

Protecting Our Planet with new technology

# KC NEWSLETTER

Issue 64 • Dec. 2014

KC 코트렐

41주년 창립기념사

TWO2010

벤치마킹을 가다

놀텍코리아  
신임사장 취임

KCGH  
지속가능  
경영보고서

KCMS

원유섭 직장의 도전

KC WORKS TOGETHER WITH DETERMINED, CREATIVE INDIVIDUALS

안녕하십니까 KC코트렐 임직원 여러분

오늘 여러분들과 함께 40 + 첫 번째 창립기념행사를 새로운 상암동 사옥에서 맞이하게 되어 매우 기쁘게 생각합니다. 41주년을 맞이하는 오늘 우리는 다시 새로운 출발점에 서 있습니다. KC코트렐의 시작을 닦아온 정동에서의 20년, KC코트렐의 성장을 이끌어 온 동교동 20년, 그리고 이제 KC코트렐의 새로운 미래를 만들어갈 상암동에서 여러분과 또 어떤 미래를 그려갈지 기대가 됩니다. 그간 KC코트렐은 전기집진기 회사에서, 탈황/탈질설비를 아우르는 전문 APC회사로 성장하였고, 그리고 이제는 환경과 에너지를 결합하는 새로운 EPC회사로의 발돋움을 준비하고 있습니다. 어제가 있었기에 오늘이 있고, 오늘이 있기에 내일이 있습니다. KC코트렐이 지금의 자리에 있을 수 있는 것은 모두 여러분이 국내는 물론 전 세계를 누비며 고생하신 열정과 노력 덕분입니다.

여러분,

새로운 환경에서의 생활이 낯설고 다소 불편하실 수도 있을 것입니다. 지금까지 익숙한 공간을 떠나 전혀 새로운 곳에서 일을 한다는 것은 기존의 익숙함을 버려야만 하는 것입니다. KC코트렐의 미래도 새로운 공간에서 일을 하는 것과 같을 것입니다. 지금까지 우리가 이루어온 과거의 영광에 머물지 않고, 새로운 것을 받아들여 한 단계 더 성장할 수 있어야 할 것입니다. 새로운 지식, 새로운 문화, 새로운 생각, 그리고 새로운 사업에 도전하는 것은 새로운 공간에서 일하는 것만큼 쉽지 않을 것입니다. 하지만, ‘성을 쌓고 안주하는 자는 망한다. 끊임없이 길을 떠나는 자만이 살아 남을 것이다’라는 돌궐제국의 명장 톤유쿠크의 비문처럼, 과거의 모든 역사는 익숙함과 안주의 결말이 어떤 것인지를 너무나도 명백히 보여주고 있습니다. 끊임없는 변화와 도전만이 우리가 지속가능한 새로운 미래를 열어갈 수 있도록 해 줄 것이라는 점을 이야기하고 있습니다.

존경하는 KC코트렐 임직원 여러분,

우리의 사업환경은 지난 1년 사이에 또 많은 변화를 겪어 왔습니다. 우리의 전통적인 고객들도 세계적인 경기 침체로 투자를 줄이고 있으며, 또한 국내에서 발전자회사 중심이었던 발전소 건설도 대규모 민자발전소의 건설로 중심이 이동되며 또 다른 사업환경의 전개를 예고하고 있습니다. 그러나, 우리는 그동안 많은 변화를 이루어 내며 어려움을 극복해 온 KC코트렐의 변화와 도전의 DNA로 새로운 환경에서 우리의 미래를 새롭게 개척해 갈 것이라고 굳게 믿고 있습니다.

“내일”은 어느 누구도 경험해보지 못한 미지의 영역입니다. 어제와 오늘을 바탕으로 우리가 만들어나가는 것입니다. 이제 미래는 우리의 손에 달려 있습니다. 그 동안의 우리의 노력과 열정을 바탕으로 힘차게 새로운 미래를 만들어 나갑시다.

미래의 KC코트렐이 여러분의 소중한 꿈이 되기를 소망하며 41주년 기념사를 마칩니다.

감사합니다.



# 놀텍코리아 유제인 사장 취임

2015년 1월 1일, 놀텍코리아 사장으로 선임될 유제인 사장이 공식 취임에 앞서 “놀텍코리아의 차별화를 이루기 위해 앞장서겠다”고 포부를 밝히며, 합병을 통해 새로 태어나는 놀텍코리아가 강한 기업으로 클 수 있도록 많은 관심과 지원을 부탁드립니다.

유 신임 사장은 서울대 공대 기계설계학과를 졸업하고, 대학과 연구소에서 에너지 절약 분야 연구(건물 및 대형 설비에서의 냉난방, 태양열 및 태양광 지열 등의 신재생에너지)하였으며, 한국생산기술연구원과 한국에너지기술연구원 재직 시, 중소기업체의 산업기술 협력 및 에너지 절약을 위한 정부 정책 수립에 적극적인 참여로 산업체와의 가교 역할을 수행하였다. 또한, 국립연구원 창업 1호 벤처기업, (주)EnE 시스템을 창업하고 성장시켜 코스닥에 등록하였으며, 국내 대기업 계열사와 글로벌 기업의 한국투자 법인의 대표이사 경험을 바탕으로 앞으로 놀텍 리아가 성장해 나가는 데 크게 이바지 할 것으로 기대된다.

취임 소감 및 경영철학/경영방침에 대하여 말씀해 주시기 바랍니다.

오래전 부터 교류가 있어 밖에서 보고 느끼던 KC에 막상 들어와 보니, 역시 우리 KC만의 독창적인 문화가 있음을 확인할 수 있었습니다. KC의 일원이 된 것에 큰 기쁨을 느끼며 영광으로 생각하며, 뒤늦게 합류한 후배에게 많은 관심과 지원 부탁드립니다.

경영철학/경영방침에 관해 얘기해 달라 하셨는데, 철학/방침이라 하니 너무 거창하군요. 영리를 추구하는 사업의 경우에 축적된 모든 지식, 기술과 경험은 구성원 즉 직원에 녹아들어 있으니, 직원 개개인이 나의 일이라는 주인의식을 갖고 1+1이 2가 아니고 3, 4의 성과를 낼 때에 사업은 생존을 넘어 성장하겠지요. 따라서 경영자는 직원 개개인이 주인의식 갖고 팀워크로 시너지를 내게 여건 조성해 주면 된다고 생각합니다. 그런데 KC는 경영진에 대한 신뢰가 매우 높다는 느낌을 받았으며, 아마 강소중소기업으로 40년 이상 생존 성장하여 오늘의 KC가 된 사실이 이를 증명하는 것 같습니다. 따라서 저도 이러한 기조를 이어받아 신뢰받는 전문경영인으로서의 역할을 다하고 싶습니다.

놀텍코리아의 장점은 무엇이라고 생각하십니까?

현재로서는 Ash handling에서는 한국 내에서 설계/제작/시공/운전 등 모든 분야의 서비스를 one stop으로 처리 할 수 있는 선두주자라고 생각합니다. 더욱 미국 Nol-tec System과의 물리적/화학적 화합이 진행됨에 따라 모든 분체이송 분야로 놀텍코리아의 역량을 키우고 또 시장도 한국을 벗어나 글로벌하게 될 수 있는 잠재력을 갖고 있는 것이 바로 경쟁업체와의 차별화이며 장점이라고 생각합니다.

앞으로 놀텍코리아를 어떻게 이끌어 나갈 것인지 계획을 말씀해 주시기 바라며, 놀텍코리아를 이끌어 나가면서 특별히 주안점을 둘 분야는 무엇이라고 생각하십니까?

첫째: 융합입니다. 기존 KCKR에 거의 의존하던 놀텍코리아 직원과 KCKR의 ASH사업부 직원들이 함께 시너지를 낼 수 있게끔 서로 융합되어야겠습니다.

둘째: 고객확대입니다. 놀텍의 입장에서는 KCKR로 부터의 Captive Market에서 경쟁력 있는 가격과 서비스 제공은 물론이고, 기타 다른 고객층에까지 진출해야 합니다.

셋째: 시장확대입니다. ASH시장에서 bulk material 시장까지 미국 놀텍시스템과의 시너지효과를 내어 국내외시장에서 major player가 되어야겠습니다.

위의 모든 과제는 역량 있는 핵심인력이 필요한 일이지요. 따라서 핵심 인력의 양성에도 게을러서는 안 되겠습니다.

임직원들에게 하고 전하고 싶은 말씀이 있다면 말씀해 주십시오.

요즈음 국내외 사업여건이 무척 어렵습니다. 우리 생태계에서도 마찬가지로입니다. 강한 기업이 살아남는 게 아니라, 살아남는 기업이 강한 기업이란 말이 있습니다. 즉 경쟁에서 도태되지 않고 살아남는 기업이 되기 위해 경쟁업체와의 차별화에 힘을 모아야 하겠습니다. 우리 옛말에 “사촌의 떡도, 맛있고 크고 보기도 좋아야 산다.”라는 말이 있지요. 우리 놀텍코리아의 차별화는 무엇인지 또한 임직원으로서 나 개개인의 차별화는 무엇인지 되돌아보고, 혼자 하기 어려우면 동료와 함께 시너지를 낼 수 있는 슬기로우음을 발휘할 때입니다. 놀텍코리아도 우리 KC 가족회사들과 함께 시너지를 낼 수 있게끔 슬기로운 회사가 되겠습니다.

합병하여 새로 출발하는 놀텍코리아가 살아남는 강한 기업으로 크도록 많은 관심과 지원 부탁드립니다.

감사합니다.



유제인 사장 약력

경고, 서울대 공대, 미국 University of Iowa 기계공학 석사, 미국 University of New Mexico 기계공학 박사, KIER(한국에너지기술연구원) 선임 연구원, KITECH(한국생산기술연구원)수석연구원, KITECH 센터 소장, (주)EnE시스템 창업 대표이사, 서울대 기계항공 공학부 객원 교수, LIG 엔설팅(주) 대표이사, Trane Korea, Inc. 대표이사,

# TWO2010 TF

## KM&I 벤치마킹



지난 12월 3일 TWO2010 프로젝트를 성공적으로 수행한 KC환경서비스, KC한미산업, KC에코에너지의 TF인원들이 TOP 프로젝트의 선배인 KM&I를 방문했다.

KM&I는 SG그룹의 자회사로 GM코리아에 시트를 납품하는 회사다. 연 매출 5,000억 원을 기록하며 매년 꾸준히 성장하고 있지만 국내 자동차 시장에서의 GM이 차지 하는 판매대수의 감소와 원가상승은 그들에게 위협이 되었다.

이러한 환경에서 변화의 필요성을 느낀 KM&I는 2012년 맥큐스 TOP프로젝트를 실시했다. 원가절감뿐 아니라 기업문화 혁신을 목표로 대표이사를 포함한 임직원들이 노력한 결과 성공적으로 프로젝트를 수행했다. 우

리가 KM&I를 벤치마킹 대상으로 선정하여 방문한 이유는 자체적으로 실시한 두 번째 TOP 활동의 성과가 뛰어났기 때문이다. 맥큐스의 직접적인 손길이 떨어진 시점에서도 자체적으로 기획, 관리를 수행한 결과가 첫 번째 보다 더 많은 원가절감을 이루어 냈다는 것이 의미가 있다. 또 그 것의 원동력인 제안의 숫자와 질이 더욱 좋아졌다는 사실과 임직원들의 더욱 적극적인 참여로 조직 내에 그 문화와 방법들이 깊숙하게 자리 잡았다는 점에서 대표적 모범사례로 평가 받고 있었다.

KM&I의 강성오 이사는 '제안제도의 평가 기준을 점차 상향시켜 그 질을 높이고, 모든 제안에 대해서는 시행단계를 떠나 충분한 포상을 통해 동기부

여를 했다고 밝혔다.'

또

'그 중요성만큼 팀과 개인 고과에 TOP 성과를 반영 하는 등. 이것이 우리의 생존전략이라고 판단하여 모든 경영활동에 긴밀하게 연결시켜 임직원이 적극적으로 참여하도록 했다.'라고 프로젝트의 성공요인에 대한 조언을 아끼지 않았다.

실행단계에서 한 달을 보낸 우리는 이 기회를 통해 현업으로 돌아가 다소 느슨해진 마음가짐을 다잡는 기회가 되었다. Core 팀의 중요한 역할을 다시 한번 강조 받고 새로운 결심을 한 우리는 최고의 TOP 성공 사례를 만들어 가기 위해 노력할 것이다.

# KC그린홀딩스

## 지속가능경영보고서 발간

2012년 국내 환경전문 기업으로는 최초로 발간했던 지속가능경영보고서의 세 번째가 발간 되었다. 지속가능경영을 회사 전체의 경영이념으로 설정하고 전략과 과제의 방향성의 설정부터 임직원들의 의식 고취를 위해 노력하면서 한발한발 앞으로 나아가고 있다. 단어 자체가 생소했던 그 시작을 기억하면 현재는 모든 사람들이 키워드와 의미를 이해하고 있어 많은 변화가 찾아온 것을 체감할 수 있다.

### 이해관계자 중대성 평가 실시

KC그린홀딩스의 임직원부터 고객사, 협력사, 정부 등 모든 이해관계자들이 생각하는 KC그린홀딩스가 추구해야 하는 지속가능경영에 대한 의견을 듣고 그 결과를 보고서에 표현하여 우리의 의지와 방향성을 보여주고 있다. 그리고 그 결과 지속가능경영과 상생협력이가장 중요한 이슈로 인식되고 있어 이 부분을 중심으로 향후 지속가능경영 전략을 수립할 예정이다. 다

양한 이해관계자의 목소리를 듣는 설문형태의 중대성 평가를 실시 했다는 사실 자체가 큰 의미가 있다.

### 경영보고 방식의 변경

환경서비스 사업부문의 회사들은 월간보고와 사업계획의 내용을 '경제, 환경, 사회' 분야로 구분하여 한 해의 성과와 내년 전략과 목표를 설정하는 보고 형태로 전환 하였다. 기존 성과를 적절하게 분류하고 이야기로 풀어냈던 형태에서 벗어나 자발적으로 지속가능경영에 대해 고민하고 실천하는 경영문화를 갖추기 위한 중요한 변화라고 할 수 있다.

### 지속가능경영원과의 지속적인 관계와 지속가능한 디자인업체의 선정

지속가능경영원은 최초 보고서 발간부터 비전/미션 수립, 세세한 전략 설정, 검증 및 자문까지 KC그린홀딩스의 지속가능경영의 안정화와 발전을 위해 노력 해주었다. 지속적인 관계를 유

지하면 더욱 효과적인 보고서 제작과 시너지를 위해 국내에서 지속가능경영보고서 발간과 연구에서 높게 평가되는 '인투그래픽'과의 장기적 관계를 약속하였다. 인투그래픽은 유한김벌리의 보고서 제작을 5년째 담당하고 있으며 회사의 지속가능경영의 방향성에 대해서도 함께 고민하는 등 단순한 디자인업체의 역할 그 이상의 서비스를 제공한다. 장기적인 프로젝트 파트너로 정의하여 우리의 변화와 발전에 많은 도움을 줄 것으로 기대하고 있다.

이번 보고서의 페이지는 10%가량 줄었지만 구성과 내용은 더욱 발전되었다. 전 관계사를 포함한 KC그린홀딩스의 가장 포괄적인 보고서는 우리의 성과를 외부에 알리는 동시에 미래를 준비하기 위한 보충 자료로 적극적인 활용을 권장합니다.

\*2014년 1월 내로 전 관계사에 국/영문 보고서가 배송될 예정입니다





# 2014년 전사원 교육 KC글라스, 通하는 조직 만들기 프로젝트

## 역지사지의 관점에서 상대를 이해하는 것이 진정한 소통

지난 11월, 쌀쌀해진 겨울의 문턱에서 KC 글라스 전 임직원들의 마음을 하나로 묶어줄 2014년 전사원 교육이 실시되었다.

‘KC 글라스, 通하는 조직 만들기 프로젝트!’라는 타이틀로 진행된 이번 교육은 본격적인 소통을 주제로 천안시 유량동에 소재한 우정공무원교육원에서 11월 5일부터 11월 21일까지 세 차례에 걸쳐 진행되었다.

오전에는 소통의 중요성을 인식하고 각자의 소통 능력을 진단하였으며, 오후에는 소통 활성화 방안

을 찾고 세대 간 격차 해소를 위한 프로그램을 진행하였다.

사람들은 종종 소통의 중요성에 대해 경시하거나, 자기 자신의 소통 능력에 대해 과신하는 경향이 있다. 그렇기 때문에, 상대의 의견을 경청하려 하기보다는 본인의 의견만을 주장하거나, 문제 상황이 발생했을 시 모든 책임을 상대 탓으로 미루곤 한다.

서로 다른 환경에서 자라고 학습한 세대 간에는 더욱 소통의 벽이 높다. 서로의 차이를 인정하거

나 이해하려 하지 않고, 나와 다른 상대의 방식을 잘못이라고 단정 지어 버리는 경우도 많다.

교육을 수강하며 다양한 활동을 통해 나와 다른 상대를 포용하고 이해하는 법을 배울 수 있었으며, 나의 방식만을 고집하는 것이 아니라, 역지사지의 관점에서 상대를 이해하는 것이 진정한 소통임을 깨달을 수 있었다.

다양한 세대가 공존하는 KC글라스는 이번 교육을 통해 세대 간 소통의 벽을 허무는데 한 걸음 더 나아갈 수 있었으며, 앞으로도 이러한 소통의 중요성

을 지속적으로 상기하여 화합된 조직문화를 만들어 가기 위해 그 노력을 경주할 것이다.



# KCMS 원유섭 직장 배관기능장 획득

원유섭 직장님이 새로운 도전에 성공하였습니다. 용접기능장에 이어 배관기능장까지 도전하여 자격 획득에 성공하였습니다. 성공하기까지 수많은 실패와 좌절에도 끊임없이 도전하고 도전하여 이뤄낸 결과이기에 용접기능장 때보다 더 기쁘고 노력 앞에는 배신이 없다는 원유섭 직장님에 소감처럼 KC코트렐 직원들에게 많은 것을 느끼게 해 주는 것 같습니다. 배관기능장 자격을 획득에 고생한 원유섭 직장님에게 열렬한 박수 보냅니다. 원유섭 직장님에 소감문을 게재합니다.

## 소감문

용접기능장을 획득한 후 또 다른 것에 대해 도전하기 결심하였습니다. 다시 한 번 결심한 후 도전한 것이 배관기능장이었습니다. 새로운 것에 도전한다는 것이 얼마나 어렵고 힘든 일인지 새삼 느끼게 되었습니다. '이게 뭐지, 도대체 뭔지 모르겠다.' 생소한 것들만 잔뜩있고 무슨 뜻인지 이해하기가 어려웠습니다. 순간 포기하고 싶은 마음이 굴뚝 같았습니다. 용접기능장 할때와는 너무 달랐고 힘들었습니다. 혼자 공부한다는 것도 힘들었습니다. 자식들에게 공부하라고 잔소리만 했던 내 자신이 부끄러웠습니다.

'그래 내 자신이 모범이 돼자' 심기일전하고 다시 도전하기로 했습니다.

진짜 머리에 쥐가날 정도로 열심히 공부하였습니다. 그리고 필기 시험결과 합격의 문자를 받았을 때 정말로 기뻐했습니다. '역시 노력앞에는 배신이 없다'라는 생각에 2번의 실기도 열심히 준비하였고 최종 자격증 수첩을 받았을 때는 힘들게 공부한 만큼 합격의 기쁨도 용접기능장 때보다 그 이상었습니다.

'이런맛에 도전을 하는구나', '배움에는 나이도 없고 끝도 없다는 말을 너무 절실히 느낀다.' 그리고 조심스레 한번 더 도전해 볼까?



## KC NEWSLETTER

A GLOBAL LEADER IN GREEN BUSINESS