

변화하는 세상을 향한 현진그룹의 약속

건설의 패러다임에 대한 변화를 갈망하는 기업, 현진



지난 2월부터 입주를 시작한 용인 동백지구 현진에버빌. 주출입구를 대리석으로 시공하여 입주민들로부터 호텔과 같은 아파트라는 호평을 듣고 있다.

현진그룹은 초고속 성장을 하며 건설한 기업으로 자리매김하고 있다. 2006년 현진의 경영화두는 '도전과 성장'. 주력 핵심사업인 주택건설의 경쟁력 집중을 바탕으로 리조트 사업과 해외사업진출 등 글로벌 기업으로 제2의 도약을 위한 도전이 한창인 현진그룹에 다녀왔다.

에디터 이은숙 사진 제공 현진그룹

현진그룹은 1969년 창업 이래로 선진 미래 건설 문화를 창조하고자 고객들의 신뢰와 최고의 품질시공을 바탕으로 꾸준한 발전을 거듭해왔다. 앞선 기술로 다음 세상까지 계속될 주거 공간을 실현하겠다는 의지를 담은 'EVERVILL' 아파트를 공급하며 현진만의 브랜드 구축에 힘써왔다. 또한 기업 신용도 평가에서 업계 최고의 신용등급을 유지하며 모든 부문에서 업계를 선도하는 기업으로서의 위상을 한층 더 확고히 했다.

현진그룹은 건설뿐만 아니라 현진캐피탈과 에버빌리조트를 설립해 사업의 축을 건설, 금융, 레저사업으로 다각화해 미래 사업 구조로 재편함으로써 수익 구조 창출의 기반을 탄탄히 다졌다. 최근에는 중국과 일본, 베트남, 미국 등 해외사업 진출을 활발히 추진함으로써 글로벌 기업으로 제2의 도약을 꿈꾸고 있다. 한편 현진은 매년 지속적인 영업수익 증가 및 현금 유동성 확보 등으로 무차입 경영을 선언하며 내실을 기함으로써 '선시공 후분양' 제도에 철저히 대비하고 있다. 현진그룹은 향후 2010년 이내에 매출액 5조 원 달성이라는 비전을 제시해 외형 성장에 걸맞은 내실 있는 기업으로 성장하는데 더욱 박차를 가하고 있다.

1 4월 15, 16일 중국 북경 천안문에서 현진그룹 임원 전략회의 후 기념촬영. 2 현진그룹은 백우현진복지재단을 설립하여 전 임직원의 활발한 복지활동을 통해 기업의 이익을 사회에 환원하는 등 적극적으로 실천하고 있다. 사진은 지난 겨울, 현진그룹의 계열사인 (주)현진개발의 이계자사장(오른쪽에서 두 번째)과 (주)현진캐피탈의 신기철 사장(오른쪽에서 첫 번째)이 직접 연탄 배달을 하며 어려운 이웃돕기를 실천하고 있는 모습. 3 지난 1월 6일에 분양한 1378가구 규모의 구미 옥계동 '현진에버빌 엠파이어' 투시도.



1



2



3

주택 전문 업체 선호도와 인지도 부문에서 각각 1위 현진그룹은 지난 2003년도 정부가 기업인에게 수여하는 최고 영예의 훈장인 '금탑산업훈장' 을 수훈하는 영예를 안으며 주택건설 업계의 모범이 됐다. 또한 2005년에는 '한국 소비자 신뢰기업대상' 으로 선정되었다. 뿐만 아니라 머니투데이가 주최한 대한민국브랜드 대상에서 2005년에는 주택전문업체에서는 브랜드 선호도와 인지도 부문에서 각각 1위를 차지했다. 올해 역시 현진은 작년에 이어 2년 연속 인지도 1위를 차지하는 영예를 안았다. 또한 백우현진복지재단을 통한 사회 복지와 사회 봉사활동 등에 적극 참여해 국가로부터 각종 표창을 수상했으며 학계로부터는 '연세최고경영대상' '연세경영자상' 을 받는 등 정부와 언론, 사회, 학계 등 사회 모든 부문으로부터 인정받는 회사로 급성장하고 있다.

다음 세대의 소중한 꿈을 짓는 기업, 현진 현진그룹의 주택건설 부문은 이미 고객들로부터 고품격 웰빙 주거공간을 창조하는 선두주자로 인정받고 있다. 따라서 올해는 어느 때보다 전국적으로 많은 분양을 앞두고 있는 시점이기 때문에 그동안 축적된 기술과 분양의 노하우를 최대한 살리는 한편, 고급화· 차별화된 상품을 만들기 위해 설계· 인테리어· 조경 업무를 담당하는 상품 개발부에만 50여 명의 전문 인력을 투입하여 연구· 개발함으로써 2006년 역시 주택 시장에서 현진의 위상을 더욱 높여갈 계획이다.

73만 평 규모의 사계절 휴양지 '현진에버빌리조트' 조성 또한 현진은 주5일제 도입으로 주말을 가족과 함께 보낼 수 있는 종합 레저타운 '에버빌리조트' 를 건립하기 위한 준비가 한창이다. 기존에는 여름철 관광지지만 머물렀던 강원도 동해시에 사계절 내내 온 가족이 함께 즐길 수 있는 종합 레저타운을 건립하고자 동해 망상동 괴란· 삼곡 지역에 73만여 평 규모로 조성되는 '에버빌리조트' 는 지난해부터 망상해수욕장 인근의 토지 매입을 시작으로 2010년까지 준공을 목표로 사업에 박차를 가하고 있다. '에버빌리조트' 는 국내에서는 드물게 바다 조망이 가능한 오션 코스가 조성되며 산과 계곡을 활용해 마운틴 코스, 크릭 코스를 도입하는 등 바다와 산· 계곡을 최대한 활용한 27홀 규모의 골프 코스를 선보인다는 것이 특징이다. 여기에 국내 최대 규모의 워터파크와 인라인 스케이트장, 국제 경기가 가능한 축구장 등의 위락· 스포츠 시설을 비롯해 테마박물관과 야외 공연장, 조각공원 등의 문화시설과 함께 600실 규모의 콘도를 건립하여 동해안에 새로운 관광 명소를 만들 계획이다.

고품격 아파트를 수출하는 Global Frontier 현진그룹 2년 전부터 Global Frontier를 준비해온 현진그룹은 경제 대국으로 부상하고 있는 중국을 비롯해 경제성장 잠재력이 충분한 카자흐스탄과 베트남에 진출해 약 6000여 세대의 아파트, 주상복합, 오피스를 공급할 예정이다. 현진그룹의 최대 목표는 '현진에버빌' 이라는 고유 브랜드가 담고 있는 고품격 주거 문화를 각 나라의 주거 문화와 특성에 맞게 설계, 디자인, 시공하는 것. 글로벌 일류 기업으로 도약하는 원년이 되어 현재 현진이 갖춘 모든 역량을 집중해 현진그룹만의 신화를 창조해 나가길 기대해본다. ☎

전사의 표

현진그룹 대표이사



생각을 바꾸면 세상이 다시 건설된다

“좋은 집이란 사는 사람이 만족하고 많은 사람들이 살고 싶어하는 집이라고 생각합니다.” 현진그룹의 전상표 대표이사는 개개인이 원하는 주거 공간이 다르고 세대별로 선호하는 공간이 다른 만큼, 수요자들의 기호를 철저히 분석하여 국내외 수요자들이 원하는 맞춤형 아파트를 제공하는 것이 앞으로 주거 트렌드가 될 것이라고 말한다. 이에 따라 독특한 디자인과 컨셉트를 끊임없이 연구해 항상 무언가 새로운 것을 갈구하는 현대 소비자들의 감성과 요구를 충족시키는 아파트를 공급하는 게 올해 현진그룹 전상표 대표의 목표다.

전상표 대표는 기업 경영 철학에 대해 “기업은 한 번 한 약속은 반드시 지켜 신뢰를 얻어야 합니다. 신용을 쌓으면 10만 원으로 1조 원을 얻을 수 있습니다. 때문에 저는 날로 경쟁이 치열해지는 건설 시장에서 성장하려면 무엇보다 신뢰가 중요하다고 생각합니다.”라고 말하고, 건설업계의 선두를 유지하기 위해서는 기본 원칙에 충실해야 한다고 하며 ‘남들보다 한발 앞서 미래를 준비하는 것’과 ‘신뢰’가 가장 중요하다고 말한다.

전상표 대표가 기업 경쟁력을 강화하기 위해 역점을 두고 있는 또 다른 하나는 바로 기업이 발전하기 위해 훌륭한 인재를 양성해야 한다는 것. 현재 그는 세자녀를 출산한 직원들에게 출산장려금을 지급하고 있는 한편, 향후 현진에버빌 아파트 계약자에게도 다양한 혜택을 제공할 것이라고 덧붙였다.

건설업계에서 초고속 성장을 보이며 건설한 기업으로 자리매김하고 있는 현진그룹은 특유의 뚝심으로 새로운 시장을 개척하기 위한 블루오션 전략을 세우는 데 한창이다. 현재 건설업계는 8·31 부동산 종합대책과 3·30 후속대책 등 정부의 부동산 시장 규제 강화로 인해 국내 민간주택 시장 경기가 위축됨에 따라 건설사 간의 경쟁이 날로 치열해

지고 있는 상황이다. 전상표 대표는 “시행·시공 및 사후 관리까지 함께 수행할 수 있는 경쟁력과 브랜드 파워를 갖춘 기업만이 생존할 것이다”라고 말하며 이러한 어려운 시장 상황 속에서도 현진그룹은 4대 핵심주력 사업(글로벌 일류 기업으로 성장 및 해외 시장 도전, 미래 가치 창출 및 브랜드 가치 중심의 내실 경영)에 집중하는 등 새로운 도약을 위해 도전할 것이라고 밝혔다.

올해 현진그룹은 유망한 택지개발지구로 손꼽히는 부산 정관신도시와 광주 수완지구에 각각 2300여 가구와 2500여 가구 등의 대규모 분양 프로젝트가 계획돼 있다. 건설 경기가 어려워짐에 따라 다른 건설사들은 분양 물량을 줄이는 반면 현진은 공급 물량을 작년의 배로 늘려 분양에 나서기 시작했다.

이는 철저한 사전조사와 지역 특성에 맞는 마케팅, 그리고 수요자들이 선호하는 맞춤형 상품을 제공한다면 어려운 분양 시장에서도 분명 성공할 수 있다는 전상표 대표의 판단 때문이다.

현진의 향후 계획은 경제 대국으로 급부상하고 있는 중국을 비롯해 경제성장 잠재력이 충분한 카자흐스탄과 베트남에 진출해 해외 각 지역에 약 4000여 세대의 주택을 공급하는 것이다.

현진의 고유 브랜드 ‘현진에버빌’을 국가별 문화와 특성에 맞게 설계·디자인해 성공적인 분양 성과를 달성한다면 현진그룹이 글로벌 일류 기업으로 성장할 수 있으리라 여겨진다.

이를 위해 전상표 대표는 임직원들의 해외 견문을 넓히고 역량 강화를 통한 기업 경쟁력을 제고하기 위해 직원들의 활발한 해외 연수를 지원하고 있다. 또한 현진은 세계 유수의 글로벌 기업들과의 경쟁력 강화와 차별화된 마케팅 전략 및 디자인의 벤치마킹을 통해 해외에서의 성공 기반을 다지기 위한 전략 구축에 박차를 가하고 있다. ☺