 기대합니다.



업무 중 가장 힘든 순간은 언제인가요?

백경원 사원 아무래도 일정상 쫓길 때가 가장 어렵습니다. 다음 주가 출하인데 부품 수급이 안 될 때면 현장에서 속이 바짝 바짝 타들어 가거든요.

강장병 사원 갑작스러운 해외출장이 당혹스러울 때가 있어요. 중국에서 갑자기 출장 요청이 들어왔는데 정작 담당자는 비자가 없어서 비자가 있는 제가 출장을 갔던 적도 있거든요.

배오성 사원 해외출장을 가면 혼자 모든 걸 해결해야 하기 때문에 어려움이 많습니다. 하지만 그만큼 자생력을 키울 수 있는 계기가 되기도 하고요. 장단점이 있는 것 같아요.

이형주 과장 우리 팀의 특성상 일정의 어려움을 늘 안고 있는 게 사실인데요, 더 많이 노력해서 최대한 그러한 상황들을 피할 수 있도록 해보겠습니다. 그래도 그럴 때마다 단합해서 잘 극복해주는 팀원들에게 미안하고 감사합니다.

반대로 좋은 점이 있다면요?

배오성 사원 장기 해외출장 등을 통해 개인의 능력을 계발할 수 있는 기회를 가질 수 있는 건 참 좋은 것 같아요. 예를 들어 일본에서 반년 가까이 생활하게 되면 일단 언어를 배우게 되

고, 또 업무와 관련된 다양한 경험을 하게 되기 때문에 한층 성장할 수 있는 계기가 되거든요.

강장병 사원 그래서 배오성 사원은 일본어가 수준급이에요. 저도 중국 출장을 다니다 보니 부족하게나마 중국어를 조금 씩 배우게 되더라고요.

백경원 사원 장기 해외출장은 힘들지만 며칠씩 다녀오는 짧은 해외출장은 답답한 현실에서 잠시 벗어날 수 있는 소중한 시간이 되기도 합니다. 타지에서 업무가 끝난 뒤에 술 한 잔하며 마음 속 얘기를 나누는 시간이 때로는 든든한 위로가 됩니다.

배현수 사원 선배님들의 해외출장 얘기를 듣고 있으면 저도 빨리 업무를 익혀서 그런 다양한 경험을 해보고 싶은 마음이 간절해집니다. 물론 저한테는 아직 꿈처럼 먼 얘기지만요.

서로의 특징을 한 단어로 설명한다면요?

배오성 사원 강장병 사원을 한 단어로 표현하자면 '스피드'입니다. 저는 좀 세심한 편이라 손이 그렇게 빠르진 않은데요, 강장병 사원이 업무 처리할 때 보면 정말 놀라운 집중력과 스피드가 있습니다. 남들은 3일 안에 절대 불가능하다고 해도

강장병 사원은 어떻게든 그 시간 안에 해내거든요, 그럴 때 보면 대단하다는 생각이 들어요.

강장병 사원 배오성 사원은 저랑 정반대라고 보시면 됩니다. '꼼꼼' 섬세하고 꼼꼼하게 일하고 혼자 있는 것도 즐기구요, 전 사람과 어울리는 걸 좋아하고 술도 좋아하거든요, 반대되는 성격이라 저랑 더 잘 맞는 거 같기도 해요, 서로 보완이 되니깐요.

배현수 사원 이형주 과장님은 '부드러운 카리스마'가 딱 맞는 것 같아요, 절대 언성을 높이지거나 하는 일은 없지만 팀을 융합하고 이끄는 부드러운 힘을 갖고 계시거든요.

배오성 사원 백경원 사원은 외모에서 풍기듯 힘이 '천하장사'입니다. 얼굴만 보면 조금 무섭고 엄할 것 같지만 실제 성격은 둥글둥글해서 모든 사람들과 원만하고, 주변을 잘 챙겨서 동생들도 편하게 따르는 이웃집 형처럼 푸근한 스타일입니다. 생긴 거랑은 많이 다르죠? (웃음)

이형주 과장 신입인 배현수 사원은 말 그대로 '귀여운 신입'이죠, 선배로서 당부를 하려면 지금처럼만 열심히 해줬으면 좋겠다는 겁니다. 그렇다고 업무에 급급해서 자기계발을 게을리

하진 말고요, 업무 안팎으로 지금처럼 매사 열심히 하기를 바라는 마음입니다.

2015년 하반기, 생산팀 산기Part의 목표는 무엇인가요?

이형주 과장 올 한 해는 기술력을 향상시키자는 목표를 가지고 임하고 있습니다. 새로운 환경에 적응하고 보다 노력하여 남다른 기술을 확보하는 것이야말로 경쟁력의 기반을 다지는 첫 걸음이라 생각하기 때문인데요, 팀원 모두 이를 위해 한 마음 한 뜻이 되어 노력하고 있기 때문에 남은 하반기에는 이러한 목표를 충분히 이룰 수 있으리라 생각합니다. 또, 부품 업체 확보를 통해 부품 수급 관련 문제를 해소하고자 합니다. 현장에서 느끼는 가장 큰 고충 중에 하나인 만큼 이를 개선하는데 중점을 두고 있습니다. 이처럼 하반기 목표를 달성하여 SIMPAC인더스트리 생산팀 산기Part의 더욱 강력한 팀워크, 만파위를 보여드리겠습니다!

한 마디로 표현한 생산팀 산기Part 식구들!



아는 것이 힘이다!

SIMPAC그룹의 MBA 과정 지원 사례

아는 만큼 보이고, 아는 것이 곧 힘이라는 말이 있다. 이것은 학업에 열중하고 있는 학생들뿐만 아니라 일터에서 업무를 수행하며 뜨거운 여름을 보내고 있는 직장인들에게도 해당되는 얘기다. 특히 자신의 업무 수행 능력을 한 단계 업그레이드하고자 하는 열망을 가진 이들이라면 더더욱 배움에 대한 열정과 의지가 클 터이다. SIMPAC그룹은 이런 SIMPAC인들을 위해 MBA 과정 참여자에 대한 지원을 계속하며 개인과 회사의 동반성장을 독려하고 있다.

Case in 2015-2016

*지원대상 : SIMPAC 터키 사무소, 김용환 소장
*교육기관 : Sabanci University



SIMPAC 터키 사무소에서 근무 중이신데 어떤 계기로 그곳에 가게 되셨는지, 현재 맡고 계신 업무는 무엇인지 소개해주세요.

2000년대 후반, 국내 자동차 및 가전 시장의 내수와 해외 투자 확대로 SIMPAC의 매출이 빠르게 성장하고 있었습니다. 이에 안주하지 않고 경쟁사 보다 한 발 앞서 지속적인 성장 발전을 마련하기 위해 해외 세일즈 및 A/S 거점 지역을 고민하게 되었죠. 중국 법인 및 인도 사무소 설립 이

후, 유럽과 아시아 그리고 중동을 연결하는 지리적 장점을 갖고 있으며 대(對)유럽 생산 기지의 역할을 하고 있는 터키 이스탄불에 2009년, 사무소를 설립하게 되었습니다. 터키의 자동차 · 전자 시장을 중심으로 하여 이집트, 사우디, 이란 등의 주요 자동차 및 가전 업체에 SIMPAC 프레스 및 자동차 라인 판매와 신규 시장 개척 업무를 담당하고 있습니다.

국내에서 일하실 때와의 차이점이 있다면 무엇인지요?

국내에서 해외영업을 진행할 때는 이메일과 전화로 대부분의 업무가 진행되고 비정기적 출장으로 고객들을 만나다 보니, 시장에 대한 정보가 늦고 중요한 결정에 대한 적절한 타이밍을 놓치는 경우가 있었습니다. 그에 반해 터키 사무소에서는 고객사의 주요 담당자들과 직접 만나서 투자에 대한 정보를 사전에 공유하며 경쟁사의 움직임도 같이 확인할 수 있어 수주 확률이 국내에서 진행할 때 보다 높아진 것 같습니다. 여러 업체들을 주기적으로 방문하다 보니 담당자들과 신뢰도 쌓이고 고객에게 정말로 필요한 것을 알아내 이를 제품에 반영, 근본적인 문제를 해결하는 데 많은 도움이 되고 있습니다.

현지 대학원에서 MBA 과정을 시작하신다고 들었는데 지원 계기는 무엇인가요?

현지 사무소에서 근무하다 보니 쉽게 밟지 못하는 SIMPAC그룹 회장님 이하 임원 분들을 바로 옆에서 모실 수 있는 기회가 생기더군요. 물론 가까이서 모시다 보니 말이나 행동 하나 하나가 조심스럽고 어렵습니다만, 그분들이 고객을 대우하는 모습을 보면서 돈 주고도 배울 수 없는 많은 것들을 직접 옆에서 보고 느낄 수 있었고, 제가 어떤 부분이 부족하고 어떤 식으로 바뀌어나가야 할지 조금이나마 깨달을 수 있었습니다. 그러던 차에 회장님께서 하신 말씀이 MBA 과정에 지원하게 된 결정적 계기가 되었습니다. “고객들은 계속 성장하고 발전하는데 그 수준에 따라가지 못하면 고객이 더 이상 우릴 만나주지 않는다”. 정말 가슴에 와 닿았고 지속적인 자기 계발이 필요하다는 것을 절실히 느껴 현지 대학원 과정을 준비하게 되었습니다.

어떤 내용으로 과정이 진행되고, SIMPAC그룹에서의 지원은 어떻게 이뤄지는지요?

정식 명칭은 Sabanci Executive MBA 과정으로, 터키 재계 순위 1위인 Sabanci Group에서 운영하는 Sabanci University의 경영학 석사 과정입니다. 학위 과정이 평균 11년 경력 이상의 중 · 고급 관리자를 위한 실무 교육 중심으로 구성되며 리더십, 재무회계, 인사관리, 마케팅, 기업 윤리 등을 4학기 동안 배우게 됩니다. 특히, 글로벌 기업들의 성공 및 실패 사례를 바탕으로 한 토론식 수업을 진행한다는 부분이 마음에 들었고, 졸



Sabanci University 전경

업생들이 터키 유수 기업의 경영진 및 고급 관리자로 근무하고 있어 영업 활동을 하는데 어느 정도 도움이 될 거라고 생각하고 있습니다. 업무 관련 전문지식 습득을 향한 개인의 열정과 도전 의지만 있다면 회사는 아낌없이 지원해주고 있습니다. 제 경우에는 이번 MBA 과정에 필요한 학자금을 전액 지원받게 되었고 부족한 저에게 한 단계 성장할 수 있는 기회가 주어진 것에 정말 감사하고 있습니다.

앞으로의 포부가 있다면 말씀해주세요.

지금까지 주어진 업무에 매진해왔다면, 앞으로는 좀 더 높은 비전을 가지고 회사의 성장에 기여할 수 있는 일들을 능동적으로 찾아 고민하고 제안해 볼 생각입니다. 또한, 터키 사무소를 중동의 허브일 뿐만 아니라 유럽까지 관할하는 SIMPAC그룹의 탄탄한 영업 및 A/S 거점 조직으로 성장시켜 보고 싶습니다.

Case in 2011-2013

*지원대상 : SIMPAC 국내영업팀 대구영업소, 권형준 소장
*교육기관 : 경북대학교 경영대학원



SIMPAC 국내영업팀 대구영업소에서 근무하시게 된 계기와 담당 업무는 무엇인지 소개해주세요.

SIMPAC은 Order Made 회사입니다. 그렇기에 영업으로 많은 고객을 확보해 시장을 선도할 수 있어야만 회사의 발전이 있다고 생각합니다. 영업의 이러한 중요성에 매력을 느껴 SIMPAC 국내영업팀에서 근무를 시작했고 약 4년 간의 본사 근무 후 2006년부터 대구, 경북지역의 영업을 맡고 있습니다.

MBA 과정을 SIMPAC그룹에서 지원 받은 첫 번째 참가자이신데, 수업 내용은 어땠나요?

회사의 추천으로 MBA 과정에 지원하게 되었으며 감사하게도 학비 전액을 지원받았습니다. 제가 마친 경북대학교 경영대학원 MBA 과정은 주로 각 주제에 대한 기업의 실제 사례

에 대해 직접 발표 및 토의로 수업이 이루어져 업무에 많은 도움이 되었습니다. 특히 HBR(하버드 비즈니스 리뷰) 주제 별 발표 시 세계 유수 기업의 전략 성공 및 실패 사례에 대해 토의하면서 평소에 접하지 못하는 산업에 대한 이해도를 높일 수 있어 좋았습니다. 저녁 7시에서 10시까지 주중 3회 정도의 강의를 이루어졌으며 특별히 어려운 점은 없었습니다. 발표와 레포트 과제가 많아 업무와 공부를 병행하는 데에 많은 노력이 필요했지만 과정에 참여한 대부분의 학우들이 비슷한 상황이라 서로 격려가 되었습니다. 과정 자체가 흥미로워서 2년 6개월의 시간이 빠르게 지나가기도 했구요.

선후배, 동료들에게 MBA 과정을 추천하고 싶으신가요?

이 과정에 관심 있는 직원이라면 적극 추천하고 싶습니다. MBA 과정은 기업 전반의 활동과 운영에 대한 관리능력을 배양시키는데 목적이 있습니다. 그 중 마케팅, 무역, 회계 등 영업 실무에 꼭 필요한 학문들을 통합해 배우게 됩니다. 제 경우에는 이전에 접하지 못한 분야 또는 유사 동종 업계의 사례를 학우들의 발표를 통해 들을 수 있어 이를 영업 시 배경지식으로 활용하며 업무에 더욱 자신감을 갖게 되었습니다. 다양한 분야에서 근무하는 학우들과의 교류를 통해 각 산업에 대한 이해도를 높일 수 있다는 게 무척 좋았습니다.

앞으로의 포부가 있다면 말씀해주세요.

회사는 저에게 제2의 배움터입니다. 관건은 얼마나 많이 배우고 성장할 수 있느냐 하는 것인데요, MBA 과정을 통해 배운 것을 제 자신 뿐만 아니라 동료, 선후배님들과 공유하여 함께 성장할 수 있는 SIMAPC인이 되도록 하겠습니다. 국내 최고 프레스 회사를 넘어 글로벌 시장의 리더가 될 수 있도록 최선을 다할 생각입니다.



경북대학교 전경

기획 칼럼

습관이 바뀌면 인생이 바뀐다

인생을 180도 바꾸는 아주 사소한 습관

만약에 자신이 할 수 있고, 가질 수 있고, 될 수 있는 것에 한계가 없다면 무슨 일부터 하시겠습니까? 자신이 익힐 수 있는 습관에 한계가 없다면 어떤 습관을 갖고 싶으신가요? 그 습관을 가지면 앞으로의 인생이 어떻게 변화할까요? 인생의 목표를 달성하기 위해 지금 당장 할 수 있는 행동이 있다면 바로 시작하세요. 그 행동이 습관이 될 때까지 매일 연습하는 겁니다. 의식하지 않아도 자연스럽게 몸에 배어나올 때쯤이면 아마 원하는 목표를 성취한 자신을 발견할 수 있을 겁니다. 습관은 인생을 180도 바꿀 수 있는 최고의 무기입니다.

글 자유기고가 배나영

성공하는 사람은 성공하는 습관을 가진 사람

작가이자 편집자인 호레이스 만은 이렇게 말했습니다. “습관은 철사를 꼬아 만든 쇠줄과 같다. 매일 가느다란 철사를 엮다보면 이내 꿰을 수 없는 쇠줄이 된다.”라고 말합니다. 나쁜 습관은 강력한 쇠줄처럼 아무리 잡아당겨도 끊어내기 어렵다는 뜻이지요, 그러나 반대로 생각해보면 한 가닥씩 좋은 습관을 더해 강력한 줄을 만들면 그만큼 튼튼하게 삶을 지탱해 주는 쇠줄이 됩니다.

심리학과 성공학 분야의 여러 연구 결과는 우리가 생각하고 느끼고 행동하고 성취하는 거의 모든 것이 습관의 결과라고 말합니다. 어린 시절부터 우리는 자동적으로, 즉 습관적으로 반응하며 살아왔습니다. 그렇게 보면 성공하는 사람은 성공하는 습관을, 실패하는 사람은 실패하는 습관을 가지고 있다고 볼 수 있습니다. 성공을 원한다면, 성공적인 습관을 갖고 있어야 하겠지요. 바로 여기에 희망이 있습니다. 습관은 연습과 반복을 통해 학습할 수 있다는 사실 때문입니다. 필요하다고 생각한다면 어떤 습관이라도 만들 수 있습니다. 실패의 습관은 버리고, 성공의 습관은 반복해야겠지요. 의지를 가지고 꾸준히 습관을 바로 잡다보면 원하는 방식의 삶을 살아갈 수 있을 겁니다.





- ① 절실한 마음으로 시작하라
- ② 습관의 3단계를 파악하라
- ③ 나쁜 습관을 좋은 습관으로 바꿔라
- ④ 핵심 습관을 파악하라
- ⑤ 아주 사소한 습관을 만들어라

CHANGE



GIVE UP



01

습관을 바꾸기 위해 우리는 어떻게 해야할까?

절실한 마음으로 시작하라

찰스두히그는 하버드 대학교 MBA출신이자 미국 언론인이 받을 수 있는 거의 모든 상을 수상한 뉴욕타임즈紙의 스타 기자입니다. 그에게는 매일 초콜릿칩 쿠키를 사먹는 습관이 있었습니다. 얼마 안가 4kg이 늘었습니다. 습관을 끊으려고 하루에도 몇 번씩 다짐하고, '쿠키는 이제 그만!'이라고 쓴 포스트잇을 모니터 앞에 붙여 놓기도 했습니다. 하지만 매일 쿠키의 유혹에 넘어가고 말았습니다. 당신에게도 이렇게 끊기 힘든 쿠키 같은 것이 있을 겁니다. 그것이 야식이든, 담배이든, 쇼핑이든, 음주이든, 늦잠이든 상관없습니다. 이런 습관은 별로 좋지 않은데 바꿔야겠어, 라고 생각하는 어떤 안 좋은 습관 말입니다.

많은 사람들이 다이어트에 대해 생각하고, 말하고, 결심함으로써 살을 빼려고 노력합니다. 하지만 다이어트나 금연이나 만만치 않은 일입니다. 그런데 어느 날 의사가 와서 "살을 빼지 않으면 죽을 수도 있다."라거나, "당장 금연을 하지 않으면 인공호흡기를 달아야 한다."고 말한다면 어떨까요? 놀란 나머지 즉시 운동을 시작하고, 담배를 끊고, 건강하고 날씬한 사람으로 거듭나겠지요. 규칙적으로 운동하고, 살을 빼고, 아이를 잘 기르고, 일을 더 잘하고, 혁신적인 회사를 세우고, 사회를 개혁하는 등의 누구나 원하지만 뜻대로 되지 않는 그 일들의 중심에는 바로 습관이 있습니다. 습관은 변화하면 좋고 하지 않아도 상관없는 것이 아니라 성공과 실패, 삶과 죽음의 열쇠를 쥐고 있는 중요한 요소입니다. 그러니 절실한 마음으로 습관을 바꾸어 봅시다.

02

습관의 3단계를 파악하라

찰스두히그는 쿠키를 사먹는 습관을 바꾸려면 어떻게 해야 하는지 알아내기 위해 습관의 비밀을 취재했습니다. 습관을 지배하기 위해서는 먼저 습관을 알아야 합니다. 그가 조사한 바에 따르면 이 세상에 존재하는 모든 습관은 3단계 과정을 거쳐 형성됩니다. '신호-반복 행동-보상'입니다.

먼저 어떤 신호가 있습니다. 장소와 시간, 함께 있는 사람 등 특정한 행동이 자동적으로 튀어나오게 하는 방아쇠 같은 것 말이지요. 찰스두히그는 자신의 습관을 관찰한 결과 쿠키의 유혹은 항상 3시에서 3시 30분 사이에 찾아왔다고 합니다. 특정한 시간이 습관의 신호였던 겁니다. 그리고 반복되는 행동이 나타났습니다. 3시 30분쯤이 되면 쿠키가 먹고 싶어 엘리베이터를 타고 회사 건물 14층에 있는 카페에 가서 쿠키를 사 먹으며 동료들과 수다를 떨었습니다. 마지막 단계는 보상입니다. 습관이 형성되는 데는 보상이 가장 강력한 원인이 된다고 합니다. 그는 쿠키를 먹는 습관이 어떤 보상을 주는지 알아내려고 이런 저런 실험을 해보았습니다. 쿠키가 먹고 싶을 때 카페로 가는 대신 동네를 한 바퀴 돌기도 했고, 쿠키 대신에 초콜릿을 먹어 보기도 하고, 또 아무것도 먹지 않고 동료들과 수다를 떨기도 해 보았습니다. 그 결과 그의 습관은 쿠키와 아무 상관도 없었습니다. 사실 그는 사람들과 어울리고 싶었던 겁니다.

03

나쁜 습관을 좋은 습관으로 바꿔라

그렇다면 새로운 습관을 만드는 데는 얼마나 걸릴까요? 1년? 3년? 10년쯤? 아닙니다. 새로운 습관을 만드는 데 필요한 순간은 1초도 걸리지 않습니다. 새로운 반복 행동을 지금 당장 실천에 옮긴다면 말입니다. 단지 새로운 습관을 익숙해질 때까지 몇 년에 걸쳐 반복하면 됩니다. 누군가는 하루에, 누군가는 몇 년에 걸쳐 새로운 습관을 만들 수 있습니다. 다만 자신의 습관을 잘 분석해 봐야겠지요.

찰스두히그는 자신의 습관을 분석하여 '신호-반복 행동-보상'이 무엇인지 파악하고, 습관을 새롭게 디자인했습니다. 3시 30분이 되면 자리에서 일어나 사무실을 둘러보고 친구가 보이면 그리로 가서 10분 동안 수다를 떨다가 돌아왔습니다. 신호와 보상을 그대로 둔 채 반복 행동만을 바꾼 겁니다. 덕분에 쿠키의 유혹은 완전히 사라졌습니다. 새로운 행동

이 습관으로 자리 잡게 되었습니다. 그 덕분에 몸무게도 4킬로그램 줄었고, 아내의 잔소리도 사라졌다고 하지요. 습관을 정확하게 파악할 수 있다면 얼마든지 당신 자신을 원하는 대로 바꿀 수 있다는 증거입니다. 실험에 따르면 중간 정도의 복잡성을 띤 습관을 형성하는 데는 21일 정도가 걸린다고 합니다. 중간 정도의 복잡성이란 일찍 일어나기, 아침 운동, 미리 하루를 계획하기 같은 일들입니다. 이런 습관들은 반복과 연습을 통해 14일에서 21일 정도면 형성됩니다. 단 2주일에서 3주일 만에 평생을 좌우할 새로운 좋은 습관을 만들 수 있는 겁니다.

04

핵심 습관을 파악하라

매우 사소한 습관 하나만 바뀌어도 상상도 못한 극적인 변화가 일어날 수 있습니다. 그것이 바로 '핵심 습관'입니다. 핵심 습관은 개인의 삶 혹은 조직 활동에서 연쇄 반응을 일으키는 습관입니다. 가장 좋은 예로 '운동'을 들 수 있습니다. 만약에 일주일에 한 번이라도 규칙적으로 운동하는 습관을 갖게 되면 삶의 패턴 자체가 상당히 많이 바뀐다고 합니다. 운동을 하는 사람은 좀 더 좋은 음식을 찾아서 먹으려는 경향이 생깁니다. 운동만 할 때보다 건강이 훨씬 좋아지겠지요. 그리고 아침에 운동을 하는 경우에는 조금 더 일찍 출근하게 된다고 합니다. 회사에서의 생산성도 오르게 되요. 흡연자가 운동을 하는 경우에는 그 양이 줄어들고 인내심도 향상된다고 합니다. 인내심이 향상된 사람들은 불필요한 물건을 사는 쇼핑 충동을 조금 더 억제할 수 있게 되고, 그러면 경제적인 스트레스도 상당 부분 줄어든다고 합니다. 모든 사람이 똑같은 패턴을 따르는 것은 아니지만 상당히 많은 사람들이 '운동'이라는 핵심 습관을 통해 삶이 바뀌는 것을 경험했습니다.

올림픽 역사상 22개라는 가장 많은 메달을 딴 마이클 펠프스의 핵심 습관은 무엇이였을까요? 그에게는 매일 잠들기 전 머릿속에 비디오테이프를 틀어놓듯이 자신의 경기 장면을 상상하는 습관이 있었다고 합니다. 경영 위기에 놓인 알루미늄 회사 알코아는 안전이라는 핵심 습관에 집중하여 5배 이상 성장했다고 하지요.

05

아주 사소한 습관을 만들어라

'세 살 버릇 여든까지 간다'는 속담이 있습니다. 만약 좋은 습관 한 가지를 갖고 있다면 평생 든든한 성공의 동반자가 될 겁니다. 하지만 습관을 만들기 위해 우리는 보통 거창한 목표를 생각합니다.

매일 잠들기 전에 감사 일기를 쓴다, 새벽에 일찍 일어나 한 시간씩 책을 읽는다, 하루에 스무 개 씩 영어 단어를 외운다... 언뜻 보기에는 사소한 습관이지만, 실천하기에는 만만치 않습니다. 이럴 땐 더욱 사소한 습관으로 시작해야 합니다. 매일 잠들기 전에 감사 일기를 딱 한 줄만 쓴다, 하루에 딱 한 장만 책을 읽는다, 하루에 영어 단어를 딱 한 개만 외운다, 이렇게 말이죠. 너무 사소해서 실천하지 않을 수 없는 결심을 해야 합니다.

미국의 떠오르는 스타 파워블로거이자 자기계발 전문가인 스티븐 기즈는 만성적인 귀차니즘의 소유자였습니다. '매일 30분 운동하기' 같은 목표에 엄청난 부담을 느꼈던 빈약한 몸매였지요. 그는 목표를 바꾸었습니다. 스스로 생각해도 한심한 목표인 '매일 팔굽혀펴기 한 번 하기'라는 목표를 설정했습니다. 그리고 그 별것 아닌 목표가 엄청난 변화를 가져오면서 몸짱으로 변신하게 됩니다. 그는 이제 '작은 습관 프로젝트'를 주장합니다. 시작에 대한 거부감도, 지속에 대한 걱정도 없는 아주 사소한 긍정적인 행동을 매일 실천하는 겁니다. 매일 실천해서, 매일 목표를 달성하며, 매일 성공을 쌓아가는 습관을 만들게 되지요. 이 작은 습관들이 눈덩이처럼 불어나 생각지도 못한 변화를 가져오게 됩니다.

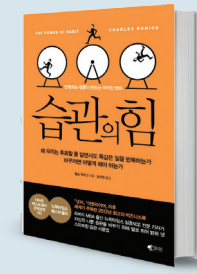
위대한 인격과 능력, 리더의 자질을 가진 사람은 항상 타인이 존경하고 감탄하는 사람이 되기 위해 수많은 세월을 자신을 갈고 닦는데 바쳐온 사람들입니다. 그들은 '스스로 만들어낸' 사람들이지요. 우리는 습관적인 사고와 행동의 결과로 지금 이곳에, 지금의 모습으로 존재합니다. 누구나 자신을 갈고 닦으며, 좋은 습관을 반복함으로써 마음속의 태도를 바꿀 수 있습니다. 그러면 삶의 모습도 바뀝니다. 습관이 미래를 바꿉니다.



당신의 인생을 바꿔줄 책

BOOKS FOR YOU

미국의 초대 대통령 조지 워싱턴은 특출난 배경을 가진 사람이 아닙니다. 그는 성공을 꿈꾸던 10대 시절에 책을 한 권 읽었습니다. 예의 바르고 품위 있게 행동하는 방법을 알려주는 책이었지요. 그는 이 책에 나오는 110개의 원칙을 그대로 노트에 옮겨 적었습니다. 그리고 일주일에 한 번씩 이 노트를 들여다보았습니다. 그는 이 습관을 평생 반복하며 성공의 발판으로 삼았다고 합니다. 그가 존경받는 인물이 된 까닭은 매주 자신의 습관을 점검하는 그 시간 때문이 아니었을까요? 당신의 인생을 바꿀만한 습관은 무엇인가요? 대답하기 망설여진다면, 아래에 소개하는 책에서 힌트를 찾아보는 것도 좋겠습니다.



<습관의 힘 : 반복되는 행동이 만드는 극적인 변화> 찰스두히그, 갤리온

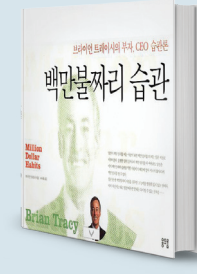
앞서 언급했던 기자, 찰스두히그가 700여 편의 학술 논문과 수십 개의 다국적 기업에서 실시한 비공개 연구 자료를 분석하고, 300여 명의 과학자, 그리고 경영자들을 인터뷰한 후에 쓴 책입니다. 찰스두히그는 이 책에서 습관의 원리를 이해하면 좀처럼 변하지 않는 나와 세상을 간단하고 완벽하게 바꿀 수 있다는 것을 증명합니다. 누구나 원하지만 뜻대로 되지 않는 그 일들의 중심에는 바로 습관이 있습니다. 그는 왜 우리가 후회할 줄 알면서도 같은 일을 반복하고 있는지, 그동안 변화를 위해 우리가 노력한 것이 왜 소용이 없었는지를 알려줍니다.

찰스두히그는 겨우 7%의 미국인만이 사용하던 치약을 전 세계의 필수품으로 만든 펄스덴트 치약 이야기, P&G 역사상 최악의 실패작이었던 페브리즈가 연매출 수천억 원의 효자 상품이 된 이야기, 스타벅스가 1년 만에 말썽꾸러기 직원을 최우수 사원으로 만든 이야기 같은 에피소드를 들려주며 이 모든 것이 습관의 힘이었다고 말합니다. 습관은 무의식적이고 반복적으로 하는 행동이나 사고를 의미하며, 이러한 패턴을 분석하면 성공할 수 있다고 말합니다. 습관에 변화를 원한다면 이 책에서 충분한 조언을 얻을 수 있을 겁니다.



<습관의 재발견> 스티븐 기즈, 비즈니스 북스

올해 초에 세운 계획들을 기억하시나요? 한 번도 지킨 적이 없어서 기억조차 가물거리나요, 아니면 매년 똑같은 결심을 반복하며 이번에도 작심삼일임을 깨달았나요? 이 책은 결심했다가 곧 포기하고 마는 사람들에게 문제는 우리의 의지가 아니라, 습관을 만드는 전략이라고 설명합니다. 열정만 있으면 무엇이든 할 수 있다는 기존의 통념을 반박하지요. 저자는 바쁘고 정신없이 살아가는 현대인들에게 무조건 실천 가능한 습관 전략을 세워야 한다고 말합니다. 작은 습관은 말 그대로 부담 없고 사소한 행동이기 때문에, 시작 전의 굳은 결심이나 의지력을 거의 필요로 하지 않고 목표한 바를 반드시 달성하도록 해줍니다. 작은 습관은 좌절과 패배의 기억이 아닌 지속적인 성공과 자기 존중감으로 삶을 가득 채우는 경험을 갖게 합니다. 이 책은 신체적, 심리적으로 왜 작은 습관이 유리한지, 기존의 전략과는 무엇이 다른지 구체적으로 설명합니다. 이 책을 읽으면 편안한 마음으로 작은 습관을 만드는 실천을 할 수 있을 겁니다.



<백만불짜리 습관> 브라이언트레이시, 용오름

백만불짜리 습관은 과연 무엇일까요? 대체 어떤 습관이 백만불이나 하는 걸까요? 브라이언트레이시는 고등학교를 중퇴한 후 방문판 매원으로 시작해 세계적인 비즈니스 컨설턴트가 되었습니다. 그는 자신의 성공뿐만 아니라 30년 동안 전 세계 500개 회사와 200만 명을 교육 컨설팅한 경험을 분석한 결과, '성공의 근본 요인은 습관'이라고 결론을 내립니다. 습관은 배울 수 있으므로 성공한 사람의 습관을 따라 익히면 누구든 성공할 수 있다는 겁니다. 이 책은 습관을 만들기 위한 일종의 교과서 같은 책입니다. 습관의 본질과 형성 과정, 새 습관 형성 방법, 그리고 성공한 사람들의 공통적인 습관을 설명합니다. 차분히 처음부터 끝까지 읽어본다면 성공을 위해 어떤 습관을 가져야 할지, 어떤 방법으로 이를 길들여야 하는지 쉽게 이해할 수 있습니다.



<천재들의 창조적 습관> 트와일라타프, 문예출판사

어느 기자가 물었습니다. "당신이 정상에 오른 비결은 무엇입니까?" 트와일라타프가 대답했습니다. "새벽 5시 30분, 택시의 문을 여는 순간에 있습니다."

'미국 무용계의 여왕'으로 불리는 현대무용가이자 안무가인 트와일라타프는 자신이 정상에 오른 비결을 타고난 재능이나 다듬어진 몸이라고 말하지 않습니다. 다시 이불을 뒤집어쓰고 침대에 눕고 싶은 수두룩한 날들의 유혹을 물리치고, 매일 아침 연습실로 향하던 습관이 자신을 그렇게 만들었다는 것이죠. 모차르트, 베토벤, 레오나르도 다빈치처럼 뛰어난 창조적 재능을 타고났다고 알려진 사람들은 모두가 이런 습관을 가지고 있습니다. 창조적 습관은 천재들만이 갖는 습관이 아닙니다. 이는 거꾸로, 창조적 습관을 가지면 천재적인 재능을 발휘할 수 있다는 뜻입니다. 이 책이 말하는 진정한 창의력의 비결은 매일 똑같은 일과를 습관처럼 반복한 결과입니다.



제 이야기
들어보실
래요? 01

SIMPAC과 11년을 함께 한 베테랑 영업맨의 새로운 시작

SIMPAC 해외영업팀 박해진 과장

이 사람, 참 무뚝뚝하다. 건네는 질문마다 살가운 대답 대신 나아서 이야기할 만한 게 없다는 전제조건을 꼭 붙인다. 슬쩍 농담을 섞어 봐도 100% 고농도 진지함을 유지한다. 그런데 이상하게 재미있다. 할 말이 없다며 손사래 치면서도 조곤 조곤 자신을 보여준다. 제대로 하는 게 없다며 멋쩍어하면서도 베테랑 영업맨의 희로애락을 풀어놓는다. 반전이 있어 더 눈길이 가는 그는, SIMPAC 해외영업팀 박해진 과장이다.



Q. 한 분야에서 오랜 기간 일해 온 사람을 만날 때면 약간의 긴장감을 느끼게 되는데요. 과장님도 SIMPAC에서 근무한 지 10년이 넘으셨죠?

2003년 12월, SIMPAC에 입사했으니까 올해로 11년 하고도 6개월이 더 지났네요. 그동안 국내영업팀에서 일하다가, 지난 5월부터 본사 해외영업팀에 합류했구요. 아직은 상대를 긴장시킬 만한 내공을 쌓지 못한 평범한 영업맨입니다. 다만, 오랜 기간 일하다 보니 SIMPAC이 회사 전체적으로 힘들던 순간과 좋았던 순간, 그 모든 과정을 함께 겪어왔다는 게 의미 있죠.



Q. 국내영업팀에 이어 해외영업팀으로 합류하셨는데요. 11년 간 영업에만 몸담아 온 걸 보면 타고난 영업맨의 피가 흐르는 건 아닐까요?

계획대로 되지 않는 게 인생이라는 말처럼, 저도 처음부터 영업 쪽에 관심을 두었던 건 아니에요. 제 관심분야는 설계였거든요. 관심사와는 다른 일을 시작했을 때 실망감이 있었지만, 점차 낮은 세계였던 영업에 무사히 안착하게 됐습니다. 하지만 지금껏 영업맨으로 뛰고 있으면서도 영업은 참 쉽지 않은 분야라고 생각해요.



Q. 쉽지 않다고 생각하는 데는 여러 이유가 있을 텐데, 어떤 부분이 가장 난제인가요?

SIMPAC 영업팀의 업무를 한마디로 표현한다면 '전천후 전방위'입니다. 고객을 발굴해서 고객이 원하는 사양을 맞추고 설계를 설정한 뒤 생산을 거쳐 출고되기까지, 또 출고 이후의 사후관리까지 모든 과정이 영업팀의 몫이죠. 특히 고객과 가장 밀접한 관계다 보니 사소한 요구 하나 하나까지 영업팀이 대응해야 하는데요. 다른 팀이 'NO'를 외쳐도 영업팀은 'YES'를 외쳐야 하고, 그 'YES'를 무슨 일이 있어도 이뤄내야 합니다. 세상 모든 영업맨의 숙명 아닐까요?



Q. 이제 더 넓은 무대에서 뛰어야 하니까 그 숙명의 무게가 두 배 더 무거워진건가요?

어느 분야의 사업이든 국내시장은 한계가 있기 마련입니다. 적절한 시기에 국외 무대로 눈을 돌려야 회사도 직원들도 살아남을 수 있어요. SIMPAC도 그런 이유로 국외 진출을 결정했고, 브랜드를 알리고 기업 이미지를 높이기 위해 노력 중이죠. 아직은 걸음마 단계라 공부하고 배워야 할 부분이 많아서 어깨가 무거운 게 사실입니다. 하지만 해외영업팀에 역량 있는 젊은 직원들이 많은 데다, 창의적이고 자율적인 분위기가 강해서 기대하는 바가 큼니다. 거기에 조금이나마 국내에서 쌓은 제 영업 노하우를 더해 세계 여러 나라에 SIMPAC을 각인시키고자 합니다.

영업은 정글을 모험하는 것과 같다고 했던가. 기업의 핵심이지만 편견에 사로잡히기 가장 쉬운 직무라는 영업. 그래서 베테랑 영업맨인 박해진 과장에게 물었다. 영업에 대한 사람들의 편견에 대해. 그의 대답이 누군가에게는 작은 지침이 될 지도 모를 일이다.





Q. 드라마나 영화 등을 통해 그려진 영업맨에 대한 이야기는 몇 가지 고정된 이미지를 심어줬는데요. 그중 하나가 ‘영업맨은 외향적이어야 한다’이죠. 정말인가요?

그건 정말 편견이네요. 도움이 되는 요소지만 절대적일 수는 없어요. 영업에도 자기만의 스타일이 필요합니다. 저돌적이고 직진하는 이가 있다면, 조용하고 섬세하게 다가가는 이도 있죠. 어떤 스타일이든 고객과의 신뢰를 쌓는 게 가장 중요한데, 고객의 성향이 백 가지라면 영업 스타일도 백 가지가 돼야 하지 않을까요?

저는 고객이 궁금해하는 정보는 차분히 제공하고, 도움이 필요할 때는 적극적으로 나서는 편이에요. 당장 계약서에 도장을 찍을 고객이 아니라도 차별 없이 관계를 유지해 제가, 그리고 SIMPAC이 상대방과 신뢰를 바탕으로 한 관계를 쌓아가고 있다는 걸 보여줍니다. 외향적이든 그렇지 않든 고객으로부터의 신뢰를 받을 수 있는 능력이 영업맨의 절대적인 요소니까요.



Q. 영업의 9할은 외근,
그래서 더 고달픈 분야라고 하잖아요. 동의하세요?

맞으면서 아니기도 합니다. 고객과 직접 대면하기 위해서는 외근이 많은 게 당연하지만, 상황에 따라 책상 위의 서류작업이 더 중요할 때도 적지 않아요. 저도 해외영업팀에 합류하면서 이전보다 서류작업에 집중하는 편이고요. 모든 부서와 업무가 연계돼 있어서 내근을 통해 마무리할 게 참 많거든요. 숫자 하나만 잘못 적어도 큰 문제가 발생하기 때문에 공을 들여야 합니다. 그래서 농담 반 진담 반으로 내부 영업이 더 힘들고 중요하다는 말도 있죠.

직장인과 스트레스의 상관관계는 그 고리를 끊어내기 쉽지 않다. 예나 지금이나 업무로 인한 스트레스를 완전히 덜어내는 건 소설이나 나올 법한 이야기일 것이다. 그 무게가 얼마이트 누구나 짊어지고 있는 이 미운 동반자를, 30대 후반의 직장인인 박해진 과장은 어떻게 비워내고 있을까.



Q. 비우고 채우는 게 잘 돼야 회사생활도 건강하게 할 수 있겠죠. 업무 스트레스를 해소해주는 과장님의 꿀맛 같은 그것은 무엇인가요?

이것저것 하는 게 꽤 많아요. 지인들과 여행도 자주 떠나는 편인데, 조만간 오사카로 여행을 할 계획이예요. 시간상 멀리 가지는 못해서 일본이나 대만 같은 가까운 나라를 찾고 있죠. 혹시 괜찮은 휴가지를 원한다면 일본 규슈를 추천해드리고 싶네요. 시골 특유의 풍경이 살아있으면서 여행자를 위한 공간도 잘 꾸며져 있거든요. 지역 사람들도 친절하고요. 여행 외에도 와인을 마시거나 영화나 연극, 음악을 감상하는 것도 좋아해요. 연극은 김수로 프로젝트의 공연을 재미있게 봤는데 그 중에서도 ‘이기동 체육관’과 ‘테스트랩’이 인상적이었어요.



Q. 가끔 다른 세계에서 다른 삶을 살아보기를 꿈꿀 때가 있잖아요. 과장님이 평소 열망하던 삶은 어떤 모습인가요?

도움이 필요한 나라에 가서 봉사하는 삶을 살고 싶어요. 예전부터 관심이 많았거든요. 그 나라의 지역사회 건립이나 교육, 주거, 경제적 활동 등을 지원하는 일을 할 수 있으면 좋겠어요. 특히 아동 교육을 위한 봉사는 노후에라도 꼭 힘을 보태고 싶습니다.



Q. 미래의 삶을 위해 지금에 충실하는 것도 중요할 텐데요. 11년 차 SIMPAC 영업맨으로서, 더 넓은 무대를 노리는 해외영업팀 구성원으로서 품은 그림이 궁금합니다.

입사하고 첫 영업 업무에 나섰을 때 저를 원하지 않는 고객에 절망했고, 말로 표현할 수 없는 어색한 분위기에 식은땀이 흘러내렸죠. 도망치고 싶던 그 순간을 한 번 이기고 두 번 이기니까, 어느새 상대가 제 고객이 돼 있더군요. 그 때 ‘이게 영업의 묘미고 짜릿함이구나!’ 하고 생각했어요. 당시의 짜릿함을 한 번 더 부활시켜야겠죠. 쟁쟁한 기업들과 경쟁해야 하는 쉽지 않은 싸움이지만, 해외영업팀과 SIMPAC의 위상을 높이기 위해 신나게 뛰어보겠습니다.



제 이야기
들어보실래요?
02

2년 차 SIMPAC인의 365일 일상다반사 ‘일하고 웃고 사랑하라’

SIMPAC홀딩스 이엔지사업부문 품질관리Part 이준수 사원

인사를 건네는 모습이 온화했다. 대답하는 목소리는 부드러웠다. 사이사이 쑥스러운 표정이 아이 같았다. 그리고 그 끝에는 상대를 무장해제 시키는 환한 웃음이 있었다. 시종일관 유쾌함을 잃지 않았던 그는 2년 차 SIMPAC인 이준수 사원. 사람 좋아 보인다는 말이 무엇인지 알게 해준, 이 유쾌한 씨의 세상 사는 이야기를 함께했다.

WORK 운명처럼 만난 그 이름 SIMPAC

강원도 원주에서 경기도 부천까지, 이준수 사원은 주말마다 오가던 고속도로에서 처음 SIMPAC을 만났다. 아주 잠깐 스쳐 가며 건물 위 글자를 본 것이지만 이상하게 마음이 끌렸다. ‘나도 저곳에서 일하고 싶다’는 생각을 몇 번쯤 했을 까. 우연히 SIMPAC의 공개채용 소식을 접했고, 무슨 인연인가 싶어 지원을 결심했다. 그리고 이제 2년 차 SIMPAC인의 삶을 살고 있다.

“고속도로가 땀어준 인연이라고 해야겠네요. 당시 직장이 있던 원주에서 아내가 살던 부천까지 오가던 중에 SIMPAC 사옥을 보게 됐어요. 사실 회사에 대해선 잘 알지도 못했는데 유난히 눈에 들어오더라고요. 왜 그럴까 싶더니 결국 입사했습니다. 지금은 SIMPAC홀딩스 이엔지사업부문에 일하고 있고요.”

이준수 사원은 SIMPAC인이 되기 전 환경업체에서 전기설비 전문가로 일했다. 이를 살려 SIMPAC홀딩스 이엔지사업부문의 공무부서 경력직에 지원했다. 직장을 다니면서 이직을 준비하는 게 쉽지는 않았지만 다행히 결과가 좋았다. 현재는 주 업무인 품질관리와 부 업무인 안전관리를 맡고 있다.

“지금껏 해왔던 전기 관련 업무에 직접 투입된 게 아니라 조금 아쉽기는 한데요. 워낙 중요한 과정이라 열심히 근무에 임하고 있습니다. 새로운 분야의 일을 맡으면서 업무 영역이 더 확장됐고, 그만큼 제 능력을 발휘할 수 있는 분야도 넓어졌다고 생각합니다. 혹시 전기 관련 업무능력이 떨어질까 봐 틈틈이 공부도 하고 있고요.”

새로운 일터, 낯선 동료, 익숙지 않은 업무. 가족의 응원 속에서 이직에 도전했지만, 처음에는 모든

게 어색하기만 했다. 좀 더 솔직히 말하자면 어느 하나 쉬운 게 없었다는 이준수 사원. 그중에서도 업무를 익히는 초기 2개월은 바늘 끝에 선 듯 긴장의 연속이었다. 그에 게 주어진 치수검수 업무는 작은 실수도 허용되지 않았다.

“치수검수는 생산된 제품이 도면대로 제작됐는지 하나하나 살펴는 일입니다. 우선 도면에 대한 이해가 있어야 하고, 검수가 끝날 때까지 집중력과 꼼꼼함을 유지해야 합니다. 언젠가 검수 중에 ‘당연히 도면대로 생산되겠지’ 하고 넘어갔다가, 제품에 작은 구멍이 빠진 걸 뒤늦게 알게 된 적이 있는데요. 그때 크게 혼나면서 절대 허투루 할 일이 아님을 깨달았죠.” 이준수 사원은 작은 실수가 고객에게 피해를 주고, 신뢰를 떨어뜨리기 때문에 ‘대충’과 ‘당연히’ 따위는 통하지 않는다고 했다. 자신보다 더 지독하게 꼼꼼한 동료들이 많으며, 그래서 SIMPAC홀딩스 이엔지사업부문은 작지만 강하다고 자신했다.

“품질관리 담당자는 ‘내가 고객’이라는 정신을 지녀야 합니다. 단순히 제품을 검수만 하는 게 아니라, 내가 내 물건을 살핀다는 생각이 있어야 문제를 더 잘 찾을 수 있어요. 저도 사람인지라 검수량이 많을 때는 집중력이 떨어지고 피곤하기도 해서 이만하면 됐다는 생각을 할 때가 있습니다. 그렇게 돌아섰다가도 혹시 내가 놓친 작은 문제로 동료들의 노고가 소용없게 되는 건 아닐까 하는 걱정에도 다시 현장을 찾곤 하죠.”

이준수 사원은 그런 꼼꼼함과 성실함 덕분에 최근 맡은 전기 관련 프로젝트에서 박수를 받기도 했다고. 믿음을 주는 직원이 되고 싶다는 그의 바람이 차근차근 이뤄져 가는 듯 하다.



SMILE 삶에 웃음을 건네는 몇 가지



어쩌면 추억의 만화 '공포의 외인구단' 속 까치처럼 어마 무시한 투수가 됐을지도 모를 일이다. 야구를 향한 관심도, 재능도 뒤지지 않았지만 집안 사정으로 야구를 접어야 했다는 이준수 사원. 중학교 2학년을 끝으로 그라운드는 떠났어도 여전히 야구라면 웃음부터 나오고 가슴이 설렌다.

“어릴 적에는 프로 야구 선수가 되고 싶었어요. 아쉽게 꿈을 접으면서 한화 이글스의 팬으로 그라운드를 찾게 됐지만요. 고향이 대전이라 자연스럽게 한화를 응원했고, 초등학교 때부터 경기가 있는 날이면 열 일 제쳐 놓고 달려갔죠. 직장인이 되고부터는 경기관람이 좀 어려워졌지만, 그렇다고 야구 사랑이 어디 가겠어요. 여전히 류현진 선수에 이어 김태균 선수를 응원하는 한화 이글스의 열성 팬입니다.”

야구 이야기에 잔뜩 치켜 올라간 입꼬리. 그 모습을 보고 있으니 세상 사는 스트레스를 시원하게 날려 버리는 흥런 한 방에, 엉덩이가 들쭉이도록 뜨거운 응원 열기에 취한 그의 모습이 그려졌다. 그에게는 야구 못지 않게 즐거움을 주는 또 다른 특기가 있다. 다름 아닌 노래. 회식자리에서 어김없이 발휘되는 그의 노래 실력은 동료들도 인정할 정도다. 회사 내 최고 가수라는 기분 좋은 꼬리표까지 얻었더니, 그 실력이 정말 금급했다.

“내 안에 흥 있다, 뭐 그런 느낌이랄까요. 즐겁고 신이 나서 기분이 한껏 업 될 때가 종종 있어요. 그런 마음이 노래로 표현되는 것 같아요. 토이의 '뜨거운 안녕'부터 G-Dragon의 '비딱하게'까지 제 노래는 장르를 가리지 않는답니다.”

쑥스러운 듯 농담 섞인 말을 건네는 이준수 사원에게 부끄러워하지 말라는 동료의 응원이 날아들었다. 노래를 부를 때면 공중을 날아다닌다는 생생한 증언도 들려왔다. 흥이 많다는 그의 말이 사실인가 보다.

“친한 동료들과 있다 보면 흥에 겨워 노래하면서, 진짜 저를 보여주게 되더라고요. 입사 초기에 업무를 익히느라 힘들었을 때도 동료들 덕분에 잘 이겨냈고요. 지금도 업무 스트레스가 쌓일 때면 함께 얘기를 나누면서 풀거든요. 동료라는 게 뭐가 힘든지 일일이 설명하지 않아도 서로의 사정을 다 아니까요. 좋아하는 사람들하고 야구도 보고 노래도 부르고 위로도 받고, 그러면서 사는 거죠.”

LOVE 순정남에서 딸 바보 아빠로 직진

12년 간의 오랜 열애 끝에 결혼이라는 홈런을 친 이준수 사원. 순정남인 그에게 또 다른 사랑이 나타난 건 10개월 전이었다. 초롱초롱한 눈망울에 꼬물꼬물 감쪽한 몸짓의 그녀를 볼 때면 스르륵 녹아버릴 것 같단다. 하루에도 수십 번씩 휴대전화 속 사진첩을 열게 하는 그녀는 이준수 사원의 보물, 귀염둥이 딸 짱이(태명)다.

“제가 이직하는 데 큰 역할을 한 사람이 바로 짱이에요. 당시 주말부부로 지내느라 임신한 아내를 잘 챙기지 못했는데, 출산 이후에도 아내와 아이 둘만 있을 걸 생각하니 마음이 아프더군요. 가장 역할을 못 하고 있다는 생각도 들었고요. 결국, 아내와 딸을 가까이에서 지켜주고 싶어 이직을 결심했고, 면접 준비도 더 열심히 했죠. 결과가 좋아서 주말부부 생활은 끝이 났는데, 다시 짱이와 주말부녀가 되고 말았어요. 처가에서 짱이를 돌봐주고 계시거든요. 얼마나 보고 싶은지 모르실 거예요. 제가 아내보다 짱이를 더 잘 보거든요. 요즘 저만 보면 아빠빠빠 한다니까요!” 순정남에서 딸 바보 아빠로의 완벽한 변신이 이런 게 아닐지. 게다가 조만간 있을 돌잔치에서 건강한 아빠의 모습을 보여주기 위해, 또 육아의 필수요소라는 팔심을 키우기 위해 운동도 시작했다고. 세상 어느 아빠가 그러지 않을까마는, 딸에 대한 사랑을 숨기지 못하는 그의 모습이 참 멋져 보였다.

“짱이와의 주말부녀를 끝낼 날이 머지 않았어요. 아파트 입주를 준비 중이라 드디어 세 식구가 한 집에서 살게 됐거든요. 대출상환이라는 어려운 숙제를 안고 있지만, 그래도 행복하네요. 지금처럼, 아니 지금보다 더 열심히 일하면 되지 않을까요? 쉽지 않은 도전이지만 건축전기 설비기술사 자격증 공부도 꾸준히 하고 있고, 현재 업무에 도움이 되는 3D Max Edge 교육도 받을 계획이에요. 더 정확하고 다각적으로 품질관리를 할 수 있거든요.”

술술 앞으로의 계획을 풀어내는 이준수 사원. 남편으로, 아빠로, 그리고 SIMPAC인으로 열심히 걸어왔고 또 열심히 달려갈 그를 응원하게 된다. 일하고 웃고 사랑하는 그의 365일은 언제나 짱이다!





당신을 만나
가족이 되고

SIMPAC메탈을 만나
행복이 + 더해집니다

SIMPAC
패밀리

SIMPAC메탈 생산팀 이기수 사원 가족

근사한 말재주는 없지만 꾸미지 않는 솔직함이 빛났던 남자. 곰살맞은 애교보다 성실한 모습이 매력 있던 여자. 두 사람이 만나 남편과 아내로, 엄마와 아빠로 걸어온 지 칠 년이라는 시간이 흘렀다. 서로에 대한 믿음으로 회사생활도 가정생활도 모자람 없이 해내고 있는 SIMPAC메탈 생산팀 이기수 사원과 그의 아내 허수정 씨. 웃음공주 민하와 호기심 대장 민호까지 네 가족의 알콩달콩 사는 이야기를 들어봤다.



솔직한 남자와 열정적인 여자, 둘이 하나로

선한 눈매가 똑 닮은 딸의 기습 뽀뽀에 말수 없던 아빠가 웃음보를 터뜨리고 말았다. 아무진 입매를 나눠 가진 아들과 엄마도 덩달아 웃음이 멈추질 않았다. 지켜보는 사람까지 호뭇하게 만든 이들은 SIMPAC메탈 생산팀 이기수 사원의 가족. 아빠랑 딸이, 엄마랑 아들이 서로 닮아 멀리서도 단박에 알아볼 수 있는 봉어빵 가족이다. 엄마 아빠의 어렸을 적 얼굴을 그대로 지닌 아이들을 볼 때마다, 부부는 인연이 시작된 그 날이 더욱 감사해진다.

“처음 알게 됐을 때 남편은 레스토랑의 요리사이자 관리자로, 저는 홀 직원으로 일하고 있었죠. 남편은 있는 줄도 모를 만큼 조용히 일만 하는 사람이었는데, 주변 동료를 챙길 때는 세심하고 적극적이더라고요. 힘들어하는 직원에게는 같이 해보자고 다독이는 모습이 참 좋아 보였어요.”

아내 허수정 씨가 먼저 꺼내 든 추억담에 이기수 사원이 쭉스러운 듯 이야기를 이어갔다.

“신입 교육 때 아내를 처음 봤는데 괜히 눈길이란 한 번 더 갔어요. 나이는 정확히 몰랐지만, 학생처럼 보이는 아가씨가 참 짝짝하고 열심이었던데요. 그런 열정적인 모습에 꼭 필요한 사람이라 생각했고, 괜찮은 여자라고 느꼈죠.”

서로를 좋은 동료라 여겼던 마음도 잠시, 결혼을 전제로 만나고 싶다는 스물여덟 살 이기수 사원의 고백을 스물한 살 수정 씨는 기쁘게 받아들였다. 사실 당시 수정 씨에게 결혼이라는 말이 크게 와 닿지 않았고, 그저 고백의 한 부분으로만 생각했다. 결혼 후에야 남편의 진심이 쉽게 만나 쉽게 헤어지는 사랑보다 책임지는 사랑을 하고 싶었던 것임을 깨달았다.

“결혼이라는 약속을 지킨 것처럼 남편은 연애 때부터 거짓말을 하지 않았어요. 듣기 좋은 말보다 자신이 할 수 있는 결행동으로 보여줬죠. 주변에서 어서 결혼하라고 권한 이유도 남편의 솔직하고 성실한 모습 때문이었어요. 저뿐 아니라 다른 사람들 눈에도 좋은 반려자로 보이는 게 믿음직해서, 결국 이 남자 곁에 평생 있어야겠다는 결심을 하게 됐어요.” 그렇게 만난 지 딱 일 년이 되던 날, 두 사람은 부부라는 이름으로 두 번째 삶에 첫발을 내디뎠다.

가족을 위한 아빠의 새로운 도전, SIMPAC인으로서의 삶

경기도 평택에서 신혼살림을 시작한 이기수 사원과 수정 씨는 열심히 일하며 둘만의 가정을 꾸려나갔다. 결혼 6개월 만에 찾아온 임신 소식에 누구보다 기뻐했고, 첫 딸 민하가 세상에 나오던 날은 말로는 설명이 부족할 만큼 행복했다. 둘뿐인 부부에서 셋인 가족으로 성장한 즐거움을 무엇과 견줄 수 있을까. 하지만 그 즐거움 한 귀퉁이에는 부모이기에 짊어져야 할 무거운 책임도 함께 있었다.

“내 아이를 좋은 환경에서 키우고 싶은 건 부모라면 다 똑같잖아요. 저도 아내도 아이를 위해 열심히 일했지만, 우리 가족의 미래를 좀 더 믿고 맡길 수 있는 새 일터가 필요했어요. 아이의 학업을 지원해주고, 일이 끝난 뒤엔 가족과 함께할 시간이 있어 아내가 육아에 더 집중할 수 있도록 제가 도울 수 있는 곳이에요. 이런 바람이 이전 직장에서는 여의치가 않았죠.”



가족의 미래를 믿고 맡길 수 있는 곳을 찾던 이기수 사원에게 손을 내민 것은 바로 SIMPAC메탈. 2011년 지인의 소개로 이곳에 입사하면서 그동안 어깨를 내리누르던 무게가 한결 가벼워졌다. 수정 씨 역시 남편이 이곳의 일원으로 완전히 정착한 후, 둘째 임신에 대한 고민을 말끔히 털어냈다. 그렇게 둘째가 생기면서 이기수 사원의 가족은 넷으로 늘어났다. 웃을 때면 반달 눈이 깜찍한 여섯 살 민하와 종종걸음으로 온 곳을 누비는 호기심 많은 두 살 민호는 부부의 무한 에너지원이다.

“남편이 SIMPAC메탈에서 오래 일할 수 있다는 자신감과 믿음이 생겼다고 했을 때 정말 반가웠어요. 돈이야 또 벌 수 있지만, 남편이 회사에 적응 못하고 힘들어할까 봐 마음을 졸였거든요. 언제든지 다 접을 수 있다는 생각으로 기다렸는데, 일하는 걸 좋아하더라고요. 덕분에 아이를 가진 것에 대한 부담감도 줄었고, 짬짬이 해오던 일을 놓고 태교에만 정성을 쏟을 수 있었죠. 이렇게 두 번의 임신과 출산, 남편의 SIMPAC메탈 입사는 제 삶을 재정비하는 기회가 됐어요.”

부부라는 이름, 그 안의 믿음과 따뜻함

4년 전 이기수 사원이 SIMPAC메탈에 입사하면서 당진은 가족에게 훌륭한 터전이 됐다. 아는 이 한 명 없이 발 디딘 곳이었지만, 이제 다른 지역에서 보내는 며칠도 불편할 정도다. 이곳에서 가족이 늘었고, 든든한 동료들 만났고, 뿌리 내릴 일을 찾았기 때문이다.

“주방을 누비던 제가 생산현장에 설 줄은 상상도 못 했어요. 새로운 기회라는 생각으로 기초부터 하나씩 배워나갔죠. 모르는 걸 묻는 일이 전혀 부끄럽지 않았고, 동기든 후배든 상대의 장점을 좇으려고 노력했어요. 아무것도 모르는 저를 가르치느라 많은 분이 고생했을 거예요. 특히 아내는 제게 가장 고마운 사람이에요. 가족을 위해 우선 열심히 일해야 한다는 생각이 크다 보니, 임신했을 때 살갑게 챙겨주지 못했거든요. 그런데도 서운한 기색 없이 제가 일에 집중할 수 있도록 아무지게 살림과 육아를 해내 줬죠. SIMPAC인으로서 자리를 잡는데 성공한 것도 아내의 역할이 컸다고 생각합니다.”

임신한 아내를 위해 제철이 아닌 과일을 찾아 해매는 예비 아빠의 필수코스를 생략했다는 이 용감한 남편. 수정 씨는 섭섭하지 않았을까?

“섭섭하지 않았다면 안 믿으시겠죠? 하지만 사실이에요. 제가 워낙 현실적인 편인 데다 할 수 있는 건 직접 하자 주거든요. 남편이 뭘 사오는 것보다는 ‘힘들지’ 하고 한 마디 건네주는 게 훨씬 행복했어요. 사람마다 행복을 느끼는 지점이 다르잖아요. 남편이 맡은 일에 충실하면서 저와 아이들이 뒤에 있다는 걸 잊지 않을 때, 그게 제 행복의 지점이에요.”

슬쩍 남편을 결혼질하며 자신만의 행복론을 들려주던 수정 씨. 그런 아내의 말을 가만히 듣고 있던 이기수 사원이 잠시 생각에 잠겼다. 기분 좋은 침묵이 잠시 흐른 뒤 자신에 대한 아내의 믿음만큼 자신도 아내를 깊이 신뢰한다는 얘기를 꺼냈다. 진지하고 확신에 찬 어조였다.

“아내가 우리 가족을 따뜻하게 보듬어 줄 거라는 믿음을 가지고 있어요. 그래서 가끔 회사에서 아내들 얘기가 나올 때면 저는 할 말이 없어요. 농담 삼을 흠도 없고, 이유 없이 저를 힘들게 하지도 않기 때문입니다. 그래서 저보다 회사 동료들이 아내를 더 칭찬해요. 남편이 어디서 뭘 하든 믿어주는 모습이 대단하다고요. 아내가 믿어주니까 저도 실망스러운 모습을 보여주지 싫더라고요.”

알게 모르게 닳아버린 천생연분 사랑꾼

연애 시절부터 지금까지 서로를 조금씩 닳아가고 있는 이기수 사원과 그의 아내 수정 씨. 두 사람의 닳음은 아이들을 키우는 데도 큰 힘이 되어 왔다. 이기수 사원은 수정 씨의 양육 방식을 함부로 평가하지 않는다. 선부르게 끼어들어 아내가 아이들에게 가르쳐준 것이 뒤죽박죽 되는 걸 원치 않아서다. 다만 아이들이 바르지 않게 행동한다고 생각되면 아내와 의논한 후, 아이들과 대화의 시간을 가진다.

“민하와 민호가 아빠를 잘 따라요. 목마나 말 타기 같은 격렬한 놀이를 아빠가 잘 해주거든요. 물론 체력 배분을 못해서 아이들은 생생한데 남편만 과감치가 될 때도 있지만요. 셋이 만화 주제를 따라 부르며 즐거워하는 걸 보면 동갑내기 친구들 같기도 해서 재미있어요. 아이를 내 소유물이라 여기지 않고, 늘 눈높이에 맞춰 대하는 남편에게서 많이 배우고 있습니다.”

서로를 향한 믿음부터 양육방식까지 찰떡궁합을 자랑하는 두 사람에게도 이견이 생길 때가 있다. 바로 화를 내는 방식. 화가 날수록 더욱 조용히 말한다는 남편과 점점 목소리가 커진다는 아내. 몇 번의 부딪힘을 통해 서로의 방식을 고치자고 약속하고 나니, 다툼 자체가 줄어들었다고. 아무래도 천생연분이라는 말이 두 사람을 위해 생겼나 보다.

“최근에 우리 가족한테 정말 기쁜 일이 생겼어요. 멀게만 생각했던 내 집 마련의 꿈에 작은 점 하나를 찍었거든요. 회사에서 시행하는 무주택자 저금리 대출로 아파트 분양권을 받았습시다. 남들 다 하는 대출이 대수냐고 할 수도 있지만, 상황이 여의치 않던 저희에게 단비가 됐죠. 덕분에 현재 집을 유지하면서 분양 비용도 마련할 수 있었으니까요.”

내 집 마련까지는 제법 시간이 걸리겠지만, 무언가 이뤘다는 생각에 뿌듯하다는 이기수 사원. 막 시작한 일조차 귀히 여기는 그에게는 변함없는 바람이 있다. 동료들과 함께 어울리며 조화를 이뤄 일하고 싶다는 것. 이 소박한 바람에 부창부수 수정 씨가 말을 보태왔다.

“남편을 따라주는 후배님들과 단점까지도 안아주는 동기 분들, 잘할 수 있다고 격려해주는 선배님들! 모든 분께 이 감사한 마음을 전하고 싶어요. 우리 기수 씨 아껴주셔서 고맙고 감사합니다.”



“기수 씨, 지금까지 그랬던 것처럼 늘 열심히 살아요. 둘이 아니라 넷이니깐 네 배 더 힘내서 성실하게요.”

“수정아, 여기서 더 바랄 게 없는 게 내 마음이야. 함께 발전하는 SIMPAC인으로 성실한 남편과 아빠로 쪽 걸어갈게.”



아름다운 대륙, 호주를 다녀오서

SIMPAC인의
먼 나라
나들이

SIMPAC 경영지원팀 인사총무Part 이혜정 사원

무더운 여름이 오기 전인 지난 4월에 한 번쯤 여행하고 싶던 나라, 호주에 다녀왔습니다. 남반구에 위치해 우리나라와는 날씨가 정반대인 곳이라 우리나라는 한창 따뜻한 봄이지만 호주는 여름에서 가을로 넘어가는 초가을의 날씨였습니다. 여행하기에는 더욱 더 좋은 날씨였죠. 우기라고 하여 걱정하기도 했지만 여행 내내 하루 저녁을 제외한 모든 날이 화창한 날씨를 보여줘 참 행복한 여행이었습니다

Australia



1ST DAY :

볼 것 많은 시드니 도심에서 기념 사진을 찰칵 찰칵!



첫 번째 날, 약 9시간의 비행 후 호주에 도착했습니다. 처음 방문한 곳이지만 워킹 홀리데이 비자를 받아 이곳에서 지내고 있는 친구들의 도움으로 어렵지 않게 호텔을 찾을 수 있었죠. 짐을 맡긴 뒤엔 우선 밥을 먹기 위해 나왔습니다. 호주하면 떠오르는 대표 음식이 있는 건 아니었지만 머릿속에 온통 두툽한 스테이크 생각이 가득했거든요. 이곳의 스테이크는 우리나라보다 저렴하면서 양도 많고 맛이 좋아 정말 배부르게 잘 먹었습니다.

부른 배를 잡고 식당을 나온 뒤, 전부터 꼭 가보고 싶던 오페라 하우스를 첫 행선지로 정했습니다. 써클러 키(Circular Quay)역에 있는 오페라 하우스는 유네스코 선정 세계문화유산으로 지정된 만큼 많은 관광객이 찾는다고 알려져 있는데, 그런 유명 건축물을 눈앞에서 보게 되니 무척 신이 났어요. 들뜬 마음에 오페라 하우스를 배경으로 사진을 얼마나 찍었는지 모릅니다. 바로 옆에 보이는 하버 브릿지는 세계에서 6번째로 긴 아치형 다리이자 가장 높은 강철다리로 알려져 있습니다. 이곳에 직접 올라갈 수 있는 관광상품도 있지만, 저는 멋진 다리를 배경을 삼아 인증샷을 남기는 걸로 만족했습니다. 우리나라와 달리 유난히 맑고 높은 하늘에 구름도 예뻐서 연신 우와~!를 외쳤던 것 같습니다. 그렇게 감탄하며 둘러보다 홍대의 플라마켓처럼 시드니 한복판에도 시장이 열리고 있어서 상인이 직접 만들었다고 하는 과일가면 같은 것도 써보고 길거리 음식도 맛보며 오후 시간을 보냈습니다. 그리고 이날 저녁! 달링 하버에 가서 토요일에만 열리는 불꽃축제를 봤습니다. 세계에서 가장 큰 선착장 중 하나로 꼽히는 곳이라 불꽃축제를 감상할 때도 너무 북적거리지 않고 편안한 상태로 볼 수 있었죠. 화려한 불꽃축제를 감상하며 첫 번째 날을 마무리하였습니다.

2ND & 3RD DAY :

빼어난 호주의 자연을 온 몸으로 느끼는 시간

두 번째 날은 전날의 빡빡했던 일정을 생각해 편안하게 쉬면서 즐길 수 있도록 호주의 유명한 해변인 본다이 비치로 향했습니다. 평상시에는 서핑하는 사람들이 많다고 해서 가면 멋진 장면을 볼 수 있지 않을까 좋아했는데 마침 제가 간 날 소나기가 오는 바람에 한두 명의 서퍼들을 제외하곤 볼 수 없었습니다. 아쉽긴 했지만 그래도 탁 트인 바다를 보니 가슴이 뻥~하고 뚫리는 것 같았어요. 이날은 종일 바닷가에서 놀며 여유를 즐겼는데, 시원한 파도를 바라보며 구워먹는 고기 맛은 정말 최고였습니다.

TRAVEL AUSTRALIA

세 번째 날은 도심에서 한 시간 정도 달리면 도착하는 블루 마운틴으로 Go Go! 울창한 숲과 빼어난 경관으로 유명한 이곳은 도착하자마자 저로 하여금 탄성을 지르게 했습니다. 나란히 솟아있는 세 자매봉을 비롯하여 넓게 펼쳐진 풍경이 유달리 좋았습니다. 평상시 산을 좋아하진 않지만, 이번에 블루 마운틴을 거닐면서 '아, 이래서 사람들이 등산을 하는구나' 싶을 정도로 자연의 위대함을 느낄 수 있는 기회였어요. 산을 내려와서는 근처 식당에 들어갔는데, 마침 한국 분이 운영하는 식당이었습니다. 여행 내내, 영어가 부족해 느꼈던 답답함을 날려버리며 주인 아주머니와 즐거운 수다를 떨었던, 그래서 서비스로 음료수도 얻어 마시고 여행지도 추천 받으며 알찬 시간을 보냈습니다.

4TH & 5TH DAY :

이곳 저곳, 다양한 풍경을 감상하며 여행을 마무리하다

네 번째 날에는 일일투어를 신청하여 모래 썰매로 유명한 포트 스테판에 갔습니다. 가는 길에 와인농장에 들러 시음을 하고 맛있어서 한 병 구입도 했죠. 포트 스테판 사막에 도착해서는 모래 언덕 위에서 썰매를 탔습니다. 가파른 언덕으로 썰매를 끌고 올라가는 길이 무척 힘들었지만 그래도 내려올 때 만큼은 정말 신이 나 이곳에 오기 잘했다 싶었죠. 다섯 번째 날에는 시드니에서 가장 큰 공원인 하이드 파크에 가서 여유롭게 산책한 뒤, 근처 마트에 가서 초콜릿을 구입하고 도시의 쇼핑물도 구경하며 여행을 마무리했습니다. 그리고 공항 가기 전, 영화 미션임파서블 촬영지로 유명한 해변 라페로즈에 들렀는데 영화에서 보던 광경이 눈앞에 펼쳐져 있으니 신기하기도 하고 풍경이 무척 아름다워 감탄을 금치 못했어요. 잠깐의 방문을 마치고 서둘러 공항에 도착해 한국행 비행기에 오르며 호주 여행은 그렇게 막을 내렸습니다.

5일의 여행이 짧다면 짧겠지만 시드니만 구경하기에는 나름 충분한 시간이었던 것 같습니다. 승무원들이 뽑은 최고의 여행지인 만큼 볼거리도 많고 힐링도 할 수 있는 호주로 SIMPAC인 여러분들도 한번 떠나 보는 건 어떨까요? 아름다운 풍경을 감상하고 새로운 문화를 접해볼 수도 있는 게 여행의 묘미가 아닐런지요. 여러분들도 바쁜 일상 속에서 가끔은 여행으로 좋은 기운을 잔뜩 받고 오셨으면 하는 바람입니다.



당신을 칭찬합니다

SIMPAC 수주설계팀의 김준범 과장이 생산팀 조립3반 김정갑 반장에게



김정갑 반장과
김준범 과장

어떤 분을 칭찬하고 싶으신가요? 이유는 무엇인지요?

칭찬받아야 할 분들이 참 많은데 그중에 한 분을 꼽자면, 생산팀 조립3반 김정갑 반장님입니다. 과거에 SIMPAC의 고객인 S사 설치시운전 시에 반장님과 동행한 적이 있습니다. 당시 시운전 문제점이 발생했는데, 아무 불만 없이 늦은 시간까지 웃음을 머금고 날아다니시며(정말 날아다니십니다!) 근무하는 모습에서 '열정'이라는 단어를 떠올릴 수 있었습니다. 또, '내가 SIMPAC을 대표하는 사람이다'라는 주인의식을 배울 수 있었습니다.

어떤 관계를 유지하고 있나요?

제가 현재 수주설계팀에서 근무하고 있는데, 부족한 현장감을 다방면으로 일깨워 주시고 개선해야 할 사항을 말씀해주시는 '현장감 멘토'이십니다.

SIMPAC인더스트리 설계팀 김진웅 대리가 국내영업팀 윤희철 사원에게



윤희철 사원과
김진웅 대리

어떤 분을 칭찬하고 싶으신가요? 이유는 무엇인지요?

국내영업팀 윤희철 사원입니다. 나이 차이도 얼마 안 나지만 친한 동생처럼 언제나 편안하게 사람들을 대하며 자칫 딱딱할 수 있는 타 부서와의 관계에서도 언제나 웃는 얼굴로 일 처리를 하는 모습이 참 보기 좋습니다.

어떤 관계를 유지하고 계신가요?

가끔 일 문제로 투닥거릴 때도 있지만 뒤돌아서면 언제 그랬냐는 듯이 또 웃는 모습으로 먼저 다가와주는 고마운 동생이며, 가끔 퇴근 후 소주 한 잔 편하게 할 수 있는 그런 동생입니다.

SIMPAC메탈로이 1공장 전기로 B조 박동혁 사원이 전기로 D조 정진교 사원에게



박동혁 사원과
정진교 사원

어떤 분을 칭찬하고 싶으신가요? 이유는 무엇인지요?

1공장 전기로 D조 정진교 사원입니다. 입사 이후 변함없는 모습으로 누구보다 착실하고 성실하게 업무에 임하며 동료들과도 잘 지내고 늘 웃는 모습으로 회사 생활을 열심히 합니다.

특별한 인연이 있나요?

84년 생 동갑으로, 철 모르는 중학생 시절부터 지금까지 함께해 온 죽마고우입니다.

SIMPAC메탈로이 2공장 가공반 권용호 사원이 공무반 이원길 사원에게

어떤 분을 칭찬하고 싶으신가요? 이유는 무엇인지요?

공무반 이원길 사원입니다. 남들 눈에 잘 띄지 않게 묵묵히 일하며, 자신의 업무에 큰 자부심을 갖고 임하시는 분입니다. 특히 올해 정년 마지막을 맞아 남들보다 항상 일찍, 그리고 남들보다 더 늦게까지 자기 위치에서 맡은 바 최선을 다하는 모습이 당연히 본받을 만 하다고 생각합니다. 업무상 공무반에 의뢰하게 되는 경우가 많은데 본인의 바쁜 업무에도 불구하고 '알았어' 한 마디 하시고 웃으며 들어주는 모습이 참 고맙고 감사합니다.



권용호 사원(上)과
이원길 사원(下)

특별한 인연이나 공통점이 있나요?

하루 하루가 소중한 인연입니다. 20년 가까이 같이 근무하면서 함께 많은 일들을 같이 겪었고 앞으로도 더 좋은 인연을 계속해서 만들어 갔으면 합니다. 그리고 공통점이라면 아직 제가 많이 부족하지만 이원길 사원의 늘 웃는 얼굴과 자기 일에 최선을 다하는 모습이 아닐까 하는 생각이 드네요.

SIMPAC메탈 생산팀 전기로 B조 이정훈 사원이 전기로 B조 차기풍 사원에게

어떤 분을 칭찬하고 싶으신가요? 이유는 무엇인지요?

전기로 B조 차기풍 사원입니다. 차기풍 사원은 같은 B조 정련로 선임으로 나이는 어리지만 성실하고 배울 점이 많은 사람입니다. 지난 5월 정련조업으로 한창 바쁠 때 힘든 내색 없이 후임인 저를 잘 이끌어 주어 많은 것을 배울 수 있게 해준 고마운 선임입니다.



차기풍 사원과
이정훈 사원

특별히 가까워진 계기가 있나요?

지난해 갑자기 아기가 심한 감기로 아파 회사에 출근하기 어려운 적이 있었습니다. 대근자를 구하기 힘든 상황이었었는데 차기풍 사원이 제 대신 근무를 해주어 지금도 감사하게 생각하고 있습니다.

사진으로 말해요

SIMPAC인 여러분의 생활 속

장면과 이야기를 공유해주세요.

이번 호 주제는 “달라진 _____”입니다.

from SIMPAC경영지원팀 인사총무Part 권순영 과장

제목 : 달라진 아들

내용 : 물을 무서워해서 분수 근처도 못 가던 아들이 달라졌어요. 이제 분수를 온몸으로 즐기고 있습니다^^



from SIMPAC메탈로이 Roll영업팀 김경민 대리

제목 : 부쩍 달라진 나의 옆 자리

내용 : 인연은 우연히 찾아 온다고 했던가! 혼자였던 나의 옆자리에 평생의 짝이 우연처럼 찾아 왔습니다. 하루하루 소중한 시간을 만들어준 평생의 짝에게 늘 고맙고 사랑한다는 말을 이 지면을 빌려 전하고 싶습니다.



from SIMPAC메탈로이 인사총무팀 선광규 대리

제목 : 부쩍 달라진 나의 주말

내용 : 놀이공원을 가도 롤러코스터 등 스릴만점의 놀이기구만 탔고, 물고기는 죽도시장에 회 먹으러 갈 때나 보곤 했는데, 이제는 딸아이 때문에 놀이공원에 가도 대관람차, 회전목마나 타고, 먹지도 못하는 물고기 보러 비싼 돈 들어가며 아쿠아리움도 갑니다. 부쩍 달라진 주말 스케줄에 서운해 하는 친구녀석들도 많지만, 요즘 이런 것들도 재미있다는 것에 놀라며 가족과 함께 즐겁고 행복한 주말을 보내고 있습니다.

* '사진으로 말해요' 코너에 SIMPAC인들의 생활 속 다양한 이야기를 담고자 합니다. 매 호 해당 주제에 맞춰 사진과 짧은 메시지를 사보 담당자에게 보내주세요. 선정되신 분께는 소정의 상품이 주어집니다. 다음 호 주제는 “함께 나누고픈 _____”입니다(9월 30일 마감).

SIMPAC NEWS

SIMPAC 그룹

대한민국, 2015 광주 하계유니버시아드대회에서 종합 1위 쾌거

- 최진식 대한조정협회 회장, 조정 결승 시상식 참석해 메달 수여

제28회 2015 광주 하계유니버시아드대회가 7월 14일 폐회식을 끝으로 12일간의 숨가쁜 일정을 마무리했다. 전 세계 143개국, 1만 2,885명의 젊은이들이 참가한 이번 대회에서 우리나라는 역대 최고의 메달 기록을 세우며 하계 대회 사상 처음으로 종합 1위에 올랐다. 금 47개, 은 32개, 동 29개로 총 108개의 메달을 따내며 역대 최다메달을 경신한 것이다.

전체 21개 종목 중 조정경기는 343명의 선수들이 참가해 7월 5-7일, 3일간 충주 탄금호 국제조정경기장에서 치러졌으며 대한조정협회 회장직을 맡고 있는 SIMPAC그룹 최진식 회장은 마지막 날 결승 시상식에 참석해 우승 선수들에게 메달을 수여했다. 이 자리에는 FISU(국제대학스포츠연맹) 임원진과 김황식 대회 조직위원장이 함께해 선수들의 노고를 치하했다.

지난해 5월, 대한조정협회 대의원 14명의 만장일치로 회장에 당선된 바 있는 최진식 회장은 2014년 인천 아시안게임에서 우리나라 조정 이 역대 최고 성적을 거뒀던 것에 이어 2015 광주 하계유니버시아드대회 역시 성공적으로 치러진 것에 모두에게 감사의 뜻을 전하며 향후에도 조정의 발전을 위해 최선을 다할 것을 다짐했다.



SIMPAC

너클/서보프레스 시연회 실시

SIMPAC은 7월 23일-24일 이틀간에 걸쳐 본사 프레스테크노센터에서 너클/서보 프레스 시연회를 실시하였다. 금번 시연회 행사는 고객사 관계자들이 원하는 시간에 방문할 수 있도록 하였으며, 질의응답 및 현장투어로 진행되었다. 시연회 일정 동안 비가 내려 날씨가 좋지 않은 상황 속에서도 많은 방문객이 시연회에 참석하여 제품 전반에 큰 관심을 보였다.



특성화고 공업계열 중심 산학관 업무협약체결



SIMPAC은 인천 지역의 청년층 실업해소 및 일자리 창출을 위해 산학관 업무협약을 지난 7월 23일 체결했다.

이번 체결 후 SIMPAC은 '청년 일자리 창출 프로젝트'에 참여하게 되며, 이 프로젝트는 능력에 따른 인재채용과 구인정보 제공 및 공유, 직업진로교육 등을 통한 우수인재 양성 등의 내용으로 산학관이 협력 진행하게 된다.



SIMPAC NEWS

SIMPAC 메탈로이

직원 및 가족, 통일기원 제15회 포항해변마라톤 대회참가



지난 4월 26일, SIMPAC메탈로이 직원들은 민주평화통일자문회의 포항시협의회에서 주최하는 제15회 통일기원 포항해변마라톤 대회에 참여했다. 2만 명이 넘는 참가자들이 운집한 가운데 SIMPAC메탈로이 직원 및 가족들은 따사로운 햇살을 즐기며 10km 마라톤에 참가하였다. 형산강 강변을 따라 송도해수욕장으로 이어지는 울해 코스는 그 풍광이 아름다워 10km 참가자가 유독 많았다. SIMPAC메탈로이 직원 및 가족들은 삼삼오오 짝을 지어 어린 아이까지 10km를 완주하였다. 바쁜 회사일 때문에 자주 가족들과 시간을 보내지 못한 직원들은 모처럼 손을 잡고 함께 뛰고, 웃으며 즐거운 시간을 보냈다. 통일한국의 원대한 슬로건도 좋지만 가족들, 동료들과 함께 싱그런 햇살을 맞으며 함께해 더욱 가슴에 와 닿는 하루였다.

제16회 철의 날 기념, 철강사랑 마라톤대회 참가



지난 5월 9일, 경기도 하남시 미사리 조정경기장 일원에서 제16회 철강사랑 마라톤대회가 개최되었다. 철강협회 이사직을 겸하고 있는 SIMPAC메탈로이 송호석 대표이사는 이날 행사에서 10km 시총 및 시상뿐만 아니라 임직원들과 함께 마라톤에도 참여했다. 이날 모인 직원 및 가족들은 밝은 햇살과 푸르른 녹음 아래서, 업무를 잠시 내려 놓고 마음껏 뛰고 즐기며 행복한 시간을 보냈다. 특히 이날 5km 코스에 참가한 합금철영업팀 박종영 사원과 인사총무팀 전준호 사원은 각각 전체 2, 3위를 기록했다. 평소 말은바 업무도 열심히 하고, 자기관리 또한 철저히 하는 멋진 SIMPAC메탈로이 직원들이었다.



무더운 여름의 시원한 소나기 같은 봉사활동

지난 8월 8일, 폭염이 기승을 부리는 무더운 여름 날씨에 SIMPAC메탈로이 봉사단 '심봉사' 회원들은 송라면에 위치한 '엘림실버빌'로 향했다. 이곳은 치매 및 중풍으로 요양이 필요한 독거노인들을 위한 양로시설과 의료복지시설을 갖추고 있으며 지적자폐성 장애우들이 함께 생활하는 곳이다. 이날 심봉사 회원들은 '포항마루연희 봉사단', 그리고 '미소자장면 봉사단'과 합동으로 봉사활동을 진행하였으며 휠체어 청소와 환경정리 작업도 했다. 몸이 불편한 어르신들과 마음이 외로운 어르신들을 모시고 신명 나는 우리가락에 몸을 맡긴 채 모두 한바탕 웃고 즐기는 가운데 시간은 어느덧 12시를 가리켰다. 주방에서는 미소자장면 봉사단과 심봉사 회원들이 맛있는 자장면과 탕수육을 준비해 어르신들께 식사를 대접했다. 시내와 거리가 떨어져 있어 평소 자장면을 드시기 어려웠던 어르신들은 추억의 자장면 맛을 보시고 평소보다 많은 양의 식사를 마치며 잘 먹었다는 인사를 빼놓지 않으셨다. 8월의 무더운 주말, 가족들과 시원한 피서보다 봉사를 선택해 웃으며 함께한 심봉사 회원들과 포항마루연희 봉사단, 미소자장면 봉사단 모두가 즐겁고 행복한 하루였다.



결혼을 축하합니다 인생의 동반자를 만나 새로운 출발점에 선 SIMPAC인들의 앞날을 축복해주세요.



6월 21일
SIMPAC 생산팀 조립3반
노현호 사원



5월 30일
SIMPAC 생산팀
안상규 과장



6월 6일
SIMPAC 해외영업팀
김광섭 사원

