

기업브랜드 살린 신뢰받는 ESCO사업 추구

- 소형열병합, 개별난방, 리모델링 분야 -

■ 이선호 기자(w3master@energycenter.co.kr)

지난 73년 국내 최초로 공해방지시설 전문기업으로 출발한 롯데기공(대표 유정상)은 82년 가스기기사업, 91년 자동판매기사업, 95년 주차설비사업에 진출했으며 작년 11월 5일에는 ESCO로 등록하여 가스보일러를 바탕으로 하는 ESCO사업에 나섰다. 주요 사업 아이템은 최근 공동주택 등지에서 거세게 불고 있는 소형열병합 및 개별난방 전환사업. 여기에 더해 리모델링사업도 적극 펼친다는 계획을 가지고 있다.

“그룹 내에 건설, 열기, 냉기, 산업기계 등 각종 노하우와 경험을 가지고 있는 계열사들이 충분하기 때문에 이들과의 연계를 통한 ESCO사업을 펼친다면 대단한 시너지효과를 발휘할 수 있을 것으로

판단하고 있습니다. 고객들의 환경에 가장 알맞는 ESCO사업을 제안하기 위해 각종 냉난방방식에 대한 분석표를 작성해 드리며 계열사와의 컨소시엄 구성을 통해 한층 안정성 있는 ESCO로서 사업을 수행할 준비가 되어 있습니다.”

ESCO부문을 맡고 있는 한채신 팀장은 기업의 인지도 및 브랜드의 강점을 살려 고객에게 신뢰성을 주는 ESCO사업을 펼쳐나가겠다고 말했다. 준비기간을 끝낸 올해부터는 냉난방이라는 특화된 부문에서 그룹계열사와의 파트너십을 발휘하여 왕성한 ESCO사업을 전개하겠다는 다부진 각오를 내보인 것이다.

브랜드 인지도 활용 개별난방에 적극 ‘양’보다 ‘질’ 생각하는 ESCO사업

국내 최초로 가스보일러 KS인증을 획득한 이래 현재 16비트, Hi-Q 가스보일러를 보급하고 있는 롯데기공이 ESCO사



유정상 대표이사

업을 검토하게 된 것은 공동주택의 수가 날로 급증하고 있는 상황에서 개별난방을 선호하는 소비자들의 니즈가 증가하는 것과는 무관하지는 않다.

이미 시범사업 등을 통해 전국적으로 많은 아파트들이 ESCO사업방식으로 개별난방으로 전환을 마친 상태. 자신이 원하는 시간대에 원하는 만큼 난방과 급탕을 할 수 있다는 장점 때문에 많은 ESCO들이 이 분야의 ESCO사업을 추진해왔고 현재 진행중이다. 롯데기공은 제안, 진단, 검토, 계약, 시공, 사후관리 등으로 이어지는 일련의 ESCO사업 플로우 모두에 있어서 ‘양’보다는 ‘질’을 생각하는 ESCO사업을 펼치겠다는 계획이다.

“당장 눈앞의 이익보다는 롯데기공이라는 기업의 브랜드 가치제고를 위하여 홍보에 주력하고 있습니다. 신규수요가 줄고 노후보일러 교체수요가 늘고 있는 현황에서 개별난방 뿐만 아니라 최적의 에너지시스템을 구축해주는 ESCO가 될 겁니다. 이미 기본실적이 충분하고 자료가 확실히 구축되어 있으므로 저희는 개보수에 따른 컨설팅에서부터 일괄적으로 모든 것을 처리하는 턴키방식을 추구하고 있습니다.”

한 팀장은 올 한해 열병합 관련 3개 프로젝트, 5,000여세대의 개별난방 및 1,000여세대의 리모델링을 목표로 하고 있다고 밝혔다.

계열사와의 파트너십 통해 시너지효과 노려 올해 ESCO사업 토석 다지는 한 해 목표

신규 ESCO사가 겪는 애로사항으로 한 팀장은 ‘정보의 공유 부재 현상’을 꼽기도 했다. 각종 계약 관련 서류 및 통계

New Face

“

당장 눈앞의 이익보다는 롯데기공이라는 기업의 브랜드 가치제고를 위하여 홍보에 주력하고 있습니다. 신규수요가 줄고 노후보일러 개체수요가 늘고 있는 현황에서 개별난방 뿐만 아니라 최적의 에너지시스템을 구축해주는 ESCO가 될 겁니다.

”

등이 어렵고 또한 오픈되어 있지 않다는 지적인 것이다. 이의 공개 및 공유가 잘 이루어질수록 자금 및 사업의 활성화에 도움이 될 것이라는 게 한 팀장의 생각이다.

“효율적 에너지관리에 일조하지는 그룹의 방침에 롯데기공이 주도적 역할을 하게 될 것”이라는 한 팀장은 “3~4년 정도면 ESCO사업에 있어서도 상당한 기여를 롯데기공이 할 수 있도록 노력하겠다”고 포부를 밝혔다.

롯데기공은 10명의 인력을 투입하여 설명회 등을 개최하고 있으며 작년에는 자체자금을 활용, 5곳에서 2,500여대의 노후보일러를 개체하는 성과를 올린 바 있다.



▲ 롯데가스보일러 Hi-Q의 외관

87년 롯데기공에 입사한 **한재신** 팀장은 각종 노하우와 경험을 가지고 있는 계열사들이 충분하기 때문에 이들과의 연계를 통한 ESCO사업을 펼친다면 대단한 시너지효과를 발휘할 수 있을 것으로 판단하고 있다.

