

네파, 데일리 멀티형 배낭 '수피아'

아웃도어 브랜드 네파가 크라우드펀딩 플랫폼 와디즈를 통해 일상과 아웃도어 등 어디서나 활용 가능한 멀티형 배낭 '수피아'를 선보인다. 스타일과 기능성을 모두 갖춘 배낭으로, 일상부터 등산과 여행 및 캠핑까지 다양한 상황에서 활용할 수 있다. 930g의 가벼운 무게에 25L+3L 톨업 디자인을 적용해 넉넉한 수납이 가능하다. 100% 친환경 소재인 리젠 원사를 적용해 환경까지 생각했다.



위기의 쌍용자동차, 신차 개발에 총력

'전설의 SUV' 무쏘, 'J100'으로 부활 예고

(무쏘 후속 모델 프로젝트명)

무쏘 후속 J100, 내년 7월 출시 목표 강인·안전한 정통 SUV 디자인 기대 첫 순수전기차 코란도 이모션도 출시 에디슨, 최종인수가 3048억 내외로 본계약 이후 회생계획안 인가 난관



쌍용자동차는 기업회생절차 이후 생존을 담보하기 위해 미래를 이끌 신차 개발에 전력을 다하고 있다. 내년 7월 출시를 목표로 최종 담금질에 들어간 중형 SUV J100(무쏘 후속 모델) 스케치 이미지. 사진제공 | 쌍용차

쌍용자동차가 무쏘 후속 모델인 J100(프로젝트명)을 앞세워 부활을 예고하고 있다. 1993년 출시돼 2005년 단종됐던 무쏘는 강력한 파워와 내구성으로 1990년대 최고의 SUV라 불렸던 모델이다. 기업회생절차를 진행 중인 쌍용차는 지난주 채권단 및 협력사 관계자들과 내년 신차 출시 계획을 공유했는데, 이 자리에서 무쏘 후속 모델인 중형 SUV J100이 내년 7월 출시를 목표로 최종 담금질 중이라는 것이 확인됐다.

●무쏘, 이모션(e-모션)으로 부활 이끈다

소비자들의 관심이 뜨겁다. 무쏘는 엔카닷컴이 5월 실시한 '다시 부활했으면 하는 전설의 명차' 설문조사에서 2위에 오른 바 있다. J100이 이처럼 높은 관심을 얻고 있는 이유는 쌍용자동차가 가지고 있는 고유의 헤리티지(Heritage, 유산)인 '강인하고 안전한 SUV'라는 본질을 바탕으로 새롭게 모던한 정통 SUV의 스타일링을 구현했기 때문이다.

소비자들이 쌍용차에 기대하는 것은 경쟁사처럼 매끈한 도심형 SUV가 아니라 각지고 강인한 느낌을 주는 정통 SUV라는 점이 또 한 번 확인된 셈이다. J100이 출시되면 쌍용자동차는 소형 SUV 티볼리 브랜드를 비롯해 준중형 SUV

코란도, 중형 SUV J100, 대형 SUV 렉스턴 브랜드까지 SUV 플라니업을 구축해 경쟁력을 한층 강화하게 된다.

쌍용차의 첫 순수전기차인 코란도 이모션(e-모션)도 내년 1분기 국내 시장 출시를 앞두고 있다. 국내 첫 준중형 SUV 전기차인 코란도 이모션은 쌍용자동차 최초로 알루미늄 후드(엔진룸 덮개)와 밀폐형 라디에이터 그릴을 적용해 에너지 효율을 극대화했다. 61.5kWh 배터리로 장착하고 있으며, 1회 충전시 최대 주행 가능 거리는 339km(WLTP 유럽기준)이다.

9월 유럽 시장에 먼저 선보였으며, 쌍용차는 코란도 이모션이 자사의 미래를 열어줄 핵심 모델로 될 것으로 기대하고 있다.

●에디슨모터스, 인수대금 51억 하향 합의

쌍용차와 인수우선협상 대상자 에디슨모터스는 인수 대금 51억 원 하향 조정

에 합의했다.

20일 업계에 따르면 쌍용자동차의 정밀실사를 마친 에디슨모터스는 잠재적 부실 가능성이 발견되었다며 입찰가(3100억 원)의 5%에 해당하는 155억 원을 삭감해달라고 요청했고, 매각 주간사 EY한영 측은 51억 원을 삭감하는 선에서 인수대금 조정안을 받아들여하기로 했다.

155억 원은 앞서 인수를 위해 체결한 양해각서(MOU)에서 조정할 수 있는 최대금액이다. 매각 주간사인 EY한영은 청산가액을 고려할 때 50억 원 수준에서만 삭감할 수 있다는 입장을 고수해왔고, 양측의 힘겨루기가 이어졌지만 결국 에디슨모터스가 51억 원 삭감안을 받아들였다. 최종 인수가격은 3100억 원에서 51억 원 낮춘 3048억 원 내외로 알려졌다.

에디슨모터스는 12월 말까지 인수대금의 10%인 가계약금을 납부하고 본격적인 체결한다는 계획이다. 쌍용차는 이를 토대로 17일 서울회생법원에 인수대금 조정 신청서를 제출했다.

하지만 아직 넘어야 할 산이 많다. 법원이 인수대금 삭감을 허가하고 본계약이 체결되더라도 회생계획안 인가라는 최종 관문을 넘어야 한다. 쌍용차의 회생계획안 제출 기한은 내년 3월 1일이다.

회생계획안에 담기게 될 쌍용차 운영 자금 확보 여부도 변수다. 에디슨모터스 측은 운영자금 7000억~8000억 원을 자산 담보대출을 통해 조달하겠다는 계획이지만, 산업은행은 사업성 판단이 안 된다며 거부 입장을 밝힌 바 있다.

원성열 기자 sereno@donga.com



▲내년 상반기 출시를 앞둔 첫 전기차 코란도 이모션.



수원 권선 삼천리2차 리모델링사업 조감도. 사진제공 | 롯데건설

롯데건설, 수원 권선 삼천리2차 리모델링 수주 약 1800억 원 규모 수주...롯데캐슬 디자인 외관 적용

롯데건설(대표이사 하석주)은 "19일 '수원 권선 삼천리2차 리모델링 사업 시공자 선정 총회'에서 시공사로 선정됐다. 이번 수주로 올해 도시정비사업 신규 수주 2조2230억 원을 달성했다"고 20일 밝혔다.

경기 수원시 권선동 1238번지 일대에 위치한 수원 권선 삼천리2차 아파트는 1996년 준공해 25년 차를 맞은 단지로 기존 지하 3층~지상 12층, 546가구 규모에서 수평 및 벌동 증축을 통해 지하 6층~지상 13층(증축층은 20층) 627가구로 새롭게 태어난다. 리모델링을 통해 늘어나는 81세대를 일반분양할 예정이고, 롯데건설의 수주 규모는 약 1800억 원이다.

롯데건설은 권선 삼천리2차 아파트에 메가프레임, 커튼월 등 롯데캐슬 최신 디자인 외관을 적용해 수원을 대표할 랜드마크 단지로 조성할 계획이다. 김도환 기자



제네시스, 차별화된 브랜드 전문 정비서비스 열어 제네시스 차량만 정비...다양한 프리미엄 서비스 제공

제네시스 브랜드(이하 제네시스)가 제네시스 차량만을 정비하는 전문 서비스 거점인 '제네시스 서비스 분당'(성남시 분당구 소재·사진)을 개소하고 본격적인 운영에 들어간다고 20일 밝혔다. 단순한 정비 작업장을 넘어 고객에게 제네시스의 철학과 브랜드 경험을 제공할 수 있는 공간으로 구현된 것이 특징이다.

'제네시스 서비스 분당' 내부에는 커뮤니티 공간으로 활용 가능한 전용 라운지가 조성돼 고급화된 서비스 경험을 제공하고 차량 정비 클래스 등 지역 주민이 참여할 수 있는 다양한 프로그램이 운영될 예정이다.

고객 만족도를 높이기 위한 다양한 프리미엄 서비스도 제공한다. 고객의 대기 시간 축소를 위한 예약 중심 운영, 전문 상담인력 배치 및 수리 전후 상담 등을 통해 일고에서 출고에 이르는 전 과정에서 고객 케어를 강화한다.

제네시스 관계자는 "제네시스 고객만을 위한 프리미엄 서비스를 제공하기 위해 '제네시스 서비스 분당'을 새롭게 개소하게 됐다"며 "앞으로도 제네시스는 정비 인프라 및 서비스 프로그램을 지속 강화해 제네시스만의 차별화된 고객 맞춤형 정비 서비스를 제공할 예정"이라고 밝혔다.

SKT-카카오, ESG 스타트업에 본격 투자

SK텔레콤과 카카오는 양사가 공동 출자한 'ESG 펀드'를 통해 ESG 분야 혁신 스타트업에 본격적인 투자를 시작했다"고 20일 밝혔다. 청각장애인이 운영하는 택시 서비스를 제공하는 '코엑터스', 시각장애인용 점자 콘텐츠를 제공하는 '센시', 유아동 대상 태타버스 기반 교육 콘텐츠를 제공하는 '마블러스' 등 3개 회사에 총 30억 원을 투자했다. 일반적인 수익성과 성장성 중심의 스타트업 투자와 달리 사회에 선한 영향력을 미칠 수 있는 ESG 혁신성에 높은 비중을 두고 투자 대상을 발굴했다는 데 의미가 있다는 것이 양사의 설명이다. 한편, SK텔레콤과 카카오는 ESG 혁신기업들의 지속가능한 성장을 지원하기 위해 지난 8월 각사가 100억 원씩 출자해 총 200억 원 규모의 ESG 펀드를 정보통신기술(ICT)업계 최초로 조성했다.

편집 | 신하늬 기자 myhuki@donga.com

구광모 LG 회장 "고객에 가치있는 새로운 경험 전달해야"

LG에너지솔루션-한국기계연구원 미래 에너지 기술력 확보 위해 맞춘

LG에너지솔루션과 한국기계연구원 미래 에너지 분야의 차별화된 기술경쟁력을 확보하기 위해 손을 잡았다. 양측은 20일 한국기계연구원에서 박상진 원장과 LG에너지솔루션 김명환 사장 등 관계자가 참석한 가운데 업무협약(MOU)을 체결했다.

두 기관은 차세대 배터리 시장 선점을 위해 레이저와 고주파 기술 분야 공동 연구에 착수한다. 연구비는 매칭펀드 방식으로 조성한다. 이와 함께 UST(과학기술연합대학원대학교) 한국기계연구원 캠퍼스와 세계 최초의 배터리 전문 교육기관인 LG IBT를 연계해 배터리 관련 기술의 전문 인재 육성에도 협력키로 했다.

김명환 LG에너지솔루션 CPO(생산 및 구매 최고책임자) 사장은 "이번 협력을 통해 차세대 배터리 관련 혁신 기술을 개발해 시장경쟁력을 확보할 수 있도록 최선을 다하겠다"라고 말했다. 원성열 기자

신년사 통해 '고객경험 혁신' 강조 "고객들은 직접 경험한 가치에 감동" 서비스·제품 업그레이드로 경험 제공

"한 번 경험하면 다시 이전으로 돌아가기 어려운 '가치 있는 고객경험'에 집중하자."

구광모 LG그룹 회장이 예년보다 이른 신년사를 통해 다시 한번 '고객경험 혁신'을 강조했다. 구 회장은 20일 이 같은 내용을 담은 이메일 디지털 영상 '안녕하십니까 구광모입니다'를 임직원들에게 전달했다. 구성원들이 충분한 시간을 갖고 한 해를 정리하며 내년을 차분히 준비하자는 의미에서 연초가 아닌 연말에 신년사를 전달했다는 것이 LG측 설명이다.

●"고객, 가치 있는 순간에 감동"

구 회장은 "지난 3년간 우리는 '고객의 마음으로 실천'하기 위해 노력해 왔다"며 "여러분의 고민과 실천 덕분에 고객들은 변화된 LG를 느끼고 있다"고 말했다. 이어 "지금까지 LG는 양질의 제품을 잘 만드는 일에 노력해 왔지만, 요즘 고객들은



디지털 영상을 통해 '가치 있는 고객 경험'을 강조하고 있는 구광모 LG 회장. 사진제공 | LG

그 이상의 가치를 기대한다. 제품과 서비스 자체가 아니라 직접 경험한 가치 있는 순간들 때문에 감동한다"며 "고객이 느끼는 '가치'는 사용하기 전과 후의 경험이 달라졌을 때, 이전에는 경험하지 못한 것을 느꼈을 때 만들어진다. 우리가 고객에게 전달해야 할 것도 바로 이런 '가치 있는 고객 경험'이어야 한다"고 강조했다.

구 회장은 이를 위한 출발점으로 ▲LG 제품과 서비스를 사용하는 모든 단계의 여정을 살펴 감동할 수 있는 경험 설계 ▲고객을 더 깊게 이해하고 긴밀히 소통할 수 있는 관계 형성 ▲새로운 경험을 제공할 수 있도록 제품과 서비스를 업그레이드 하

는 것을 제시했다.

구 회장은 끝으로 "고객과 우리, 모두에게 가치 있는 경험이 더 가득해지도록 함께 만들어 가자"고 당부했다.

●고객 가치 경영 확장

구 회장은 취임 후 2019년 첫 신년사에서 "LG가 나아가야 할 방향은 '고객'이라고 밝혔다. 이후에도 고객 가치 경영 메시지를 지속적으로 구체화해왔다. 2020년에는 고객 가치 실천의 출발점으로 '고객 페인 포인트'(고객이 불편함을 느끼는 지점)에 집중할 것을 당부했고, 2021년에는 초세분화를 통해 고객을 더 깊이 이해하고 공감하는데 집중할 것을 강조했다. 2022년에는 '가치 있는 고객 경험에 우리가 더 나아가야 할 방향이 있다'며, 이를 위해 일하는 방식을 혁신해 나갈 것을 당부했다.

한편, LG는 전 세계 구성원들이 시간, 장소에 구애 없이 신년 메시지를 접할 수 있도록 2019년부터 사무식 대신 디지털 신년 메시지를 제작해 전달하고 있다. 올해는 특히 임직원들이 직접 출연해 고객 경험 혁신을 이뤄낸 사례를 소개하는 등 MZ세대 구성원들의 여러 의견을 반영했다.

김광민 기자 dionys@donga.com