

끊임없는 도전과 혁신으로 08년 목표달성!

우리는 해낸다. 하자! 하자! 해보자!!

동부하이텍 중



현장탐방 고객감동 현장

(주)동부하이텍 충주지점

고객감동 넘어 '고객졸도' 서비스 제공

‘믿음과 신뢰’의 고객, 영원한 재산이자 후원자

복숭아순나방에 '알타코아' · 탄저병에 '매카니' 신제품 시장 돌풍 기대

2008년을 고객감동에서 '고객졸도' 원년의 해로 정하고 전국 최고의 회사·지점·직원이 되기 위해 밤낮없이 구슬땀을 흘리고 있는 (주)동부하이텍 충주지점(지점장 李惠淵·45)을 찾았다.

‘good → better → best’ 통해 지속 성장

지난 2004년 고객에게 한발 더 다가서기 위한 고객서비스 전략의 일환으로 충북지점에서 분리된 충주지점은 작물보호제 생산회사 중 유일하게 충북 북부지역에 자리하고 있다. 고객과의 접촉 횟수를 높여 보다 양질의 서비스를 제공할 수 있다는 것이 장점이라는 설명이다. 1990년 (주)한농에 입사하여 2004년부터 충주지점의 조타수 역할을 맡고 있는 李지점장은 18년 동안 충북 전 지역에서 영업활동을 해오면서 다양한 작물재배

와 작물보호제 처방기술을 습득했고, 현재까지도 제품기술에 남다른 관심을 보여 매월 중점 품목을 직접 선정하는 등 영업과 기술을 접목시킬 즐거운 생각에 밤잠을 설친다며 남다른 애정을 드러낸다.



李惠淵 지점장

“삶의 원칙 중 가장 중요한 것은 ‘믿음과 신뢰’라고 생각합니다. 제품판매만을 위해 유지된 관계는 곧 소원해지기 쉽습니다. 진실한 마음을 판매하고 올바른 정보를 주고받는 고객이 영원한 재산이자 든든한 후원자라고 생각합니다.” 신의를 강조하는 李지점장의 영업철학이다. 그러면서



물에 등록된 제품을 안전하게 사용하면 약이 되지만 과다하게 사용하면 독이 될 수 있음을 강조하며 국민 건강과 풍성한 식탁의 제공자로서의 자부심을 지나자고 격려한다.



“뚜렷한 목표의식, 남보다 한발 앞선 영업, 생각하는 영업, 즉 지시가 아닌 스스로 찾아서 하는 기업가 정신을 지닐 때만이 목표를 달성할 수 있습니다”며 효율적 업무추진을 강조한다.

충북지역은 전국 최고의 충주 사과와 감곡의 복숭아, 맹동 수박, 괴산과 음성외의 고추와 인삼 주산지로 유명하다. 이에 충주지점은 올해 목표를 'good→better→best'로 정하고 해를 거듭할수록 크게 성장한다는데 초점을 맞추고 있다. 품목별 특화지역을 담당하는 직원 4명, 행정기관에서 수십 년간 노하우를 쌓은 자문역소장 3명, 충청기술서비스센터 고객서비스 직원 1명이 최고의 제품과 기술공급을 위해 의기투합하며 희망을 품어내고 있다.

‘알타코아·매카니’ 성장 두드러질 것

「고객졸도」원년의 힘찬 출발을 위해李志점장은 “전략적 품목을 선정 한 후 대농가·거래처 세미나 개최는 물론 대단위의 시료를 제공하고 고객과 직원들의 견문을 넓히기 위한 국제농업인대학을 실시하고 있으며 소모임 단체를 구성 집중 관리하는 한편 주요 작목반을 선정, 매월 세미나 및 신제품 신기술 제공의 기회를 갖는다”면서 다양한 노력을 소개한다. 그러면서 대농민 세미나 시 작물보호제의 안전성에 대해 설명하고 재배자

李志점장은 또 “올해 수년간의 치밀한 계획으로 탄생한 복숭아순나방 전문 약제인 「알타코아 입상수화제」와 혼합제로 탄저병 전문 약제인 「매카니 입상수화제」를 통해 신제품 시장의 센세이션을 불러올 것으로 예상하고 있다”며 기대를 표한 뒤 “이 두제품은 시장의 니즈에 부합된 신제품을 성공적으로 출시하기 위한 식스시그마 프로젝트를 통해 나온 결과물로서 고객과 현장의 소리를 충분히 반영한 제품”이라며 거듭 강조했다.

李志점장은 여기에 그치지 않고 “생산부터 공급까지 일련의 과정을 당사에서 컨트롤 할 수 있어 유통질서 확립에도 앞장 설 제품이며, 향후 다양한 판촉행사 및 끊임없는 VOC반영과 시장조기정착을 위하여 다수의 스팟식 대농민세미나, 출시회 등 일련의 실행 세부계획이 수립되어 있어 향후 동부하이텍의 효자품목으로 성장할 수 있을 것이라 생각한다”며 신제품 출시에 맞춘 판매전략의 자신감을 내비친다.

유통시장에 대해李志점장은 “잔잔한 파도에 위대한 배사공이 없듯 유통질서의 혼란을 초래하는 개개인의 욕심을 버리고 업계의 이익과 풍요로운 미래농업환경을 만들기 위한 대의를 갖는다

면 혼란은 문제되지 않을 것”이라면서 험한 파도의 좋은 배사공이 될 준비가 되어 있다고 말한다.

최근 의미조차 모호한 친환경농업정책에 대해서는 “현재 시·군별 친환경사업의 증가로 작물보호제사업이 위축되는 것은 불가피하다”면서도 “그러나 친환경재배의 실패농가가 늘면서 오히려 작물보호제의 중요성을 재삼 확인하는 기회가



늘고 있다”고 말하고 “이런 농가분들은 업계가 보듬어야 하며 그것이 우리의 사명이라고 생각한다”고 술회한다. 또한 도심지 소비자를 향해 “작물보호제는 농사를 짓는 삽과 곡괭이 같은 도구의 한 종류일 뿐임에도 역할과 중요성이 저평가되고 있는 현실이 안타까울 따름”이라면서 “오히

려 안전사용기준을 준수하는 등 올바르게 사용하여 먹거리의 다양화는 물론 생산량증가의 잇점을 생각한다면 작물보호제는 없어서는 안 될 필수영농자재”라며 인식의 전환을 부탁한다.

동부하이텍 친환경기술지원단의 지원과 공동연구로 출하되는 사과 고품질 브랜드인 ‘썬플러스’ 전국회장을 맡고 있는 충북 충주시 호암동의 하성덕(63)씨는 “작물보호제 사용제품의 80% 이상을 동부하이텍 제품을 사용하고 있다”고 말하고 “백화점에서 그 맛을 인증 받는 데는 안전사용기준 준수 등 올바른 작물보호제사용에 있다”며 업체에 대한 믿음과 신뢰를 드러낸다.

李志점장은 마지막으로 에피소드도 들려준다. “지난해 1월 사무실이 전소되는 화재당시를 생각하면 지금도 눈앞이 깜깜해진다”면서 “당시 열악한 조건에서 최선을 다해 업무에 임해준 직원들, 직접 방문하여 정상적으로 근무 할 수 있도록 아낌없는 배려를 해주신 사장님을 비롯한 본사 임직원 분들에게 심심한 감사의 말씀을 전하고 싶다”며 말을 맺는다. 

현 장 인 터 뷰

■ 현재의 영농규모 및 동부하이텍 제품 사용소감은?

현재 25,000㎡에서 ‘썬플러스’ 브랜드의 사과와 배를 출하하고 있습니다. 동부기계유 사용으로 이미 월동병해충 방제는 마친 상태입니다. 6월 중순~7월 중순에 사과에 발생하는 복숭아순나방에는 스투어트골드와 다양한 병 방제가 가능한 에이플, 후론사이드를 추천합니다.

■ 일선 농업인으로서 농약사용의 중요성은?

무농약재배는 존재할 수가 없다고 생각합니다. 전국 썬플러스 회원들에게 동부하이텍 친환경기술지원단과 공동방제 연구를 통해 입증된 인체에 해롭지 않은 저농약 제품의 올바른 사용을 권장합니다. 이에 농가의 고품질 수확과 수익증대로 썬플러스 회원이 증가추세에 있습니다. 맛있는 사과 고르는 방법은 일조량에 의해 색 짙이 골고루 분포되어 있고 탄력성을 지니며 껍질은 윤기가 나며 까칠까칠한 것을 고르는 것입니다.

■ 업계에 바라는 점?

요사이 환경의 급변화로 새로운 해충의 발생이 많이 일어나고 있습니다. 전문성을 갖춘 업계의 발 빠른 연구개발이 있었으면 합니다. 또한 병충해 발생시 바로 전문가에게 처방받을 수 있는 전문제도가 필요하다고 생각합니다.



하성덕(63· 충북 충주시 호암동)