

## 국내 업계 최초 통소맥 사용으로 New Trend 주도



▲ 금년 두산생물자원(주)는 비전선포식을 통해 대농가 서비스 확대를 다짐했다.

116년의 전통과 역사를 자랑하는 두산그룹의 두산생물자원(주) (대표이사 윤영호)는 ‘사람이 미래다’라는 정신으로 인력과 R&D에 아낌없는 투자를 하고 있으며 항상 축산업계 선두주자로 뉴-트랜드를 창조하고 있다.

양계산업 초창기부터 국내 양계산업 발전을 주도해온 두산생물자원은 동물용 배합사료 중 양계사료 분야에 유독 더욱 강한 면모를 갖고 있는 사료회사이다. 타 업체보다 상대적으로 양계사료분야에서 강한 이유는 바로 실패를 두려워하지 않는 끝없는 도전정신으로 새로운 양계 트랜드를 만들어 왔기 때문이다.

두산생물자원(주) 백두사료(이하 백두사료)는 2012년을 새롭게 도약하는 해로 삼고 ‘2012 New Start!’ 비전 선포식을 가진 바 있다. 한국축산을 이끌어나갈 리더로 성장하고 국내 축산업을 주도하는 명실상부한 축산전문기업이 되고자 새로운 도약을 실천하고 있다.



▲ 윤영호 대표이사

## 고객과 기업의 가치를 최우선으로 하는 국내 최고의 축산전문기업!

두산사료는 비전선포식을 통해 최고의 인재를 육성하는 회사!, 고부가가치 제품과 차별화된 서비스를 제공하는 회사!로 소통과 신뢰, 협력을 통한 행복한 일터를 만드는 회사를 지향하고 있다.

이러한 목표를 위해 두산사료는 운영호 대표를 필두로 네 가지 비전과 행동강령으로 새로운 도약을 향해 정진키로 하였다.

첫째, 두산은 두산Way 변화 방향에 따른 조직문화 개선을 위해 조직진단 및 개선 프로그램을 실시하고 있으며, 팀내 직원와 팀간 소통과 협력을 위한 장을 마련하고 개인에 대한 진정한 신뢰와 존중을 기반으로 효율성 증대 및 시너지 극대화를 지향해 나아가기로 했다.

둘째, 영업사원의 역량강화를 위해 교육 프로그램을 통합, 재정비하여 영업사원의 농장경영 분석, 컨설팅 능력, 사양관리능력 등 역량강화를 통하여 고객감동을 위한 최대한의 서비스를

지원하기 위해 최선을 다해 나갈 계획이다.

셋째, R&D를 강화함으로써 장기적으로 차별적인 기술을 축적해 나가고 깜짝 놀랄만한 신제품을 지속적으로 출시하여 업계발전에 이바지 한다는 장기적인 계획도 세웠다.

넷째, Smart Office 구축을 위한 직무 프로세스 재정비와 근무환경 개선으로 업무효율을 향상 시켜 궁극적으로 고객서비스 향상을 위한 업무에 들어갔다.

## 업계 최초 통소맥 사용

백두사료에서는 양계 농가의 생산비를 줄이고 생산성 향상을 기하기 위해 새로운 개념의 사료를 출시하면서 농가들로부터 큰 관심을 받고 있다.

끊임없이 도전하는 백두사료는 지난 5월 통소맥을 사용한 산란계 신제품 ‘씨리얼 시리즈’를 출시한 것이다. 이는 축산시장의 큰 영향과 파급효과를 일으켰으며 주요업계 이슈로 떠올랐다. 그 이유는 바로 통소맥을 가공하지 않고 그

대로 제품에 적용했기 때문이다. 일반적으로 우리나라에서 소맥이 경쟁력이 있을 때 산란사료에 분쇄 또는 가공 형태로 일부 적용해 왔다. 하지만, 신제



▲ 통소맥 사료를 개발한 이충현 양계PM(가운데)이 농가를 방문하여 실적을 점검하고 있다.

◀ 백두사료가 자신있게 내놓은 통소맥 씨리얼 시리즈



▲ 철저한 방역을 통해 백두사료 거래농가는 한 곳도 조류인플루엔자에 감염되지 않았다.



▲ 야구관람 프로그램을 통해 고객감동 서비스를 실천한다.



▲ 두산생물자원(주)의 핵심업무를 맡고 있는 마케팅 본부 가족일동

품 ‘씨리얼 시리즈’는 과감하게 통소맥을 그대로 사용한 제품이며 이것은 국내업계 최초로 시도된 것이었다. 본 제품을 기획, 개발한 이충한 양계PM은 철저한 시험사양을 통해 얻은 자신감을 가지고 주변 우려에도 불구하고 과감하게 제품을 출시하였다. 그 후 농장에서는 통소맥을 사용한 신제품에 관심을 갖기 시작했으며 사용하는 농가들도 점차 늘어나고 있다. 국내 업계에서도 많은 관심을 불러 일으켰고, 통소맥 사용에 대한 연구를 활발히 진행하는 계기가 되었다.

통소맥을 사용 시 장점은 크게 두 가지로 분류된다. 첫 번째는 영양학적인 측면에서 통소맥 사용 시 소화분비 측면으로 인한 장기관 발달이며, 두 번째는 생산 원가절감이다. 통소맥을 사용함으로써 얻어진 생산원가 절감액을 농장에 되돌려줌으로써 농장에서는 계란 생산원가 경쟁력을 더욱 갖출 수 있게 된다. 몇 년 전 품종 별 영양 관리를 강조하며 ‘브라운 닉’ 전용사료를 출시해 많은 관심과 반향을 불러 일으켰던 이충한 양계PM은 또 다른 도전을 준비하고 있다.

### 백두사료만의 특별 방역관리

백두사료가 가지고 있는 많은 서비스 시스템 중 국내 유일하게 양계농가를 대상으로 실시하고 있는 것이 한 가지 있다. 이것은 바로 방역차량제도 운영이다. 지난 2004년부터 시작된 수많은 조류인플루엔자(AI) 여파 속에서도 백두사료 거래처들 중 단 한 곳도 조류인플루엔자에 감염된 농가가 없었다. 어쩌면 우연일 수도 있다. 하지만, 백두사료만의 차별화된 방역서비스 덕분에 조류인플루엔자로부터 자유로울 수 있었다는 것이 백두사료 거래처들이 바라보는 견

해다. 지금껏 그래왔듯이 백두사료만의 방역지원 시스템이 앞으로도 많은 효과를 발휘해 조류인플루엔자로부터 농가들을 보호하고 지켜줄 것으로 확신한다.

## 고객감동 프로그램

두산생물자원만이 유일하게 가지고 있는 고객감동 프로그램들이 있다. 그 중 가장 자랑할 수 있는 것은 바로 고객과 함께하는 야구 응원행사다. 국내 사료업체 중 유일하게 야구단을 가지고 있는 두산생물자원은 정기적으로 고객들을 초청해 야구관람 행사를 갖고 함께 응원을 하고 있다. 농장내 바쁜 일정과 스케줄로 인해 일부러 야구장을 찾기가 쉽지 않다는 점을 차안해 이러한 가족단위 행사를 마련하고 있으며 고객들로부터 많은 호응을 얻고 있다. 경기도 파주에서 참가한 한 농가는 ‘두산생물자원 덕분에 태어나서 처음으로 야구장에 왔으며 모처럼만에 온 가족들과 재미있는 시간을 가졌다’며 매우 만족하였으며, 벌써부터 다음 야구장행사가 기대된다며 다음 야구장 행사에 대한 일정에 대해 문의를 하고 있다고 한다.

이렇듯 백두사료만이 할 수 있는 차별화된 고객감동 서비스를 지속적으로 펼쳐나가고 있으며 앞으로도 백두사료만의 유일한 서비스를 개발해 단순히 농장내에서 뿐만 아니라 농장외에서도 백두사료의 고객감동서비스에 대한 만족도를 높여나갈 것을 계획하고 있다.

## 협력업체와 상생

백두사료는 협력업체와 함께 상생하고 발전해



▲ 협력업체를 초청하여 상호 공존과 발전을 위한 협력관계를 구축한다.

나가야 한다는 뜻을 가지고 매년 협력업체의 날을 정해 초청행사를 열고 있다. 이 자리를 통해 백두사료의 공장견학과 함께 백두사료의 발전사, 비전 등을 함께 공유한다. 초청된 협력업체 직원들과 함께 백두사료 공장을 견학하고 백두사료와의 소통의 장을 마련해 거래관계에 있어 애로사항 및 건의사항 등을 함께 토론하는 시간을 별도로 갖는다. 그 동안 서로 거래하는 데 있어 불편했던 사항이나 개선해야 할 점들이 있었다면 이러한 소중한 시간을 통해 적극적으로 건의도 하고 의견을 제시할 수 있는 기회를 가짐으로써 서로 상생하며 함께 성장할 수 있는 발판을 마련하고 있다.

이렇듯 백두사료는 협력업체와 백두사료만의 독특한 스타일로 거래관계를 유지하고 있으며 앞으로도 상호 공존과 발전을 위한 협력관계 구축을 위해 더욱 더 많은 노력을 기울여 나간다는 계획이다.

백두사료가 추구하는 끊임없는 새로운 시도와 도전은 국내 축산업 발전에 많은 기여를 할 것으로 보이며 향후 우리나라 축산업을 한 단계 업그레이드 할 수 있는 롤모델로 평가받고 있다.

취재/월간양계, 백두사료 공동취재