



"송원산업그룹"

이 책자에서는
SONGWON의 역사와
오늘날의 모습을
발견하고, 미래의
잠재력을 엿볼 수
있습니다.



목차

동료와 친구에게 보내는 메시지	5
프롤로그 : “비전이 현실이 되다”	9
SONGWON의 창립자 박경재 - 진정한 기업가	15
박경재 - 창립자 이야기	21
울산 - 세계 수준의 산업 도시	27
걸어온 성공의 뒤편길을 돌아보다	41
세계로 가는 길	83
성공 신화는 계속된다...	93



친애하는 동료 및 친구 여러분,

우리는 인생에서 중요한 시점에 도착하면 바쁜 일상을 잠시 멈추고 과거를 비롯해 처음 시작한 그 곳을 돌아보게 됩니다. 2015년 12월, SONGWON은 그 어느 때보다 더 탄탄한 기업의 모습으로 50주년이라는 역사적인 시점을 맞이하였습니다.

이 책의 각 장을 읽어보면 SONGWON의 감동적인 역사를 책으로 엮은 이유를 아시게 될 것입니다. SONGWON은 불과 50년 만에 기업이 정신과 우수한 기술을 토대로 한국의 한 지역 제조업체에서 세계적으로 성공을 거둔 특수 화학의 선두 기업으로 성장하였고 오늘날 시장에 폭 넓은 포트폴리오를 제공하고 있습니다. 진정으로 경이로운 여정이 아닐 수 없습니다!

이 책자에서는 SONGWON의 역사와 오늘날의 모습을 발견하고, 미래의 잠재력을 엿볼 수 있습니다. 이 책의 내용에는 목적을 통한 혁신이 무엇인지 보여주는 예가 곳곳에 담겨져 있습니다. 창립자 박경재는 한국에서 플라스틱 첨가제 제조 업계를 개척한 선구자입니다. 이제 SONGWON은 전 세계에 OPS(One Pack Systems) 솔루션을 공급하는 주요 기업이며, 혁신적 솔루션 덕분에 특수 화학물의 핵심 주자가 되었습니다.

특히, 수십 년에 걸쳐 SONGWON은 고객의 변화하는 요구에 발맞추어 사업을 변화시켜왔습니다. 이 책은 SONGWON이 오랫동안 고객과 글로벌 유통업체, 그리고 기타 이해관계자들과 결실 있는 파트너 관계를 맺어왔다는 증거이기도 합니다.

SONGWON은 한 사람의 비전으로 시작했고, 그의 비전은 우리 조직의 심장에 고스란히 남아 있습니다. SONGWON은 변화를 감지하는 능력과 상황에 적응하는 유연성, 엄청난 용기와 헌신으로 아무리 어려운 시기에 직면하더라도 이를 극복하고 이 비전을 부단히 추구해왔습니다.

SONGWON은 핵심 가치인 진정성, 회사 내외부에서의 개방성, 정직성, 사업에 대한 솔직한 태도, 모든 이해관계자들의 이익을 위한 노력에서 단 한 번도 벗어나 본 적이 없습니다. 당당하면서도 겸손하게, 약속한 것보다 더 많은 것을 제공하겠다는 태도를 통해 SONGWON이 수십년 동안 사업을 성공적으로 운영하고 지켜올 수 있었습니다. 우리의 가치는 단순한 재물이 아니라 일상에서 매일 실천하는 지침과도 같습니다. 시간이 지날수록 우리의 핵심적 신념은 중요성이 더해졌습니다.

»



2015년,
SONGWON은
중요한 기점에
다다릅니다.

»

오늘날 우리는 SONGWON의 유산을 기초로 발전해나가고 있습니다. 단호한 태도로 전략을 실행하여 송원 산업 그룹의 국제적 입지를 다져나가기 위한 끊임없는 노력이 그 빛을 발하고 있습니다. SONGWON은 특허 기술을 다수 보유하고 있고 재무 실적이 우수하며 고객에게 업계 최고의 품질과 신뢰성을 제공합니다. 세계 속에서 SONGWON이 영업과 제조업 분야에서 다진 입지가 구체화되고 있습니다. SONGWON의 안정적이고 점차 성장하는 제품 포트폴리오를 통해 고객들은 새로운 시장 기회를 활용할 수 있게 되었습니다.

이러한 성공에 비추어, 한국과 세계에서 일하는 과거와 현재의 SONGWON 직원들에게 이 책을 바칩니다. 조직은 그 안에 있는 사람보다 우수할 수 없기에 우리는 과거나 현재에 SONGWON에서 일하는 직원들에게 많은 신세를 지고 있습니다. 오랫동안 임직원 여러분이 지켜온 노력과 충성심에 감사드리며, 덕분에 SONGWON은 플라스틱 산업에서 우수함과 신뢰성의 상징이 되었습니다. 지난 50년간 보여준 여러분의 헌신과 노고는 바로 SONGWON의 정신을 나타내는 증거입니다. SONGWON의 가족으로서 오랫동안 일해온 분이든, 우리의 여정에 갓 참여한 분이든 여러분 한 사람 한 사람은 SONGWON에 대한 공헌에 자부심을 가지셔도 좋습니다.

한 가지만큼은 확실합니다. SONGWON의 성공 신화는 여러분이 헌신한 결과이고, 앞으로도 그러할 것입니다. 여러분이 이룩한 수많은 성과에 진심으로 감사드립니다. 이 책을 통해 여러분의 공헌을 공개적으로 알릴 수 있어서 영광으로 생각합니다. 여러분 덕분에 SONGWON은 앞으로 펼쳐질 다음 50년에 대해 확신에 찬 기대감을 가질 수 있습니다.

SONGWON의 과거를 기념하면서 과거를 돌아보는 것뿐만 아니라 미래를 구상하는 것도 중요합니다. 앞으로 나아갈 미래에는 변화가 계속되고 새로운 도전 과제가 나타날 것입니다. 그러나 우리는 가치를 창출하고자 하는 사명에서 한 치도 벗어나지 않고, 고객과 우리 직원, 사회, 미래 세대를 위한 가치를 더해나갈 것입니다.

미국 학자 John Schaar의 말로 이야기를 맺을까 합니다. “미래는 우리가 가야만 하는 어딘가가 아니라 우리가 창조하는 곳입니다. 미래로 향하는 길은 발견하는 것이 아니라 만드는 것입니다. 미래로의 길을 만드는 과정에서 그 주체와 목적지(운명)에 변화가 생깁니다.”

이 말에 SONGWON이 지나온 여정의 핵심이 담겨 있습니다. 이 책에 담긴 이야기는 우리의 과거 기록일 뿐만 아니라 미래를 안내하는 도구입니다. SONGWON은 초창기의 정신을 그대로 간직한 글로벌 특수 화학 업계의 선두 기업이 되었습니다. 새로운 기회를 모색하고 새로운 추세를 선도하는 군살이 없는 혁신적이고 유연한 조직입니다.

우리와 함께 시간으로의 여행을 떠나 오늘날까지 얼마나 변화했는지 직접 살펴보시기 바랍니다. 느긋하게 앉아서 SONGWON의 이야기를 즐겨주십시오. 지난 50년간은 보람찬 시간이었습니다. 다음 50년은 더 나은 미래가 펼쳐지리라 생각합니다.

SONGWON 만세!



박종호
이사회 회장



Maurizio Butti
최고경영자



“저희와 함께
시간 여행을
떠나보시겠습니까?”



프로로그

“비전이
현실이 되다”

SONGWON

- 위대함의 역사

“우리가 품은 포부가 우리가 살아가는 이야기가 될 것이다.” *D. Miller, 미국 작가*

이 책은 1965년 한국 부산에서 시작된 성공 신화를 기념하기 위한 것입니다. 세계적인 기업을 일구겠다는 한 사람의 비전을 실현시키기 위해 고작 3명으로 시작한 회사가 지난 반 세기간 걸어난 여정을 보여줍니다. 이는 이들이 작은 첨가제 기업을 설립하고, 그 이후 근면하고 재능이 넘치는 팀이 세계에서 두 번째로 규모가 큰 폴리머 안정제 제조업체이자 선도적인 특수 화학제품의 공급 기업으로 거듭나게 된 과정을 보여주는 이야기입니다.

지난 50년간 굵직한 세계적 사건들이 일어나고, 국제 경제가 변화하고, 국제 수요가 증가하고, 기술은 빠르게 발전했습니다. 하지만 변함없이 그대로 남아 있는 것이 있습니다.

창립자 박경재의 비전만큼은 우리가 일상에서 실천하는 가치 속에 녹아 있습니다. 이 비전이 우리의 헌신적인 글로벌 팀을 이끌어갑니다. 이는 우리가 고객과 쌓고 있는 지속적인 관계에서도 명확히 드러나며 우리가 추구하는 사명의 뿌리이기도 합니다.

사명

전 세계에 고유한 전문성과 우수한 가치, 신뢰할 수 있는 서비스, 혁신을 제공함으로써 모든 우리의 제품 라인에서 선택받는 공급업체가 되고자 합니다.

»

“저는 SONGWON의 첫 인상을 잊을 수 없습니다. (25년 전에는) 울산의 작은 화학 기업에 불과했던 SONGWON이 이렇게 큰 기업으로 성장할 줄 몰랐습니다. 하지만 오랜 시간에 걸쳐 모든 관리자와 직원이 SONGWON을 성장시키고 비전을 실현하기 위해 열심히 노력했습니다.”

기득희, 구매부, Songwon Industrial Co., Ltd.

SONGWON의 핵심 가치

SONGWON의 핵심 가치는 회사 내부에 존재하는 개성과 감정이며, 이것이 회사에 혼을 불어 넣어 줍니다. 바로 이 “회사의 혼”이 SONGWON을 독특하게 만드는 것입니다.

열정

SONGWON의 헌신적인 화학 전문가 팀은 고객과 업계의 이익을 도모하기 위해 최선을 다합니다.

기업가 정신

SONGWON은 특수 화학 제품 분야의 글로벌 선도 기업입니다. 새로운 기회를 모색하고 새로운 트렌드를 선도하는 혁신적이면서도 유연한 조직이 되고자 했던 초창기의 정신을 잊지 않고 간직하고 있습니다.

접근성

SONGWON의 사람들은 고객을 위한 팀으로 행동합니다. 언제나 고객과 가까이에서 준비된 상태로 있습니다.

신뢰성

SONGWON의 역사, 사람, 제품, 공정에는 미래에 대한 신뢰성, 신임, 확신의 증표를 보여주고 있습니다.

전문성

SONGWON은 기업과 산업이 지속 가능하며 친환경적인 성장을 촉진하기 위한 특수 화학제품들의 광범위한 노하우를 제공합니다.

“1996년 처음 SONGWON에 입사했을 때와 지금을 비교하면 성장 속도가 눈부실 정도입니다. 입사 당시에 비해 SONGWON의 매출은 3배나 늘었고 대규모 국제 생산 능력을 갖추었습니다. 이는 우리가 변두리 기업에서 글로벌 리더로 성장할 수 있었던 원동력입니다. SONGWON에서 일하면서 선진 글로벌 사업 경험을 쌓은 사람들과 만날 기회가 많았습니다. 이 사람들에게서 많은 것을 배웠고, 우리 회사의 성장에 기여할 수 있다는 게 자랑스럽습니다.”

이혁구, 자외선 안정제 및 티오에스테르 글로벌 사업 관리자,
Songwon Industrial Co., Ltd.



»

SONGWON은 평범한 또 하나의 특수 화학제품 제조업체가 아닙니다. 우리에게 특별한 정신뿐 아니라 넓은 마음도 가지고 있습니다. 우리는 매일 장기적이고 지속 가능하며 이익이 되는 성장을 달성하기 위해 노력하는, 근면하고 헌신적이고 혁신적인 사람들이 가득한 자랑스럽고 열정적인 전문 기업입니다. 우리 글로벌 팀의 모든 구성원은 SONGWON을 성공으로 이끌기 위한 정신과 포부를 갖추고 있습니다.

초창기 SONGWON에서는 “보다 좋은”을 표어로 삼았습니다. 박경재 회장의 말을 빌리자면, 우리는 모든 일에 “보다 좋은” 성과를 나타내야 합니다. 반 세기 전, SONGWON에서 몇 사람의 개척자로 이루어진 작은 팀이 오늘날 성공의 씨앗을 심었습니다. 이 책은 이들이 심은 씨앗이 어떻게 자라나서 무엇이 되었는지 살펴보고 SONGWON이 현재에 이르기까지 어떤 길을 걸어왔는지 확인할 수 있는 기회를 줍니다.

“AD UNUM OMNES” - ‘모두 함께 같은 목표를 향해 나아간다’는 라틴어로, 우리 회사의 정신을 반영하는 말입니다. SONGWON은 사람에 대한 열정을 품고 있습니다. 현재 전 세계에서 900 명이 넘는 임직원이 하나의 목표를 향해 나아가고 있습니다. 우리 임직원들은 고객과 협력하여 새로운 기회를 창출하고 우수함을 목표로 삼으며 가치 사슬 전체에서 더 많은 가치를 더하는 새로운 트렌드를 선도합니다.

한 가지만큼은 확실합니다. SONGWON의 성공 신화는 직원들의 헌신으로 얻은 결과였고, 앞으로도 그러할 것입니다. 이는 그동안 우리가 달성해온 수많은 획기적인 사건들에서도 명확히 드러납니다. 부산에서 시작된 작은 출발에서 지금의 글로벌 기업이 되기까지의 여정은 뛰어난 임직원의 노력이 없이는 불가능했을 것입니다.

SONGWON은 신뢰와 혁신, 협력을 기반으로 발전했습니다. 오늘날, SONGWON이 발전하는 과정에서도 이 말은 우리 서로와 고객들을 향한 노력의 본질이 되고 있습니다. 사실, SONGWON의 과거를 돌아보면 이 말이 회사의 성공을 다지는 초석이 되었으며, 미래의 비전을 형성하는 데 도움을 주었음을 알 수 있습니다.

많은 세월 동안 이 업계에 몸담은 경험으로 우리는 고객이 일상에서 어떤 어려움을 마주하고, 다양한 산업의 요구를 충족하기 위해 무엇을 해야 하는지 이해하게 되었습니다. 우리는 고객에게 경쟁 우위를 제공할 수 있는 솔루션을 제공하고자 노력합니다. 고객이 어떤 분야의 요구 사항도 충족할 수 있도록 매우 성능이 우수하고 매력적인 솔루션을 제공하고자 합니다.

“20년 전 SONGWON에 입사했을 때는 대기업이라는 느낌이 들지 않았습니다. 서로 격려하는, 마치 대가족과도 같은 분위기였습니다. SONGWON에서 지내면서 언제나 이런 분위기가 마음에 들었습니다. 점차 회사 규모가 확장되고 전 세계로 제조 공정이 확대되었습니다. 오랫동안 SONGWON의 성장에 기여할 수 있어서 영광입니다.”

이경호, EHS, Songwon Industrial Co., Ltd.

이 책의 내용에 담긴 성공 신화는 전 세계의 고객, 파트너, 공급업체와 오랫동안 파트너 관계와 생산적인 협력 관계를 유지해왔다는 증거입니다. 지난 50년간의 경험을 통해 SONGWON은 오늘날 플라스틱 산업에서 가장 널리 알려지고 존경받는 기업이 되었습니다.

SONGWON은 초창기부터 언제나 가치를 창출하는 데 노력을 기울였습니다. 고객을 위한 가치, 직원을 위한 가치, 사회를 위한 가치, 미래 세대를 위한 가치를 창출하기 위해 힘을 아끼지 않았습니다. 우리가 하는 모든 일에 이러한 열정을 담은 SONGWON은 새로운 방향으로 매일 성공 스토리를 이어가면서 열정과 헌신을 키울 것입니다.

우리가 지금까지 얼마나 먼 길을 왔고 얼마나 많은 업적을 이루었는지 보십시오. 자신 있게 “지켜봐주십시오!”라고 외칠 수 있습니다. SONGWON에서는 포부가 현실이 되었고, 앞으로도 대단한 실화로 계속될 것입니다.

SONGWON

의 창립자



SONGWON의 창립자 박경재 - 진정한 기업가

“저에게 회장님은 화학 산업에서 우러러볼 수 있는 얼마 안 되는 아시아 기업가 가운데 한사람이었습니다. 회장님은 누구보다 감이 뛰어났고 자신의 비전에 신념이 있었으며, SONGWON을 선도적인 글로벌 화학 기업으로 만드는 데 온 생애를 바쳤습니다.” 와타나베 슌이치, 아시아 지역 관리자, Songwon International, Japan K.K.

SONGWON은 초점이 뚜렷한 강한 리더십을 통해 국제 무대에 진출했습니다. 재능과 혁신적 아이디어, 용기, 탄탄한 전략, 기업가 정신을 갖춘 경험이 풍부한 인재들을 헌신적이고 단결된 우수한 팀이 지원했습니다.

SONGWON의 역사를 되돌아보면 SONGWON의 사업과 성취, 포부에 대해 많은 것을 알 수 있습니다. 그러나 리더에게 깊이 스며든 가치관이 있었고, 이러한 가치관으로 오랫동안 종업원들을 단결시켰기에 지금의 SONGWON 문화와 성공이 있을 수 있었습니다.

SONGWON에는 공동의 가치, 자부심, 경험이 독특하게 어우러져 있으며, 이것이 성공의 원천이 되었습니다. 이런 가치를 근간으로 삼아 매일 더 나은 SONGWON으로 발전시킬 수 있습니다.

“SONGWON은 글로벌 조직이 되었지만 기업 문화는 변하지 않았다고 생각합니다. SONGWON의 사람들은 성실하고, 최선을 다하며, 자신의 일에 책임을 집니다. 또한, 예전에도 어려움을 신속히 해결했지만 지금도 마찬가지입니다.” 김충식, 사장, SONGWON Industrial Co., Ltd.

SONGWON이 존재하는 동안은 언제나 창립자 박경재 회장의 비전과 이상을 실천하기 위해 불굴의 노력을 다할 것입니다. Maurizio Butti는 다음과 같이 표현했습니다. “체구가 작지만 눈빛이 반짝이고 지성이 풍부하며, 결단력과 타고난 리더십을 갖춘 사람”. 박경재 회장은 자신의 비전에 따라 SONGWON을 세계 2위의 첨가제 제조 기업으로 당당히 성장시켰습니다. Gerhard Schlosser는 다음과 같은 말을 들었다고 합니다. “믿지 않아도 좋습니다. 전 해내고 말 겁니다!”

박경재 회장은 처음부터 진실하고 공정한 마음으로 사업을 운영했습니다. 술수나 기만은 피하고 SONGWON의 관리자와 직원, 고객을 공정하게 대우했습니다.

“회장님은 경영진에게 이런 말을 자주 했습니다. ‘이윤을 내지 못하는 건 범죄입니다.’ 이익은 SONGWON의 사업을 지탱하는 데 뿐만 아니라 직원과 그 가족을 부양하는 데도 필요하기 때문입니다. 직원에게는 이렇게 말하곤 했습니다. ‘우리가 만든 제품으로 고객을 만족시키지 못한다면 그건 범죄입니다.’ 박동백 - 1975-2014년 재직

박경재 회장이 표현하고 몸소 실천했던 가치와 변함없는 비전에 대한 신념은 처음부터 우리를 이끌었고 오늘날까지도 우리에게 영감을 줍니다. 절대 포기하지 않는 카리스마, 근면과 단호한 성격을 가진 박경재 회장은 사람들이 언제나 최선을 다하기를 기대했고, 때로는 자신이 맡은 일이나 의무보다 더 많은 것을 해내기를 요구했습니다. 하지만 그 자신에게도 같은 것을 요구하고 솔선수범했습니다.

“회장님의 모토는 ‘열심히 일하지 않는 자에게는 보상도 없다’였습니다. 하지만 여기서 ‘보상’은 비단 돈만을 의미하는 것은 아닙니다. SONGWON이 매우 성공한 기업이 되었을 때도 회장님은 언제나 겸손함을 잃지 않았습니다. 회장님은 아침에 제일 먼저 출근하고 개인 운전사는 따로 두지 않았습니다.” 박동백 - 1975-2014년 재직

사람을 고용할 때는 업무를 효율적으로 처리하고 경쟁자보다 훨씬 더 나은 사람을 찾았습니다. 특히, 박경재 회장은 특별한 노력을 기울일 의지가 있는 기업가 정신을 갖춘 사람을 원했습니다.

39년간 회사에 몸담고 긴밀하게 관여했던 박동백은 오늘날에도 여전히 SONGWON에는 우수하고 헌신적인 팀이 있으며, 이들은 고유한 정신을 계승하고 자신의 일에 진정으로 열정을 가지고 있는 사람들로 구성되어 있다고 말합니다.



“회장님의 SONGWON에 대한 열정과 포부는 전염성이 있었습니다. 입사 첫 해에는 고객 주문이 밀려들어서 하루도 쉬지 못하고 심지어 주말에도 나와서 일해야 했습니다. 매우 힘들었지만, SONGWON 사람들과의 관계는 돈독했고 우리 모두 회장님의 비전을 믿었습니다.” 부병수, 제조 책임자, Songwon Industrial Co., Ltd.

“처음에 회장님은 정중하고 온화한 신사처럼 보였지만 사업, 업계, 회사에 대해 이야기를 시작하자 열정이 차오르기 시작했습니다. 회장님의 말은 끝없이 이어졌습니다. 대부분은 회장님을 처음 만나자마자 그의 열정과 SONGWON에 대한 헌신을 알아차릴 수 있으리라 생각합니다.” 와타나베 슌이치, 아시아 지역 관리자, Songwon International, Japan K.K.

박경재 회장은 일본에서 교육받고 청년기를 보냈기 때문에 그가 하는 거의 모든 일에 ‘일본의 방식’이 녹아 있었습니다. 박경재 회장의 작고 호리호리한 체구와 버릇 때문에 그를 처음 만난 사람들은 일본인으로 착각하곤 했습니다. 사실, 박동백이 1975년에 처음 박경재 회장을 만났을 때를 회상하며 “회장님의 한국어 발음을 들으면 일본에서 오랜 시간을 보냈다는 것을 단박에 알 수 있었습니다.”라고 말했습니다. 하지만 박경재 회장은 한국어 발음만 독특한 것이 아닙니다. 그는 당시 한국의 다른 기업가보다 품질에 더 많은 주의를 기울였습니다.

박경재 회장은 언제나 효율적이고 유연한 조직을 추구하면서도, 항상 품질의 중요성을 강조했습니다. 공정과 제품의 품질을 개선할 때마다 일본의 품질을 목표로 삼았습니다. 그리고 일본 고객들은 일본 산업 표준(JIS)보다 20-30% 높은 품질을 기대하기 때문에 단순히 JIS 규격을 맞는 품질 정도로는 만족시킬 수 없다고 자주 강조했습니다.

»

박경재 회장은 그에 관한 일화를 들려주었습니다. 한 번은 일본 고객에게 샘플을 보냈는데 그 고객이 테스트를 하더니 SONGWON이 보낸 칼슘 스테아레이트에서 작은 검은색 입자가 발견되었다고 되돌려 보냈습니다. 박경재 회장은 잠재적 고객이 만족하게 만들겠다고 다짐하고 다시 한 번 샘플을 보냈습니다. 1년이 지난 후, 그 고객은 한 드럼을 주문했습니다. 다시 1년이 지나고 드디어 그 고객이 대량으로 주문을 했지만, 최종 고객이 사용하기에 적합한 품질인지 확인하고 나서야 주문을 했습니다.

박경재 회장의 품질에 대한 헌신과 '일본 방식'에 대한 열정을 보여주는 또 다른 일화가 있습니다. 어떤 동남아 고객이 품질은 나빠도 좋으니 저렴한 가격으로 제품을 공급하는 조건이라면 SONGWON과 함께 일하고 싶다고 말했습니다. 회장은 자신의 우수한 기술자가 저질의 제품 생산에 초점을 맞추게 하고 싶지 않았기 때문에 제안을 거절했습니다.

박경재 회장은 평생 동안 일본에서 알고 지낸 사람들과 돈독한 관계를 유지하였고 종종 이런 인맥을 통해 새로운 아이디어를 개발하였습니다.

“박경재 회장과 거래를 하는 동안, 자신이 교육을 받고 처음으로 사업 경험을 쌓은 일본에 대한 칭찬을 많이 들었습니다. 박경재 회장은 ‘허튼 말’은 일절 하지 않았습니다. 항상 단도직입적이고 에드루는 법이 없었습니다. 하지만 매우 힘들고 때로는 가혹한 협상이 끝나면 서울에서 그가 좋아하는 일본 식당에서 식사를 즐기며 우애를 다졌습니다.”

Gerhard Schlosser, 사외 이사, Songwon Industrial Group

박경재 회장은 일본에 강한 애착이 있었지만 한국에 대한 애국심이 투철했고 모든 일에서 이를 분명히 표현했습니다. 그는 전쟁으로 많은 한국 산업이 쓰러지는 것을 목격한 데다 PVC 시트를 생산하는 데 필요한 대부분의 첨가제를 일본에서 수입해야 한다는 것을 깨닫고 SONGWON을 설립하기로 했습니다. 박경재 회장의 목표는 한국에 기업을 설립하여 자신의 개인적 이익뿐만 아니라 조국에 부를 쌓기 위한 것이기도 했습니다.

박경재 회장이 기업을 설립하던 시기는 한국의 경제 상황을 개선하고 국가를 현대화하기 위한 박정희 전 대통령의 경제 개발 계획이 실행 중이던 무렵이었습니다. 한국 정부는 경제 개발 계획의 일환으로 경쟁 제품의 수입을 중단하여 국내 기업을 보호하는 정책을 시행 하였습니다.

박경재 회장은 경쟁이 긍정적이고 필요한 것이라는 신념이 있었기에 이 제안을 거절했습니다. 그는 경쟁이 없다면 SONGWON의 팀은 물론이고 누구도 더 나은 제품을 개발하려 들거나 생산하는 제품의 성능을 개선하려 들지 않을 것이라고 말했습니다. 장기적으로는 수입 금지 정책은 SONGWON의 미래, 나아가서는 한국의 미래에 이익이 안 된다는 것을 알았습니다. 박경재 회장은 자신의 계획으로 더 많은 것을 이룰 수 있다고 생각했습니다. 대신, 선구자가 되어서 한국에 수입되는 모든 첨가제 분야를 선도하는 리더가 되겠다고 결심했습니다.

박경재 회장은 기회를 보는 안목이 있었을 뿐만 아니라 유머 감각도 뛰어났습니다. SONGWON은 인조 가죽을 생산하는 데 사용하는 PU수지를 국내 최초로 자체 기술로 생산한 기업입니다. SONGWON이 수원에서 이 수지 생산을 시작했을 때 박경재 회장은 마이클 잭슨의 인조 가죽 의상을 이 수지의 주요 활용 분야로 소개하고 재미있는 ‘무료’ 광고로 이용하였습니다.

박경재 회장은 동료와 경쟁자를 막론하고 누구에게나 기업가로서 깊은 인상을 남겼습니다. 또한, 자신이 불리할 때조차도 자신의 갈 길에서 한 치도 물러서지 않았습니다. 박경재 회장은 언제나 용기 있게 행동하고 SONGWON을 성공시키리라 믿었습니다. 그저 시간 문제일 뿐이라고 확신했습니다. 박동백은 박경재 회장과 보낸 시간을 되돌아보면서, 박경재 회장이 Ciba를 예로 들며 아무리 성공하더라도 절대 오만해져서는 안 된다는 것을 강조했다고 말합니다.

박동백에 따르면, Ciba 측이 박경재 회장과 처음 만났을 때 지상 7층, 지하 3층의 신기술센터를 안내하면서 300명의 박사 연구진을 두고 있다고 자랑했다고 합니다. “Ciba 측은 회장님에게 SONGWON에는 몇 명의 박사가 있는지 물었습니다. 솔직한 회장님 스타일대로 간단히 답했습니다. “없습니다.” 그날 Ciba 측의 반응으로 미루어 보았을 때, SONGWON이 언젠가 진짜 경쟁자가 되리라는 상상조차 못했을 겁니다. 결국 SONGWON은 여전히 승승장구하고 있고 Ciba는 BASF에 매각되었습니다.” 박동백은 미소 지으며 말했습니다.

“2004/2005년 저는 Ciba에서 일하고 있었는데 새로운 세계적 수준의 AO 공장을 싱가포르에 건설하는 계획을 세우던 중이었습니다. 당시 회장님과 자주 만나서 회장님이 한국에 비슷한 투자를 하지 못하게 막으려고 했습니다. 그때 회장님은 매암에 공장을 지으려고 구상 중이었습니다. 몇 번 논의가 오고 간 후 저는 Ciba측으로는 유익한 결과를 얻지 못했고 회장님은 매암에 공장을 짓기로 했습니다. 언젠가 그런 위험한 투자를 왜 하느냐고 물었던 기억이 납니다. 회장님은 이렇게 답했습니다. ‘SONGWON은 언제나 Ciba가 걸어간 폴리머 첨가제 산업의 발자취를 잘 따라왔습니다. 따라서 Ciba가 싱가포르의 공장에 투자하는 것이 좋은 결정이라고 생각한다면 SONGWON 으로서는 한국에 비슷한 투자를 하는 것이 최선이 될 것입니다. 이러한 움직임으로 업계에서 2위로서의 자리를 굳힐 수 있었을 뿐만 아니라 미래를 위한 탄탄한 기반도 마련할 수 있게 되었습니다.’ 이 이야기는 SONGWON 이 회장님 평생의 사업이었고, 가슴과 영혼을 바쳐 평생토록 SONGWON에 헌신했던 것을 알 수 있는 많은 일화 중 하나에 불과합니다.”

Philippe Schläpfer, 기능성 화학물 책임자,
Songwon Industrial Group

얼마 지나지 않아 박경재 회장은 병을 얻었고 치료를 위해 뉴욕으로 갔습니다. 당시 박종호와 박동백은 Maurizio와 함께 세계 진출을 논의하고 있었습니다. Maurizio는 “협의를 우리들이 성사시켰지만, 참석하지 못한 회장님이 든든한 지원군이 되어 주었습니다. 회장님은 뉴욕에서도 매암의 새로운 제조 시설 건설 계획을 감독했습니다.”라고 말합니다.

박경재 회장은 2007년 2월 20일 뉴욕에서 세상을 떠났습니다. 박경재 회장은 살아 생전 매암 공장이 완공되는 모습을 보지는 못했지만 착공에 들어가는 모습까지는 보았습니다. 그는 자신의 꿈이 실현되는 것을 눈으로 보았습니다.

“회장님을 마지막으로 본 건 2006년 초였습니다. SONGWON의 새로운 출발에 대해 논의하는데 회장님이 울산으로 오셨습니다. 회장님이 회의실로 들어와서 저에게 다가오던 모습이 생각납니다. 저를 껴안아주시면서 이렇게 말했습니다. ‘고맙습니다.’ 회장님이 미국으로 돌아간 그때가 마지막 길이어서 매우 슬펐습니다. 하지만 그 순간에는 SONGWON 을 위대한 기업으로 만들 책임을 저에게 넘기고 있다는 생각이 들었습니다. 이제, 저는 SONGWON의 미래를 위하여 저의 비전을 따라가고 있습니다만, 아마 회장님도 똑같이 하시리라 생각합니다. 제 사무실에는 회장님의 사진이 걸려 있습니다. 항상 살며시 미소 짓는 모습으로 저를 내려다보고 계십니다. 제가 하는 일을 회장님이 좋아하셨으면 좋겠습니다.”

Maurizio Butti, CEO, Songwon Industrial Group



박경재

창립자 이야기



박경재 - 창립자 이야기

이사회 회장인 박종호가 자신의 아버지 박경재 회장님을 회상하면서 SONGWON의 창립자에 대해 개인적으로 느낀 점을 나눕니다.

우리 아버지는 한국 경상남도 지방의 진주라는 아름다운 도시에서 태어났습니다. 아버지는 어린 나이에 일본 교토로 이주하여 만형 가족과 함께 살았습니다. 일본에서 대부분 어린 시절을 보냈고 학업을 마쳤습니다. 큰아버지는 염색 사업을 하고 있었는데, 이를 지켜본 아버지는 자신에게는 맞지 않는 일이라고 생각했습니다. 아버지는 보다 기술 지향적인 사업이 하고 싶었고 화학과 화학 공학을 공부하기로 했습니다.

일본 기류 군마대학교에서 화학 학위를 딴 후, 프로세스 엔지니어로 플라스틱 가공 기업에 입사했습니다. 몇 년 후 한국 Lucky Chemical Industrial Co.(오늘날 LG 그룹)의 창립자인 구인회가 PVC 가공 엔지니어를 찾다가 아버지를 발견했습니다. 그는 아버지에게 자신의 회사로 오라고 권했습니다.

**당시 SONGWON은
한국에서 유일한 플라스틱
첨가제 제조 기업이었습니다.**

아버지는 새로운 도전을 찾아 한국으로 돌아왔고 부산 Lucky Chemical Industrial Co.에서 PVC 공정 생산 책임자가 되었습니다. 여기서 아버지는 최초의 성공적인 비닐 제품 개발을 맡게 됩니다. 6년 후 구인회의 아들이 CEO가 되리라는 것이 명확해졌을 때 아버지는 이 회사에서 성장하고 발전할 기회가 제한되리라는 것을 알았습니다. 그래서 1965년에 사임하고 SONGWON을 설립했습니다.

아버지는 PVC 안정제만 가지고 불과 몇 명의 종업원들과 사업을 시작했지만 빠르게 성공을 거두었습니다. 당시 SONGWON은 한국에서 유일한 플라스틱 첨가제 제조 기업이었습니다. 흥미롭게도 SONGWON의 제품은 Lucky Chemical의 PVC 가공 사업을 부양하는 역할도 했습니다. 아버지는 업계에서 요구하는 바를 파악하고 적절한 시기에 시장에서 원하던 제품을 제조하기 시작한 것입니다.

사실 당시에 그러한 모험을 하고 기업을 세우는 것은 대단히 용감한 결정이었습니다. 아시아에는 금융 위기가 닥쳤을 뿐만 아니라 한국은 여전히 극도의 빈곤에서 회복하면서 다른 선진 제조 국가와 같은 수준으로 경쟁하기 위해 경제 산업화와 근대화를 꾀하던 시기였습니다. 이러한 상황에도 불구하고 아버지는 SONGWON을 경쟁력 있는 폴리머 안정제 업체로 세우는 데 성공했습니다.

다른 사람이 사업을 어떻게 운영하는가에 대해서는 아는 바가 없습니다. 그러나 아버지의 사업 모델이 장기적 관계의 구축과 고객의 장기적 요구를 충족시키는 것을 원칙으로 삼았다는 것만은 말씀드릴 수 있습니다. 또한, 아버지는 진정성과 목표에 대한 집중이 얼마나 중요한지 강조했습니다. 아버지는 새로운 아이디어에 매우 개방적이었습니다. 항상 동료의 제안, 그 중에서도 특히 기술적 제안에 귀를 기울였습니다. 결정을 내릴 때는 먼저 모든 옵션을 직접 상세히 살펴보고, 그 과정이 끝나야만 마음을 정했습니다.

아버지는 전 세계의 많은 역사적 사건에서 교훈을 얻었습니다. 대단한 독서가였던 아버지는 모든 종류의 책을 즐겼지만 특히 정치와 사업 등을 성공적으로 이끌었던 역사 속의 리더에 많은 관심을 보였습니다. 아버지는 성공적인 기업의 핵심은 회사와 직원에게 충실하고 정확한 사실을 바탕으로 현명한 결정을 내리는 훌륭한 비전을 가진 리더와 그 비전을 진정으로 믿고 따르며 실현에 헌신하는 직원이라는 것을 분명히 알고 있었습니다.

»



“아버지는 성공적인 기업의 핵심은 회사와 직원에게 충실하고 정확한 사실을 바탕으로 현명한 결정을 내리는 훌륭한 비전을 가진 리더와 그 비전을 진정으로 믿고 따르며 실현에 헌신하는 직원이라는 것을 분명히 알고 있었습니다.”

»

사람들이 기억하는 것은 그 사람의 품격이라는 말이 있는데, 사실입니다. 사람들은 우리의 행동을 보고 기억합니다. 아버지는 이 점을 잘 알고 계셨던 것이 틀림없습니다. 세월이 지나면 누구나 자신이 급여를 얼마나 더 받았는지, 자기 개발에 얼마나 투자를 받았는지, 회사를 위해 무엇을 희생했는지는 잊게 됩니다. 그러나 만일 당신이 훌륭한 사람이라면, 당신이 공정한지, 사람을 존중하는지, 헌신을 예우하는지에 따라 기억됩니다.

아버지는 이런 원칙을 바탕으로 SONGWON 가족을 시작했습니다. 그야말로 이 회사에서 성장한 사람들이 있습니다. 갓 입사한 신입에게 물어보십시오. 마치 오래 전부터 SONGWON의 가족이었던 기분이라고 답할 것입니다. 이런 ‘느낌’은 아버지에게서부터 시작하고 오늘날에도 여전히 강하게 남아 있습니다.



아버지는 언제나 “보다 좋은” 것을 추구했습니다.

아버지는 항상 삶의 모든 면에서 “보다 좋은”을 추구하는 분이셨습니다(아버지의 모토였죠). 보다 좋은 것을 추구하고 가장 진실한 태도로 일하라는 것이 철학이었습니다. 아버지는 본인과 주변 사람들에게 탁월함을 기대했습니다. 아버지와 함께 일하는 사람들에게는 아버지가 그들의 잠재력을 진심으로 믿는다는 것이 잘 보였습니다.

아버지는 술선수범하면서 단순히 지름길을 찾는 것보다 “올바르게” 해내는 것이 더욱 중요하다고 강조했습니다. 우수한 품질의 제품을 생산하는 것 외에도 SONGWON에서는 매일의 임무는 가능한 모든 혁신과 개선을 통해 끊임없이 우수함을 추구할 것, 그리고 기회를 모색하면서 가능한 기회가 오면 결코 기회를 놓치지 말 것이라고 명확하게 밝혔습니다. 특히, 어제보다 나은 사람이 되라고 했습니다.

아버지의 목표는 SONGWON을 선도적인 글로벌 기업으로 만드는 것이었습니다. 그리고 언제나 이를 실현할 수 있다고 믿었습니다. 아버지는 변화하는 요건과 사업 환경에 적응하는 것이 중요하다고 생각했습니다. 언제나 기대치보다 더 많은 것을 달성하고자 노력하고 세부적인 것에 열정적으로 주의를 기울였습니다. 이러한 정신은 SONGWON에도 스며들어 있습니다. 우리는 이 정신을 원동력으로 삼아 전 세계의 고객 및 파트너와 긴밀하고 신뢰하는 관계를 유지, 발전할 수 있는 것입니다.

저는 오랫동안 아버지를 지켜보고 아버지와 함께 일하면서, 아버지의 기업 철학을 존경하게 되었을 뿐만 아니라 균형에 대한 천부적인 감각에도 놀라지 않을 수 없었습니다. 아버지는 일과 오락을 명확히 구분했습니다. 언제나 시간을 내서 골프를 치거나 채소밭에서 일하곤 했습니다. 아버지와 거래를 하는 사람들은 아버지가 절대 저녁 식사 자리에서 일 이야기를 하지 않는다는 것을 알았습니다. 저녁은 즐거운 대화와 맛있는 식사를 즐기는 시간이었습니다. 아버지가 가장 좋아했던 것은 일본식이었습니다. 아버지는 균형 잡힌 삶을 추구했고 업무에서 벗어나서 자신을 재충전하고 회복할 시간을 찾는 것이 중요하다고 누누이 강조했습니다. 그렇게 하면 영감과 신선한 에너지, 새로운 아이디어를 향한 문이 열린다고 생각했습니다.

저는 아버지에게서 수많은 귀중한 교훈을 얻었습니다. 아버지는 제게 SONGWON에 입사하기 전에 일본과 중국의 다른 기업에서 일해보라고 권했습니다. 그 경험으로 다양한 관점과 방식에 눈을 뜰 수 있었습니다. 이 직접적인 경험과 지식은 제 커리어를 쌓고 SONGWON에서 일하는 데 매우 유용하게 사용되었습니다. 또한, 아버지는 좋은 상황이든 나쁜 상황이든 배울 점이 있다는 것을 가르쳐주셨습니다. 그러나 아버지에게서 배운 가장 훌륭한 교훈은 다른 사람에 대한 존중이었습니다. 아버지는 기업의 성공에는 신뢰하는 관계가 열쇠이고, 신뢰하는 관계에는 다른 사람에 대한 존중이 핵심이라는 것을 알았습니다. 아버지의 업적이 이를 증명하고 있습니다.

아버지가 꿈꾸었던 SONGWON의 비전을 실현하는 것을 목격하고 이에 기여할 수 있어 영광으로 생각합니다. 아버지가 세상을 떠나기 직전 매암 공장의 최종 준공 단계를 사진으로 보여드렸습니다. 아버지는 자신의 업적과 SONGWON 앞에 펼쳐진 성장의 길을 무척 자랑스러워하셨습니다. 아버지가 살아 계셨더라면 우리가 함께 이룩한 모든 것을 축복하고 SONGWON이 더욱 발전하기를 기원해주셨을 것입니다.



그리고 훌륭한
사람은 그 사람이
공정한지, 사람을
얼마나 존중하는지에
따라 기억됩니다.



울산 - 세계 수준의 도시



울산 - 세계 수준의 산업 도시

SONGWON의 여정은 부산에서 시작되었지만 한국의 산업 동력인 울산이 지난 35년간 SONGWON의 근거지가 되었습니다. 울산은 1970년대 이전에는 작은 도시에 불과했지만 그 이후로 세계적 수준의 도시이자 석유화학, 조선, 해양, 자동차 산업으로 구성된 최대 규모의 공업 단지가 되었습니다. 1988년 이후 울산은 SONGWON의 본사가 자리 잡기에 이상적 환경을 갖추었습니다. SONGWON의 기술적 우수성과 국제적 공급 안정성을 지원하기에 위치와 인프라가 모두 이상적이었습니다.



한국

울산



완벽한 입지

울산은 한반도 남동부 끝자락에 위치한 북적이는 항구 도시입니다. 웅장한 태백 산맥과 동해 사이에 위치한 울산은 한국 최대의 도시 서울에서 400km 떨어져 있고 한국 제2의 도시 부산과는 북동쪽으로 불과 50km 떨어져 있습니다. 울산의 인구는 120만 명으로, 한국에서 7번째로 큰 도시입니다. 그러나 울산은 면적이 1,060km²에 달해서 총 면적이 605.52km²에 불과한 서울보다 1.7배나 큼니다.

바다와 대륙이 만나는 곳에 위치해 있는 울산은 다른 지역에 대한 접근성이 좋아서 동아시아의 주요 무역 관문 역할을 합니다. 사실, 울산은 베이징, 상하이, 홍콩, 도쿄, 오사카 등의 주요 동아시아 도시로부터 비행기로 불과 몇 시간 거리에 있습니다.

또한, 울산은 한국 최대 규모의 항구 중의 하나입니다. 울산의 항구에는 부산항, 온산항, 방어진항, 울산항이라는 4개의 주요 항만으로 연결되어 있으며 울산은 휴스턴, 로테르담, 싱가포르 다음으로 세계에서 네 번째로 큰 액상 물류 항구입니다. 현재 새로 건설 중인 울산신항은 2020년에 완공될 예정이며, 정박 가능한 선박이 132대로 늘어나고 연간 화물 처리량은 최대 8,800만 톤까지 확대될 예정입니다. 그렇게 되면 울산은 전 세계 석유 소비의 19.2%를 처리할 수 있는 북동아 석유 허브 항구로 거듭나게 될 것입니다.

울산의 과거 엿보기

오늘날 울산이 있는 자리에서 많은 고고학적 유물이 발견되었습니다. 울산은 천연 자원이 풍부하고 기후가 온난하여 신석기 시대와 청동기 시대 이후로 많은 사람이 모여들었습니다.

앞선 무역

B.C 57년부터 A.D. 935년까지 신라 시대에 경주(당시 서라벌)에서 이 지역을 무역항으로 사용한 증거가 있습니다. 경주는 경상북도의 남동쪽 모서리에 있는 해안 도시입니다. 또한, 당시 일본, 중국 심지어 아라비아 반도에서 사람들이 드나들던 곳으로 사용된 흔적도 있습니다.

울산이라는 이름이 처음으로 사용된 기록은 태종 시대인 1413년입니다. 이전에는 '삼한'이라는 이름으로 알려졌습니다. 1642년 조선 시대에 울산항에 최초의 해운 단지가 건설되었다는 기록이 있습니다. 따라서 이 시점부터 울산의 역사에 조선이 함께 했습니다.



전쟁의 시대

1592년 임진왜란이 시작될 무렵 일본이 침공했을 때 울산에서 첫 번째 중요한 전투가 벌어졌습니다. 승병들이 백성 및 군인들과 힘을 합쳐 싸웠고 공격에 훌륭히 저항했습니다. 1597년 12월 23일과 1598년 1월 4일, 임진왜란 후반에 한국은 명나라의 지원을 받았고 일본으로부터 울산 왜성을 탈환하려 했으나 실패했습니다. 이를 일컬어 울산 포위 작전이라고 합니다.

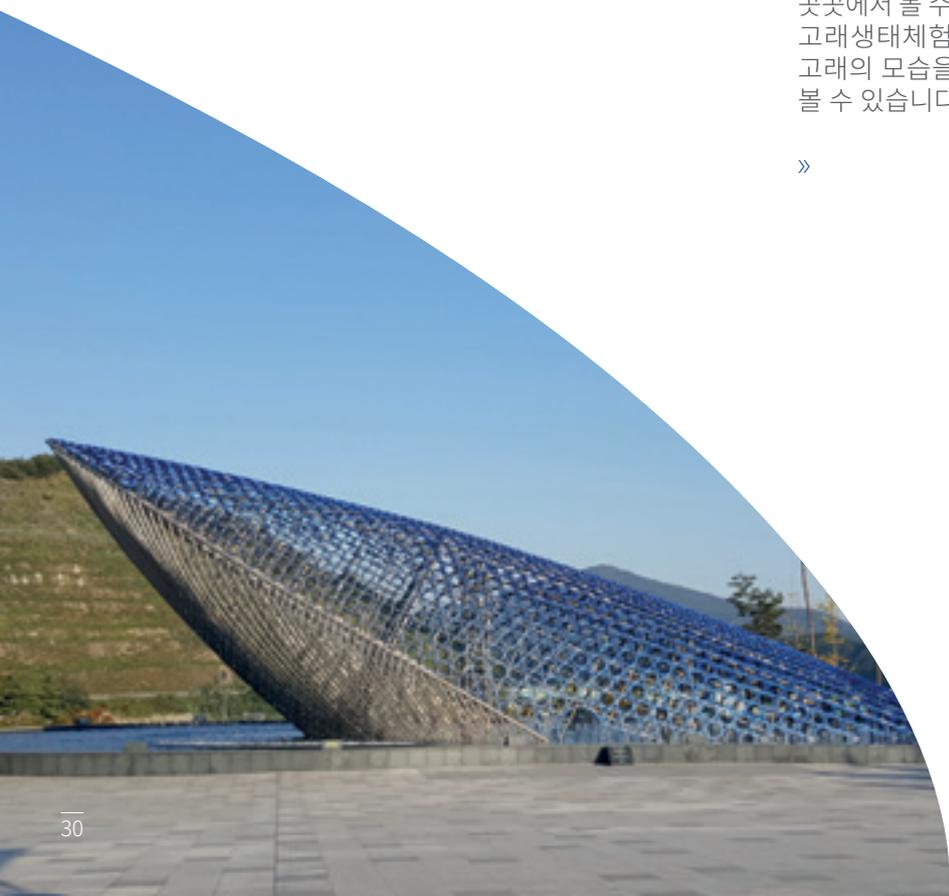
제2차 세계대전(1939-1945)과 한국 전쟁(1950-1953) 시기에는 울산이 중요한 공업 현장 역할을 했습니다. 다행히도 부산 인근에 위치해 있어서 도시가 안전했고 전쟁의 영향을 피할 수 있었습니다.

포경

상업적 포경은 1800년대 후기까지 거슬러 올라가지만 반구대에서 발견된 암각화에서 울산이 8,000년 전 신석기 시대에도 고래잡이 터로 활용되었다는 사실이 밝혀졌습니다. 그러나 대량의 고래 사냥이 시작된 것은 1900년대 초 러시아 포경선이 도착한 이후부터입니다. 제2차 세계대전이 끝난 후 식량이 부족하고 기아가 만연하자 고래는 삶의 한 방식이자 귀중한 식량원이 되었습니다.

세계와 국제포경위원회(International Whaling Commission)의 압력을 받을 때까지 포경이 지속되다가 1986년에야 포경 산업에 마침표를 찍었습니다. 그러나 울산이 고래 잡이의 근거지였다는 흔적은 오늘날에도 도시 곳곳에서 볼 수 있습니다. 장생포는 고래 문화 특구로 지정되어 고래생태체험관을 운영하고 있습니다. 울산 시 곳곳에서 고래의 모습을 담은 조각과 예술품, 가로등 및 기타 전시를 볼 수 있습니다.

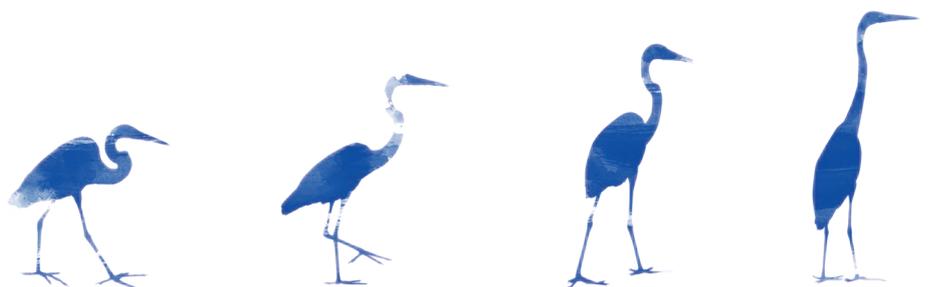
»





⊗ 울산의 태화루

(신라 시대(57 B.C.-935 A.D.)에 건설된 태화루는 영남 3대 누각 중 하나입니다. 하지만 16세기 말 일본 침공으로 불태워졌다가 2014년에 재건되었습니다.)





⏪ 울산 | 1960

울산 | 2004 ⏩



»

울산의 현대화

1931년 4월 1일, 울산만이 읍으로 승격되었고 1962년 6월 1일에는 시로 승격되었습니다. 1997년 7월 15일, 울산은 광역시가 되었습니다.

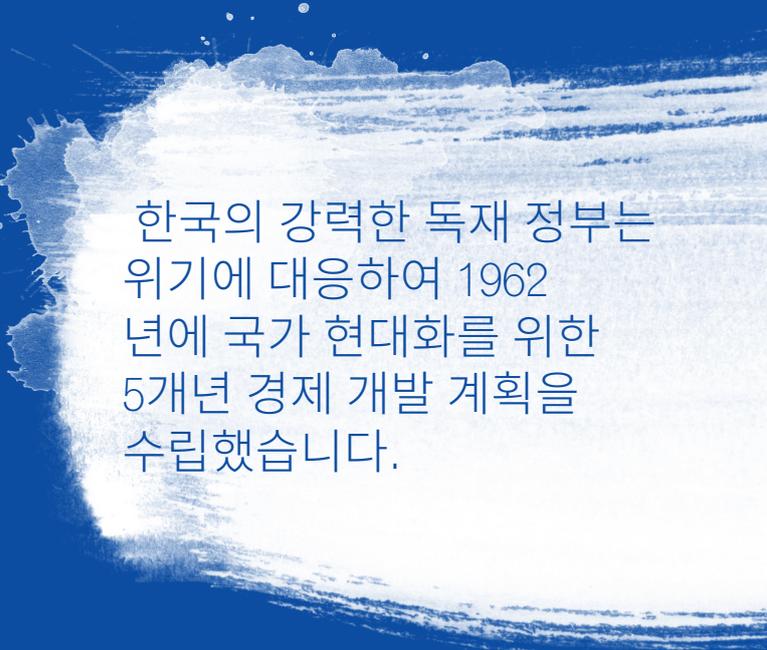
흥미롭게도 울산은 현대화된 공업 도시로 만들겠다는 꿈은 1930년대 말 일본인 자본가에게서 나왔습니다. 1943년으로 기록된 그의 계획은 비록 실현되지는 않았지만, 그는 울산을 한국과 일본, 태평양, 아시아 대륙을 잇는 중요한 전략적 요충지이자 석유를 일본 제국에 공급하기 위한 최적의 지점으로 보았습니다.

“울산은 일본, 만주, 중국의 중심에 있어서 육상과 해상 운송에 모두 유용하다. 울산을 개발하면 대륙으로의 수송을 가능하게 하는 군사 기지이자 생산 기지가 될 새로운 도시를 건설할 수 있을 것이다. 그에 따라 우리의 국력이 강화될 것이다. 나는 울산 개발을 신이 내려준 사명이라 생각한다. 그래서 최선을 다해 이 계획을 이루고자 한다... 일본의 국가적인 관점에서 조선이 대동아를 정복하는 진출 기지로서 완벽한 역할을 다하려면 25억 원 규모의 생산 기지가 이상적이다. 울산만으로 10억 원 규모의 조달은 달성할 수 있으리라 생각하며, 이것이야말로 내 계획의 핵심이다. 내륙 지역 00000m²와 해안 산업 단지 9,917,400m²를 결합하면 50만 명이 거주할 수 있는 새로운 도시가 탄생하게 된다...”

이케다 스케타다, 「蔚山都市計劃創設」,
「油蔚連絡基地蔚山港創設」(1943년 4월 28일).

그러나 울산의 진정한 변화는 1960년대 초에 시작되었습니다. 한국 전쟁과 1960년대 학생 운동으로 인한 사회적 불안, 1961년에 일어난 군사 쿠데타로 인해 한국은 절망과 빈곤에 빠졌습니다. 한국의 강력한 독재 정부는 위기에 대응하여 1962년에 국가 현대화를 위한 5개년 경제 개발 계획을 수립했습니다.

이 계획에서 울산은 “특별 공업 지역”으로 지정되었습니다. 한국 정부는 울산에 투자를 유치하기 위해 조세 인하책을 펼치고 수십 억 달러 규모의 대대적인 저금리 대출을 제공했습니다. 1962년에 정부는 울산군 중 일부 지역을 통합해서 울산 시로 승격시켰습니다. 이 시점부터 울산은 빠르게 성장하기 시작합니다. 예를 들어, 1968년과 1980년 사이 울산은 인구가 551% 증가했습니다. 1995년에 울산시와 울산군이 최종 통합되었고 1997년에는 광역시로 승격되었습니다.



한국의 강력한 독재 정부는 위기에 대응하여 1962년에 국가 현대화를 위한 5개년 경제 개발 계획을 수립했습니다.

사실, 정부의 경제 정책이 한국의 엄청난 경제 성장에 큰 영향을 미쳤습니다. 불과 30년 만에 한국은 경제 개발 계획으로 ‘개발도상국’에서 ‘선진국’ 반열에 들어섰습니다. 그 이후로 울산은 처리하는 화물의 가치와 처리량 면에서 한국 최대 산업 항구로 성장했습니다. 현재는 연간 1억 5,000만 톤을 처리합니다.

1962년, 어항이던 울산의
인구는 8만 명에 불과했습니다.

오늘날 울산은

120만 명이라는
엄청난 인구를
자랑합니다.





한국의 산업 동력

1970년대 초반, 울산은 현대그룹이 대대적인 투자를 시작한 이후 “현대 시”라는 별명으로 불렸습니다. 1972년, 현대는 울산항에 세계 최대 규모의 조선소를 건설했습니다. 그 이후로 울산은 세계에서 가장 큰 조선 도시가 되었고 이제는 전 세계 전체 조선 생산량의 16%를 차지합니다. 몇 년 후 현대는 울산 공업 단지 한가운데에 세계 최대 규모의 자동차 조립 공장을 건설하기 시작합니다. 오늘날 이 공장은 연간 150만 대의 차량을 생산합니다.

울산은 SK가 운영하는 세계 3위의 정유 공장이 있는 곳이기도 합니다. 지난 몇십 년 사이에 수많은 석유화학, 조선, 자동차 기업이 이곳에 자리 잡았습니다. 한국의 산업 중심지로 알려진 울산은 지난 40년간 한국의 빠른 경제 성장에 지대한 공헌을 했습니다. 울산은 한국 산업 생산량의 15.2%를 차지하고 연간 수출량은 약 973억 달러 규모입니다.

우수한 인프라, 시장 접근성, 풍부한 산업용 공공 서비스, 뛰어난 인력을 모두 갖춘 울산은 SONGWON이 자리 잡기에 이상적인 도시였습니다. 각종 산업들의 선도 기업들이 가까이 지내면서 역동적이고 혁신적인 시너지 효과를 얻을 수 있었고, 긍정적인 협업 환경이 조성되었습니다. 울산과 마찬가지로 SONGWON은 지난 50년간 비전과 혁신 정신에 이끌려 눈부신 성장을 하면서 울산 역사의 일부가 되어 성공에 기여했습니다.

울산의 자매 도시

일본 아마구치 현 하기

일본 구마모토 현 구마모토

중국 지린성 창춘

대만 화론헌 화론헌

인도 구자라트 주 아마다바드

카자흐스탄 카라간디 주

러시아 톱스크 주 톱스크

터키 이즈미르 주 이즈미르, 코자엘리 주 이즈미트

미국 오리건 주 포틀랜드

브라질 상파울루 주 산토스

흥미로운 정보:

울산의 세계적 위상

세계 3위

정유 공장

5위

화학 기업

5위

자동차 제조 시설

1위

조선 해양 단지



SONGWON에서 일하는 동안 저는 청년에서 30년이 지나, 입사할 때와 같은 나이의 아들을 둔 중년이 되었습니다. 시간은 유수와 같이 흘러서 SONGWON은 세계 2위 규모의 첨가제 공급업체로 성장했습니다.

지난 50년간 마냥 좋은 시간만 있었던 것은 아닙니다. 노사 관계가 변했고 정치 자유화가 일어났으며, 금융 위기가 터졌습니다. 매암 공장 투자로 잃은 손실이나 경쟁사와의 치킨 게임도 SONGWON에 어느 정도 위협으로 작용했습니다. 하지만 우수한 기술과 좋은 고객 관계, 모든 임직원의 단결력 덕분에 모든 장애물을 뛰어넘고 더 큰 성장을 위한 준비를 마칠 수 있었습니다. 저는 이러한 흐름이 계속되어서 SONGWON이 다음 50년 동안 꾸준히 성장하기를 바랍니다.

박순하, 재무, *Songwon Industrial Co., Ltd*

걸어온 성공의

뒤안길·돌아보다



걸어온 성공의 뒤안길을 돌아보다

SONGWON 가족인 우리는 우리의 유산과 오늘날 우리의 모습을 자랑스러워해도 됩니다. 우리의 역사는 전략적 성장과 제품 혁신, 고객 집중으로 점철되어 있습니다. 지난 반 세기 동안 SONGWON은 한국의 유일한 플라스틱 첨가제 공급업체에서 선도적인 글로벌 특수 화학제품 공급업체로 성장했습니다. SONGWON의 역사 속에서 이런 눈부신 성공을 이룩할 수 있었던 것은 뛰어난 전문가 팀이 있었기 때문입니다. 한국에서 고작 3명 만으로 시작하여 이제는 전 세계에 900명 이상의 직원을 둔 기업이 되었습니다. 매년 해가 지날수록 하나씩 고유한 마일스톤을 더했고 미래를 위한 튼튼한 기반을 닦았습니다.



우리의 상징

서로 연결된 고리 형태는 통합을 상징합니다. 이는 고객과 연결되는 고리이자, 함께 협력하여 인간의 생활을 개선할 혁신적 솔루션을 창조하는 힘을 의미합니다. 또한, 우리 조직의 서로 연결된 다분야적 성격을 나타냅니다. 공통의 목표에 영감을 받고 기업가 정신으로 여러 가지 관점을 수용하는 SONGWON의 우수한 글로벌 팀을 뜻하기도 합니다. 유망하고 번영하는 삶을 상징하는 타원은 이동성, 확장, 성공을 향한 끊임없는 노력, 우수한 연구 개발을 나타냅니다.

파란색은 진실성, 안정성, 용기와 관련이 있습니다. 이 파란색이야말로 SONGWON의 본질을 잘 나타낸다고 생각합니다. 전통적으로 파란색은 과학, 기술, 엔지니어링의 주요 색상으로 사용되었습니다. 이 상징의 형태는 화학적 구조와도 닮아 있고, 어떤 사람은 위에서 내려다 본 소나무 같다고 말하기도 합니다. 그러나 SONGWON의 모든 사람에게 우리는 귀중히 여기는 모든 것, 우리가 지켜온 가치, 정체성을 나타냅니다.

이름의 의미는?

SONGWON은 한국말로
소나무 숲을 의미합니다.

SONGWON은 설립 이래로
특수 화학제품 산업에서
강하고 튼튼하며 언제나
푸르른 “소나무” 숲을
이루고자 온 힘을
다했습니다.



1965-
1975

부산 소개

부산은 한국 경제, 물류, 관광 개발에 중요한 역할을 했습니다. 15세기 이후부터 일본과의 무역항으로 사용되었고 북한군에 점령되지 않은 2개 도시 중 하나였습니다. 지금은 한국 최대의 항구이자 제2의 도시인 부산은 “한국의 해양 수도”로 알려졌습니다. 한반도 동남쪽 끝에 위치하며 울산에서는 차로 45분 거리에 있습니다.



↖ 부산
연산동 공장 건설,
1968



바로보고 바로일하자

사용자는 환경개선
근로자는 안전작업

흥미로운 정보

1960년대 말 한국의 노동력은 숙련도가 향상되었습니다. 따라서 제조업체는 조선, 전자 장비, 화학 물질, 1차 금속, 운송 장비, 기계류로 생산을 옮기기 시작했습니다. 1975년 말, 한국 수출의 2/3 가까이가 제조 상품이 되었습니다. 1960년대에 고작 12%였던 것에 비하면 엄청난 쾌거입니다. 1962-1982년 사이에는 산업자원부가 만족스러운 수출 실적을 조건으로 무역 허가를 해주었습니다.



⊗ (혼합) 금속 석검계 안정제 수출 | 1973 ⊙



1965-
1975



부산 금속 석검계
안정제 공장, 1973



1976

한국의 수출 1억 달러 달성을 기념하여 박정희 전 대통령이 1964년 11월 30일을 수출의 날로 지정하였고, 그 이후로 이 기념일을 매년 기념하고 있습니다. 1976년 11월 30일, 제 13회 수출의 날에

박경재 회장은 무역통상부로부터 장관상을 받았습니다.

1977

2월에 SONGWON의 두 번째 생산 공장이 수원에서 가동을 시작했습니다. 이후 6월에는 SONGWON Industrial Co. Ltd.가 한국에서 주식을 상장했습니다.

1979

SONGWON은 한국생산성본부(KPC) 지정 10대 기업으로 선정되었습니다. KPC는 1950년에 설립된 이후로 한국 국가 경제 발전에 기여한 단체와 개인에게 시상하고 있습니다.

1983

과학기술부는 SONGWON이 울산에 R&D 센터를 설립할 수 있는 허가를 해주었습니다. 다시 한 번 SONGWON이 KPC 지정 한국 10대 기업으로 선정되었습니다.

1975-
1985



장관상 시상식, 1976 ↗



1975-
1985

부산에서 개최된 SONGWON 운동회, 1977



↖ 씨름 - 전통 한국 스포츠

창립한 지 10년이 지났을 때 SONGWON의 팀은 정말로 한 가족이 되었습니다.

직원의 기념일을 축하하고 매년 정기적으로 운동회와 가족의 날을 개최했습니다. 오늘날까지도 이 전통을 지키고 있습니다.

또한, 1978년에는 SONGWON의 가족적 정서를 높이기 위해 부산에 점심과 저녁을 제공하는 구내 식당을 설립했습니다.

언제나 안전을 우선으로 생각하고 자주 교육을 진행합니다. 직원에게 귀중한 기술과 안전에 대한 인식을 심어주기 위해서일 뿐만 아니라 SONGWON이 특별히 생각하는 “함께” 하는 분위기를 조성하기 위해서이기도 합니다.





◁ 가족과 함께 하는 운동회 | 1982

소방 훈련 ▷



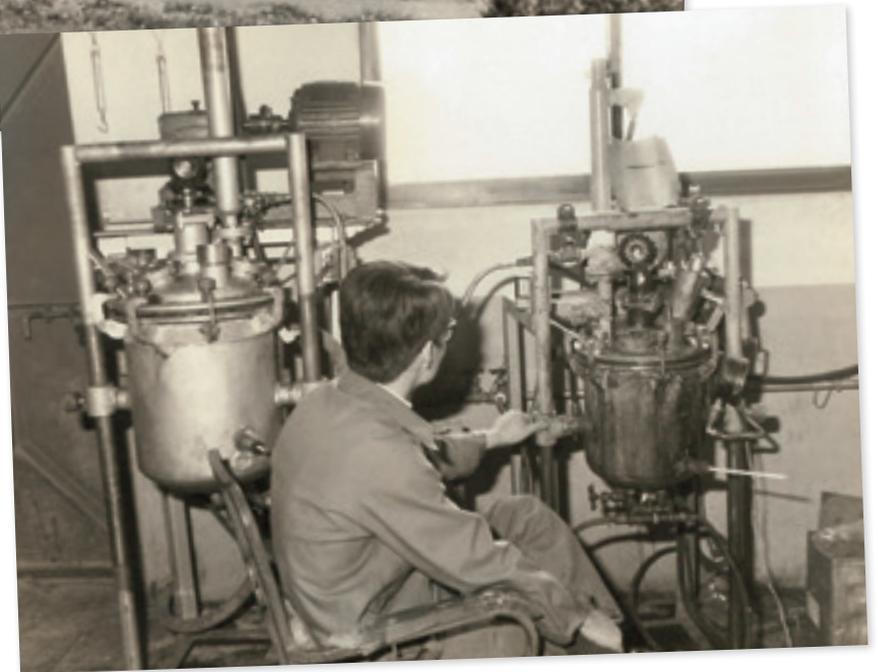
1975-
1985

수원

수도 서울에서 불과 30km 떨어진 수원은 14세기 말부터 서울의 위성 도시로 사용되었습니다. 한국에 유일하게 성곽이 남아 있는 도시로, 1997년에 UNESCO 세계유산으로 등재되었습니다. 시간이 지나면서 수원은 작은 농경 정착지에서 기술 연구 개발의 중심지이자 중요한 산업 허브로 발전했습니다.



수원 공장, 1977



↖ 수원 공장, 솔루션-PU
시범 화학 반응, 1977



1985

SONGWON이 한국의 성장에 기여한 공로로 권위 있는 5.16 민족상을 받았습니다.

이 상은 1961년 5월 16일 군사 혁명을 기념하는데,
이 날을 주로 5.16이라고 줄여서 부릅니다.

1986

SONGWON이 5월에 울산 공장의 가동을 시작했습니다.
12월에 울산공장에서 21주년 창립 기념일도 축하했습니다.

1988

SONGWON이 본사와 공장을 부산에서 울산으로
이전했습니다.

1992

서울사무소는 새로 건립한 SONGWON 빌딩에 입주했습니다.
국내 영업부는 계속 서울에 있습니다.

1985-
1995



⋈ 5.16 민족상을 받은 박경재 | 1985

1985-
1995



다국어 톨게틀을 위한 2차의 공용 그래픽

◁ 21주년 창립 기념일, 울산 공장에서 기념 | 1986

울산 산업 단지 | 1989 ▷



RD 공장의 MSR,
공식 준공식, 1992



샤은식

한국에서는 사무실이나 새로운 건물이 개관하면 공개적으로 샤은식을 열어서 감사를 표하고 안전과 번영을 위한 기원을 했습니다.

1995

SONGWON이 ISO-9002 인증을 받았습니다.

이 인증은 중요한 업적이자, 국제적으로 널리 알려진 우수한 품질과 서비스를 제공하고자 하는 회사의 의지를 보여줍니다.

2001

SONGWON은 도쿄(일본)에 지사를 세운지 5년 만에 Songwon Japan K.K를 설립했습니다. 이는 회사 확장을 향한 중요한 단계였습니다.

흥미로운 정보: 현재 일본은 세계에서 세 번째로 큰 플라스틱 시장입니다.

2002

SONGWON이 매암(한국)에 지사를 열었습니다.

1995-
2005



원래 영문 회사명은
SONG WOUN이었습니다.
1995년에 실제 한국 발음에
맞추어 SONGWON으로
변경하였습니다.

↙ 프라우엔펠트의 Songwon International AG



프렌즈우드의 Songwon International - Americas Inc.
↓



프라우엔펠트와 스위스

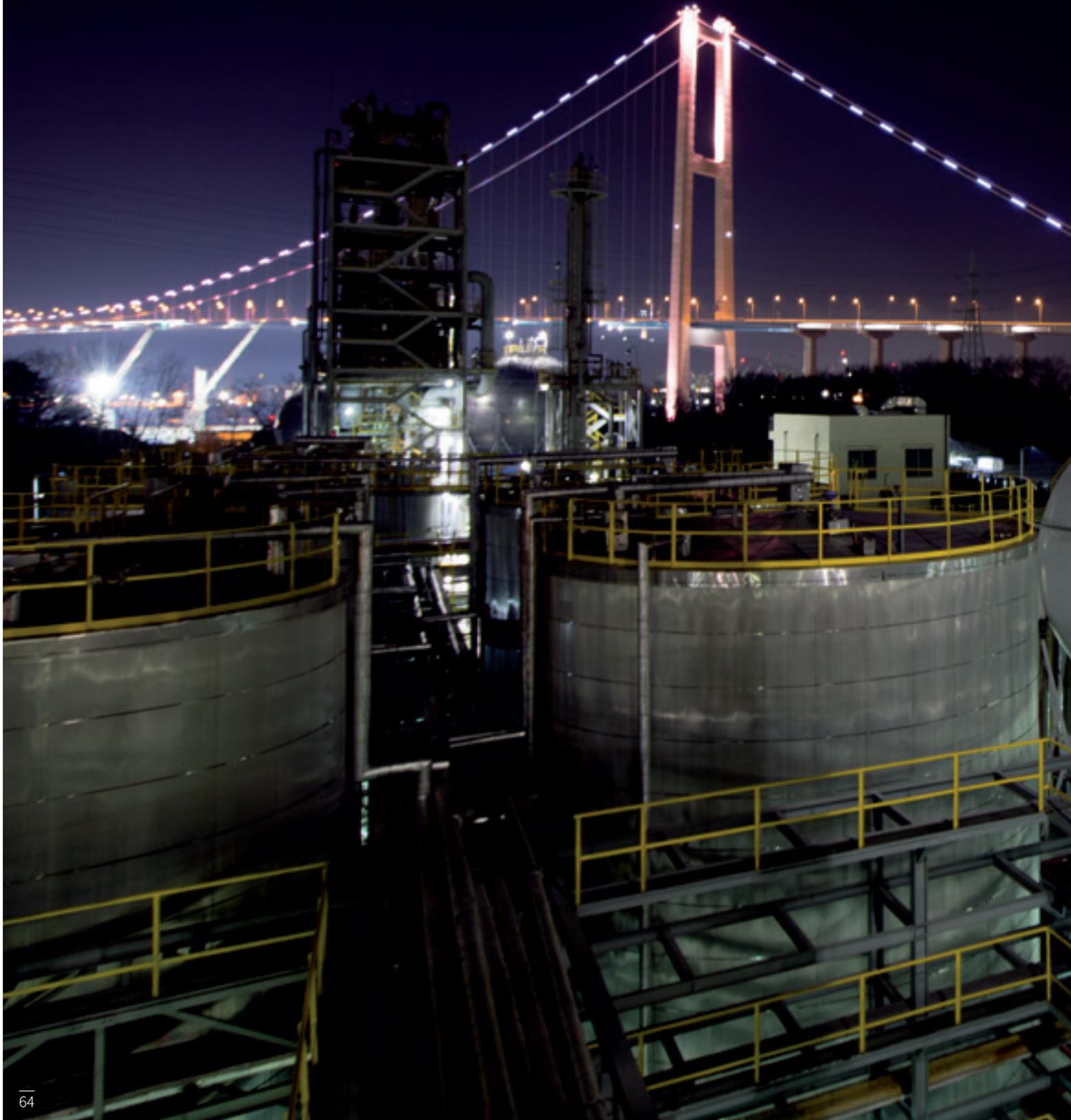
스위스의 프라우엔펠트 시는 아름다운 자연으로 둘러싸여 있으며, 취리히에서 불과 34km 떨어져 있고 투르가우 주(스위스 26개 주 중 하나)의 주도입니다. 프라우엔펠트는 점차 고도로 발달된 인프라를 갖춘 중요한 산업 중심지이자 유명한 공업, 산업, 서비스 기업이 들어선 고장으로 성장했습니다. 세계적으로 유명한 금융 대도시 취리히를 둘러싼 경제 지역에는 다양한 언어를 사용하는 약 150만 명의 다국적 노동자가 제약, 생명 공학, 건강 관리, 화학, ICT, 금융 등의 산업에 속하는 15만 개 기업에서 일하고 있습니다.

세계 경쟁력 보고서(Global Competitiveness Report) 2016-2017에 따르면, 스위스는 8년 연속 세계에서 가장 경쟁력 있는 경제 국가로 세계 1위를 차지했습니다. 또한, 유럽 연합에서는 유럽 최고의 혁신 국가 순위에 오르기도 했습니다.

프렌즈우드 소개

휴스턴과 갤버스턴 사이에 자리 잡은 프렌즈우드는 3개의 주요 공항과 심해항이 인접해 있고, 고속도로와 철도 접근성이 우수합니다. 면적이 59.5km²에 달하지만 70%만 개발되어서 추가 확장의 기회가 충분합니다. 이런 매력적인 입지 조건으로 인해 항공 우주, 국방, 소프트웨어, 컴퓨터, 생명 공학, 컴퓨터 장비, 전자, 통신 서비스, 특수 화학물질 등의 산업이 이곳에 기지를 건설했습니다.

2005-
2015







2009

1개월 뒤 매암 공장도 ISO-14001 환경 관리 시스템(Environment Management System) 인증을 받았습니다.

2009

계획에 따라 매암의 IBL 공장이 6월에 가동을 시작했습니다. 생산 능력이 연간 3만 톤에 달하는 이 공장은 세계 최초로 TBA(t-부탄올)에서 IBL을 상업적으로 대량 생산하는 시설입니다.

1개월 뒤 매암 공장도 ISO-14001 환경 관리 시스템 (Environment Management System) 인증을 받았습니다.

2010

2월에는 ChemService S.A.(룩셈부르크)와 협력하여 물질 규제 문제 자문 기업 ChemService Asia Co. Ltd.를 설립하고 아시아에서 빠르게 확장하는 고객층에 물질규제와 관련된 지원을 제공하기 시작했습니다.

2개월 후 뭄바이에 Songwon International-India Pvt. Ltd.를 설립하고 홍콩에 Songwon China Ltd.를 설립하여 해외 진출의 범위를 더욱 넓혔습니다. 7월에는 중국에 Songwon Trading Shanghai Ltd.를 설립했습니다.

2005-
2015



◀ 매암 공장의 생산 현장 | 2016

매암 공장의 창고 | 2016 ▶



2005-
2015

ISO-14001

이 중요한 국제 표준은 환경 성과를 개선하고자 하는 SONGWON의 노력을 보여줍니다. SONGWON은 ISO-14001 인증을 획득하기 위해 환경 관리 시스템을 성공적으로 도입, 유지하였고 정해진 환경 정책을 지속적으로 준수하기 위한 개선 절차를 수립하였습니다.

AD UNUM OMNES

“모두 함께 같은 목표를 향해 나아간다”
는 라틴어로, SONGWON의 창립
정신을 반영하는 말입니다.



몰타에서의 송원
대리점 회의, 2010





2011

1월, SONGWON이 Songwon Holdings AG(구, Mantenere Holding AG(스위스))를 인수했습니다.

8월, SONGNOX®1076의 새로운 생산 라인이 매암 공장이 가동을 시작했습니다. 이 증설로 1076의 생산 능력이 40,000 MT으로 확대되었고, 매암은 단일공장으로서 세계 최대 규모의 산화방지제 전용 공장이 되었습니다.

몇 개월 후 SONGWON은 상하이에 Songwon Chemicals Co. Ltd.를 설립하여 중국에서의 입지를 강화했습니다.

11월, 스위스에 Songwon Additive Technologies AG를 설립하여 SONGWON의 국제적 OPS(One Pack Systems) 활동을 위한 채널을 마련했습니다.

1개월도 채 지나지 않아서 폴리머 업계에서 유럽 최대의 OPS 제조업체인 Additive Technologies Greiz(ATG)를 인수했습니다. 그라이츠(독일)에 위치한 이 공장은 2006년부터 이미 방진 폴리머 첨가제 패키지를 생산하고 있었습니다.

2012

SONGWON의 공정을 ATG에 성공적으로 적용시킨 후, 그라이츠의 생산 능력을 확대했습니다. 7월부터 추가 생산 시설을 가동하였고, 그라이츠의 공장은 세계 최대의 OPS 공장이 되었습니다.

8월에는 중국에서의 기반을 다지기 위해 당산에 Songwon Baifu Chemicals Co. Ltd를 설립하고 해당 지역에서 티오에스테르계 산화방지제를 제조 및 판매하기 시작했습니다.

2개월 후인 10월에 Songwon Additive Technologies-Americas, Inc.를 설립하여 프렌즈우드에서 북쪽으로 32km 떨어진 휴스턴(미국)에 OPS 시설 건설을 시작했습니다.

같은 달 Sabo SpA와 협력하여 폴리머 산업의 광안정제 솔루션 부문에서도 글로벌 시장에 진출하였습니다.



그라이츠 소개



그라이츠는 독일 튀링겐 주에서 18번째로 큰 도시입니다. 라이프치히에서 남쪽으로 80km, 드레스덴에서 서쪽으로 120km, 프랑크푸르트에서 동쪽으로 약 250km 떨어져 있고, 체코 공화국에서 시작하는 바이스 엘스터 강변에 있는 그라이츠는 작은 수공업 마을에서 산업 도시로 변신했습니다. 오늘날 그라이츠는 대규모 화학 제품 생산 시설과 제지 공장, 플라스틱 제조업체, 의료 기술 기업, 자동차 산업 부품업체, 마이크로칩 생산업체나 센서 기술 개발업체 등과 같은 첨단 기업도 들어서 있습니다.

아부다비 Kizad

Kizad(아부다비 칼리파 산업지구)는 아부다비와 두바이 사이에 전략적으로 위치한 418개 산업 구역입니다. 세계에서 가장 발전된 심해항과 세계적 수준의 인프라가 있기 때문에 해로, 항공로, 육로, 철도망으로 쉽게 접근할 수 있습니다. 따라서 중동과 해외 지역의 고객에게 제품을 공급하기에 효과적인 허브입니다.



파놀리 소개

인도 서쪽 바루치의 안클레슈와르 테실에 있는 파놀리는 구자라트 주에 속한 마을로, 아마다바드에서 남쪽으로 약 200km, 봄베이에서 북쪽으로 250km 떨어져 있습니다. 파놀리는 적절한 인프라와 철도, 도로가 갖추어져 있고 원료 공급지와 가까워서 화학 제조 허브가 되었습니다.





⏪ 울산 도심 | 2014

울산대교 | 2015 ⏩





2015

12월 15일, SONGWON은 창립 50주년을 기념했습니다.



2015

4월, 중국의 Qingdao Long Fortune Chemical & Auxiliary Co., Ltd.(QLF)와 OPS를 생산하여 판매하고 폴리머 안정제를 판매하는 합작 투자(JV) 협정에 들어갔습니다. 이 협정에는 첨단 OPS 공장에 대한 투자도 포함되며, 이 시설은 핑두시 산업단지에 위치할 예정입니다.

11월에는 놀라운 시장 감각을 보여주고 우수한 고객 서비스와 종합적인 제품 포트폴리오를 제공하는 것으로 인정받아 2015 European Frost & Sullivan Award for Product Line Strategy Leadership 상을 받았습니다.



↶ 전통적인 한국의 응원

한국에서는 축하할 일이 있으면 머리 위로 손을 들고 “만세삼창”을 부르는 경우가 많습니다. 만세라는 한국어는 열정과 승리, 지원을 의미하는 응원의 뜻을 가지며, “Hooray”, “Vive”, “Long live”와 같은 의미입니다.

SONGWON에서는 행사가 있을 때마다 이 말을 자주 듣게 됩니다.

2005-
2015

런던에서 Best Practice Excellence 상을 받는 Maurizio Butti와 Philippe Schlöpfer, 2015



칭다오 소개

주요 항구이자 중국에서 가장 매력적인 도시 중 하나인 칭다오는 중국 동부 산둥 반도 남부 해안에 자리 잡고 있으며, 남쪽과 동쪽으로 황해와 면하고 있습니다. 최근 중국 정부는 첨단 산업을 유치하기 위해 칭다오를 청색경제구로 지정했습니다. 주요 목적은 첨단 제조업을 지원할 수 있는 현대적 인프라를 개발하여 주요 지역 경제 중심지로서 칭다오의 입지를 강화하는 것입니다.



⌘ SONGWON 영업 회의, 발리 | 2013



흥미로운 사실 K 2016
에서 발표한 공식 보도
자료는 SONGWON
이 발행한 150번째 보도
자료입니다. 흥미롭게도
100번째 보도 자료는 K
2013에서 SONGWON이
발행하였습니다.

세계로 가는 길



2번째 제조 시설 투자(매암)



◀ 매암 공장 | 2006

매암 공장 | 2016 ▶



세계화로 가는 길

1965년 박경재 회장이 SONGWON을 설립했을 때, 이미 그의 비전에는 세계 시장 진출의 '씨앗'이 심어져 있었습니다. 창립 첫날부터 박경재 회장이 기울인 모든 노력과 내린 결정은 이를 실현하기 위한 교두보였습니다.

90년대 초반 Greck Lakes Chemical Corporation에서 일하던 Maurizio Butti는 아시아에 산화방지제 제조 시설을 설립할 기회를 살펴보기 위해 한국을 방문했습니다. 이 시기에 Maurizio는 박경재 회장을 처음으로 만났습니다. 그 후 두 사람은 연락을 지속했고 사업 기회를 의논하며 상호 신뢰와 존중을 바탕으로 강력한 유대 관계를 맺었습니다.

2005년, 운명의 뜻인지 Great Lakes가 Crompton Corporation과 합병하여 Chemtura가 되었습니다. 이 합병은 Maurizio Butti, Hans-Peter Wüest, Dieter Morath, Jim McGinley를 비롯한 일부 국제 담당 수석 임원들에게는 악재로 작용했습니다. 이 일은 SONGWON의 미래에 예상치 못한 행운을 가져다 주었습니다. 마침 두 회사가 합병하던 시기에 SONGWON은 아시아를 넘어 세계 시장으로 확장하려는 새로운 전략을 펼치기로 결정했습니다. 자신들의 산업 지식과 전문성을 활용하여 대기업으로 키워나갈 가능성에 매료된, 전 Great Lakes 임원진은 기회를 놓치지 않았습니다. 이들은 높은 직위를 버리고 SONGWON에 입사하여 '비전'을 실현하기 위한 박경재와 박중호의 노력을 지원했습니다.

첫 단계는 Clariant와의 대리점 파트너 관계를 끝내는 것이었습니다. "세계 시장에 직접 진출하고 그에 따라 사업 모델을 바꾸는 것이 절실하고 전략적으로 불가피하다는 결정을 하였습니다." 박경재, SONGWON Industrial의 회장 겸 CEO, 2006년 9월.

SONGWON의 새로운 경영진은 발 빠르게 대처하여 탄탄하고 실천 가능한 계획을 수립하고 행동에 나섰습니다. SONGWON이 세계시장 진출 계획을 발표할 당시 Maurizio는 SONGWON International의 사장이었습니다. Maurizio는 다음과 같이 말했습니다. "SONGWON은 폴리머 안정제의 완전한 생산 라인이 가지는 가치를 잘 이해하고 있습니다. 이는 공급망의 효율성을 높여줄 뿐 아니라 고객에게 단일 접촉점을 제공해주기도 합니다. 또한, SONGWON은 주요 고객들이 그들의 전세계 각지의 공장에 공급이 필요하다는 것을 알게 되어 아시아 시장에서 글로벌 시장으로 확대하기로 했습니다."

SONGWON의 전략적 이니셔티브의 구성:

- 기존의 울산 공장에서 약 3km 떨어진 제2공장인 매암 공장에 폐놀계 및 포스파이트계 산화방지제 생산을 위해 (제2 제조 시설(매암)에) 1억 2,000만 달러 투자 결정.
- 산화방지제 생산은 일관적으로 유지하면서도 폴리머 시장 수요확대 (수요)를 예측하여 새 매암공장에 주요 원료와 중간재를 자체 생산으로 통합.
- 상품 범위에 힌더드 아민 광안정제(HALS), 벤조트리아졸 자외선 흡수제 및 특수 가공에 요구되는 특수 주요 산화방지제까지 포함하여 우리의 세계적 공급 제품 범위를 확대시키는 정책 수립.
- 세계 시장을 직접 공급, 지원하기 위한 SONGWON의 자체 영업망 구축.

필수적인 제품, 확장된 제품군, 물리적 형태의 가능성 및 가공분야와 시장에 필요한 적절한 솔루션을 제공하는 가공 전문성을 확실히 하고 효율적으로 공급하여 고객에게 가치를 제공함으로써 우선적으로 선호되는 솔루션 공급업체로서의 위치로 성장하기 위한 비전 제시.

경영진은 아시아에서 세계 시장으로 진출한 신출내기 SONGWON이 거대 산업 대기업보다 더욱 민첩하게 행동할 수 있는 대량의 생산 능력과 유연한 전략이 필요하리라고 예측했습니다. 불과 6년 만에 한국의 작은 제조업체였던 SONGWON이 세계에서 두 번째로 큰 폴리머 안정제 생산업체로 변신했습니다.

SONGWON이 업계의 리더로 우뚝 서기 위해 걸었던 길은 국내에서 사업을 운영하는 데 필요한 것과 전략적으로 차이가 없었습니다. 성공을 향한 보편적 열쇠는 사업 환경에 대한 이해와 고객에 대한 존중에 기초합니다. 이는 오늘날에도 통용되는 진리입니다. 무엇보다도 SONGWON은 언제나 성실한 사람을 적재적소에 활용하고 단결해서 일한다면 지역적 수준에서 세계적 수준으로 도약할 수 있다는 것을 알고 있었습니다.

»

»

정책 결정의 뒷이야기

박종호(JP), Maurizio Butti(MB), Hans-Peter Wüest(HPW), Dieter Morath(DM)와의 인터뷰를 통해 SONGWON의 세계시장 진출에 숨은 뒷이야기를 공개합니다.

세계시장 진출의 ‘적기’를 어떻게 판단했습니까?

“이런 결정에 ‘적기’란 존재하지 않습니다. 상황을 제대로 읽는다면 활용할 수 있는 기회가 눈앞에 나타나기 마련입니다.”
MB

“폴리머 안정제 산업의 큰 변화를 관찰했습니다. 특히, Crompton과 Great Lakes가 합병하여 Chemtura가 된 데다 Clariant와의 협력으로는 성장할 기회가 많지 않았습니다.” *JP*

“제 생각에는 그럴 수밖에 없는 상황이었습니다. Great Lakes/Crompton 합병 후에 뛰어난 인재가 회사를 떠났고 SONGWON은 새로운 공장(매암)을 가동해야 하는 데다 Clariant와의 해외 판매 계약이 만료되는 시점이었습니다. 이 모든 것이 바탕이 되었습니다.” *HPW*

“당시 업계 상황은 명확했습니다. 업계 경쟁 회사인 Ciba는 위축되는 듯했고 Chemtura는 실질적 업계 지식을 알고 있는 전문가를 많이 잃었습니다.” *DM*

당시 업계 상황은 어땠습니까?

“폴리머 안정제 산업의 경쟁 환경이 어떻게 되든 언제나 충분한 생산 능력과 적절한 제품군, 품질, 기술 능력을 무기로 경쟁 우위를 점한 안정적 글로벌 공급업체가 두 개 이상은 있었고 주요 고객은 파트너를 선택하기만 하면 되었습니다. 당시 그 역할은 Ciba(리더)와 Great Lakes Chemical Corporation가 수행했습니다. 합병 후에는 Chemtura가 그 포지션을 잃기 시작했습니다. 그래서 업계에 두 번째 ‘세력’이 사라진 상태였죠.” *MB*

“Ciba와 Chemtura가 가장 큰 공급업체였고 나머지는 대만과 중국의 소규모 업체뿐이었습니다.” *DM*

세계시장 진출을 결정하는 데 영향을 미쳤던 요소와 문제(위험)에는 무엇이 있었습니까?

“이 결정에 가장 큰 영향을 미쳤던 요소는 시장 기회였습니다. 1억 2,000만 달러를 세계적 규모의 공장인 매암에 동시에 투자해야 한다는 위험 부담이 있었습니다. 당시 매출이 2억 3,000만 달러였던 것을 생각하면 용감한 행동이었습니다.” *JP*

“국제적인 판매 대리점을 두고 그들의 상표명으로 판매하기 때문에 SONGWON의 잠재력이 제한된다는 것이 명확했습니다. 그 판매대리점에서 사업을 만족스럽게 성장시키지 못하는 것도 확실했습니다. 앞서 말씀드렸듯이 기회가 열쇠였습니다. 노련한 경영진은 회사를 한 단계 끌어올릴 적절한 경험과 시장 지식이 준비된 상태였고, SONGWON은 강력한 제조 기술을 보유하고 있었습니다.” *MB*

“경영진은 시장과 메커니즘, 잠재적 고객의 주요 의사 결정자도 잘 알고 있었습니다. 이러한 노력을 뒷받침하는 한국의 우수한 제품 품질과 우수한 인력이 있으면 우리의 명성을 높일 수 있으리라 생각했습니다. 다만, 두 시장 리더가 어떤 반응을 보일지는 알 수 없었습니다. 제품 승인이 복잡하고 어려울지, 고객이 한국으로부터 공급하는 기업에 주문을 넣을지도 알 수 없었습니다.” *DM*

SONGWON의 세계시장 진출 시 어떤 전략적 목표를 설정했습니까?

“글로벌 폴리머 안정제 산업의 공동 리더가 되는 것이었습니다.” *JP*

“당시는 전략에 대해 그다지 생각하지 않았던 것 같습니다. 오히려 ‘실현’에 집중하고 공장의 생산 능력을 전부 가동시키기 위하여 ‘고객을 모으는 데’만 집중했습니다. 우리의 역량에 맞추어 신중하게 이미 좋은 관계를 가지고 있는 시장(예: 인도)에서부터 사업을 확장했습니다.” *HPW*

»



일본 홋카이도에서 열린 ECM 회의 - 2012년 9월

뒷줄: (좌에서 우) Dieter Morath, Jim McGinley, Hans-Peter Wüest,
Giacomo Sasselli, Philippe Schläpfer
앞줄: (좌에서 우) 박동백, 박종호, Maurizio Butti

»

“새로 설립한 매암 공장의 생산 제품을 최대한 빨리 판매하는 것, 말한 것을 실천하는 것, 약속한 것보다 적게 공급하지 않는 것, 회사 안팎으로 높은 윤리적 기준을 세우는 것, 상품을 단순화하고 합리적인 가격에 좋은 상품을 제공하는 것, 수평적이고 역동적이고 빠른 조직을 구축하는 것, 열심히 일하고 열심히 축하하는 것이었습니다.” *DM*

첫 ‘걸음’ 떼기

글로벌 조직이 되기 위한 첫걸음은 무엇이었습니까?

“국제적 판매 및 유통망을 세우고 이를 적절한 사람들로 채우는 것이었습니다.” *JP*

“Clariant와의 대리점 계약을 종료하고 유럽과 미국에 지사를 설립하고 매암에 투자하는 것이었습니다.” *MB*

“공장의 생산능력을 어떻게 채울지 생각하고 이를 실현하기 위해 누가 무슨 일을 해야 할지 결정하는 것이었습니다. 우리가 세운 첫 번째 계획안은 아직도 울산 본사 3층 회의실에 걸려 있습니다!” *HPW*

“비용면에 가장 민감한 매우 작은 규모의 글로벌 팀으로 시작했습니다. ‘첫 번째 사무실’은 Maurizio 집의 거실이었습니다!” *DM*

조직 구조와 관련하여 어떤 결정을 내렸습니까?

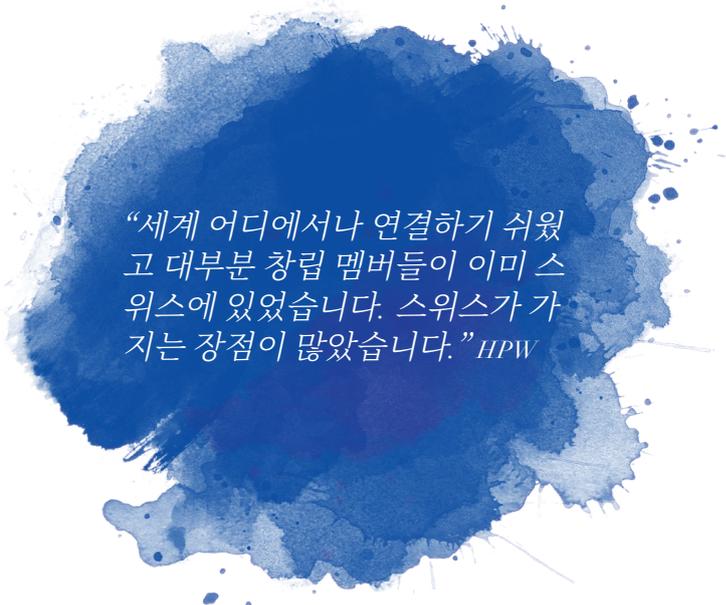
“한국의 조직 말고는 아예 조직이란 게 존재하지 않았습니다. 스위스의 저와 Hans-Peter, Dieter, 미국의 Jim뿐이었습니다. 사무실도 가구도 아무것도 없었습니다. Hans-Peter는 오피스 역할을 위해 남아 있었고 나머지 우리는 시장으로 뛰어 들어갔습니다. 조직 구조에 대한 공식적 결정은 내리지 않았지만 사업 발전에 따라 함께 결정하자는 합의는 있었습니다. 실제로도 그렇게 되었습니다.” *MB*

“우리에게는 선택권이 없었습니다. 우리 4명뿐이었고 가지고 있는 능력에 따라 각자의 일을 맡는 수밖에 없었습니다.” *HPW*

“수평적이고 빠르고, 역동적인 조직을 유지하고 싶었습니다. 그리고 이미 알고 있던 사람들 중에서 일과 업계에 대해 잘 아는 사람을 고용했습니다.” *DM*

해외 본사를 스위스에 두기로 한 이유는 무엇입니까?

“쉬운 결정이었습니다. Hans-Peter와 저는 이미 스위스에 있었고 스위스가 ‘기업 친화적’이어서 사업을 하기 쉬웠습니다. 위치를 바꿀 이유가 없었습니다.” *MB*



“세계 어디에서나 연결하기 쉬웠고 대부분 창립 멤버들이 이미 스위스에 있었습니다. 스위스가 가지는 장점이 많았습니다.” *HPW*

한국 밖에 판매할 상품 등에 대해 처음에 어떤 전략을 취했습니까?

“폴리머 안정제가 SONGWON을 세계 무대로 데뷔시켜줄 사업이자 상품이라고 생각했습니다. 기회가 왔고 모든 상황이 성공을 향해 있었습니다.” *MB*

“처음에는 양적인 성장과 3개의 주요 AO(1010, 1076, 1680)를 포지셔닝하는 데 치중하다가 모든 제품군으로 확대했습니다.” *JP*

글로벌 제조 측면에서 지금의 SONGWON이 되기까지 어떤 전략을 채택했습니까?

“처음부터 강력한 비용 포지션을 취하는 전략을 채택했기 때문에 한국에서의 제품 생산에 집중했습니다. 하지만 고객층에 가까이 가는 것도 중요했습니다. 그래서 특수 제품(OPS)의 경우, 주요 시장에는 현지 생산을 하기로 했습니다. 인도와 중국처럼 고성장 국가의 잠재력도 살펴보았습니다. 현지 생산 없이는 우리의 입지를 다지고 시장의 고 성장 추세를 활용하기가 어렵기 때문에 현지 생산 공장을 세우기로 했습니다.” MB

SONGWON의 ‘네트워크’를 국제적으로 키우기 위해 어떤 노력을 했습니까(고객 서비스 기준, 판매 대리점 즉 대리점 선정 방식)?

“기존 판매 및 공급망 네트워크 외에도 각 지역에 첨가제 업계에 특화된 광범위한 판매대리점 네트워크를 만들었습니다.” JP

“폴리머 안정제의 주도 업체가 되기 위한 작업에 착수했을 때 지금의 자원으로는 모든 잠재적 고객에게 한꺼번에 다가갈 수 없다는 것이 명확했기 때문에 대형 거래선에게 집중해야 했습니다. 그래서 자연스럽게 직접 공급하지 못하는 시장 부문/지역에서는 판매대리점을 찾아야 했습니다. 전부터 알고 있거나 함께 일한 적이 있는 판매대리점을 선택하였고, 일반적인 판매대리점이 아니라 특정 상품/시장 부문에 특화된 판매대리점을 찾았습니다.” MB

“처음에는 파트너와 직원들이 가지고 있던 개인적인 네트워크에 의존하였습니다. 지금은 전략적 계획에 따라 훨씬 더 조직화되어 있습니다.” HPW

과정을 되돌아보며

SONGWON의 세계 시장 진출 전략을 실행할 때 마주쳤던 어려움은 무엇입니까?

“두 가지 큰 어려움이 있었습니다. 첫 번째는 고객이 우리를 신뢰하고 구매하도록 설득하는 것이었습니다. 게다가 더욱 중요한 수익성도 생각해야 했습니다. 엄청난 투자를 했지만 매출이 없었기 때문에 한동안 어려운 시기를 겪었습니다. 언젠가 성공한다는 확신만이 우리를 물러서지 않게 했습니다.” MB

“자원은 한정되어 있는데 업계의 다른 대기업과 같은 수준으로 성과를 내야 하는 것이었습니다.” HPW

“다른 브랜드를 오랫동안 사용하던 고객들은 SONGWON을 잘 몰랐습니다. 그래서 처음에 SONGWON을 설명하는 것이 어려웠습니다. 새로운 기업으로서 고객을 설득할 만한 네트워크를 구축하는 것도 어려웠습니다.” JP

“너무 성장이 빨라서 거의 언제나 인력이 부족한 상태였고, 적절한 사람을 찾기가 어려웠습니다.” DM

»



»

그 과정에서 예상치 못했던 상황이나 사건은 없었습니까?

“우리의 전략에 시장이 너무나 빠르고 긍정적으로 반응했던 것입니다. 3년 만에 5년 동안 달성하려고 계획한 목표에 도달했습니다.” *DM*

“첫 번째는 Ciba가 BASF에 인수되는 바람에 경쟁 환경이 바뀐 것입니다. 예상치 못한 사건이기는 했지만 긍정적인 영향을 미쳤습니다. 통합 과정에서 BASF의 서비스 수준이 엄청나게 떨어졌기 때문입니다. 두 번째는 계획 시에는 고려하지 않았던 REACH가 도입된 것이었습니다. 그 과정에서 들어가는 비용과 자원도 예상치 못했습니다. 결국에는 이 문제를 극복하고 긍정적인 마케팅 도구로 전환하기까지 했습니다.”

MB

“고객이 정말 빠르게 변화하면서 SONGWON을 ‘도와주었던’ 일입니다.” *HPW*

회사를 확장하고 세계적인 경쟁 우위를 확보하면서 배운 중요한 교훈 중에 공유하고 싶으신 것이 있습니까?

“이런 여정을 시작하기 전에는 자신의 강점과 약점, 시장 상황을 완벽히 알고 있어야 한다는 것이 교훈입니다. 여기에 모든 것을 두고 단순한 전략을 세운 다음, 다른 길로 새지 않고 전략을 따라가야 합니다(많은 일이 일어나겠지만 성공하려면 목표에서 눈을 떼지 말아야 합니다). 단순한 전략을 다시 한번 강조하고 싶습니다. 전략은 이해하고 공유하기 쉬워야 합니다.” *MB*

“아무리 좋은 활동/전략이라도 적절한 사람의 헌신이 없다면 실현할 수 없습니다. 사람이 가장 중요합니다.” *JP*

“성과를 보이고 반드시 ‘실현’하겠다는 의지와 헌신이 있어야 합니다.” *HPW*

“자신의 시장과 제품을 알아야 합니다. 경쟁자를 읽고 적절한 결정을 내려야 합니다. 겸손하고 정직하며 말한 것을 실천해야 합니다. 직원을 중요한 성공의 요소로 생각하고 함께 손을 잡고 걸어나가야 합니다. 정치와 복잡성을 피하고 오만해지지 말아야 합니다. 아무리 성공하더라도 기적을 일으킬 수는 없다는 걸 명심해야 합니다!” *DM*

세계 시장 진출 당시 개인적으로 가장 인상 깊었던 것은 무엇이었습니까?

“결과죠!” *HPW*

“변화에 대한 수용입니다. 특히, 한국의 동료들이 받아들여줬을 때입니다. 한국/아시아의 박경재 회장 스타일에서 국제적인 스타일로 바꾸기가 어려웠을 겁니다. 모든 어려움을 극복하고 이렇게 좋은 성과를 내주어서 감사한 마음입니다.” *JP*

“다른 모든 사람이 저를 비롯하여 같은 생각을 하는 동료들을 미쳤다고 생각했지만 결국 성공한 것이었습니다. 자신이 하는 일에 신념을 가지면 미래를 개척할 수 있다는 것을 발견한 것도 인상 깊었습니다.” *MB*

“세계 시장 진출에 참여한 겁니다!” *DM*

성공 신화는
계속된다...



성공 신화는 계속된다...

SONGWON이 세계 시장 진출을 결정하자 업계의 주목을 받았습니다. 이제는 ‘흐릿한’ 이미지로 비춰지거나 좋은 서비스가 부족하고 기회주의적인 싸구려 아시아 제조업체로 무시 받던 데서 벗어나 우리 회사는 고객 만족에 집중하고 우수한 성능의 솔루션을 제공하는 현대적인 글로벌 기업이라는 평판을 얻게 되었습니다.

“무명의 한국 기업으로 세계 시장에 접근했을 당시 처음에 전화를 하면 이런 질문을 곧잘 받았습니다. “손 뭐라고요?”, “손 어디요?” 업계에서 SONGWON의 평판을 쌓으려면 갈 길이 아직 한참이나 멀었습니다.” Dieter Morath, 사외 이사, Songwon Industrial Group

이제, 우리는 업계에서 가장 폭넓은 제품 포트폴리오를 제공하고, 안정적인 공급과 업계 최고의 서비스를 제공하는 것으로도 이름이 높습니다. SONGWON은 고객의 기존 및 미래의 필요에 집중합니다. 여기에 R&D와 제조 기술의 우수성이 결합한 덕분에 산업 수요에 맞는 새로운 제품과 폴리머 응용 개발을 꾸준히 추가할 수 있습니다. 진보적인 접근방식으로 우리는 새로운 시장과 응용 분야로 진입하였으며, 그 결과 관련 산업계의 성장에도 기여하게 되었습니다.

“아마 고객들은 처음에 우리를 새로운 약탈적 아시아 기업으로 생각했겠지만 지금은 모든 사람이 우리를 시장의 제2 세력으로 생각합니다. 무시할 수 없는 신뢰도 높은 공급업체이자 공급과 수요의 균형을 맞춰주는 기업으로 말이죠. 우리가 꿈만 꾸는 기업이 아니라 강력한 실력까지 갖춘 기업이라는 것을 보여주었기에 달성한 성과입니다.”

Maurizio Butti, CEO, Songwon Industrial Group

1965년 이후로 SONGWON은 부산의 소규모 폴리머 안정제 생산 기업에서 시작하여 업계를 선도하는 기업으로 성장했습니다. 창립 50주년을 맞은 2015년에는 6,540억 원이라는 혁혁한 매출 신장을 기록했습니다. 오늘날 SONGWON은 3개 대륙의 9(여) 개국에 분포된 다수의 기업으로 구성되어 있습니다. 전 세계 곳곳의 고객에게 양질의 서비스를 제공하고 빠르게 대응할 수 있도록, SONGWON은 전체 가치 사슬을 다룰 수 있는 전문가로 구성된 포괄적인 글로벌 네트워크를 통해 제품을 공급합니다. SONGWON은 글로벌 기업이지만 여전히 지역 단위로 운영되고 있습니다.

“우리는 특수 화학제품 전문 기업으로서 업계에 세계적인 프레임워크를 제공하는 조직으로 부상했습니다. 실질적이고 역동적인 팀원들이 신뢰성, 정직함, 진정성으로 고객에게 서비스를 제공합니다.” Doug Excell, 규제 및 최적 관행 책임자 Songwon Industrial Group

제조 우수성

고객이 선호하는 공급업체가 되기 위해서는 제조 우수성을 유지하는 것이 무엇보다 중요합니다. 엄격한 EHS 문화, 뛰어난고 헌신적인 인력, 검증된 제조 우수성 모델을 통해 최고 품질의 제품을 생산하면서도 세계적 수준의 작업 표준을 준수합니다.

사내에 갖추어진 엔지니어링 및 제조 우수성은 전통적인 우리의 핵심적 강점이었고, 다양한 분야의 응용에 맞추어 광범위한 제품군을 개발하는 데 중요한 역할을 합니다. 우리의 일관적인 집중력과 엔지니어의 노력 덕분에 생산 공정을 지속적으로 개선할 수 있었고, 이를 통해 업계 최고의 비용 절감과 유연성 향상이라는 결과를 얻어 어떠한 수요 증가에도 신속히 대응할 수 있게 되었습니다. 이러한 민첩성은 우리에게 중요한 경쟁 우위를 제공합니다.

핵심 제품에서 비용 절감 능력을 갖추고 모든 관련 주요 원료 공급을 확보하는 데 많은 전략적 비중을 두고 있습니다. 예를 들어, SONGWON은 알킬페놀을 자체 생산하는 데 최선을 다하고 있습니다. 심지어 한 걸음 더 나아가서 알킬페놀의 주원료인 이소부틸렌까지 자체 생산하고 있습니다. 이 두 가지 물질은 SONGWON 산화방지제 제품군의 주요 원료입니다.

SONGWON은 언제나 시장의 수요에 맞추어 생산 능력을 확대해왔습니다. 지난 몇 년 사이에는 세계적 수준의 생산시설 3곳을 추가했습니다.

“품질과 첨단 기술에 대한 노력을 지금처럼 지속하면서 끊임없이 생산 능력을 확대하고 R&D에 투자하여 글로벌 시장에서의 입지를 더욱 강화할 것입니다.” Giacomo Sasselli, 운영 책임자, Songwon Industrial Group

»

“SONGWON의 고객은 언제나 우리의
열정적이고 헌신적인 팀의 일원들을
알아봐주었습니다. 고객과 1:1 관계를 구축하여
우리의 장점을 십분 살릴 수 있었습니다. 바로
새로운 지평선을 열어 새로운 분야로 나가는
것입니다. 신속성, 유연성과 결합된 우리의
전문성과 ‘말한 것은 실천한다’는 사실 덕분에
우리를 차별화할 수 있었습니다.”

*Philippe Schläpfer, 기능성 화학물 책임자,
Songwon Industrial Group*



»

2014년, SONGWON은 SeQuent Scientific의 특수 화학제품 사업과 인도 파놀리의 제조 시설을 인수했습니다. 한국 밖에서 보유한 최초의 화학 제조 시설이기 때문에 이번 인수는 특별한 의미가 있습니다. 비교적 소형 장비이지만 첨단 기술적 배경, 유연성, 신속성에서 이미 새로운 생산 기회와 기존의 생산 능력을 확장할 가능성을 엿볼 수 있었습니다.

2016년 1월, 아부다비에 SONGWON의 첨단 OPS 공장을 성공적으로 시작하였고, 중동 지역의 첫 공장 진출이라는 의미있는 입지를 마련했습니다. 이 시설은 최초 생산 능력이 연간 7,000 MT으로, 확장이 가능하도록 특수 설계되었습니다. 따라서 앞으로도 중동에서 점차 늘어나는 OPS 제품 수요에 대응할 수 있으리라 생각합니다. 중동은 OPS와 폴리머 안정제의 주요 시장으로 급부상하고 있으며, 조만간 이곳에서의 포지션이 급격히 성장하리라 생각합니다.

중국 동부의 칭다오 지역에 설립한 새로운 공장은 2016년 여름에 가동을 시작했으며, 중국 폴리머 산업에서 선호하는 공급업체가 되고자 하는 우리의 목표에 한 걸음 더 다가갈 수 있게 되었습니다. 이 공장은 핑두 산업 단지에 있으며 SONGNOX® One Pack Systems을 생산합니다. 현재 OPS를 연간 1000 MT 생산할 수 있습니다. 마찬가지로 OPS 수요가 늘어난다면 추가로 생산 능력을 확장할 수 있습니다. 또한, 상하이에 있던 산화방지제 디스퍼전 시설도 이곳으로 옮겨왔습니다.

“박경재 회장이 살아서 SONGWON의 오늘날의 모습을 보았더라면 매우 자랑스러워할 겁니다. 그리고는 금세 경영진에게 이런 질문을 던질 것입니다. ‘다음 공장은 언제 어디서 짓나요?’”

Gerhard Schlosser, 사외 이사,
Songwon Industrial Group

상품 확대

지난 수십 년간 플라스틱은 현대의 생활에 없어서는 안 될 존재가 되었습니다. 사실, 여러분이 전 세계 어디에 있든 무엇을 하든 SONGWON의 제품과 매일 마주칠 수밖에 없습니다.

SONGWON은 수년 동안 지속적으로 상품을 확대하여 왔기 때문에 이제는 고객들이 필요한 모든 응용 분야별 수요를 충족할 수 있는 가장 폭넓은 포트폴리오를 제공합니다. 물질에 대한 성능 요구 사항이 점차 까다로워지고 있기 때문에, SONGWON이 제공하는 다양한 제품이 중요성을 더해가고 있습니다. SONGWON은 60년대에 안정제 하나만을 생산하던 기업에서 성장하여, 이제는 폴리머 안정제, PVC 안정제, 가스제, 주석 중간재, 폴리우레탄, 고흡수성 폴리머를 포함한 종합적 제품군을 갖추고 있습니다. 이 모든 제품은 전 세계 9개의 국제 수준의 제조 시설에서 제조하여 최상의 품질로 제공합니다.

변화의 속도가 매우 빠른 산업에 속해 있기 때문에 SONGWON의 선도적 위치를 유지하기 위해서는 기존 제품을 지속적으로 개선하고, 새로운 상품과 기술을 시장에 제공하는 것이 가장 중요합니다. SONGWON은 처음부터 언제나 고객의 변화하는 요구에 발맞추는 것이 얼마나 중요한지 잘 알고 있었습니다.

현재 SONGWON은 글로벌 첨가제 공급업체에서 ‘진정한’ 특수 화학제품 기업으로 거듭나기 위한 과정을 거치고 있습니다. 목표 기간을 2020년으로 정하고, 새롭고 흥미로운 사업에 진출함으로써 이 분야에 집중하고 있습니다. 이러한 노력과 더불어 매암에 새로운 기술혁신센터(Technical Innovation Center)를 설립할 계획입니다. 2017년 1월에 완공될 예정으로, 이 시설은 기존의 R&D 시설을 더욱 강화해줄 것입니다.

2016년에는 새로운 SONGWON 제품 라인을 4개 출시하였습니다. 바로 윤활유 첨가제와 전자 산업을 위한 고급 특수 화학물, 코팅 안정제, 기능성 모노머입니다.

“우리는 전반적 성과에 매우 만족스러워하고 있습니다. 이 모든 것은 헌신과 신중한 원가 관리, 생산성 개선, 주원료의 통합생산과 더불어 새로운 제품으로 시장의 필요에 재빨리 대응하는 능력 덕분에 가능했습니다.”

Hans-Peter Wüest, CFO, Songwon Industrial Group

»



»

미래를 위한 새로운 '얼굴'

10년 전만 해도 SONGWON은 비교적 잘 알려지지 않은 한국 기업이었습니다. 당시에는 생산능력, 제품군, 품질을 염두에 두고 SONGWON의 강점을 홍보하기 위한 이미지를 만들었습니다. 또한, 첨가제와 첨가제 응용에 대한 탄탄한 이해를 바탕으로 혁신을 추구하는 기업임을 강조했습니다. 그 이후로, 우리가 진출하는 업계에 자신감을 표현하고 제품과 사업에 대한 깊이 있는 지식과 전문성으로 무장하고 시장의 공동 리더가 될 것임을 알려온 것이 정말 완벽한 전략이었습니다.

그동안 우리 모두는 열심히 노력하여 SONGWON의 평판을 쌓고 사업을 세계적으로 확대하고 회사를 업계의 리더 자리에 올렸습니다. 우리의 기본적 가치는 그대로 남아 있지만 회사가 새로운 발전 단계에 들어서면서 SONGWON의 임무도 바뀌었습니다. 이미 세계에서 두 번째로 큰 폴리머 안정제 제조기업이자 특수 화학제품 사업의 중요한 글로벌 기업의 위치에 왔기 때문에 이제는 선도적인 글로벌 특수 화학제품 선도 기업으로 이름을 알리고자 합니다.

작년에 이미지를 쇄신할 시기가 무르익었음을 깨닫고 2016년 초부터 리브랜딩 프로젝트를 시작하기로 했습니다. SONGWON의 새로운 '얼굴'은 지난 10월 독일 뒤셀도르프에서 개최된 K 2016에서 공식 발표되었습니다. K 2016은 세계 최대의 플라스틱 및 고무 산업 무역 박람회입니다.

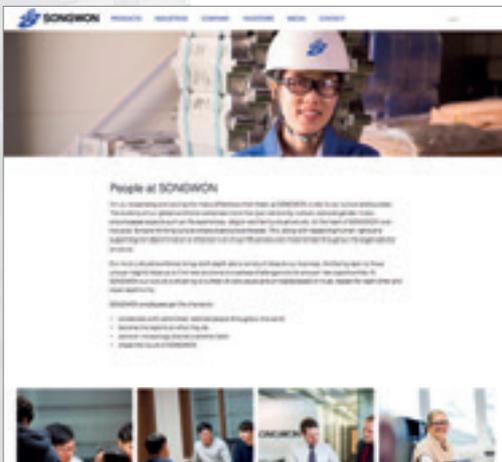
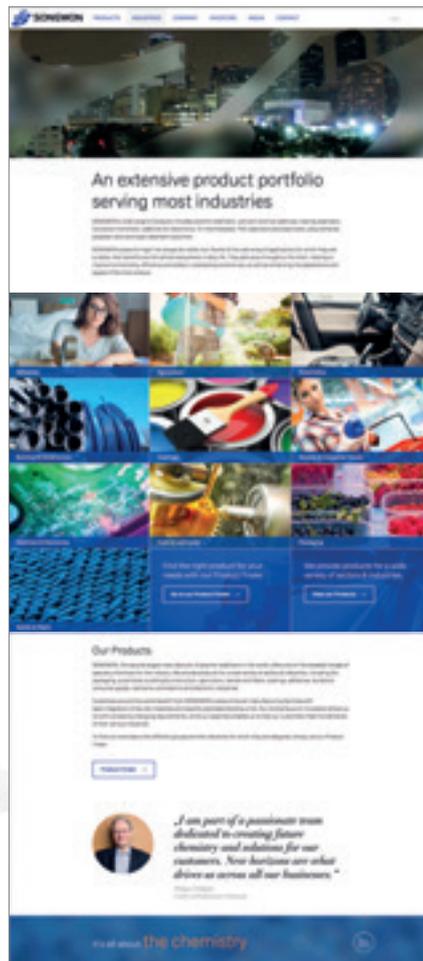
이제 우리의 진정한 개성을 반영하여 다음에 열거하는 우리의 핵심 가치를 강조하는 이미지를 갖게 되었습니다.

열정
기업가 정신
전문성
접근성
신뢰성

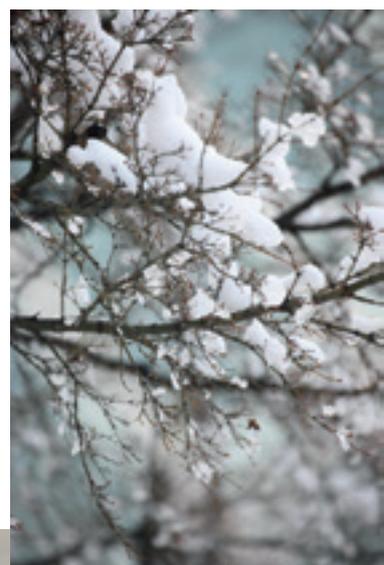
»



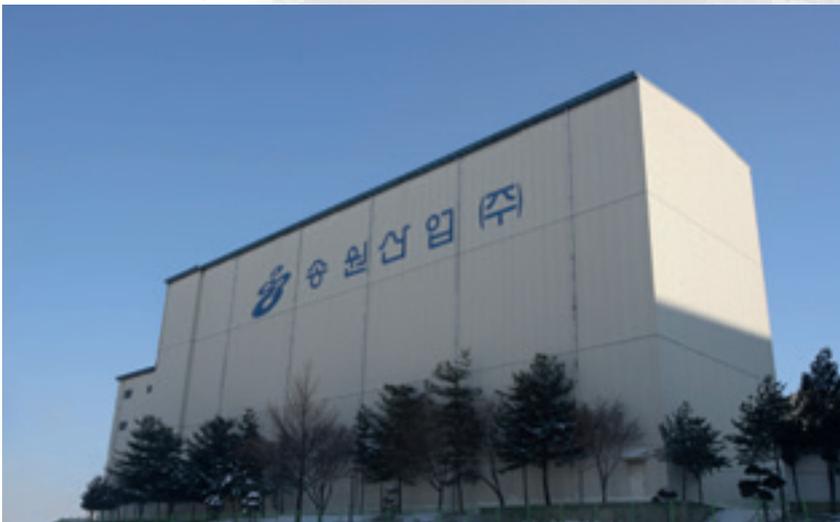
“신뢰할 수 있는 기업, 약속을 지키는 기업, 고객과 시장에 무엇이 필요한지 아는 기업의 이미지를 만들고자 했습니다. 폴리머 안정제 업계에서 공동 선두 기업의 입지를 굳힌 후 우리의 사명이 바뀌었습니다. 이제는 글로벌 특수 화학제품 기업이 되고자 합니다.” Maurizio Butti, CEO, Songwon Industrial Group



울산 공장
2016



매암 공장
2016



수원 공장
2016





It's all about the chemistry

»

SONGWON의 새로운 이미지는 산업과 사람이 균형을 이루어 우리 조직을 뒷받침해주는 과학 기술과 우리 조직의 인간적 본질을 동시에 보여주는 것입니다. 이러한 특성이야말로 다른 글로벌 대기업과 우리를 구분 짓는 가장 중요한 요소입니다.

SONGWON의 새로운 슬로건인 'It's all about the chemistry'는 화학이 인간의 일상생활에서 수행하는 역할과 SONGWON의 솔루션을 뒷받침하는 지속 가능한 화학 기반, 사람을 서로 연결해 주는(예: SONGWON과 고객, 고객과 그들의 고객, SONGWON 글로벌 팀 내부) '화학'의 중요성을 강조합니다.

우리의 강력한 유산은 많은 나라에서 함께 일하고 있는 귀중한 SONGWON 사람들과 결합하여 미래를 향한 기반을 마련합니다. 따라서 로고의 형태를 모든 마케팅 도구에 그래픽으로 사용하여 우리 조직이 중요하게 여기는 가치를 복합적으로 표현하고 있습니다. 신선하면서도 현대적인 웹사이트를 개설하였고, 이전보다 구조가 명확하고 탐색이 쉽게 만들었습니다.

업계의 진정한 글로벌 기업이자 특수 화학제품의 주요 공급업체로 성장한 SONGWON이 앞으로 발전하기 위해서는 새로운 방침과 그룹 구조에 맞게 이미지를 만들어가야 합니다. 우리의 새로운 이미지는 SONGWON의 변화한 정체성과 지향하는 목표를 완벽히 반영합니다.

다음 장...

미래가 어떤 모습인지는 아무도 모르지만 앞으로 세계가 극적으로 변화한다는 것만은 알고 있습니다. 지금의 우리가 1965년 박경재 회장이 설립했을 때와 다른 모습이 된 것처럼, 미래의 우리는 지금의 모습과도 달라질 것입니다. 하지만 한 가지는 확실합니다. SONGWON은 앞으로도 SONGWON이 가장 잘하는 일을 계속 해나갈 것입니다. 고객 곁에 가까이 머물고 고객의 필요를 이해하고 고객과 협력하여 그들의 문제를 해결할 것입니다.

반 세기 전 SONGWON에 뿌리 내린 본질은 변하지 않을 것입니다. 박경재 회장의 방식을 따라 정직과 진실성, 근면함, 다른 사람에 대한 존중을 추구하며 운영해나갈 것입니다. 박경재 회장이라면 나중에 여러분들도 자신들을 되돌아보았을 때 자신이 이룩한 성취를 자랑스러워할 수 있어야 한다고 말할 것입니다. 실제로 자랑스럽습니다.

“바로 어제 입사한 것만 같은데 벌써 20년이나 SONGWON에서 일했다는 걸 믿기 어렵습니다. SONGWON에서 전문가로 성장할 수 있었던 것이 무척 다행이라고 생각합니다. 다양한 부서와 지역에서 훌륭한 사람들과 함께 일하며 특별한 추억을 쌓을 수 있었습니다. SONGWON을 성공적인 ‘100년 기업’으로 만드는 길을 닦고 있는 글로벌 팀에서 계속 일하고 싶습니다. 우리가 언젠가 은퇴해서 돌이켜 보았을 때 SONGWON의 한 사람으로 일한 것이 무척 자랑스러울 것입니다.”

재무팀의 김옥곤, 판매팀의 이현석, 유지관리팀의 장희수,
Songwon Industrial Co., Ltd.

직위를 막론하고 모든 사람이 SONGWON의 역사 속에서 놀라운 모습을 보여주었습니다. 우리는 모두 함께 SONGWON의 미래를 준비하고 SONGWON의 성공 신화에서 다음 장을 쓰기 위한 훌륭한 발판을 마련했습니다.

“SONGWON의 모든 임직원이 자신이 성장시킨 훌륭한 조직을 자랑스러워하게 될 것입니다. 오랫동안 SONGWON에서 일한 사람이나 갓 입사한 사람이나 마찬가지입니다. SONGWON만의 특별한 정신에 따라 함께 일해나가기로 합시다. 처음과 같은 마음가짐으로 앞으로 50년간 자신 있게 나아갈 수 있기를 기대합니다.”

박종호, 이사회 회장 Songwon Industrial Group

이미 우리는 더 많은 역사를 써내려가고 있습니다!



SONGWON의 역사

© 2016 by SONGWON. All rights reserved.

이 책의 어떤 부분도 SONGWON의 서면 허가 없이 문서, 전자, 녹음/녹화 또는 복사본 형태로 복제할 수 없습니다.

프로젝트 담당: Giulia Boratto

편집 담당: Zorica Ball 및 SONGWON

디자인 및 레이아웃 업체: X-RAY AG Crossmedia Communications
www.x-ray.ch

이미지: SONGWON, Getty Images, Fotolia 및 울산 시청

초판

인쇄 업체: Holzer Druck und Medien Druckerei und Zeitungsverlag GmbH + Co.KG