

H1 | 2015

The magazine
of ABB Korea

InfoLink



Solar Impulse | Anna Pizzolante | Rezo.ch

전력 및 자동화 글로벌 리더 Shaping a Global Leader

Story of Technology

솔라 임펄스 도전을 가능케 한 ABB 기술들

Focus Interview

매 순간을 즐기며 성장하다

ABB Family

글로벌 No.1을 향한 거침없는 발걸음

Power and productivity
for a better world™





©Solar Impulse | Anna Pizzolante | Rezo.ch



12 **Story of Technology**
 솔라 임펄스 도전을
 가능케 한 ABB 기술들

16 **Focus Interview**
 매 순간을 즐기며 성장하다

24 **ABB Family**
 글로벌 No.1을 향한
 거침없는 발걸음
 - 수배전 사업부 서울

3 Message from the President

Around ABB

- 4 InfoLink가 간다**
- 5 기업윤리 만화**
이해상충
- 6 ABB News**
ABB 상반기 소식
- 12 Story of Technology**
솔라 임펄스 도전을 가능케 한 ABB 기술들
- 16 Focus Interview**
매 순간을 즐기며 성장하다 - Pekka Tiitinen
조직생활은 역지사지(易地思之)의 정신에서 시작됩니다! - 최민규 대표
넓은 아량과 코칭이 최고의 인재를 만듭니다 - Anthony Mcfeely
- 22 Challenge, Change and Chance for the Next Level**
Are you ready to come out of the box?

Inside ABB

- 24 ABB Family**
글로벌 No.1을 향한 거침없는 발걸음 - 수배전 사업부 서울
- 28 Global to Korea**
긍정적인 도전이 주는 일상의 기쁨 - 재경부 David Konrad
- 30 Korea to Global**
동서양의 다양성을 지닌 일본에서 - FES 정현학 대리
- 32 For Fresh Man**
오늘보다 더 나은 내일을 위한 도전
- 36 가볍게 읽고 가는 기업윤리 Q&A**
동료가 사무용품을 종종 집에 가져갑니다. 어떡해야 할까요?
- 37 당신의 금연을 응원합니다.**
- 38 축하합니다 & 퀴즈퀴즈**

QR코드를 스캔하시면
 모바일로 사보 구독이 가능합니다.



InfoLink

ABB Korea Magazine | 2015 H1

사보 InfoLink | 발행인 최민규 | 편집인 김현주 | 발행일 2015년 06월 | 발행처 ABB 코리아

주소 서울시 강남구 테헤란로 503(삼성동 157-33) | 전화 02)1588-9907 | 홈페이지 www.abb.co.kr

InfoLink팀 | 김현주 차장, 임현지 과장, 김승균 과장, 김성민 과장, 이창훈 과장, 이현희 과장, 장셋별 대리, 이예림

디자인 (주)디자인소호 02)514-5164



안녕하십니까.

올해 초 꼭 이루고 싶은 것에 대해 굳은 다짐으로 시작한 2015년도 어느덧 절반을 지나고 있습니다. 계획한 일도 절반을 이루었는지요?

그룹에서 Next Level 전략 발표 후 갖가지 많은 변화가 내부적으로 진행 중입니다. 변화는 도전입니다. 모든 것이 빠르게 변화하는 환경 속에서 우리가 지난날의 안이함 속에 머물러 있다면 ABB는 도태될 수밖에 없을 것입니다. 흐르는 강물에서 물고기가 끊임없이 헤엄치지 않는다면 어떻게 될까요? Next Level 전략은 우리가 생존하기 위한 한 걸음입니다. ABB그룹 내 사업본부와 지역이 조직 간소화라는 큰 틀 안에 발표되었고, 이에 따라 빠른 재조정 작업과 함께 모든 국가의 조직도 정비되고 있습니다. 또한 새롭게 진행 중인 1,000일 프로그램은 Next Level 전략 달성에 있어 빈틈 없는 실행을 위한 핵심 정책입니다. 1,000일 프로그램의 원활한 진행과 성공을 위하여 여러분 모두 적극적으로 협력하여 주시기 바랍니다. 1,000일 프로그램의 7개 프로그램 중에서 우리에게 가장 큰 영향을 줄 White Collar Productivity는 전사적으로 효율성과 생산성을 높이는 데 초점을 맞추고 있습니다. 보다 효율적인 시스템으로 바뀌어가고, 부서에서 비효율적인 부분을 개선해 나가는 등 Shared Service를 포함하여 모든 부문까지 확대될 예정입니다.

최근 적용이 시작된 ABB 코리아의 Smart Office는 단순히 새로운 인테리어를 의미하지 않습니다. 직군, 역할에 따라 업무 환경을 최적화하고 활용성이 높은 환경을 제공하며 이를 통해 본연의 업무에 집중할 수 있도록 지원함으로써 실적 향상을 꾀하고자 합니다. 또한 다른 팀, 타부서와의 비즈니스 중심적인 협력관계를 높이는 것도 또 하나의 목적입니다. 서울 5층 사무실을 시작으로 앞으로 다른 층에도 부서별 특성과 직원들의 피드백을 바탕으로 이상적인 Smart Office를 구현할 예정입니다. 직원 여러분께서도 의견과 제안을 아끼지 않기를 바랍니다. 함께 참여할 때 우리는 가장 이상적인 방향으로 나아갈 수 있습니다.

많은 도전과 변화 속에도 한결같이 가장 우선시 되는 것은 안전과 기업윤리입니다. 이 두 가지 모두 궁극적으로 무사고, 무결점, 무관용 원칙을 지향하고 있습니다. 안전은 아무리 강조해도 지나치지 않습니다. '늘 그래왔다'는 익숙함으로 위험 신호를 간과하고 있지는 않은지 우리 모두 스스로 생각해보기 바랍니다. 사고 위험이 있는 환경이나 개선이 필요한 사항에 대해 알리는 전 직원 HSE(산업안전보건) 등록체널이 개설되었습니다. 그리고 직원 여러분의 참여를 독려하고자 구체적으로 실천 가능한 목표로써 1인당 최소 3건의 사례를 올리도록 권장하고 있습니다. '위험할 수 있다'고 생각하면서도 막상 '귀찮다', '나중에 해야지', '누군가 하겠지'라며 소홀하지 않았는지요. 우리의 안전은 모두가 함께 노력하고 실천할 때 비로소 이루어질 수 있는 것입니다. 나 자신, 내 가족, 내 동료를 위해 항상 주의를 게을리하지 않기 바랍니다.

또한 아무리 회사가 좋은 실적, 높은 성장을 하더라도 청렴하지 않다면 사회에서 존속하지 못할 정도로 기업윤리는 안전과 함께 회사의 근간입니다. 직위 여하에 관계없이 윤리 문제에 대해서는 무관용 원칙이 강력히 적용됩니다. 행동지침에 대해서 숙지하고, 판단이 어려울 경우 기업윤리 담당자, 옴부즈인을 통해 올바른 행동이 무엇인지 확인하기 바랍니다. 뿐만 아니라, 직원 및 부서의 윤리적이지 못한 행동은 다른 동료에게도 해가 될 수 있으며, ABB 존립이 위협될 만큼 피해를 입힐 수도 있습니다. 술선수범한다는 주인의식으로 자기 자신이 주체가 되어 불합리한 상황에 대해서도 알리는 의무를 게을리하지 않기 바랍니다.

무더운 여름이 성큼 다가왔습니다. 뜨거운 햇살과 높은 기온, 습기로 주의가 산만해지기 쉬운 계절입니다. 심신을 충전하는 즐겁고 사고 없는 행복한 여름휴가를 보내시기 바랍니다.

감사합니다.

2015년 6월

최민규 대표이사 · 사장

우리 주변의 위험신호를 찾아라!

ABB 그룹 전 세계 임직원은 140,000여 명이며, ABB의 협력업체 직원 수는 추산이 어려울 정도로 어마어마하다. 매년 ABB는 모든 이해관계자의 무사고, 무재해를 목표로 단 한 건의 사고도 미연에 방지하고자 다양한 정책을 시행 중이다. 직원의 근무 중 안전을 위해 HSE(Health, Safety and Environment)를 강조한다. Don't look the other way 캠페인에서는 다음과 같이 설명한다.

'모든 직원이 자기 자신은 물론 타인의 안전에 대해서도 서로 관심을 갖고 위험한 부분을 개선해 나갈 때, 우리의 업무 환경은 가장 안전해진다.' ABB 코리아에서는 모든 업무 범위에서 위험 요소가 내재된 환경을 찾아 제거하는 사이트를 신선했었다. 업무 범위는 사무실, 공장, 고객 사이트 등 모든 환경이 대상이 되며, 전 직원에게 오픈되어 있다. 우리 회사 곳곳에 있는 위험 신호를 발견하고, 이를 해결한 사례를 살펴보도록 하자.

InfoLink team 이창훈 과장



사례 1



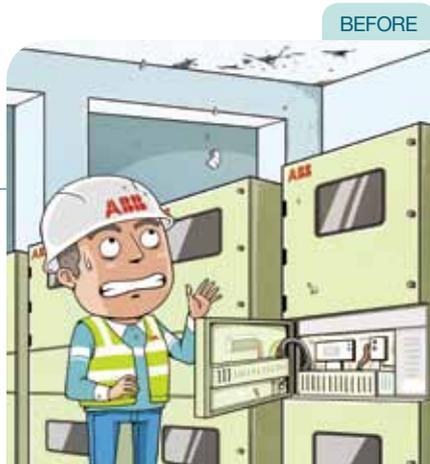
창고 안 위쪽 선반에 위치한 제품을 꺼내기 위하여 나무박스 모서리를 밟고 올라가 작업하는 위험한 모습이 발견되었다.



반드시 사다리를 가져다 놓고 안전을 확보한 상태에서 작업을 하며, 주변에 사다리를 비치하여 높은 곳에 있는 물건을 꺼낼 때 사용하도록 권고하고 있다.



사례 2



천안 제공장은 가동을 시작하지 17년가량 되었으며, 공장 내부는 특수 페인트가 도장되어 있다. 노후 된 내벽 페인트가 작업자 또는 제조 중인 제품에 떨어져 작업자 또는 방문객이 피해를 입거나, 제품 불량 발생시킬 수 있는 가능성이 있다.



전체 일괄 페인트 작업은 공장 가동으로 어렵기 때문에 구간별로 나눠서 특수 페인트 작업을 진행할 예정이다.

모른척 하지 마세요. 질문을 하세요. 문제가 있으면 보고하세요.



위험 신호가 보이면 모른 척 하지 마세요.

윤리는 모두가 지켜야 하는 것입니다.
매니저, 인사부, 법무 및 기업윤리 담당자, 옴부즈인, 본사 기업윤리 담당자, 또는 Business Ethics Hotline (기업윤리 직통 전화)로 연락하세요.
그렇게 하는 것이 올바른 행동입니다.

www.abb.com/integrity

Business ethics hotline: 한국 00798 11 004 9811 / 해외 +41 43 317 3366
이메일: ethics.contact@ch.abb.com
우편: Group Legal and Integrity
ABB Ltd, Affolternstrasse 44, CH-8050 Zurich, Switzerland

ABB 상반기 소식

번역 및 취합 InfoLink team 김승균 과장, 이예림

ABB-삼성SDI, 마이크로그리드 개발 관련 전략적 제휴 체결



지난 3월말 ABB와 삼성 SDI가 마이크로그리드 솔루션 개발에 관한 양해각서(MOU)를 체결했다. 그리드 기술 및 글로벌 네트워크를 보유한 ABB와 리튬이온 배터리 생산의 선두주자인 삼성SDI의 제휴는 마이크로그리드 솔루션을 신성

장 산업으로 키워나가고 시장성장을 가속화할 것이다. 양사는 에너지 저장용 리튬이온 배터리를 활용하여 확장 가능하고 모듈화된 마이크로그리드 솔루션을 함께 개발하게 된다. 소규모 독립 발전망인 마이크로그리드는 특정

대형 발전소에서 원거리까지 송배전하는 것이 아니라, 지역별 소단위 발전소를 통해 전력을 직접 생산하고 송배전하는 방식이다. 최근 대기업의 제조공장 및 공공건물 위주로 적용사례가 증가하고 있으며, 스마트그리드를 통한 전력관리 기술과 더불어 풍력과 같은 신재생 에너지를 ESS에 저장하여 필요 시 사용하는 기술이 주목 받고 있다. 또한 넓은 지역 대비 적은 인구로 대규모 전력망을 갖추기 어려운 국가에 소규모 발전망은 전력 공급을 위한 좋은 해결책이기도 하다.

금번 제휴를 통해 ABB는 전기화, 제어 최적화, 안정화 및 전문기술 관련 컨설팅을 제공하고, 삼성SDI는 배터리와 배터리 관리시스템을 제공하여 미래 글로벌 마이크로그리드 시장에서의 선진화된 솔루션을 공급할 것으로 기대된다.

ABB, 3년 연속 세계 최고 윤리기업 등재



에티스피어는 세계적인 기업윤리 연구소로서 기업윤리와 지배구조에 대해 모범사례를 발굴하는 독립적인 연구기관이다. '세계 최고 윤리기업'으로 선정은 해당 기업이 비즈니스 조직 내 모든 곳에서 기업윤리와 투명성 있는 문화를 육성하고 실천한다는 의미를 갖는다.

ABB는 2013년 세계 최고 윤리기업에 등재되는 것을 시작으로 올해도 선정되며, 이로써 3년 연속 선정이라는 기록을 갖게 되었다. 세계 최고

윤리기업에 대한 선정은 수년간 연구를 통해 개발된 에티스피어 인스티튜트의 '윤리지수(EQ: Ethics Quotient™)'에 의해 심사된다. 채점기준은 윤리 및 규정 준수 프로그램(35%), 기업의 사회적 책임(20%), 윤리문화(20%), 경영구조(15%), 리더십/혁신/명성(10%)이다.

ABB 코리아 최민규 대표는 "전 세계 ABB 임직원을 대상으로 '모른척하지 않기' 캠페인이 작년 부터 진행 중이다. 이는 기업윤리와 안전에 대한 모든 위험신호에 대해 간과하지 않고 직원 스스로 목소리를 내는데 초점이 맞춰져 있으며, 기업 윤리와 안전은 ABB에게 있어 가장 기초적인 토대이다. 3년 연속 선정 이면에는 꾸준히 실천하는 직원들의 노력이 있다"고 전했다.

ABB 코리아에서는 매년 기업 윤리에 대한 필

수 교육이 온라인과 오프라인으로 실시 중이며, 100%에 가까운 참석률을 기록하고 있다. 또한 직무 수행 평가에도 기업 윤리 항목을 추가하여, 보다 관심을 높이며 실천을 우선시하고 있다.

오직 태양 에너지로만 세계일주 비행 도전

지난 3월 9일 오직 태양 에너지로만 비행하는 솔라 임펄스가 세계일주 도전을 위해 첫 발을 내딛었다. 자원 소모를 줄이고 신재생 에너지에 대한 효용성을 입증하고자 ABB와 솔라 임펄스는 파트너십과 기술 협력을 체결한 바 있다. 아랍에미리트의 아부다비(UAE)를 출발해 오만과 인도, 중국을 경유하였으며, 기상 여건의 악화로 조종사 및 비행기의 안전을 고려하여 6월 1일 일본

나고야에 임시 착륙한 바 있다. 미국(하와이, 피닉스, 뉴욕), 유럽/아프리카를 거쳐 출발지였던 아부다비에 최종적으로 착륙하며 도전을 완료하게 된다. 솔라 임펄스는 6월 초 기준 전체 구간 중 절반까지 비행하였으며, 이미 기존의 최장시간 및 최장거리에서의 모든 기록을 갱신한 상태이다.

ABB, 아랍에미리트 발전 및 담수 플랜트 프로젝트 관련 2,800만 달러 수주

ABB가 현대건설로부터 수주 받아 아랍에미리트 신규 발전과 담수화 플랜트(WPP) 프로젝트(미르파 프로젝트)에 eBoP솔루션을 공급한다. ABB의 공급 범위는 발전기용 차단기, 고압 및 저압 패널 그리고 배전용 변압기 같은 주요 장비를 포함하여 신규 플랜트의 전기시스템 설계, 기자재 공급 및 설치, 그리고 시운전을 담당한다. 특히 에너지 효율이 높고 성능이 뛰어난 ABB의 가변 주파수 드라이브는 펌프의 전기 소비를 줄이고 모터 수명을 연장할 수 있다.

15억 달러 규모의 미르파(Mirfa) 프로젝트를 통해 에너지 부족을 겪고 있는 에미리트 북부와 아부다비의 전력과 담수 용량을 증가시킬 계획이다. 이는 기존의 담수 및 전력시설에 신규 복합화력 발전소와 해수 담수화 설비를 늘리며 진행된다. 완전한 설비 통합과 함께 1,600MW(메가와트)의 총 발전용량과 하루 240,000m³의 담수공급 용량을 갖추게 된다. 이는 경제 다각화, 성장 지원 그리고 아랍에미리트(UAE) 인구 증가에 따른 수요 증대를 충족시키기 위한 '아부다비 경제 비전 2030' 계획의 일환이다.

ABB, 스타크루즈 초호화 유람선 마린시스템 공급

ABB는 마이어 베르프츠사의 독일 파펜부르크 조선소에서 건조 예정인 스타크루즈사의 초호화 유람선 2척에 대해 6천만 달러에 이르는 전력시스템 및 추진시스템 공급 계약을 체결했다. 본선에 20.5MW(메가와트)용량의 Azipod XO 추진

시스템뿐만 아니라, 발전 및 배전을 포함하는 전력시스템 일체를 포함한다. Azipod는 기어가 없이 운영 가능한 추진시스템으로 추진모터가 선체 바깥쪽 수중에 위치하여 안전성이 높고 연료 효율을 향상시켜 적은 에너지로 운행이 가능한 친환경 추진시스템이다. 전통방식의 기계적 스러스터(Mechanical Thruster)에 비하여 월등한 성능을 바탕으로 선박 운항을 최적화하고, 수준 높은 탑승객 안전과 안락한 환경을 조성한다. 신규 제작되는 유람선은 1,682개의 선실에 4,925명의 승객을 수용하며, 총 무게가 15만톤에 330미터 제원으로 2016년, 2017년 가을에 각각 인도될 예정이다.



도전과 혁신 기술을 발굴하기 위한 ABB 학술상 제정



ABB 학술상은 산업 전반에 걸친 기술적 한계를 극복하고 새로운 길을 개척한 세계적인 논문들에 주어지는 상이다. 총 상금은 30만 달러로 대학교 박사과정 이수자 중 전력 및 자동화 연구에 기여한 논문에 수여될 예정이다. 올해 처음으로 제정

된 Hubertus von Grünberg award는 ABB 이사회 의장으로 활동한 휴베르트 본 그렌버그(Hubertus von Grünberg)의 공적을 기리며 그의 이름을 따서 제정되었다.

그렌버그는 이론 물리학자로 아인슈타인의 상대성 이론으로 논문을 작성한 이후 ABB의 입사하여 지속적인 성장과 혁신 기술의 리더로 활약하였다. 2007~2015년까지 재임기간 중 ABB는 2배 가까운 성장을 보이고 기술적 한계를 뛰어 넘는 등 눈부신 성과를 기록하였다. 특히 초고압 직류 송전용 차단기는 직류송전의 100년 간의 숙원으로 ABB를 혁신의 아이콘으로 부상하게 만들었다.

ABB는 올해 이사회의 회장에서 은퇴한 그렌버그를 기리며, 도전과 혁신정신을 계승하고자 상을 제정하였다. 세계 유수의 대학 교수진과 ABB 전문기술진이 후보자들의 연구 성과를 심사하여 3년마다 수상을 진행한다. 2016년 첫 수상자를 발표할 예정이다. Hubertus von Grünberg award의 연구 서류 마감은 2016년 1월 15일까지이며 반드시 영문으로 제출되어야 한다. 본 학술상은 ABB 최고기술경영자(Chief Technology Officer) 사무실에서 주관한다. 관련하여 자세한 정보는 웹사이트(new.abb.com/hvg-award)에서 확인이 가능하다.

스마트그리드를 위한 차세대 스마트 연구실 개관



5월 19일 스마트그리드 개발 및 전력망 시뮬레이션이 가능한 차세대 스마트 연구실(Smart Lab)이 개관했다. 이탈리아 달마인에 위치한 이 최첨단 시설은 대규모 전력 수요를 재현할 수 있도록 설계되었으며, 다양한 실험으로 스마트그리드 개발 및 전력망에 대해 혁신적인 접근이 용이하다. 병원, 공항, 또는 전 도시의 전력소모량을 모의시험할 수 있다.

2012년 개설한 기존의 연구실에 비해 차세대 스마트 연구실은 고객, 연구소, 대학 등 다양한 전문가들의 의견을 반영하였다. 수배전기기만 설치된 기존 연구실과 달리 전력제어 감시시스템과 로봇기술이 추가되었으며, 방사형 혹은 방사형의 전력망 그리고 소규모 독립 전력망 등 다양한 형태의 전력망을 모의할 수 있다. 또한 스마트그리드, 에너지 효율성 및 저장, 신재생 에너지 사용과 같은 과제부터 최근 주목받는 사물인터넷(Internet of Things) 서비스까지 현 세대의 중요 트렌드 및 사회 이슈에 대한 솔루션을 제공할 것으로 기대된다.

ABB-에릭슨, 클라우드 센터관리 최적화를 위해 파트너십 체결

세계적인 이동통신장비 업체인 에릭슨과 ABB가 전략적 제휴를 발표하였다. 금번 제휴로 데이터 센터와 클라우드 운영자들은 물리적·가상적 자료를 최적화할 수 있는 엔드투엔드(end-to-end) 자동화 플랫폼을 제공받을 수 있다. 에릭슨의 클라우드 시스템과 ABB의 데이터센터 인프라 관리시스템(data center infrastructure management; DCIM) 데카트론을 통합함으로써, 클라우드 서비스를 이용하는 에릭슨사 고객들은 전력, 공조 및 IT 시스템에 대해 산업용 등

급에 준하는 자동화 제어관리가 가능해졌다. 에릭슨사 관계자는 파트너사로 ABB를 선택한 이유에 대해, ABB의 데카트론은 에릭슨이 원하는 수준에 부합하는 유일한 DCIM 솔루션이었다고 설명했다. ABB의 DCIM은 서비스 프로세서에서 전력망에 이르기까지 전체적인 실시간 감시 및 제어가 가능할 뿐만 아니라 데이터센터의 물리적 자원까지 자동화할 수 있다. ABB와 에릭슨의 제휴는 물리적, 기계적, 전기적 인프라 자동화 영역이 IT 워크로드 관리 핵심으로까지 확대됨을 의미한다. 이로써 성능 향상은 물론 데이터센터의 신뢰성을 높이고 운영 비용의 절감 효과를 가져온다.

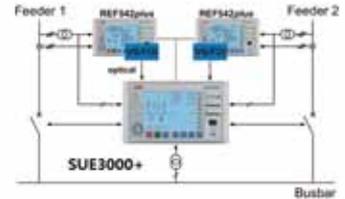
ABB, 세계 최대 글로벌 환경보호 캠페인 Earth Hour에 참여

지구를 위한 한 시간, 지구촌 전등 끄기(Earth Hour) 캠페인을 지지하며 ABB는 올해도 3월 28일 오후 8시 30분부터 9시 30분까지 Earth Hour 캠페인에 동참하였다. Earth Hour는 개인뿐만 아니라, 기업, 정부기관 등 다양한 단체들도 함께 참여하는 세계 최대 글로벌 환경 보호 실천 캠페인이다. ABB 코리아에서도 꾸준히 회사 판촉물에 Earth Hour를 기재하며 캠페인을 홍보해왔다. 올해 ABB 천안공장은 주요 설비를 제외하고 외부 ABB 로고 간판 조명을 포함하여 모든 조명을 1시간 동안 소등하였으며, 부산 터보차저 사업부, 마린 및 항만 사업부 사무실도 Earth Hour 하루 전일부터 퇴근 시까지 불필요한 조명을 소등하도록 조치하였다.

Earth Hour는 세계자연기금(WWF)의 글로벌 환경 보호 운동으로 한 도시에서 시작하여 이제 전 세계 수백만 명의 회원들이 힘을 모아 참여하여 기후 변화에 대응하는 세계적인 운동이다. 2013년 환경부 조사에 따르면, Earth Hour 캠페인을 통해 공공건물에서만 전력 6백92만7천 kWh와 온실가스 3,131톤의 감축 효과가 있었다. 이는 약 1,127,000그루 이상 어린 소나무를 심는 것과 같은 효과이다. ABB는 지속가능한

성장을 목표로 에너지 효율성 증대, 이산화탄소 배출량 감소 등 환경 문제를 해결하기 위한 기술을 연구 개발하는 데 적극적으로 앞장서왔으며 환경 캠페인에 지속적으로 참여할 예정이다.

수배전 사업부 신규 제품 런칭 - 사고 감지 기능을 강화한 SUE3000+



기존 스테디셀러 고속절체장치인 SUE3000에 이어 새로운 사고감지 기능이 탑재된 SUE3000+를 선보였다. 새로운 감지장치가 설치된 SUE3000+는 사고 감지 시간을 40ms(밀리초)에서 3~10ms로 획기적으로 축소시킨 모델이다. 신규 모델은 절체 성공률을 향상시키고 중요 부하가 있는 프로세스에 더욱 최적화된 기능을 자랑한다. 석유, 정유, 화학 및 발전 산업에서 핵심 설비에 장착이 가능하며, 전압 파형을 모니터링하는 VS 기능과 사고 전류 방향을 판단하는 FDI 기능이 결합하여 사고 발생 직후 수 ms(밀리초) 안에 절체 명령을 수행한다. 이로써 사고로 인한 영향이 계통에 미쳐 파급되기 전에 안정적인 대체 전원으로 절체가 이뤄진다.

터보차저 사업부 사무실 이전

2월 25일 부산 터보차저 사업부 사무실 이전에 따라 주소 및 연락처가 변경되었다. 기존 전화번호와 팩스번호(Phone: 051-264-1680, Fax: 051-264-3082)도 계속 사용 가능하다.

- 주소 : 부산광역시 금정구 개좌로 274, 2층 (우편번호: 609-845)
- 전화 : 051-933-0500
- 팩스 : 051-933-0507

산업자동화 사업본부, '제 28회 세계 전기자동차 전시회 및 학술대회' 참가



지난 5월 킨텍스에서 열린 제 28회 세계전기자동차 전시회 및 학술대회(이하, EVS28)에 ABB 산업자동화 사업본부가 참가했다. 국내 전기차 시장이 성장함에 따라 국내외 글로벌 업체들이 각자의 제품을 선보이는 금번 행사에서, ABB는 모든 전기 충전기 표준에 부합하는 CHAdeMO, CCS, SAE Combo를 모두 적용한 50kW(킬로와트) 급속 충전기와 최근 중국에서 높은 관심과 호응을 얻고 있는 가정용 벽걸이 충전기인 DENZA를 선보였다. 급속 충전기는 15분 충전으로 최대 8시간까지 운행이 가능하고, ABB 전기차 충전기 포트폴리오는 모든 세계 표준을 수용하여 국내외 어디에서나 적용이 용이하다는 큰 장점이 있다.

로봇 사업부, Welding & Cutting Tech Day 개최

로봇 사업부에서는 지난 4월 7일부터 5일간 ABB 천안공장에서 자동차 제조사 및 1차 주요 협력사 19개 업체의 참석자 76명을 대상으로 Welding & Cutting Tech day를 진행하였다. 이번 행사에는 레이저 커팅, 리보트 레이저 용접, 스폿 용접, 아크 용접과 새롭게 개발된 신규 제품에 대한 시연 및 기술 세미나가 함께 구성되었다. 특히 실제 산업에서 ABB로봇 제품을 어떻게 활용할 수 있고, 어떠한 장점을 갖고 있는지 실제 체험할 수 있도록 데모 장비를 설치하여 참석자가 충분히 인지하고 공감할 수 있도록 심혈을 기울였다. 한층 다가간 행사를 통해 Welding & Cutting 솔루션으로 ABB가 고객사의 생산성과 제품 향상에 기여하길 기대한다.

저압제품 사업부, M2M, CMS 프로모션 세미나



저압제품 사업부는 ABB대리점 및 관련 SI 업체(System Integrator)를 대상으로 새롭게 출시된 CMS(Current Measurement System)와 M2M(Power Meter)에 대한 프로모션 세미나를 진행하였다. 아울러 내부적으로 비즈니스 기회를 높이기 위한 협력관계를 굳건히 하고자 관련 부서를 함께 초청하여 제품에 대한 심층적인 정보를 공유하였다. 산업계에서는 점차 에너지 절약에 대한 필요성이 높아지고 있으며, 이에 따라 CMS 및 M2M과 같이 에너지를 측정하는 제품에 대한 문의가 증가되고 있다. 이번 세미나를 통해 제품에 대한 일반정보와 각 제품별 애플리케이션에 대한 소개는 물론, 시장 진입을 위한 보완방안을 자유롭게 논의하는 기회가 되었다.

SEMICON KOREA 2015 참가

반도체 산업에서 ABB 입지를 높이고자 2월 4일부터 6일간 삼성동 코엑스에서 개최된 세미나 코리아(SEMICON KOREA) 2015에 참가하여, 생산성과 안전을 주제로 계장, 분석기, 각종 저압제품, UPS, 산업용 로봇, 인버터 및 모터 등을 소개하였다. 특히 반도체 공정에서 가스 및 화학약품에 의한 오염 여부를 실시간으로 분석 가능한 신규 분석기를 전시하여 뜨거운 관심을 받았다. 해당 신규 제품은 장비에 직접적인 접촉 없이 분석하여 제품과 설비물의 오염을 원천적으로 방지한다. ABB 분석기 관련 기술은 지구의 오

존 측정을 위해 NASA(미항공우주국)의 인공위성에 탑재될 정도로 기술 우수성을 이미 인정받은 바 있다. 전시된 Ultra-Portable Gas Analyzer의 경우 공기 중 유해가스 유출 여부를 확인하는 데 탁월하며, 디지털, 아날로그, Ethernet으로 전송될 수 있고 인터넷을 통한 무선 통제가 가능하다. 아이폰이나 태블릿 같은 스마트 디바이스에서 조작이 가능하다는 점과 더불어 전원을 켜 후 100초 만에 분석 실행이 가능하다는 강점을 갖고 있다. 전시기간 동안 다양한 행사를 통해 즐거움과 정보를 함께 제공하며 참관객의 관심을 끌었다.



계측 및 분석기 사업부, Channel Partner's Day 2015

계측 및 분석기 대리점을 대상으로 Channel Partner's Day가 1월 27일 천안공장에서 개최되었다. 60여 명이 참가한 가운데 ABB 코리아 일반 소개와 비즈니스 업데이트, 계측 및 분석기 사업부 현황 소개, 그리고 2015년 사업방향 제시 등의 내용이 발표되었으며, 추가적으로 업무 관련 애로사항과 제안에 대한 논의가 있었다. 대리점과의 협력 관계를 강화하고 비즈니스를 보다 활성화하고자 2014년 한 해 동안 매출 기여가 높은 대리점들에게 상패가 증정되었다.



계측 및 분석기 사업부, Channel Partner 대상 제품교육 실시



Channel Partner를 위한 제품교육이 천안공장에서 실시되었다. 3월 17일 Level, Flow 등 다양한 계장제품에 대한 교육이 진행되었는데, 교육 참가자들은 데모 장비에 대해 높은 관심을 보였으며 계측기기 전반에 대한 심화된 지식을 체득할 수 있었다. 또한 4월 29일 실시한 제품교육에서는 교육 참가자들이 다양한 가스 및 수질 분석기 제품에 대한 이해도를 높일 수 있었으며, 특히 Continuous Water Analyzer, Phosphate / Silica Analyzer 등 다양한 데모 장비에 대하여 뜨거운 호응을 보였다. 계측 및 분석기 사업부는 정기적인 제품교육을 2015년 우선적으로 Channel Partner에게 실시할 예정이다.

현장 직원 대상 의무교육 실시



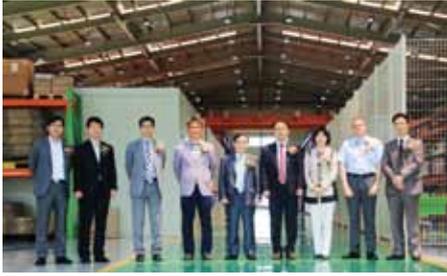
5월 22일 한국기계산업진흥회 기술교육원에서 ABB 현장직 직원을 대상으로 한 필수 이수교육이 진행되었다. 교육 내용은 기업윤리(Integrity) 교육과 HSE(Health, Safety and Environment, 산업안전보건) 교육 그리고 함께 법정 의무교육인 직장 내 성희롱 예방교육이었다. 금번 교육으로 전체 대상자였던 98명 중에 95명이 참가하였으며, 미참석자는 하반기에 진행되는 다른 직군 교육을 통해 참가할 예정이다. 기업윤리와 안전은 ABB Next Level 전략에 대한 주요 가치 중 하나로 선정될 만큼 전 세계 모든 ABB가 무사고, 무결점을 목표로 다양한 활동을 펼치고 있다.

ABB그룹 서비스 총괄 한국 방문



5월 27일~28일, ABB그룹의 서비스를 총괄하고 있는 야리 카이저(Jari Kaija)와 산업자동화 사업본부 서비스 총괄인 조 파우웰스(Jo Pauwels)가 ABB 코리아를 방문하여, 회사 경영진 및 각 사업본부 서비스 매니저와 함께 2015 서비스 비즈니스 현황과 2020 서비스 전략 현황을 점검하였다. 야리 카이저는 전년 동기 대비 큰 폭으로 성장한 수주와 높은 수익 증가를 달성한 ABB 코리아의 서비스 실적에 대해 치하하였다. 특히 그룹 전략 방침에 의거한 ABB 코리아의 체계적이고 짜임새 있는 2020 서비스 성장전략의 수립과 실행을 그룹 내 대표적인 모범사례로 평가하였다. 모든 Review meeting 및 서비스 직원들과의 전체 회의에서 지속적인 성장을 위한 전제 조건으로서 예외 없는 안전규정 준수와 사물인터넷과 같은 급변하는 경영환경에 대한 적극적인 이해와 선제적인 대응을 강조하며 ABB 코리아 임직원들의 부단한 노력을 당부하였다.

ABB 천안 1공장 증축 준공식



6월 15일, 4개월여의 공사를 마치고 천안 1공장 증축 공사 완료에 따라 이를 기념하는 증축 준공식을 가졌다. 이날 행사장에는 ABB 코리아 경영진과 천안 임직원이 함께 참석하였다. 증축된 공간은 저압제품, 계측 및 분석기 창고로 사용된다. 또한 저압제품에 대한 검수, 패키징 및 QC 관련 공간도 함께 자리잡고 있다. 수요가 높은 제품에 대해 빠른 고객 서비스를 선보이게 되었다.

저압제품 사업본부 총괄 신규임명



서비스 및 마케팅 부서를 맡아온 정현모 수석 부사장이 2015년 3월 1일부로 저압제품 사업본부 총괄 책임자로 임명되었다. 1996년 ABB에 입사하여 정보시스템, 구매관리, 서비스 등 다양한 부서에서 뛰어난 역량을 발휘하며 성공적으로 이끌어왔다. 부임 전까지 Country Service manager로서 ABB 코리아 서비스 비즈니스의 성장 기초를 닦고, 모든 사업본부에게 서비스 중요성을 인식시키며 실적을 높이도록 기여해왔다. 탁월한 리더십과 그룹 조직 변화에 따른 빠른 대처로 저압제품 사업본부의 조직 정착과 사업 성장이 기대된다.

Country Service Manager 신규 임명



3월 1일부로 박순용 이사가 Country Service Manager로 발탁되었다. 2011년 ABB 코리아에 입사하여 서비스 프로그램 매니저로서 Contact Center Management(CCM) 기틀을 확립하고, 콜센터를 성공적으로 정착시키는 데 핵심적인 역할을 해왔다. CCM 조직은 빠르게 성장하여 ABB 전 세계 국가 서비스 조직 중에서도 두각을 나타내고 있다. 또한 국내 ABB 제품 설치 현황을 체계화하고 고객 니즈를 세심하게 파악하여 사업부가 취약점을 개선해 나가도록 힘써왔다. 회사 성장에 크게 기여하는 서비스 전략 부서(Country Service)의 활약이 전망된다.

대졸 신입사원 졸업 축하



ABB 코리아 신입사원들의 대학졸업을 축하하는 기념품 증정 행사가 지난 2월 11일 천안공장에서 이루어졌다. 대상자는 2014년 8월 및 2015년 2월에 졸업한 신규입사자 28명이었으며, 최민규 대표가 직접 신입사원들에게 기념품 증정을 진행하였다.

신입사원 오리엔테이션



2015년 ABB 코리아 신입사원 오리엔테이션이 1월 13일 천안공장 교육장에서 진행되었다. 참가 대상자는 2014년 9월~2015년 1월 신규 및 경력 입사자 58명이었으며, ABB의 문화와 조직 및 사업 분야에 대한 전반적인 교육이 진행되었다. 교육에 참석한 모든 신규입사자가 ABB인으로서 긍지를 가지고 훌륭한 인재로 성장하기를 기대해본다.

스마트 오피스 도입



Smart Office 컨셉을 적용한 서울 5층 사무실이 리모델링 작업을 마치고 5월부터 본격적인 업무가 시작되었다. 5층 사무실은 지정 좌석을 줄이고 집중업무석 및 자유석을 신설하였고, 협업, 미팅 그리고 휴식을 위한 다용도 업무 공간을 배치하였다. 서울 5층 사무실은 스마트 오피스의 구현을 위해 설계되었으며 전력시스템 사업본부, 로봇 사업부, 정보시스템 부서가 입주하였다. 5월 11일 사무실 오픈을 자축하며 경영진과 5층 직원들이 함께 모여 다과회를 갖고, 새로운 컨셉에 대한 혜택과 추가적인 개선사항에 대해 의견을 나누는 시간을 가졌다.

솔라 임펄스 도전을 가능케 한 ABB 기술들

1906년 5월 22일, 오빌 라이트와 윌버 라이트 형제가 '나는 기계'로 미국 특허(821393)를 출원하며 동력 기계를 이용한 비행기라는 개념이 처음 소개되었다. '사람이 날 수 있을까', '날고 싶다'는 의구심, 꿈, 바람은 현실이 되었고, 후에 항공기술은 산업화의 가속화로 빠르게 발전할 수 있었다. 그러나 무분별한 산업 발전은 자연 환경에도 부정적인 영향을 초래했다. 인류는 지구에 매장된 석유 연료의 한계와 환경을 위협하는 배기가스 문제를 인식하고 구체적인 대안들을 논의 중이지만, 더욱더 심각해지는 환경 영향에 비해 해결책은 미미하고 복잡한 이해관계로 여전히 발걸음이 더디다.

여러 천연자원 중 하나인 태양광을 비행기의 에너지 공급원으로 사용하여 동력 기계를 움직여 보자는 생각은 솔라 임펄스(Solar Impulse)에서 구체화되었다. 1980년대 초부터 태양광을 이용한 비행 관련 연구가 진행되면서 수많은 성공과 실패가 있었다. 하지만 솔라 임펄스가 특히 주목받는 이유는 오직 100% 태양광으로만 비행이 가능하다는 것이다. 또한 두 번째 모델인 HB-SIB의 핵심 부품으로 태양광 인버터와 이동식 격납고의 제어 시스템 등 전력 및 자동화 기술 분야의 선도기업인 ABB의 제품과 기술이 적용된 점도 주목된다.

InfoLink team 김성민 과장

솔라 임펄스의 역사

솔라 임펄스는 스위스의 장거리 시험용 태양광 비행기 프로젝트다. 베르트랑 피카르(Bertrand Piccard)와 안드레 보쉬버그(Andre Borschberg)는 솔라 임펄스의 회장이면서 조종사이기도 하다. 솔라 임펄스는 신재생 에너지만으로 비행함으로써 청정에너지의 기술 발전과 상용화를 위해 일조한다는 목적 아래, 2009년 12월 3일 스위스 Dübendorf Air Base에서 첫 선을 보였다. 솔라 임펄스의 작동 원리는 날개에 부착된 태양전지를 통해 생성한 전기 에너지를 리튬 이온 건전지에 축적하고 이를 동력으로 모터가 구동된다. 낮에는 높은 고도에서 태양 전지판으로 충전 및 동작하고, 밤에는 매우 천천히 하강하는 방법으로 에너지를 절약하여 24시간 이상 연속 비행할 수 있다. 승무원은 1명만 탑승 가능하며, 베르트랑과 안드레가 번갈아 비행을 한다.

▶ 솔라 임펄스1(HB-SIA)

초기 모델은 날개 전체에 부착된 태양 전지판을 통해 변환된 전기가 7.5kW 모터를 구동하고, 여기에 연결된 4개의 프로펠러가 회전함으로써 비행기가 움직였다. 그리고 남은 에너지는 리튬 전지에 저장되도록 설계했다. 전체 날개 길이는 63.4m로 각각의 날개에 12,000개의

태양전지를 부착하여 평균 6kW의 전기를 생산할 수 있다. 몸체를 가볍게 하기 위하여 탄소 섬유를 사용하여 총 무게는 약 2톤으로, 시간당 평균 70km로 36시간 동안 비행 가능하도록 설계되었다. 2010년 4월 87분의 시험 비행을 마치고, 5월 28일 태양광만을 이용하여 비행을 하였다. 2010년 7월 8일 스위스에서 26시간 연속으로 비행하는 데 성공하였으며, 2012년 5월 4일 스위스 Payerne에서 출발하여 6월 5일 모로코 Rabat에 도착하는 최초의 대륙횡단을 성공리에 완료하고 이어 2013년 미국에서 내륙 횡단 비행을 성공시켰다.

▶ 솔라 임펄스2(HB-SIB)

솔라 임펄스2는 2011년부터 시작되었으며 첫 비행은 2014년 2월에 첫발을 내딛었다. 전체 날개 길이는 71.9m, 무게는 2.3톤으로 시간당 평균 90km를 비행할 수 있다. 기존의 솔라 임펄스보다 더 큰 용량의 모터(13kW)를 탑재하였으며, ABB의 지원을 받아 세계일주(40,000km) 비행에 도전 중이다. 이전 초기 모델과 비교하여 세계일주 도전인 만큼 전체적으로 업그레이드되었다. 더 큰 용량의 모터가 장착되고, 날개 길이도 13%가 더 늘어났으며 평균 속도 또한 높아졌다. 그럼에도 첫 모델과의 무게

차이가 300kg가량이라는 점은 얼마나 많은 기술이 집약되었는지 단적으로 알 수 있다.

ABB와 솔라 임펄스2의 인연

2014년 4월 6일 ABB는 솔라 임펄스와 기술 제휴를 전격 발표하였다. ABB그룹 CEO인 울리히 스피스호퍼(Ulrich Spiesshofer)는 제휴에 대해 이같이 언급하였다. "기술의 경계를 넘고, 더 나은 세상을 만들기 위한 혁신과 도전은 ABB의 비전이기도 하다. 선구적인 기술을 통해 에너지 소비와 환경오염 등 산업 발전의 부정적인 측면을 개선시킬 수 있다고 확신한다."

추가적으로 ABB는 3명의 엔지니어가 솔라 임펄스팀에 합류하여 기술적인 자문과 노하우 공유 등 지원을 아끼지 않고 있다. 통합 센서 시스템 엔지니어 스테반 마린코빅(Stevan Marinkovic), 고압 드라이브 필드 서비스 엔지니어 타마라 투르시잔(Tamara Tursijan), Traction converter(Solar inverter) 엔지니어 니콜라스 로레탄(Nicolas Loretan)이 그 주인공이다. 이들은 솔라 임펄스에 ABB의 선진 기술을 적용하여 보다 안전하고, 빠른 비행을 할 수 있도록 지원한다.



©Solar Impulse | Revillard | Rezo.ch

솔라 임펄스2에 적용된 ABB Technology

솔라 임펄스는 태양광으로 에너지를 발생시키기 때문에 무엇보다 솔라 인버터의 역할이 중요하다. 인버터 알고리즘 중 하나가 최대전력 추종(MPPT: Maximum power point tracking)으로 태양광 셀이 받는 온도에 따라 발생하는 전력의 최대점을 찾아 이를 추적하는 것이다. 최대 전력을 얻기 위한 전압은 일반적으로 최대 전압의 약 80% 지점에서 최대 전류가 흐른다. 만약 MPPT를 적용하지 않는다면 태양광 인버터는 최대전압 지점에 위치하여 계속 유지되고, 이때 전류는 적은 양으로 흘러 최대 전력을 생산할 수 없다. 일단 처음의 시작이 최대 전압이므로 전압을 줄이는 동작을 하는데 발전량을 증가시키기 위하여 PWM(Pulse Width Modulation) 스위칭 듀티비를 증가시켜 전류를 증가시키고 전압을 감소시킨다. 계속 이렇게 전압을 감소시키며 전력이 얼마인가를 확인하는데, 최대 전력 발생지점에 이르면 전압을 감소시켰을 때 전력이 감소를 한다. 이 지점이 최대 전력 지점

에 도달하게 된 것이므로 다시 듀티비를 감소시켜서 전압을 증가시키고 전력(발전)량이 증가했는가를 확인한다. 다시 증가한다면 이 지점이 최대 전력 지점이 되는 것이다.

MPPT 알고리즘의 정확도와 신속성은 솔라 인버터의 가장 큰 쟁점인데 ABB PVI 시리즈가 이러한 요구조건을 충분히 수용할 수 있었다. 니콜라스 로레탄(Nicolas Loretan)은 추적시스템이 다른 시스템에서 사용되는 것과는 상이하므로 충분히 이해하여 적용해야 한다고 말한다. 특히 일본-하와이 구간 비행은 5일간 Non-stop 인 만큼 보다 안전한 비행을 위해, 솔라 인버터 및 배터리 시스템의 유기적인 동작과 안전 시스템이 필요하다.

도전 비행 중 경유지에 설치되는 이동식 격납고(격납 시설이 설치될 수 없는 나라 혹은 비상 착륙 시) 또한 매우 중요한 역할을 한다. 혹독한 날씨(추위와 더위, 시간당 100km의 강풍)와 예상치 못한 상황에도 솔라 임펄스 비행기가 파손되지 않도록 내구성이 요구된다. 이동식 격납고는

솔라 임펄스(Solar Impulse)는 오염물질 배출 없이 밤낮으로 비행하는 최초의 비행기이자, 오늘날 세계가 직면한 여러 문제에 대한 혁신적인 기술 솔루션을 찾기 위해 연구하는 비행 연구소다.

폭이 80m에 달해 71.9m인 솔라 임펄스를 안전하게 수용한다. 그 구조는 휴대용 풍선/튜브와 같이 평소에는 접어놓고 사용 시 팽창시키는 원리이며, 그 안에 비행기를 보관할 수 있도록 제작되었다. 이동식 격납고는 솔라 임펄스가 지상에서 또한 태양 에너지를 저장할 수 있도록 되어 있으면서도 방수, 방화, 반투명 소재가 사용되었다. 필드 서비스 엔지니어인 타마라는 착륙 장소에 미리 이동식 격납고를 설치(6~8시간 소요) 시, 여기에 필요한 전력 배전반 발전기를 포함하여 격납고 제어 시스템을 구현할 수 있도록 지원하고 있다.

엔지니어 스테반은 고압 제품의 ABB 센서 기능을 향상시켰고, DC-DC 충전 솔루션 제공과 센서와 시스템 연동이 수월할 수 있도록 지원하였다. 또한 자동차에 사용되는 최첨단 교류 발전기와 유사한 장치를 개발 적용하였다. 이 장치는 배터리 위에 장착되며, 고장 또는 이상 발생 시 감지할 수 있는 알람 시스템을 포함한다. 문제 발생 시 조종사가 조속히 대응할 수 있어 비행 일정을 계획대로 진행할 수 있도록 돕는다.

솔라 임펄스의 비행 일정

대륙 이동하는 세계일주는 아부다비(UAE)를 출

발하여 11개의 경유지를 거쳐 다시 아부다비에 착륙할 예정이었다. 2015년 3월 9일 출발 후 무스카트(오만), 아마다바드&바라나시(인도), 만달레이(미얀마), 충칭과 난징(중국), 나고야(일본)의 총 7곳 경유지를 거쳤다. 조종사 베르트랑과 안드레는 산소마스크를 착용하고 영하 20도의 혹독한 추위를 견뎌야 했다.

5월에 난징에서 호놀룰루(하와이)로의 비행을 계획했으나 변덕스러운 날씨로 5월 30일 난징을 떠나 6월 1일 일본(나고야)에 도착하였고, 현재 이륙을 위해 대기 중이다. 하와이로의 비행은 가장 어려운 여정이다. 5일간 연속적으로 비행하는 만큼 기체에 문제가 발생되지 않도록 만전을 기해야 한다. 일기예보 등 다양한 정보도 중요한 부분이다. 또한, 태양광을 이용한 동작/충전은 가장 중요한 이슈이다.

솔라 임펄스 여정은 누구나 쉽게 볼 수 있도록 전용 사이트(<http://new.abb.com/betterworld>)를 개설하여, 솔라 임펄스의 이동경로와 현재 비행 상태(고도, 스피드 등), 조종사의 건강 상태, 에너지 사용 현황 등을 실시간으로 조회할 수 있다.

ABB의 사회공헌

ABB는 각 경유 국가 중 인도, 미얀마의 전기 공급이 안 되어 어려움을 겪고 있는 주민들을 위해 전력공급 사업을 지원하고 있다. 오만 학생 인턴십을 후원하고, 중국의 사막화를 막고 부족한 수자원을 관리하는 데 앞장서고 있다. 이러한 활동은 각 나라의 경제성장을 가속화하는 반면 환경을 보호하는 디커플링의 좋은 예가 될 것이다. ABB는 인도와 협력 하에 'Access to Electricity' 프로그램을 지원 중이다. Sundarbans 지역에 태양 에너지에 의한 전력 공급과 원격으로 제어 가능한 설비를 지원함으로써 등불 사용으로 인한 등유 소비가 감소하고 있다.

- 1 아부다비 상공에서 시행 비행
- 2 솔라 임펄스 조종사와 ABB 엔지니어들
- 3 이륙을 위해 최종 점검 중인 솔라 임펄스 팀
- 4 비행기를 보호하면서도 충전이 가능한 이동식 격납고
- 5 모나코에 위치한 솔라 임펄스 미션 컨트롤센터



〈솔라 임펄스2의 세계일주 비행경로〉



5

또한 ABB는 미얀마 비영리기관인 팩트(PACT)를 통해 미얀마 내 전기 공급이 안 되고 있는 지역 주민을 위해 솔라 전력이 공급될 수 있도록 지원을 약속하고 2014년에 ABB 사무소를 열었다. 안정적인 전기 공급을 가능케 하는데 일조하여 그들의 삶의 질이 더욱 향상되고, 윤택해지기를 기원한다.

ABB의 신재생 에너지 및 에너지 효율 응용

솔라 임펄스 프로젝트는 단순히 태양 에너지로 세계일주 성공에 의미를 두지 않는다. ABB와 솔라 임펄스는 효율성을 높이고, 지구의 소모성 연료가 아닌 환경을 오염시키지 않는 신재생 에너지의 가능성이 이 프로젝트의 핵심 요소임을 강조한다. 지구의 자원이 고갈되는 현 시점에서 이러한 신재생 에너지의 필요성은 날이 갈수록 요구되고 있고, 그 응용 분야도 넓어지고 있

다. ABB는 신재생에너지와 에너지 효율성 분야의 글로벌 리더이다. 세계 2위의 태양광 인버터 기업이며, 풍력발전 산업 관련 최대 공급업체이기도 하다. 또한 신재생 에너지를 효율적이고 안정적으로 전력망에 통합하는 데 앞장서고 있다. 2012년 초고압 직류 차단기 개발로 획기적인 혁신을 기록하며 미래 전력망 기술에 한 발자국 앞으로 나가는 데 일조하였다. 2014년 3월에는 중국 전기차를 위한 세계 최대 급속 충전기 네트워크를 구축한다고 발표한 바 있다. ABB는 탐사에서 소비에 이르기까지 전체 밸류 체인에 걸쳐 에너지 효율을 향상시키는 데 기여한다. 전 세계 설치된 모터용 드라이브로 2013년 한 해 동안 400억kWh 전기를 절약하였으며, 이는 유럽 1억 가구가 한 해 소비하는 전기와 맞먹는다. ABB는 2013년 연구개발에 15억 달러 이상을 투자하였으며, 전 세계 8,500명의 연구원이 근무 중이다.

ABB와 솔라 임펄스의 미래

이번 세계일주 비행은 도전 그 자체로 신재생 에너지의 새로운 지표를 열었다. 스스로 한계선을 긋고 거기서 더 앞으로 나아가지 않았던 우리의 고정관념을 깨고, 한계선을 넓힌 것이다. 그리고 보다 많은 이들이 도전을 응원하고 동참

하며, 신재생 에너지의 가능성과 활용에 대해 고민하게 되는 계기가 됐을 것이다. 기존 태양광 및 태양열을 이용한 발전과 사용은 육상에만 한정되어 있었다면, 이제 그 영역을 항공 및 우주까지 넓힐 수 있는 시발점이 되었다. 화석 연료의 사용을 줄이며, 지구 환경 보존에도 큰 의미를 둘 수 있다. 라이트 형제가 처음 만들었던 비행기는 눈부신 기술의 발전으로 인해 지금의 거대 우주 비행선이 만들어질 수 있었다. 먼 훗날 솔라 임펄스는 태양광 우주 비행을 위한 초석이 될 것으로 조심스레 예상한다. 또한 에너지 자생 능력 상승으로 인한 삶의 질적 향상은 국가 경쟁력을 높이는 데 일조할 것이다.

6월 23일 현재, 솔라 임펄스는 나고야에 대기 중이다. 지난 23일 동안 모나코에 위치한 미션 컨트롤센터의 분석에 따라 수 차례 이륙 일자가 거론되었으나 기상 여건은 녹록지 않았다. ABB CEO는 솔라 임펄스의 세계일주 도전에 대해 연기 가능성을 시사하며 “솔라 임펄스가 직면한 현실을 보면서 기술 한계를 극복한다는 것이 쉽지 않음을 깨닫게 된다. 동시에 이번 여정을 통해 계속적으로 갱신한 세계기록은 이 도전이 가치 있었음을 보여준다.” 또한 “혁신의 초석은 인간의 생명을 위태롭게 하지 않으면서 예측된 리스크를 감수하는 것이다”라고 강조했다.

매 순간을 즐기며 성장하다

산업자동화 사업본부 대표 – Pekka Tiitinen 인터뷰

2014년 전체 ABB 매출에서 자동화 부문이 차지하고 있는 비율은 60%에 달한다. 전력 관련 기술기업이라는 인식이 여전히 강하지만, 자동화 부문은 빠르게 성장하며 ABB를 견인해왔다. 특히 산업자동화 사업본부는 2009년 매출 54억 달러에서 꾸준한 성장을 이어나오며 2014년 100억 달러를 기록하고 있다. 업계의 화제였던 모터 제조사인 발도르 인수 효과를 감안하더라도 이는 놀라운 수치가 아닐 수 없다. 지난 4월 한국에 방문한 ABB 최고 경영진이자 ABB그룹 산업자동화 사업본부 대표인 페카 티티넨은 1990년 ABB 입사 후 오롯이 산업자동화에 몸담으며 수많은 도전과 성공 역사를 함께해왔다.

취재 편집팀

Q. 2013년 산업자동화 사업본부 대표로 임명된 후 한국 방문은 처음으로 알고 있습니다. 방문 목적이 궁금합니다.

첫 한국 방문은 2000년도로 기억합니다. 이후 2~3년 간격으로 출장을 왔었기에 한국이 낯설지는 않습니다. 이번에 한국, 일본, 대만, 홍콩을 방문할 예정이며, 전반적인 비즈니스 현황을 파악하고 산업자동화 사업본부의 Next Level 전략이 어떻게 나라별로 실행되고 있는지 살펴보고자 합니다. 또한 한국의 주요 고객사 2군대를 방문하여 ABB가 지원할 수 있는 부문과 보완되어야 하는 것들에 대해 의견을 나누고자 합니다.

Q. Next Level 전략이 전사적 화두인데요. 발표에 따르면 전 세계 산업자동화 시장은 2020년에 1900억 달러 규모로 성장할 것이라 예상되고 있습니다. ABB의 Next Level 전략은 유기적인 성장을 통해 2020년까지 시장 평균 성장을 상회하는 데 목표하고 있는데, 산업자동화 사업본부에서 달성을 위한 견인차 역할은 무엇인가요?

기존에 실행해온 것들을 계속적으로 진행하고자 합니다. 전 세계 설치된 ABB 제품 현황을 정확히 파악하고 있습니다. 설치된 제품을 거점으로 하여 이 영역을 지키고 확대해나가는 것이 필요해요. 여기서는 고객 중심 사고가 요구됩니다. 고객이 무엇을 필요로 하는지 이해를 못하는 데

어떻게 만족시킬 수 있겠습니까. 서비스는 여기서 핵심적인 견인차 역할을 하지요. 전 세계 설치된 제품들 중에서 우리가 서비스하고 있는 것은 28%에 불과합니다. 보다 더 많이 더 다양하게 설치 제품을 서비스할 수 있다면 이는 새로운 제품의 영업 기회로까지 확대할 수 있습니다. 전 세계 트렌트에 따라 성장이 예측되는 산업이 있어요. 오일 및 가스, 마이닝, 신재생 에너지, 전기차 등입니다. 각광받는 미래산업에서 ABB가 꾸준히 기술 리더십을 보이고 선도자 역할을 할 수 있어야 합니다. 일례로 지난해 기아자동차는 북미지역에서 쏘울 EV 전기차용으로 ABB DC 급속 충전기를 채택한 바 있습니다. 식음료, 가전 산업 등도 꾸준한 성장하는 시장입니다. 최근 선보인 양팔로봇 YuMi는 작은 부품 조립에 최적화된 모델인데, 소자 조립이 많은 한국시장에서도 활약이 기대되고 있습니다. 로봇 자동화를 통해 산업 전반에 걸쳐 큰 변화가 도래하는 만큼, 혁신적인 제품과 기술로 트렌드를 주도해야 합니다.

Next Level 전략은 견고한 체제 속에 명확한 목표와 실적에 대한 보상 그리고 현지 Product Group 레벨에 이르기까지 책임을 갖게 합니다. 그 동안 ABB에 몸담고 있으면서 이렇게 세부적이고 명확한 전략은 본적이 없는데, 이 명확성 자체가 훌륭한 동인이 될 것입니다.

Q. 서비스의 중요성에 대해 언급했는데요. ABB는 서비스 부문을 ABB 전체 매출에서 매년 1%씩 증가시킬 것이라는 계획을 갖고 있습니다. 서비스에서 ABB의 차별성이 무엇인가요?

서비스 관련 ABB의 강점은 첫째, 우수한 고객 지원입니다. 우리는 훌륭한 현지 숙련자를 보유하고 있으며, 이는 대응이 빠르고 고객 문제를 잘 해결한다는 것을 의미합니다. 또한 매년 실시하는 Net Promoter Score를 통해 고객 만족도를 측정하고 불만사항에 대해 대응하고 문제를 해결하도록 시스템화하였습니다. 둘째, 어플리케이션에 따른 솔루션을 잘 활용하고 있다는 것입니다. 예를 들어 오늘날 서비스는 '고장난 제품을 수리하기 위한 방문'을 의미하지 않습니다. 고객은 총 소유 비용, 운영 설비의 효율성과 신뢰성 등의 다각적인 매트릭스를 중시하는 추세이지요. 게다가 고객사 자체적으로 숙련된 서비스 전문가가 부족하고, 자동화 공정이 너무 복잡하고 대대적인 설비투자도 어렵기에 ABB 서비스가 좋은 해결 방안이 될 수 있습니다.

ABB서비스의 강점을 더욱 부각하기 위해서 전체 포트폴리오에 걸쳐 업무를 진행하고, 솔루션 제안이 필요합니다. 인도에 위치한 ABB 서비스 센터는 3,500대의 ABB로봇을 원격으로 감시하여 상태를 진단하고, 로봇에 문제가 발생될 시기를 예측합니다. 제품 고장나기 전에 먼저 대응을



부분을 차지하는 회사 생활을 즐기지 않고 마치 못해 한다면 하루하루가 얼마나 힘들까요. 내 업무에 애정을 갖고, 즐길 때만이 목표를 달성하고 기대를 초과하는 결과를 가져올 수 있습니다. 가장 기억에 남는 성공을 묻는다면, 솔직히 '모든 것'이라고 말하고 싶습니다. 신규 시장에 처음 수주하고 고객 행사가 예상을 뛰어넘는 성공을 기록하고 신제품이 시장에서 호평을 받는 때 순간순간이 'Awesome'하게 됩니다.

Q. ABB 직원들에게 전하고 싶은 메시지가 있다면 한 마디 부탁드립니다.

ABB 코리아는 어려운 경제여건과 변화하는 시장상황에서도 끊임없이 노력하며 성장을 일궈왔습니다. 그리고 앞으로도 Next Level로 성장하는 데 기여할 것으로 기대합니다. 주요 가치로 정립한 안전과 기업 윤리(Safety & integrity), 고객 중심과 품질 향상(Customer focus & quality), 주인 의식과 성과 지향(Ownership & performance), 혁신과 스피드(Innovation & speed), 그리고 협력과 신뢰(Collaboration & trust)를 일상 업무에 적용하여 올바른 방향으로 나아가길 바랍니다.

ABB와 함께한 25년 동안 다양한 성과를 기록한 페카. 엔지니어에서 최고경영진까지, 본인만의 비결이 무엇인지 묻는 질문에 업무에서의 'Fun(즐거움)'을 강조했다. 진정 즐기는 사람을 누가 이길 수 있을까. 개인의 삶에서 회사생활은 시간을 기준으로 하더라도 상당한 부분이다. 열정과 즐거움으로 일할지, 대충 시간을 보낼지는 개인의 선택이지만 회사에서의 시간도 소중히 여겨야 하지 않을까.

'지지자 불여호지자(知之者 不如好之者 · 아는 사람은 좋아하는 사람만 못하고) 호지자 불여락지자(好之者 不如樂之者 · 좋아하는 사람은 즐기는 사람만 못하다)' - 공자.



하지요. 이와 같은 강점을 전 제품과 서비스까지 확대했을 때, ABB 정도로 실질적인 가치를 창출할 수 있는 경쟁사는 거의 없다고 말할 수 있습니다.

Q. Next Level 전략 발표와 함께 신설된 Marketing and Sales 부서를 관할하고 계신 걸로 알고 있는데요, 이 부서가 현재 진행 중인 업무가 있다면 소개해주세요.

Marketing and Sales 부서는 사업본부에서도 동일한 명칭으로 불리는 조직이 있지만, Group Function인 Marketing and Sales는 다른 역할을 갖고 있습니다. 모든 사업부와 대리점, 특약점에 걸친 협력과 시장지향적인 개선활동을 담당합니다. 공통되는 마케팅 프로세스, 교육 및 다양한 프로그램을 주도하는데, 여기에는 전사적 Salesforce.com 소프트웨어 플랫폼 프로젝트도 포함하고 있습니다.

일례로, FACE(Future ABB Customer Experience) 프로젝트 개발은 Marketing and Sales 부서가 진행하고 있는 업무입니다. 쉽게 말하면 영업과 관련한 진행과 모든 툴을 통합한다고 봐야겠지요. 효율적인 백엔드 통합으로 공통의 프론트 아키텍처를 생성하여 쉽게 비즈니스를 진행하도록 만들어줍니다. FACE 프로그램은 서로 다른 부서, 사업방식, 나라에 걸쳐 공

통 솔루션을 제공하게 될 예정으로, ABB글로벌 표준 프로그램으로 자리잡게 됩니다.

Salesforce.com은 궁극적으로는 ProSales, 견적양식 등을 모두 하나의 시스템으로 통합하게 됩니다. 각기 산재되어 있는 매 단계가 통합되어 누구나 쉽게 사용할 수 있게 됩니다.

한국의 경우, EPC 관련 글로벌 프로젝트가 빈번합니다. OEM은 일본 또는 독일, 최종결정권을 가진 기업은 프랑스, local contractor는 한국기업 등 다양한 국가가 함께 연관되는 프로젝트가 많은 만큼 이런 통합 프로그램의 장점으로 보다 많은 고객에게 혜택이 될 것입니다.

Q. ABB에서 25년간 몸담으면서 산업자동화 사업본부 대표를 맡기까지 드라이브 제품에 대해 다양한 직무를 맡았다고 들었습니다. 가장 기억에 남는 성공 사례와 본인만의 비결을 있다면 무엇인가요?

직원이 일한다는 것은 회사 입장에서는 직원의 활동으로 비즈니스 성장 또는 효율적인 업무 등 뭔가 개선되고 발전하는 부분을 기대한다는 것을 의미합니다. 직원도 스스로가 지속적인 배움을 통해 자신의 능력을 풍부하게 만들어야 합니다. 이런 노력들이 모여 이전보다 더 나은 결과와 성공을 만들 수 있습니다. 더불어 필요한 부분이 '즐거움'입니다. 인생의 큰

조직생활은 역지사지(易地思之)의 정신에서 시작됩니다!

최민규 대표이사 · 사장

취재 InfoLink team 임현지 과장



Q. 1989년 효성 ABB에 입사하신 이후로 ABB 코리아와의 인연은 올해로 26년이 되었습니다. ABB 코리아 역사 속의 사장님의 모습은 어떠하였는지 궁금합니다.

1982~1986년 한국중공업(현, 두산중공업) 발전사업부에서 근무했으며, 그 후 두바이에서 2년, 독일과 영국에서 6개월 체류한 경험이 있습니다. 귀국 후에는 효성ABB에서 스카웃 제의가 있었지요. Baden의 BBC에는 몇 번 출장간 적이 있지만 ABB와는 첫 인연이었습니다. 1989년 8월에 효성ABB 드라이브 모터 사업부에 엔

지니어로 입사했으나, 스웨덴에서 4개월 교육을 받은 이후에는 곧바로 영업도 겸하게 되었습니다. 한국중공업에서 발전소의 전기 및 제어 전체를 총괄했다보니 ABB의 모든 제품이 낯설지 않았습니다. 그리고 ABB 내에서도 여러 부서에서 근무한 이력이 있는데, 세일즈 엔지니어로 지내온 시간이 길어서 지금도 도움이 되는 부분이 많습니다. 인버터, 모터, 제어시스템, 계장, 저압제품 등 자동화 부문은 모두 경험해봐서 여러 분야의 고객들을 마주하게 될 때도 유연한 대처가 가능하다는 장점이 있습니다.

Q. 필리핀 Country Manager로서의 행보를 결정하셨던 동기가 있으신지요? 그리고 재임 첫 해 2013년, 놀라운 성과를 일구어낸 원동력은 무엇이라고 생각하시나요?

그 당시 해외 경험을 쌓는 것이 좋겠다는 그룹 의견이 있었고, 저 또한 새로운 도전에 대해서 긍정적이었습니다. 여러 자리에 기회가 있던 중에 ABB Philippines 총괄로 가게 되었고, 호기심 많은 성격 덕분에 타국에서의 삶이 크게 어렵진 않았습니다. 현지에 도착했을 때, 소극적인 필리핀 직원들을 보면서 그런 분위기를 바꾸

기 위해 많은 노력을 했습니다. 영업의 이익보다는 볼륨을 키우는 데 집중했습니다. 안정적인 프로젝트만 추구하는 고정관념을 없애고 공격적인 영업을 펼치도록 유도했습니다. 직원들과도 자주 단합대회를 가지는 등 신뢰도를 쌓기 위해서도 힘썼지요. 사장이라고 격식을 차리는 것이 아니라, 직원들과 소통하려고 노력하는 모습을 보였기에 아직도 연락이 닿는 친구들이 많이 있는 것 같습니다.

Q. 작년 10월 ABB 코리아 대표이사·사장으로 부임한 이후, 가장 우선적으로 개선하거나 강화한 부분은 무엇인가요?

필리핀 근무는 ABB 코리아를 외부에서 보다 객관적으로 볼 수 있게 된 기회가 되었습니다. 해외 출장이나 교육을 통해 외국을 경험할 수는 있었지만, 조직 내부를 들여다보기에는 한계가 있더군요. ABB 코리아에서 근무할 때는 당연하다고 생각했던 부분이었는데, 그룹 방침과 ABB 필리핀 프로세스를 맞추고 조율하다 보니, 우리도 조금 더 다듬고 개선해 나가면 좋지 않을까 하는 것들이 눈에 보였습니다. 일반적으로 회사가 빠르게 성장하면서 상대적으로 간과될 수밖에 없는 것들이 있는데, 우리도 수주 자체를 소화하는 데에 총력이 활용되는 상황에서 다른 부분을 바꾸어 볼 여력이 없었던 것입니다. 그리고 현재, 보고 및 결재 승인 라인을 대폭 축소하여 부서 역할과 권한을 확대하고, 중복된 문서 작성을 간소화하도록 개편 중에 있습니다. 권한 이임에 대한 부분도 계속 논의 중입니다.

Q. 해외 근무 경험을 통해 보다 넓어진 시야를 직접 느꼈기에 Global Mobility를 적극적으로 권장한다고 여겨집니다만, 이는 Global Mobility가 비용투자 대비 확연한 가시적인 성과를 기대하기 어렵다는 점이 있습니다. 이 부분에 대해 어떻게 생각하시는지요?

ABB 코리아는 이미 이전부터 Global Mobility에 대해 권장하고 있습니다. 우물 안 개구리로 살다보면 지금 하는 일이 최선인 것처럼 느껴지는데, 외부에서 객관적인 시각으로 바라보면 그렇지 않은 경우들이 많이 있지요. 부서장들이 직원들을 키우겠다는 의지가 가장 중요합니다. 인

재를 키우는 것은 '콩나물에 물을 주는 것과 비슷하다'라고 생각하는데, 콩나물에 물을 주면 모두 흘러내리는 것처럼 보여도, 실제로는 물기를 머금고 있다가 쑥쑥 자라게 되잖아요. 해외 근무 경험자와 현지 직원간의 원활한 의사소통과 협력, 해당 직원의 회사에 대한 충성도 고양 등의 장점을 생각한다면 적극적으로 장려해야 할 부분이라고 생각합니다.

Q. 작년 9월 ABB 그룹에서는 다음 단계로 한층 더 성장하고자 Next Level 전략을 발표하였는데요. ABB 코리아가 Next Level로 가기 위해 가장 중점을 두고 있는 부분에 대해 말씀해주세요.

Next Level 전략은 내부를 정비하여 고객들에게 더 나은 제품과 서비스를 제공하는 것이 주된 목적이라고 생각합니다. 지금껏 우리는 잘해 왔지만, 한 단계 업그레이드하기 위해서는 변화를 가져야 한다는 자성의 목소리가 많았고, 그중, 사무직 생산성(White Collar Productivity) 향상이 빠른 시일 내에 현실화될 부분이라고 생각합니다. ABB 코리아 또한 불필요한 프로세스를 없애고, ABB 표준을 준수하여 사무직과 현장 직 모두 함께 생산성을 올리는 것이 목표입니다.

Q. 직장생활 또는 인생에 있어 최고로 여기는 가치관이 있으신지요?

조직생활에서는 역지사지(易地思之)가 핵심이라고 생각합니다. 예를 들어, ABB Group 임원

과의 회의를 준비할 때, 상대방의 입장에서 어떤 부분이 궁금할까를 생각해보고, 궁금한 것들을 준비하는 것이 보다 효과적이지 않을까요? 조직 생활에서는 남을 배려하는 마음이 중요하고, 배려는 남을 존중하는 데에서 시작된다고 생각합니다. 아울러, 어떤 글을 인용하고자 합니다. 한 대학 교수가 15년째 같은 노트로 강의하고 있다고 한다면, 이는 전문가라고 할 수 있을까요? 아닙니다. 단순한 숙련자라고 할 수 있지요. 복잡성은 커지고, 새로운 지식은 넘쳐나는 요즘, 전문가란 자신의 영역에서 더 나은 문제 해결 방법을 찾기 위해 항상 고민하는 사람이라고 할 수 있습니다. 우리는 어떠한 분야에 숙련가가 아닌 전문가가 되도록 노력해야 하며, 지속적인 자기 계발로 본인의 가치를 올려야 합니다.

Q. 마지막으로 임직원들에게 칭찬하고 싶은 점과 바라는 점을 말씀해주세요.

우리 경제의 패러다임이 변하고 있습니다. 지금껏 한국은 고성장, 고금리, 고임금에 적응되어 있었는데, 이제는 저성장, 저금리, 저물가상승 등 '저'라는 단어에 익숙해져야 하는 시대가 온 것 같습니다. 지금까지 훌륭하게 맡은 업무를 수행해준 여러분 모두에게 감사를 전하고 싶고, 앞으로의 변화에 잘 적응할 수 있도록 협조를 부탁드립니다. 저 또한 프로세스를 개선하고, 일하기 좋은 근무 환경을 만들어가도록 노력하겠습니다. 감사합니다.



넓은 아량과 코칭이 최고의 인재를 만듭니다

Anthony Mcfeely가 전하는 인재전략

현재 한국은 미주, 유럽, 그리고 AMEA 지역 중 AMEA에 속해 있으며, AMEA(Asia, Middle East and Africa)는 아시아, 중동 및 아프리카를 의미하고 있다. 전사적인 조직 재편성은 그룹에서 각 지역(Region)으로 그리고 국가, 모든 부서로 이어지면서 흡사 나비 효과와 같은 변화를 느끼게 한다.

ABB는 영업, 서비스, 관리조직 등 모든 부서가 '고객'과 '비즈니스'를 최우선으로 하는 조직으로 탈바꿈하고 있다. 일련의 변화에서 항상 '사람'은 중심이 된다. 지난 6월 한국을 방문한 AMEA의 HR총괄인 안소니 맥피리(Anthony Mcfeely)를 만나 인재전략(People Strategy)에 대해 들어보았다.

한국 방문 목적과 ABB 코리아의 첫인상

금번 한국 방문은 처음이 아니다. AMEA 인사부 총괄로서는 첫 방문이지만, 약 6~7년여 전에 로봇 사업부 소속이었을 당시 부산에 행사 참가 차 한국을 방문한 적이 있다. 그는 짧은 일정임에도 외부 회의와 더불어 서울 사무실과 천안 공장을 모두 방문하며 많은 직원들을 만나고자 노력하였다.

ABB 코리아의 인상과 느낌을 묻는 질문에 대해 고학력자가 많아 다소 놀랐으며 말문을 열었다. ABB는 한국에서 긴 역사를 갖고 있다. 산업현장에서 수많은 고객들을 대응해 온 숙련자와 전문가를 많이 보유하고 있으면서도, 참신하고 신선한 아이디어를 갖고 있는 젊은 직원들이 함께 공존하고 있다는데 놀라움을 표했다. 새로운 도전 없이 현상 유지만을 하려는 매너리즘에 빠지지 않으면서도 짧은 경험과 업무 미숙으로 인한

선부른 판단을 줄일 수 있다. 그리고 ABB 코리아 직원들이 비즈니스 환경을 잘 이해하고 있다는 점도 높이 평가하고 있었다. 직접 고객을 대응하는 사업부 직원들은 물론이고, HR 직원과 같은 Group Function쪽 관리직 직원들도 경쟁사 현황과 업계 상황에 대해 관심을 갖고 사업부를 지원하도록 비즈니스를 잘 파악하고 있어 인상적이었다고 덧붙였다.

Next Level 전략과 인재전략의 연관성

인재전략에 대한 설명에 앞서, 안소니는 인재전략을 도출하기까지 어떤 과정이 있었는지 언급했다. 지금까지 ABB는 여러 분야에서 성공적으로 안착하여 왔고, 이번 Next Level 전략을 통하여 지속적인 가치 창출을 더욱 가속화하여 고객들에게 전달하고자 한다. 이를 위해 내실 있는 성장, 빈틈없는 실행, 그리고 비즈니스 중심적인 협력관계를 집중적으로 구축해야 한다고 강조한다. 그룹 인사조직(HR) 총괄 JC Deslarzes의 리더십 아래 Next Level 전략을 지지하기 위한 People Strategy를 발전시켰다. 앞선 언급한 Next Level 전략의 3가지 중점분야에 각각 대응되는 측면을 선정했다. 사람(People), 조직(Organization) 그리고 기업문화(Culture) 이렇게 세 가지를 측면을 주축으로 세부적인 9가지



우선순위를 확립했다. 사람, 조직, 기업문화 별로 각각 3가지씩 우선순위를 정한 것이다. 이로 인해 균등하게 Next Level 전략 중점분야를 지원하고 있다.

인재전략이 어떻게 실행으로 옮겨지는지 보다 쉽게 이해할 수 있도록 식음료 산업을 예시로 들었다. 식음료 산업은 내실 있는 성장을 위해 예의주시하는 시장이고 높은 성장 가능성을 갖고 있다. 인사적 관점에서 사람(People)과 연관된다. 직원의 능력과 역량 개발이 필요하다. 사내 인력에 대한 계획도 수반되어야 할 것이다. 시작점은 타겟 시장이 무엇인지, 타겟 지역이 어디인지 등과 같이 비즈니스 전략의 방향성이다. 이를 토대로 내부 직원의 수준이 어느 정도인지 가능하고 필요한 역량이 무엇인지 확인하는 작업도 요구된다. ABB직원 내부 인재풀로는 어

<p>Company ambition:</p> <p>Shaping a global leader in power & automation</p> <ul style="list-style-type: none"> · Sustainability at next level of profitable growth momentum · Relentless execution in daily operations and change activities · Bringing the full value of ABB to our customers through business-led collaboration · A leader in value creation: EPS and CROI · ABB = the place to be 	<p>3 focus areas:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Profitable growth · Business-led collaboration · Relentless execution 	<p>3 HR focus areas:</p> <ul style="list-style-type: none"> · People · Organization · Culture 	<p>9 HR priorities:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Development of leaders and professionals · Capability and Workforce Planning · Global talent attraction and retention · Organizational effectiveness and governance · High performing teams · Alignment of individual contributions · Performance and accountability · Agility and change · Diversity and social responsibility
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Key macro socio-economic trends:

Markets in different maturity stages	Continued global shift	Resource scarcity and environmental concerns	Change in workforce	Increasing focus on productivity, quality and HSE
--------------------------------------	------------------------	----------------------------------------------	---------------------	---------------------------------------------------

(ABB 인재전략)

렵다고 판단되면, 즉각적으로 식음료 산업에서 ABB 관련 분야의 전문가를 채용하는 프로세스를 진행해야 할 것이다.

화이트칼라 생산성 향상을 위한 노력

ABB 전체 직원에서 사무직 직원 비율은 어느 정도일까? 1,000일 프로그램의 하나인 화이트칼라 생산성을 소개해 달라는 요청에 대해 안소니가 던진 질문이다. 화이트칼라 숫자가 당연히 더 많음에도 '생산성 향상=제조 프로세스 개선'이라는 편협된 사고 속에 갇혀있지 않았나 되물게 된다. ABB는 이미 여러 해에 걸쳐 블루칼라 생산성을 높이고자 노력해왔다. 더 큰 향상 가능성은 화이트칼라 부문에 내재되어 있다.

화이트칼라 생산성은 사무직에 대해서도 불필요한 과정, 리소스를 줄여 보다 효율적이고 생산성을 높이는 것이다. 영업직원의 경우, 고객과 대면하는 시간이 경쟁사의 절반 정도로 조사되었다. 반면, 내부 서류작업을 위해 할애하는 시간은 3배에 달한다. 리소스가 효과적으로 사용되고 있지 않다는 증거이다. Salesforce.com과의 파트너십은 올바른 공용 플랫폼을 개발, 적용하여 비효율적인 부분을 개선하기 위한 해결책이다. 이외에도 정보시스템, 재무부, 인사부, 홍보부, 구매관리부 등과 같이 관리직군(Shared Service)에 대해서도 내부, 외부적으로 이상적인 사례에 대한 벤치마킹이 진행 중이다. 화이트칼라 생산성 프로젝트는 현재 초기 단계이며, 앞으로 많은 변화를 가져올 것이다.

모빌리티에 대한 이해

ABB 코리아의 글로벌 모빌리티는 2015년 5월 기준 1년 미만의 해외 근무자까지 포함하여 10%에 약간 못 미치는 숫자를 기록하고 있다. 안소니는 ABB 코리아가 목표로 한 야심찬 글로벌 모빌리티 숫자 자체에 얽매이지 말 것을 당부했다. 모빌리티(Mobility)는 다양한 상황을 경험하면서 업무 관련 전문지식을 함양하고, 직원의 노하우를 다른 나라 ABB에도 전달하고 공유하여 회사 발전에 기여하는 데 목적을 둔다. ABB 기업문화인 다양성과 포용력을 ABB의 유산으로 이어나가기 위한 노력이기도 하다. 글로벌 기업으로서 모빌리티는 분명히 좋은 이점이다. 안소니는 모빌리티가 목적이 아닌 방법적인 측면에 지나지 않는다고 설명한다. 인터넷 발달로 다른 나라에 직접 가서 근무하지 않더라도 비즈니스에 대한 정보를 얻고 문화를 체험할 수 있다. 회사 업무를 떠나 SNS를 통해 전 세계가 소통하는 시대이다. 그만큼 온라인 네트워크와 가상현실을 통해 본인의 노력 여하에 따라 경험을 쌓을 수 있다.

"관리자가 지녀야 하는 덕목으로 5가지 핵심 가치와 함께 일하는 직원에 대한 넓은 아량을 강조하고 싶습니다. 관리자는 시간을 할애하여 직원에게 코칭해주는 노력을 아끼지 말아야 합니다"라고 강조하며, "본인조차 노력하지 않는 리더십은 직원에게도 아무런 소용이 없어요. 코칭은 본인의 실천과 경험에서 우러나왔을 때 가치를 발휘합니다"라고 덧붙였다.

끝으로, 무엇보다도 직원 스스로가 도전을 멈추지 않기를 당부하며 인터뷰를 마쳤다.

급변하는 세계경제는 뉴 노멀(New Normal)이라는 신조어를 만들어냈다. 뉴 노멀은 시대의 변화에 따라 형성되는 새로운 표준/기준을 뜻한다. 이제 Next Level 전략이 ABB의 뉴 노멀이 되어야 한다. 강력한 인재전략의 뒷받침 속에 '성공적인 2020년'이 맞이할 수 있지 않을까.

He is...

아일랜드 국적의 안소니 맥피리(Anthony Mcfeely)는 현재 두바이에서 5년째 근무 중이다. 슬하에 4명의 자녀를 두고 있다. 식음료 부문 관련 품질 및 생산관리로 시작하여 마케팅 등 다양한 업무를 거쳐 인사 담당자로 임명되었으며, 근무한 지역도 아일랜드, 스위스, 미국, 아랍에미리트 등 다양하다.

Are you ready to come out of the box?

전사적으로 ABB의 변화를 위한 노력은 현재 진행형이다. 2014년 9월 ABB그룹 CEO 올리히 스피스호퍼가 Next Level 전략을 처음 발표하였다. 그때까지만 하더라도 우리는 Next Level 전략이 어떠한 변화를 의미하는가? 얼마나 많은 혹은 큰 변화들이 있을까? 반신반의하는 직원이 대부분이었다. 그 뒤로 그룹 최고 경영진들의 연이은 한국 방문과 국가별, 사업본부별 전략 구체화 작업들로 지난 8개월이 빠르게 지나갔고, ABB 코리아 역시 다음 단계로 발돋움하기 위한 도전과 변화가 이어지고 있다. ABB 코리아로서는 현재 진행 중인 이런 변화와 도전이 작년 10월 1일 최민규 신임대표의 ABB 코리아 총괄 임명과 맞물리며 더욱 크게 체감하고 있는 것은 아닐까. 변화의 시작부터 지금까지 ABB 코리아에서 어떤 시도가 있었는지 들여다보자.

글 InfoLink team 이현희 과장



1

스마트 오피스 환경으로의 시도

- 공간 활용에 대한 구상

ABB 코리아 서울 본사 사무실은 새로 확장한 5층 사무실을 필두로 스마트 오피스 환경으로 단장 중이다. 향후 경쟁력 강화를 위해서 새로운 업무 환경과 방식이 필요하고, 업무 효율을 높이면서 즐겁게 일할 수 있는 근무 환경이 필요하

다는 판단에 따라 시도하게 되었다. 스마트 오피스는 마이크로소프트, 유한킴벌리 등이 우수한 적용 사례로 알려져 있으며, 사무실에 개인 지정석이 없는 Free Style의 사무공간으로써, 출근 후 원하는 자리를 자신의 업무공간으로 만들 수 있고 개인 물품이나 자료는 따로 비치된 개인 사물함에 보관한다.

ABB 코리아는 한국에서 비즈니스를 시작한 역사가 길고 연령 및 경험이 다양한 세대가 함께 일하고 있다. 전기산업이 다소 무겁고 보수적인 업무 환경을 가진 산업군으로 언급되곤 하는데, 기존의 모습을 탈피하기 위해서는 시각적이고 피부로 체감할 수 있는 환경이 요구되었다. 직급에 따른 고정적인 자리 배치 형태를 지양하

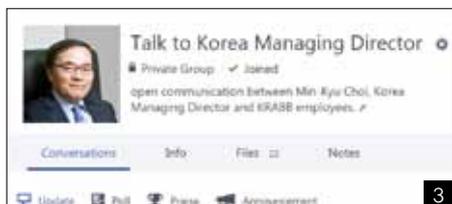
고, 필요에 따라 개방된 공간에서 함께 업무 및 회의를 할 수 있는 공간과 개인을 위한 집중업무 공간을 구분하여 자율적으로 업무 환경을 구성하고, 상황 및 환경에 능동적으로 적응 가능한 환경을 조성하고자 하였다. 또한 기존 사무실보다 넓은 휴식공간과 원색 칼라의 인테리어, 소파 및 화초를 배치해 젊고 밝은 분위기로 꾸며졌다. 개인적으로는 그날그날 자리를 정리하므로, 하루 일과를 종료하고 다음날 새로운 자리에서 업무를 진행할 수 있어 하루의 시작과 마감을 정리하는 효과도 볼 수 있을 듯 하다.

스마트 오피스로 이동한 전력시스템 사업본부 직원들은 집중업무 공간에 자리마다 비치된 모니터를 연결하여 듀얼 모니터로 업무하는 것이 편리하며, 예전 노후했던 사무실에 비하여 칼라감이 돋보이고 산뜻한 환경이 업무 및 휴식에 도움이 된다고 한다. 그리고 이동 직후 몇 번 제기 되었던 개인 휴지통 미비지에 대해서도 처음에는 불편하였으나 적응하면서 확실히 쓰레기가 줄어드는 효과가 있다고 한다.

다른 업계에서 일부 시도되는 환경이긴 하지만 ABB 코리아로서는 고정관념에서 벗어나고자 하는 새로운 변화이기에 아직은 개선해야 할 점들이 보이고, 기존과 다른 환경에 적응하기 위한 시간도 필요할 것이다. 또한 새로운 사무실에서 조만간 더욱 친밀하고 생산적인 관계를 만들 수 있으리라 기대해본다. 이번 스마트 오피스 적용을 시작으로 공간의 활용과 새로운 업무 환경에 대한 구상과 고민은 계속될 예정이다. 앞으로 어떠한 변화가 생길지 조금 더 관심을 가져보자.



2



3

천안 공장 및 주차장 증축

- 직원 편의와 생산성 향상을 위한 노력

설립 당시 여유 있었던 천안공장은 지난 10년간의 비약적인 발전으로 사무실, 주차장 및 공장 설비의 부족으로 연결되었다. 2013년 사무동 증축으로 업무 환경이 상당부분 개선되었고, 2014년 11월 주차장 증설 공사로 주차 공간이 351대로 증가하였다. 이로써 빈번히 발생되던 이중주차 차량이 대폭 감소하였으며, 공장 주변 주차차량도 다소 감소되는 효과를 얻을 수 있었다. 주차장 증설에 대하여 직원들은 예전에 비하여 차량 혼잡도가 줄고 빠른 출입이 가능해진 것에 대해서는 만족감을 나타냈다. 추가적으로 여전히 출퇴근 시 붐비는 출입구와 경사로, 지속적인 이중 주차 차량 감소를 위한 계도에 대해서는 조금 더 관리가 필요하다고 언급하였다.

또한 2015년 2월부터 시작한 제 1공장 뒤편 서쪽부지 증축 공사가 6월에 완료되었다. 확장된 약 1,600m² 정도의 공간은 저압제품, 계장 및 분석기 창고로 사용하게 된다. 사업부별로 여러 곳에 산재하여 있던 제품 임대 창고들을 한 곳으로 모으고, 물류 관리를 일원화하여 효율적인 재고 관리 및 배송, 관리 비용의 절약 그리고 무엇보다도 보다 더 빠른 제품 공급 및 고객 응대가 가능해질 것으로 기대된다.

Talk to Korea Managing Director

- Yammer Group 개설

바야흐로 SNS 전성기라 하겠다. 스마트폰 사용자라면 카카오톡, 페이스북, 트위터, 인스타

그램 등 SNS 계정 하나쯤은 가지고 있다. 2015년 ABB 코리아의 또 다른 시도라면 '소통'이다. ABB 공식 SNS인 Yammer에 'Talk to Korea Managing Director'라는 이름으로 소그룹이 개설되었다. 이는 최민규 사장이 취임 초기부터 입사 4년차 이하 직원들과 한 달에 한 번씩 식사하는 것과 같은 개념으로, 직원들이 회사에 대해서 어떤 생각과 의견을 갖고 있는지 자유로이 듣고자 하는 취지이다. 직원들의 바람이나 좋은 의견들은 회사 운영에 반영하고, ABB 코리아를 좀 더 젊고 건강한 회사로 만들고자 하는 노력을 반영하고 있다고 할 수 있다.

Talk to Korea Managing Director가 개설된 후 직원들이 가장 반긴 변화라면 서울사무실의 커피머신이라 할 수 있다. 한 직원의 건의로 커피원두 및 기계를 교체하였으며, 이후 외부카페 이용 직원이 줄고, 직원 만족도가 향상되었다. 직원들이 다양한 아이디어와 의견이 있더라도 '이런 내용을 올려도 될까'라는 소극적인 모습도 많아 아직 가야할 길이 멀다. 소통은 양쪽이 모두 의지를 갖고 있을 때 가능하다. 아무리 좋은 채널이더라도 사용되지 않는다면 들을 수도, 설명할 수도 없으며, 적용과 변화도 없다. 모든 것이 오롯이 우리의 몫인 것이다.

수줍음을 벗어나서, 빠른 시일 내에 활성화가 되어 ABB 코리아의 발전을 위한 직원들의 자유로운 의견 개진을 위한 장이 되기를 바라본다.

고정관념을 벗어나 변화의 길로

2015년을 맞아 ABB 코리아는 직원들의 생각을 더 많이 듣고, 효율적으로 근무할 수 있는 환경과 분위기를 조성하기 위해서 노력하고 있다. 회사는 지속적으로 직원과 고객의 의견을 수렴하여 조금 더 친화적이고 발전적인 모습이 되도록 준비하고, 직원은 적극적으로 동참하고 의견을 제시하여 향후 ABB 코리아가 변화해야 할 모습과 도전과제의 대비, 그리고 더 나은 도약을 위한 기회를 만들고자 한다. 변화는 기존의 것을 버리는 것이 아니다. 고정관념에서 머물러 있지 않고 앞으로 나아갈 때 우리는 진정 Next Level로 올라갈 수 있다. 당신은 고정관념을 벗어나 변화를 즐길 준비가 되어 있는가?

- 1 ABB 스마트 오피스 도입
- 2 ABB 천안공장 증축
- 3 Yammer-Talk to Managing Director



글로벌 No.1을 향한 거침없는 발걸음

수배전 사업부와의 유쾌한 만남



전 세계에 첨단 기술을 적용한 고·저압 수배전반을 공급하며 전기 분야에서 글로벌 선두주자로 자리 잡고 있는 수배전 사업부. 여기, 고압 배전반(MV Switchgear), 모듈화 시스템(Modular System), 배전 자동화 장치(Distribution Automation), 고압기기 및 부품(Apparatus) 등 수배전 사업부를 구성하는 각 서울팀의 리더와 팀원들이 한 자리에 모여 수배전 사업부의 미래를 그려보는 의미 있는 시간을 마련하였다.

글 편집팀

Q. 오늘 수배전 사업부를 이끄는 팀장님들이 한 자리에 모였는데요. 수배전 사업부에서 각자 어떤 업무를 담당하고 계신지 간단한 소개 부탁드립니다.

김형 상무(고압 배전반) 고압 배전반은 IEC 규격에 의거하여 1~52kV 범위 안의 수배전반을 의미하며, 각종 발전설비, 산업 플랜트, 수처리 시설 등에 중요 시설로 다양한 분야에 이용되는 제품입니다. ABB 코리아는 고압 배전반의 영업, 설계, 생산, 서비스까지 포괄하는 업무를 담당하고 있으며, 국내 EPC를 비롯하여 ABB 내부 견적 요청에 대응하여 업무를 수행하고 있습니다.

한상훈 부장(모듈러 시스템) 전력제품을 포함해 복수의 ABB 제품을 패키지로 공급하고 있습니다. 품질과 성능이 검증된 ABB 제품을 하나의 패키지로 공급함으로써 각각의 ABB 전문가와의 협업을 통해 보다 안정적이고 신뢰성 있는 시스템을 구성할 수 있도록 고객을 지원하고 있지요.

박용호 부장(배전 자동화 장치) 배전에서 필요한 보호계전기, 고속절체 장치, Remote IO, 부하 조절기 등 자동화 장치를 공급하고 있습니다. 보호 계전기의 경우 작은 사이즈와는 달리 최첨단 기술이 내재되어 있지요. 대표적으로 615 모델이 단시간 내 무려 20만 대의 판매를 기록한 적이 있는데, 그 20만 번째 계전기가 한국에서 팔렸다는 재미있는 일화도 있습니다.

홍수표 이사(고압기기 및 부품) 고압차단기 및 접촉기를 비롯해 퓨즈와 진공밸브, 사고전류 제한장치 등 고객의 기대에 충족하는 다양한 고압기기 및 부품을 제공하고 있습니다. 과거에는 주

로 대리점을 통해 제품을 공급해왔으나, 근래에는 대리점뿐만 아니라, OEM과의 직접영업을 통해 한전 등의 새로운 시장으로 접근을 시도하고 있습니다.

Q. 특화된 여러 시장 상황과 요구에 맞춘 전력 제품을 선보이고 있는데요. 다양한 고객의 기대를 충족시키기 위해 평소 어떠한 노력을 기울이고 계신지 궁금합니다.

김형 상무(고압 배전반) 대부분 큰 플랜트나 발전설비에 공급되며, 주 고객은 국내의 대형 EPC 업체입니다. EPC 업체가 사업주와 기술적으로 해결해야 하는 부분이 생기면 연락이 오는데, 이러한 과정에서 고객들이 쉽게 이해할 수 있도록 충분한 설명을 드리고 있지요.

한상훈 부장(모듈러 시스템) 주요 고객인 EPC의 경우 제품의 주요 기능이나 Application에 있어서는 제조사에 의존해야 하는 부분이 많습니다. 주로 경제적인 제품의 선택이나 효율적인 설계 부분에서 고객이 원하는 최적화된 솔루션을 제공하는데 집중하고 있지요. 이것이 마켓리더인 ABB에게 고객이 가장 기대하는 부분이라고 생각합니다.

박용호 부장(배전 자동화 장치) 최근에 신규 시장을 공략하기 위해 보호계전기의 Low-end 605시리즈를 런칭하였습니다. 또한 스마트 그리드 시대에 맞추어 다양한 커뮤니케이션 장비를 선보이고 있습니다.

홍수표 이사(고압기기 및 부품) 이미 제품의 품질이나 인지도 면에서는 좋은 평가를 받고 있지

때문에 아직은 조금 부족하다 싶은 부분, 즉 긴납기에 대한 개선이나 사후 서비스를 강화하는 방향으로 노력하고 있습니다. 고객들이 해외제품을 사용하면서 겪는 불편한 점을 미리 체크하여 제품에 대한 만족도를 높이고자 하는 것이지요.

Q. 해외 수출 또한 활발한 것으로 알고 있습니다. 하지만 때로는 난관에 부딪힐 때도 있을 것으로 짐작됩니다. 어떻게 극복하고 계신지 노하우를 말씀해주세요.

김형 상무(고압 배전반) 오랜 역사를 기반으로 축적된 다양한 경험과 기술을 통해 기술적인 문제를 해결하고 있습니다. 자체적으로 해결이 어려운 요청사항은 ABB Global R&D Center와의 협력을 통해 고객의 요구에 부응하고 있지요. 고객과의 밀접한 관계 및 신뢰는 문제 해결의 초석이라고 생각합니다.

한상훈 부장(모듈러 시스템) 주요 고객이 중동의 석유화학 공장을 건설하는 EPC이다 보니 까다로운 중동 발주처의 요구사항에 따른 어려움을 겪을 때도 있습니다. ABB가 시장에서 쌓아온 명성과 기술적인 강점을 활용하여 고객과 발주처가 충분히 만족할 수 있도록 긴밀하게 협업하는 것이 중요하다고 생각합니다.

박용호 부장(배전 자동화 장치) ABB의 제품은 국제 표준에 맞춰 제작되었기 때문에 거의 고객들의 요구 사항을 99% 이상 만족하고 있다고 봐도 무방합니다. 일부 지역별로 필요할 경우 고객의 니즈에 맞춰 새로운 보호 기술을 선보이거





왼쪽부터 한상훈 부장, 김형 상무, 박용호 부장, Stefan Blaschek 부사장, 홍수표 이사

나 일부 하드웨어를 변경하는 등 ABB는 항상 고객들을 향해 열려있습니다.

홍수표 이사(고압기기 및 부품) 해외 수출 업무의 경우 직접 수출이 아닌 OEM을 통한 간접 수출 형식이 대부분인데요. 그러다 보니 고객의 요구 및 시장 상황에 대해 프로젝트 진행에 앞서 OEM과 충분한 검토 및 협의가 가능합니다. 문제가 되는 부분을 사전에 적극적으로 해결함으로써 고객들에게 만족할만한 솔루션을 제공하고 있습니다.

Q. 수배전 사업부의 경우 4개의 팀이 유기적인 협력관계를 구축하고 있는데요. 그러기 위해서는 어느 정도의 노력이 필요할 것으로 예상됩니다.

김형 상무(고압 배전반) 프로젝트를 진행하다 보면 서로 이해가 상충되는 부분이 발생하는데 One ABB라는 생각으로 협업하다 보면 오히려 더 돈독해지는 경우가 많습니다. 평소 프로젝트 정보를 공유하고, 팀끼리 만남을 통해 소통의 시간을 갖고자 노력하는 편입니다.

한상훈 부장(모듈러 시스템) 패키지를 주로 담당하는 업무의 특성상 다른 팀과의 협력관계가 중요한데요, 항상 팀의 이익을 우선시하기보다는 다른 팀과의 충분한 의견 교환을 통해 좋은

협력관계를 이끄고 있습니다.

박용호 부장(배전 자동화 장치) 멀리 보면 우리 모두가 ABB라는 한 배를 타고, 한 방향으로 나아가고 있기에 평소 동료의식을 가지고 협업하고자 노력하고 있습니다. 또 소모임을 통해 팀워크를 높이고 있고요.

홍수표 이사(고압기기 및 부품) 프로젝트 및 시장 상황에 대한 정보를 공유하며 긴밀한 협력관계를 유지하고 있습니다. 때로는 타 팀과 경쟁관계에 놓일 때도 있지만 당장의 실익을 따지기보다는 좀 더 거시적인 측면에서 이익을 고려하여 업무를 진행합니다.

Q. 올해 업무적으로 이루고 싶은 계획에 대해 말씀해주세요. 또 목표를 달성하기 위해 어떻게 노력하고 계신가요?

김형 상무(고압 배전반) 최근 들어 세계적인 경제 불황이 증가하면서 우리의 현실도 녹록지 않아 보입니다. 하지만 집중과 선택을 통한 적극적인 영업활동이 보다 많은 기회를 제공해주며, 그 기회를 놓치지 않기 위해 노력하는 팀원들을 보면 올 한 해도 웃으면서 마무리할 수 있을 것 같습니다. 또 열린 마음으로 서로를 이해하고 능력 향상을 위해 매진한다면 좋은 결실을 맺을 것이

라 믿습니다.

한상훈 부장(모듈러 시스템) 원유의 하락과 불안정한 중동 정세로 인해 쉽지 않은 한 해가 될 것 같습니다. 영업부서의 숙명이겠지만 환경을 탓하기보다는 작은 기회라도 효율적으로 공략하여 성과를 만들어내는 것이 중요하다고 생각합니다. 주어진 프로젝트에 집중하는 것은 물론, 팀원들과의 브레인스토밍 및 시장조사를 통해 블루오션을 개발하는 데에도 힘을 쏟고 있습니다. 위기는 곧 기회라는 생각으로 어려운 상황을 타개하고, 오히려 더 큰 기회를 도모할 수 있도록 힘쓰겠습니다.

박용호 부장(배전 자동화 장치) 국제 석유 가격의 하락으로 주요 시장인 중동 지역의 신규 투자가 감소하면서 전체적으로 큰 어려움이 예상됩니다. 하지만 Next Level 전략에 따라 솔루션 개발에 앞장서는 것은 물론, 신 시장 개척을 목표로 열심히 노력하겠습니다.

홍수표 이사(고압기기 및 부품) 올해는 국내시장 상황이 좋지 않기 때문에 국내보다는 OEM을 통한 해외 프로젝트에 좀더 집중할 계획입니다. 내부적으로는 팀 조직에 변화가 있기도 하지만 효율적인 업무 분담 및 좋은 팀워크를 유지하면서 올해 계획한 목표를 차근차근 풀어나갈 계획입니다.

공정적인 도전이 주는 일상의 기쁨

재경부 – David Konrad

동그란 안경테 건너 그의 눈동자는 항상 호기심으로 반짝인다. ABB Japan을 거쳐 지난 2014년 12월 1일부터 ABB 코리아 재경부에서 근무를 시작한 David Konrad(데이비드 콘라드), 그에게서 자연스럽게 뿜어져 나오는 밝은 에너지 덕분에 마냥 유쾌하고 즐거웠던 우리의 수다는 사뭇 진지한 자기 성찰과 진실된 조언으로 인터뷰가 온전히 채워졌다.

취재 InfoLink team 임현지 과장

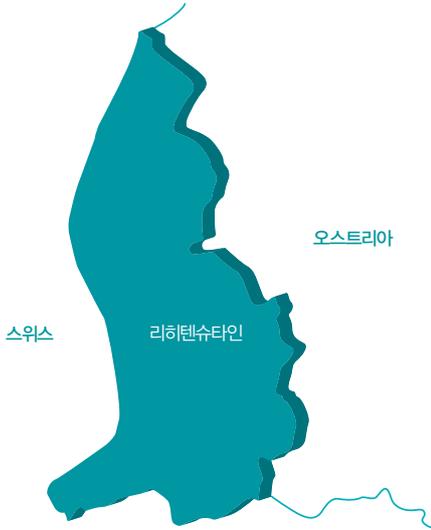


David의 고향인 ‘리히텐슈타인(Liechtenstein)’에 대해서 많은 사람들이 낯설어하거나, 스위스의 일부 국가일 것이라 오해를 하기도 하는데요. 본인의 고향에 대해서 소개해주세요.

제 여권을 보여주고 싶네요. 리히텐슈타인은 너무 작아서 세계지도에서는 찾기 힘들지만, 여권 첫 장에는 고국의 지도가 선명하게 그려져 있습니다. 인구는 약 30,000명으로, 스위스와 오스트리아 중앙에 위치해 있지요. EU 소속은 아닙니다. 입헌군주국으로 왕이 나라를 통치하고 있는데, 국민들도 결정권한이 있기 때문에, 민주주의와 군주제가 혼재한다고 생각하시면 됩니다. 금융과 공업이 주요 산업이고, 전동공구를 생산하는 회사, 인스턴트식품을 제조하는 회사와 인공치아를 제작하는 회사 등이 유명하답니다. 스위스 프랑을 화폐로 사용하고, 스위스와는 여권 없이도 통행이 가능합니다. 적은 인구 덕분에 애국심이 강한 편이고요, 사방이 산으로 둘러싸여 있어서 하이킹이나 스키를 즐기기도 좋으며, 다채롭고 화려한 색상의 우표는 관광객들 사이에서 인기가 좋습니다.

ABB와의 인연은 어떻게 시작되었으며, 리히텐슈타인에서 ABB의 인지도는 높은 편인가요?

이곳에서 ABB는 매우 인지도가 높습니다. 4년 전 대학 재학 시절, 지정된 회사에 인턴으로 파



견되어 1년간 기업의 사회적 책임(Social Responsibility) 관련 프로젝트를 통해 ABB와의 인연을 맺게 되었습니다. 매주 스위스 본사를 방문해서 윤리 경영에 대한 프리젠테이션 및 회의를 하고, 1년이 지난 이후에 경영진에게 최종 리포팅을 하는 것으로 마무리하는데, 그때 ABB에서 함께 근무해보는 게 어떻겠느냐는 제안을 받았고, 흔쾌히 시작하게 되었습니다.

글로벌 트레이니 프로그램(GTP - Global Trainee Program)을 통해서 많은 나라를 거쳐왔을 것으로 생각되는데요, 외국인으로 살아가면서 즐거운 점과 힘든 점을 말씀해주세요.

가장 힘든 점은 항상 새로운 일, 나라, 사람, 문화 등에 가능한 빨리 적응해야 한다는 점입니다. 특히 문화가 전혀 다른 아시아에 정착하는 것은, 말처럼 쉽게 되지 않는 것 같아요. 친한 친구를 사귀고 언어를 단기간에 습득하는 것도 어려운 일이고요. 반면, 즐거운 점은 항상 새로운 것을 배울 수 있다는 것입니다. 개방적인 성격 덕분에 새로운 사람들을 만나고 이야기하는 것을 즐깁니다. 긍정적인 도전은 일상에 기쁨을 주지요.

대학 때 전공을 시작으로 줄곧 재경(Financing)과 관련된 일을 해오셨는데요, 왜 매력적인 분야일 것이라 생각됩니다.

재경(Financing)은 엑셀을 이용해서 숫자만 여겨지기 옮기는 것이라고 생각할 수도 있겠지만, 실제로는 보다 많은 일을 합니다. Financing에는 여러 가지 종류가 있는데, 현재의 컨트롤러(Controllor)의 업무와 가장 가깝다고 할 수 있겠네요. 컨트롤러를 하면서도 매니저들과 비즈니스 파트너 면모를 갖추는 것이 중요합니다. ‘숫자’는 모든 협의에 있어서 가장 근본이 되는 부분이고, 이를 분석해서 어떤 부분에 보강이 필요한지, 어떤 부분에 집중해야 하는지 등에 대한 큰 그림을 그릴 수 있어야 하니까요. 지금까지의 경험으로 제 자신만의 관점을 구축하려고 노력 중이지만 여전히 많은 부분에 대해서 경험 많은 분들의 도움이 필요합니다.

서울 사무소에는 국적이 서로 다른 직원들이 함께 근무하고 있는데, 문화적 다양성을 즐기기 위해서 가장 중요한 점은 무엇이라고 생각하나요?

국적이 다양하다는 것은 생각이 다르다는 것이고, 접근방식이 다르다는 것을 의미합니다. 이러한 환경은 참신한 의사결정과 혁신을 실현함에 있어서 상당히 잠재적인 이점이 있다고 생각합니다. 다양한 관점을 가진 사람들과 일하는 것은 정말 즐거운 일입니다. 조금이라도 명확하지 않은 부분이 있다면, 질문을 하고 바로 잡는 것이 중요합니다.

버킷 리스트(Bucket List - 죽기 전에 꼭 해야 할 일이나 달성하고 싶은 목표 리스트)에는 어떤 것이 있나요?

한국에 있는 동안에는 한국어를 가능한 많이 배우는 것이 제일 큰 목표입니다. 부모님이나 친구를 초대해서 한국 곳곳을 여행 다니고도 싶어요. 물론, 지금의 컨트롤러 일에도 보다 더 충실해야겠지요.

인생의 버킷리스트를 생각해보자면, 갈라파고스나 남미처럼 잘 알려지지 않은 곳으로 여행을 해보고 싶어요. 그리고 소외받는 사람들을 위해서 봉사하고 싶습니다. 어릴 때부터 물질적으로나 정신적으로 부유한 삶을 살아와서 그런지 인생의 어떤 시점에서 그것을 환원해야 한다는 생각을 가지고 있거든요. 온전히 봉사에 전념할 수 있는 타이밍이 오면 꼭 시작하고 싶습니다.

마지막으로 ABB 코리아 임직원들에게 한 말씀 부탁드립니다.

주변을 둘러보고 자신의 내면 또한 둘러보세요. 사람들은 그럭저럭 괜찮은 직업이나 그럭저럭 괜찮은 인간관계 또는 삶에 만족합니다. 왜 그렇지 아세요? 그건 바로 ‘괜찮은(Okay)’은 편하기 때문입니다. 모두가 열정을 갖고, 나를 뜨겁게 하는 뭔가를 추구하고, ‘Okay’ 이상의 것들을 실현했으면 합니다.

동서양의 다양성을 지닌 일본에서

FES 정현학 대리

Global Mobility 프로그램으로 7개월째 ABB Japan 전력영업 사업부에서 근무 중인 정현학 대리. 한국과는 사뭇 다른 문화와 분위기 속에 녹아들며 하루하루 배워나가는 재미에 푹 빠져 있다. 만약 Global Mobility 프로그램에 참여하고 싶은 이들이 있다면, 지금 당장 도전하라는 그로부터 일본에 대해 들어보았다.

취재 InfoLink team 장섯별 대리

현재 근무 부서와 담당 업무에 대해 간단한 소개를 부탁드립니다.

전력제품 사업본부와 전력시스템 사업본부의 영업을 전담하고 있는 전력영업 사업부(Front End Sales, 이하 FES)에서 근무하고 있습니다. FES가 별도의 독립 부서로서 존재하고 있는 ABB 코리아와는 달리, ABB Japan의 FES 조직은 수배전 사업부와 변압기 사업부를 두고 있는 전력제품 사업본부(Power Products) 산하에 있는데요. 현재 ABB 코리아 수배전 사업부

에서 생산하고 공급하는 배전반(Switchgear) 및 모듈러 시스템(E-House)의 영업과 기술지원을 담당하고 있습니다.

일본 파견 프로그램과 현지 업무에 관한 이야기를 들려주세요.

ABB 내 Global mobility 프로그램으로 지난해 7월부터 ABB Japan에서 근무를 시작하였습니다. 수배전 사업부의 Switchgear 및 E-House 제품의 Feeder Factory가 ABB 코리아인데요,

적극적인 일본 시장 개척 및 확장을 위해 Mobilization이 시작되었으며, ABB Japan으로 인력 파견이 시작된 지는 10여 년가량 되었습니다. 현지 업무는 수배전 사업부 제품의 기술지원 및 영업 그리고 Market Manager 업무입니다. 일본의 수배전 제품은 EPCL나 OEM 고객사를 통한 재수출 사업이 주를 이루는 한국과 유사한 산업 구조를 가지고 있습니다. 비즈니스에서 요구되는 고객 응대와 기술지원을 담당하고 있으며 Market Manager로서 일본 내 수배전 사업





한국의 고객이 큰 줄기를 바탕으로 작은 부분들을 확인해 가는 것과 달리, 일본의 고객은 작은 부분에서 시작해 큰 줄기를 만들어갑니다. 또한 그 과정에서 일본의 High Demand를 접할 수 있었습니다.

마켓 리뷰 및 중장기 전략 수립 등도 함께 담당하고 있습니다. 두 가지 업무 모두 한국에서의 경험이 큰 도움이 되고 있습니다.

일본의 첫인상은 어땠나요? 한국의 문화와 어떤 점이 비슷하고, 다른지 궁금합니다.

‘꼼꼼하다’, ‘조용하다’, ‘비싸다’ 이 세 가지 단어로 일본에 대한 첫인상을 말할 수 있을 것 같습니다. 익히 알고 있던 일본의 꼼꼼함을 몸소 체험해 보니, 막연히 갖고 있던 생각 이상으로 빈틈이 없고 철두철미하다는 걸 알게 되었습니다. 특히 문서화 능력은 적극적으로 배우고 싶을 정도로 몸서리칠 정도로, 앞서 ‘조용하다’고 말씀드렸는데, 정말 큰 소리가 나지 않습니다. 지하철이나 버스 같은 대중교통에서도 전화 통화하는 사람을 보기 힘들고, 심지어 노약자석 앞에는 전화기를 꺼 달라는 포스터도 볼 수 있습니다. 생활에서 느끼는 물가는 한국과 비슷한 부분도 많지만 전반적으로 여전히 비싸요. 특히 대중교통 요금은 한국의 2~3배 정도 됩니다.

일본에서 가장 기억에 남는 일을 꼽아주세요.

첫 수주가 가장 기억에 남습니다. 한국의 고객이 큰 줄기를 바탕으로 작은 부분들을 확인해 가는 것과 달리, 일본의 고객은 작은 부분에서 시작해 큰 줄기를 만들어갑니다. 또한 그 과정에서 일본의 High Demand를 접할 수 있었습니다. 익숙하지 않아 어려움도 많았지만, ABB 코리아에서의 적절한 조언과 적극적인 지원 덕분에 무사히 프로젝트를 수주할 수 있었습니다. 이 자리를 빌려 다시 한 번 한국에 계신 ABB 수배전 사업부 (PPMV)와 전력영업 사업부(FES)에 감사드립니다.

ABB 일본의 기업문화에 대해 들려주세요.

근무하고 있는 전력영업 사업부의 팀원이 17명인데, 그 중 7명이 스위스, 노르웨이, 중국, 싱가포르 등 다양한 국가에서 왔습니다. 이 때문인지 일본 기업의 전형적인 상하 기업문화가 없습니다. 개인 생활을 존중하지만 때로는 퇴근 후 다 같이 회식도 하는, 동서양이 섞여있는 다양성을 지닌 문화라고 생각합니다.

ABB 일본에서 배울 점은 무엇인가요?

앞서 이야기했지만 문서화 능력을 적극적으로 배울만한 점으로 꼽고 싶습니다. 하나하나 세심하게 기록을 남김으로써 추후에 발생할 수 있는 문제에 미리 대비하고, 문제가 발생했을 때 빠른 시간 내에 대응할 수 있는 능력은 우리가 배워야 할 점으로 생각합니다.

앞으로 파견 프로그램에 참여할 직원들에게 조언 한 마디 부탁드립니다.

먼저, ‘배움에 집중하라’는 것과 ‘우리는 ABB라는 거대한 글로벌 조직의 일원이라는 것을 기억하라’는 말씀을 드리고 싶습니다. Mobility 의향이 있는지 물어보면 ‘있다’라는 대답을 듣지만 정작 기회가 생겨서 갈 것인가를 물을 때는 ‘Not now’라는 대답이 돌아온다는 이야기를 종종 듣습니다. 도전하지 않으면 얻는 것이 없으며 즐거움 또한 없다고 합니다. 망설이지 말고 도전하시기 바랍니다.

오늘보다 더 나은 내일을 위한 도전

취재 InfoLink team 장삿벌 대리

수배전에서 '완생'을 꿈꾸며

수배전 사업부 나시은 사우



- Q1** 나를 동물에 비유한다면?
..... 사막여우
- Q2** 지금 먹고 싶은 음식은?
..... 냉면과 삼겹살
- Q3** 나의 애창곡이 있다면?
..... 10cm의 '사랑은 은하수 다방에서'
- Q4** 휴일을 보내는 나만의 방법은?
..... 라이딩

Q. 자기소개를 해주세요.

모르는 것도, 실수도 많지만 늘 도와주시고 가르쳐주시는 선배님들 덕분에 회사 오는 게 즐거운 신입사원입니다. 제가 속한 팀은 전력계통에서 빼놓을 수 없는 보호계전기를 다루는 팀입니다. 보호계전기는 예기치 못한 사고가 발생했을 때 더 큰 사고를 막기 위해 꼭 필요한 기기입니다. 제가 다루는 이 기기처럼 ABB에 꼭 필요한 사람이 되고 싶습니다.

Q. 입사 첫날의 느낌을 떠올려본다면?

첫 출근 날 제 이름과 사진이 인쇄된 사원증을 받았을 때의 두근거림이 아직도 생생합니다. 걱정과 두려움도 있었지만 그토록 바라던 ABB의 일원이 되었다는 설렘에 몇 번이고 목에 건 사원증을 바라보던 기억이 납니다.

Q. 회사에서의 하루를 간단히 이야기해주세요.

고객사나 ABB Group에서 온 메일을 확인하고 회신하는 일이 출근 후 가장 먼저 하는 일입니다. 때로는 심 없이 울리는 전화와 밀물처럼 밀려오는 메일 속에서 헤매기도 하고 실수도 하지만, 조금씩 여유를 찾으며 일하고 있습니다. 시간이 날 때마다 제품의 매뉴얼을 찾아보기도 하고 선배님들께 교육도 받으며 한 뼨씩 성장해나가고 있습니다.

Q. 나에게 ABB란?

You just 'A'im to 'B'uild a 'B'liss.
처음 합격통보를 받은 순간부터 신입 5개월 차인 지금까지도 행복한 나날을 보내고 있습니다. 물론 앞으로 이겨내야 할 많은 도전들이 있겠지만, 전 세계인에게 보다 나은 내일을 선물한다는 슬로건을 바탕으로 ABB가 가진 세계적인 기술력과 노하우를 정확하게 전달하겠습니다.



ABB의 한결같은 친구처럼

저압제품 사업부 이정환 사우



Q1 나를 동물에 비유한다면?

..... 강아지

Q2 지금 먹고 싶은 음식은?

..... 와사비 듬뿍 넣은 연어회

Q3 나의 애창곡이 있다면?

..... 김건모의 '서울의 달'

Q4 휴일을 보내는 나만의 방법은?

..... 라이딩

Q. 자기소개를 해주세요.

저압제품 사업부에서 기술영업을 담당하고 있는 이정환입니다. EPC팀에 소속되어 EPC산업을 영위하는 관련 기업들을 상대로 저압제품 판매에 주력하고 있습니다. 고객에게 필요한 제품을 적재적소에 맞게 추천하는 영업뿐 아니라, 문제가 발생했을 때 기술 상담도 제공하고 있습니다.

Q. 입사 첫날의 느낌을 떠올려본다면?

입사 첫날 천안공장에 들어섰을 때 흔히 생각하는 공장의 이미지와 달리 밝고 깔끔한 공장시설에 놀랐던 기억이 납니다. 입사지원할 때에도 ABB에 대해 많은 조사를 했지만, 직접 보니 '이 회사에서 즐겁게 일할 수 있겠다'라는 확신을 가졌던 것이 입사 첫날의 느낌입니다.

Q. 회사에서의 하루를 간단히 이야기해주세요.

아침에는 전날 실수로 빠뜨린 업무나 미처 챙기지 못한 업무가 있는지 확인합니다. 최근 일과는 주로 고객사에서 요청한 제품의 견적을 내고, 발주서를 등록하여 제품 주문을 요청하는 것입니다. 또한 등록된 오더를 수시로 체크하면서 납기에 맞게 제품을 출하하고 고객의 제품 및 기술 문의에 대응하는 업무를 하고 있습니다.

Q. 나에게 ABB란?

ABB는 미래를 함께하는 친구입니다. 배움을 통한 경험과 지식으로 ABB의 발전에 기여하겠다는 생각으로 일하고 있습니다. 가장 중요시 여기는 덕목은 성실함입니다. 성실한 자세는 사람의 장점은 부각시키고 약점은 보완해줄 수 있다고 생각합니다. 저의 성실함과 열정으로 ABB와 함께 성장하겠습니다.

최고의 엔지니어가 되는 그날까지

드라이브 및 제어 사업부 박석윤 사우



- Q1** 나를 동물에 비유한다면?
..... 오리
- Q2** 지금 먹고 싶은 음식은?
..... 꽃등심
- Q3** 나의 애창곡이 있다면?
..... 버스커버스커의 '정류장'
- Q4** 휴일을 보내는 나만의 방법은?
..... 운동

Q. 자기소개를 해주세요.

안녕하세요. 드라이브 및 제어 사업부에서 서비스 엔지니어 업무를 수행하는 박석윤입니다. 저는 저압드라이브, 태양광인버터의 유지보수 및 서비스 업무를 하고 있습니다.

Q. 입사 첫날의 느낌을 떠올려본다면?

회사 입구와 건물에 있는 ABB의 붉은색 로고를 바라보니 열정과 도전정신이 불끈 솟았습니다. 천안 공장 및 Customer Center를 견학할 때는 생각보다 훨씬 많고 다양한 제품군에 놀라는 동시에 회사의 열정에 감탄했습니다. 또한 첫날 어색해하는 저를 반갑게 맞아주시던 선배님들에게서 따뜻한 정을 느꼈습니다.

Q. 회사에서의 하루를 간단히 이야기해주세요.

서비스 엔지니어라는 직무의 특성상 내근 업무보다는 고객사에 설치된 ABB 제품들을 유지하고 보수하는 업무를 주로 수행하고 있습니다. 최전방에서 고객을 만나기 때문에 항상 ABB의 얼굴이라는 생각으로 고객들의 요구를 해결하려고 노력하고 있습니다. 회사에서 근무를 하는 경우에는 제품에 대한 교육을 받거나 고객의 우선 문의에 대응하고 있습니다.

Q. 나에게 ABB란?

대학 시절 Campus Recruiting으로 ABB 코리어를 접하고 나서 2번의 지원 끝에 입사할 수 있었습니다. 정말 오고 싶었던 회사인 만큼 이곳이 제게 소중한 공간이고 전문 엔지니어로서 성장할 수 있는 무대라고 믿고 있습니다. 항상 초심을 잃지 않고 최고의 무대에서, 최고의 엔지니어로 성장하는 모습을 지켜봐주세요.

매일 매일이 인생 최고의 행운

마린 및 항만 사업부 김유진 사우



- Q1** 나를 동물에 비유한다면?
..... 강아지
- Q2** 지금 먹고 싶은 음식은?
..... 레몬
- Q3** 나의 애창곡이 있다면?
..... 에일리의 'I'm in love'
- Q4** 휴일을 보내는 나만의 방법은?
..... 자전거 산책

Q. 자기소개를 해주세요.

마린 및 항만 사업부의 울산 지사 막내이자, 유일한 여직원인 신입사원 김유진입니다.

Q. 입사 첫날의 느낌을 떠올려본다면?

유학 경험이 없는 저는 사무실에서 외국인들과 함께 일하게 된다는 생각만으로도 떨리고 긴장되었습니다. 출근 첫날, 외국인 매니저가 어려운 질문을 할까봐 조마조마했던 기억이 납니다.

정하는 것은 사무실의 막내인 제 담당입니다. 오후에는 현장에 가는 엔지니어들의 요청 업무를 지원합니다.

Q. 나에게 ABB란?

ABB는 제 인생 최고의 행운입니다. 세계적인 기업에서 근무함으로써 배움의 영역을 넓혀갈 수 있기 때문입니다. 그 행운이 행복이 되어 매일 매일 즐거운 마음으로 근무하고 있습니다. 제 첫 발걸음인 ABB의 유익한 자산이 될 수 있도록 노력하겠습니다.

Q. 회사에서의 하루를 간단히 이야기해주세요.

이른 아침 사무실 문을 열면 '안녕하세요'가 아닌 'Good Morning'으로 하루를 시작합니다. 출근 후 가장 먼저 메일을 확인하며 오늘 할 일을 정리합니다. 점심시간에는 현장으로 나갔던 분들이 모두 사무실로 돌아오시는데, 점심메뉴를

글로벌이라는 호수 위의 백조를 그리며

로봇 사업부 이호민 사우



- Q1** 나를 동물에 비유한다면?
..... 곰
- Q2** 지금 먹고 싶은 음식은?
..... 연어회
- Q3** 나의 애창곡이 있다면?
..... 스탠딩에그의 'Little star'
- Q4** 휴일을 보내는 나만의 방법은?
..... 음악 감상하며 한강 걷기

Q. 자기소개를 해주세요.

사람들과 어울리기를 좋아하고 웃음이 많은 로봇사업부의 이호민입니다. 부서의 막내로 부족한 것이 많지만, 누구보다 빠르게 많은 것을 흡수하여 ABB에서 인생의 전성기라 할 정도로 최고의 엔지니어가 되고 싶습니다.

Q. 입사 첫날의 느낌을 떠올려본다면?

긴장감으로 얼음처럼 굳어있는 저와 동기들에게 먼저 다가와 이야기를 건네주신 선배님들. 회사에 만족감을 느끼며 직무에 열의를 다하는 선배님들의 모습과 편안하고 밝은 부서 분위기는 제게 좋은 인상을 주었고 ABB의 가족이 된 것에 큰 자부심을 느꼈습니다.

Q. 회사에서의 하루를 간단히 이야기해주세요.

ABB의 유니폼을 입고 출근해 구내식당에서 든든하게 아침을 먹는 것으로 하루를 시작합니다. 현장으로 가서 로봇과 시스템을 보고 만지며 선배님들의 일하는 모습을 놓치지 않고 배우려고 몸과 머리를 바쁘게 움직입니다. 그날 배운 것과 경험한 것들을 정리하고 Training Room의 연습용 로봇을 통해 로봇 엔지니어의 기반을 다지고 있습니다.

Q. 나에게 ABB란?

ABB는 저를 침대 위의 '백수'가 아닌 글로벌이라는 넓은 호수 위의 '백조'로 비상하게 하고, 편안한 분위기 속에서 동고동락할 새로운 가족을 만들어줬습니다. 자기가 하고 싶은 일을 하는 것과 자신의 일에 자부심을 갖는 것, 제가 바라는 직장의 두 가지 모습을 만족시키는 ABB와 함께 인생의 밑그림을 그려나갈 생각에 설렙니다.

항상 결승전이라는 마음가짐으로

터보차저 사업부 정민규 사우



- Q1** 나를 동물에 비유한다면?
..... 너구리
- Q2** 지금 먹고 싶은 음식은?
..... 아이스크림
- Q3** 나의 애창곡이 있다면?
..... 소녀시대의 'GEE'
- Q4** 휴일을 보내는 나만의 방법은?
..... 소개팅

Q. 자기소개를 해주세요.

ABB에서 이제 막 걸음마를 떼는 터보차저 사업부의 신입사원 정민규입니다. 아직은 많이 남여지고 부딪히고 있지만, 선배님들의 노련하고 든직한 모습을 배우려고 노력하고 있습니다. 언젠가는 선배님들과 나란히 걸을 수 있는 그날을 꿈꾸며 행복한 상상을 해봅니다.

Q. 입사 첫날의 느낌을 떠올려본다면?

첫 출근했을 당시 며칠 뒤에 있을 사무실 이전 준비가 한창이었는데, 다들 바쁘신 와중에도 따뜻하게 맞아 주신 모습이 기억에 남습니다. 새 사무실에서, 새 출발을 한다는 기대감으로 파이팅 넘쳤던 그때의 그 활력을 잃지 않도록 노력하고 있습니다.

Q. 회사에서의 하루를 간단히 이야기해주세요.

'지금하지 않으면 나에게 내일은 없다'라는 마음으로 주어진 일을 차근차근 시작합니다. 항상 친절하게 가르쳐 주시고, 격려해주시는 선배님들과 같이 일하다 보면 하루가 금방 갑니다. 퇴근을 할 때는 내일 어떤 일을 배울지 기대 반, 설렘 반으로 가슴이 두근거립니다.

Q. 나에게 ABB란?

지금 제 마음은 ABB라는 축구 결승전 무대에 있는 것 같습니다. 앞으로 경기 중 한 골이 뒤지거나 비가 오는 등의 어려움이 있을 수도 있겠지만, 항상 마지막 경기라는 마음으로 ABB라는 무대를 누비고 싶습니다. 정말 후회 남지 않는 경기를 하고 싶습니다.

Q. 동료가 사무용품을 종종 집에 가져갑니다. 어떡해야 할까요?

A. 회사 내 사무用品을 훔치는 것은 '희생자가 없는 범죄'로 보일 수 있으며 사소한 양이므로 별 상관이 없다며 변명하는 사람이 많습니다. 하지만 아무리 작은 양의 절도라고 하더라도, 수년간 수차례에 걸쳐 수많은 직원이 연루되어 누적될 경우 그 영향을 예측해보면, 그 결과는 여러분이 생각하는 이상으로 엄청날 수 있습니다. 각종 행동을 동일한 관점에서 고려해볼 수 있는데, 한 사람의 행동을 용인해주면 전 직원에 대해서도 그 행동을 용인해줘야 한다

는 점입니다. 결국, 시간이 경과하면서 보고도 못본 척하는 문화(Looking the other way)를 낳게 됩니다. 그리고 그 행동이 전체적으로 용인되면서 기업에 손해를 끼치게 됩니다. 예컨대 근무 시간에 사적인 통화를 하고 개인적 물건을 회사 비용으로 처리하거나 출퇴근 시간 기록표를 허위로 작성하는 일 등이 있습니다. 위와 같은 사소한 행동을 막대한 규모의 절도와 비교해보면, 1) 부정행위이며, 2) 기업에 손해를 끼쳤다는 점에서 기본 속성이 유사합니다. 거

액을 절도하는 것이 부정이라면 단 1원을 훔치는 것도 절도입니다. 동료가 사무用品을 훔치는 것을 묵인하는 것은 잘못을 못 본 척 눈감아주는 것이며, 정확히 말하면 회사가 직원들에게 기대하는 바와 정반대의 상황입니다. 요점은 액수의 차이가 아니라 직원들의 행동을 개선하고 회사내 윤리적 문화를 강화하는 데 있습니다. 문제를 알리는 것은 나쁘거나 잘못된 행동이 아닙니다. 문제의 소지가 있다면, 언제든지 다양한 보고 채널을 이용하여 알려주시기 바랍니다.

Q. What Should I Do?

I think my coworker is stealing office supplies.

A. Stealing office supplies may seem like a 'victimless crime', and many may justify it as being irrelevant simply because of the small amount. However, if one considers the impact that even theft of a small amount may have cumulatively over many years, many incidents, and many employees, the impact can be greater than you think. This can be the case with several behaviors which must be considered from this point of view – if it's acceptable for one person to do it, that means it should

be acceptable for all employees to do it. That creates a certain type of culture over time which leads to looking the other way. It is behavior that can, taken as a whole, damage the company. These can include, for example, personal phone calls during company time, expensing small personal items, or rounding up on time sheets. If one were to compare such behavior to, for example, theft on a large scale, the fundamental nature of these two acts is similar in the fact that they are 1) dishon-

est, and 2) harm the company. If it is dishonest to steal thousands of dollars, it is also dishonest to steal one dollar. Ignoring a coworker that steals office supplies is looking the other way, and is precisely the opposite of what we expect from our employees. It is not about drawing distinctions between dollar amounts, but about changing behavior and reinforcing an ethical culture in the company. If you have any concerns, speak to somebody in the available reporting channels.

당신의 금연을 응원합니다

보건 복지부 자료에 따르면, 우리나라 성인의 흡연율은 1998년 이후로 35%에서 24%로 꾸준히 감소하고 있지만, 아직까지 전체 성인 인구의 4명 중 1명 즉 1,000만 명이 흡연자로 추정되고 있다. 비흡연자의 직장 내 간접흡연 노출률은 남자 57% 여자 38%로 지속적으로 증가하고 있는 추세이다. 금연 건물, 금연 거리가 계속적으로 생기고 있다. 일부 기업에서는 흡연자에 대해 인사 불이익까지 주는 바야흐로 금연의 시대이다. 하지만 금연을 '담배를 끊는다'가 아니라 '멈춘다'고 표현할 만큼 굳은 다짐에도 불구하고 쉽지 않다. 2015년 금연 의지가 말로만으로 끝나지 않기를 바라며, 금연 선배의 성공담과 응원의 메시지를 전한다.

글 InfoLink team 이창훈 과장

“담배초명은 또한 남령초라고도 하는데 근세 왜국에서 비로소 나오다.” “담배는 입을 따 말려서 불을 붙여 피운다. 병든 사람은 대통을 가지고 그 연기를 마신다. 한 번 빨면 그 연기가 콧구멍으로부터 나온다. 능히 다모가 허숨을 제거하며 또한 능히 술을 깨게 한다. 지금 많은 사람들이 이를 심어 그 방법을 씌으로써 매우 효과가 있다. 그러나 독이 있으므로 경솔하게 사용하면 아니 된다.”

- 1614년 이수광의 <지봉유설 중>

“이로움보다는 해로움이 더 심합니다. 안으로 정신을 해치고, 밖으로 귀와 눈을 해칩니다. 담배연기를 쉰면 머리카락이 희어지고, 얼굴이 창백해지고, 이가 빠지며, 살이 깎이고, 사람으로 하여금 노쇠하게 합니다. 내가 이 담배에 대해 이로움보다는 해로움이 더 심하다고 하는 것은, 냄새가 독해 재계하면서 신명과 통할 수 없는 것이 첫째이고, 재물을 축내는 것이 둘째이며, 이 세상에는 할 일이 너무 많아 걱정인데, 요즘 사람들은 상하노소를 막론하고 일 년 내내 하루 종일 담배 구하기에 급급하여 잠시도 쉬지 못하는 것이 셋째입니다.”

- 1760년 이익 <성호사설 중>

ABB 사우들의 금연 성공 말말말...

박성수 사원

건강, 자신감, 가족의 권유 등 금연에 대한 동기 부여가 있어야 합니다.

신우선 부장

담배 값 인상으로 인해 금연을 계획한 분들이 많으리라 생각합니다. 금연! 참으로 어렵고 힘든 계획입니다. 한 문장으로 표현하면, 악으로 강으로 담배의 유혹에서 벗어나야 합니다. 많은 사람에게 본인이 금연한다는 것을 최대한 알려야 합니다. 본인의 의지가 확고해야만 가능한 일이라고 생각합니다. 가족의 도움도 필요합니다. 모두가 협력하여 금연하는 분을 도와줍니다.

안성의 과장

담배를 끊으려는 자신의 의지가 가장 중요한 것 같습니다.

김성민 차장

요즘은 ‘어떻게 사느냐?’와 더불어 중요시 여기는 것이 ‘어떻게 죽느냐?’입니다. 그만큼 건강이 중요시 되고, 건강하기 위해 또한 건강을 잃었을 때 건강을 다시 찾기 위해 많은 노력을 합니다. 저는 ‘흡연은 당신에게 심각한 병을 주고, 당신을 죽음에 이르게 합니다. 그로 인한 피해는 본인보다는 주변 사람(특히 가족)에게 씻을 수 없는 상처를 안겨줍니다’라고 강조하고 싶습니다. 담배는 백해무익한 것입니다. 끊을 수 없다는 것은 핑계이며, 금연은 자신의 확고한 의지에 달려있습니다.

정갑섭 차장

나이가 들다 보면, 건강이 안 좋아져서 저절로 금연을 할 수밖에 없는 때가 옵니다.

안재희 과장

담배를 끊을 때, 즐기면서 끊는다는 것은 어려운 것 같습니다. 그저 끊어야 한다고 생각이 든 이후로 그냥 참아야 하는 것입니다.

축하합니다

> 결혼

서비스 전략 윤여민 대리

2015년 2월 7일
신랑: 윤여민, 신부: 박승경



하얀 눈처럼 순수한 영혼을 가진 사랑을 찾았습니다. 웃음도 눈물도 서로의 보이지 않는 작은 부분도 함께 공유하며 서로에게 사랑과 예를 다하겠습니다.

인사부 사승민 대리

2015년 2월 28일
신랑: 사승민, 신부: 이기연



드디어 사랑의 결실을 맺었습니다. 평생 서로를 배려하고 존중하며 살겠습니다.

전력영업 사업부 신호선 사우

2015년 2월 28일
신랑: 이득수, 신부: 신호선



저에게 있어 2015년은 좋은 일이 많이 일어나는 해인 것 같습니다. 그럴수록 더욱 겸손한 마음을 갖도록 노력하겠습니다.

저압제품 사업부 정상진 대리

2015년 3월 1일
신랑: 정상진, 신부: 김희수



서로 아껴주고 이해하며 행복하게 살겠습니다. 감사합니다.

계측 및 분석기 사업부 신재환 대리

2015년 3월 1일
신랑: 신재환, 신부: 박경란



많은 분들이 축복해주시는 만큼 나보다는 타인을 배려하며 행복하게 살겠습니다.

저압제품 사업부 장봉민 대리

2015년 4월 4일
신랑: 장봉민, 신부: 양은혜



축하해주신 모든 분들께 감사드리며, 알콩달콩 행복하게 잘 살겠습니다.

드라이브 및 제어 사업부 김혜진 대리

2015년 4월 18일
신랑: 김영하, 신부: 김혜진



결혼이라는 제2의 인생의 출발점에 서니 감회가 새롭고 두근거리는 마음입니다. 축복해주신 것만큼 더 행복한 부부가 되기 위해 노력하겠습니다. 감사합니다.

마린 및 항만 사업부 조보람 대리

2015년 4월 25일
신랑: 조보람, 신부: 문미라



은행집이 내 집이 되는 날까지 열심히 일하겠습니다.

전력변환기기 사업부 신덕영 대리

2015년 4월 25일
신랑: 신덕영, 신부: 최재미



결혼식에 참석하고 축하해주신 분들께 진심으로 감사합니다. 행복하게 잘 살겠습니다.

저압시스템 사업부 윤완희 사우

2015년 5월 10일
신랑: 윤완희, 신부: 김민음



많은 분들의 축복 속에 결혼을 했습니다. 축하해주신 모든 분들께 보답하도록 행복하게 잘 살겠습니다.

수배전 사업부 이보한 대리

2015년 5월 16일
신랑: 이보한, 신부: 이주연



힘들었지만 행복한 순간이었습니다. 깨 볶으며 잘 살겠습니다.

로봇 사업부 박성환 대리

2015년 5월 16일
신랑: 박성환, 신부: 최유나



나보다 상대방을 배려하는 예쁜 부부가 되었습니다.

> 출산

로봇 사업부 백상준 대리

2015년 5월 23일

신랑: 백상준, 신부: 권혜민



처음과 같은 변함없는 마음과 책임감으로 행복하게 살겠습니다.

계측 및 분석기 사업부 강현우 대리

2015년 1월 30일

이름: 강유나



아빠가 되었다는 게 믿어지지 않지만, 매일매일 퇴근 후 아이를 보는 즐거움에 빠져 있습니다. 축하해주셔서 감사드리며, 행복한 가정을 꾸리도록 노력하겠습니다.

수배전 사업부 임재경 & 저압제품 사업부 한혜진

2014년 12월 23일

이름: 임재이



재이야, 예쁘고 건강하게 자라주렴!

터보차저 사업부 정찬호 대리

2014년 12월 13일

이름: 정유준



첫째 유준이를 보니 아버지가 너무 보고 싶네요. 몸도 마음도 건강하게 자라길 바랍니다.

저압제품 사업부 오정훈 대리

2015년 3월 9일

이름: 오하울



아기가 제 두 번째 손가락을 처음 움켜쥔 때 쏟아졌던 벅참과 책임감의 무게는 평생 잊지 못 할 것 같습니다. 친구같이 좋은 아빠가 되겠습니다. 사랑한다. 내 딸 울!

드라이브 및 제어 사업부 이준성 대리

2015년 3월 31일

이름: 이소빈



사랑스런 딸이 태어났습니다. 건강하고 바르게 키우겠습니다. 소빈아, 사랑한다!

드라이브 및 제어 사업부 최익준 대리

2015년 2월 2일

이름: 최태오



축복의 통로!

계측 및 분석기 사업부 강창오 대리

2015년 2월 6일

이름: 강세연



아직 어리고 미숙하지만 항상 아이를 처음 만났을 때의 그 마음처럼 아껴주고 소중히 여기겠습니다. 행복하게 잘 살 수 있도록 노력하겠습니다.

퀴즈퀴즈

퀴즈 1.

지난 3월에 아부다비(UAE)에서 출발하여 세계일주에 도전하는 태양에너지 비행기로, 신재생에너지에 대한 가능성과 효용성을 높이고자 시작된 프로젝트다. ABB는 파트너십을 맺고 오직 솔라 에너지로만 움직이는 이 비행기로 세계일주 도전에 함께 참여 중이다. 이 프로젝트의 이름은?

(힌트: Story of Technology 칼럼)

퀴즈 2.

업무에 따라 최적화된 공간 000 오피스. 올해 5월부터 서울 본사 5층에 시범적으로 새롭게 도입되어 업무 성격에 따라 지정좌석, 집중업무좌석, 자유좌석을 제공하고 공간 효율과 업무효율 향상을 높이기 위해 적용 중이다.

(힌트: ABB 상반기 뉴스, Challenge, Change and Chance for the Next Level 칼럼)

지난 퀴즈 당첨자 신수정(ABB), 김영래(ABB), 전기영, 정아진

* 응모하시는 독자 중에 추첨을 통해 소정의 선물을 드립니다. 당첨되신 분들 축하 드립니다. (보내실 곳: infolink@kr.abb.com)



YuMi® – You and me Creating an automated future

세계 최초 진정한 산업용 양팔 로봇인 YuMi의 출시와 함께 로봇 자동화의 새로운 시대가 열렸습니다. YuMi는 “당신(You)과 내(Me)가 함께 자동화의 미래를 창조한다”는 의미입니다. 수 년간의 연구로 탄생한 혁신적인 기술은 인간과 로봇의 완벽한 협업을 가능하게 하며, 사용자와 로봇이 나란히 작업할 수 있는 안전한 환경을 선사합니다.

ABB의 로봇은 또 한번 로봇 자동화의 미래를 뒤바꿔 놓았으며, 그 중심에 YuMi가 있습니다. YuMi는 당신이 생각하는 조립 자동화 그 이상을 제시할 것 입니다. YuMi와 함께 무한한 기능성의 업무 환경을 경험해 보시기 바랍니다.

www.abb.com/robotics