제 49 호

spirit

볼보건설기계 사외보

중국의 녹색 광산

엄격한 환경 보호 규정이 적용되는 지역에서 작업을 수행하고 있는 볼보 장비

긴급 구조: 캐나다 앨버타 주의 돌발 상황에서 활약한 굴절식 험지트럭
스포트라이트: 혁신 – 먹고, 숨쉬고 새로운 아이디어를 구현하라
핵심 거래처: 볼보, 고객이 필요로 하는 것에 몰입
운전자 코너: 나이지리아를 새롭게 조명한다
기타: 러시아에서 미션 임파서블을 수행하고 있는 볼보 도로 장비와 인도에서 진가를 발휘하고 있는 케어트랙(CareTrack)

VOLVO

항상 옆에서

볼보는 여러분들께 처음 제품을 구입하신 후 오래 오래 혜택을 누리실 수 있는 솔루션을 제공해 드립니다. 완전한 소유를 경험 할 수 있는 다양한 제품과 서비스로 여러분이 어떤 것을 필요로 하든지, 구입 비용 상담에서 정비, 부품, 텔레매틱스까지 장비가 최종 처분되는 그 순간이 될 때까지 모든 배려와 토털 솔루션을 제공합니다. 모든 서비스는 성능, 생산성, 수익성 그리고 가장 중요한... 고객 안심을 목표로 설계되었습니다. 자세한 내용은 가까운 볼보건설기계 지사로 문의하시거나 **www.volvoce.com**에서 확인하십시오.

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

VOLVO

목차

5 **중국의 푸른 광산**
엄격한 환경 보호 규정이 적용되어 효율성이 절대적으로 요구되는 장비를 사용해야 하는 중국 쓰촨의 작업 현장. 그 곳에서 활약하고 있는 볼보 장비

13 **긴급 구조**
참혹한 앨버타 주의 홍수 현장에서 수 많은 생명을 구한 볼보 굴절식 험지트럭.

21 **볼보 브로녹스 7000 시리즈**
볼보가 설계부터 개발까지 모두 참여한 최초의 브로녹스 페이버가 수 많은 찬사를 불러 모으고 있다.

29 **불가능을 가능으로**
KDB 러시아와 볼보, 서로의 사업을 발전시키고 가장 까다로운 문제에 대한 해결책을 찾기 위해 서로 힘을 합치는 상생 관계의 모범을 보여준다.

37 **렌즈를 통해 본 인생**
닉 바이스 – 볼보오션레이스의 혁명의 한가운데 서 있는 아이언 맨.

지금 가입하세요:

YouTube Broadcast Yourself™

Available on the App Store

Volvo Spirit Magazine App is now available from the Apple iTunes store.

적자 생존

가장 강하거나 가장 똑똑한 종만 살아남는 것은 아니라고 찰스 다윈은 말한 바 있다. 살아남는 것은 변화에 가장 잘 적응하는 종이다.

볼보건설기계는 스웨덴의 에스킬스투나라는 요람에서 현재의 글로벌 산업 거인이 되기까지 181년이라는 긴 세월을 이겨냈다. 그리고 현재의 경쟁력을 유지시켜 주고 있는 것은 바로 그러한 회사의 적응 능력이다. 하지만 볼보는 단순히 변화하는 환경에 대응만 하는 것이 아니다. 한 걸음 더 나아가 볼보는 변화를 개선으로 이끌어 낸다. 그래서 1832년에 그랬던 것처럼 혁신은 항상 볼보건설기계의 최우선 명제이다.

물론 혁신이 하이테크적인 발전이나 미래적인 컨셉을 가진 장비들을 말하는 것은 아니다. 혁신이란 볼보 제품의 품질, 안전 그리고 환경에 대한 배려 측면을 점진적으로 개선해 가는 것을 의미하는 경우가 대부분이다. 스피릿 이번 호에서는 테크놀로지 기능 부문을 지휘하는 앤더스 라르손(Anders Larsson) 부사장이 볼보 DNA의 핵심 요소가 혁신임을 확인시켜주기 위해서 언론인들을 초대해 개최한 볼보건설기계 사상 최초의 혁신 포럼(Innovation Forum)의 추진 요소들을 다룬다.

볼보의 최신 혁신 중 하나인 티어 4 파이널/스테이지 IV 엔진은 현재 고객들에게 인도되고 있다. 이와 같이 요즘은 연료 효율성과 매연 감소라는 주제가 전례 없이 부각되고 있다. 새로운 규정의 적용을 받는 시장뿐 아니라 현재 전지구적으로 연료 효율성과 매연 감소가 이슈가 되고 있다. 그 좋은 예가 중국 남서부 쓰촨성의 로몬 판지후아(Lomon Panzhihua) 푸른 광산이다.

우리는 볼보건설기계의 환경 보호와 관련된 혁신이 어떻게 이 광산에서 구현되고 있으며 경쟁업체들을 압도하고 있는지 확인할 수 있었다.

볼보건설기계에게 혁신이란 회사가 고객과 협력하고 장비를 고객의 요건에 맞춰 변경하는 방식도 포함하고 있다. 우리는 러시아에서 볼보건설기계와 고객사인 KDB가 협력해서 2014년 소치 올림픽 인프라를 제공하는 방식을 확인할 수 있었다. 올림픽은 최고 중의 최고 선수들이 인간의 생물적 요소를 극한까지 경쟁하는 현장이다. 운동선수들과 마찬가지로 볼보건설기계와 KDB는 강력하고 잘 정비된 도로 장비들을 동원해 불가능해 보이는 일들을 가능으로 만들고 있다.

마지막으로, 우리 독자들을 위해 엄선한 이 모든 스토리들 중에서도 2013년 여름 대홍수를 겪었던 캐나다 앨버타 주에서 있었던 스미스 씨 가족 이야기를 빼놓을 수 없다. 홍수로 발이 묶인 이웃들을 자신들의 평판형 험지트럭 2대를 가지고 누구도 예상하지 못한 방법으로 숭고하게 활용한 스미스 씨 가족들의 이야기를 들어본다. 불행하게도 전세계에서 그런 식으로 개조한 것이 단 2대뿐이었던 이 굴절식 험지트럭들은 영웅적인 활동을 마친 뒤 끝내 홍수에서 살아남지 못했다. 하지만 이 트럭들의 독보적인 특징들과 그 소유자들의 창의성 덕분에 1,000명의 사람들이 트럭의 적재함에 올라 구조될 수 있었다.

그리고 볼보건설기계의 진화에 맞춰 스피릿 잡지도 진화하고 있다. 다음 호는 새로운 모습으로 그리고 볼보건설기계를 언제나 한 발 앞서게 해 주는 모든 최신 혁신 뉴스들을 가지고 여러분을 찾게 될 것이다.

클라스 마그누손(Klas Magnusson)

발행 볼보건설기계 (49th edition)
PUBLISHER 클라스 마그누손 **편집장** 클라스 마그누손
EDITORIAL PRODUCTION AND DESIGN EMG Communications Ltd
CONTRIBUTORS 니알 에드워시, 토니 로렌스, 댄 와델, 홀리 브레이스, Chi-an Chang
PHOTOGRAPHY 줄리안 코니쉬 트레스트레일

독자 여러분의 의견을 우편주소: VOLVO SPIRIT, VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELD 10 – 1082 BRUSSELS, BELGIUM 또는 이메일VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM 로 보내주시기 바랍니다.

본사 판권 소유. 볼보건설기계의 사전 서면 승인없이 본 출판물의 내용(본문, 데이터, 그래픽)을 그 어떠한 형태나 수단으로 무단복제하거나 데이터검색 시스템에 저장하거나 송신할 수 없습니다. 볼보건설기계는 여기에 실린 모든 기사의 정확성 여부를 보증하진 않습니다. 매년 4회 발행되며 환경친화적 용지에 인쇄됩니다.

www.volvoce.com/global

클릭 한 번으로 볼보건설기계 제품과 서비스를 확인하실 수 있습니다

www.volvoce.com에서
가까운 볼보건설기계 지사를 확인하세요.

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT www.volvoce.com

중국의 푸른 광산

중국의 시성(詩聖) 이백은 사천(四川)의 길들이 '하늘보다 더 까마득하다' 고 말했고, 두보는 "사천의 서산(西山) 흰 눈에 덮였네" 라고 적었다. 세월과 함께, 독특한 지형과 유구한 문화적 환경은 "풍요로운 땅" 으로 알려진 쓰촨(사천) 지방에 풍부한 자원과 탁월한 인재 그리고 전설들을 만들고 기르고 탄생시켜 왔다.

쓰촨의 남서부에는 아름다운 전설의 도시 판지후아(Panzhihua)가 자리잡고 있다. 지난 40년 동안 판지후아는 강철, 바나듐-티타늄과 에너지의 핵심 기지이자 신흥 산업 도시로 자리잡았다. 풍부한 광물 자원과 계속적인 자원 개발로 이곳의 광업 산업은 활황을 구가하고 있다.

한편, 판지후아의 광대한 산업 현장 안에는 활기찬 녹색 영역이 존재하고 있다. 지도에서 보면 거대한 녹색 바다와 같은 모습이다. 실제로는 거대한 수목 조림 지대이다. 수목들이 울창 빽빽하게 끝없이 펼쳐진다. 이곳은 로몬 코퍼레이션(Lomon Corporation)이 개발한 녹색 광산이다.

로몬 코퍼레이션은 2003년에 이곳에 진출했다. 이 민간 대기업은 인, 티타늄, 생화학 제품 및 바나듐-티타늄 마그네타이트를 종합적으로 개발하고 활용하는 일에 전념하고 있다. 2007년 시내에 있는 광산 한 곳을 구입한 이래 이 회사는 주로 인광 채굴 작업에 집중하고 있다. 로몬 코포레이션의 판지후아 광산은 초목 식재, 분진 방지 및 매연 통제에 대해 엄격한 요건을 실행하고 있다. 매년 이 광산은 환경 당국의 엄격한 검사를 통과해야 한다. "푸른 광산'이라는 명칭을 획득하기란 상당히 어렵지만 이 회사는 이 명칭을 획득하기 위해 아주 열심히 노력하고 있다.

급속한 성장을 뒷받침해 주는 장비

로몬 판지후아 광산(Lomon Panzhihua Base)의 엄격한 환경 요건은 장비 선택에서도 예외가 아니다. 광업 장비는 높은 효율성과 낮은 매연 배출 요건을 충족해야 한다. 광업은 또한 장비에 사용되는 강철 특히 버켓 날에 상당한 부담을 준다. 따라서 작업의 가혹함과 회사의 급속한 성장을 제대로 견뎌내려면 최고 수준의 장비가 필요하다. 로몬 판치후아 광산은 두 브랜드에서 8대의 굴삭기를 구입한 적이 있다. 수평적인 비교를 한 후 이 회사는 나중에 볼보 굴삭기를 선택했다. 처음에는 4대의 볼보 굴삭기를 구입했고, 현재는 EC360과 EC460을 포함하여 23대의 볼보 굴삭기가 이 회사의 판지후아 작업 현장에서 활동하고 있다.

판지후아 작업 현장에 따르면 굴삭기가 하루 고장나면 3,500m3 (123,000ft³)의 광물 자원의 손실이 발생한다. 따라서, 성장하는 기업에게는 장비의 품질 보장이 절대적으로 중요하다. 관리 엔지니어인 우씨(Mr. Wu)는 이렇게 설명한다. "볼보의 건설 장비를 계속 선택하는 주된 이유는 안정적이고 효율적인 성능 때문입니다. 현재 볼보는 우리가 광업 활동에서 사용하는 주 장비 공급업체가 되었습니다. 대형 장비를 관리하고 유지 보수하는 것이 제 책임이기 때문에 저는 특히 고장이 거의 없다는 점에서 볼보 엔진을 높이 평가합니다. 엔진은 장비의 심장이며 내구성의 열쇠이기도 합니다."

"볼보의 건설 장비를
계속 선택하는 주된
이유는 안정적이고
효율적인 성능
때문입니다."

"엔진은 장비의 심장이며 내구성의 열쇠이기도 합니다."

높은 생산량과 낮은 유지 비용

현장의 많은 먼지와 여름에는 40°C (104°F)를 넘는 기온 때문에 작업 환경이 대단히 열악하지만 볼보 장비들은 잘 견뎌내고 있다. 볼보 굴삭기 한 대는 이 곳에서 18,200 시간 동안 가동되고 있다.

볼보 유압 시스템은 엔진과 완벽하게 작동을 해서 높고 안정적인 작업 효율성을 제공하고 있다. 바로 이것 때문에, 볼보 굴삭기가 도입된 이래 로몬 판치후아 광산의 산출량은 상승곡선을 그리고 있으며 장비 효율성 역시 90% 향상되었다. 높은 생산량, 낮은 유지보수 비용 그리고 높은 성능은 이 회사의 비용 통제에 탄탄한 기반을 깔아 주고 있다.

회사는 볼보 부품과 다른 제조업체의 부품에 대해 수평 비교를 수행한 적이 있다. 볼보 부품이 더 안정적인 성능과 보다 긴 사용 수명, 그리고 높은 가동률과 낮은 고장율로 극적으로 개선된 작업 효율성을 제공해 주었다. 따라서, 판지후아 광산은 오랜 기간 계속 볼보 정품 부품을 사용해 오고 있다. 상대적으로 높은 비용에도 불구하고 볼보의 순정 부품들은 지속적으로 교체를 해야 하는 경우보다 훨씬 높은 가치를 제공해 준다. 완전한 작업 조건을 갖춘 볼보 굴삭기는 회사가 그 비용을 2년만에 복구하는 데 도움을 줄 것으로 예상된다. 한편, 판지후아 광산은 정기적인 분해 정비 및 유지보수로 장비 수명을 연장하는 데 도움을 주고 있으며 이로 인해 커다란 투자 수익을 거두고 있다. 아직 폐기 처분된 볼보 굴삭기는 한 대도 없다.

숙련된 기사, 수준 높은 교육 그리고 필요할 때 제공되는 지원

볼보 굴삭기를 최대한 활용하려면 탁월한 기사들을 육성하고 발굴하는 것이 절대적으로 필요하다. 회사는 기사들에게 정부가 발급한 자격증을 소지하고 매년 종합 평가를 거치도록 요구하고 있다. 판지후아 광산은 직원 교육에 돈을 아끼지 않는다.

이 회사는 또한 이론과 실습을 겸비한 볼보 장비에 대한 전문 교육 과정을 높이 평가하고 중요하게 여기고 있다. 씨아오 모우(Xiao Mou) 기사는 이렇게 말한다. "교육은 우리에게 상당히 도움이 됩니다. "예를 들어, 우리는 일일 정비, 오일 교환 및 운전 습관과 같은 세부 사항을 깊이 이해할 수 있습니다. 저는 볼보 EC460을 여러 해 동안 몰고 있습니다. 이제 장비도 사람처럼 관리가 필요하다는 걸 이해하게 되었습니다."

볼보건설기계 딜러사인 쳉두 푸셍 건설 장비 주식회사(Chengdu Fusheng Construction Machinery Co., Ltd)는 특별히 로몬 판치후아 광산을 위해서 마련된 교육 프로그램을 진행하는데 중요한 역할을 하고 있다. 푸셍 직원들은 수강생과 기술진들에게 전문적인 지침을 제공하는 개인교사 역할을 한다. 판지후아 공항이 2년 동안 운영되지 않아 교통편이 제한적이지만 로몬 판지후아 광산에서 요청할 때마다 푸셍은 최대한 빨리 판지후아로 가서 문제를 파악하고 해결한다. 회사의 장 시인(Zhang Shiyin) 운영 매니저는 이렇게 말한다. "푸셍은 광산에 정비팀을 운영하고 있습니다. 필요할 때마다 항상 옆에 있죠. 우리가 생산을 빨리 그리고 많이 할 수 있는 것은 볼보의 강력한 지원이 있기 때문입니다. 볼보는 우리에게 가까운 동료일 뿐만 아니라 꼭 필요한 전략적 파트너입니다."

볼보는 이 믿지 못할 성장의 시기에 한 걸음씩 로몬 판지후아 광산과 함께 해왔다. 볼보처럼 이 회사는 급속한 발전에도 불구하고 환경 보호에도 소홀함이 없다. 환경 문제는 책임이며 동시에 주변 사람들을 소중히 여기고, 파트너와의 관계를 소중하게 생각하고 자연의 선물을 소중히 해야 한다는 것이다. 판지후아의 녹색 광산에서 사람들이 노력하는 바로 그것처럼.

"중경, 즉 겹경사" 라는 의미를 가지고 있는 충칭(Chongqing)에서 이름을 가져온 CQRH와 이 회사의 지주회사인 휘공 그룹(Huigong Group) 왕종바이(Wang Zongbai) 회장에게는 축하할 일이 많다!

"볼보건설기계차이나의 네트워크 중에서 가장 큰 딜러 가운데 하나인 CQRH는 서비스에 집중한다."

이 센터의 규모는 6,000평방 미터이며 중국 남서부에서 주도적인 전문 공장으로 인정받고 있다.

인구 약 2,900만 명의 충칭은 중국 남서부의 주요 도시다. 중화인민공화국의 4대 직할시 중 하나다. 19개 구, 15개 군과 4개의 자치 군으로 구성된 충칭은 중요한 역사 및 문화의 근원지이며 양쯔 분지의 경제 중심지 역할을 하고 있다.

이 도시는 칭하이 티베트 고원(Qinghai-Tibet Plateau)과 양쯔강 중하류의 평원 사이에 자리잡고 있으며, 북쪽, 동쪽, 동남쪽 및 남쪽의 산맥과 강들이 교차하고 있는 거대한 구역을 차지하고 있다. 전체 지역이 북쪽과 남쪽으로부터 양쯔 계곡을 향해 경사져 내려가는 형태이며 가파르게 치솟고 떨어지는 지형과 다습한 몬순 계절이 특징인 아열대 기후에 속한다.

충칭은 1997년 3월 자체적인 발전과 중국 서부지역의 발전을 가속화하기 위해 쓰촨성에서 분리되어 직할시가 되었다.

풍부한 물산

충칭은 주요 생산 거점이자 운송의 요충지이며, 2012년 7월에는 이코노미스트 인텔리전스 유닛(Economist Intelligence Unit) 보고서에서 중국의 13대 신흥 거대도시 중 하나로 선정되었다. 충칭은 또한 급속한 도시화를 경험하고 있다. 통계에 따르면 주거, 상업 및 공장 용도의 공간 수요를 충족시키기 위해 매일 약 137,000 평방 미터의 가용 건평이 새로 추가되고 있다.

충칭은 차량 생산에 있어서도 중국에서 3번째로 큰 생산 거점이다. 모터사이클의 최대 생산지로서 연간 차량 100만대, 모터사이클 860만 대의 생산

볼보건설기계 공인 '남서부 중고 장비 수리센터'가 7월 19일 갈채를 받으며 문을 열었다.

"CQRH는 볼보건설기계와 장기적인 비즈니스 관계를 구가하고 있다."

능력을 갖추고 있다. 또한 중국에서 9대 철강 생산지 중 하나이자 3대 알루미늄 생산지 가운데 하나이기도 하다. 농업도 중요한 위치를 유지하고 있다. 주요 작물은 쌀과 과일, 특히 오렌지다. 천연자원 역시 풍부하다. 석탄, 천연 가스와 40여 종의 광물자원들이 풍부하게 매장되어 있다.

이 도시는 투자 유치를 위해서 인프라에 적극 투자를 해 오고 있다. 충칭과 중국 전역을 연결하는 도로와 철도망이 확대 개선되고 있으며, 인근의 삼협댐(세계 최대인)이 완공되면 충칭에 전력이 공급되는 것은 물론 대양을 항해하는 선박들이 충칭의 양쯔강 항구에 직접 닿을 수 있게 된다. 이에 맞춰서 은행과 금융, 소매 부문의 외국 투자자들과 다른 다국적 기업들이 충칭에 투자를 결정했으며 볼보건설기계도 그 대열에 동참했다.

탁월한 서비스 투자

볼보건설기계 공인 '남서부 중고 장비 수리센터'가 7월 19일 갈채를 받으며 문을 열었다. 이 센터는 리마케팅 비즈니스 수행을 위해 중국 전체로는 4번째 그리고 남서부에서는 첫 번째로 문을 연 수리 센터다. 볼보건설기계를 위해 볼보건설기계차이나의 네트워크 중에서 가장 큰 딜러 가운데 하나인 충칭 루이하오 컨스트럭션 이퀴먼트 테크놀로지 서비스 리미티드(CQRH)는 1억3천만 위안을 투자했다.

CQRH는 사무실, 정비소, 시연 센터, 강당 그리고 심지어 호텔까지 다양한 시설을 세웠다. 이 센터의 규모는 6,000평방 미터이며 중국 남서부에서 주도적인 전문 엔지니어링 기계류 수리 개조 공장이자 4S 스토어로 인정받고 있다. 4S는 Sales(판매), Sparepart(예비 부품), Service(정비), Survey(설문조사)를 의미하며 센터가 탁월한 서비스 패키지를 제공한다는 점을 강조한다.

CQRH는 볼보건설기계와 장기적인 비즈니스 관계를 구가하고 있으며 현재 고객들에게 신형 장비는 물론 부품, 중고 장비 교체 서비스, 장비 유지보수 및 개조 서비스도 제공하는 역량을 갖추고 있다. 중국 남서부의 볼보건설기계 중고장비 수리 센터 완공은 CQRH에게 새롭고 신나는 발전 단계를 의미한다.

2004년 1,800만 위안(3백만 달러)의 자본 투자로, 그리고 충칭 시장에 진입한 최초의 기업 가운데 하나인 CQRH는 충칭 유일의 볼보건설기계 딜러사이며 지난 9년 동안 수천 대의 볼보건설기계 장비를 공급해 왔다. CQRH는 볼보건설기계 딜러 요건을 엄격하게 준수하면서 볼보건설기계 4S 스토어를 설립했고, 현재는 고객들을 위해 장비 유통, 수리 서비스 및 예비 부품 공급을 해오고 있다.

회사의 접근방식

이 회사는 발전을 위한 장기적인 접근방식을 택하고 있다. 예를 들어, 시장 수요를 충족하고 비즈니스 모델을 다변화하기 위해 독립적인 분해정비공장을 설립하여 6세트의 대형 장비 유지보수 작업을 동시에 할 수 있게 되었다.

CQRH는 또한 인재 양성에도 중점을 두고 있다. 이 회사는 탁월한 판매 팀은 수익을 창출할 수 있으며, 전문 서비스 엔지니어 팀은 미래 발전의 열쇠라는 확실한 믿음을 가지고 있다. 직원 사기 진작과 효율성 개선의 두 측면을 모두 충족시키기 위해 판매 및 정비 팀들을 위한 교육 과정과 시설들이 제공되고 있다. 이 회사는 지난 세월 동안 중국에서 일어난 여러 변화들을 겪어왔지만, 업계에 최고 품질의 제품을 공급한다는 확고한 의지로 충칭시에 여러 혜택을 가져다 주었고 볼보건설기계와의 파트너 관계를 더욱 다져오고 있다.

장기적인 협력

CQRH는 1990년 설립된 충칭 휘공 인더스트리얼 (그룹) 컴퍼니 리미티드(Chongqing Huigong Industrial (Group) Co., Ltd. (CQHG))의 완전 자회사다. CQHG는 20여 개의 기업과 2,000여 명의 직원들로 구성된 비즈니스 그룹으로 건설장비, 엔지니어링 장비 대리점 및 수리 개조 등의 사업을 수행하고 있다. CQHG의 현재 사업 영역은 충칭, 쓰촨, 귀저우 및 윈난 성들을 포함하고 있다.

CQHG는 2003년 볼보건설기계와 협력을 시작했고 충칭과 귀저우 모두에서 유일한 볼보건설기계의 딜러사로 활약하고 있다. 2004년 모두 CQHG 그룹 소유인 CQRH와 귀저우 루이하오 컨스트럭션 이큅먼트 테크놀로지 서비시스 리미티드 (Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd.)가 볼보건설기계 제품 판매에 주력하기 위해 설립되었다. 그리고 볼보건설기계의 기준을 충족하는 4S 스토어가 귀양(Guiyang)과 충칭에 설립되었다.

이 그룹은 중국 남서부 지역의 성들 대부분에서 사업을 수행하고 있다. CQHG의 지주 그룹인 휘공의 왕종바이 회장은 볼보건설기계가 자사의 최고 수준의 고객들에게 높은 평가를 받고 있으며 또한 회사에 커다란 사업 기회와 수익을 가져다 줄 수 있는, 신뢰할 수 있는 브랜드라고 생각한다.

관계가 열쇠

지난 몇 년간, CQRH는 볼보건설기계와 긴밀하게 협력해 왔다. 예를 들어, 첫 번째 볼보건설기계 기술 세미나를 왕 회장이 직접 기획하고 구성했다. 수백 명의 고객들에게 볼보

"중국 남서부 중고 장비 수리 센터는 몇 년간의 준비 끝에 설립되었으며 CQRH 사업 발전의 새로운 도약대로 간주되고 있습니다."

건설기계를 유명 글로벌 브랜드로 소개하기 위한 목적이었다. 그 당시는 볼보건설기계가 막 중국 시장에 진출한 상태였지만 세미나가 진행되는 동안 현장에서 13대의 볼보건설기계 굴삭기가 판매되었다.

1962년 생인 왕 회장은 학사 학위 소지자로 1989년 자신의 건설회사를 설립했다. 왕 회장은 CQHG와 그 자회사들을 이끌면서 여러 해에 걸쳐서 볼보건설기계와 강력한 관계를 유지해 오고 있다. CQRH는 볼보건설기계차이나에게 가장 중요한 딜러사 중 하나로 볼보건설기계와 이 지역에서 볼보건설기계가 벌이고 있는 많은 활동들에 매우 긴밀하게 관여하고 있다. 휘공 그룹의 지사인 인리치(Enrich)는 2012년 볼보건설기계 중국 딜러사 수주 경연대회에서 1등을 차지하여 아일랜드에서 열린 볼보오션레이스 행사에 참석할 수 있는 자격을 얻었다. 왕 회장이 이 멋진 행사에 직접 참석했다.

골프 애호가인 왕 회장은 또한 볼보건설기계가 주최한 볼보 월드 골프 챌린지에도 참석했다. 그는 고객들과 함께 이 토너먼트의 모든 행사에 참석했다. 그의 고객 중 한 사람이 이 행사에서 1등상을 차지하는 겹경사도 있었다!

왕 회장은 이렇게 말한다. "저는 볼보건설기계의 애프터마켓 전략에 확신을 가지고 있습니다. 중국 남서부 중고 장비 수리 센터는 몇 년간의 준비 끝에 설립되었으며 CQRH 사업 발전의 새로운 도약대로 간주되고 있습니다."

"겹경사"의 도시에서 CQRH와 볼보건설기계는 기대할 수 있는 밝은 미래를 가진 훌륭한 협력 관계의 본보기를 보여주고 있다. 그리고 십중팔구 이 두 회사는 자신들의 겹경사 몇 가지를 더 계획하고 있을 것이다.

긴급 구조

굴절식 험지트럭은 아주 험한 지형을 헤치며 돌, 흙, 폐기물 등을 운반한다. 가장 깊은 진흙 구덩이, 가장 가파른 경사를 헤치고 아무리 보아도 길이라고는 할 수 없는 험한 경로를 주파해 나간다. 그러나 2013년 여름 가파르게 상승하던 검은 홍수는 미처 예상치 못했던 상황이었다.

굴절식 험지트럭 소유주들도 앨버타 홍수로 알려진 홍수의 재난이 남긴 깊은 상처를 자신의 장비들로 어떻게 대처해야 할 지를 몰랐다. 2m 깊이의 물 속에서는 깊이 생각할 시간조차 없었다. 그들은 본능적으로 행동했다. 결과적으로 모두의 힘을 모아 수백 명의 소중한 생명을 구해낼 수 있었다.

미국과 캐나다 대부분의 지역에서 2013년 여름은 습한 날씨를 보였다. 캐나다 앨버타 주의 하이 리버(High River)는 이름에서 감지할 수 있듯이 강의 수면이 높아지는 것은 흔한 일이었다. 실제로 늦은 봄이나 초여름은 작은 규모의 홍수가 일어날 것으로 예상들을 하고 있었다. 일어날 지 여부가 문제가 아니라 언제 일어날 지가 문제였다.

미국 미네소타주 북쪽에 자리잡은 하이 리버의 일반적인 여름 날씨 패턴은 밀도가 높아진 수증기가 캐나다 로키 산맥 지방으로 몰려갔다가 비를 내리는 것이다. 그러나 6월 중순 상황이 갑자기 예상을 크게 벗어났다. 미국 쪽에서 몰려온 습기를 머금은 공기가 앨버타주의 구릉 지대에 머물면서 폭우를 계속 퍼부었다. 구릉지대의 빗물은 아래로만 줄곧 흘러내리며 그 과정에서 눈을 녹이고 강과 수로의 수면을 급속히 상승시켰다. 그 영향권에 속하는 마을들이 미처 대처할 시간을 허락하지 않았다. 32번의 지역 비상 사태가 선포되었으며 앨버타 지역 전역에서 10만 명 이상의 사람들이 대피했다고 캐나다 적십자사는 전했다.

"볼보 험지트럭은 거리에서 마주칠 급류를 견딜만한 충분한 파워와 중량을 가지고 있습니다."

엄청난 폭우

앨버타주 하이 리버 지역에서 태어나고 자란 켄 스미스(Ken Smith)와 메리 돈(Mary Dawn) 부부는 두 아들을 기르며 평생 그 지역에서 생활해 왔다. 그들 가족은 비료 살포, 사육장 청소, 굴착, 적재 및 운반을 전문으로 한다. 그의 21년된 사업체인 켄 스미스 코랄 클리너스(Ken Smith Corral Cleaners)를 뒷받침해주는 것이 농촌의 끈끈한 유대를 자랑하는 공동체를 구성하는 사람들과 그 땅 이라는 사실을 잘 알고 있다. 두 아들 자렛(Jarrett, 24세)과 키난(Keenan, 21세)은 어렸을 때부터 모든 종류의 장비를 운전해 왔으며 그러한 경험은 그들이 거의 예상하지 못했던 방식으로 큰 도움이 되었다.

6월 19일, 폭풍 예보가 있었고 그의 가족들은 과거에도 그런 경우를 많이 보았기 때문에 폭우 경고와 폭풍 주의 경보에 유의하고 있었다. 그러나 메리와 키난이 다음날 아침 마을로 가려고 할 때 여러 공무원과 소방관들이 가족의 회사가 보유하고 있는 휠 로더 3대를 지원해 달라고 거듭 요청해 왔다. 그러나 휠 로더로는 급속히 불어나는 홍수 속에서 물이 들어찬 거리를 벗어나려고 안간힘을 쓰는 것 외에는 별로 할 수 있는 것이 없었다. 정오가 되자 유선과 휴대폰 등 모든 전화가 끊어졌다.

키난과 자렛은 홍수 속에서 제대로 역할을 할 수 있는 것은 회사가 보유하고 있는 볼보 A30D 굴절식 험지트럭 2대뿐일 것이라는 사실을 곧 깨달을 수 있었다. 이 장비들은 비료 살포기 역할을 하도록 개조되었으며 3.3m(11피트) 이상 연장된 평면의 길쭉한 베드를 달고 있었다.

켄의 설명이다. "볼보 험지트럭은 거리에서 마주칠 급류를 견딜만한 충분한 파워와 중량을 가지고 있습니다. 다른 차량이라면 휩쓸려 나갔을 것입니다. 그렇지만 볼보 험지트럭들은 계속 전진을 했죠."

수송 작업

수위가 너무 높아서 어디에 도로변과 소화전이 있는지 확인하기가 어려운 상황이었기 때문에 마을과 인근 도로를 손금 보듯이 잘 알고 있는 것도 두 아들에게 도움이 되었다.

2013년 앨버타 홍수는 초당 약 2,200입방 미터(78,000 입방 피트/초)의 유속을 기록했다. 일반적으로 인근의 하이우드 리버(Highwood River)는 초당 25입방 미터(880 피트/초)의 속도로 흐른다.

어두워지자 모든 것이 짙은 암흑 속으로 빨려 들어갔다. 스미스 가족의 볼보 험지트럭의 헤드라이트 불빛만이 예외였다. 밤 10시가 되자 마을의 평균 수위가 1.5m에 이르렀다. 많은 지역들의 수위가 2m(7피트)까지 상승했으며 무려 3.5m(12피트)에 이르는 곳들도 있었다.

집집마다 구조

켄은 그의 볼보 험지트럭으로 집집마다 돌아다니며 사람들을 구조했다. 사람들 대부분은 급속히 상승하는 수위 때문에 미처 물건이나 기념품을 챙길 시간조차 없었다. "대부분의 경우 사람들이 기다리고 있는 난간이나 지붕에

"기본적으로 볼보 험지트럭은 이런 종류의 소개 활동에도 적합한 중량, 파워, 높이 그리고 디자인을 갖추고 있습니다."

켄 스미스(Ken Smith), 키난 스미스(Keenan Smith), 자렛 스미스(Jarrett Smith).

험지트럭을 최대한 가까이 대곤 했습니다"라고 켄은 말했다.

밤새 같은 일이 반복되었다. 래리 브룬턴(Larry Brunton) 스트롱코 이큅먼트(Strongco Equipment) 캘러리 지사 매니저는 이렇게 말했다. "우리가 일반적으로 장비를 사용하는 형태는 아니었지만, 그는 그렇게 기적을 이루어냈습니다." 켄의 계산으로는 그날 험지트럭 가득 50명씩, 밤새 모두 약 1,000명의 사람들을 대피시켰을 것으로 추산한다.

마이크 에페르제시(Mike Eperjesy) 볼보 지역제품 지원 매니저의 설명이다. "기본적으로 볼보 험지트럭은 이런 종류의 소개 활동에도 적합한 중량, 파워, 높이 그리고 디자인을 갖추고 있습니다. 물론 볼보가 이런 홍수 대피 용도로 장비를 설계한 것은 아니지만 엔진 배기구의 높은 위치, 엔진 에어 클리너와 브리더 필터와 같은 일부 핵심 설계 요소들이 홍수 속에서 그렇게 장시간 작동하는 데 도움을 주었던 것입니다. 엔진은 물에 젖지 않는 한 계속 가동될 수 있으니까요."

결국은 장비들이 견디지 못할 정도로 수위가 높아졌다. 자렛이 운전하던 굴절식 험지트럭은 2.5m의 수위에 멈춰섰고 그는 보트로 대피해야 했다. 험지트럭은 대피 활동이 끝난 뒤 2주 이상 운전실 바닥 높이 보다 높은 수면 아래 잠겨 있어야 했다.

작업을 위해 만들어진

볼보의 험지트럭이 수상에서 작업을 하도록 설계한 것은 아니지만, 켄의 사업 용도에 적합한 속성들을 분명히 갖추고 있었다. 그의 개조된 비료 살포기 트럭은 목장 지대를 오가며 축사를 청소하고 비료, 자갈과 건초를 운반하는 일을 도맡았으며 그 과정에서 종종 거친 지형과 깊은 진흙 구덩이, 바위투성이의 토양들과 마주치곤 했다.

켄의 말이다. "모든 험지트럭 브랜드들을 살펴보았지만 볼보가 제일 맘에 들더군요. 베드 뒤에 달린 살포기 장치의 끝 부분을 가동시키기 위해 추가 유량 펌프만 덧달면 될 만큼 유압장치가 우리 작업에 딱 맞았습니다. 다른 브랜드의 험지트럭에는 모두 추가로 작은 모터와 추가 배선을 달아야 하더군요. 볼보가 탄탄하게 제작되었고 6개 휠 드라이브의 부양 타이어 방식이라는 것도 맘에 들었습니다. 타이어들이 우리 작업에 잘 맞았는데 우리 작업에 더 도움이 되도록 타이어에 좀 더 투자를 했습니다."

그가 개조한 비료 살포용 험지트럭은 전 세계에서 단 두 대뿐이다. 그는 두 대의 개조한 볼보 험지트럭이 과거 5대의 구형 트럭이 하던 일을 너끈히 해내는 데다 인력이나 유지보수는 훨씬 줄어들었다고 말했다. 게다가 볼보 A30D는 더 덩치가 큰 A35나 A40보다 더 적합하다고 말한다. 폭이 좁아서 농장이나 목장의 문을 통과하기가 더 쉽기 때문이다.

앨버타 홍수에서 활약을 한 볼보 장비는 2대의 개조된 험지트럭 뿐만이 아니다. 켄이 스트롱코에서 구입한 10대의 볼보 A35D 및 A40D 험지트럭 역시 계속된 정부의 홍수 정리 작업에 사용되었다.

함께 힘을 모은 복구 활동

켄의 가족은 공동체의 거의 모든 사람들처럼 이번 홍수로 많은 것을 잃었다. 거기에는 비료 살포용으로 개조된 볼보 험지트럭들도 포함되어 있다. 이 트럭들은 영웅적인 활약 끝에 완전히 수명을 다한 것으로 확인되었다. 어떤 사람들은 집을, 작은 사업체를 잃었고, 슬프게도 생명을 잃은 사람들도 있다. 그러나 공동체는 위기 속에서도 굳게 뭉쳐 있었다.

켄의 말이다. "우리만 장비를 가지고 도운 게 아닙니다. 암석 운반 트럭과 로더, 심지어 농장에서 사용하는 높은 플랫폼을 가진 콤바인을 가지고 다른 사람들을 물이 들어차지 않은 곳으로 옮긴 분들도 있죠.

도시 전체를 대피시키는 사전 각본은 없었습니다. 모두 그냥 '자 ~ 해냅시다! 일하러 갑시다!'라고 말했죠."

스미스 가족처럼 캐나다에서 가장 규모가 큰 볼보건설기계 딜러사인 스트롱코 역시 복구 작업에 적극 동참했다. 스트롱코의 기업 및 직원 기부 프로그램은 최근 캐나다 적십자사를 위해 12,300달러를 모금했다. 볼보건설기계 노스아메리카는 추가로 5,000달러를 모금액에 보탰다.

스미스 가족, 스트롱코와 하이리버 주민들 모두 잊을 수 없는 여름이 남긴 진흙, 물 그리고 눈물을 씻어내기 위해 팔을 걷어붙이고 힘을 모았다.

글: Chi-an Chang

새로운 아이디어와 함께 먹고, 숨쉬고 생활하고: 볼보의 DNA가 혁신인 이유

앤더스 라르손(Anders Larsson) 볼보건설기계 테크놀로지 집행 부사장

올해 초 볼보건설기계의 첫 혁신 포럼(INNOVATION FORUM)에서 앤더스 라르손(ANDERS LARSSON) 부사장은 경제 침체기에 비용 절약을 위해 혁신을 외면하고 R&D 예산 감축을 고려할 것이냐는 질문을 받았다.

볼보건설기계의 테크놀로지의 집행 부사장은 단호하게 '아니요'라고 답했다. 볼보의 오랜 역사에서 언제라도 누구나 똑 같은 답을 했을 것이다.

라르손 부사장의 말이다. "혁신은 우리의 피와 살입니다. 우리는 혁신과 함께 먹고 숨쉬고 생활합니다. 혁신은 우리의 설계, 개발 및 판매와 마케팅 프로세스의 모든 부분에 배어 있습니다.

물론 때론 영리해야 하고 추세를 따라야 하지만 우리는 선두에 서기를 원합니다. 그것이 우리 마음가짐과 문화의 일부입니다. 우리는 천성적으로 모방꾼이 될 수 없습니다. 그건 볼보 방식이 아닙니다. 우리는 결코 모방을 하지 않을 것입니다."

"저는 혁신 측면에서 매우 높게 평가 받고 있다고 생각합니다. 그리고 바로 그것이 우리가 최초로 혁신 포럼을 개최할 것을 결정한 이유 중 하나입니다. 우리는 혁신에 대한 우리의 생각과 우리가 혁신적인 것이 얼마나 중요한지에 대해 좀 더 알리고 싶었습니다."

볼보건설기계의 켄타로스(Centaur) 험지트럭

국제 언론에 성공적으로 노출

8월에 에스킬스투나에서 열린 이 획기적인 행사는 약 100명의 국제 언론인들이 참석했다. 행사는 성공적으로 끝났으며 향후 2~3년마다 계속해서 개최될 것 같다.

언론인들은 드라이브라인 구성부품, 액슬과 트랜스미션을 개발하고 생산하는 곳들을 둘러 보았고, 이어서 시연을 관람하고 프레젠테이션에 참석했다. 이어서 티어 4 파이널/스테이지 IV(Tier 4 Final/Stage IV) 엔진을 중점적으로 다루면서 볼보건설기계의 혁신을 상세하게 설명하고 있는 6곳의 작업 스테이션들을 둘러 보았다.

어떤 사람들은 혁신을 볼보건설기계의 켄타로스(Centaur) 험지트럭, 그리핀(Gryphin) 로더와 스핑크스(Sfinx) 굴삭기와 같은 미래 개념의 장비들과 연계시켜 생각할 수 있다. 그럴 만하다. 이 장비들은 아직 출시용으로 생산되지 않았지만 정교하게 설계되었고 기존 장비에 적용되는 하위 기술들을 포함하고 있다. 라르손 부사장의 설명이다. "이 장비들은 단순히 상상력을 만족시켜주는 산업용 설계가 아니라 내·외부 모두 철저하게 고려해서 만들어진 것들입니다. 새로운 기술을 견인하는 역할을 합니다."

혁신이란 아주 간단할 수 있다. 혁신은 배터리 접근성 향상으로 장비 유지보수를 개선하는 것처럼 하이테크라기 보다 상대적으로 간단한 변화의 형태를 가질 수도 있다. 그렇지만

"고객은 우리가 혁신을 정의하는데 중심을 차지합니다."

중요한 사실은 혁신은 분명하고 실제적인 개선을 장비 소유주에게 제공해야 한다는 것이다.

고객이 열쇠

항상 그렇지만 고객이 열쇠다.

라르손 부사장의 추가 설명이다. "고객은 우리가 혁신을 정의하는데 중심을 차지합니다. 혁신은 고객의 손에 있을 때 비로소 의미를 갖습니다. 혁신은 고객이 인정하고 고객에게 혜택을 주는 것입니다.

마찬가지로 우리 혁신의 대부분은 우리 핵심 가치와 직접 연계되어 있습니다. 혁신은 품질입니다. 혁신은 가동 시간과 신뢰성 그리고 성능을 개선합니다. 혁신은 안전이며 운전자와 다른 현장 작업자들을 위해 더 큰 수동적 그리고 능동적 보호 기능을 제공합니다. 또한 혁신은 환경보호입니다. 연료 효율성과 매연 감소 개선 같은 것에도 혁신이 기여합니다."

새로운 아이디어와 필요는 불가분의 관계이다

장비 소유주는 그 속성상 최고를 원한다. 그들은 점점 더 개선되어 항상 더 나은 품질과 성능을 제공하는 최고의 장비를 원한다.

"우리는 고객들의 의견을 경청하고 그것을 일상업무에서 자극제로 사용합니다. 그러면서 프로젝트가 아이디어 단계에서 고급 엔지니어링 프로젝트로 발전합니다. 그렇지만 때론 시장이 어떤 종류의 기술이 존재하고, 어떤 기술을 제공할 수 있는지 알지 못하는 경우도 있습니다. 혁신은 본질적으로 시장의 흡인력과 기술의 추진력이 결합되어 이루어집니다.

볼보건설기계는 예를 들어 굴절식 험지트럭의 개념을 도입해서 매우 거친 지반 상황에서 대량 수송을 가능하게 만든 것으로 유명합니다. 그렇지만 그 당시에는 아무도 그러한 것을 요구하지 않았습니다. 우리가 밀어붙인 거죠."

엔진에서 드라이브라인까지

지난 몇 년 동안 가장 중요한 혁신들이 미국과 유럽의 매연 관련 법규의 변화에 따라 볼보의 시장을 주도하는 V-ACT 엔진 제품군에 집중되었다. 이러한 노력의 최종 단계가 티어 IV 파이널(Tier IV Final)이다. 이 법규는 2014년부터 발효되며 NOx(연소 중 발생하는 산화질소물) 매연 미세 물질 배출을 제로 상태로 효과적으로 줄여 준다.

라르손 부사장은 이제 중심점이 드라이브라인의 효율성과 연비 극대화로 이동할 것이라 예상한다. 그는 흥분을 감추지 않는다.

"저는 볼보건설기계에서 35년을 근무했습니다. 저에겐 혁신이 잘 맞는 옷과 같습니다. 혁신이란 절대 만족하지 않는 것입니다. 혁신은 젊음을 잃지 않게 해 주는 접근방식입니다. 비록 제 머리털은 그 반대입니다만!

항상 새로운 도전이 닥쳐옵니다. 하나가 지나가면 또 다른 것이 오죠. 지금 하고 있는 게 제 천직이라고 생각합니다.

볼보의 시장을 주도하는 V-ACT 엔진 제품군.

"항상 새로운 도전이 곧 닥쳐옵니다.
하나가 지나가면 또 다른 것이 오죠."

혁신이란 단순히 기술이나 제품을 다루는 것이 아닙니다. 그건 조직의 내적 생활과 우리가 하고 있는 모든 것에서 어떻게 개선을 할 수 있는가의 문제입니다. 그것이 생산 방법이든 제품 개발 속도이든 말이죠. 혁신은 '더 신속하게, 더 낫게, 더 저렴하게'를 다루는 것입니다. 이보다 더 신나는 일이 있을까요?"

글: 토니 로렌스(Tony Lawrence)

볼보 브로녹스 7000 시리즈 완전히 새로운 모습으로 출시

시간은 돈이다. 도로포장 분야에서는 더욱 그렇다. 이 분야는 건설산업의 다른 어떤 영역들보다 더 마진이 박하고 시간이 더 중요한 곳이다. 달리 표현하자면, 오류나 지연이 허용될 여지가 없다.

댄 도노반(Dan Donovan) 볼보건설기계 북미지역 도로 및 철거 부문 판매 담당 임원의 설명이다. "아스팔트는 매우 값비싼 자재이며 보관과 재사용이 불가능합니다. 그래서 도로 포장 장비는 믿을 수 있어야 하고 가혹한 조건을 견뎌낼 수 있어야 합니다."

그렇지만 때로는 도로 포장 분야의 사람들도 기다릴 줄 아는 것 같다. 그들은 때로는 기다릴 만한 가치가 있음을 안다. 볼보건설기계의 브로녹스 7000 시리즈의 경우처럼.

지난 10월 펜실베이니아주 시펜스버그에서 열린 특별 '로드 리바이벌(Road Revival)' 행사에서 딜러들에게 공개된 P7110 트랙 및 P7170 휠 페이버는 볼보가 "처음부터 완전히 새롭게" 설계하고 개발한 최초의 브로녹스 페이버라고 도노반 임원은 말한다.

진정한 승자

"이 모델들은 시장이 오랫동안 기다려온 아주 강력한 메시지입니다. 이 장비를 오랫동안 고대해 왔던 기존의 충성스런 브로녹스 고객뿐만 아니라 많은 분들이 행사장에서 열띤 반응을 보여 주었습니다.

도로 포장 분야는 아주 작고 단단히 결속되어 있습니다. 또한 아주 까다롭죠. 좋은 제품이 있으면 금방 소문이 퍼집니다. 진정한 승자인 모델을 우리가 확보했다는 분위기가 느껴집니다."

3월 월드 오브 아스팔트(World of Asphalt) 행사에서 최초로 선을 보인 7000 시리즈 장비는 7월부터 고객들에게 인도가 시작되었고 2014년 3월 라스베이거스에서 개최되는 CONEXPO-CON/AGG 국제 전시회에서 볼보건설기계가 자랑스럽게 부각시킬 예정이다.

이 장비가 그렇게 특별한 이유는 뭘까? 약 40년간 이 분야에서 일해 온 도노반 임원은 볼보D8 240마력 (179kW) 티어 IV 엔진과 볼보의 전자기기, 자재 공급 시스템과 트랙 그리고 다양한 전면 및 후면 장착 스크리드를 특히 각별하게 생각한다.

'출시된 것 중 최고'

그는 이렇게 설명한다. "동일한 연비로 과거보다 더 큰 마력을 발휘할 수 있는 개선된 파워트레인과 과거보다 더 신뢰할 수 있고 견고한 자재 공급 시스템을 가지고 있으며 트랙 시스템은 출시된 제품들 중에서 최고라고 말할 수 있습니다.

볼보의 전문성을 보태 브로녹스의 정수를 다시 살려낸 것입니다."

"대규모 고속도로 포장 작업에 사용되는 주요 페이버이며 또한 공항 및 주요 인프라 작업에 사용되는 장비로 커다란 수익 창출원인" 7000 시리즈는 몇 가지 다져나가야 할 부분들이 있다.

도노반 임원의 설명이 이어진다. "브로녹스 브랜드는 2007년에 볼보건설기계가 잉거솔랜드(Ingersoll Rand)의 도로 장비 부문을 인수하면서 취득한 것입니다. 저는 그 당시 잉거솔랜드에서 31년간 근무하고 있었습니다. 당시 우리가 생산했던 최신 모델인 6000 시리즈 페이버에는 근본적인 설계 문제가 있었습니다. 볼보가 고스란히 그걸 떠안은 거죠. 견고성, 신뢰성 그리고 작동용이성

"아스팔트는 매우 값비싼 자재이며 보관과 재사용이 불가능합니다. 그래서 도로 포장 장비는 믿을 수 있어야 하고 가혹한 조건을 견뎌낼 수 있어야 합니다."

측면에서 원래의 위치로 되돌리기 위해 볼보는 아주 많은 시간을 투자해서 엔지니어링과 업그레이드 작업을 수행했습니다.

브로녹스 최고의 전통

"6000 시리즈 페이버에 대한 시장의 견해는 처음엔 부정적이었습니다. 그래서 볼보는 단지 티어 IV 엔진을 추가하는 수준이 아니라 백지에서부터 완전히 새롭게 7000 시리즈를 완전히 달리 설계한 것입니다."

항상 그렇듯이, 볼보가 브로녹스의 최고전통을 얼마나 성공적으로 되살려냈는지를 궁극적으로 결정하는 것은 시장이 될 것이다.

초기 반응은 양호하다.

시연용 P7110 페이버 한 대가 볼보건설기계의 딜러사이며 뉴멕시코주 유일의 현지인 소유 중장비 회사인 앨버쿼키(Albuquerque) 소재 골든 이큅먼트 컴퍼니(Golden Equipment Co.)에 인도되었다.

"볼보의 전문성을 보태 브로녹스의 정수를 다시 살려낸 것입니다."

“고객들이 시연용 페이버를 즉석에서 구입하기로 결정하는 것은 흔한 일이 아닙니다. 대개 초기 모델은 구입을 꺼리는 법이죠. 그렇지만 7000 시리즈의 경우에는 선뜻 초기 모델을 구입하고 있습니다.”

이 회사의 판매 매니저인 주드 세갈(Judd Segal)의 말이다. “우리 회사의 고속도로 고객, 현지 건설회사 그리고 뉴멕시코주 교통부와 앨버쿼키 지하철에 다섯 차례 시연을 했습니다.

가치 있는 지원

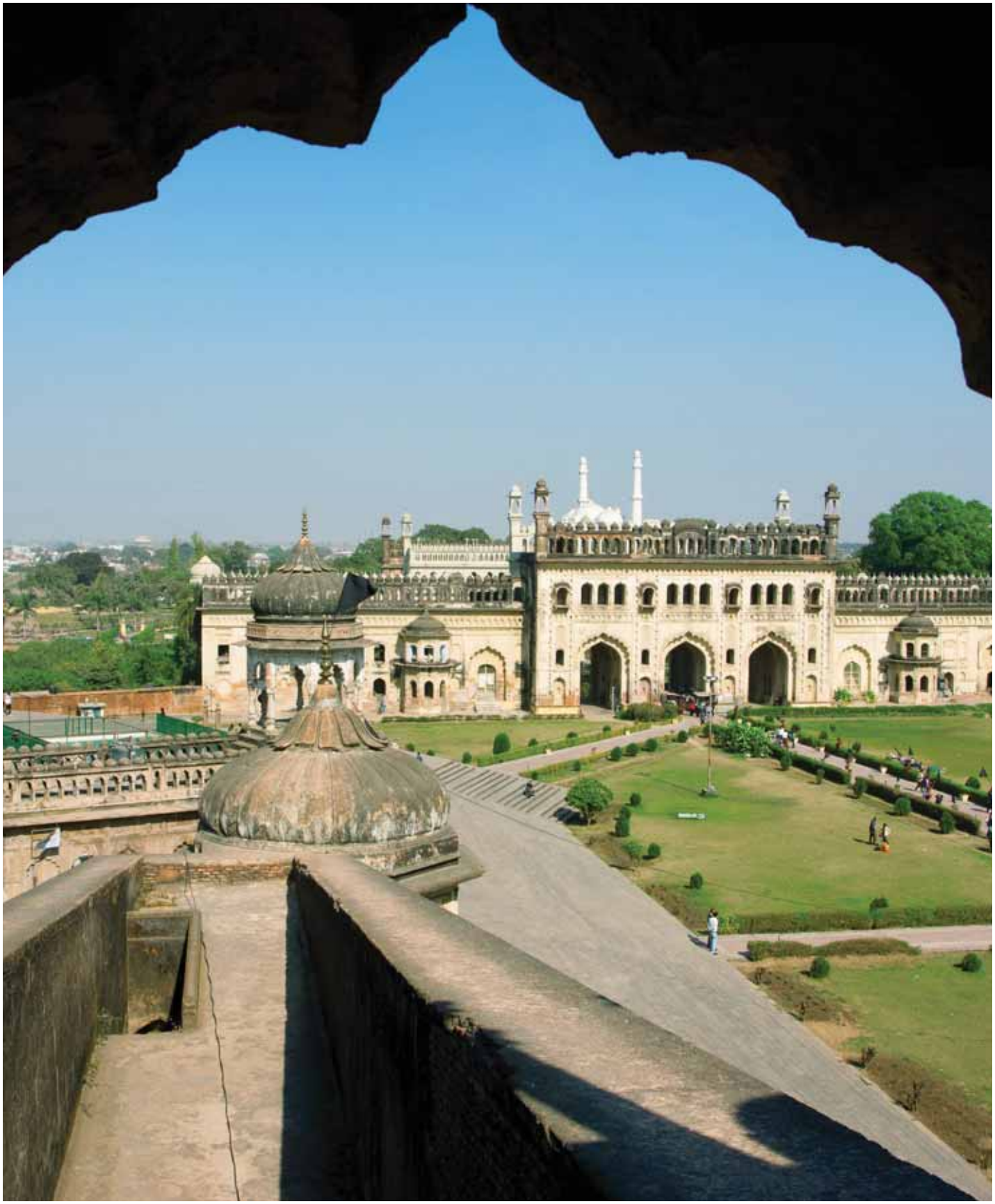
“볼보가 현장 직원인 코키 호킨스(Corky Hawkins) 씨를 시연을 위해 파견해 주어서 우리 현장 직원들인 지미 톰슨(Jimmy Thompson)과 존 케디 시니어(John Keddy Sr)의 고객 지원 업무에 큰 힘이 되었습니다. 정말 값진 지원이었으며, 신뢰가 즉시 구축되었습니다. 우리는 볼보건설기계의 모든 장비들을 판매하고 있지만 이 장비에 대한 반응이 너무 긍정적이어서 우리는 장비를 판매와 임대 목적으로 바로 구입하기로 결정했습니다.”

앨버쿼키의 시연장에서 내린 이런 선택은 결코 우연한 일이 아니라고 도노반 임원은 말한다.

“6000 시리즈의 아주 초기 모델들은 과열 상태가 되는 경향이 있었고, 높은 고도에서는 성능을 제대로 발휘하지 못했습니다. 볼보는 이런 문제들을 확실히 해결해 냈습니다. 고객들이 시연용 페이버를 즉석에서 구입하기로 결정하는 것은 흔한 일이 아닙니다. 대개 초기 모델은 구입을 꺼리는 법이죠. 그렇지만 7000 시리즈의 경우에는 선뜻 초기 모델을 구입하고 있습니다. 8대의 시연용 장비를 보냈는데 벌써 그 중 3대가 판매되었습니다.

사람들은 우리를 신뢰합니다. 저는 그분들에게 이렇게 말합니다. ‘과거에 알고 있던 브로녹스가 돌아왔습니다.’ 볼보와 함께 말이죠.”

글: 토니 로렌스(Tony Lawrence)



케어트랙(CareTrack), '통치자들의 도시(City of Nawabs)' 에서 엔진 고장 빈도를 줄이다.

"장비가 멈춰 서는 것이 우리 고객들이 직면하는 가장 큰 문제인데 바로 비용부담으로 이어지기 때문입니다."

이 도시는 기원전 8,000년까지 거슬러 올라가는 오랜 역사와 풍부한 문화를 자랑한다.

현지에서 인도 루크나우는 통치자들의 도시-나와브의 도시(CITY OF NAWABS)로 불린다. 루크나우는 인도 북부 곰티강(RIVER GOMTI) 주변에 자리잡고 있으며 우타르 프라데시(UTTAR PRADESH) 주의 수도다. 네팔과 국경을 마주한 바로 남쪽에 자리잡고 있는 이 도시는 기원전 8,000년의 수르야반시 왕조(SURYAVANSHI DYNASTY) 시대까지 거슬러 올라가는 오랜 역사와 풍부한 문화를 자랑한다. 이곳에 정착했던 고대 나와브(NAWAB)들은 지금도 많은 사랑을 받고 있는 문학과 음악, 무용 등 다양한 예술작품들을 남겼으며, 이러한 문화 유산들은 이 도시가 지난 1만년 동안의 엄청난 현대화 과정에서도 잘 계승되고 있다.

최근 이 도시의 전경에 많은 변화를 주고 있는 업체가 고속도로와 인프라 건설 전문 업체인 APCO 인프라테크(APCO Infratech)다. 이 도시 동쪽에 자리 잡고 있는 APCO는 120명의 유자격 엔지니어를 포함해 850여 명에 이르는 직원들을 고용하고 있다. 도로 건설과 유지보수, 에너지 인프라 솔루션, 도시 건축 및 산업 개발 특화 기업이다. APCO는 2011년부터 볼보건설기계의 주고객으로서 현재 고속도로 부문용 모터 그레이더와 채석장의 골재 운반용 휠 로더 등 23대의 볼보 장비를 보유하고 있다.

계속 가동

볼보건설기계의 인도 딜러 사인 인프라 이큅(Infra Equip)의 아미트 싱(Amit Singh) 고객 지원 매니저는 다음과 같이 설명한다. "장비가 멈춰 서는 것이 우리 고객들이 직면하는 가장 큰 문제인데 바로 비용부담으로 이어지기 때문입니다. 고객의 장비를 계속 가동시키는 것이 우리가 고객과 좋은 관계를 유지하는 열쇠입니다. 불행하게도 오류란 것은 불가피하게 발생하기 때문에 우리는 최대한 빨리 오류를 알리고 시정하는 데 우선순위를 두고 있습니다."

케어트랙 시스템은 연료 소모와 작동 성능을 포함한 장비 데이터를 제공하며, 이 데이터들은 원격으로 장비 소유주와 현지 딜러가 검토할 수 있다.

"캐어트랙의 도움이 없었다면 확인하지 못하고 넘어가 엔진에 추가 손상이 발생할 가능성이 컸습니다."

인프라 이큅은 볼보건설기계의 특허 텔레매틱스 시스템인 케어트랙(CareTrack)을 통해서 경고를 접수하고, 신속하고 효율적으로 장비 가동 중단 문제를 해결한다. 이 시스템은 연료 소모와 작동 성능을 포함한 장비 데이터를 제공하며, 이 데이터들은 원격으로 장비 소유주와 현지 딜러가 검토할 수 있다. 최근 APCO 인프라테크의 휠 로더 한 대가 엔진 오일 압력이 위험한 수준까지 저하되어 장비를 계속 가동할 경우 장비가 더 심각한 상태, 즉 재앙적인 엔진 손상에 이를 수 있다는 신호를 보내왔다.

싱 매니저의 설명이다. "이번 것은 흔한 오류가 아닙니다. 캐어트랙의 도움이 없었다면 확인하지 못하고 넘어가 엔진에 추가 손상이 발생할 가능성이 컸습니다. 엔진 손상을 수리하는 데는 비용과 시간이 만만치 않습니다. 캐어트랙의 도움으로 엔진 손상을 막을 수 있도록 고객에게 바로 알릴 수 있었습니다. 그리고 더 좋은 점은 볼보건설기계의 장비 탑재 전자 진단 시스템인 MATRIS에서 보내온 엔진 오일 압력 데이터를 캐어트랙 오류 정보와 함께 교차 확인하여 신속하고 정확한 진단을 할 수 있었다는 것입니다.

고객을 위해

숙련된 볼보건설기계 정비 기술자가 24시간 안에 장비가 있는 현장에 도착해서 경고 발생 내역을 추가로 조사했다. 연료 펌프가 제대로 작동하지 못해 엔진 오일 압력 저하를 야기한 것으로 밝혀졌다. 장비를 계속 가동했다면 엔진이 늘어붙어,

MATRIS와 캐어트랙은 연료 소비, 엔진 성능, 정비 주기 통보 및 오류 보고서에 대한 정보를 제공하는 쌍두마차이다.

고객으로서는 부품 교체와 수리 인력, 가동 중단 시간 등의 측면에서 상당한 비용이 발생했을 것이다.

채석장 운영을 감독하고 있는 APCO 인프라테크의 선임 기계 프로젝트 매니저인 카미시 씨(Mr Kamish)는 이렇게 설명한다. "우리 휠 로더 한 대가 멈춰서면 트럭들이 자재를 싣지 못하고 놀게 됩니다. 그럴 경우 장비 한 대만 멈춰서는 게 아니라 여러 대가 쉬게 되는 것이기 때문에 비용이 두 배 이상 들죠. 캐어트랙과 같은 원격 모니터링 시스템의 도움과 현지 볼보건설기계 딜러의 신속한 조치로 오류를 파악하고 장비에 심각한 손상이 발생하는 것을 방지할 수 있었습니다. 우리 장비는 하루 12시간 이상 가동되고 있기 때문에 문제를 신속하게 해결할수록 좋죠."

신뢰받은 파트너 관계

현지 볼보건설기계 딜러사에서 고객 지원을 담당하고 있는 싱 매니저는 엔진을 교체할 경우 최장 17일이 걸리며 비용은 230만 인도 루피(미화 36,000달러)를 초과한다고 설명한다. " 우리 정비 및 유지보수팀이 신속하게 조치를 취하면 150만 루피(미화 24,000달러)의 비용과 10일 이상의 시간을 절감할 수 있습니다. 고객의 사업이 번창하면 우리의 사업 번창에도 도움이 되기 때문에 우리는 고객의 사업 파트너라고 자부하고 있습니다. 그래서 항상 어떤 일이 있어도 고객들의 장비가 아무 문제 없이 잘 가동될 수 있도록 최선을 다하고 있습니다."

"고객의 사업이 번창하면 우리의 사업 번창에도 도움이 되기 때문에 우리는 고객의 사업 파트너라고 자부하고 있습니다."

볼보건설기계는 가장 앞선 기술을 사용해 장비 소유주와 운전자, 딜러들이 장비 데이터를 모니터링 할 수 있도록 최선을 다한다. MATRIS와 캐어트랙은 연료 소비, 엔진 성능, 정비 주기 통보 및 오류 보고서에 대한 정보를 제공하는 쌍두마차다. 싱 매니저의 결론이다. "이번 사례에서 우리 딜러사의 직원들이 아주 중요한 고객 중 한 고객의 문제를 해결하면서 탁월한 팀워크를 발휘했습니다. 그 결과 고객과의 관계를 강화할 수 있었습니다. 앞으로 더 큰 파트너 관계로 발전될 수 있기를 희망합니다."

글: 홀리 브레이스(Holly Brace)

볼보와 KDB, 미션 임파서블 수행을 위해 협력

이런 장면을 그려보자. 산맥과 삼림, 습지들. 그 밑으로 러시아에서 터키까지 가스를 공급하기 위한 핵심적인 파이프라인이 뻗어 있는 모습을. 이를 뚫고 러시아에서 열리는 2014년 소치 동계 올림픽 게임을 위한 화력 발전소로 연결되는 도로를 건설해야 한다. 당연히 해낼 수 있다면 자랑스런 프로젝트라고 말할 수 있다.

흑해에서 약 80km 떨어진 러시아 남부의 크라스노다르(Krasnodar)에서 활동하고 있는 주요 도로 건설업체인 KDB의 콘스탄틴 그리고리예프-루다코브(Konstantin Grigoriev-Rudakov)는 이렇게 말한다. "볼보건설기계는 우리에게 불가능한 것을 가능하게 만들어 주었습니다. 까다로운 문제를 위한 가장 신속한 해결책은 볼보 장비를 갖추는 것만으로 아주 충분합니다."

75년간 사업을 수행해 온 KDB는 볼보건설기계 기술의 잠재력을 확실하게 인정하고 있다. 올레그 호흐리아코브(Oleg Hohryakov) 프로젝트 헤드 매니저는 다음과 같이 설명한다. "KDB는 볼보 장비를 정말 많이 보유하고 있습니다. 17대 이상(백호 로더 2대, 크롤러 굴삭기 1대, 페이버 3대, 스키드 스티어 로더 2대 그리고 컴팩터 4대와 볼보 트럭 5대)을 가지고 있습니다. KDB와 볼보 두 회사가 서로의 사업 발전에 도움이 된다는 점에서 기술적으로 조화롭게 2인3각의 좋은 모범 사례를 보여준다는 것은 의심할 여지가 없습니다. 이러한 협력은 도로 품질에 좋은 영향을 주고 그래서 사용자들이 도로를 즐겁게 질주할 수 있게 해 줍니다."

KDB(Kubandorblagoustroistvo: 쿠반도로블라고우스트로이스트보)에게 파트너 관계는 필수적인 요소다. 2007년부터 이 회사는 올림픽 관련 공사를 수주해 왔으며 그 첫 번째 프로젝트가 크라스노다르 크라이(Krasnodar Krai)의 행정 중심인 드즈후브가(Dzhubga) 인근의 화력 발전소 진입 도로 건설이었다. 길이는 단 1km였지만 핵심적인 블루 스트림(Blue Stream) 가스 파이프라인이 아래를 통과하는 지형을 고려하면 매우 까다로운 프로젝트였다. 고도로 숙련된 인원이 운전하는 신뢰할 수 있는 장비가 필요한 프로젝트였다.

KDB와 볼보의 파트너 관계는 1년 더 전으로 거슬러 올라간다. KDB의 이사회가 볼보건설기계를 선택하고 G746B 모터 그레이더를 구입하면서 두 회사의 인연은 시작되었다. 모터 그레이더는 다양한 기능을 가진 장비임을 보여주었고 불도저와 지반 조성 장비로 사용되면서 7년이 지난 지금까지 완벽하게 가동되고 있다. KDB는 또한 적절한 장비를 쉽게 조달하고 있다. 크라스노다르의 볼보건설기계 공인 딜러인 페로노르딕 머신즈(Ferronordic Machines)가 장비 유지보수와 운전자 교육을 제공하고 있기 때문이다. 이는 고객들이 장비를 구입하면 바로 이튿날부터 그 장비를 사용할 수 있다는 것을 의미한다.

KDB의 알렉산더 쿠릭(Alexander Kulik) CEO는 만족스런 고객 중에 한 사람이다. 회사가 보유하고 있는 장비 목록이 그것을 말해준다. "KDB가 처음 구입한 장비에는 볼보 ABG 6820 페이버와 DD138HFARC, DD95 및 DD38HF 컴팩터, 스키드 스티어 로더 MC135C와 볼보 트럭이 포함되어 있습니다. 그렇게 선택한 것은 기술적으로 타당했습니다. 모두 우리의 기대를 초과 달성해 주었습니다."

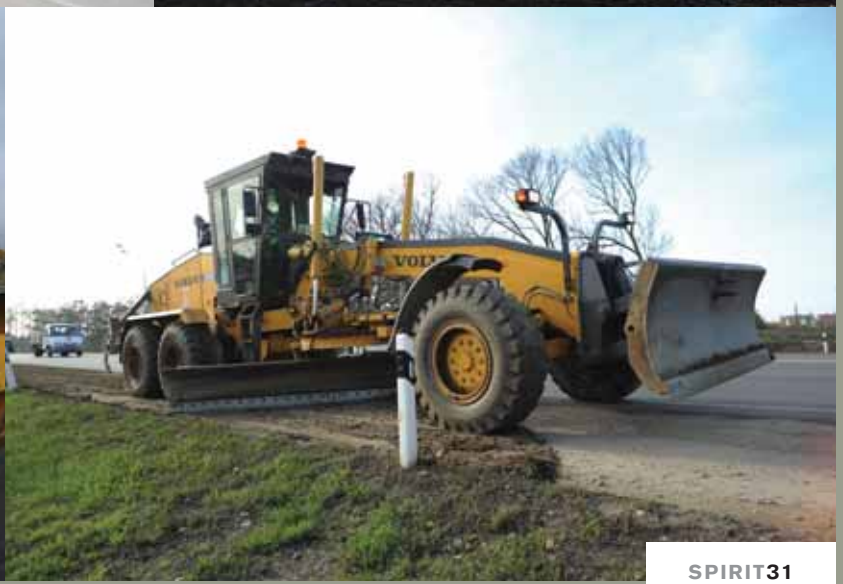
"KDB와 볼보 두 회사가 서로의 사업 발전에 도움이 된다는 점에서 기술적으로 조화롭게 이인삼각의 협력을 하는 탁월한 모범 사례를 보여준다는 것은 의심할 여지가 없습니다."

KDB의 콘스탄틴 그리고리예프-루다코브 (Konstantin Grigoriev-Rudakov)

페이버 장비들은 마카담 및 마스틱 아스팔트 콘크리트(상대적으로 새로운 도로 포장 기술)를 완벽하게 처리해 주었습니다. 우리는 스키드 스티어용 부착작업장치인 물 살포장치와 콜드 플래너가 달린 스위퍼도 구입했습니다. 이 장비는 마이코프-투아프세(Maykop-Tuapse) 도로 건설에서 아주 유용했습니다. 그렇지만 다른 장비들도 모두 다양한 기능들을 발휘해서 엄청난 폭우에 이은 심각한 홍수 피해를 입은 크림스크(Krymsk)의 재난 구조에서 큰 역할을 했습니다. 스키드 스티어 로더는 아주 강력한 힘을 발휘했습니다." 지금 그는 소치의 에비 공항 역할을 할 올림픽 인프라의 중요 부분을 차지하고 있는 크라스노다르의 공항 공사에서 KDB와 볼보건설기계가 새롭게 전개하고 있는 협력에 대해 자부심을 느끼고 있다. 이러한 협력 관계를 일구어내는 데에는 또 다른 중요한 요소가 있다. "우리 장비는 모두 리스로 들여 옵니다. 볼보는 회사들이 보다 효율적으로 사업을 수행할 수 있도록 돕는 다양한 솔루션을 가지고 있습니다."

KDB는 작년에 혁신을 도모하면서 특히 도로 보수 분야에서 재활용 기술을 사용하는 데 볼보건설기계에 주목을 해 왔다. 콘스탄틴 그리고리예프-루다코브 KDB 엔지니어링 과학 담당자이자 어시스턴트 제네럴 매니저는 바로 이 부분에서 드즈후브가 인근의 짧은 도로와 관련해서 해결책을 찾는 데 볼보건설기계가 큰 도움이 되었다고 말한다. KDB는 크라스노다르뿐만 아니라 러시아 전체에서 도로 건설에 사용할

지금 그는 소치의 예비 공항 역할을 할 올림픽 인프라의 중요 부분을 차지하고 있는 크라스노다르의 공항 공사에서 KDB와 볼보건설기계가 새롭게 전개하고 있는 협력에 대해 자부심을 느끼고 있다. "우리 장비는 모두 리스로 들여 옵니다. 볼보는 회사들이 보다 효율적으로 사업을 수행할 수 있도록 돕는 다양한 솔루션을 가지고 있습니다."



새로운 자재를 개발하고 있다. 콘스탄틴은 이렇게 말한다. "혁신적인 기술을 테스트할 때는 새로운 장비가 완벽하게 가동되는 것이 정말 중요합니다. 이럴 때 볼보는 확실하게 신뢰할 수 있는 믿음직한 장비들을 제공합니다. 볼보의 장비는 가장 심각한 상황에서도 절대 우리를 실망시키지 않죠. 그런 점이 건설업체에게는 매우 중요합니다."

KDB의 모든 임원들이 언급하는 것이 장비를 "계속 주시"하고 있다가 유지보수가 필요할 때를 알려주는 시스템인 케어트랙(Care Track)이다. 이 시스템은 표준사양으로 제공되며 시스템 연결과 시스템 가입이 3년간 무료로 제공된다. 알렉산더 쿠릭(Alexander Kulik) CEO의 말이다. "케어트랙(Care Track) 덕분에 비용을 절감할 수 있습니다. 장비의 결함을 파악해서 충분한 시간을 가지고 조치를 취할 수 있습니다. 인간적인 요소가 완전히 배제되기 때문에 "잊어버리거나" 조치를 취하기에 시간이 너무 없거나 할 가능성이 전혀 없습니다."

"우리 장비는 모두 리스로 들여 옵니다. 볼보는 회사들이 보다 효율적으로 사업을 수행할 수 있도록 돕는 다양한 솔루션을 가지고 있습니다."

케어트랙은 온라인으로 연결만 되면 가동할 수 있다. 콘스탄틴의 설명이다. "장비의 상태를 파악하러 굴삭기나 로더 가까이 갈 필요가 없습니다. 다른 도시나 다른 나라에 있어도 가능하죠. 모든 볼보건설기계 장비에는 통합된 GPS 모듈, 모뎀과 수신기가 장착되어 있습니다. 이 기기들의 도움으로 모바일 네트워크를 통해 일반 데이터베이스로 장비 상태 데이터를 입수할 수 있습니다. 로그인 하려면 인터넷에 연결된 컴퓨터와 사용자 이름 그리고 암호가 필요합니다."

케어트랙이 제공하는 데이터는 3가지 형태다. 지도와 모니터링, 가동 보고서 그리고 정비 명령이 그것이다. 여기에는 연비, 장비 가동 시간이 담겨 있고 유지보수에 대해 상기시켜 주는 것이 포함된다. 콘스탄틴은 이렇게 결론을 내린다. "그래서 예를 들어 카리브해에서 쉬면서도 장비의 상태를 알 수 있고 연료통에 연료가 얼마나 남았는지를 확인할 수 있고 정비를 할 일자를 선택할 수 있습니다."

이렇게 엄격하게 정비체계가 유지되기 때문에 볼보건설기계 장비는 하루 12-16 시간씩 가동될 수 있다고 올레그 호흔리아코브(Oleg Hohnryakov) 프로젝트 책임자는 말한다. "볼보 장비는 중단 없이 계속 일을 해냅니다. 고객에 대한 관리가 완벽해서, 우리는 언제라도 정비를 주문할 수 있고 최대한 빨리 정비가 완료될 것이라고 확신을 할 수 있습니다."

그렇다면 이런 첨단 장비를 가동하는 것은 얼마나 쉬울까? 쿠릭 CEO는 이렇게 말한다. "요즘은 외국의 현대적인 장비들이 널리 사용되고 있습니다. 그렇지만 이 지역에는 이런 첨단 장비들을 운전할 인력들이 부족하죠. 그래서 직원 교육이라는 문제가 대두되었습니다." 그는 장비를 구입하는 고객들을 위해 볼보건설기계가 제공하는 교육 과정의 중요성을 언급한다. 현재 KDB는 자체 교육 시설을 세울 계획이며 현재 볼보와 함께 교육 모듈을 개발하고 있다.

KDB는 자사가 최근 이룬 것들에 대해 자부심을 느끼고 있다. 드즈후브가 화력 발전소 진입도로나 소치-드즈후브가 고속도로 부분 보수나 기타 크라스노다르 내부의 프로젝트만이 아니다. 한 통조림 공장 주변의 모든 교통 인프라와 주그 아브토(Jug Avto) 자동차 빌리지를 연결하는 모든 도로를 만들었고 다른 고속도로들을 현재 건설하고 있다. 거기에는 모두 페이버, 컴팩터, 덤프 트럭과 스키드 스티어 로더 같은 다양한 볼보건설기계 장비들이 투입되었다. 그리고 이 회사는 자체적으로 기술 혁신을 추구하고 있다. 미래를 지향한다는 의미다. 콘스탄틴 그리고리예프-루다코브의 표현에 따르면 이렇다. "KDB는 자신의 영역에서 미래를 지향하는 회사입니다. 그런 점에서 볼보와 유사하죠."

올레그 호흐리아코브 프로젝트 헤드 매니저가 "기술적으로 조화롭게 이인삼각의 협력"을 한다고 표현한 것과 같은 맥락이다. KDB와 볼보건설기계는 함께 불가능을 가능으로 만들기 위해 노력하는 관계다.

볼보건설기계와 골프가 찰떡 궁합인 이유!

스포츠 행사 스폰서가 특별히 편애하는 선수는 없다. 새삼 말할 필요가 없는 사실이다. 그러나 만약 볼보건설기계가 딱 한 명의 슈퍼스타를 선택할 수 있다고 허용된다면 아마도 골프선수 루이스 우스투이젠을 선택할 것이다.

"프로암 팀 대회 전에 만약 우승하면 자동차 대신 굴삭기로 바꿀 수 있다고 이야기를 해주었습니다."

그 이유는? 잠시 시간을 되돌려 2013년 초 더반 컨트리 클럽에서 열린 볼보골프챔피언스(Volvo Golf Champions) 세컨드 라운드 18번 홀의 장면을 되돌아 보자.

2010년 브리티시 오픈에서 우승하고, 2012년 마스터스 대회에서 부바 왓슨(Bubba Watson)에 이어 준우승을 한 우스투이젠은 30피트 버디 퍼팅에서 의외일 정도로 오랜 시간 뜸을 들이고 있었다.

이상했다. 세컨드 라운드이고 그는 이미 공동 선두 자리를 차지하고 있었다. 아주 중요한 퍼팅이라고 여겨지지 않았다. 골프 토너먼트에 참가한 선수들이 최종 라운드 전에 선두를 다투기 시작하는 '무빙 데이'도 아직 24시간이나 남은 상황이었다. 그리고 이 200만 달러 규모의 대회에서 정말 심각한 비즈니스는 일요일이 되어야 시작될 터였다.

단, 볼보골프챔피언스의 세컨드 라운드가 좀 특별한 것은 두 명의 프로선수가 한 명의 볼보 고객과 팀을 이루는 '이벤트 내의 이벤트'로 설계되었다는 점뿐이었다. 각 홀마다 가장 좋은 점수 두 개를 팀의 점수로 계산하며, 우승자에게는 고급 자동차를 제공하는 것이다.

EC55B가 우스투이젠의 희망 목록 제1번인 이유

그렇지만 영국에서 온 아마추어 골퍼인 콜린 레드위드(Colin Ledwith)와 태국 최고의 프로 골퍼인 통차이 자이디(Thongchai Jaidee)가 원하는 것은 다른 것이었다.

그것은 바로 볼보건설기계 EC55B 굴삭기였다.

엘린 스반스트륌(Elin Svanström) 스폰서십 및 이벤트 프로젝트 매니저의 설명이다. "그는 남아프리카 모젤 베이(Mosel Bay) 인근에 농장을 가지고 있고 다양한 굴착 작업을 할 굴삭기를 원했습니다. 아마도 연습장에 새로운 벙커 몇 개 만들고 싶었을 겁니다.

2년 전에 볼보차이나오픈대회에 부상으로 나왔던 EC55B에 처음 눈독을 들였고, 한 대 구매하겠다고 우리에게 이야기를 하던 차였죠. 그래서 프로암 팀 대회 전에 만약 우승하면 자동차 대신 굴삭기로 바꿀 수 있다고 이야기를 해주었습니다.

궁하면 통한다고 했던가? 우스투이젠은 퍼팅에 성공을 했고(대회에서 우승도 거머쥐었다) 그렇게 꿈을 실현했다.

스폰서 기록

그렇게 볼보와 우스투이젠은 특별한 끈을 가지고 있다. 볼보와 골프의 인연 역시 뿌리가 깊다.

유럽 투어에 대한 볼보의 스폰서는 1987년 볼보벨지안오픈으로 거슬러 올라간다. 2011년, 볼보골프챔피언스가 처음 열렸을 때 이 대회는 볼보가 후원하는 유럽 투어로는 9번째 대회였다. 볼보는 다른 어떤 스폰서들보다 유럽 투어를 더 많이 후원했다.

2013년 5월은 볼보에게 특별히 중요한 때였다. 5월 초에 중국 텐진에서 볼보차이나오픈이 열려 호주의 브렛 럼포드(Brett Rumford)가 재기 넘치는 방식으로 우승을 안았고 이어서 불가리아의 트라시안 클리프 골프 앤 비치 리조트(Thracian

VOLVO
PING
VOLVO

"볼보는 유럽 투어 대회를 최초로 중국으로 가져갔고 또 완전한 유럽 투어 행사를 불가리아에서 개최한 것도 저희가 처음이었습니다."

Cliffs Golf and Beach Resort)에서 획기적인 볼보 월드매치플레이 챔피언십(Volvo World Match Play Championship)이 열렸다. 2010년 유에스오픈 챔피언인 북아일랜드의 그레임 맥도웰(Graeme MacDowell)이 인상적인 플레이를 펼친 통차이 자이디를 누르고 우승을 차지했다.

퍼 에릭슨(Per Ericsson) 볼보 이벤트 관리 담당 사장은 다음과 같이 설명했다. "볼보는 유럽 투어 대회를 최초로 중국으로 가져갔고 또 완전한 유럽 투어 행사를 불가리아에서 개최한 것도 저희가 처음이었습니다. 그만큼 동유럽은 우리에게 중요한 비즈니스 지역입니다. 우리가 130번째 프로 골프 대회를 개최하면서 여전히 획기적인 혁신을 도입하고 있다는 것이 아주 자랑스럽습니다."

트라시안 힐스(Thracian Hills)에서 경기를 한 선수들도 마찬가지로 아주 고마워했다. 준결승에 진출했던 남아프리카의 토마스 에이킨(Thomas Aiken)은 이렇게 말했다. "멋진 한 주였습니다. 볼보는 개최하는 모든 대회들을 아주 훌륭하게 치러내죠. 또 한 번의 멋진 대회였고 분위기가 대단했습니다."

강력한 브랜드

볼보와 골프가 찰떡 궁합인 이유는 쉽게 알 수 있다. 우선, 둘 모두 진정한 의미로 글로벌 차원의 팬들이 있고 강력한 정체성 혹은 '브랜드'를 가지고 있다. 사람들은 둘이 대표하는 것이 무엇인지를 정확히 알고 있다.

골프를 사랑하는 사람들은 골프를 잘 하려면 신체적으로 정서적으로 균형을 확실히 유지하고, 타이밍을 제대로 알며, 항상 신뢰할 수 있는 탁월한 스윙을 갖춰야 한다는 것을 안다. 괜찮은 정도로는 때론 제대로 되지 않는 경우가 있다. 정말 잘 하려면 엄청나게 열정적이고 전문가 이상의 전문가가 되어야 한다.

열정적이며, 높은 역량을 갖추고 선도적인 기술과 혁신으로 무장한 전문가? 그 모두가 바로 볼보다운 속성이다.

그리고 골프의 수준 높은 기계공학적 클럽 기술에는 창의성과 혁신이 녹아 있다. 골퍼는 한계를 넓히고, 새로운 샷과 아이디어를 도입해야 한다. 세밀한 부분에 집중하는 것 역시 반드시 필요하다. 5피트 거리의 퍼팅을 성공하지 못한다면 300야드 비거리의 강력한 드라이브도 아무 소용이 없는 것이다.

참여 하기

올해 우리는 더 많은 볼보건설기계 고객들이 참여할 수 있도록 엄청 노력하고 있다. 스반스트룀 매니저의 설명이다. "우리가 개최하고 있는 여러 지역 대회 중 하나를 거쳐 볼보 고객들을 위한 글로벌 대회인 볼보 월드골프챌린지(Volvo World Golf Challenge)에 참가하도록 고객들을 초대하고 있습니다.

그 대회에서 좋은 성적을 거두면 지역 대회에 참가하고, 다시 월드 파이널(World Final) 대회에 나갑니다. 거기서 가장 좋은 성적을 거둔 사람들은 '프로와 함께 경기(Playing With The Pros)' 행사에 참가해서 우스투이젠 같은 선수들과 팀을 이룰 수 있습니다. 더반에서 우리 아마추어 고객들이 얼마나 좋아했는지 보았으면 모두 얼마나 그런 기회를 갖고 싶어하는지 충분히 알 수 있을 겁니다."

아마추어인 고객들이 상금을 탈 기회는 거의 없을 것이다. 그러나 최근 규정이 바뀌어서 아마추어 선수들도 홀인원 부상으로 예를 들어 굴삭기를 탈 수 있기 때문에 집에 고급 볼보 자동차나 시장을 선도하는 굴삭기를 가져갈 기회는 충분하다.

월드 파이널에 진출할 정도로 운이 좋은 고객은 아마도 우스투이젠이 플레이 하는 모습을 볼 수 있을 것이다. 올해 더반 대회에서 우승을 함으로써 우스투이젠은 2014년 볼보골프챔피언스에 참가할 자격을 가진 첫 선수가 되었다. 그 대회에서 볼보 건설기계 장비를 한 대 더 가져오려고 노력할지도 모를 일이다.

글: 토니 로렌스(Tony Lawrence)

볼보와 골프의 대표적이고 권위 있는 행사들

Volvo China Open Champion 2013 - Brett Rumford

볼보차이나오픈
중국 내셔널 오픈 골프 챔피언십. 2014년에 20주년 기념 연례 행사인 볼보차이나 주니어챔피언십은 중국의 많은 젊은 골프 선수들에게 볼보차이나오픈에 참가할 기회를 제공.

Volvo Golf Champion 2013 - Louis Oosthuizen

볼보골프챔피언스
유럽 프로골프 투어 시즌 개막. 유럽 프로골프 투어 사상 최초의 진정한 챔피언스 토너먼트. 2011년 개최.

Volvo World Match Play Champion 2013 - Graeme McDowell

볼보 월드매치플레이 챔피언십
1964년부터 개최되고 있는 세계 골프에서 가장 상징적인 행사 중의 하나. 골프 경기의 비공식 월드 챔피언십으로 널리 알려져 있음.

닉 바이스(NICK BICE)

볼보오션레이스의 진화과정에서 핵심적인 위치에 서 있는 철의 사나이를 만나보자.

"다음 레이스는 각 팀이 동일한, 새롭게 설계된 볼보오션65 요트를 타고 경주를 벌임으로써 실제로 항해를 하는 사람들에게 다시 적절히 중점을 두게 됩니다."

닉은 볼보오션레이스에서 '조선소'(중앙집중화된 요트의 유지보수와 정비 기능 부문)를 지휘하고 있다.

닉 바이스라는 사나이는 참 다양한 면을 가지고 있다. 가족적인 남자이며, 모험가이며, 팀워크를 중요시하는 남자이며, 개인주의자이다. 그리고 바다와 육지 모두에서 활동한다.

볼보오션레이스가 2014년 10월 4일 장장 9개월에 걸친 39,379 해리의 극적인 대장정을 시작한다. 이 대회에 참가하는 배들이 닻줄을 풀면 가정적이고 팀워크를 중요하게 여기는 닉 바이스는 마음은 그렇지 않더라도 몸은 요트 대열을 따른다.

35세의 이 호주 사나이는 내년에 새롭게, 그리고 혁명적으로 다시 펼쳐질 이 행사에서 누구 못지 않게 중요한 역할을 하게 될 것이다.

닉은 볼보오션레이스에서 '보트야드(Boatyard)'를 지휘하고 있다. 보트야드(Boatyard)는 새로운 '하나의 디자인' 컨셉트에서 매우 중요한 핵심부를 차지한다. 중앙집중화된 요트의 유지보수와 정비 기능 부문이다.

'하나의 디자인' 개념은 각 팀이 동일하게 첨단 볼보오션65 요트들을 타고 경쟁을 벌임으로써 비용은 절감하고 더욱 치열하고 극적인 대회를 만들자는 것이다. 이런 종류의 레이스에서는 처음 시도된다.

사람에 집중

닉은 이렇게 설명한다. "하마터면 레이스가 벌어지지 못할 뻔했습니다. 그게 요트 레이스의 절정이긴 하지만 스폰서들의 요구가 문제가 되고 있었습니다. 예를 들어 2005년도 레이스의 경우 가장 규모가 큰 팀의 예산이 약 2-3천만 유로였습니다.

볼보 오션 레이스는 세상에서 가장 헌난한 세일링으로 간주됩니다.

"트럭이나 건설용 차량에 정비 서비스를 하는 것과 같다고 생각하실 수 있습니다. 전에는 참가 팀들이 모두 개별적으로 자신의 정비 작업을 했고 그만큼 많은 사람이 필요했습니다"

기술이 점점 큰 부분을 차지하는 F1 대회처럼 변해 갔습니다. 어떤 면에서는 팀들이 성능과 우승할 권리를 돈으로 사는 셈이었죠. 그렇지만 다음 레이스는 각 팀이 동일한, 새롭게 설계된 볼보오션65 요트를 타고 경주를 벌임으로써 실제로 항해를 하는 사람들에게 다시 적절히 중점을 두게 됩니다."

가장 바쁠 때는 최대 50명으로 구성되는 '보트야드(Boatyard)' 팀은 대회가 시작되는 알리칸테에서부터 케이프타운, 아부다비, 중국 산야, 브라질의 이타야이, 뉴포트 로드아일랜드, 리스본, 프랑스 로리앙 그리고 마지막으로 예테보리까지 전세계를 돌며 레이스를 뒤에서 지원하게 된다. 각 중간 기착지마다 소규모 정비에서부터 다음 항해 구간에 대비한 완전 분해 정비에 이르기까지 다양한 서비스를 참가 팀들에게 제공한다. 또한 '보트야드(Boatyard)'는 각 레이스 빌리지마다 대중들에게 공개된다.

75만 유로의 가치가 사라질 때

닉이 덧붙여 설명한다. "수천 시간 동안 가동한 후 트럭이나 건설용 차량에 정비 서비스를 하는 것과 같다고 생각하실 수 있습니다. 우리 팀은 케이프타운이나 오클랜드 혹은 다른 곳에서 정확히 무엇이 필요한지 알게 될 겁니다. 전에는 참가 팀들이 모두 개별적으로 자신의 정비 작업을 했고 그만큼 많은 사람이 필요했습니다.

또한 각 요트마다 설계가 달라 모두 윈치 시스템에서 마스트, 붐과 수하 용골에 이르기까지 자신들만의 예비 부품을

확보하고 있었습니다. 한 팀이 예비로 75만 유로의 마스트를 전세계로 수송하다가 결국은 사용하지 않을 수도 있죠. 레이스가 끝나면 그 마스트는 무용지물이 됩니다.

그렇지만 이제는 동일한 부품을 어느 팀이나 사용할 수 있습니다. 게다가 볼보오션65는 이전의 요트들보다 훨씬 튼튼합니다. 한 번이 아니라 두 번의 대회에 사용할 수 있도록 설계되었습니다. 팀들의 레이스 예산이 약 천만 유로 또는 천4백만 유로 정도 줄어들 겁니다."

미국의 파 요트 디자인(Farr Yacht Design)이 설계하고 유럽 조선 컨소시엄이 건조한 첫 볼보오션65는 영국에서 란자로테(Lanzarote)까지 모두 여성으로 구성된 SCA 팀이 시험 항해를 맡았다.

속도, 내구성, 안전

닉에 따르면 첫 보고는 모두 양호했다. 더 깊어진 용골 드래프트, 경사 처리된 용골 핀 축, 여분의 물 밸러스트와 8개의 격벽(기존의 볼보오션70의 경우 4개)이 빠른 속도, 견고성 그리고 추가적인 안전이라는 평판을 일구어냈다.

볼보오션65에는 더 많은 카메라와 마이크 포인트들이 장착되어 팬들에게 실시간으로 레이스의 생생한 현장을 전한다. 요트들이 빙산과 고래떼, 4층 건물 크기의 파도를 헤치며 영하 15도에서 45도의 폭염을 오르내리는 기온을 무릅쓰고 항해하는 모습을 실시간으로 볼 수 있다.

물론 닉 바이스 역시 관심을 가지고 지켜볼 것이다.

타고난 조선공인 그는 이미 두 번의 볼보오션레이스에 참가했었고 또 두 번은 지상 요원으로 참가했다. 그는 어린 시절의 상당 부분을 보트 안에서 보냈다.

극한의 도전

그는 자신이 '극한의 도전'에 매력을 느끼고 있으며 '아주 기억력이 약해서' 레이스에 다시 도전할 가능성도 배제할 수 없다고 말한다(신혼인 아내와 딸에게 상의를 해야 하지만).

"볼보오션레이스는 정말 특별한 경험을 제공해 줍니다. 이 세상의 극소수만이 참가할 수 있죠, 정말 특별한 대회입니다. 18m 높이의 파도를 응시해야 할 때면 옆의 동료들과 아주 특별한 유대감을 갖게 됩니다."

그렇지만 현재로서는 지상요원의 일에 전념하고 있다. '보트야드(Boatyard)'에서 열심히 일한 다음에는 집에 가서 저녁 요리를 돕고 어린 딸을 돌보곤 한다.

"볼보오션레이스는 정말 특별한 경험을 제공해 줍니다. 이 세상의 극소수만이 참가할 수 있죠, 정말 특별한 대회입니다."

극한의 도전은 끝났다. 물론, 초보자들의 철인 삼종경기(3.86km 수영, 180.25km 자전거 경주 그리고 42.195km 마라톤으로 구성)에 참가하는 것은 예외이다. 그는 지금까지 올해들어 모두 4번이나 이 경기에 참가했다. 결국, 모두 뭔가 삶의 활력소를 필요로 하는 것이니까…

글: 토니 로렌스(Tony Lawrence)

볼보건설기계가 핵심 거래처의 성공에 집중하는 이유

볼보건설기계의 장비들은 다양한 형태와 크기로 존재한다. 고객도 마찬가지다. 고객층의 한 끝에는 고전적인, 즉 한 명의 오너가 한 대의 장비를 사용하는 자영업자가 존재한다. 다른 한 쪽 끝은 볼보건설기계나 볼보그룹 전체보다 더 큰 기업들도 있다.

놀랄 일도 아니지만, 이러한 조직 – '핵심 거래처'들과는 특별한 관계를 맺어야 한다.

칼 슬로테(Carl Slotte) 볼보건설기계 핵심 거래처 담당 선임 부사장은 이렇게 설명한다. "핵심 거래처들은 현지 기업들로서 각기 다른 요구사항을 가지고 있는 까다로운 고객들입니다. 글로벌 차원으로 활동하기 때문에 요구조건이 다를 수 있는 일반적인, 현지의 작은 규모로 활동하는 기업들과는 다른 접근방식이 필요합니다. 쉽지 않죠."

이런 주요 거래처는 그 숫자 측면에서도 더욱 중요해지고 있다. 왜냐하면 경쟁이 심화되고 있는 시멘트와 채석, 골재 같은 분야에서는 중견 기업들이 합병을 통해 더 큰 규모로 커지고 있기 때문이다.

슬로테 선임 부사장이 덧붙여 말한다. "핵심 거래처들이 성장을 통해서 활동 영역을 확대하고 글로벌 기업이 되고 있기 때문에 고객 인터페이스가 통합되고 있다는 것이 느껴집니다. 핵심 거래처가 신흥 시장에 진출할 때는 그러한 활동을 지원하는 것이 중요합니다."

정보 공유

"거래처와의 관계란 업무를 촉진하고 정보를 공유하는 것입니다. 때론 여러 가지를 하나로 정리하기 위해 외교관 같은 역할을 해야 합니다. 그런 역할이 가장 중요하죠."

그렇다면 대규모 고객이 핵심 거래처가 되는 시점은 언제일까?

딱 정해진 것은 없다고 토마스 스템퍼(Thomas Stemper) 볼보건설기계 유럽, 중동 및 아프리카(EMEA) 핵심 고객 담당 임원은 말한다.

"예를 들어 트럭 분야에서는 핵심 거래처란 500대 이상의 트럭을 보유하고 최소 5곳 이상의 시장에서 활동하는 업체를 말합니다. 하지만 우리 비즈니스는 그것보다 훨씬 다양하므로 동일한 방식으로 측정할 수가 없죠.

예를 들면, 건설, 시멘트 그리고 폐기물 분야의 주요 기업들이 우리 주요 거래처들인데 이들은 서로 비교할 수가 없습니다. 모두가 각기 아주 다르니까요."

50-70개 국가에서 활동

"예를 들면 시멘트 분야의 기업들은 전세계 50~70개 국가에서 활동하죠. 진정한 글로벌 기업이라고 말할 수 있습니다. 한편 건설 분야에서는 직원 수가 115,000명에 이르는 기업도 있습니다. 볼보그룹 전체 규모와 거의 맞먹죠."

볼보건설기계는 EMEA, 미주 지역, 중국 그리고 APAC(아시아 태평양)을 대상으로 4개의 핵심 거래처 담당 조직을 갖추고 있다. 글로벌 기업, 국제 기업 혹은 현지 기업 등 다양한 핵심 거래처는 주요 협력업체들과의 거래에서 일관성을 요구하고 있으며 바로 그것이 스템퍼 임원이 자신의 팀과 업무를 수행하면서 맡고 있는 책임이다.

칼 슬로테(Carl Slotte) 볼보건설기계 핵심 거래처 담당 선임 부사장.

토마스 스템퍼(Thomas Stemper) 볼보건설기계 유럽, 중동 및 아프리카(EMEA) 핵심 고객 담당 임원.

"핵심 거래처가 신흥 시장에 진출할 때는 그러한 확장을 지원하는 것이 중요합니다."

"우린 고객의 관점, 고객이 이루고자 하는 것 그리고 새로운 시장이나 부문 진출 측면에서 고객이 취할 다음 단계가 어떤 것이 될 것인지를 이해해야 합니다.."

그는 이렇게 설명한다. "어느 분야에 속해 있든지 핵심 거래처들은 시장별 관계나 조건을 지향하지 않습니다. 그들은 전체를 포괄하는 일관성을 요구합니다. 안정성을 원하고, 주요 연락 창구로서 한 사람의 담당자를 지정해 주길 바라죠. 장소나 어떤 수준에 관계 없이 문제가 발생하면 그 문제를 바로 해결하기 위해 담당자에게 바로 연락할 수 있기를 원합니다."

"우리는 본부에 이 일을 담당하는 핵심 팀이 있습니다. 그리고 해당 시장에서 이런 핵심 거래처들을 그 다음의 조직적 차원에서 담당하는 동료들의 지원을 받습니다. 우리는 거의 모든 딜러들이 핵심 거래처 전담 직원을 확보하도록 지난 몇 년간 우리 구조를 구축해왔습니다.

나무가 아닌 숲을 보기

프랑스와 같이 볼보건설기계에 중요한 시장들에서는 핵심 거래처들이 전체 비즈니스의 약 30%를 차지한다. 이 경우 시장 차원이 아닌 전체 핵심 거래처 조직 차원으로 전담 연락 창구가 마련된다.

본사의 담당 창구 역시 중요하다고 스템퍼 임원은 말한다. 거래를 준비하고 협상을 하는 곳이 바로 본사의 담당 창구다. "그렇지만 고객들이 우리 딜러들과도 편안한 관계를 유지해야 합니다. 그렇지 않으면 관계가 제대로 굴러가지 않죠."

슬로테 선임 부사장도 동의한다. "국제적인 규모로 활동하는 대기업을 현지에서 상대하기에는 우리 딜러사들이 벅차다고 느낄 수 있습니다. 딜러사들로는 그런 관계를 유지하기가 항상 쉬울 수는 없죠. 이런 상황에서 모든 이해 당사자들에게 나무가 아닌 숲을 볼 수 있도록 하려면 많은 의사소통과 정보가 필요합니다."

볼보건설기계와 핵심 거래처들과의 관계는 그 내용이 무엇이든지 간에 확실하게 효과적으로 진행되고 있다. 핵심 거래처들의 피드백에서 그 사실을 확인할 수 있다. 독일 콘쯔(Konz)에서 근무하고 있는 스템퍼 임원은 이러한 성공을 일구어낸 두 가지 핵심 요소는 바로 집중과 팀워크라고 믿고 있다.

고객에게 집중

"우리의 강점은 고객에게, 즉 고객의 욕구와 필요사항에 집중한다는 겁니다. 고객들의 피드백에서 그걸 확인할 수 있습니다.

"먼저, 우리는 최고 수준에서 매우 좋은 관계를 유지하고 있으며, 마찬가지로 중요한 딜러 수준에서도 고객에 대한 집중이 매우 강합니다. 회사 구조 전체에서 아주 양호하게 협력과 팀워크가 이루어집니다."

고객들의 사업 운영 방식을 이해한다는 것은 항상 볼보건설기계의 중요한 강점이다. 스템퍼 임원과 그의 동료들이 불철주야로 노력하는 것이 바로 이것이다.

스템퍼 임원의 말이다."맞습니다. 우리에겐 그게 100% 중요한 일입니다. 우린 고객의 관점, 고객이 이루고자 하는 것 그리고 새로운 시장이나 부문 진출 측면에서 고객이 취할 다음 단계가 어떤 것이 될 것인지를 이해해야 합니다.

고객과 가까이에서 그리고 상황이 좋을 때나 나쁠 때나 어떻게 도울 수 있을지 확인하는 것이 매우 중요합니다. 예를 들어, 고객의 매출이 감소해서 기존 장비를 더 오래 가동하는 것이나 신규 장비를 구매하기보다 임대하는 데 더 중점을 두어야 할 필요가 있는지 등을 파악해야 하는 겁니다. 우린 총소유비용 개선을 항상 추진하고 있습니다.

고객과 고객의 시장을 이해함으로써 때로는 고객보다 더 일찍 상황을 파악할 수 있습니다. 그리고 그런 것이 고객, 우리 그리고 둘 사이의 성공적인 관계에 매우 소중한 요소가 될 수 있습니다.

글: 토니 로렌스(Tony Lawrence)

볼보의 날, 기록 갱신...다시 한 번!

전 세계 곳곳에서 온 8,500여 명의 방문객들이 스웨덴의 심장이자 볼보건설기계의 정신적 고향인 에스킬스투나를 올해 8월과 9월 방문하여 지금까지 가장 볼 만하고 성공적이었던 볼보의 날(Volvo Days) 행사에 동참했다.

1832년 볼보건설기계가 탄생한 요람인 이 도시에서 북서쪽으로 엎어지면 코 닿을 만큼 가까운 거리에 자리잡고 있는 볼보건설기계 고객 센터는 방문객들이 새로운 SD75 및 SD135 소일 컴팩터와 L30G 및 L35G 소형 휠 로더 등 볼보건설기계의 전 제품을 눈으로 확인하고 만져보고 심지어 테스트 운전까지 할 수 있는 행사장 역할을 해냈다.

그들은 또한 볼보건설기계의 광범위한 서비스와 고객 솔루션 포트폴리오에 대해 배우고 직접 볼보 시뮬레이터를 작동해보기도 했다. 시뮬레이터는 환경에 영향을 미치지 않고, 교육 목적으로 값비싼 작업용 장비를 멈출 필요가 없이 안전하게 운전자 교육을 수행할 수 있는 선도적이고 현실성을 갖춘 플랫폼이다. 행사 기간 동안 마련된 과거와 미래를 주제로 한 다양한 활동들은 독특한 경험 기회와 볼보의 181년 전통이 제공하는 풍부한 유산, 그리고 미래에 대한 혁신적인 접근방식에 대한 통찰력을 제공해 주었다.

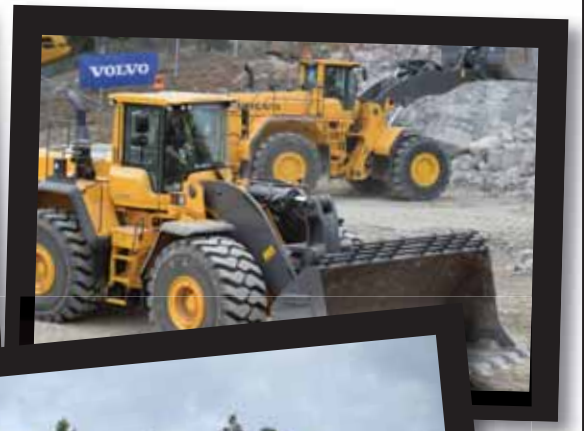
많은 사람들이 특히 인상 깊게 느낀 것은 볼보 트럭을 포함하여 임업, 채석 및 광업, 자재 처리, 일반 및 대형 건설, 도로 건설, 공공설비 및 원유, 천연가스 등 모든 부문을 커버하는 90여 대의 각기 다른 장비와 차량들이 소개된 장비 시연회였다. 모두들 찬사를 아끼지 않았지만 미국에서 온 한 방문객의 다음과 같은 말로 방문객들의 반응을 가장 간략하게 요약할 수 있다. "장비 시연회… 중장비들이 출연하는 브로드웨이의 뮤지컬 같더군요. 대단했어요!"

"장비 쇼… 중장비들이 출연하는 브로드웨이의 뮤지컬 같더군요. 대단했어요!"

카즈사딤링(KajsaDymling) 볼보건설기계 EMEA(유럽 중동 아프리카) 지역 판매 부문 행사 담당 매니저는 다음과 같이 말했다. "올해 볼보의 날 행사에서 모든 퍼즐 조각들을 과거, 현재 그리고 미래를 들여다 보는 세 개의 장으로 모아보려고 노력했습니다. 이 개념이 시간과 함께 '탐구, 상호 교류 그리고 동참'으로 발전되었습니다.

이 독특한 행사를 통해서 우리는 고객들에게 그리고 잠재 고객들에게도 우리가 앞선 사고를 가지고 있지만 동시에 뿌리를 잊지 않는다는 것을 보여주고자 했습니다.

모두 자리에서 들썩이도록 만든 멋진 장비 시연에 이어 방문객들은 사이트의 6개 "스테이션"을 돌아보면서 볼보의 모든 장비와 지원 상품들에 대해서 간략하게 파악할 수 있었다. 딤링 매니저는 이렇게 덧붙였다. "하드 및 소프트 제품 전체가 포함된 우리 상품 모두에 대한 이 소개 방식은 아주 인기가 좋았습니다. 이



"시험 작동이 볼보의 날 행사의 핵심이었습니다. 세계의 절반을 날아 이곳을 방문한 주된 이유는 관련 전문가들과 함께 우리 장비들을 시험 작동하는 시간을 갖는 것이죠."

방법을 통해 고객이 이용할 수 있는 제품과 비즈니스 지원에 대해 상세히 알릴 수 있었고, 또 품질, 안전 및 환경에 대한 배려라는 볼보의 핵심 가치를 다시 강조할 수 있었습니다."

세계적 수준의 쇼 관람과 학습 기회를 누린 다음 방문객들은 그날의 나머지 시간을 적극적으로 참여하면서 놀랍고 혁신적인 ECR25D 소형 굴삭기에서 새로운 표준을 설정하는 SD 소일 컴팩터, 그리고 언제나 인기 만점인 굴절식 험지트럭에 이르기까지 모든 것을 시험 작동해 보았다. 딤링 매니저의 설명이다. "시험 작동이 볼보의 날 행사의 핵심이었습니다. 세계의 절반을 날아 이곳을 방문한 주된 이유는 관련 전문가들과 함께 우리 장비들을 시험 작동하는 시간을 갖는 것이죠."

55회를 맞이한 볼보의 날 행사에는 두 개의 사뭇 다른 만찬 행사가 포함되어 있었다. 첫 만찬은 회사의 기원을 바탕으로 역사적 주제를 가지고 문크텔 박물관(Munktell Museum)에서 자랑스럽게 개최되었다. 두 번째 저녁 갈라 만찬은 미래의 "로드맵" 을 바탕으로 앞으로 볼보 건설기계로부터 기대할 수 있는 것들을 주로 다루었다.

볼보의 날 행사는 회사가 대표하는 모든 것을 보여주는 고무적인 행사다. 고객의 반응은 뜨거웠다. 그것이 볼보의 날 행사의 절대적인 의미다.

먼데이 존슨(MONDAY JOHNSON)

행복한 먼데이…지도 위에 새 도시를 탄생시키는 일을 돕고 있는 그를 볼보스피릿이 만나보았다.

"행복한 먼데이…지도 위에 새 도시를 탄생시키는 일을 돕고 있는 그를 볼보스피릿이 만나보았다."

그렇게 아름다운 풍경 뒤에는 매우 위험한 작업 조건이 도사리고 있다.

먼데이 존슨과 그의 동료들은 휴대폰의 위성 지도로 자신의 굴삭기 위치를 확인해 보니 장비가 바다 쪽으로 약 1KM 떨어져 있다는 사실에 아주 즐거워했다.

42세인 먼데이씨는 볼보의 준해양 건설 장비를 처음 운전한 기사는 아니다. 그는 세계 최대의 매립 프로젝트인 나이지리아 라고스의 방대한 EKO 애틀랜틱 작업 현장에서 일하는 1.200여 명의 인력 중에서 가장 경험 있는 축에 속한다.

먼데이씨는 양쪽으로 대서양의 청녹색 바닷물이 넘실대는 가느다란 모래 도로의 끝에서도 가장 풍광이 뛰어난 작업 현장에서 일하고 있다고 자부한다. 그러나 그렇게 아름다운 풍경 뒤에는 매우 험한 작업 조건이 도사리고 있다.

온도계의 수은주는 섭씨 40도(104°F)를 넘나들며 우기에는 한 치 앞을 내다 볼 수 없을 정도로 폭우가 쏟아진다. 게다가 10평방 km(3.8 평방 마일) 규모의 이 작업 현장만의 독특한 작업 조건이 존재한다. 파도가 암석에 부딪힐 때마다 짠 바닷물이 튀고, 공기가 가장 뜨겁고 건조할 때는 먼지와 모래가 휘날린다. 그와 그의 장비 모두 단단하지 않으면 안 되는 이유다.

볼보 장비는 매우 험한 조건에서도 작업을 잘 한다.

파도가 암석에 부딪힐 때마다 짠 바닷물이 튀고, 공기가 가장 뜨겁고 건조할 때는 먼지와 모래가 휘날린다.

흥분

그가 미소를 지으며 이렇게 말한다. “일은 고되지만 볼보 장비는 거뜬히 견뎌냅니다. 운전실 안은 시원하죠. 지반은 고르지 않지만 장비가 균형을 아주 잘 유지합니다.” 그가 어깨를 으쓱하면서 다시 한 번 미소를 짓는다. “볼보 장비는 한 번도 문제를 일으킨 적이 없습니다. 이 장비는 지난 2년 동안 밤낮으로 일했고 작업이 아주 고되었지만 어떤 고장도 없었습니다.”

먼데이씨와 약 5,000시간을 가동한 그의 EC460은 매일 250km 떨어진 곳에서 현장까지 운송되어 오는 수천 톤의 화강암 바위를 쌓는 일을 수행하고 있다. 이 돌들은 바다에 대한 방벽이 되어 그 안에 세워질 새로운 개발 단지를 보호할 8km(5마일) 길이의 긴 장벽의 기반을 형성한다.

먼데이씨는 지난 2년간 그곳에서 일하면서 이 일 외에도 다른 작업들을 수행했다. 그는 현지인들이 ‘라고스의 만리장성’라고 이름 붙인 구조물에 방파제용 콘크리트 블록들을 옮기고 분류하는 일 등 여러 작업에 다양한 볼보 굴삭기(각각 길고 짧은 붐을 장착한)와 휠로더들을 운전해 왔다.

그는 EKO 애틀랜틱 프로젝트가 그의 고향 도시인 라고스에 안겨줄 혜택에 대해 만족감과 흥분감을 드러낸다.

"여기에서 일하는 게 자랑스럽습니다. 이 프로젝트가 라고스에 도움이 되고 사람들에게 더 많은 돈과 투자와 일자리를 가져다 주었으면 하는 바람입니다. 저는 일도 즐겁고 보수도 만족합니다!"

고된 일

교대 근무가 끝나면 12년 동안 장비 기사로 일해 온 그와 그의 동료들은 종종 그날의 피로를 잊기 위해 현장에서 축구 경기를 즐긴다. 축구는 나이지리아의 국가 스포츠이며 아직도 온 나라가 2013년 초 아프리칸 내이션스 컵(African Cup of Nations)에서 슈퍼 이글(나이지리아 축구 팀의 별명)이 거둔 승리에 들떠 있다.

그의 동료 대부분은 존 오비 미켈(Jon Obi Mikel)과 빅터 모제스(Victor Moses) 같은 나이지리아의 축구 스타들이 맹활약하고 있는 잉글랜드 프리미어 리그를 즐겨보지만 그는 바로셀로나의 선수들을 좋아한다. "축구에 대해 서로 웃고 농담을 하곤 하죠. 일은 고되지만 아주 즐겁습니다."

고된 작업은 몇 년 간 계속될 예정이다. 4년간 프로젝트가 진행되면서 바다에서 준설한 1억4천만 톤의 모래가 새로운 도시의 기반을 형성해왔고 이바단(Ibadan)에서 가져온 70만 톤의 암석이 벽의 구축에 사용되었다. 그러나 모든 부지를 충분히 모래로 매립할 때까지는 몇 년이 더 걸릴 것이며 먼데이씨가 계속 작업을 해야 할 벽도 아직 4km(2.5마일)나 남아 있다.

"이 프로젝트가 라고스에 도움이 되고 사람들에게 더 많은 돈과 투자와 일자리를 가져다 주었으면 하는 바람입니다."

기회

이미 매립된 부지위에 빌딩들이 완공될 시기는 2015년이 될 것으로 예상한다. 하지만 모든 부지에 건물들이 들어서려면 또 다시 한 세대가 흘러야 할 것이다. 아마도 먼데이씨가 안전모를 벗어 던진 후에도 한참 세월이 흘러야 하리라. 그때까지 이 프로젝트는 그와 같은 사람들에게 일자리와 기회를 계속 제공할 것이다.

한낮의 햇빛을 손으로 가리면서 먼데이는 새로운 개발 단지가 들어설 드넓은 모래 평원을 응시한다. 곳곳에 인공 사구들과 건설 장비들 그리고 작업 인력들이 아지랑이 사이로 눈에 들어온다. "새로운 도시가 여기 들어설 거라고 상상이 안 되네요"라고 그는 말한다. 그러나 언젠가는 그날이 올 것이다. 그 도시는 지도상에 모습을 드러낼 것이고 그는 그러한 역사를 도운 사람이 될 것이다.

글: 댄 와델(Dan Waddell)
사진: 줄리안 코니쉬 트레스트레일(Julian Cornish Trestrail)

언제나 접속
어디서나 확인
전세계 어디서나 볼보 스피릿 매거진 구독:
www.volvocespiritmagazine.com
You Tube
Available on the App Store
트위터, 페이스북에서 우리 소식을 확인하거나
무료 스피릿 아이패드 앱을 다운로드 받아
볼보 스타일의 기사와 동영상을 즐기세요!!!
VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT
www.volvoce.com
VOLVO

연습은 완벽을 만들어 낸다

완벽함을 위한 열정은 이미 시작되었다.

볼보 공식 컬렉션을 상징하는 노란색 탭을 찾아보세요.
www.volvomerchandise.com

OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO
Volvo Merchandise Corporation