

나비엔

2015 Autumn
vol.

137



나비엔

2015 Autumn
vol.137

www.kdnavien.co.kr



가을, 그리고 향기

향기에 예민해지면 가을이 왔다는 걸 느끼게 됩니다.

낙엽 향기, 출근길 스쳐간 누군가의 향수 향기도 바람을 타고 유난히 잘 느껴집니다.

꼭 코로 느껴지는 향이 아니어도 사람마다 풍기는 특유의 향기가 있습니다.

이 가을, 나는 어떤 향기를 가진 사람으로 기억될까요?

당신은 어떤 향기로 기억되고 싶나요?

발행일
2015년 10월 1일

발행인
최재범

발행처
서울시 영등포구 국회대로 76길 22
(여의도동, 코아미빌딩 신관)
(주)경동나비엔

사보 담당
홍보팀 이수용

문의
02-3489-2496

팩스
02-3489-2222

편집디자인
디자인하다 02-3445-1993

차례

04	에세이	음양오행 이야기: 영화 <극비수사>
08	휴식	주말뽕 어디로 떠나볼까: 파주 '지혜의 숲'
12	혁신	2015년 신규 광고 제작 스토리
16	사람	우리 회사 매력남녀
20	세계	나비엔, 미국의 난방문화와 만나다
24	탄생	또 하나의 보일러, 나비엔 메이트의 탄생
26	기획	세계 최대 규모 보일러공장의 안전을 책임지는 사람들
30	소통	우리 회사 불통용어 완전정복: 회계 편
34	그 순간	우리 회사 광고모델이 됐어요
36	소식	경동 각 사의 크고 작은 뉴스
40	우체국	사내외 독자들의 이야기
43	경동원 이야기	최고의 신기술(NET) 보온재, ULTRATHERM 첫 수주 현장



음악오행 이야기

- 영화 『극비수사』를 보고

글 | 홍보팀 최기영, 사진 | 쥬제이콘컴퍼니 제공



지난 여름 흥미로운 영화 하나가 개봉됐다. ‘극비수사’라는 영화다. 영화 ‘친구’를 만들었던 박경택 감독의 작품인 데다 대표적인 연기파 배우인 김윤석과 유해진이 주연으로 출연했다. 제작진이나 출연진 모두가 작품에 대한 믿음을 주기에 충분했다. 개인적으로는 영화의 스토리 전개에 사주(四柱)가 깊이 연관돼 있다는 것에 더욱 관심을 가지고 영화를 감상했다.

실화를 그린 영화 『극비수사』

이 영화는 1978년 부산에서 일어났던 어린이 유괴사건 실화를 다룬 이야기다. 부산 최고 재력가의 어린 딸이 납치되고 가족들은 유명한 점집을 돌아다니며 아이의 생사 여부를 확인해 보지만 아이의 사주가 워낙 강해서 죽었을 것이라는 절망적인 답변만 듣는다. 그러다 마지막으로 찾은 곳이 도사 김중산의 집이다. 아이의 사주를 풀어보던 김중산은 아이가 살아있으며 보름째 되는 날 범인으로부터 연락이 올 것이라고 예언한다. 그리고 공길용 형사의 사주라야 아이를 살릴 수 있다는 김도사의 예언에 따라 아이 부모는 경찰에 공길용 형사를 사건 담당으로 배치해줄 것을 요청한다.

범인을 자극하지 않고 아이를 보호하기 위해 수사는 극비로 진행되지만 제대로 된 단서 하나 없는 상황에서 오로지 범인의 연락만을 기다리며 아이의 가족과 형사는 초초한 시간을 보낸다. 그러다 김도사의 예언대로 15일 만에 납치범으로부터 돈을 요구하는 연락을 받는다. 도사는 무슨 도사냐며 부잣집 마나님들 돈이나 뜯어내는 돈사 아니냐고 비꼬던 공형사도 그때부터 김도사를 신뢰하기 시작한다. 공형사는 범인이 보내온 아이의 사진을 보고 아이가 살아있음을 확신하고, 김도사와 함께 아이를 살리기 위해 의기투합하게 된다.

이후로도 오로지 범인의 전화만을 기다려야 하는 극비수사는 그야말로 답답하기 그지없었다. 범인이 부산에서 서울로 장소

를 옮기자 서울 경찰 수사팀도 사건에 합류하게 된다. 공개수사를 하고자 하는 서울 수사팀, 범인 검거 실적을 서울팀에 빼기지 않으려고 수사에 혼선을 더하는 부산팀의 모습이 어지럽게 전개되고, 그 와중에 공형사와 김도사만이 아이를 살리기 위해 분투하는 모습이 힘겹게 그려지며 긴장감을 더한다. 김도사와 공형사, 두 사람만을 의지하며 피말리는 시간을 보내는 아이 부모의 모습은 영화를 보는 내내 그저 안타까울 뿐이었다.

김도사가 예언한 대로 납치된 지 정확히 33일 만에 아이는 무사히 돌아왔고, 이후 40년 가까이 변함없는 소신으로 살면서 서로 깊은 우정을 다져온 공형사와 김도사의 모습이 소개되며 영화는 마무리된다.

영화 속의 음악오행

영화가 끝나고 모든 것이 다 잘 해결되어 다행이라는 안도감이 밀려온 다음에 들었던 생각은 이런 것이었다. ‘어떻게 저리도 정확하게 미래를 예언할 수 있을까? 저런 일이 실제 있었던 일이라니…….’ 얼마나 명리학 공부를 해야 그 경지에 이를 수 있을지 궁금하기도 하고 도사의 신묘한 능력이 부럽기도 했다.

아이와 공형사의 사주가 자세히 표현되지는 않았지만 영화 속에서 간단하게 언급된 김도사의 사주풀이를 들으며 어떻게 그런 예언을 할 수 있었는지 음악오행을 가지고 정리해봤다.



김중산 도사의 가족



수사 초기, 공길용 형사는 범인의 전화만을 기다려야 하는 피말리는 시간을 보낸다.

영화에서 아이의 사주는 금(金)이 6개나 되는 것으로 나온다. 사주팔자는 생년월일시에서 추출한 8개의 글자를 가지고 사람의 운명을 예측하기 때문에 사주팔자(四柱八字)라고 부르는데, 그 중 6개가 금의 기운이라면 오행이 고르지 못하고 한쪽으로 많이 치우쳐 있는 사주다. 아이의 사주가 너무 강하다는 것은 자신과 같은 오행이 여러 개 겹치면서 합을 이루며 금의 세력이 엄청나게 커졌다는 것이다. 당연히 사주상으로 편안하지 않은 모양이다.

특정 오행이 일방적으로 많다고 해서 그것을 무조건 흉하게 보지는 않는다. 같은 오행을 많이 거느린 사주는 고집과 의지가 강하기 때문에 운에서 유리한 오행을 만나면 큰 성공을 거둘 수 있기 때문이다. 그래서 이런 종류의 사주를 가진 사람들은 고난을 견뎌내고 만인의 빛이 된 난세의 영웅들이 많다.

이렇게 일방적으로 치우친 오행을 가진 사주가 편안해지려면 강한 오행의 세력을 잠재워서 다른 오행들과 균형을 맞추는 것이 급선무다. 강한 오행의 세력을 약화시킬 수 있는 방법은 세 가지가 있다.

첫 번째는 사주에서 득세하고 있는 강한 오행이 그와 상극(相剋)인 오행을 운에서 만나면 서로 충돌하기 때문에 기운이 약해질 수 있다. 하지만 아이의 사주처럼 자신이 가진 오행의 세력이 커질 대로 커진 상황에서 상극인 오행이 온다면 그리 큰

영향을 끼치지 못한다. 금의 상극은 목인데 거대한 바위산을 나무 막대기로 때린다 한들 막대기만 산산조각이 나는 이치다. 이 강해진 금을 제압하기 위해서는 그만큼 목의 기운도 강한 것이어야 싸움이 될 것인데 그것은 전쟁을 의미한다. 금과 목 중 어느 오행도 온전하지 못하고 둘다 심각한 피해를 보게 된다. 이러한 운이라면 그 사람에게에는 정말 큰 파란이 있을 것이다.

두 번째는 강한 세력의 오행이 다른 오행과 합을 이루어서 고유 성분을 잃고 다른 오행이 되거나 있던 자리를 떠나는 것이다. 식솔들을 다른 집으로 보내 자신의 부담을 덜어 주는 격이다. 이러한 운이 온다면 누군가의 희생이나 피해가 자신에게 득이 되는 경우로 해석할 수도 있다. 상극인 오행과 충돌하는 것보다는 낫겠지만 이것도 조용하거나 유쾌한 방법은 아니다.

세 번째는 그 강한 오행이 다른 오행과 충이나 합을 이루지 않고 다른 오행을 생하는 일을 하는 것이다. 나무가 불을 지피는 일을 한다든가(木生火), 토의 기운이 금을 키워낸다는가(土生金) 하는 식으로 뿔가를 만들고 키워내느라 자신의 기운을 밖으로 내보내며 자연스럽게 다른 오행과의 균형을 이루는 것이다. 사주명리학에서는 이렇게 자신의 기(氣)를 내보내어 다른 오행을 생하게 하는 것을 설기(洩氣)라 한다. 강한 사주가 이처럼 설기가 되는 오행을 운에서 만나면 어두운 터널을 지나 밝은 빛을 보는 격으로 풀이하기도 한다. 강한 사주를 달래서 온화하게 만들 수 있는 가장 지혜로운 방법이라고 할 수 있겠다.



공길용 형사는 극비수사를 방해하는 동료형사에게 말한다. "니, 아 엄마 얼굴 안봤나?"



도사와 공형사만이 아이의 생존을 확신하며 신념을 굽히지 않았다.

영화에서 아이는 금이 많은 사주다. 그렇다면 납치범은 금과 충돌하여 금을 제압하고자 하는 목(木)이나 화(火)일 것인데 김도사는 목의 기운을 가지고 납치범의 움직임을 예언했다. 짐을 보는 사람이라면 금과 목의 한판 충돌로 아이와 납치범 둘 다 심각한 피해가 있을 것이라고 불길한 점괘를 이야기할 만하다. 하지만 김도사는 비록 아이의 사주가 강하지만 사통팔달이 되고 있어 분명히 살아있을 것이라고 예언한다. 한편 공형사는 물이 많은 사주로 묘사된다. 즉, 아이가 갖고 있는 그 많은 금이 공형사가 갖고 있다는 많은 물의 기운을 만나면 설기를 하니 좋고(金生水), 물은 납치범을 상징하는 목까지도 보호할 수 있다(水生木). 도사는 분명 공길용 형사가 지금 강하게 부딪히려는 금과 목 사이를 중재해서 둘의 충돌을 막고 모두를 살릴 수 있는 유일한 사람이라고 본 것이다.

음양오행, 그 뒤의 간절한 바람

김중산이 예언한 대로 아이는 살아 돌아왔지만 그것이 과연 도사의 예언 적중에 불과한 것일까? 절대 그렇지 않다. 김중산의 예언은 아이 부모는 물론이고 반드시 아이가 살아 돌아와야 하며 그러려면 수사도 극비로 해야 한다고 믿는 공형사에게 희망의 불씨이자 그들의 간절한 바람을 힘겹게 지켜주는 지지대였다. 김도사의 말을 믿으며 그들은 아이가 살아 돌아오길 간절히 기도했고, 끝까지 용의자와 접선하고 끈질기게 설득해내며 결국 아이를 찾아냈다.



범인의 접선 요구에 따라 아이의 고모가 돈가방을 들고 방송국 앞에서 기다리는 장면

영화에서 모든 사람이 아이는 이미 죽었을 것이라며 수사를 공개로 돌려 범인을 빨리 잡아야 한다고 했지만 김중산과 공길용만은 아이가 반드시 살아 있으며 극비수사만이 아이를 살릴 수 있다는 소신을 굽히지 않았다. 유력한 용의자를 바로 눈앞에 두고도 공형사는 범인이 두 명일 것이라는 도사의 예언이 떠올라 선불리 나서지 못하고 용의자가 사라지는 것을 안타깝게 지켜 봐야 했다. 동료들은 물론이고 아이의 가족들까지 그런 그를 비난했지만 현장에서 용의자를 덮쳤다가 공범이 아이를 어떻게 할까봐 어쩔 수 없었다는 공형사의 말에서는 아이를 가진 부모라면 가슴이 뭉클해질 만하다.

명리학(命理學)을 글자 그대로 해석하면 '운명을 다스리는 학문'이다. 자신의 바람을 이루기 위해 현재 처한 상황이 어떠하며 무엇을 보완해야 하는지를 점검해서 지혜롭게 위기를 극복하고 꿈을 이루라고 가르친다. 개개인의 이기심으로 가득했던 혼란 속에서도 어른으로서, 부모로서 지켜야 할 신념을 잃지 않고 끝까지 최선을 다했던 공길용 형사와 김중산 도사처럼 말이다. 🌟



아이들은 결국 33일 만에 무사히 돌아오지만 몇 개월 뒤 다시 납치를 당한다.

주말 어디로 떠나볼까

- 파주 '지혜의 숲'

글·사진 | 홍보팀 박윤주



'Stay hungry! Stay Foolish!(계속 갈망하라, 늘 우직하게)'. '지구백과'라는 책에 있던 이 문구는 그 책을 보지 않은 전 세계 사람들에게도 너무나 잘 알려진 말이 되었다. 그 책을 통해 커다란 영감을 얻은 한 소년이 훗날 수많은 사람들의 삶에 혁신을 선사하는 시대의 아이콘이 됐기 때문이다. 어쩌면 당신의 손에도 들려 있을지 모를 아이폰을 만든 스티브 잡스가 그 주인공이다. 진심이 담긴 한 문장, 하나의 이야기, 한 권의 책이 가진 힘은 이토록 위대하다. 가을의 향기가 느껴지는 어느 주말, 내 아이의 인생에도 오늘의 나들이가 새로운 계기를 만들어 줄 수 있었으면 하는 마음으로 파주를 향해 출발했다.

수많은 서재가 모여 만들어진 책의 숲

탁 트인 자유로를 달려 파주로 들어서면, 그리 멀지 않은 곳에서 지혜의 숲을 찾을 수 있다. 다소 이른 시간인 오전 11시에 도착하니 주차장은 아직 여유로운 편이었다. 이야기를 들어보니 이른 점심을 해결하고 도서관에서 시간을 보내려는 가족 방문객이 많기 때문에 12시 무렵부터는 주차하기가 쉽지 않은 것이 보통이라고 한다.

문을 열고 들어서니 장엄하게 서 있는 책의 숲이 우리를 미추한다. 그 압도적인 장관에 한 권, 한 권 가법계만 바라봤던 책의 힘이 새삼 강하게 와닿는다. 그래서인지 누구 하나 조용히 하라는 말을 하는 이가 없는데도 아이부터 어른까지 모두 숨죽인 모습이다. 밖에서부터 신이 나 뛰어들어왔던 필자의 아이도 이 모습이 장관이었는지 멍하니 멈춰서 연신 좌우를 두리번거린다. 365일 24시간, 누구에게나 무료로 개방되는 지혜의 숲은 890㎡(270평)에 이르는 로비와 복도에 8m의 서가가 3km 넘게 구성돼 있다고 하니 그 웅장한 규모를 짐작할 만하다.

서가를 둘러보다 보면 이내 궁금증이 생긴다. 역사, 철학, 문학, 종교, 전공 서적 등 범주별로 구분되어 있는 일반적인 도서관과는 달리 기준자에 따라 특별한 체계 없이 도서가 정리되어 있기 때문이다. 권독사에게 이를 문의하자 기준한 출판사가 가진 특유의 개성과 개인 기준자의 독서 성향을 느낄 수 있도록 기준자에 따라 도서를 정리한다는 대답을 들을 수 있었다. 입구에 들어서면서 수많은 책이 내뿜는 경건한 기운을 받으면서도 그것이 너무 무겁거나 답답하게 느껴지지 않았던 것은 그래서였구나 싶다. 체계화되고 정확하게 관리되는 어느 도서관과는 달리, 자연스럽게 여러 사람의 흔적이 담긴 '책이 있는 일상'을 접할 수 있다는 것이 이곳만의 매력이 아닌가 싶다.

하지만 이내 원하는 책을 어디서 찾아야 할지 막막해졌다. 자연스럽게 도서관을 돌아다니며 잊고 지냈던, 또는 생각치 못했던 좋은 책을 만나는 것은 분명 색다른 즐거움이지만 내가 원하는 책을 찾지 못한다면 난감한 일이 아닐까. 신기한 듯 연신 빠른 걸음으로 책장 사이를 옮겨 다니던 아이도 이내 싫증을 내기 시작했다. 막막한 표정으로 곤란해하고 있으니 권독사가 다가와 원하는 책을 묻고 수많은 도서들 사이에서 우리가 찾는 책이 있는 곳으로 안내했다. 권독사는 지혜의 숲에서 책을 안내하고 권유하는 자원 봉사자다. 숫자로 정확한 위치를 안내하는 시스템이 아닌, 사람과 사람이 만나 책을 권하고 삶을 나누는 모습은 인간미가 느껴지는 이색적인 체험이었다.





일상에 책을 더하다

세 구역으로 나뉜 '지혜의 숲' 중앙에는 누구나 자유롭게 앉아 책을 읽을 수 있는 공간이 넓게 마련돼 있다. 도서 보호를 위해 외부 음식 반입은 금지하고 있지만 내부에서 간단한 음료와 요기할 수 있는 샌드위치도 살 수 있다. 우리 가족도 각자 보고 싶은 책을 찾아 한 자리를 차지하고 앉았다. 아이에게 책을 읽어주는 아내 옆에서, 대학시절 전공 공부를 위해 읽었지만 우연히 다시 보게 되어 반가웠던 『무진기행』을 펼쳐 들었다. 잠시 낭랑한 책 읽는 소리와 함께 행간에 눈길을 주다 보니 창밖으로 더위를 식히는 소나기가 쏟아진다. 그 시원한 빗소리에 머릿속을 복잡하게 채우던 일상의 걱정들도 조금은 씻겨 내려가는 듯 상쾌한 기분을 느낄 수 있었다.

두 시간쯤 지났을까. 신나서 연신 책을 고르고 엄마에게 읽어달라 조르던 아이가 배가 고프는지 보채기 시작했다. 그제야 주위를 둘러보니 여유 있던 주변이 어느새 사람들로 가득 차 있었다. 아직 찾아보지 못한 수많은 책들을 보며 조금 아쉬움이 남았지만, 오랜만에 즐긴 여유에 만족하며 지혜의 숲을 빠져 나왔다.

일상 속에서 자연스럽게 책을 권하는 '지혜의 숲'을 다녀오면서, 아이를 위해 부모로서 해줄 수 있는 것이 무엇인지, 그리고 내 삶 속에서 놓치고 있던 것은 무엇인지 오랜만에 여유로운 사색에 빠져들 수 있었다. 여전히 앞으로 답은 찾기 어렵겠지만 삶 속에서 답답함이 커질 때면 찾을 수 있는 새로운 쉼터를 찾았다는 즐거움과 함께 말이다.

이런 가족뿐 좋아요

지혜의 숲은 책을 좋아하는 사람은 물론, 일상에서 벗어나 여유로운 기분을 찾고 싶은 사람이라면 누구나 편하게 쉴 수 있는 곳이다. 바로 옆 게스트하우스 지지향과 연결되어 있어 숙박에 대한 고민도 덜 수 있으며, 간단히 식사를 할 수 있는 식당도 있다. 다만, 독서공간 이외의 편의시설이 없어 어린아이의 경우 긴 시간을 보내는 것이 어려울 수 있으니 초등학생 이상의 자녀를 둔 가족이 찾는다면 더욱 효과적으로 이용할 수 있을 것이다. 🍃

주말愛 떠나볼 만한 다른 곳



가람도서관

클래식 음악을 주제로 설립된 가람도서관은 전국 최초로 설립된 음악 공공도서관으로 4,600여 점의 멀티미디어 자료와 16,900여 권의 음악서적을 갖추고 있다.

위치 파주시 가람로 116번길 170

운영시간 9시~19시(하절기), 9시~18시(동절기)

문의 031-949-2552 www.pajulib.or.kr/grlib



글마루한옥어린이도서관

전통 한옥으로 구성된 점이 이색적인 도서관. 어린이 도서열람 공간과 놀이터, 전통문화를 체험하는 공간으로 구성되어 있다. 토요일마다 전통문화 행사가 진행되며 성인을 위한 인문학 놀이터 프로그램이 있는 것도 장점이다.

위치 서울시 구로구 고척로 27바길 7

운영시간 10~19시(월~금), 10~17시(토~일)

문의 02-2615-8200 lib.guro.go.kr



국립세종도서관

외형부터 책을 펼친 모습으로 설계된 국립세종도서관은 넓은 잔디밭과 호수, 실외 어린이 놀이터를 갖추고 있어 야외 나들이 장소로도 인기가 높다. 풍부한 어린이도서는 물론, 다양한 부모 교육도 이뤄지니 가족 나들이로도 좋은 장소다.

위치 세종시 다솜3로 48

운영시간 9시~18시(둘째, 넷째 일요일 휴관)

문의 044-900-9114 sejong.nl.go.kr

보일러와 온수매트, '국가대표 보일러 기술로 이끌다'

글·사진 | 광고에이전시 INNOCEAN Worldwide

- 경동나비엔 2015 신규 광고 제작 스토리



본편을 뛰어넘는 속편은 없다는 편견을 뒤집다

지난해, 모델 김남주와 함께 처음 시작한 광고 캠페인은 '과감하게 변화를 시도한 만큼 성공적이었다'는 자부심을 심어주었다. 하지만 동시에 적잖은 부담감을 주기도 했다. 이번에는 또 어디로 어떻게 나아가야 할까? '작년보다 더 나은 광고'만으로는 부족하다. 게다가 올해는 새롭게 런칭하는 경동나비엔 온수매트 '나비엔 매트'라는 소재도 생겨, 광고 전략을 세우는 것이 작년보다 훨씬 더 복잡해졌다.

오직 경동만이 할 수 있는 이야기

'국가대표 보일러=경동나비엔'이라는 공식을 사람들의 뇌리에 심는 방법은 무엇일까. 올해 광고의 주인공인 스마트 톱 보일러는 이제 업계의 흐름이 되어, 너도나도 스마트 보일러를 표방한 제품을 내놓고 있다. 하지만 경동나비엔에게는 그 스마트 보일러를 가장 먼저 시작했다는 무기가 있다. 그래서 이번 캠페인에서는 '보일러 리더'로서의 경동나비엔을 이야기하기로 했다. 언제나 앞에서 '이끌며' 우리나라의 보일러 문화와 기술 발전을 선도하는 기업이 바로 경동나비엔이라는 것이다.

한편, 온수매트 광고는 '온수매트=(또 하나의) 보일러'라는 전략을 세웠다. 수없이 많은 온수매트 브랜드들이 난립하는 상황에서, 경동나비엔을 선택할 이유를 명확히 하기 위해서다. '온수매트의 원리는 보일러와 같다. 그래서 보일러 잘 만드는 회사가 온수매트도 잘 만든다.' 굉장히 간단하면서도 확실한 메시지다. '온수매트 살 때 무엇을 가장 중요하게 봐야 할까?'라는 소

비자의 고민과 '보일러 만들던 경동나비엔이 왜 갑자기 온수매트를 만드는 거지?'라는 궁금증을 한번에 해결해 주기 때문이다. 이 두 개의 연계된 메시지를 가지고 경동나비엔만을 위한, 오직 경동나비엔만이 할 수 있는 광고 캠페인을 만들려면 어떻게 해야 할까. 명쾌한 해답이 있었다.

일관성 속에서 새로움을 찾는 것

매년 가을과 겨울에 진행되는 경동나비엔 광고 캠페인은 그사이의 '광고 안나가는 기간'이 참 길게 느껴지기도 한다. 하지만 일관성을 가진다면, 소비자들이 경동나비엔 광고와 브랜드를 더 잘 기억하는 데 도움이 될 것이다. 그래서 '무성영화'의 컨셉으로 진행되었던 지난 캠페인과 일관성을 유지시킬 수 있는 연결고리가 필요했다. 간단한 말일수록 실행에 옮기는 것은 힘들기 마련이다. "새로운 느낌을 주면서도 작년 캠페인과의 일관성을 유지하자." 어떻게 보면 국가대표가 되는 것만큼이나 쉽지 않은 과제였지만 방법은 있었다.

작년 캠페인의 틀과 오프닝 및 엔딩 요소를 그대로 가져오되, 그 안의 콘텐츠는 더 색다르고 재미있는 스토리텔링 방식으로 풀어보는 것이다. 현실의 김남주가 영화 속의 김남주를 보다가 어떤 해결책을



TV CF 보일러 편 중 ▶

제시하는 틀을 갖추므로써 작년 캠페인과의 일관성을 구축했다. 그리고 수많은 고민 끝에 채택된 '색다르고 재미있는' 스토리텔링 방식은 바로 마리오네뜨, 인형극이었다.

무표정 인형이 된 김남주, 경동나비엔에 웃다

김남주 씨가 인형 연기를 시작하자 촬영장은 탄성으로 술렁였다. "정말 잘한다~", "너무 예쁘다~" 줄무늬와 물방울무늬의 복고풍 드레스를 입고, 머리에는 커다란 리본을 달고, 긴 속눈썹을 연신 팔랑대는 그녀는 깜짝하기 그지 없는 인형 그 자체였

다. 하지만 인형 연기의 진정한 묘미는 부자연스러운 움직임과 무표정 연기에 있다. 김남주 씨는 탁월한 연기력으로 마치 인간 사이즈의 마리오네뜨가 우리 앞에서 움직이는 듯한, 재미있고 예쁘면서도 상당히 낯선, 새로운 느낌을 주었다.

보일러 편에서 인형 김남주는 스마트폰으로 보일러를 끄다 켜다 하다가, 언제부터 보일러가 이렇게 똑똑해진 건지 의아해 한다. 온수매트 편에서는 무표정으로 수많은 온수매트 제품들 앞에서 우왕좌왕하다가 결국 주저앉고 만다. 잘 생각해 보면 김남

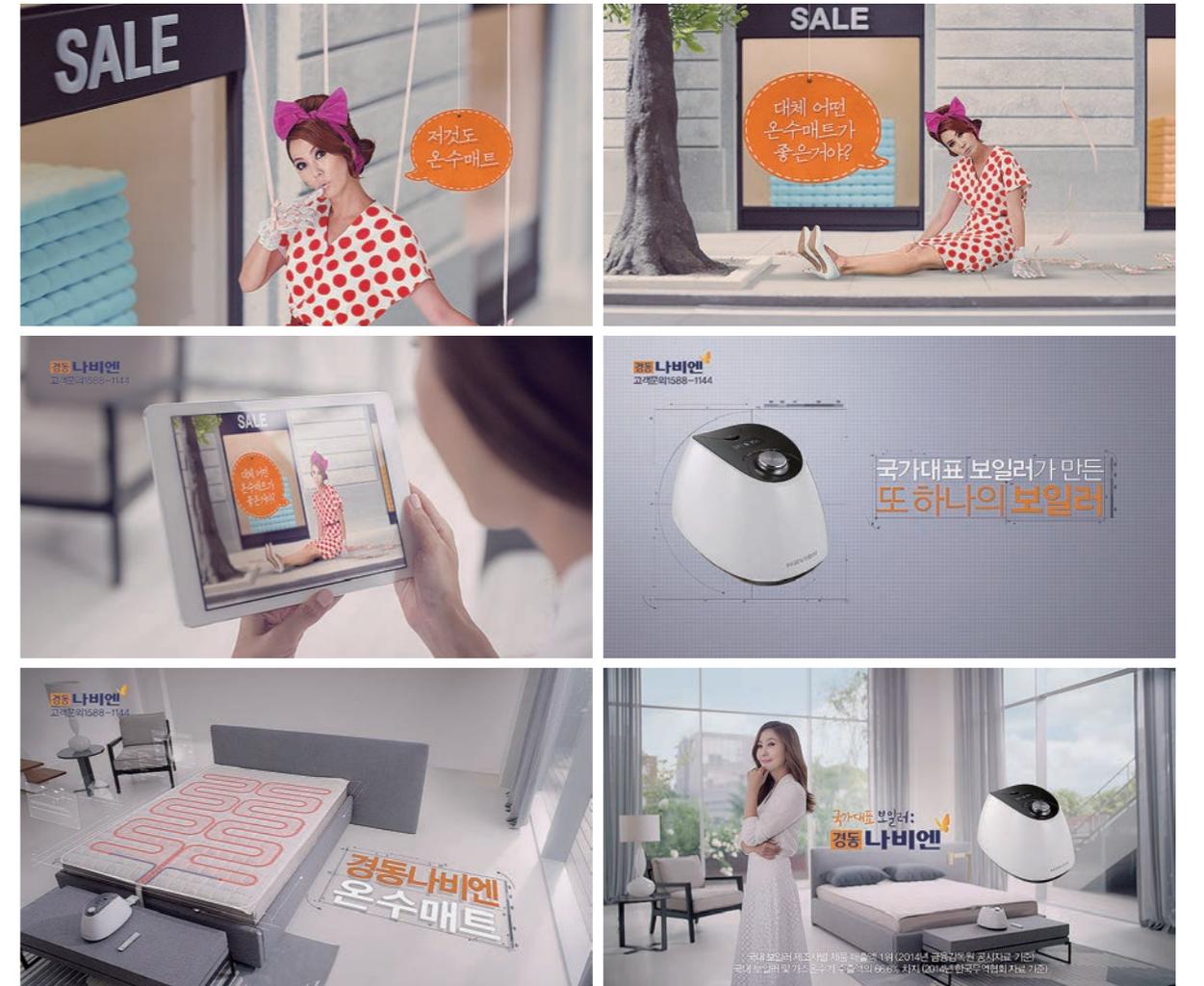
주가 연기한 무표정 인형은 현 시대의 주부들과 많이 닮아 있다. 외모 관리에 열심이어서 갈수록 예뻐지는 인형 같은 동안 주부들. 그런데 요즘 세상엔 사야 할 것과 사고 싶은 것들이 너무 종류가 다양해서 어떤 브랜드가 진국인지 구분해서 똑똑한 소비를 하는 것이 쉽지 않다. 이런 고민에 대해 해결사 역할을 하는 것이 이번 광고 캠페인이다. 당신이 따뜻하고 건강하게 살아가는 것에 관련된 일이라면 가장 믿을 수 있는 브랜드는 바로 경동나비엔이라는 것을 알려주는 것이다.

국가대표 보일러의 기술력이 보증해 주니까 보일러도, 온수매트도 경동나비엔이지! 국가대표 주부 김남주 씨의 시원한 대답에 무표정의 마리오네뜨가 비로소 방긋 웃음을 짓는다. 대한민국의 모든 주부가 국가대표 경동나비엔의 따뜻한 철학과 기술력을 알고 미소 짓게 되는 그날까지, 우리의 캠페인은 계속될 것이다. 🦋

- 보일러 편 -



- 온수매트 편 -



우리 회사 매력 남녀

글 · 사진 | 홍보팀 이수용

마케팅부문의 대표 매력남녀 두 사람이 만났다. 아직 파릇해 보이지만 알고 보면 입사 7년차, 6년차의 적지 않은 경력을 자랑한다. 이들이 그 짧은 시간 동안 자기 영역을 탄탄하게 구축해온 비법은 무엇일까.

기자 여의도사무소 대표 매력남녀 두 분, 만나서 반갑습니다. 자기소개부터 해볼까요?

승희 아, 쑥스럽네요. 저는 귀여운 아들을 키우는 평범한 워킹맘입니다. 제가 속한 마케팅팀은 마케팅기획, 시각디자인, 웹디자인 파트가 모여 있는 팀인데요. 다양한 직군이 모여 있는 만큼 팀원들의 개성도 다양하답니다. 그중에서 제가 맡은 일은 시각디자이너예요. 해외 인쇄물과 국내 인쇄물 일부를 담당하고 있습니다. 제품 카탈로그, 채용 홍보물을 포함해서 회사가 발행하는 각종 인쇄물을 만드는 거죠.

우석 반갑습니다. 세가지 피(3P)를 가진 남자, 전략상품기획팀 오우석입니다. 세가지 피(3P)는 Passion, Powerful, Positive 즉, 매사에 열정적이고, 긍정적인 마인드, 강력한 추진력으로 임한다는 뜻입니다. 제가 속한 전략상품기획팀은 글로벌팀이라고 할 수 있는데요. 국내/해외시장에 대한 분석을 통해 고객 니즈(needs)에 맞는 제품을 기획하고, 홍보 및 판매전략을 수립하며, 판매계획을 설정하여 회사가 제품을 생산할 수 있는 기초 자료를 제공하는 일을 하고 있습니다. 제가 담당하는 제품은 전기보일러 및 온수기, 가스보일러 및 온수기인데요. 관련 문의사항이 생기시면 언제든지 연락주세요! 이는 범위 내에서 성실성의껏 답변 드릴게요.

기자 시각 디자이너는 다른 직무보다 전문성이 강한데, 어떻게 입문하게 됐나요?

전략상품기획팀
오우석 대리



마케팅팀
이승희 대리



승희 디자이너의 꿈은 초등학교 3학년 때부터 시작됐어요. 미술 선생님의 “승희 그림 잘 그리네.”라는 한마디에 미술을 해야겠구나 생각했고, 성장하면서 관심영역은 조금씩 바뀌었지만 미술이라는 테두리를 벗어나지 않았어요. 대학시절, 미국 유학을 하면서 그래픽 디자인학과를 선택했는데 다양한 수업 중 가장 매력적이었던 것이 편집디자인이었어요. 하얀색 도화지에 레이아웃을 잡고 글자의 모양과 사이즈, 이미지를 바꿀 때마다 분위기가 확 바뀌는 것이 참 매력적이더라고요. 그때부터 시각 디자이너로 꿈을 굳혔죠. 오우석 대리는 유난히 애사심이 강해 보이는데 처음에 어떻게 우리 회사를 선택하게 됐어요?

우석 제 회사는 처음부터 경동나비엔뿐이었어요. 2009년 하반기에 한창 입사준비를 할 때, 1차 서류전형을 통과한 회사들 중 가장 가고 싶은 회사였죠. STP 분석, 재무제표 분석, 발로 뛰는 대리점 조사는 물론이고 우리 회사 로고가 들어간 티셔츠를 제작해서 면접 때 입고 갈 정도였죠. 그렇게 입사 전부터 애사심이 쌓여가던 중 다른 회사에 먼저 합격해서 연수를 받게 되었는데, 갑자기 우리 회사 합격 소식을 듣고 한걸음에 달려왔어요. 그때의 기쁨은 지금도 생생합니다!

기자 회사 사랑이 정말 대단하네요. 각자 일에서 느끼는 매력은 어떤 건가요?

승희 디자인 업무의 매력은 새로운 것을 계속해서 만들어낸다는 거예요. 흰 스케치북에 다양한 그림과 색깔을 입히는 일이라고 할 수 있는데, 결과물에 대한 반응이 좋으면 기분 좋고 일할 맛도 나죠. 다음 프로젝트도 기대되고요. 즉각적이고 단편적인 평가를 받기 쉬운 업무라는 점이 어렵기는 하지만, 제 일은 기본적으로 늘 평가를 받는 일이고 그것에 익숙하기에 이 또한 즐기려고 노력합니다.

우석 전략상품기획은 다양한 경험을 할 수 있는 매력적인 직무예요. 소비자 니즈에 부합하는 신제품을 기획하고 런칭하는 과정, 그리고 기존 제품에 대해 새로운 전략을 실행해서 판매량 및 수익성이 향상됐을 때 ‘노력이 헛되지 않았구나!’하고 희열을 느껴요. 반대로 좋은 결과를 내지 못했을 경우에는 비판도 감당해야 할 뉘이겠죠?

동료가 본 그녀의 매력 포인트



그녀는 업무에서는 프로페셔널하지만 평소에는 한 아이의 엄마가 만나 싶을 만큼 풍부한 소녀 감성(?)을 지닌 의외성의 매력이 있어요.



이승희 대리는 엉뚱해서 매번 더 알고 싶어지고 새로운 면을 보여주는, 한마디로 질리지 않는 사람입니다.



살콤한 큰 눈이 매력적인 그녀, 마성의 시크함이 느껴집니다. 그런데 막상 말을 걸어보면 너무 착해서 놀랍니다. 도도함과 선한 기운이 공존하는 게 그녀의 매력 아닐까요.



세련된 도시여자 같지만 알고 보면 수줍고 여린 사람, 그리고 동료에게 진심 어린 조언을 해줄 줄 아는 속 깊은 사람입니다. 마음이 넉넉하고 따뜻해서 꼭 신제품 온수매트 '나비엔 메이트' 같아요. 포근포근해요.

기자 오우석 대리는 올해 업무적으로 큰 변화가 있었죠?

우석 2010년에 서울지사 영업사원으로 입사했는데 올해 초 전략상품기획팀으로 순환보직을 했어요. 팀이 바뀌면서 가장 큰 변화는 관점이 달라진 건데요. 국내영업 담당일 때는 고객 접점 영업활동을 하면서 구체적인 상황 중심으로 접근했고 매월 매출목표 달성이 중요했죠. 하지만 이제는 회사의 중·장기적 관점, 그리고 분석을 통한 수익성 위주의 관점으로 업무를 보게 됐어요. 이승희 대리는 평소 디자인적인 영감을 어디서 얻나요? 우리 회사 디자인의 최근 핫이슈도 궁금하네요.

승희 좋은 것을 많이 봐야 좋은 디자인을 할 수 있겠죠. 다양한 기업의 인쇄물들을 틈틈히 챙겨봐요. 작업하기 전에 결과물을 사용할 영업 담당자나 해외법인 쪽의 의견을 많이 물어보고 진행하려 하고요. 우리 회사 디자인의 최근 이슈는 '디자인 경영' 인데요. '디자인 Global Top'이라는 TFT도 만들어졌어요. 디자인 경영이 실행하기 쉽지 않은 일인데 이런 분위기가 조성됐다는 것만으로도 디자이너로서 반갑고 기쁘답니다. 오우석 대리는 프리젠테이션 스킬이 뛰어난데, 비결이 뭐가요?

우석 과찬이신데요. PT에서 가장 중요하게 생각하는 것 3가지는 내용에 대한 완벽한 이해, 청중의 성향 파악, 그리고 자신감입니다. PT 내용을 완벽하게 이해하고 있다면 난해한 질문을 받아도, 말이 엉켜도, 내용을 잊어버려도 문제없죠. 그리고 청중에 따라 PT하는 방법도 달라져야 합니다. 한 예로 대리점 대표자들에게 PT를 하는 경우, 유머러스하게 영업현장 용어와 사례를 더해 발표하면 청중의 집중도와 이해도가 높아지겠죠? 마지막으로 가장 중요한 자신감입니다. PT 내용을 누구보다 잘 알고 있다는 생각으로 청중과 더불어 호흡하면서 자신감 있게 발표한다면 청중들도 신뢰감을 갖게 돼 발표를 성공적으로 할 수 있습니다.

기자 두 분에게 일 외에 최근 관심사는 무엇인가요?

승희 초보 워킹맘이다 보니 가사와 육아, 회사 업무의 밸런스를 유지하는 게 가장 큰 관심사예요. 육아휴직 후 회사 복귀 초반에는 꽤 힘들었거든요. 시어머니께 아기를 맡기고 나오다 보니 아이 옆에 있어주지 못하는 미안함에, 퇴근하면 아이와 놀아주고 씻기고 재운 뒤 이유식도 만들어야 해서 육체적인 스트레스

동료가 본 그의 매력 포인트



오대리는 4S입니다. 1. Smart: 일에 대해 똑 부러지는 똑똑이 능력자, 2. Smell: 솔선수범하고 따뜻한 배려를 하는 성격으로 사람 냄새가 나는 젠틀맨, 3. Spring: 따사로운 봄날처럼 늘 즐겁고 온화한 미소로 주변을 즐겁게 하는 남자, 4. Superman: 못하는 일이 없는 만능인, 그러나... 와이프는 두려워하는 새신랑입니다.^^



그는 사시사철 변치않고 늘 그대로인 소나무 같은 사람이에요. 마인드가 밝고 건강해서 힘들 때 찾아가면 뽀뽀해주는 긍정적인 에너지만으로도 힘이 납니다.



입사하던 때 그의 걸음걸음에서는 빠르게 종종거리는 발레리노의 경쾌함이 느껴졌다. 6년 여가 지난 지금, 그는 한껏 진중해졌다. 알레그로, 알레그로 하다가 이제 아다지오로 넘어가는 단계랄까. 느릿한 춤새가 발레의 백미다. 한 템포 죽여서 손끝 하나, 발끝 하나 하나로 관객의 시선을 모은다. 오우석 화이팅!

도 컸어요. 그런데 어느날 문득 '내가 행복하지 않으면 아이도 행복하지 않을 텐데.'라는 생각이 들면서 스스로에게 조금 여유를 허락하게 됐어요. 모든 일을 중요도에 따라 나눠서 기준을 갖고 처리하다 보니 업무도 좀 더 효율적으로 하게 되고, 전체적인 밸런스를 맞추는 것도 가능해졌어요. 지금은 아이도 저도 안정된 상태예요. 오우석 대리는 얼마 전에 결혼을 했잖아요. 신혼생활 어떤가요?

우석 We are smarter than me. 제가 가장 좋아하는 문구인데요. 혼자 생활하는 것보다 둘이 생활하는 것이 서로 부족한 부분을 채워주며 더 효율적이고, 스마트한 생활을 즐길 수 있다고 봐요. 아직 신혼이라 그럴까요? 아무튼, 전략상품기획팀 기대○대리, 기획팀 문○원 대리, 류○석 대리, Onwater야구단 김○승 대리, 오운○대리 얼른 좋은 짝 만나 장가 가시길 바랍니다. 결혼생활 선배인 이승희 대리, 신혼생활을 잘할 수 있는 비결은 뭘까요?

승희 연애기간이 짧든, 길든 아마 신혼에는 많이 싸울 거예요. 서

로 다른 두 사람이 만났으니까요. 신혼시절에 항상 머릿속으로 떠올렸던 말이 '나도 완벽하지 않은데 상대방이 완벽하길 바라지 말자.'예요. 상대방이 내 맘 같지 않아 서운하거나 속상할 때 이 말을 떠올리면 도움이 많이 되더라고요. 참고하세요~ 나 또한 완벽하지 않아요!

기자 끝으로 두 분의 목표에 대해 얘기해 볼까요?

우석 우리 회사가 시스템적인 생태계가 되는 데 기여할 수 있으면 좋겠어요. 박사학위에도 도전하고 싶고요. 전문적인 확신을 갖춘 마케터가 되고 싶거든요.

승희 디자인이 기업의 브랜드 인지도를 향상시킬 수 있는 작지만 큰 무기인 만큼 해외에서 나비엔 브랜드 인지도 향상에 일조할 수 있게 앞으로도 최선을 다하고 싶어요. 개인적으로는 좋은 엄마가 되는 게 인생 최대의 목표이자 숙제예요. 부모의 행동 하나 하나가 아이에게 영향을 준다는 걸 눈으로 확인하고 있어서 조금 더 성숙하고 바르게 살려고 노력합니다. 🍁

내비엔,

미국의 난방문화와 만나다

글·사진 | Navien America 조희상



경동나비엔 미국법인 Navien America



뉴저지 교육센터

사례1. 가스압력 문제를 넘어

초등학교 5학년 겨울방학 무렵으로 기억한다. 당시 우리집 난방을 책임지고 있던 연탄보일러가 도시가스의 보급과 함께 가스보일러로 교체되었다. 더 이상 연탄불을 갈지 않아도 되었고 샤워를 하기에 물의 양이 턱없이 부족했던 전기 순간식 온수기를 사용하지 않아도 되었다. 이러한 변화는 어린 나에게 신세계와 다름없었다. 이 신기한 보일러의 제조사는 '경동보일러'. 기억이 맞다면 모델명은 '경동 FF보일러'였다. 그러나 처음의 즐거움도 잠시, 언젠가부터 치명적인 문제가 발생하기 시작했다.

평상시에는 문제없이 잘 작동되는 보일러였지만 한파가 몰려오는 날이면 동작을 멈추는 일이 자주 생겼다. 그때마다 동네 설비 아저씨를 불러다가 수리를 맡겼지만 특별히 개선되는 것을 느끼지 못했다. 그렇게 추운 날 냉골에서 지내기도 하면서 그해 겨울을 넘겼다. 신기하게도 이듬해부터는

그런 현상이 차츰 사라졌다. 정확한 이유를 알지 못했지만 증상이 개선되었기 때문에 그 이유를 알려고 하지도 않은 채 지냈다.



그로부터 20여 년이 지난 뒤, 공고롭게도 그 보일러의 제조사에서 일하게 되면서 어린 시절 가스보일러가 멈추었던 그 이유를 어렵듯하게나마 알게 되었다. 당시 우리집에 일어났던 현상은 낮은 가스압에 의한 것으로 추정된다. 보일러가 작동되지 않는 상황에서도 가스레인지의 정상적으로 작동되긴 했지만 상대적으로 요구되는 열량이 큰 가스보일러를 작동시키기에는 새롭게 설치된 도시가스의 압력이 다소 낮았던 것이라.

이런 사실을 깨닫게 된 것은 2008년 새롭게 출시한 미국향 온수기(CR/CC)에 대한 소비자 상담내용을 접하면서였다. 북미시장의 일반적인 온수기는 저탕식으로 적은 용량의 버너를 오랜 시간 가동하며 온수를 생산하는 반면, 우리 회사 제품과 같은 순간식 온수기는 저탕식의 4~5배 되는 용량의 버너를 순간적으로 가동하며 온수를 생산하기 때문에 가정으로 들어오는 가스 압력이 낮거나 빨라진조기, 오븐, 가스레인지 등의 가스기기와 함께 가동되는 경우에 정상적으로 작동하지 않는 현상이 발생했던 것이다. 이는 제품 불량은 아니었지만 종종 불량으로 인식되곤 했다. 미국향 온수기가 CR/CC 모델을 거쳐 NR/NP, 그리고 현재의 NPE로 진화되면서 이제 낮은 가스압으로 인한 문제는 사라진 상태다. 기술의 진화는 사용환경 및 설치환경을 극복하게 만들었고 낮은 가스압 환경을 극복한 것 외에도 여러 차별화된 성능과 품질을 겸비한 NPE 시리즈는 2012년 9월 출시 이후 올해 7월까지 북미시장에서 21만 4천여 대를 판매하며 스테디셀러가 되어가고 있다.



미국향 프리미엄 순간식 콘덴싱 온수기 NPE

사례2. 저탕식 온수기의 한계를 넘어

미국의 난방문화는 한국과 사뭇 다르다. 한국에서는 다수의 인구가 도시에 집중돼 있고 도시에서는 도시가스를 이용하는 개별난방, 또는 지역난방 등을 사용하는 것이 일반적이며 모두 더운 물을 바닥에 흘려 보내서 난방을 한다. 반면 미국에서는 조금 더 다양한 방식을 사용한다. 대부분 공기를 덥혀서 난방하는 Forced Air 방식이긴 하나 더운 바람을 만드는 방식이 조금씩 다른데, 더운 바람을 직접 만드는 Furnace를



미국법인의 NPE 직원 교육 모습



사용하거나 Air Handler Unit(이하 AHU)이라는 기구에 온수기 또는 보일러에서 생산된 온수를 흘리고 Fan을 돌려서 더운 바람을 만들기도 한다. 이외에도 Heat Pump를 사용하거나 Base Board 또는 Fan Coil Unit, 그리고 드물게는 바닥난방을 하는 곳도 있다.

지난해 미국법인에 처음 부임해서 겨울을 나며 일어난 일이다. 따뜻한 Southern California에서 난방이 필요하리라고는 생각도 못했는데 이곳 날씨에 적응하다 보니 영하의 날씨도 아닌데 춥다고 느껴지는 기간이 있었다. 더욱이 아토피가 있는 아이들 때문에 온 집안이 카펫 대신 마루로 된 집을 구했는데 겨울이 되니 한국처럼 따뜻한 바닥이 너무 그리워졌다. 가스 벽난로도 틀어보고 옷을 두껍게도 입어보고 많은 방법을 동원했지만 참기가 힘들어 한 번도 틀어보지 않은 실내 온도 조절기에 손을 댔다. Mode를 Heat로 바꾸고 온도를 설정하니 Fan이 돌았다. 그런데 아무리 기다려도 기대했던 따뜻한 바람은 나오지 않았다.

처음에는 기술 쪽 배경지식이 없을지라도 10년을 난방기기 회사에 다녔는데 혼자 해결해 보고 싶은 마음이 있었다. 게다가 처음 집을 얻을 때 집주인이 말하기를 귀찮게 이것 저것 요청하면 재계약시 월세를 올릴 수도 있다고 한 것이 생각나 되도록이면 연락을 하고 싶지 않았다. 하지만 아무리 봐도 우리집에 적용된 난방방식이 어떤 것인지 알 수가 없었다. Heat Pump인지 Furnace인지 아니면 AHU인지……. 결국에는 집주인에게 연락을 했고 집주인이 와서 이것저것 만져봤지만 아무런 지식이 없는 듯 했다. 기술자를 보내주겠다는 얘기를 남기고 집주인은 돌아갔다.



저탄식 온수기



집주인이 처음 보내준 기술자는 전기 기술자였다. 그는 잠깐 동안 둘러보다가 자기와는 관련이 없다며 돌아갔고, 그 다음에는 에어컨 업자가 왔는데 그도 자신과는 상관이 없다고 돌아갔다. 마지막으로 온 사람은 배관공(Plumber)이었는데 아주 간단하게 저탄식 온수기의 설정온도를 높이는 것으로 해결을 하고 돌아갔다. 우리집 난방 시스템은 저탄식온수기 + AHU의 Combo 시스템이었던 것이다.



뉴저지 교육센터 내부

이후 난방을 사용할 수 있게 됐는데 또 다른 문제가 발생했다. 보통 밤에만 난방을 돌리는데 아침에 출근하기 위해 온수를 사용하면 더운 물이 나오지 않는 것이었다. 아마도 밤새 난방을 하며 탱크에 있는 온수를 끊임없이 AHU로 순환시키면서 탱크의 온수가 충분히 따뜻한 상태로 유지되지 못하고 있는 듯했다. 같은 시기에 지어진 우리 단지는 모두 이러한 시스템으로 되어 있었고, 같은 시기에 Irvine Company에서 지은 집들은 거의 동일한 시스템으로 지어진 것으로 보인다.



이미 사용자 및 Irvine Company는 저탄식온수기와 AHU의 조합이 문제가 있는 것을 인지하고 이에 따라 새롭게 순간식 온수기와 AHU의 조합을 검토하고 있는 상태다. 결론이 어떻게 날지는 아직 모르지만, 순간식 온수기에 AHU가 연동되는 것이 더욱 편리하다고 결론이 난다면 북미 순간식 온수기 시장 1위를 차지하고 있는 대표주자 Navien에게는 새로운 기회가 될 것이다. 이는 이국의 난방문화에 우리 제품이 훌륭하게 맞춤형한 사례가 될 수 있지 않을까?



미국법인 제품 50만 대 선적 기념

위의 두 가지 사례에서 보듯 우리 회사 제품은 기술의 진화를 통해 미국의 전혀 다른 사용환경과 설치환경, 그리고 문화에 맞아 떨어지는 제품으로 인정받고 있다. 향후 지속적인 혁신을 거듭하여 우리의 순간식 온수기가 북미인들 누구나 최고로 손꼽는 주력 온수기가 되기를 기대해 본다. 🍁



또 하나의 보일러, 나비엔 메이트의 탄생



경동나비엔의 보일러 온도제어 기술력이 그대로 적용된 '나비엔 메이트'

따뜻하게 안아주는 친구, 나비엔 메이트

지난 9월, 경동나비엔에서 프리미엄 온수매트가 나왔다. 함께 있으면 편안하고, 따뜻하게 안아주는 '친구(MATE)'라는 뜻에서 '나비엔 메이트'라는 이름이다. '국가대표 보일러가 만든 또 하나의 보일러'를 슬로건으로 내건 나비엔 메이트는 우리나라 보일러 업계 1위 기업인 경동나비엔이 자랑하는 보일러 온도제어 기술력을 그대로 적용하고, 매트 는 우리나라 유아용 친환경 매트 시장에서 1위를 달리고 있는 크립하우스와의 콜라보를 통해 개발하여 차별화된 보일러와 프리미엄 매트를 동시에 실현했다.

온수매트 시장의 새로운 패러다임을 제시하다

'나비엔 메이트'는 매트에서 보일러로 돌아오는 물의 온도까지 제어해 사용자가 설정한 정확한 온도를 구현한다. 끓는 물이 아닌 인체에 적합한 온도의 온수를 사용해 저온화상 문제를 해결했으며, 온도 편차 없이 매트 전체에서 균일하게 따뜻함을 느낄 수 있다. 또한 보일러 기술을 적용해 1℃까지 제어가 가능한 분리 난방을 통해 하나의 매트에서 각자의 온도로 자유롭게 이용할 수 있다. 더불어 아기 젓병에 사용되는 실리콘을 매트 호스와 커버 미끄럼방지 소재로 적용하여 유해물질에 대한 걱정을 없앴고 100% 순면 소재의 로가닉(Rawganic) 커버는 호스의 배김 없이 포근한 감촉을 느낄 수 있다. 제품의 안전성과 소비자 편의성에도 심혈을 기울였다. 수면 구간별 온도의 변화를 통

해 쾌적한 수면을 유도하는 수면모드, 제품 내부에 흐르는 물을 고온으로 가열하여 세균 발생을 예방하는 살균모드를 지원한다. 자동 정지 타이머, 과열방지 기능 등 멀티 세이프티 시스템을 통해 사용자 안전성을 최대로 높였다. 또한 음성안내기능을 통해 온수매트의 상태와 설정내용을 안내받을 수 있으며, 리모콘과 블루투스 연동 앱으로 편리하게 조작할 수 있다. 사용 중에 문의사항이 생길 때는 6년 연속 최우수 콜센터로 선정된 나비엔 행복나눔센터를 통해 365일 24시간 전화, 모바일, 인터넷 등으로 제품 문의와 고장 접수를 할 수 있다. 특히 전국에 위치한 나비엔 메이트 대리점에서는 고객을 직접 방문해서 서비스를 제공한다.

체험단이 직접 써보고 추천하는 나비엔 메이트

나비엔 메이트가 어떤 제품인지 가장 먼저 체험해 보고자 모인 체험단 발대식이 지난 8월과 9월, 2차례에 걸쳐 서탄공장에서 있었다. 체험단은 수많은 신청자들 가운데서 치열한 경쟁률을 뚫고 20~40대 주부와 1인 가구들을 대상으로 총 20명이 선발됐다. 이들은 발대식에서 제품 설명을 듣고 제품 시연에 참여했으며 실제 생산라인까지 두루 둘러봤다. 이미 온수매트를 사용해본 소비자의 입장에서 더 발전시켰으면 하는 기능에 대해 다양한 의견을 내놓기도 했다. 이들의 생생한 나비엔 메이트 체험기는 현재 블로그 및 SNS 채널을 통해 널리 공유되고 있다. 🌟

세계 최대 규모 보일러공장의 안전을 책임지는 사람들

취재·정리 | 서탄공장 관리팀 권규안

단일 규모로 세계에서 가장 큰 보일러공장을 가진 경동나비엔. 안전의 가치가 그 어느 때보다 중요시되는 요즘, 경동나비엔 공장의 안전은 어떻게 유지되고 있을까. 공장 각 분야 안전을 담당하는 대표 4인방의 얘기를 들어왔다.



“안전관리자는 근로자의 생명과 안전을 지키는 산업현장의 빛입니다.” (안전관리자 양대석)

저는 서탄공장에서 각종 산업재해에 대비할 수 있는 재해요인 및 유해위험에 대한 분석과 사고사례분석 및 개선, 안전교육 및 훈련 등의 활동을 하고 있습니다. ‘안전한 근로와 기업의 생산성 향상 간의 조화를 이루는 작업’이라고 표현할 수 있을 것 같네요.

안전관리자는 근로자가 출근하기 전에 작업장에 도착해서 작업환경을 둘러보고 아침 조회시간 안전교육을 준비합니다. 전 직원이 출근하면 굳어있던 몸을 풀어주기 위해 안전체조로 하루를 시작하고 현장을 돌며 각종 위험상태나 불안정한 환경을 파악해서 근로자와의 상담 등을 통해 개선활동을 하지요. 현장 순회를 마치면 현장의 문제점을 개선할 방안을 찾고 그와 관련된 안전보건교육 강의자료를 만들어 틈틈히 안전공부도 합니다. 그리고 공부한 내용은 곧바로 실전에 활용해야만 합니다. 안전관리자는 경험을 통해 배우는 것도 중요하지만 사고가 곧 인명 피해로 이어질 수 있기 때문에 다른 직무와 달리 ‘실패는 성공의 어머니다.’라는 말이 절대 통용되지 않기 때문입니다.



안전관리자 양대석

“현장에서 땀 흘려 일하는 근로자와의 공감기 보건관리자의 우선 직무죠.” (서탄공장 보건관리자 최종숙)

저는 경동에서 11년차로 일하고 있는 보건관리자입니다. 아무것도 모르던 1년차 새내기 시절에는 건강상담, 약 처방, 응급처치가 전부인 줄 알고 간호 업무를 했는데요. 2003년 처음 입법화된 ‘근골격계질환 유해요인 조사’를 시작하면서 산업간호사의 새로운 역할에 눈을 뜨게 됐습니다. 생산현장에 들어가 작업내용을 조사하고 중량물 무게를 측정하고 작업자와 대화하고……. 이런 과정을 거쳐 점차 작업환경이 개선되는 것을 보면서 산업보건의 매력을 다시금 느끼게 됐죠.

저에게 2차 성장의 계기를 마련해준 서탄공장은 최신시설과 최신장비, 좋은 작업환경을 갖고 있지만 그동안 경험하지 못했던 생소한 공정과 현장에 대해 더 많이 공부하고 노력해야 하는 과제를 주기도 했어요. 저에게 건강관리, 보건관리를 맡긴 많은 근로자들이 있어 양어깨 무겁게 책임감을 느끼지만 신입시절부터 함께 나이 들어가는 작업자들을 지켜볼 때면 지금도 함께할 수 있음에 감사하게 됩니다.



서탄공장 보건관리자 최종숙

“진정한 자연보호는 더러운 것도 깨끗하게 만드는 기술, 아닐까요?” (환경관리자 김종원)

서탄공장의 모든 오/폐수, 악취, 유해가스 등이 제 손을 거쳐 맑은 물과 공기가 되어 자연으로 방류됩니다. 결국 제가 처리하고 방류한 물은 식수가 되고, 그 물에서 사는 물고기는 다시 식재료로 사용되는 거죠. 후세에 깨끗한 자연을 물려주는 일을 한다는 게 가장 뿌듯합니다.

환경관리자로 일하면서 다양한 에피소드도 있었는데요. 한번은 서탄공장 수처리센터 안에 있는 깊이 4m의 침전조에 서류가 빠진 거예요. 무의식적으로 서류를 건지려다가 제가 빠진 적이 있어요. 다행히 침전조의 물은 맑은 물이라 무사히 헤엄쳐서 나왔답니다. 또 한번은 폐수처리를 완료한 처리수를 생수병에 보관했는데 잠시 자리를 비운 사이에 1/3 정도 되는 양이 사라졌습니다. 이걸 분명 누가 먹었다는 건데……. 아직 누군가 탈났다는 말이 없는 걸 보니 폐수처리수에 대한 인간실험은 성공이라 볼 수 있겠습니다. 이 에피소드를 보고 누군가 놀라서 찾아오시려나요?(웃음)



환경관리자 김종원

“현장이 하나씩 개선되는 모습에서 보건관리자의 보람을 느낍니다.” (평택공장 보건관리자 이명신)

입사해서 아직 2년이 채 못 되었지만 우리 회사는 역사와 구성원들의 면모를 알면 알수록 더 많은 애정이 생기는 곳입니다. 특히 경동나비엔의 역사가 오롯이 담긴 평택공장을 관리했던 분들의 흔적을 곳곳에서 발견할 때마다 우리 회사가 보건에 많은 관심을 갖고 근로자들에게 다가가고 있다는 걸 알게 돼요. 작업현장에서 근로자들에게 안전한 환경을 만들어 주고, 일하다가 다친 근로자에게 상처 관리와 정서적 안정을 돕고, 근로환경에서 작업 절차나 기계 등에 문제가 있을 때 개선에 힘쓰는 등 다양한 업무를 통해 보건관리자의 역할을 넓힐 수 있어 감사하죠.

요즘 가장 몰두하는 업무는 평택공장 중형파트의 근골격계 유해요인을 개선하는 것인데요. 평택공장의 중형파트는 무게 115kg의 보일러를 만드는 곳으로 모든 공정이 중량물을 취급하면서, 기계가 아닌 사람의 힘으로 하는 공정이 많은 비중을 차지하고 있어요. 이러한 공정을 지금보다 힘을 덜 쓰면서도 작업자들이 근골격계의 위험요인에 노출되지 않도록 관리하는 것이 목표입니다.



평택공장 보건관리자 이명신

담당자들이 말하는
공장 안!전!의 모든 것

Q. 작년 한해 동안 우리 회사 공장에는 안전과 관련해 어떤 성과가 있었나요?

양대석 최근 서탄공장으로 기존 공장들이 이전하면서 근로 인원도 많아지고, 신설 설비들이 대거 투입됨에 따라 무에서 유를 창조하는 마음으로 안전한 공장 만들기 에 힘을 쏟고 있습니다. 각 공정마다 안전보건표지, MSDS* 경고표지를 빠짐없이 부착했고 공장 내·외곽 안전가이드 설치, 신설장비에 대한 사전안전성 검토 등 많은 불안정한 상황을 개선했습니다. 뿐만 아니라 근로자들이 새로운 공장 환경에 적응할 수 있도록 형식적인 안전교육이 아닌 실제 상황에 대비하는 전 사원 집체교육을 매달 실시했고, 화재 등 응급상황에 대처하기 위해 작년 한해에만 비상사태 훈련을 8회 이상 실시했습니다.

*MSDS Material Safety Data Sheet 화학물질을 안전하게 사용하고 관리하기 위하여 필요한 정보를 기재한 Sheet

Q. 경동나비엔의 안전관리 활동 및 안전시스템은 어떤 것들이 있나요?

김종원 잠재위험사고 발굴을 위해 매일 안전·보건관리자들이 Cross안전 패트rollers를 실시한 후, 지적사항에 대한 문제를 월별로 모아 주요현황을 보고하고, 원활한 개선이 될 수 있도록 지속적인 모니터링을 하고 있습니다. 그리고 안전담당자들뿐만 아니라 현장 관리감독자들도 안전활동의 주체가 될 수 있도록 힘쓰고 있는데요. 사회적 안전이슈나 우리 회사의 안전 중요사항들을 담은 '안전보건회보'를 매주 배포하여 오전 조회 시간마다 교육함으로써 전 근로자가 안전계몽활동에 참여하고 있습니다.

양대석 안전업무 중 빠뜨릴 수 없는 것으로 올해부터 추진한 '안전보건학교'가 있습니다. 그동안 안전·보건담당자들이 진행했던 수백 회의 다양한 교육에서 쌓인 노하우를 '학교'라는 제도로 체계화, 공식화해서 이론과 실습을 병행한 '안전보건학교'를 운영하고 있습니다.

예방활동도 중요하지만 안전사고가 발생했을 경우 신속한 대응을 위해 응급상황별 대응체계 시스템 구축도 중요합니다. 화학물질 또는 가스누출 중독, 협착, 절단, 화상 등 사고성 재해에 대한 대응 매뉴얼을 공식화해서 교육을 진행하고 있으며 심실제세동기(AED)**, 응급처치품들을 각 구역별로 비치해서 운영하고 있습니다.

**심실제세동기 급성심장마비 상황에서 전기충격을 통해 환자의 심장 리듬을 되살려 주는 장비

Q. 근로자의 건강관리를 위해 추진하고 있는 프로그램은 어떤 것들이 있나요?

최종숙 작업자의 건강에 직접적인 영향을 줄 수 있는 작업환경에 대한 적극적인 관리프로그램을 운영합니다. 예를 들어 밀폐공간, 고열작업장 등 특성화된 공정을 선별하여 안전사고에 대응할 수 있도록 주기적인 교육과 훈련을 시행하고 있습니다.

이명신 또, 유해 위험요인 노출 환경에 대한 근로자들의 직무 스트레스를 낮추고 뇌심혈관질환 및 근골질환을 예방할 수 있도록 관련부서와 협의해서 작업환경 개선, 작업자 및 작업 관리, 상담과 물리치료 등 종합적인 관리를 진행하고 있습니다.



Q. 안전·보건관리로 천문학적인 비용 절감이 가능하다면서요?

김종원 안전·보건관리는 '안전이 비용'이라는 기존의 고정관념을 깨뜨렸습니다. 안전·보건관리를 통해 사고가 예방되면 그만큼 비용 절감을 이룰 수 있다는 간접적인 경제가치가 아닌, 실제적인 비용 절감을 이뤄낸 것인데요. 가스안전관리의 경우, 취급하고 있는 수소가스의 계속방식을 차압에서 질량으로 바꾸면서 연간 1억 4000만 원의 비용을 절감시켰습니다. 10년이면 14억 원이 절약되는 셈인데, 다른 사업장으로 확대해서 적용할 경우 추가적인 비용 절감 효과를 거둘 수 있습니다. 안전·보건관리의 과정에서 나온 참신한 아이디어가 회사의 관리비용 절감으로 이어짐으로써, '안전은 비용'이라는 기존의 인식을 뛰어넘은 좋은 사례라고 할 수 있지요.

Q. 서탄공장의 안전관리는 한마디로 뭐라 정의할 수 있을까요?

양대석 안전은 '감사(audit)'입니다. 경동나비엔의 안전·보건그룹은 서탄공장뿐만 아니라 서울 연구소 및 계열사에 대한 안전보건교육과 사업장 안전보건 점검도 함께 진행하고 있습니다. 점검결과와 개선요구사항은 경영진에 직접 보고되고, 이후 개선 여부에 대한 확인과 평가도 이뤄집니다. 경영진 보고라인에는 감사팀이 포함돼 있기 때문에 상황에 따라서는 점검 보고가 감사로 이어질 수도 있습니다. 안전·보건그룹의 점검이 사실상 감사(audit)팀에 보고되는 것이기에, 점검을 받는 입장에서 단순 점검 이상의 긴장감을 가질 수밖에 없습니다. 앞으로도 서탄공장의 안전관리는 더욱 고도화되고 견고해질 겁니다. 세계 최대 규모 보일러공장답게 안전관리도 세계 최고 수준을 유지해야 하니까요. 🍀



비상사태훈련- 소화활동



안전보건교육 중 스트레칭



안전보건학교- 대피훈련

우리 회사 불통용어

완.전.정.복! -회계 편-

차변

회계장부의 왼쪽 편. 거래의 발생으로 자산의 증가, 부채의 감소, 자본의 감소, 비용의 발생 시 기재된다.

대변

회계장부의 오른쪽 편. 거래의 발생으로 자산의 감소, 부채의 증가, 자본의 증가, 수익의 발생 시 기재된다.

재무상태표

현재 기업의 재산 상태가 어떠한지를 나타내는 가계부이며 '자산=부채+자본'의 형식으로 되어 있다.

손익계산서

일정기간 동안 기업이 얼마나 많은 수익을 올렸고, 어디에 비용을 지출했으며, 이익을 얼마나 남겼는지를 알려주는 재무제표. '매출-비용=수익'의 형식으로 되어 있다.

현금흐름표

일정기간 동안 발생한 현금의 증가와 감소가 무엇 때문에 발생했는지 그 내역을 영업활동, 투자활동, 재무활동으로 구분하여 보여주는 표

분개

거래가 발생할 시 차변과 대변에 기입할 계정과 금액을 결정해서 넣는 것

계정

거래내용을 분류, 기록, 계산하는 단위. 분개에 의해 분류된 각각의 거래를 자산·부채·자본 및 수익·비용의 계정으로 분류하여 기록함으로써 거래의 성격과 내용을 명확하게 파악할 수 있다.

G/L (General Ledger: 총계정원장)

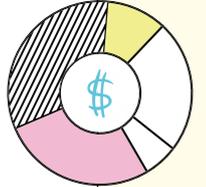
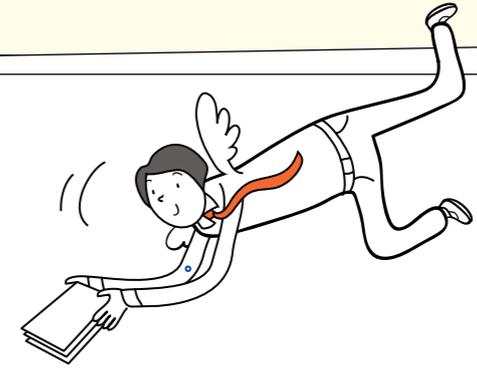
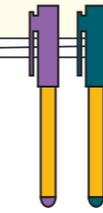
모든 계정들이 기재되어 있는 장부. 재무상태표와 손익계산서 등의 재무제표는 이 총계정원장에 근거하여 작성된다.

전기

거래 발생 시 이에 대해 분개를 한 뒤 그것을 총계정원장에 옮겨서 적는 것

자산

개인이나 법인이 소유하고 있는 유형·무형의 유가치물



무형자산

형태는 없으나 회사가 소유하고 있고 이익을 가져다 줄 수 있는 자산으로 특허권이나 상표권이 무형자산에 해당된다.

유형자산

형태가 존재하는 자산으로 경영활동을 위해 반복적으로 장기간 사용되는 것. 회사가 보유한 건물이나 공장이 유형자산에 해당된다.

선급비용

미리 지불한 비용. 보험계약과 같이 돈을 먼저 지불하고 이에 대한 서비스를 추후 지속적으로 제공받을 때 사용한다. 실제 서비스 제공이 완료되면 선급비용은 보험료 등 해당 기간의 실제 비용으로 처리된다.

감가상각비

고정자산은 토지와 같은 특수한 자산을 제외하고는 시간의 흐름에 따라 여러 원인으로 인해 경제적 가치가 점차 감소된다. 따라서 정확한 기간손익을 산출하기 위해 가치의 감소분을 각 회계기간에 배분하는데, 이를 감가상각비라 한다.

부채

기업이 가지고 있는 총 재산 중에서 외부에서 빌려온 재산

미지급금

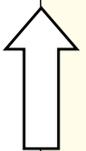
상품이나 원자재 외에 기업의 고유 영업활동과 관련되지 않은 재화를 구입하고 아직 대금을 치르지 않았을 경우 사용되는 부채계정

외상매입금

상품이나 원자재 등 기업의 고유 영업활동과 관련된 재화를 구입하고 아직 그 대금을 치르지 않았을 경우 사용되는 부채계정

선수금

상대방에게 재화나 용역을 제공하기로 하고 먼저 받은 돈. 계약한 만큼 재화나 용역을 제공한 뒤 선수금은 부채에서 매출로 바뀐다.





자본

기업이 가지고 있는 총 재산(자산)에서 남에게 빌린 재산(부채)을 차감한 금액

매출

회사가 영업활동을 통해 벌어들인 대표적인 수익

이익잉여금

회사가 벌어들인 순이익의 일부는 주주들에게 배당을 하는데, 이때 배당을 하고 남은 돈

수선유지비

건축물이나 전산장비처럼 관리가 필요한 자산에 소요되는 유지보수비. 유형자산의 현 상태를 유지하고자 하는 행위(배관 공사, 단순 수리 등)는 수선유지비이고, 유형자산의 성능을 증가시키는 데 소요되는 금액은 자산금액에 포함시킨다.

광고선전비

재화 또는 용역의 판매 촉진을 위하여 불특정 다수인을 상대로 지출하는 비용. 특정 고객만을 상대로 하여 지출하는 광고선전비는 접대비로 구분한다.

가지급금

기업이 현금을 지출했지만 적격증빙이 없거나 이를 처리할 계정이 확정되지 않은 경우, 또는 계정은 확정되었지만 처리할 금액이 정산되지 않은 경우 임시로 처리하는 계정

가수금

현금의 유입이 있었으나 관련 증빙과 계정과목을 확정할 수 없는 경우, 이것이 확정될 때까지 일시적으로 사용하는 부채계정

반제처리

계정을 정리하며 현금의 지급이 이루어지는 처리

상계

현금의 이동 없이 계정을 정리하는 처리

역분개

이미 총계정원장에 전기된 분개를 소멸시키기 위해 반대분개를 하는 것(장부에 이미 기입되어 삭제를 할 수 없기 때문에 역분개를 하여 차·대변을 상계시킴으로써 전기된 분개를 소멸시킨다.)

외환차손익

외화로 결제를 하면서 환율차이로 발생하는 손익

외회환산손익

외화 자산과 부채를 기준환율로 평가했을 경우 발생하는 손익

취득가액

자산의 취득에 소요된 모든 부대비용을 포함한 금액

장부가액

취득가액에 감가상각비, 증가액 등이 추가된 금액

자본조정

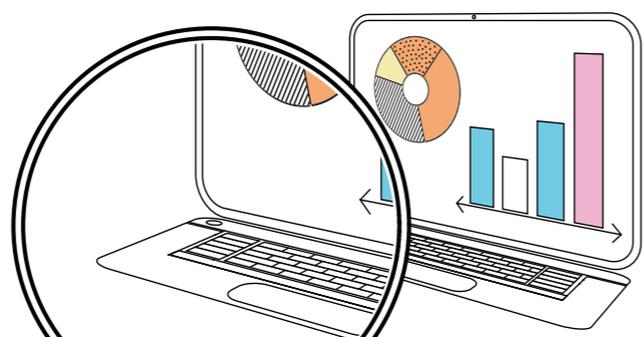
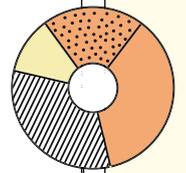
당기 자본 항목의 특성상 소유주 지분에서 가감되어야 하거나 또는 아직 최종결과가 미확정상태여서 자본의 구성항목 중 어느 것에 가감해야 하는지 알 수 없어 회계상 자본총계에 가감하는 형식으로 기재하는 항목

세금계산서

공급가액과 부가가치세액이 기재되어 표시되며 사업자등록번호와 성명, 공급받는 자의 등록번호, 공급가액과 부가가치세액, 작성년월일이 필수로 기재되어야 한다.

계산서

소득세법 및 법인세법에 의해 교부하는 증빙서류로서 부가가치세액을 별도로 표시하지 않고 공급가액만 표시한다. 따라서 세금계산서와 달리 매입세액을 공제할 수 있는 증빙서류가 되지 못한다. 🦋





우리 회사 광고모델이 됐어요

(강남서비스센터 양진환 엔지니어)

인쇄광고 촬영 전날, 긴장된 맘을 가누며 수년간 하지 않았던 마스크팩을 하고 셔츠 다림질도 특별히 꼼꼼하게 했습니다. 당일날 촬영장으로 가는 길에도 심장이 두근두근 뛰었죠. 현장에서 실제로 만난 김남주 씨는 두 아이의 엄마라 믿기 어려울 만큼 동안 미모를 자랑 하셨습니다. 촬영을 시작하고 김남주 씨와 얼굴을 마주 보니 너무 어색하더라고요. 무슨 말을 할까 하다가 제 소개를 하며 23살이라고 했더니 김남주 씨가 자신의 조카보다 어리다며 신기해하시고 스텝들도 덩달아 신기 해했죠. 이런 저런 포즈를 취하며 정신없이 진땀을 흘 리다 보니 어느새 순식간에 촬영이 끝났네요. 입사한 지 두 달 만에 잊지 못할 재밌는 추억을 얻었습니다. 사진을 볼 때마다 뿌듯하고 그날의 설렘이 생각날 것 같아요. 엔지니어 대표로 김남주 씨와 광고사진도 찍었으니, 앞으로 우리 회사를 대표하는 엔지니어가 될 일만 남았습니다. 국가대표 엔지니어를 향해, 아자 아자! 🍀



12년 연속 '한국소비자웰빙지수(KS-WCI) 1위' 선정

경동나비엔 콘덴싱보일러 '나비엔 콘덴싱 스마트 토크(TOK)'이 '2015 한국소비자웰빙지수(KS-WCI) 1위'로 선정됐다. '나비엔 콘덴싱 스마트 토크(TOK)'은 탁월한 에너지 효율과 친환경성을 높이 평가받아 생활가전 부문 콘덴싱 가스보일러군 1위로 선정됐다. 올해 수상은 한국소비자웰빙지수가 생긴 이래 12년 연속 1위 선정으로, 지속적인 노력을 통해 소비자의 편의성 향상과 삶의 질 개선에 기여해온 점을 인정받았다. '나비엔 콘덴싱 스마트 토크(TOK)'은 스마트폰을 통해 원격제어가 가능한 고효율 친환경의 콘덴싱보일러다. 일반 가스보일러 대비 최대 28.4%까지 가스비를 절감할 수 있으며, CO₂(이산화탄소)는 물론 유해물질인 NOx(질소산화물) 저감량이 커 대기질 개선 효과가 탁월하다. 특히 이 제품은 업계 최초로 사물인터넷(IoT) 기술을 적용하여, 외출 중에도 스마트폰으로 간편하게 집안의 보일러 난방세기, 온도조절, 난방예약 등을 원격으로 관리할 수 있어 소비자 편의성까지 크게 향상시켰다.



체계적 고객만족 서비스로 'KS-SQI(한국서비스품질지수)' 2년 연속 1위

경동나비엔이 지난해에 이어 2년 연속으로 KS-SQI 가정용보일러 부문 1위를 차지하며 업계 최고의 고객만족 서비스를 인정받았다. 경동나비엔은 콜센터와 모바일을 통한 신속한 접수는 물론, 방문 후 사후관리까지 체계적으로 점검하는 애프터서비스(A/S) 시스템을 구축, 운영하고 있으며, 한 걸음 더 나아가 사전에 제품의 문제점을 감지해 고객에게 안내하고 적절한 조치를 선제적으로 실현하는 프리미엄 원격 케어 서비스를 운영하는 등 고객에게 감동을 제공하기 위한 서비스를 운영해온 점을 높이 평가받았다. 경동나비엔은 고객의 불편함을 최소화하기 위해 언제든지 고객 문의에 응대할 수 있도록 업계 최초로 365일 24시간 콜센터(행복나눔센터 1588-1144)를 운영하고 있으며, 전국 10개 고객센터와 350여 개 대리점망을 통해 신속하고 믿을 수 있는 A/S를 제공하고 있다. 그 결과 행복나눔센터는 한국능률협회컨설팅이 주관하는 '한국산업의 서비스품질지수(KS-QI)'에서 6년 연속 우수 콜센터로 선정되기도 했다.



김두식 생산본부장, '대한민국 가스안전대상 국무총리표창' 수상

경동나비엔 생산본부장 김두식 전무가 가스보일러의 품질 향상 및 안전 확보에 기여한 공로를 인정받아 지난 6월 26일에 개최된 '제22회 대한민국 가스안전대상'에서 국무총리 표창을 수상했다. 김두식 생산본부장은 가스온수기와 보일러의 생산과정을 총괄하며 제조 공정에 대한 체계적인 안전관리, 철저한 제품 품질 평가를 통해 현장을 이끌어왔다. 특히 4단계에 걸친 품질안전 GATE 심사 시스템 도입 등 제품 안전성 확보를 위한 제조라인 품질시스템 구축을 통해 해외 규격에 부합하는 뛰어난 품질의 제품을 양산함으로써, 대한민국 에너지 기기의 발전과 세계화에 기여했다는 평가를 받고 있다.



'한국품질만족지수(KS-QEI)' 9년 연속 1위 선정

경동나비엔이 9년 연속 한국품질만족지수(KS-QEI) 1위 기업으로 선정됐다. 특히 '콘덴싱 가스보일러' 부문이 새롭게 만들어진 2010년 이후 단 한 번도 해당 부문 1위 자리를 놓치지 않으며 독보적인 콘덴싱 기술력과 제품 품질의 우수성을 인정받고 있다. 아시아 최초 콘덴싱보일러를 개발한 경동나비엔은 지난 20여 년 동안 콘덴싱 기기 개발과 대한민국의 보일러 수출 산업화를 이끌어왔다. 특히 스테인리스 일체형 열교환기를 채용한 경동나비엔의 콘덴싱보일러 및 온수기는 세계 최고 수준의 내구성과 열효율을 자랑해 국내외 권위 있는 제품상을 수상하는 등 탁월한 기술력을 시장에서 널리 인정받고 있다. 이러한 기술력을 바탕으로 국내 보일러 기업 중 24년 연속 수출 1위(한국무역협회 기준, 1991년~2014년)를 기록하고 있으며, 2014년 업계 수출액의 66.6%(한국무역협회 기준)를 차지하는 성과를 거뒀다.



서울시와 친환경 콘덴싱보일러 교체 지원 사업 진행

경동나비엔이 서울시와 함께 친환경 고효율 콘덴싱보일러 지원 사업에 나섰다. 서울시의 주관으로 진행된 이번 사업은 환경오염 물질 저감을 통한 대기질 개선과 에너지 자원의 효율적인 사용을 목표로 국내 업계 1위 기업인 경동나비엔 등 4개 보일러사가 참여했다. 이번 사업은 일반보일러를 친환경 콘덴싱보일러로 교체할 경우 구입차액의 약 80%에 해당하는 16만 원을 지원하는 내용으로, 지난 7월 31일까지 신청이 진행됐다. 콘덴싱보일러는 물을 데운 뒤 뜨거운 배기가스를 보일러 밖으로 내보내는 일반보일러와 달리 배기가스를 회수해 다시 사용하는 보일러로, 일반보일러에 비해 에너지효율과 배기가스 배출 저감 효과가 높다. 이에 유럽에서는 1980년대 후반부터 의무 설치, 보조금 지원 등 보급 지원책이 제도화되어, 현재 보급률이 90%를 넘어설 정도로 대중화됐다.



서비스센터 차량 무사고 달성 기념 시상식

지난 7월 6일 서울 여의도사무소에서는 '서비스센터 차량 무사고 달성 기념 시상식'이 있었다. 이 행사는 2년간 단 한 건의 경미한 교통사고도 발생하지 않은 무사고 서비스센터를 시상하는 것으로, 2013년에 포상제도를 시작한 이래 첫 번째 시상식이었다. 수상의 주인공은 대구센터와 인천센터로, 시상식에 참석한 윤석희 인천센터장 등은 앞으로도 더 큰 기록이 나올 수 있도록 서비스차량 운행 안전에 만전을 기하겠다고 소감을 밝혔다. 경동나비엔은 업무 특성상 차량 운행이 많은 서비스센터가 교통사고의 위험에 노출되지 않도록 포상제도를 운영하고 있으며 내년에는 3년 연속 무사고 기록을 달성한 개인 시상도 시작할 예정이다.



서울시와 감정노동자 인권향상을 위한 공동협약 체결

경동나비엔이 서울시 및 녹색소비자연대전국협의회와 함께 “감정노동자와 함께하는 기업소비 문화 확산을 위한 공동협약(MOU)”을 7월 22일 체결했다. 이 협약은 최근 사회적 문제로 대두되고 있는 감정노동자의 권익을 생각하는 기업문화와 긍정적 소비문화를 조성하자는 취지로 마련됐다. 감정노동자는 전화상담원, 판매원 등 감정관리 활동이 직무의 40% 이상을 차지하는 대인사업 종사자를 의미하며, 보일러 업계에서는 경동나비엔이 유일하게 협약에 참여했다. 경동나비엔은 협약에 따라 감정노동자들의 고충을 파악하기 위한 전문 컨설팅을 진행하는 한편, 상담사의 스트레스 관리를 위한 전문적인 심리상담을 확대하는 등 직원들이 더욱 즐겁게 근무할 수 있는 활기찬 서비스 문화를 조성하기 위해 적극적인 지원활동에 나설 예정이다.



‘전문시공인 대상 캐스케이드 전문가 양성과정’ 실시

경동나비엔이 전문시공인을 대상으로 상업용 시장의 새로운 솔루션으로 부상하고 있는 캐스케이드 시스템의 효율성을 알리고, 한 차원 높은 고객지원 서비스를 제공하고자 ‘2015년 전문시공인 대상 캐스케이드 전문가 양성과정’을 진행했다. 8월 17일부터 9월 10일까지 7회에 걸쳐 전문 시공인 228명이 참석한 이번 양성과정에서 경동나비엔은 전문시공인이 캐스케이드 시스템의 효율성을 직접 체험할 수 있도록 돕는 한편, 캐스케이드 관련 노하우 전달을 통해 고객 설치 및 A/S와 관련한 실제적인 도움을 받을 수 있도록 지원했다. ‘나비엔 캐스케이드 시스템’은 세계 최고 수준의 콘덴싱 기술과 난방 제어 기술 노하우를 통해 기존 중대형보일러 시설 대비 약 20% 이상의 가스비 절감 효과를 실현했다. 이미 미국 메리어트 호텔, 프리스턴 대학 등과 서울 잠실 종합운동장 제 1 수영장, 수원 야구장, 명동 호텔 스카이프크 전 지점 등에 설치되어 국내외에서 큰 만족도를 얻고 있다.



경동에버런 2015년 KEPS 컨설팅 1년 추진현황 보고

지난 7월 22일, 경동에버런은 ‘품질로 일본을 이기고, 기술로 유럽을 이기고, 원가로 중국을 이긴다’는 목표 달성을 위한 KEPS(Kyungdong Everon Production System) 컨설팅 진행 1년 추진현황 보고회를 가졌다. 경동에버런 최재범 대표이사는 “지속 가능한 기업으로 살아남기 위해서는 기업 이익 추구하고 함께 완벽한 고객만족을 이뤄야 하며, 이는 품질과 직결돼 있다.”며 적극적인 품질 혁신을 당부했다. 에너지기 핵심부품 전문기업인 경동에버런에서는 2020년의 비전인 ‘Global No.1 에너지기 핵심부품 전문기업’에 도달하기 위해 지속적으로 컨설팅을 진행하며 전 조직이 합심해 노력하고 있다.



러시아 모스크바에서 딜러 컨퍼런스, 나비엔컵 축구대회 개최

경동나비엔이 지난 9월 4일부터 6일까지 러시아 전 지역 딜러와 서비스센터 대표 등 60개 업체에서 총 150명을 초청하여 ‘2015 나비엔 딜러 컨퍼런스’를 개최했다. 이 자리에서 신제품 원격제어 보일러 ‘나비엔 스마트 톱’을 소개하는 한편, 시장 정보를 공유하고 향후 세일즈 및 마케팅 전략을 설명했다. 또한 ‘나비엔컵(NAVIEN CUP) 축구대회’를 개최하여 러시아 지역 사업 파트너들과 친분을 강화하는 계기를 마련했다. 경동나비엔은 현재 글로벌 브랜드들을 제치고 러시아 벽걸이형 가스보일러 시장 점유율 1위에 올라 있다.



중국 우수 대리상 한국 방문

지난 8월, 경동나비엔 중국법인에서 엄선한 중국 우수 대리상 13명과 현지 언론 및 협회 직원들이 한국을 방문했다. 8월 20일부터 23일까지 3박 4일의 일정으로 한국을 방문한 이들은 임원진과 간담회를 가진 뒤, 서탄공장에서 홍보관과 자동화 생산라인 등을 둘러봤다. 또한 경동나비엔 캐스케이드 온수기를 통해 큰 폭의 에너지 비용을 절감하고 있는 잠실올림픽 수영장 현장을 방문했다. 이들은 지금껏 세계 유수의 글로벌기업 공장들을 둘러봤으나, 경동나비엔 서탄공장의 현대화, 자동화는 다른 어떤 기업의 공장보다도 높은 수준이었다고 방문소감을 전했다.



전국 품질분임조 경진대회 대통령상 금상 수상

산업통상자원부가 주최한 ‘전국 품질분임조 경진대회’에서 경동나비엔이 대통령상 금상을 수상했다. 전국 품질분임조 경진대회는 기업현장의 품질개선 우수사례 발표와 심사를 통해 품질혁신 주역들을 격려하는 행사다. 경동나비엔은 바닥형 기름보일러의 열교환을 담당하는 핵심 부품인 관체의 용접 강도를 높여 누수를 방지하고 내식성을 크게 높인 제조공법을 제시했다. 특히 고객이 안심하고 사용할 수 있는 제품 품질을 완성한 과정과 그를 통해 구축한 공법에 대해 소개하며 호평을 받았다.



경동나비엔 On수 야구단 창단 첫 우승

지난 8월 말, 경동나비엔 On수 야구단이 한강리그 D조에서 창단 첫 우승을 거뒀다. 강팀들이 즐비한 한강리그에서 온수야구단은 주말을 반납하며 연습한 결과 창단한 지 약 4년 만에 리그 정상에 섰다. 온수야구단은 또 다른 리그인 한강리그 F조에서는 준우승을 거두는 등 올해 가장 두드러진 성적을 내고 있다.



사보 『나비엔』 인증샷



메르스도 막을 수 없는 사보 읽기!
설비기술팀 서혜리



사보의 경동원 Hyper-Vac 광고와 함께 실제 제품을 들고 찍어 보았어요.
마케팅팀 송태민



대구지사, 센터 통합사무실 이전 기념으로 사보샷!
대구지사 강은주



러시아법인 영업부서 직원들의 인증샷입니다. 사보를 처음부터 끝까지 다 읽으면서 러시아법인 사진들도 보며 즐거워했습니다.
러시아법인 우성민



첫째 공주님과 태어난 지 한 달도 안 된 둘째 왕자님도 경동을 응원합니다!
평택센터 이상익



식구들과 오랜만에 글램핑! 여섯 살 딸이 김남주 씨 사진을 보고 "드라마 아줌마다"라고 하네요^^
부산지사 최정구

♣ 사보 『나비엔』 인증샷을 보내 주시면 피자 쿠폰을 보내드립니다.
(보내실 곳: sylee3@kdiwin.com)

『나비엔』 여름호를 읽고

‘우리 회사 매력남녀’ 코너를 보면서 동료들이 서로를 아끼면서 애정어린 눈으로 보고 있다는 게 느껴져 보기 좋았습니다. 보일러회사답게 다들 따뜻한 마음을 갖고 있구나 싶었어요. 마스크트 그녀와 품질을 보증하는 남자에게서 자기 일에 대한 자부심과 열정도 느껴졌습니다. 그래서 매력남녀인 거겠죠?

일반독자 최성근

‘나비엔+세계’ 코너를 늘 인상깊게 보고 있어요. 이번에는 영국 이야기를 다뤄줘서 꼭 한번 방문해 보고 싶게 하네요. 글쓴이의 시선으로 읽다 보니 감정이입도 되고 영국에 대해 더 궁금해졌어요. 맛집 이야기도 기억에 남는데 전국 방방곡곡의 다양한 음식이 등장해서 맛을 상상하며 읽는 재미가 있었네요.

일반독자 김유진

‘나쁜 사람 전성시대’를 공감하면서 봤습니다. 나쁜 아이디어, 나쁜 사람이 매력적이긴 하지만 그래도 진심이 담긴 것이 가장 오랫동안 만민에게 인정받는다는 생각도 듭니다. 다만, 그 진심이 구태의연한 표피가 아닌 색다른 걸 모습을 하고 있어야 더 눈에 띄겠지요? 경동나비엔에서도 진심이 담긴, 그러면서도 색다른 제품을 많이 만나볼 수 있길 기대합니다.

일반독자 이다림

보내는 사람

이름 연락처

주소

우 표

받는 사람

국가대표 보일러:
경동나비엔

서울시 영등포구 국회대로 76길 22, 6층
(여의도동, 코아미빌딩 신관)
(주)경동나비엔 홍보팀 사보담당자 앞

0 7 2 3 8



참여방법 1

사보 『나비엔』 인증샷



다양한 모습으로 사보 『나비엔』의 인증샷을 찍어서 간단한 설명과 함께 보내 주세요.

참여방법 2

독자엽서



『나비엔』을 읽고 난 느낌, 함께 나누고 싶은 이야기, 다뤘으면 하는 이야기 등 무엇이든 환영합니다.

참여방법 3

나비엔 제품 인증샷



우리집 경동나비엔 제품 인증샷을 찍어서 간단한 사연과 함께 보내 주세요.

『나비엔』에 참여해 주시면 문화상품권을 드립니다.

마감 2015년 11월 20일 응모방법 하단의 독자엽서 이용, 또는 이메일 발송(sylee3@kdiwin.com)

보내실 곳 07238 서울시 영등포구 국회대로 76길 22, 6층(여의도동, 코아비빌딩 신관) (주)경동나비엔 홍보팀 사보담당자 앞

나비엔

국가대표 보일러: 경동 나비엔

○ 이번 호에서 가장 기억에 남는 코너나 『나비엔』에 하고 싶은 이야기를 자유롭게 써 주세요.

최고의 신기술(NET) 보온재, ULTRATHERM 첫 수주 현장

취재·정리 | 마케팅팀 송태민, 임재린

생산하는 제품의 70%가 중국, 홍콩, 필리핀, 태국, 미국 등 외국 각지로 수출되고, 매출액이 연간 50조 원에 달하는 대산 산업단지는 울산과 전남 여수를 잇는 제 3의 석유화학 전문단지다. 한화토탈(前 삼성토탈), 현대오일뱅크, LG화학, 롯데케미칼 등 유수의 기업이 입주해 있는 그곳에 경동원 세라텍사업부가 출시한 신제품이 시공됐다. 제품 개발부터 납품에 이르기까지 경동원의 각 부서에서 전사적인 노력으로 이뤄낸 쾌거다.



최고의 단열성과 최소의 단열두께로 기존 단열재의 한계를 뛰어넘은 신제품 ULTRATHERM

지난해 겨울, 세라텍사업부 아산 연구소에서는 2년이라는 긴 시간에 걸쳐 국내외에 전혀 없던 새로운 초고효율 보온재 ‘ULTRATHERM’을 개발했다. 이 보온재를 출시하고 얼마 지나지 않아, 삼성토탈(現 한화토탈)에서 대산 산업단지에 고온스팀배관을 설치한다는 소식이 들렸다. 신제품 보온재를 처음으로 시공해볼 기회가 찾아온 것이다. 반년 가까이 치열한 경쟁 입찰이 진행되었고 담당 영업팀을 비롯한 연구소, 품질기술팀, 설비기술팀, 생산기획팀 등 전사가 수주를 위해 총력을 다했다. 수차례의 PT와 설명회를 통해 우리 제품의 우수성을 증명해 보인 것은 물론, 고온스팀배관의 온도와 유량, 발주처가 요구한 조건에 따라 60가지 경우의 수를 생각하여 60개의 보온재 솔루션을 제시했다. 그 기간 동안 연구소에서는 신제품 보온재에 대한 신기술(NET) 인증을 받으며 제품에 대한 확신을 더해 주기도 했다. 과연 수주를 해낼 수 있을지 긴장감이 고조되는 시간이 지나고, 영업팀 앞으로 전화 한 통이 걸려왔다. 입찰 ‘성공’을 알리는 전화였다.

그리고 지금, 우리는 대산 산업단지 현장에 서서 경동원의 신제품이 시공되는 순간을 보고 있다. 총 길이 4.1km의 대규모 고온스팀배관이 대산 산업단지 사이를 가르고 신제품 보온재가 그 배관을 덮는다. 현대오일뱅크에서 한화토탈까지 운반되는 고온스팀의 온도를 배관의 시작부터 끝까지 유지시키기 위해 보온재를 사용하는 것이다. 여기에 사용된 보온재는 두 가지 종류인데, 신제품 초고효율 보온재 ‘ULTRATHERM’과 국가녹색기술대상 대통령상에 빛나는 경동원의 대표 보온재 ‘HYPERLITE’가 결합되어 시공된다. 뜨거운 배관과 가까운 쪽은 ‘ULTRATHERM’으로 두 겹을 감싸고, 그 다음 세 겹은 ‘HYPERLITE’로 감싸, 고성능과 경제성이라는 두 마리 토끼를 잡았다. 이렇게 두 가지 제품을 동시에 활용하는 아이디어도 경동원에서 제시한 것으로 수주를 성공시키는 데 한몫을 했다.

배관을 따라 그 위를 차곡차곡 덮는 경동원의 제품을 보며 영업팀 광영대 주임은 회심의 미소를 지었다. “입찰 당시, ‘ULTRATHERM’은 신제품이다 보니 사용된 실적이 없어 발주처에서 불안해 했어요. 하지만 우리가 30여 년간 쌓아온 기술력을 바탕으로 각 부서가 합심해서 발주처가 요구하는 조건에 대응한 결과, 어느 경쟁업체보다 강한 믿음을 심어줄 수 있었죠.”

이번 신제품 개발을 계기로 경동원은 초고온 단열재부터 진공단열재와 초저온 단열재까지, 종합적인 보온단열 솔루션을 구축함으로써 보온재 시장 1위를 향한 발판을 마련했다. 특히 초고효율 보온재 ‘ULTRATHERM’의 첫 수주 성공은 경동원이 국내 대규모 산업현장에서 다시 한번 기술력과 제품의 우수성을 두루 인정받은 계기가 됐다. 이제 국내를 비롯한 세계시장 곳곳에서 ‘보온재 NO.1 경동원’의 이름이 들릴 날도 머지않았다.



초고효율 보온재 ULTRATHERM



고효율 발수성 보온재 HYPERLITE



초고효율 보온재 ULTRATHERM과 진공단열재 HYPER-VAC, 신기술(NET) 적용 제품 확인

초고효율 마이크로포러스 보온재 ULTRATHERM과 고성능 흡드실리카계 진공단열재 HYPER-VAC이 산업통상자원부로부터 신기술(NET) 적용 제품 확인을 받았다. 지난 4월, 신기술(NET) 인증을 받은 데 이은 쾌거다. 초고효율 보온재 ULTRATHERM은 꿈의 보온재로 알려진 에어로 젤 단열재와 비교해서 약 225%의 단열 성능을 자랑하며, 진공단열재 HYPER-VAC 역시 기존 건축용 단열재인 스티로폼과 비교하여 약 9배 이상의 단열 성능을 갖고 있다. 산업통상자원부로부터 확인을 받음으로써 경동원은 신제품들의 상용화에 더욱 박차를 가할 수 있게 됐다.



진공단열재 HYPER-VAC 양산 설비 구축 완료

경동원이 고성능 흡드실리카계 진공단열재 HYPER-VAC 양산 설비 구축을 마쳤다. 신규 건축물은 2017년부터 패시브하우스, 2025년부터는 제로에너지하우스의 보급이 의무화되고 온실가스 배출 규제와 에너지 절감이 요구되기 때문에 고성능 단열재의 대량 수요가 예측되고 있다. 이에 경동원은 독일의 최신 설비를 도입하고 양산 설비를 구축함으로써 국내외 진공단열재 시장을 점유할 준비를 마쳤다.



사업군 활성화 워크숍 실시

경동원 세라텍사업부는 지난 8월 말 경동인재개발원에서 사업군협의체 활성화 방안 모색에 대한 주제로 워크숍을 진행했다. 행사에 앞서 (주)효성PG 박준형 사장으로 부터 '한국 석유화학의 과거와 현재'를 주제로 강의를 들은 뒤 본사, 전국 지점, 아산공장, 경주공장의 팀장 및 선임사원들이 참석한 가운데 사업군협의체 운영방안을 협의 및 제안하는 자리를 가졌으며, 진공단열재의 목표 달성을 위한 전략방안에 대해서도 논의했다. 이번 워크숍은 구성원들이 비전을 이루기 위한 조직 활성화의 구체적 방안을 마련하는 계기가 되었다.

어디서 살고 싶으세요?

기존 단열재의 두께를 85%이상 절감한 경동원의 고성능 흡드실리카계 진공단열재 **HYPER-VAC**

2017년 패시브하우스 외벽 열관류율 0.15W/m²K기준,
비드법 1종 1호(EPS, 열전도율: 0.034W/mK)는 226mm의 두께가 필요
HYPER-VAC(열전도율: 0.0004W/mK)은 26mm의 두께만으로 충분!

대한민국 보일러의 가장 앞자리에는 경동나비엔이 있습니다

콘덴싱 보일러부터 원격제어 보일러까지 –
언제나 한 발 앞선 기술력으로
대한민국 국가대표 보일러가 되었습니다
경동나비엔이 대한민국 보일러를 이끌어 갑니다

국가대표 보일러:
경동 나비엔



[나비엔 콘덴싱 스마트톡] 가스보일러
언제 어디서나 보일러의 모든 기능을 스마트폰으로
컨트롤할 수 있는 신개념 보일러



[나비엔 메이트] 온수매트
국가대표 보일러의 기술력 그대로
믿고 안심할 수 있는 프리미엄 온수매트
공식쇼핑몰 | www.navienhouse.com

*국내 보일러 제조사별 제품 매출액 위 (2014년 금융감독원 공시자료 기준)
*국내 보일러 및 가스온수기 수출액의 66.6% 차지 (2014년 한국무역협회 자료 기준)

국가대표 보일러:
경동 나비엔
고객문의 1588-1144