

‘주거공간 한우물’ 한샘... 스마트홈·시티 글로벌 도약



한샘, 창립 50주년

한샘이 창립 50주년을 맞아 스마트홈, 스마트시티 기업으로 도약을 선포했다.

‘주거 환경 개선을 통해 인류 발전에 공헌한다’는 창업 정신을 바탕으로 리모델링, 가전, 정보기술(IT)을 결합해 미래 주거에 대한 새로운 솔루션을 제시해나가고 있다.

특히 향후 50년은 중장기 성장 로드맵을 통해 매출 10조를 달성, 주거 환경 부문에서 ‘세계 최강 기업’으로 도약한다는 비전도 세웠다.

8일 한샘에 따르면 9일로 창립 50주년을 맞는다.

한샘은 현 조창걸 명예회장이 1970년 당시 서울 은평구 연신내에 있는 7평 남짓한 면적의 비닐하우스에서 한샘의 전신인 ‘한샘산업사’를 창업한 것이 모태가 됐다.

건축학도였던 조 명예회장은 ‘가고 싶은 곳, 머물고 싶은 곳의 시작은 부엌’이라는 신념으로 입식 부엌가구를 제작해 시장에 선보였다.

기존의 재래식 부엌을 현대식 입식 부엌으로 탈바꿈 시킨 것이 바로 한샘이다. 부엌을 가사 노동의 공간에서 생활·여가의 공간으로 변화시킨 것도 마찬가지다.



한샘 조창걸 명예회장.



한샘이 70년대 서울 은평구 대조동에 문을 연 최초의 직매장.



한샘리하우스 스타일패커지 ‘모던브라운’.

스마트홈·스마트시티 기업 선포 주거환경 ‘세계최강’ 도약 비전

노동공간 부엌-생활공간 변화 침실·거실 꾸며 패키지판매 시도

부엌·가구·인테리어 업계 1위 2013년 업계 첫 ‘1조클럽’ 진입

특히 70년대 이후 본격화된 서울 강남 개발 등으로 아파트 건설붐이 시작되면서 입식 부엌이 대세가 되고, 그 속에 들어선 한샘 가구는 고급 부엌의 대명사로 자리잡았다.

한샘이 부엌 가구 회사에서 변모를 시작한 것은 1997년부터다. 이후 한샘은 ‘가구’가 아닌 ‘공간’을 파는 종합 가구회사로 변화했다.

기존 가구업체들은 가구를 개별적으로 팔았지만 한샘은 소파와 장, 테이블을 모두 합친 ‘거실 상품’을 선보였다.

매장은 침실과 거실을 통째로 꾸며 놓으며 공간 전체를 패키지로 판매하는 시도도 했다.

2000년대 들어 본격적으로 뛰어난 주택 리모델링 시장에선 인테리어 시공에 자동차 공정의 일관 생산 시스템을 적용하며 주거 공간 창출의 개념을 더욱 구체화했다. 상담에서 설계, 시공, 애프터서비스까지의 전 과정을 일원화했고 부엌과 욕실, 창호, 마루, 도어 등을 한 데 묶어 규격화된 패키지 상품을 만들어내기도 했다.

한샘 관계자는 “주부의 과중한 가사 노동을 덜어주는 바람에서 최초로 시작한 주방 사업은 입식 부엌을 전국의 가정에 보급하며 부엌을 ‘가사 노동’이 아닌 ‘가족의 공간’으로 탈바꿈 시키는데 상당한 역할을 했다고 자평한다”면서 “이후엔 주방에만 머무르지 않고 거실, 침실, 화장실 그리고 집이라는 전체 공간으로 사업을 확장해가며 50년간 끊임없이 진화해왔고, 새로운 사업분야

다 1등을 놓치지 않았다”고 전했다.

실제 한샘은 주거공간과 라이프스타일에 대한 철학을 바탕으로 ▲86년 부엌 가구 부문 업계 1위 ▲2001년 가구 인테리어 시장 1위 ▲2013년 가구 업계 최초 ‘매출 1조’ 클럽 진입 ▲2017년 매출 2조 원 달성 등의 기록을 써내려오면서 현재는 부엌 1위, 가구업계 1위, 인테리어 리모델링 1위 자리를 굳게 지키고 있다.

한샘은 이같은 경이적인 성과를 기록한 것은 시대를 앞선 선구적인 경영 시스템을 도입한 것이 바탕이 된 것으로 판단하고 있다.

1999년엔 본사와 공장, 수 백개의 유통 채널과 수 천여명의 시공요원을 전산으로 통합 관리하는 ERP시스템을 도입해 가구 업계에선 꿈에 그리던 ‘3일 납기, 1일 시공’을 현실화했다.

또, 전국 단위의 항시 시공망 구축을 위한 시공 좌석제 도입, 공급망 관리(SCM·생산 관리) 시스템, A/S 통합 시스템 개발 등을 통해 원가 절감과 품질·물류·

디자인 혁신, 서비스 향상도 도모했다.

강승수 한샘 회장은 “50년간 쌓아온 주거환경에 대한 데이터와 노하우를 바탕으로 리하우스 사업에 디지털 기술과 온라인 플랫폼을 결합해 매출 10조원을 달성하고, 글로벌 한샘의 도전 기반을 확립해 나갈 것”이라며 “국내의 성공 모델을 바탕으로 세계 최고 수준의 경쟁력을 완성해 세계 시장에서 글로벌 한샘으로 도약해 나가는 것이 다음 목표”라고 밝혔다.

그러면서 강 회장은 “한샘이 지난 50년간 고객의 주거 환경이 좀더 나은 곳으로 바뀌어져 나가고 보다 행복한 삶을 영위 할 수 있도록 노력해왔다면 미래 50년은 스마트홈과 스마트시티를 기반으로 ‘주거 환경을 개선해 인류 발전에 공헌한다’는 창업 정신을 더욱 적극적으로 실현해 나갈 것”이라고 덧붙였다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



서울 상암동에 있는 한샘 사옥.

K-스타트업 개편 “창업정보 쉽게 찾아요”

중기부, 창업지원 포털 메인 개편 창업프로그램·교육 등 정보 제공

중소벤처기업부가 창업자들의 원활한 창업 정보 수집을 위해 창업지원포털 개편에 나섰다.

중기부는 대한민국 대표 창업지원포털인 ‘K-스타트업(K-Startup)’의 메인 화면을 개편한다고 8일 밝혔다. 개편을 통해 이용자들이 정보를 더 쉽게 찾을 수 있도록 하기 위해서다.

‘K-스타트업’ 사이트는 창업자들을 위한 창업프로그램, 창업교육, 창업기반시설 및 공간 등의 정보를 제공하는 창업지원포털이다.

지난 2019년 680만명의 가입자를 보유하며 창업자들의 정보 수집을 도왔다. 하지만 기존 사이트는 수요자가 아닌 공급자 중심으로 이뤄진다는 지적이 있었다.

이에 이용자가 본인의 창업단계와 관심분야를 선택하면 해당하는 창업프로그램을 바로 볼 수 있도록 메인 상단을

‘창업메뉴판’ 방식으로 개편한다. 또 실시간으로 이용자가 많이 보고 있는 ‘인기사업 공고’를 추가해 인기 있는 창업자 모집 공고와 마감 시기를 제공한다.

특히 이번 개편에는 창업자들이 창업하는데 가장 필요한 온라인 법인설립시스템, 창업예유(온라인 창업교육) 등을 ‘원클릭’으로 연계할 수 있도록 했다. 새롭게 만들어진 창업메뉴판 하단에 위치한 ‘창업지원서비스’ 영역으로 간단하게 이용할 수 있다.

/백지연 기자 wldus0248@

세탁·건조 편리한 ‘라이젤 스팀 침구’

이브자리, 스팀세탁·건조 사용 가능

이브자리가 세탁과 건조가 편리한 라이젤 스팀 침구세트를 출시해 기능성 라인업 강화에 나선다고 8일 밝혔다.

라이젤 라인은 이브자리 수면환경연구소가 개발한 특수 소재로 제작되어 고온 세탁과 건조기 사용에도 크기 변화가 없다.

이브자리는 현대인의 주거 형태가 일조량이 부족하면서 부피가 큰 이불을 건조하기에 공간 제약이 있는 아파트 중심으로 변화하는 점을 고려했다. 또

최근 건조기 사용이 일반화되는 환경에 맞춰 손쉬운 관리가 가능한 기능성 침구를 선보인다는 전략이다.

이브자리에 따르면 이불, 베개, 패드 구성의 라이젤 스팀은 세탁기와 건조기 사용이 자유롭다. 특히 수면환경연구소의 테스트 결과 자연 건조시에도 일반 솜 침구보다 습도 감소율이 높아 1.5배 이상 빠르게 마른다. 면 100수의 원단과 인체 곡선을 고려한 누빔 디자인이 적용돼 촉감도 부드럽다. 항균 소취와 알러지 케어 기능도 적용되어 안심하고 사용할 수 있다.

/백지연 기자

코웨이, 정수기 등 신규렌탈료 면제·할인

‘국민 응원 특별 프로모션’ 진행

코웨이가 9월 말까지 나노직수 정수기 등 신규 렌탈 고객을 대상으로 렌탈료를 면제·할인해주는 ‘국민 응원 특별 프로모션’을 진행한다.

8일 코웨이에 따르면 이번 프로모션을 통해 최근 어려운 경제 상황에서 가계 및 사업장 운영 고객의 알뜰소비를 돕고 구매 부담을 최소화할 수 있도록 렌탈료 6개월 면제 및 추가 할인 혜택을 제공한다.

프로모션 적용 제품은 ▲코웨이 나노직수 정수기 ▲나노직수 정수기 모노 ▲AIS 얼음정수기 3종 ▲스탠드형 정수기 2종이다.

이달 말까지 해당 제품 신규 렌탈 시 회차별 총 6개월간 렌탈료가 면제되며 36개월 동안 매월 렌탈료를 최대 30% 추가 할인받을 수 있다.

특히 이번 프로모션은 2대 이상 렌탈 사용 시 할인 혜택을 제공하는 결합요금제와 중복적용이 가능해 폭넓은 혜택을 누릴 수 있다.



코웨이 나노직수 정수기.

기존 고객이 추가로 제품을 렌탈하거나 신규 고객이 2대 이상 동시에 렌탈하면 매월 렌탈료를 최대 8% 추가 할인해 준다.

/김승호 기자

“고압가스시장 탄산 부족... 정부대책 시급”

업계 “산업현장 가동중단 위기”

고압가스를 제조, 판매하는 중소기업계가 공급이 딸리는 탄산의 원활한 수급을 위해 정부가 적극 나서줄 것을 8일 호소했다. 탄산은 반도체, 자동차, 식품, 의료분야 등 산업 전반에 쓰이는 기체로 최근 코로나19 확산으로 새벽 배송 등 신선식품 택배 물량이 증가하면서 고체탄산인 드라이아이스 수요가 크게 늘고 높은 가격을 형성하고 있다. 이에 따라 고압가스중전소 등 탄산유통

시장에서 사용하는 액체탄산 출하량은 더욱 줄어들고 있다.

영남지역의 한 고압가스중전사업자는 ‘탄산이 부족해 가격이 치솟는 등 고압가스시장이 해마다 요동을 치고 있는 가운데 올해엔 탄산을 매입하지 못해 오랫동안 공급해온 거래처를 포기해야 할 상황에 직면했다’면서 “이같은 상황이 지속되면 산업현장 곳곳에서 탄산 부족으로 인해 가동중단 사태가 벌어질 가능성이 높은 만큼 정부가 나서 수급을 관리하는 등 대책을 내놔야 한다”고 토로했다.

/김승호 기자