"생존, 단어앞에 선택권 없어… 위기, 기회삼아 도약해야"

생활가전·방판社 5人 5色 새해다짐

윤요섭 SK매직 대표

장평순 교원그룹 회장

정휘동 청호그룹 회장

윤석금 웅진그룹 회장

서장원 코웨이 대표

"생존, 열정, 도전, 혁신 그리고 고객…."

생활가전 등을 렌탈을 비롯한 온·오프라인으로 판매하며 꾸준하게 성장하고 있는 주요 기업들 오너와 최고경영자(CEO)들이 2023년 내세우고 있는 화두다.

11일 개별 기업들에 따르면 올해 생활가전 분야는 국내외 경기 침체와 수요 위축, 경쟁 격화, 원자재 및 인건비 상승 등이 복합적으로 작용하며 어느때보다 어려운 시기가 될 전망이다. 이같은 우려는 이들 기업의 올해 신년사에 고스란히 드러나있다.

최우선은 '생존'이다.

SK매직 윤요섭 대표는 "'생존'이라는 단어 앞에 우리는 선택권이 없다"면서 "기필코 해내겠다는 구성원 모두의 하나된 '마음'을 기반으로 실패를 두려워하지 않는 '자신감', 실행력 있는 '도전'이 수반된다면 우리가 계획한 목표를 필히 달성할 수 있을 것이라 확신한다"고 강조했다.

그러면서 '생존을 위한 체질 개선'을 주문했다.

지난해 SK매직은 속도와 실행력을 강화하기위해 조직과 인력 구조를 단순화했다.

차세대 시스템 개발 이후 변화관리 업무에 집중하고 'ERRC' 등 전사차원의 업무 효율화를 추진할 'BPR(경영프로세스혁신) TF'를 신설한 것이 대표적이다. ERRC란 기업이 제거(Eliminate), 감소(Reduce), 증가(Raise), 창조(Create)를 통해 블루오션을 개척하기위한 주요 요소를 말한다.

윤요섭 SK매직 대표
"'기필코 해낼것' 구성원 마음 필요"
장평순 교원그룹 회장
"모든 일은 마음먹기에 달렸다"
정휘동 청호그룹 회장
"다른 생각, 담대한 도전이 필요"
윤석금 웅진그룹 회장
"끊임없이 도전, 혁신의 해 만들자"
서장원 코웨이 대표
"시장·고객 지향적 마인드 가져야"

생존을 위해선 구성원들의 '열정'과 '도전'이 무엇보다 중요하다는 점은 이구동성으로 전했다.

장평순 교원그룹 회장은 "위기를 기회로 삼아 또다시 도약할 수 있는 발판을 만들어야한다"면서 '마음가짐'의 중요성을 강조했다. 98년 IMF 당시에도 교원그룹이 창사 이후 가장 많은 성장을 이뤘다는 예도 들었다.

장 회장은 열정을 언급하면서 굼벵이 이야기를 꺼냈다.

"열정을 가진 굼벵이는 열정이 있으니까 목표를 향해 빠르게 굴러간다. 기어가는 것보다 구르는 것이 더 빠를 것이다. 1년 뒤에는 상당히 먼 거리까지가 있을 것이다. 그러나 열정이 없는 굼벵이는 제자리에 가만히 있기 때문에 변화가 없다. 두 굼벵이의 격차는 갈수록 더 벌어지고 둘의 운명은 달라질 것이다. 모든 일은 마음먹기에 달렸다."

청호나이스를 창업한 정휘동 회장은 '담대한 도전정신'을 주문했다.

정 회장은 "불확실성이 예고되는 금년의 경영환경을 돌파하기 위해선 새롭고 남들과 다르게 생각하며 행동하고 변화를 시도하는 담대한 도전이 필요하다"면서 "나의 경쟁력 있는 변화가 나의 발전인 동시에 곧 회사의 변화와 성장으로 이어지며 행복한 가정의 근원이 되기도 한다"고 전했다.

93년 설립한 청호그룹은 올해 창립 30주년을 맞는다.

조직 혁신, 구성원 혁신, 제품 혁신 등 '혁신'은 모든 경제주체의 숙제다.

윤석금 웅진그룹 회장은 "과거에 머물러 있는 사람은 혁신적인 제품을 만들 수 없다"고 꼬집었다. 윤 회장은 IMF 당시 정수기, 비데 등을 국내 최초로 렌탈판매를 도입해 관련 시장을 연 장본인이다.

윤 회장은 "고객들은 더욱 현명해졌고 탁월한 안목으로 좋은 제품을 선택하고 있다. 우수한 제품이라면 그것을 어디에서 만들었든 전 세계에서 잘 팔리는 시대가 됐다"면서 "각자의 자리에서 혁신은 고삐를 죄고 자신의 일을 더 진취적으로 해나겠다는 각오가 필요하다. 끊임없는 도전으로 경쟁에서 앞서갈 수 있도록 혁신하는 해로 만들자"고 독려했다.

결국은 '고객'이다. 고객의 선택이 있어야 기업은 생존하고 지속가능한 성장을 이룰 수 있다.

코웨이 서장원 대표는 "시장과 고객 지향적인 마인드를 가져 안정적인 성장을 이어나가야한다"고 강조했다. 지난해까지 각자 대표 체제이던 코웨이는 올해부터 서 대표가 단독으로 경영한다.

서 대표는 아울러 ▲위기상황에 강한 리더십 ▲조직문화 혁신 ▲새로운 해결책 모색 등을 제시했다.

코웨이는 올해 방향성을 '위기에 강한 코웨이, 도전하는 코웨이'로 정했다.

이런 가운데 고객을 잡기위한 개별 기업들의 노력도 이어지고 있다.

SK매직은 온라인 판매 기능을 확대하고 고객 접점을 늘리기위해 기존 마케팅본부를 '디지털 혁신실'로 개편했다.

윤요섭 대표는 "조직 효율화를 통한 빠른 의사결정과 실행력으로 고객의 마음을 사로잡을 수 있는 완벽한 품질의 혁신 제품을 개발해 국내외에서 확실한 경쟁력을 확보할 수 있도록 자원과 역량을 집중할 것"이라고 밝혔다.

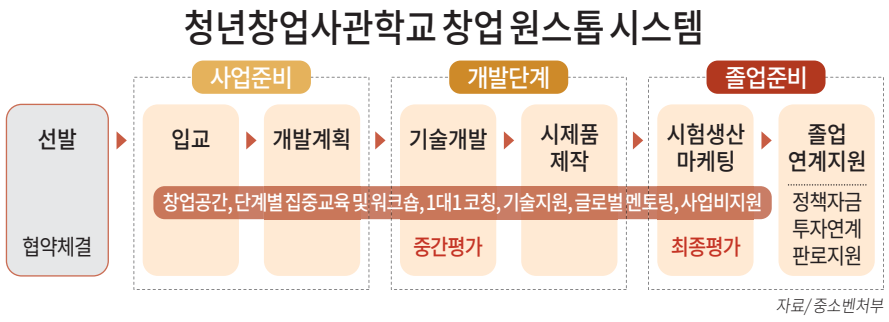
청호그룹은 올해 추구해야 할 가치로 '고객의 삶에 유익한 가치를 지속적으로 제공하는 기업이 되자'로 정했다.

정휘동 회장은 "늘 고객의 목소리에 귀를 기울여 니즈를 파악하고 신속한 조치를 통해 고객 서비스를 제공할 수 있도록 해야한다"면서 "고객의 기대치를 뛰어넘는 남다른 서비스만이 고객 감동을 줄 수 있다"고 덧붙였다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

중기부, 우수창업자 발굴 사업자금 등 지원

청년창업사관학교 입교생 915명 모집
경기 안산·구리 등 전국 18곳서 운영



자료/중소벤처부

우수 아이템을 보유하고 창업을 꿈꾸는 청년들을 대상으로 '2023년 청년창업사관학교' 입교생을 모집한다.

중소벤처기업부는 16일부터 오는 2월6일까지 입교생 915명을 모집한다고 15일 밝혔다.

청년창업사관학교는 유망 창업아이템과 혁신기술을 보유한 우수 창업자를 발굴해 입주공간 제공, 교육·코칭, 사업화자금 지원 등 창업 전 단계를 패키지로 지원하는 사업이다.

경기 안산과 구리에 본교를 두고 있으며 현재 전국에서 18곳을 운영하고 있다.

특히 올해부터는 청년창업기업에 대한 민간투자 활성화 및 디지털전환 교육을 강화하기위해 민간주도형 청년창업사관학교를 늘리고 디지털전환 교육 전담 운영사를 새로 도입한다.

중소벤처기업진흥공단이 운영하거나 민관협력형 청년창업사관학교는 보육생의 선발 권한이 중진공에 있다. 이에 반해 민간주도형 청년창업사관학교는 투자 재원과 사업화지원 역량을 갖춘 민간운영사가 우수한 청년 창업자를 직접 선발하고 교육·코칭부터 투자유치 과정까지 책임진다.

또한, 졸업과 동시에 민간 투자유치까지 기대할 수 있으며 우수기업에 대해선 운영사가 직접 시드머니(Seed Money) 투자를 계획하고 있다.

민간주도형의 경우 지난해 대전 청년창업사관학교에서 시범 도입한 이후 올해부터 경기북부와 부산, 제주 청년창업사관학교까지 확대해 총 4개를 운영한다.

부산, 대전, 제주 청년창업사관학교는 수도권 및 강원을 제외한 비수도권에 사업장이 있는 청년 창업자라면 누구나 지원할 수 있다.

디지털 트렌스포메이션(DT) 분야 전담 교육기관도 추가로 도입해 교육범위를 확대한다.

기업가 정신, 디지털 트렌스포메이션 등 공통교육 외에 첨단 분야 교육이 필요한 입교생을 위해 분야별 전문기관 정보를 제공하고, 외부기관에서 교육수강 시 학점인정과 함께 교육비를 지원한다.

올해 청년창업사관학교는 39세 이하, 창업 3년 이내 대표자가 대상으로 'K-스타트업' 누리집을 통해 신청할 수 있다.

/김승호 기자

한샘, 설맞이 가구·생활용품 등 할인

31일까지 한샘몰·디자인파크서 진행

한샘이 설 명절을 앞두고 전국 '한샘디자인파크'와 온라인 쇼핑몰 '한샘몰'에서 가구, 생활용품 등 다양한 설 맞이 행사를 펼친다.

15일 한샘에 따르면 신년맞이 할인전은 이달 31일까지 서울의 ▲방배 ▲잠실 ▲마포와 부산센텀, 대구범어 등 생활용품관이 있는 전국 17개 한샘디자인파크에서 진행한다.

할인전에선 데일리 프라이팬, 스테인리스 도마·주방칼, 천연옻칠 수저 세트 등 다양한 주방용품을 최대 68%까지 저렴한 가격에 제공한다.

부모님께 드릴 명절 선물로 포근한 패브릭 상품 모음도 준비했다. 편안한 숙면 베개 10여 품목과 담요, 방석 등 패브릭 소품을 최대 50% 할인한다.

올겨울 가장 인기 많았던 '프리미엄 구스 콜렉션'은 최대 67%까지 할인 판매한다.

/김승호 기자

시몬스, 삼성전자와 '웨딩 페스티벌'

시몬스가 삼성전자와 손잡고 '웨딩 페스티벌'을 펼친다. 앞서 시몬스와 삼성전자는 '비스포크 웨딩 클럽'을 협업한 바 있다.

15일 시몬스에 따르면 오는 19일까지 진행하는 웨딩 페스티벌을 통해 예비부부들은 최대 200만원에 달하는 캐시백 혜택과 다양한 사은품을 받을 수 있다. 특히 시몬스 침대 구매 고객에게는 '두 배' 캐시백 혜택을 선사한다.

웨딩 페스티벌은 삼성전자 웨딩 마일리지에 가입하고 삼성 디지털 프라자에서 300만원 이상 구매한 고객들이 대상이다. 두 조건을 만족시킨 뒤 3개월 안에 사용한 삼성카드 누적 결제금액에 따라 캐시백 혜택을 얻을 수 있다.

/김승호 기자

버스티비 yap TV 와 함께하는 메트로 뉴스

▲ 중국발 입국자 30명 공항서 추가 확진…양성률 8.7%
▲ 정부 17일 실내 마스크 해제 논의…해제 기준 4개 중 3개 충족 /사진 뉴시스

▲ 男女 인구 격차 역대 최대…'나 혼자 산다' 41%
▲ 2.8m 높이 지게차 포크 위에서 근로자 추락사 업체 대표 '집유'

▲ 전문대 정시모집 보건의료·간호계열 쏠림 심화
▲ 설 맞아 전통시장 주변도로 461곳 주차 허용 /사진 뉴시스