

PRO BONO BOOK

2016 **SK**probono 활동 사례집



PRO
BONO
BOOK

2016 **SK**probono 활동 사례집

Contents

SK프로보노	4
probono Interview	
SK네트웍스 최범락	16
SK브로드밴드 이희천	20
SK케미칼 이승원	24
SK텔레콤 김홍성	28
SK(주) C&C 정창래	32
SK텔레콤 박정환	36
SK브로드밴드 박훈서	40
Social Enterprise Interview	
칠링키친 함현근 대표	44
참손길공동체협동조합 정경연 대표	48
세진플러스 박준영 대표	52
probono Story	58
Appendix	64

SK probono

SK는 사회적 기업이 스스로 성장할 수 있도록
힘이 되어주는 프로보노 활동을 하고 있습니다.

2009년 9월 대기업 최초로 'SK프로보노 봉사단'을 발족하고,
현재까지 850명이 넘는 SK 구성원이 600개 이상 단체에
자문을 제공했습니다. SK프로보노는 경영 전략, 법률 등 일반적인
자문 외에도 요리, 외국어, 사진 촬영 등 SK 구성원이 보유하고 있는
다양한 전문성으로 사회적 기업을 돕고 있습니다.

SK는 대한민국에 프로보노 문화가 정착할 수 있도록
자문 팁과 경험 공유, 자문 니즈 및 분석 결과 등을 통해
다양한 자문 프로그램을 개발하는 데도 노력하고 있습니다.

SK 사회공헌 철학과 SK프로보노

‘행복이 스스로 자라나는
지속 가능한 사회적 생태계를 만들어가다’



SK프로보노는 SK 사회공헌 철학의 3가지 요소, 인재 양성을 향한 조건 없는 지원·활동, 구성원의 자발적 참여로 이루어진 행복 경영, 지속 가능한 행복을 만드는 사회적 기업 및 사회적 경제 관련 조직을 연결해주는 교집합입니다. 꿈을 위해 도전하는 사회적 기업 및 사회적 경제 관련 조직을 조건 없이 SK 구성원들이 자발적으로 지원하기 위한 것이 프로보노 활동입니다.





미션

자신의 전문적 역량을 적극적으로 나누어
공익 단체의 성장을 도움



인재상

전문적 재능 보유 + 따뜻한 시민 의식 + 적극적 추진력



자문대상

(예비) 사회적 기업, 소셜 벤처 등 사회적 경제 및 NGO 같은
공익 단체와 미소금융 대출 소상공인 등 사회적 약자



교육

지식 전달을 통한 역량 강화 지원
예시) 고객 관리를 위한 엑셀 활용법 교육



코칭

사회적 기업이 직접 문제를 풀어나갈 수
있도록 정보와 가이드를 제공
예시) 기작성된 사업계획서 검토 및 코칭



문제 해결

프로보노가 직접 사회적 기업의
어려움 해소
예시) CI, BI 디자인 개발



워크숍

지원 대상의 전 구성원이 직접 참여하여
함께 문제를 해결할 수 있도록 워크숍 프
로그램 기획 및 퍼실리테이션
예시) 조직 문화 활성화를 위한 워크숍 구성 및 진행



경영 전략

경영 이슈 진단, 중장기 전략 수립,
사업제안서 작성 등 일대일 코칭



인사 · 조직

조직 문화 구축 자문,
MBTI 워크숍 등



법률 · 특허

계약서 검토 및 특허 출원,
상표 등 법률 전반 자문



CS 가이드

고객 서비스 관리 매뉴얼 개발을
위한 가이드 제공



재무 · 회계

재무 관리, 회계,
자금 관리 등에 대한 일대일 코칭



IT 코칭

홈페이지, 모바일 구축 운영에
필요한 자문 제공



마케팅 · 홍보

시장 조사 기업, 소비자 활동,
커뮤니케이션 전략 등
세부 분야별 일대일 코칭 및 교육



사진

행사 사진, 제품 사진 등 사회적
기업의 홍보에 필요한 사진을
촬영하여 제공



번역

무역 서류, 홍보 자료 등 실무에
필요한 각종 문서에 대한 번역을
제공(영어, 중국어, 일본어 등)



디자인

로고 개발(기업 로고, 브랜드 로고 및
애플리케이션 개발·제공), 패키지 디자인
(제품 라벨, 포장 등 제공)

SK프로보노 발자취

2009

- 국내 최초 봉사단 발족

2010

- 자문 관리 사이트 구축
- 프로보노 사례집 제작
- '프로보노 상' 제정

2011

- 자문 대상을 인증 사회적 기업에서 공익단체로 범위 확대

2012

- 강의 형태 자문 프로그램 정례화
- 하이닉스 프로보노 워크숍 개최
- SK프로보노 소셜다이닝 형태 추진

2013

- 월간 뉴스 레터 발행 정례화

2014

- SK probono Day를 통해 사례 공유 및 N/W(2014, 2015)

2015

- 찾아가는 자문 활동
 - 제주 마케팅 A to Z(2014)
 - 전북 판타스틱 컬래버(2015)
- 사회성과 인센티브 서포터즈 부문 모집
- SK프로보노 봉사단 명의 고용노동부 장관상 수상
- SK프로보노 빅데이 후원(2014, 2015)

2016

- SK프로보노 사무국 재정비
- SK프로보노 모집, 교육, 평가 체계 정비
 - Jump-Up Day (오리엔테이션)
 - Level-Up Day (역량 강화 워크숍)
 - Wrap-Up Day (사례 공유 및 시상)
- 국내외 프로보노 활성화를 위해 다양한 주체, 기관과 협력

2009



2014



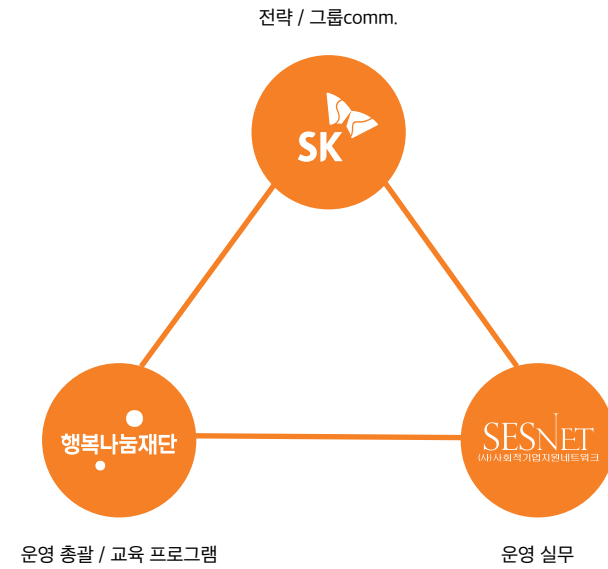
2016



2016 SK프로보노

운영 조직의 변화

2016년부터 기존의 프로보노 사업을 이끌던 SK그룹, 세스넷과 더불어 운영 총괄을 담당하는 행복나눔재단이 함께하게 되었습니다. 그래서 현재는 3개의 조직이 지속적이고 유기적으로 연결되어 각자의 분야에서 역량을 발휘해 SK프로보노 사업의 임팩트를 강화하고 있습니다.



SK프로보노의 역할 변화

SK프로보노는 국내 프로보노 문화 확산 및 기반 조성을 잘 다져왔습니다. 그 기반을 토대로 앞으로 사회적 기업과 프로보노가 함께 성장하는 것을 목표로 운영해나갈 계획입니다.

기존 SK프로보노 역할



국내 프로보노
문화 확산 및 기반 조성

향후 운영 방향



사회적 기업 & 프로보노
동반 성장

프로세스 체계화

사회적 기업의 자문 니즈 진단 Framework를 통해 구체적이고 정확한 자문 과제를 도출해내고, 기존 Pool 방식과 함께 Posting/팀프로젝트 등의 맞춤형 매치, SK 대학생자원봉사단 SUNNY 연계 프로그램 등 신규 프로그램을 기획하고 진행하였습니다. 또 프로젝트 목표와 결과물을 구체화하여 자문 기업의 실질적 성장을 도모하였으며, 활동종료 후 피드백을 통해 사회적 기업의 지속적인 성장을 가능하게 하였습니다.



교육 체계 수립

정기 교육 프로그램인 Level-Up Day는 2016년 하반기에 진행되었으며, 프로보노 활동에 필요한 역량인 소통, 실행력, 전문성을 강화하는 교육 및 네트워킹으로 구성되었습니다. 교육을 통해 프로보노의 성장을 끌어내겠습니다.



자문 프로젝트 성과 제고

프로보노 활동에서 가장 중요한 점은 자발성입니다. 이 자발성을 극대화하기 위해서는 프로보노들이 즐겁게 참여할 수 있는 전체 행사 및 교육 프로그램으로 프로보노 간 네트워킹을 강화하고, 프로보노 KIT 제공을 통해 활동 지원 및 소속감을 높임과 동시에 더 강화할 예정입니다. 또 관계사별 HR 지원 정책을 개선해 프로보노들이 신명나게 활동할 수 있는 환경을 만들겠습니다.



2016
SK프로보노
Events

4월 12일, 상반기 발대식



SK SUNNY SE서포터즈 컬래버



8월 10일, Jump-Up Day



10월 25일, Level-Up Day



12월 19일, 2016 probono Awards(Wrap-Up Day)



probono Interview

SK네트웍스 최범락

SK브로드밴드 이희천

SK케미칼 이승원

SK텔레콤 김홍성

SK(주) C&C 정창래

SK텔레콤 박정환

SK브로드밴드 박훈서

Social Enterprise Interview

칠링키친 함현근 대표

참손길공동체협동조합 정경연 대표

세진플러스 박준영 대표

probono Interview 1
최범락 프로보노

“사회적 기업과 상생하는 사회를 꿈꾸다”



SK네트웍스에서 드라이빙 라이프를 위한 신규 사업을 개발 중인 최범락 프로보노는 자신의 업무와 관련한 분야에서 프로보노 활동을 하고 싶었다. ‘드라이빙 라이프’란 운전자 중심의 공유 교통 플랫폼으로, 출장 세차 서비스를 하는 쏘케어와 매칭된 것은 신의 한 수였다. 최범락 프로보노는 쏘케어에 새로운 사업 모델을 제안하고 관련 기업도 직접 연결해줌으로써 드라이빙 라이프에 한발 다가섰다.

“프로보노 입장에서

‘무엇을 도와주겠다’는 마음보다
‘어떤 도움이 필요한지를 파악하는
것’이 더 중요해요. 상호 신뢰가
쌓이지 않은 상태에서는 프로보노
활동이 걸돌 수밖에 없기 때문에
본격적으로 활동하기 이전에 이에
대한 노력이 우선되어야 합니다.”

SK프로보노를 하게 된 계기는 무엇인가요?

SK네트웍스 에너지 마케팅 부문에서 신규 사업 개발을 담당하면서 다양한 스타트업의 CEO를 만났어요. 그들이 원하는 비즈니스 모델을 분석하면서 아쉬웠던 부분을 조언해주면 좋겠다 싶었죠. 아무래도 스타트업은 비즈니스 모델이 정교하지 못한 점이 있고, 수익 구조 등에서도 어려움을 겪을 수밖에 없거든요. 현재 제가 하고 있는 업무에서 도움을 줄 수 있는 부분이 있을 것이라 생각했어요.

쏘케어와 어떻게 처음 만났나요?

쏘케어와는 프로보노 활동으로 만나기 전에 행복나눔재단에서 진행하는 임팩트 투자 멘토링 프로그램에서 처음 만났어요. 임팩트 투자는 실질적인 자본이 필요한 기업에 투자해서 천천히 그 과정을 지켜보는 방식으로, 임팩트 투자에 선정된 기업에 조언을 해주는 멘토링 프로그램 중 쏘케어가 임팩트 투자 기업이 되어 멘토링 관계로 먼저 만났죠.

멘토링 분야 역시 프로보노 활동의 일환으로 보면 될 거 같아요. 차이점이 있다면 프로보노의 경우 재능 기부로 영역을 구분해서 지원하지만, 멘토링은 경영 전반에 대한 멘토 역할을 하기 때문에 다소 폭넓은 활동을 할 수 있어요. 멘토링도 하면서 프로보노 활동도 하는 경우는 저밖에 없다고 하던데, 굳이 두 활동에 구분하지 않고 하고 있어요(웃음).

쏘케어에서 원하는 부분은 무엇이었나요?

쏘케어는 국내 유일의 전국 단위 출장 세차 서비스가 가능한 O2O(Online to Offline) 자동차 관리 회사입니다. 대표적인 카셰어링 업체인 쏘카 등에 월 1만 대 규모의 출장 세차 서비스를 실시하고 있죠. 현재 쏘케어는 B2B(Business to Business)를 주로 하고 있는데, B2C(Business to Consumer)로 사업 영역을 확대할 예정이라고 하더라고요. 이 부문에서 사업 경쟁력 강화를 위한 B2B 협력 파트너를 연계해주고 서비스 매뉴얼을 개발하는 업무 등에 참여했어요.



“프로보노로 활동하면 좋은 사람도 많이 만나고, 자신이 갖고 있는 재능도 다시 한 번 공부하는 계기가 돼서 좋아요. 하지만 업무를 하면서 프로보노 활동을 하기는 쉽지 않아요. 그만큼 시간을 내야 한다는 부담감도 있고요. 그럴 때는 업무와 연계성이 있는 분야를 찾아보세요. 그러면 공부할 시간을 따로 내지 않아도 많은 것을 경험하고 배울 수 있어요.”

프로보노로서 어떤 자문을 했나요?

스타트업이나 소셜 벤처, 사회적 기업 등이 겪는 가장 힘든 부분은 안정적인 수익 구조를 확보하는 것입니다. 쏘케어의 경우 B2B 시장에서 쏘카라는 안정적인 거래처를 확보한 상황에서 B2C 시장으로 사업을 확대하고 싶어 했어요. 하지만 본격적으로 B2C 시장에 진출하기에는 아직 준비가 덜 되어 보였어요. 아무래도 B2C 시장은 자칫 잘못하면 시장에 제대로 뿌리 내리지 못한 채 어려움을 겪게 되는 경우가 많거든요. 그래서 사전 준비를 꼼꼼히 해야 해요. 모바일 앱도 만들고 B2C 상품도 개발해야 하죠. 이런 이유로 지금 당장 B2C를 시작하기보다는 오히려 잘하고 있는 B2B 시장에 좀 더 집중하고자 제안했어요.

제안 내용을 받아들였나요?

다행히도 쏘케어 대표님이 제 제안을 받아들여서 우선은 B2B 시장을 좀 더 공략해보기로 했어요. 그래서 제가 아는 곳을 연결해드렸어요. 이미 B2B 시장에서 쏘카라는 좋은 레퍼런스를 갖고 있었기 때문에 출장 세차에 대한 니즈가 있어 보이는 렌터카, 카 세어링, 중고차 및 주차장 운영업체를 연결해주는 데 부담이 없었어요. 다만 제가 직접적인 영업 활동을 하기보다는 해당 업체 담당자와 미팅을 연결해주고 지원하는 방식으로 도움을 드렸습니다.

업체도 직접 연결해주고, 적극적으로 활동하는 이유는 무엇인가요?

프로보노로 활동한다고 하면 재능 기부를 먼저 떠올립니다. 하지만 자신이 갖고 있는 재능을 나누는 동시에 배우는 기회도 된다고 봐요. 실제로 제가 가지고 있는 재능을 주는 것은 30%이고, 오히려 배우는 것이 70%라는 생각이 들어요. 쏘케어의 경영 전략에 도움을 주고 있지만, 저 또한 관심 있는 카 케어 관련 사업에 대한 노하우를 훨씬 많이 경험하고 있으니까요.

자주 연락하고 지내나요?

직접 만난 것은 세번 정도 돼요. 전화 통화는 수시로 하고요. 아무래도 쏘케어 측도 바쁘다 보니 시간을 자주 뺏을 수 없잖아요. 한번은 저희 사무실로 쏘케어 경영진을 초대한 적이 있어요. 점심 식사를 하면서 서로의 업무에 대해서 이야기하는 시간이었죠. 저뿐 아니라 팀장님, 팀원들도 다 같이 만났는데, 관심 분야가 비슷해서인지 분위기가 화기애애했어요. 쏘케어의 사업이 저희 팀의 신규 사업인 운전자를 위한 드라이빙 라이프(Driving Life)와도 맞닿아 있거든요. 미래는 교통수단(렌터카·카 세어링), 교통시설(주차장), 교통정보(내비게이션 앱)뿐 아니라 전기차 충전, 주유·충전, 카 케어 등을 공유하는 ‘공유 교통 플랫폼’이 이룰 텐데, 이와 관련한 기업이 주목받을 거라고 예상합니다. 쏘케어도 그중 하나가 될 수 있다고 생각해요. 계속 좋은 관계를 유지하면서 상생해야죠.

프로보노 활동을 할 때, 가장 중점을 둔 부분은 무엇인가요?

무엇보다 현재 자신의 업무와 연관성이 있거나 개인적인 재능을 기부할 수 있는 기업과 함께하는 것이 좋아요. 저 같은 경우는 신규 사업 개발뿐 아니라 카 케어에 대해 개인적으로 관심이 많아 쏘케어와 여러모로 궁합이 잘 맞았어요. 하지만 아무리 잘 아는 분야라도 자기가 알고 있는 부분에 대해서만 편협하게 지원할 수 있기 때문에 관련 업종에 관한 공부도 많이 해줘야 해요. 저는 쏘케어 측과 국내 세차 시장에 대한 개인적인 분석 자료를 공유했어요. 업무적으로 필요해서 개인적으로 정리해둔 자료를 공유한 거죠. 이 자료들이 쏘케어가 B2C 진출보다 B2B 강화에 좀 더 관심을 갖도록 하는 데 중요한 역할을 한 거 같아요.

프로보노로서의 역량을 어필하기 위해 세차뿐 아니라 선팅, 광택, 블랙박스, 내비게이션 등 카 케어에 대한 지식을 많이 얘기했어요. 개인적으로 카 케어에 관심이 많아 5~6년 전부터 취미로 공부하고 있던 분야여서 자신 있었죠. 덕분에 어렵지 않게 신뢰 관계를 구축하게 돼서 지금까지 유지하고 있어요. 📌



probono Interview 2
이희천 프로보노

“프로보노와 사회적 기업, 한가족이 되다”



SK브로드밴드 Solution사업팀의 이희천 프로보노가 올해 함께한 더함플러스협동조합은 공동주택을 제공하는 사업을 하는 사회적 기업이다. 평소 공동주택에 관심이 많은 이희천 프로보노는 더함플러스협동조합 사업제안서를 같이 준비하면서 자신의 전문 분야인 시장 조사를 지원했다. 그는 주제를 세 번이나 바꾸고 활동 기간도 두 달이나 연장하면서 남다른 열정을 쏟았다.

“프로보노와 사회적 기업과의 관계에서 가장 중요한 것은 ‘케미’라고 생각해요. 프로보노가 꼭 무언가를 알려줘야 한다는 강박관념을 버리고, 사회적 기업의 진짜 관심사에 귀를 기울여야 해요. 그래야 문제점을 알게 되고, 새로운 방법을 같이 모색하는 진정한 파트너십이 생긴답니다.”

언제부터 프로보노 활동을 시작했나요?

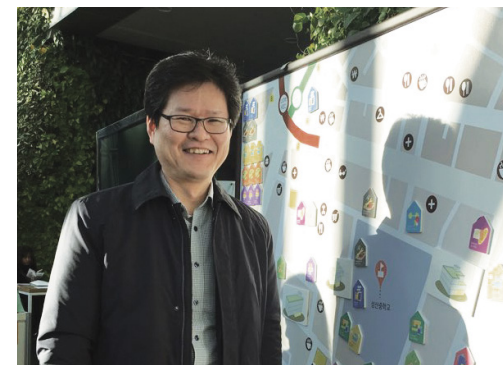
원래는 2년 전에 프로보노 활동을 신청했어요. 매칭이 돼서 사회적 기업과 미팅을 했는데, 서로의 니즈가 맞지 않아 시작조차 못 했었죠. 사실 그때 충격을 받았어요. ‘내가 가진 지식만이 전부가 아니구나’라는 생각이 들더라고요. 그래서 사회적 기업이 원하는 것을 더 공부하기 위해 숨 고르기를 했어요. 그사이에 자격증도 따고, 마음가짐도 다잡았죠. 그러다 올해 초 더함플러스협동조합과 매칭이 되어 본격적으로 프로보노 활동을 하게 됐습니다.

더함플러스협동조합은 어떤 사회적 기업인가요?

시니어를 위한 공동체 주거 코디네이션 및 교육사업을 하는 곳입니다. 혼자 사는 노인을 위한 공동체 주택 시장을 만드는 건데, 아무래도 이쪽 분야가 생소하다 보니 준비해야 할 사항이 많아요. 인식 제고뿐 아니라 시장도 파악해야 하고 구체적인 사업 모델도 구축해야 했죠. 개인적으로 텔레비전에서 방영하는 땅콩주택 다큐멘터리를 보고 공동체 주택에 대한 관심이 많았는데, 더함플러스협동조합과 매칭이 되어 더욱 열의가 생겼어요.

프로보노에게 어떤 역할을 원했나요?

더함플러스협동조합의 경우 제가 두 번째 프로보노였어요. 이미 다른 프로보노가 법률적인 부분에 대해 지원을 한 상태였죠. 아무래도 공동주택이다 보니 명이나 서류 등 복잡한 법률 표준계약서를 작성하는 데 어려움이 있었는데, 그 부분은 일단락된 상태였습니다. 처음에는 홍보를 도와달라고 했어요. 온라인 홍보를 통해서 시니어 공동주택에 대해 알리자는 것이었죠. 하지만 이미 페이스북을 통해 나름대로 홍보를 잘하고 있더라고요. 게다가 저는 홍보 전문가가 아닌 마케팅 전문가이기 때문에 홍보에는 자신이 없었어요. 그래서 주제를 바꿔서 제가 잘할 수 있는 분야인 마케팅, 시장 조사, 전략 수립 등의 분야에 지원할 수 있도록 사업계획서를 만들자고 제안했어요. 처음에는 협동조합 쪽에서도 당황했지만, 제가 “날 놓치면 후회한다”며 계속 어필했죠(웃음). 그랬더니 더함플러스협동조합 대표님도 흔쾌히 같이 해보자고 하셨어요.



사업계획서 작성 외에 어떤 활동을 했나요?

홍보에서 사업계획서 작성으로 주제를 바꿔 하다 보니 3개월이 금방 지나갔어요. 그래서 두 달을 더 연장해서 다른 주제를 해보기로 했죠. 마침 더함플러스협동조합이 서울시청에서 하는 용역 과제 두 가지를 신청했는데, 모두 선정되었어요. 하나는 시니어 공동주택에 대한 교육 강좌이고, 또 하나는 시니어 공동주택 관련 용역 과제를 위해 한 분야인 시장 조사가 필요했고, 그 부분을 적극 지원했습니다. 시장 조사는 대학 때 전공 분야이기도 하고, 예전에 관련 업무도 많이 해서 자신 있었죠.

시장 조사는 어떤 과정으로 진행되었나요?

더함플러스협동조합에서 궁금한 점을 작성한 설문지를 건내줬어요. 그 내용을 바탕으로 다시 형식에 맞춰 정리했습니다. 우선 만 45세 이상 수도권에 거주하는 중·장년층을 대상으로 공동체 주거 전환에 대한 인식 조사를 실시했죠. 모바일과 웹 등 온라인으로 조사했는데, 이와 관련해서는 대표님이 아는 다른 사회적 기업의 도움을 받았어요. 설문 항목으로는 크게 공동주택에 대한 현재 수준, 기대 수준, 전환 의향 등으로 구분해서 조사했습니다. 저는 설문 항목을 정리하고, 설문 결과에 따라 보고서 형태로 정리해서 전달했습니다. 용역 과제의 한 파트를 작성하는 데 도움을 준 셈이죠.

사회적 기업과 관계를 유지하는 방법은 무엇인가요?

저만의 방식이긴 한데, 저는 무조건 일주일에 한 번은 찾아가 만나서 2시간 정도는 얘기를 나눴어요. 처음 한 달 동안은 퇴근 후나 주말에 들러 그냥 더함플러스협동조합 대표님의 이야기를 들었어요. 허심탄회하게 얘기할 수 있는 시간을 준 거죠. 그렇게 듣다 보면 무슨 일을 하고 있고, 어떤 문제점이 있으며, 앞으로 계획은 무엇인지를 알게 됩니다. 그러면 그다음에 함께 문제점을 파악하고 해결해나가는 데 큰 도움이 돼요. 개인적으로 궁금해서 회의 시간에 찾아가서 들은 적도 있어요. 자주 만나면 관계가 돈독해질 수밖에 없잖아요. 그렇게 지내다 보니 스무 번 넘게 만나고, 전화도 자주 하는 사이가 됐어요.



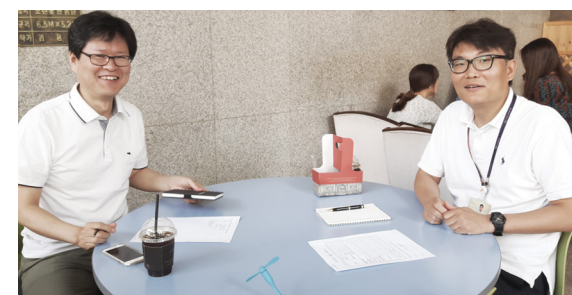
함께하는 동안 기억에 남는 에피소드가 있나요?

5개월 동안 주제를 세 번이나 바꿨으니, 한마디로 버라이어티컬했죠. 그들이 원하는 것과 내가 할 수 있는 것을 하면서 서로가 윈-윈 하는 시간이었어요. 솔직히 말하면 제가 관심 있는 공동주택을 책이 아닌 현장에서 직접 듣고 경험할 수 있는 계기라 더욱 좋았어요. 물론 이상과 현실은 다르다는 걸 확실히 알았지만 현장에서 보는 것만큼 값진 것은 없으니까요.

그리고 무엇보다 좋은 사람을 만나 관계를 맺었다는 것이 가장 뿌듯해요. 한번은 이런 일이 있었어요. 더함플러스협동조합 대표님이 은평구 진관동에 공동주택을 지어서 직접 살고 있는데, 한번 방문하려고 했지만 좀처럼 시간이 안 나더라고요. 마침 추석 때 성묘를 하고 아침 일찍 들른다고 연락했는데, 주저 없이 환영해주셨어요. 대표님 가족도 만나고 식사도 함께 했죠. 단순히 프로보노와 사회적기업가가 아닌 '가족'이 된 기분이었어요.

자신만의 프로보노 활동에 대한 노하우를 전수한다면?

프로보노 활동을 할 때마다 나름의 언어로 정리하고 있어요. 제가 하면서 느낀 점이나 알아둬야 할 점을 적어두는데, 할 때마다 매번 배우는 점이 많아요. 프로보노 활동을 하고 싶으나 자격이 부족하진 않을까, 아직 레벨이 부족한 건 아닐까, 비뿔 텐데 내가 참여해도 괜찮나 같은 고민을 많이 합니다. 하지만 사회적 기업에서는 자격이나 레벨 같은 것에 개의치 않아요. 중요한 건 사회적 기업의 이야기를 들어주고 문제점을 함께 해결해나가는 자세죠. 예능 프로그램 <삼시세끼>에 이런 말이 나와요. "실력이 없으면 열정이, 열정이 없으면 겸손이 있어야 한다"고. 즉, 실력보다는 열정과 겸손으로 다가서는 것이 중요합니다. 🐶



이희천 프로보노의 노하우

1. 무조건 경청하라.
그래야 상대방도 알고 문제점을 좁힐 수 있다.
2. 아는 척하지 말고, 잘난 척하지 말고, 꼭 답을 줘야 한다는 강박관념을 가지지 말라.
상대방은 나의 스펙에 관심 없다.
실력, 열정, 겸손, 눈치 중 열정과 겸손이 우선이다.
3. 자주 방문하고 연락하라.
시작의 반은 관심과 케미다.
4. '불러주면 가겠다'고 하면 때는 이미 늦다. 먼저 제안하라.
5. 자료를 요청하기보다는 내가 만들겠다는 생각으로 임하라.
6. 요청 사항이 기간 내 종료되었다면 주제를 변경하라.
주도권을 가지고 리드하라.
7. 새벽과 주말을 활용하라.
진심을 다하고 즐거워하는 자세도 중요하다.
8. 정확한 솔루션은 바로 줄 수 없으니 실망하지 말라.

probono Interview 3

이승원 프로보노

“사회적 기업에 눈높이를 맞춰 해결점을 찾다”

김포시니어클럽은 노인 일자리 창출을 위한 사회적 기업으로, 지금의 수익 구조로는 앞으로 어떻게 운영해야 할지 난감한 상황이었다. SK케미칼 유화사업의 이승원 프로보노는 데이터를 분석해서 김포시니어클럽의 현재 상태를 단번에 간파했다. 그리고는 자신이 정리한 자료를 발표해서 김포시니어클럽 직원들과 공유하며 함께 해결책을 찾아나섰다.



데이터를 통해 수익 구조의 문제점을 파악하다

SK케미칼 유화사업에서 기획 파트를 담당하고 있는 이승원 프로보노. 매일 같은 업무를 하다 보니 새로운 변화가 필요했다. 그때 마침 그룹 게시판에 프로보노 모집 공고가 올라왔고, 주저 없이 신청서를 보냈다. 금융, 재무, 회계 등은 오랜 시간 해오던 분야여서 자신 있었다. 올해 3월, 기다리던 연락이 왔다. 김포시니어클럽이라는 노인 일자리 전담 기관과 매칭이 되어 본격적으로 프로보노 활동을 할 수 있게 된 것이다. 김포시니어클럽은 2009년 3월 노인들의 일자리 창출을 목적으로 문을 연 노인 일자리 전담 기관이다. 김포라는 지역의 특성을 살려서 농산물을 활용해 식품을 생산하고 있다.

“처음으로 맡은 곳이라 잘하고 싶었어요.

가장 먼저 한 일은 김포시니어클럽에서 어떤 것을

원하는지 귀 기울이는 것이었어요. 김포시니어클럽은

친환경 농산물 제품을 취급해 나름의 경쟁력이 있지만

현재 수익 구조에 대해서는 의문점을 갖고 있었어요.

제품은 잘 팔리지만 계속 수익을 내면서 운영할 수

있을지 궁금해했죠.”

김포시니어클럽은 노인들이 참기름, 두부, 쌀과자 등을 직접 생산하고 판매하는 구조이다. 친환경 재료로 직접 만드는 제품은 찾는 사람이 꾸준히 있어 수익도 어느 정도 보장된다. 하지만 수익이 나는 만큼 지출이 많아 이 사업을 계속 이어나갈 수 있을지에 대한 고민이 많았다. 김포시니어클럽은 어떻게 하면 수익 구조를 맞춰서 사업을 오래 유지할 수 있을지에 대해 이승원 프로보노에게 자문했다.

이승원 프로보노는 김포시니어클럽의 수익 구조를 낱알이 살펴보았다. 가장 먼저 재무를 담당하고 있는 사회복지사에게 그동안 작성한 재무 관련 데이터를 모두 공유해달라고 부탁했다. 대부분의 사회적 기업은 재무 담당자가 따로 없어서 사회복지사들이 재무를 담당하는데, 재무 관련 데이터를 정리할 시간이 부족해 분석할 자료가 불충분한 경우가 많다. 하지만 김포시니어클럽에서 재무를 담당하는 사회복지사는 그동안 자료를 잘 정리해왔기 때문에 기존 데이터만으로도 문제점을 파악하는 데 큰 어려움이 없었다.

“재무 데이터를 보고 여러모로 고민했어요.
기본적으로 회사나 단체나 수익을 내는 구조는 똑같아요.
회사에서 A·B·C 제품을 각각 생산한다고 가정하고,
제품마다 기여도를 따져보는 거예요. A가 몇 개 팔려서
얼마나 기여하는지처럼 말이죠. 이런 관점에서
김포시니어클럽에서 생산하는 식품을 대입해봤어요.
쌀과자는 몇 개 팔리고, 두부는 또 얼마나 팔리는지
꼼꼼히 확인했죠.”

선택과 집중을 강조한 프로보노

김포시니어클럽에서 생산한 식품은 인기가 좋았다. 국내산 농산물로 생산하는 친환경 식품인 데다 일반 상품과 비교해 가격 경쟁력이 있었다. 이승원 프로보노가 직접 먹어보니 맛도 좋고 영양가도 풍부했다. 그래서인지 두부, 쌀과자 등은 생산하는 만큼 잘 팔렸고, 수익도 좋았다. 문제는 다른 곳에 숨어 있었다.

바로 판매 채널별로 수익이 확연히 차이가 난다는 점이었다. 현재 김포시니어클럽에서는 대형마트, 주민센터 내에 마련된 매대, 주문 배송이라는 세 가지 방식으로 제품을 판매하고 있다. 대형마트는 수요자가 많아서 공급하는 만큼 꾸준히 수익을 내고 있는데 비해, 주문 배송은 워낙 수가 적어서 큰 영향을 끼치지 않았다. 가장 저조한 판매 실적을 보인 곳은 주민센터 내 매대였는데 이곳에서는 고용된 노인들이 판매하고 있어 인건비 대비 수익이 좋지 않았다. 이승원 프로보노는 이 점에 주목해 데이터를 분석한 후 김포시니어클럽이 ‘판매 채널의 선택과 집중이 필요하다’는 결론을 내렸다.



“수익 구조를 들여다보면 보틀넥(병목)을 발견할 수 있어요.
수도꼭지를 돌리면 물이 시원하게 나오지 않고,
쪼끔쪼끔 나오는 경우가 있죠. 이때는 수도꼭지에 뭔가
이물질이 끼어 물의 흐름을 방해하는 거예요. 마찬가지로
물건을 만들고 판매할 때도 수익이 나지 않고 제자리에
머물거나 적자라면 뭔가 막힌 부분이 있는 거죠.
김포시니어 클럽의 경우 판매 채널에서 막힌 겁니다.
수익이 나지 않는 매대는 줄이고, 수익이 잘 나는 대형마트에
집중하는 선택이 필요하다는 의미예요.”

노인 일자리 창출을 목적으로 하는 사회적 기업에서 판매 인원을 줄인다는 것은 쉽지 않은 일이었다. 그래서 일자리를 순환시켜 판매 인원을 생산 인원으로 변경하는 것을 제안하기로 했다. 활동 마지막 날 이승원 프로보노는 3개월 동안 데이터를 분석하고 지켜본 결과를 파워포인트로 정리해서 발표하는 시간을 가졌다. 김포시니어클럽 직원들과 관장이 모인 자리에서 김포시니어클럽의 재무 상태와 수익 구조를 바탕으로 앞으로 운영하는 방법에 대한 자신의 견해를 밝히고 공통 비용을 기준에 따라 나누는 방법, 항목별로 비용을 나누는 방법 등을 알려줘 손익 관리를 더욱 잘할 수 있도록 자문했다. 직원들도 막연하게 문제점은 알고 있었지만 데이터를 통해 정확히 짚어줘 상황을 더 잘 이해했다고 한다.

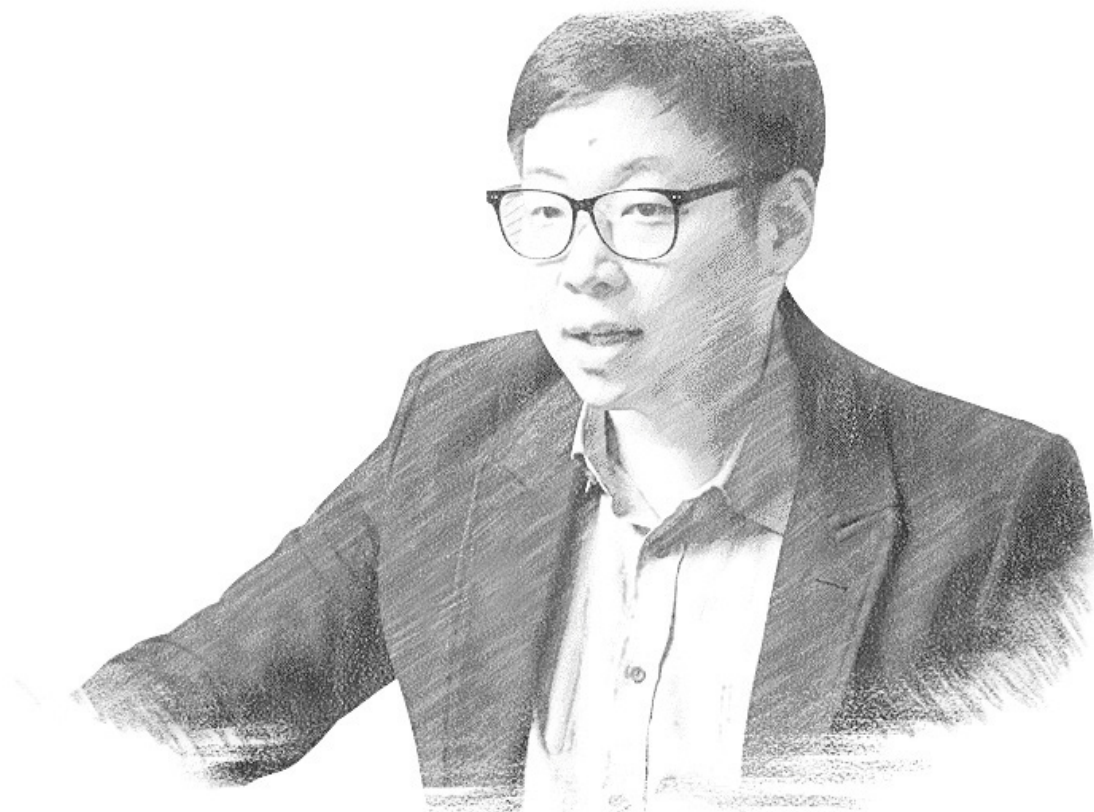
프로보노 활동은 다양한 회사에 대해 알아가는 재미

이승원 프로보노는 앞으로도 계속 프로보노 활동을 할 계획이다. 김포시니어클럽이 그랬듯 수익이 잘 나지 않는 사회적 기업이나 소셜 벤처 등의 데이터를 취합한 후 그 원인을 파악해서 알려주고 같이 해결책을 도모해나갈 생각이다. 근무하는 회사가 아닌 다양한 회사의 사업 구조를 이해하고 분석하는 재미를 느껴보고 싶은 점이 크다. ▶



probono Interview 4
김홍성 프로보노

“교육과 프로보노 활동의 운명적인 만남을 이루다”



SK텔레콤 김홍성 프로보노는 ICT와 교육이 접목된 영역에 관심이 많다. 2014년 공부의 신을 시작으로 교육 분야 사회적 기업 및 소셜 벤처 대상 경영 자문 프로보노 활동을 꾸준히 하고 있다. 2016년에는 아침과 주말 시간을 쪼개 JRB와 아이미디어공작소 두 회사의 프로보노 활동을 하며 누구보다 바쁘게 한 해를 보냈다. ‘Changing Boundary of Korea’의 비전으로 한국어 교육 콘텐츠 소셜 벤처 JRB에서는 Survival & Growth 사업 모델을 수립했고, 자원봉사단 SUNNY의 교육 사회적 기업 지원 프로젝트 멘토로도 참여했다.

“교육 소셜 벤처나 사회적 기업을 만나보면 비전, 소셜 미션에 공감이 많이 가요. 프로보노 활동을 통해 소외계층 교육 기회 제공 및 행복 일자리 창출을 위해 노력하는 기업들의 성장에 작게나마 도움이 되면 좋겠습니다.”

언제부터 프로보노 활동에 관심을 가졌나요?

대학 시절, 컨설팅을 받기 어려운 중견중소 기업의 Turn-around를 돕는 대학생 컨설팅 조직 C.STAGE를 마음 맞는 분들과 만들어 실전 프로젝트를 뛰었어요. 프로젝트 기간 중에는 3시간씩 자며 동료들과 치열하게 고민하여 문제를 해결하며 성취감과 보람을 느꼈습니다. 입사 후 사회적 기업, 소셜 벤처 분들의 성장을 돕는 SK프로보노 활동이 있는 것을 알고 반가웠어요. 기존에 경험했던 일과 이어지는 느낌이어서 시작하게 되었고, 지금 3년째 꾸준히 프로보노 활동을 해오고 있어요.

다른 프로보노와 달리

직접 매칭한다고 하는데, 사실인가요?

네, 맞아요. 아침과 주말 시간을 쪼개어 프로보노 활동을 하려면 프로보노 분들께도 동기부여가 필요해요. 저는 관심 영역인 교육 분야에 비전을 공감할 수 있는 사회적 기업 또는 소셜 벤처 분들께 SK프로보노 활동을 소개하고 역으로 제안을 드렸어요. 예를 들어 서울시 우수 사회적 기업이었던 ‘공부의 신’은 회사의 행복동행 청소년 꿈 진로 멘토링 프로그램에서 업무로 만났어요. ‘대한민국의 모든 학생에게 한 명의 공신 멘토를 만들어주겠다’는 비전에 많이 공감해 매칭 후 활동하게 되었고, 온라인 콘텐츠 중심의 중장기 성장 전략을 세우는 데 강 대표님과 함께했습니다.

올해 활동한 JRB도 역제안한 경우인가요?

전 연합뉴스TV 아나운서 출신의 JRB 이재훈 대표님은 행복동행 청소년 꿈 진로 멘토링 프로그램 행사 진행자였어요. 이재훈 대표님에게 사회적 기업과 소셜 벤처의 개념을 설명해주고 추천했습니다. 행복나래의 사례처럼 일반 기업 중 사회적 가치에 관심이 많은 분들이 사회적 기업이나 소셜 벤처가로 활동하실 수 있도록 소개하는 일이 가치가 있겠다는 생각이 들었어요. JRB는 소셜 벤처형태로 해보겠다고 해서 프로보노 활동을 시작하게 되었습니다. JRB 외에도 소개드린 경우들이 있는데요. 의외로 소셜 벤처나 사회적 기업을 모르는 분이 많더라고요.



JRB에서 어떤 활동을 했나요?

JRB와의 활동은 가장 중요한 소셜 미션을 설정하는 일부 터 시작했어요. 대표님이 생각하는 철학에 계속 ‘Why?’라는 물음을 던지며 궁극적인 가치를 논의한 결과 ‘Changing Boundary of Korea’라는 비전이 나왔습니다. 한국어 교육 콘텐츠를 제작하는 업무를 통해 외국인들을 대상으로 한국의 언어 영토를 넓혀 상품 수출, 홈스테이, 문화 체험, 관광 가이드 등의 일자리 창출에 기여하겠다는 의지를 담은 미션이었어요. 이를 위해 필요한 자원들을 정의하고 단계별 로드맵을 수립했습니다. 생존을 위한 Biz Model 수립부터 외국인 대상 Power 확보를 위한 미디어/학습 콘텐츠 제작 까지 멋진 소셜 미션 하에 A to Z의 고민을 함께 고민했어요. 아침 7시 반에 회의를 하고, 주말에도 시간을 투자해서 활동하기 힘들었지만 보람이 컸습니다.

제안한 사업 모델은 어떤 성과가 났나요?

JRB는 초기 스타트업 소셜 벤처로, 아직 갈 길이 멀긴 해요. 하지만 비전이 좋으니 꾸준히 하면 성과가 날 것이라고 생각해요. 우리나라 사람들이 CNN을 보며 영어 공부를 하는 것처럼, JRB에서는 연예/스포츠 등 외국인이 관심을 갖는 소재로 구성된 한국어 말하기 교육을 위한 ‘해피뉴스’ 영상 콘텐츠를 만듭니다. 누적 인원 350만 명이 JRB의 영상 콘텐츠를 봤고, 매일 1~2만 명이 보고 있어요. 또 인사동에 사무실을 내고 아나운서 준비생의 영상 포트폴리오 제작 서비스를 운영하며 꿈을 키워나갈 수 있도록 돕는 활동을 하고 있습니다.



아이디어공작소에서 프로보노 활동을 하셨죠?

올해 새로 매칭된 곳은 아이디어공작소였습니다. 아이디어공작소 역시 사회적 가치에 대해 관심이 많아 보여서 JRB처럼 아이디어공작소 대표님에게 사회적 기업과 소셜 벤처의 개념을 설명드리고 추천드렸어요. 어린이들에게 올바른 교육을 전해주고 싶다는 열정이 강했고, 경력 단절 여성들에게 소프트웨어 교육자 양성을 통해 일자리를 제공하고 싶다는 마음도 있으셨죠. 프로보노로 활동하며 아이디어공작소의 현실적인 고민을 경청하고 가능한 범위 내에서 조언을 했습니다. 올해 사업을 추진하며 여러 어려움도 있으셨지만 대표님이 아이들의 교육에 기여하고자 하는 가치관이 명확한 분이셔서 꾸준히 올바른 미디어 리터러시 교육을 연구해나가기라 생각합니다.



“저에게 프로보노 활동은 또 다른 자아실현인 것 같습니다. 교육 소셜 벤처 및 사회적 기업 분들이 소셜 미션을 이룰 수 있도록 작게나마 기여하고 싶어요. 일회성 관계가 아닌, 계속 모니터링하고 의견을 나눌 수 있는 인간적인 관계가 되면 좋겠어요. 그래서 앞으로도 꾸준히 교육 관련 사회적 가치를 추구하는 기업과 함께 프로보노 활동을 하고자 합니다.”

교육 관련 활동을 주로 했는데, 특별한 이유가 있나요?

인생의 소셜 미션으로 보면 될 것 같아요. 어릴 때부터 교육에 관심이 많았고, 중학생 때 꿈도 수학 선생님이었어요. 그러다 대입을 앞두고 한 멘토 분에게 ‘시스템을 공부하게 되면 더 많은 사람에게 가치를 제공할 수 있다’는 말을 들었어요. 이 얘기를 듣고 산업공학과에 들어가서 시스템에 대해서 배웠죠. 회사에서도 주로 ICT 서비스 중 교육 영역 업무를 담당했고요. 프로보노 활동도 이런 일련의 과정에 있는 연장선이라고 생각해요.

혹시 교육 외에 해보고 싶은 분야가 있다면?

개인적인 이야기지만, 얼마 전에 쌍둥이 딸이 백일을 맞았어요. 건강하게 잘 자라줘서 다행이지만, 사실 아내 배속에 있을 때 큰 고비를 겪었어요. 임신 초기에 지적 장애아가 태어날 확률이 99%라는 이야기를 들었죠. 가슴이 덜컥했지만 그렇다고 포기할 순 없었어요. 그때부터 지적 발달 장애아를 위한 교육 시스템에 대해 관심이 갖게 됐죠. 장애인을 위한 사회적 기업 대상 프로보노 활동을 해보고 싶다는 생각이 들었어요. 기회가 된다면 장애인 교육을 담당하고 있는 사회적 기업과 매칭이 되어 힘을 보태고 싶습니다.

주변 직원들에게 프로보노 활동을 어떻게 권장하고 있나요?

입사 동기들에게 추천하고 있어요. 프로보노 공고가 올라왔을 때 동기가 물어보면 한번 해보라고 권하기도 하고요. 그런데 사실 직접 해보기 전에는 프로보노 활동에 대해서 주저하는 부분도 있어요. 그래서 제가 활동하던 소셜 벤처에서 해당 전문 영역의 도움이 필요하면 매칭을 해 같이 하기도 했어요. 공부의 신 때도 동기 두 명이 HR 등 각 전문 영역에서 함께 했고, JRB 같은 경우에도 B2B에 있는 조흥현 매니저에게 부탁해서 함께 하자고 했죠. 각자의 전문성이 있는 영역을 연결하면 사회적 기업과 잠재 프로보노 양쪽 다 좋은 것 같아요. 🏆



probono Interview 5
정창래 프로보노

“사회적 기업과 함께 나아갈 길을 제안하다”



SK(주) C&C에서 22년간 재무 관리 업무를 하고 있는 정창래 프로보노는 2009년 SK프로보노가 처음 발족할 때부터 지금까지 활동하고 있다. 6년 차 정창래 프로보노가 올해 함께한 사회적 기업은 우리동물병원생명사회적협동조합이다. 기존 재무 관리 방식의 잘못된 점을 발견하고, 수익 구조를 한눈에 볼 수 있는 방식으로 바뀌서 이사회에도 참여했다. 누구보다 적극적으로 사회적 기업에 관심을 가지며 문제점 진단부터 처방까지 하는 일등 프로보노이다.

“프로보노 활동을 하면서 많은 점을 깨달았어요. 그동안 회사 내에서 우물 안 개구리처럼 지냈는데, 프로보노로 활동하면서 사회의 다양한 모습을 보게 된 거죠. 사회적 기업을 운영하는 분들은 생각과 가치관이 다르고, 우리가 미처 생각지 못하는 부분까지 관심을 가지고 있어요. 그들과 대화하고 색다른 경험을 하면서 사회를 다른 시각으로 보는 눈이 생겼어요.”



프로보노 활동은 언제부터 시작했나요?

2009년도에 프로보노를 처음 모집했을 때부터 시작해서 지금까지 하고 있어요. 프로보노 활동을 하기 전에는 SK 사회 공헌 프로그램에 참여해 장애인 시설에 가서 목욕 봉사를 하거나 보육원에서 아이들과 놀아주는 활동을 했어요. 그런데 이런 봉사 활동은 내가 아니어도 다른 사람들이 잘 하더라고요. 내가 잘할 수 있는 걸 하고 싶다고 생각하던 차에 재능 기부를 할 수 있는 프로보노를 알게 된 거예요. 솔직히 처음에는 매칭이 쉽게 안 되더라고요. 마냥 기다리면 안 되겠다 싶어 재단에 직접 전화해서 내가 지닌 역량을 어필했어요. 그러고는 이런 회사면 좋겠다는 의견도 피력하고, 수시로 연락해서 매칭 여부를 물어보기도 했죠. 아마 저같은 프로보노는 없을 거예요(웃음).

주로 어떤 분야에서 활동하나요?

사회적 기업의 재무 관리를 지원하고 있어요. 22년간 재무 관리 업무를 하다 보니 제일 자신 있는 분야이기도 하죠. 재무 자료를 보면 어떤 부분이 문제인지 진단도 가능하고, 어떻게 해야 할지에 대한 처방도 내릴 수 있거든요. 사회적 기업은 일반 기업과 달리 재무 관리가 잘 안 되어 있는 경우가 많아 전문가의 도움이 필요해요.

2016년에는 어떤 사회적 기업과 함께했나요?

우리동물병원생명사회적협동조합(이하 우리동생)이라는 사회적 기업에서 프로보노 활동을 했어요. 반려동물에 대한 인식이 확대되면서 동물병원이 많이 생기고 있잖아요. 우리동생은 의료비나 진료에 대해 신뢰할 수 있는 동물병원을 만들자는 목적으로 생긴 사회적 기업이에요. 우리나라뿐 아니라 세계적으로 하나밖에 없는 동물병원협동조합이라고 해요. 처음에 우리동생과 미팅할 때 그들은 사업계획서를 같이 작성하자고 제안했어요. 그래서 현재 재무 상황을 파악하기 위해 관련 서류를 확인했는데 문제점이 보이더라고요. 우리동생은 사회적 기업과 맞지 않는 재무회계 방식으로 관리하고 있었어요. 그래서 관리회계 중심으로 해야 한다고 얘기하며 직접 템플릿도 만들어서 보여줬어요.

재무 관리 방식을 관리회계 중심으로 변경하라고 한 이유는 무엇인가요?

관리회계는 항목이 아닌 활동별로 나눠서 재무 상태를 기입하는 거예요. 회사에서 하는 활동을 ABCD로 나눠서 그에 맞게 재무재표를 적으면 수익과 적자를 한눈에 알 수 있어요. 우리동생의 경우 계정 과목별로 열심히 정리했는데, 그 자료는 전체 수익과 지출만 알 수 있지 어느 부분에서 수익이 나고 적자가 나는지 세세하게는 알 수 없어요. 가장 먼저 활동별로 항목을 나누고, 그에 맞게 숫자를 기입할 수 있게 샘플 템플릿을 만들어서 재무 담당자에게 전달했어요. 수시로 전화로 설명하고 확인하고, 이메일도 주고받으면서 관리회계 중심으로 바꾸도록 했어요.

우리동생 이사회 활동에 참여한 계기는 무엇인가요?

처음부터 이사회에 참여할 생각은 없었어요. 앞에서 언급한 대로 재무 자료 방식을 관리회계 중심으로 바꾸면서 개선 방향에 대해 정리한 내용을 파일로 정리해줬어요. 이사회가 열린다고 하기에 우리동생 사무국장님에게 전달했더니, 자신보다는 프로보노가 직접 발표하는 것이 더 신뢰가 갈 거라는 말에 이사회에 참여하게 됐어요. 활동별로 정리한 관리회계 중심의 재무재표를 보고 흑자와 적자 사업에 대해 나름의 분석을 했어요. 예를 들면 미용 사업은 흑자이지만 용품 판매 사업은 계속 적자라고 말하면서 선택과 집중을 하라고 조언했죠. 또 2층에 있는 카페의 수익을 올리기 위해 애견을 위한 강이나 조형원 회의를 열라는 제안도 했습니다. 이 외에도 일반 기업에서 할 법한 사업 리스트를 제안하고 비전과 가치를 고려해서 결정하라고 이사회 분들에게 얘기했어요. 생각하고 있던 부분인데 숫자로 직접 보고 제안도 해주니 좋았다는 반응이었어요.

“무엇보다 사회적 기업의 지속 가능성이 가장 중요해요. 아무리 좋은 일을 하더라도 계속 이어갈 수 없다면 소용 없잖아요. 사회적 기업에 대한 재능 기부, 프로보노를 계속하고 있지만 이렇게 하는 것이 과연 얼마만큼의 효과를 내는지에 대해서는 한번 생각해볼 필요가 있다고 생각해요. 사회적 기업을 지원하는 방식을 점검해보고 잘한 것은 살리고, 못한 것은 없애야 앞으로도 잘해나갈 수 있을 거라고 생각합니다.”

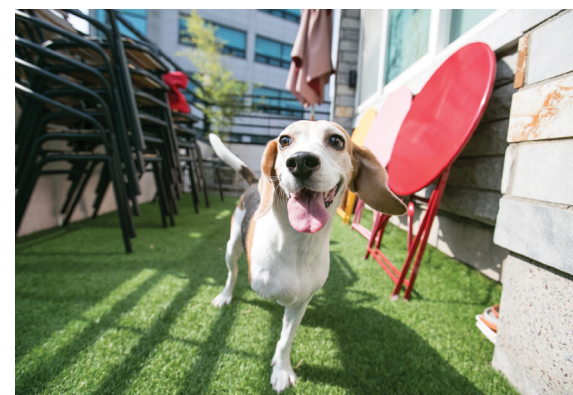


이사회 활동은 이번이 처음인가요?

이전에 프로보노로 활동한 느티나무의료협동조합이라는 곳에서 이사회 자문위원으로 활동하고 있어요. 평일 저녁에 해서 자주는 참석하지 못하지만 뜻을 함께하고 있다는 것만으로도 좋아요. 느티나무의료협동조합은 협동조합 형태의 병원이에요. 이곳에서 2년 동안 재무 관리 분야의 프로보노 활동을 했는데, 이제는 단순히 사회적 기업과 프로보노의 관계가 아니라 인간적으로 친해져서 자주 연락하고 지내요.

사회적 기업과 관계를 돈독히 하기 위한 노하우가 있나요?

사회적 기업의 직원이라고 생각하고 활동하는 자세가 필요해요. 그리고 프로보노가 정답을 알려줘야 한다는 고정관념에서도 벗어나야 합니다. 프로보노 활동이 재능 기부라는 측면에서 보면 그들이 원하는 것을 파악하고 자문을 해주는 거잖아요. 저는 여기서 한걸음 더 나아가야 한다고 생각해요. 누군가가 목 마르다고 할 때 “물 마세요”라고 얘기하는 것과 “냉장고에 물 있으니 꺼내 마시라”는 것은 다르잖아요. 아니면 아예 물을 가져다줄 수도 있어요. 즉, 사회적 기업의 문제점에 대해 막연하게 자문하기보다는 방법을 알려주고 가능하면 직접 해결해주기도 하는 거죠. 사실 이 모든 것을 하기 전에는 신뢰가 가장 중요해요. 수시로 전화하고 메일을 보내고 직접 만나서 이야기도 나누는 거예요. 식사를 하거나 술도 한잔하면 좋아요. 그러면서 상대방이 원하는 것을 듣고, 마음의 문을 열면서 인간적인 관계로 발전해나가는 거죠. 그러면 그 이후의 문제는 파트너십을 발휘해서 잘 해결해나갈 수 있어요.



프로보노 활동할 때 주의할 점이 있나요?

처음 프로보노 활동을 한 에코그린이라는 곳에서 큰 실수를 했어요. 재활용 분리 수거 업체였는데 재무 상태를 보니 인건비가 너무 큰 비중을 차지하더라고요. 그래서 에코그린 대표에게 인건비를 줄이라고 얘기한 거죠. 사회적 기업에서 인건비를 줄인다는 것은 정말 조심스러운 부분인데, 일반 기업의 마인드로만 접근한 게 문제였어요. 그때 많은 걸 배웠어요.

이제는 저만의 노하우가 생겼어요. 회사에서는 재무 관리 업무를 하지만 프로보노로 활동할 때는 다르게 접근해야 한다는 거죠. 다른 전문가가 보면 부정확한 방법일지 모르지만 사회적 기업에는 관리회계 중심으로 나누는 것이 맞거든요. 그래서 우리동생 사무국장에게도 다른 전문가가 재무 관리가 틀렸다고 얘기하면, 현재 상황에 맞춰서 최선의 방법으로 하고 있는 거라고 얘기하라고 말해줬어요. 그래야 22년 재무 관리 업무를 한 제 자존심도 지킬 수 있죠(웃음).

프로보노 활동에 대한 자신만의 견해가 있다면?

프로보노 활동은 사회적 기업과 일대일로 매칭이 되어서 하는 거잖아요. 이 부분이 뭔가 아쉬웠어요. 프로보노 활동도 조직화되면 좋겠다는 생각해요. 예를 들어 프로보노 협동조합을 만들어서 각 분야의 프로보노가 10~20개의 사회적 기업을 지원해주는 거죠. 또는 사회적 기업들이 연합회를 만들어서 경영, 재무, 마케팅 등 매니지먼트 인프라를 확대하면 더욱 지속 가능한 사회적 기업이 될 거라고 봅니다. 실제로 우리나라에 사회적 기업이 태어난 지는 꽤 됐는데 발전 속도가 느린 것도 전문가에 의한 관리가 부족해서일 수도 있거든요. 그러기 위해서는 각 분야의 전문가인 프로보노들이 조직화되어 활동하는 것도 방법이라고 생각합니다. 🐶

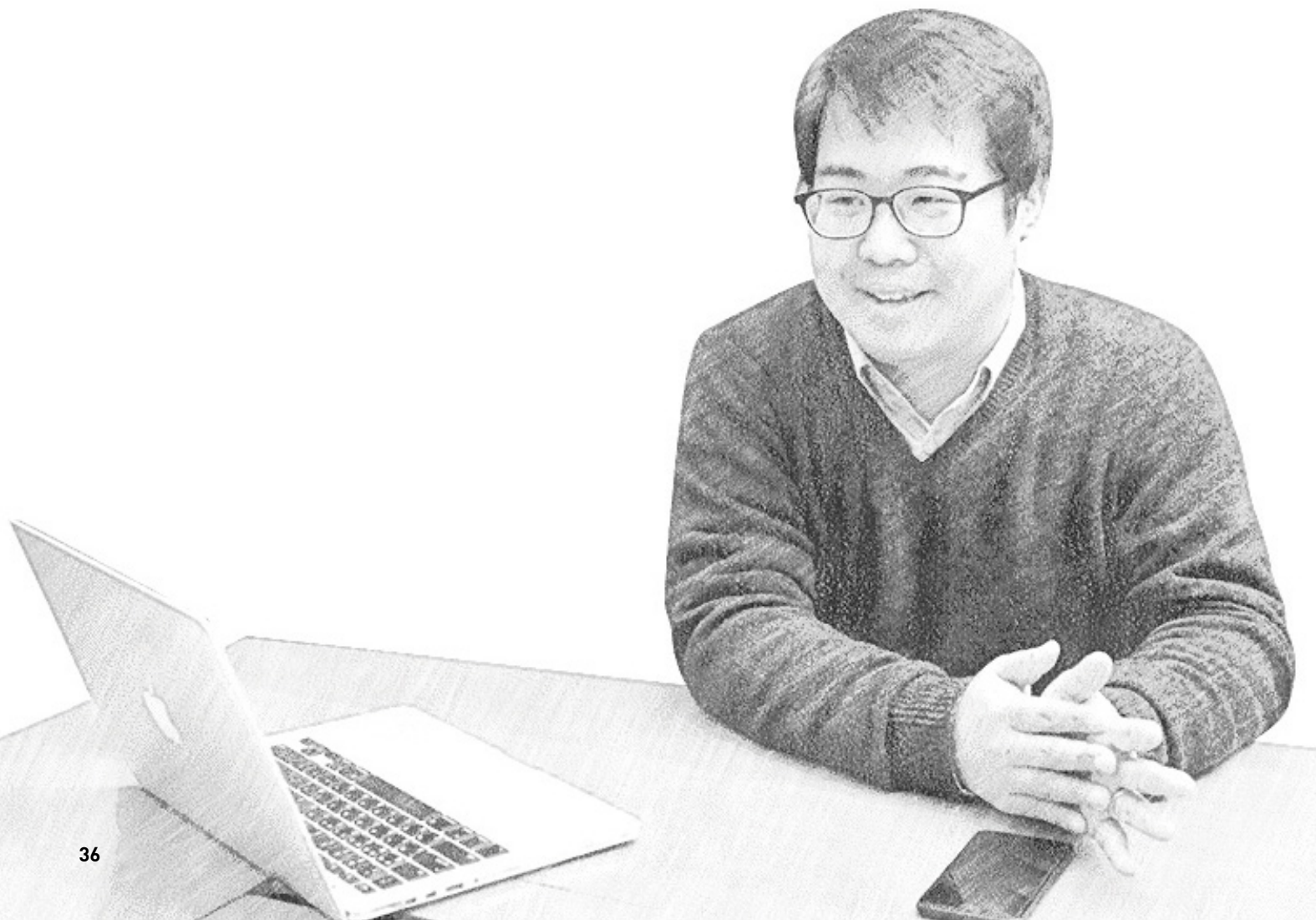
probono Interview 6

박정환 프로보노

“프로보노 활동은 훌륭한 자극제이다”

올해 처음으로 프로보노 활동을 시작한 SK텔레콤의 박정환 프로보노는 두 군데에서 활약했다. 지난 4월에는 사회적 기업 생각나눔소에서 홈페이지 제작 및 기획에 참여했고, 9월부터는 소셜 벤처 다누온에서 웹 관련 기획에 자문 역할을 하고 있다. 평소에 관심이 있고 자신 있던 분야인 홈페이지 기획과 제작에 관련된 재능을 십분 발휘해서 성심성의껏 지원하고 있다.

항상 준비하고 공부하는 자세로 꾸준히 성장하고 있는 박정환 프로보노를 만나보자.



홈페이지 기획과 제작 분야에 지원하다

박정환 프로보노는 입사 4년 차로, SK텔레콤에서 신규 서비스를 기획하고 있다. 박정환 프로보노가 프로보노 활동에 지원한 것은 지난해 말이다. 동기이자 프로보노로 왕성히 활동하고 있는 김홍성 프로보노 덕분에 관심을 갖게 되었다. 평소 프로보노 활동에 관심이 많았지만, 막상 지원하기까지는 나름의 어려움이 있었다. 워낙 신중하고 소심(?)한 성격이라 사회적 기업을 맡아서 활동하는 것에 대한 두려움이 있었다. 그럴 때마다 확고한 신념을 갖고 프로보노 활동을 하는 김홍성 프로보노의 모습은 자극이 되었고, 지난해 홈페이지 제작으로 프로보노 활동에 지원했다.

“입사 전에 산업기능요원 자격으로 다른 회사에서
웹사이트 개발 업무를 했어요. 웹사이트 기획과 개발을
같이 한 거죠. 원래 관심이 많은 분야였는데,
입사 후에는 바빠서 점점 관련 일이 잊히는 게
아쉬웠어요. 그러다 프로보노 활동 분야 중에
홈페이지 제작이 있는 걸 알고 ‘이거다’ 싶었죠.”

하지만 박정환 프로보노가 원하는 홈페이지 제작 매칭은 쉽지 않았다. 그래서 분야를 홈페이지 제작에서 기획까지 넓혀서 다시 지원했다. 또 올해 초에는 프로보노 성공 사례 발표 현장에서 만난 사회적 기업 대표들에게 직접 명함을 주며 스스로를 홍보하기도 했다. 그만큼 프로보노 활동을 하고 싶었던 것이다.

얼마 지나지 않아 첫 번째 매칭이 성사되었다. 생각나눔소는 공모전 기획 및 디자인, 운영, 행사 대행 등을 해주는 사회적 기업으로 홈페이지 제작과 관련한 기획에서 박정환 프로보노의 역할을 필요로 했다. 하지만 박정환 프로보노가 활동을 시작했을 때는 이미 홈페이지 제작을 시작한 상황이었다. 보통 홈페이지 제작은 우선 기획자가 기획을 진행한 후 디자인 작업을 시작하고, 그 다음에 개발자가 개발하는 순서로 진행된다. 기획서가 완벽하지 않거나 없는 상태에서도 제작이 가능하지만, 그러면 사공이 많아져서 수정 작업이 길어질 수 있다. 생각나눔소의 경우 박정환 프로보노가 100% 관여할 수 없어 애매한 상황이었다. 관여한다고 해도 사회적 기업에 자료를 요청해야 하는데, 이미 제작을 시작했기 때문에 그것조차 부담스러울 수 있는 상황이었다. 생각이 많아지다 보니 조심스러운 부분이 많았다. 결국 고민 끝에 마지막으로 그들의 요청 사항을 정리해서 메일로 보내준 후 아쉽게 프로보노 활동을 마감해야 했다.

“프로보노 활동을 하고 싶어서 지원했는데,
스스로 프로보노의 역할에 대해 깊이 고민하진
못했던 거 같아요. 사회적 기업에서 원하는
프로보노의 역할이 무엇인지, 프로보노로서
어느 선까지 지원해야 할지에 대한 고민이 필요했어요.
생각나눔소의 경우에는 중간 과정에 투입되어
훈련이 많았지만 덕분에 프로보노의 역할에 대해서
다시 한 번 생각하게 됐어요.”

두 번째 활동은 소셜 벤처 ‘다누온’과 함께

제대로 해보지도 못하고 아쉽게 첫 번째 프로보노 활동을 마친 박정환 프로보노. 다시 기회가 닿으면 이번에는 확실히 해보고 싶었다. 그리고 드디어 지난해 9월 두 번째 소셜 벤처 다누온과 매칭되었다. 다누온은 시각장애인도 함께 이용할 수 있는 모바일 콘텐츠를 개발하는 곳으로 IT 관련 소셜 벤처다. 다누온 대표님도 IT 관련 일을 하던 분이라 대화도 잘 통했다. 직접 만나서 미팅을 두 번 정도 했는데, 만날 때마다 2시간 넘게 브레인스토밍을 할 정도로 관련 분야에 대한 이야기를 많이 나눴다. 그리고 무엇보다 시각장애인을 위한 모바일 게임이나 웹, 앱, IoT를 개발한다고 하니 더욱 관심이 생겼다.



“다누온에서는 프로보노에게 원하는 역할이 명확했어요.
그리고 원하는 사항이나 궁금한 점도 꼭 짚어서
얘기해서 답변하기에도 훨씬 수월했어요. 오히려 그에
대한 답을 하기 위해 스스로 공부도 많이 하고, 배운 점도
많았어요. 이런 과정이 저에게도 자극이 되고 활력을
주는 것 같아요. 이게 바로 프로보노의 장점 아닐까요?”

이렇게 올해 프로보노 활동을 시작한 박정환 프로보노는 실제 경험에서 많은 것을 배웠다. 단순히 홈페이지를 제작해주는 것에 그치는 것이 아니라 프로보노 활동에는 다른 것들이 필요하다는 것을. 홈페이지 제작은 가시적으로 보이는 성과이지만 직접 참여하기에는 경우에 따라 할애해야 하는 시간도 천차만별이다. 기획도 마찬가지다. 프로보노가 어떤 역할을 하든지 직접 다 해줄 수 없으니 어느 정도까지 역할을 해야 할지 선을 만들 필요가 있다는 생각을 하게 됐다. 박정환 프로보노와 다누온의 관계는 아직 진행 중이다. 만나서 이야기도 열렬히 나누고 메일도 주고받으며 계속 지원할 예정이다.

더 넓은 세상을 경험할 수 있는 프로보노 활동

박정환 프로보노에게 프로보노 활동은 훌륭한 자극제가 된다. 반복되는 회사 업무에서 벗어나 사회적 기업이라 가능한 일들, 즉 미처 생각하지 못한 업무의 주제를 보면서 놀라기도 한다. 또 인간관계에서도 새로운 시각이 생겼다. 회사에서 만나는 업무적인 관계의 사람들은 비슷한 부분이 많다. 반면에 프로보노 활동을 하며 만나는 사회적 기업의 관계자들은 대표들이 많다. 기업을 운영하는 입장이므로 아무래도 이분들의 눈높이는 높고 시야가 넓다. 실제로 다누온 대표님과 얘기하면서 놀란 면이 있다. 일반적으로 기획할 때는 잘 만들어서 수익을 내는 데 집중하는데, 다누온 대표님은 더 나아가 HR 업무까지 고려한 점에서 확실히 다르다고 느꼈다. 그래서 앞으로 더 많은 프로보노 활동을 통해 많은 것을 배우는 프로보노가 되고자 한다. ▶



probono Interview 7
박훈서 프로보노

“소통하는 프로보노로 한걸음 더 거듭나다”

시립서대문농아인복지관에서는 올해 농아인들을 대상으로 한 엑셀 강좌를 처음으로 개설했다. 박훈서 프로보노는 두 달간 이 강좌를 맡아서 진행했다. 농아인을 위한 엑셀 교육 자료가 충분치 않아 여름휴가까지 반납하며 교재를 만들고, 1시간 30분이나 걸리는 거리를 일주일에 두 번씩 오가며 열성적으로 강의를 했다. 두 달간의 일정 동안 단 한 명의 낙오자도 없이 수강을 완료한 데에는 박훈서 프로보노의 노력이 한몫했다.



농아인을 위한 엑셀 교재를 직접 만들다

SK브로드밴드에서 품질 관리를 담당하는 박훈서 프로보노는 2016년 8월 시립서대문농아인복지관과 첫 인연을 맺었다. 시립서대문농아인복지관은 농아인을 위한 다양한 프로그램을 제공하는 기관으로, 박훈서 프로보노는 이곳에서 두 달간 엑셀 강좌를 맡아 진행했다. 엑셀은 자격증 취득과 사무직 취업에 꼭 필요해서 농아인들이 가장 배우고 싶어 하는 과목이다. 평소 업무 활동 시 엑셀을 많이 활용하기 때문에 박훈서 프로보노는 강의하는 것에는 문제가 없었다. 단지 한정된 자원으로 농아인에 맞는 강의를 꾸리기는 것이 쉽지 않았다. ‘피벗’, ‘매크로’ 같은 엑셀 용어는 수화 단어에 없어 ‘지화(한글 자모음이나 알파벳, 숫자 하나하나를 손가락으로 표시하는 방법)’로 단어를 모두 풀어 옮겨야 했다.

“처음에는 제가 강의를 하면 사회복지사가 그 내용을 전달하고, 수강생들도 잘 이해할 거라고 생각했어요. 그런데 사회복지사와 수강생 모두 엑셀 교육이 처음이라 어려워했어요. 엑셀은 전문용어를 많이 사용하기 때문에 내용을 잘 전달하기 위해 자료도 직접 만들었어요. 어려운 부분은 사회복지사와 계속 의견을 주고받으며 이해하기 쉽게 만들었지요.”

박훈서 프로보노는 시립서대문농아인복지관과 매칭되었을 때 강의 내용을 어떻게 전달할지, 소통은 어떻게 해야 할지 고민이 많았다. 고심 끝에 유튜브를 보고 간단한 수화를 익혔다. 첫 강의 때 수화로 인사를 했는데, 수강생들이 반갑게 손을 흔들며 화답해주었다. 부족하지만 먼저 다가가니 수강생들도 마음을 열고 받아줬다. 그래서 학생부터 직장인, 주부까지 총 6명의 수강생이 한 명도 포기하지 않고 이수하는 것을 목표로 삼아 더욱 열심히 강의를 했다. 엑셀은 하다 보면 어려워서 중간에 포기하는 경우가 종종 있다. 이런 점을 방지하기 위해 박훈서 프로보노는 수업 방식을 바꿔 가계부, 월급 관리, 여행 경비 관리 등 다양한 주제로 접근했다. 초급자와 중급자가 지루하지 않게 교육 과정의 난이도를 안배하는 데도 신경 썼다. 또 SK상품권 1만 원 짜리 6장을 준비해서 편지와 함께 나눠줬다. 그래서인지 한 명의 낙오자도 없이 두 달간 수업을 잘 마칠 수 있었다.



한 명도 포기하지 않고 엑셀 강좌 수료

시립서대문농아인복지관은 박훈서 프로보노에게는 다섯 번째 프로보노 활동이다. 2013년부터 지금까지 엑셀을 통해 효율적으로 업무를 할 수 있는 방법에 대해 컨설팅해주는 역할을 했다. 기존에는 사회적 기업 담당자에게 엑셀 활용에 관한 중요한 팁을 알려주고, 회원이나 제품 관리용 엑셀 파일 개선을 도와주는 정도였다. 하지만 사회적 기업의 자문과 시립서대문농아인복지관의 엑셀 교육은 확실히 달랐다. 박훈서 프로보노에게 이번 프로보노 활동은 오히려 더 많은 것을 배울 수 있는 기회였다.

“농아인이 직장에 들어가서 업무를 하는 데 어려움이 많다고 해요. 소통이 쉽지 않다 보니 단순 업무밖에 못한다고 하더라고요. 엑셀을 배운다고 그런 문제가 해결되지는 않을 거예요. 하지만 어느 수강생의 말처럼, 이 수업을 계기로 엑셀을 좀 더 잘해서 좀 더 나은 회사에 가고 싶은 목표가 생겼다는 것 자체가 중요한 거 아닐까요?
그 말을 듣고 참 뿌듯했어요.”

박훈서 프로보노는 이번 활동을 통해 또 다른 자신을 만났다. 퇴근 후 한 시간 반이나 걸리는 복지관까지 가는 내내 피곤하다가도 강의만 시작되면 힘이 솟았다. 게다가 목소리가 작은 편인데, 강의만 시작하면 목소리가 커지면서 열성적으로 변했다. 박훈서 프로보노가 더욱 힘을 내서 강의한 이유는 농아인을 위한 교육 환경이 열악하기 때문이다. 농아인을 위한 자료나 교육 시스템이 덜 갖춰져 있기 때문에 수업을 더욱 열심히 해야겠다는 동기부여가 됐다. 그래서 수업 방식과 자료도 중간중간 수정하며 오직 수업에만 집중했다.

마음으로 소통하는 법을 배우다

박훈서 프로보노가 프로보노 활동에서 가장 중요하게 여기는 것은 바로 ‘소통’이다. 어떤 사회적 기업이라도 프로보노가 열린 마음으로 대화를 많이 하고 다가가면 좋은 결과를 낼 수밖에 없다. 다섯 번의 프로보노 활동을 하면서 교감을 많이 한 곳은 확실히 기억에 많이 남았다. 특히 시립서대문농아인복지관은 소통이 중요했다. 엑셀을 가르치는 것도 중요하지만, 우선 말이 서로 통해야 설명할 수 있었기 때문이다. 박훈서 프로보노는 이번 활동을 계기로 굳이 소리 내어 말하지 않아도 마음으로 전하는 소통을 배웠다. ▶





Social Enterprise Interview 1
칠링키친 함현근 대표

“진정성으로 다가서면 프로보노는 10가지를 알려준다”

사회취약계층을 위한 푸드트럭 창업 컨설팅을 지원하고 있는 칠링키친은 생긴 지 1년이 막 지난 사회적 기업이지만, 캠퍼스 내 푸드트럭으로 시작해서 현재 5개의 푸드트럭을 운영 중이다. 칠링키친의 함현근 대표는 푸드트럭의 개수가 늘어나면서 메뉴는 물론 경영에 대한 고민이 많아졌다. 그래서 SK프로보노 프로그램 지원을 통해 위커힐 R&D팀의 백석남 프로보노와 SK(주) C&C 고객중심경영팀의 김준호 프로보노를 만났다. 백석남 프로보노에게는 주방 운영과 메뉴 개발에 대한 조언을 얻고, 김준호 프로보노에게는 칠링키친 경영 전략에 대한 자문을 받아 올 한해 한 단계 성장하는 사회적 기업으로 발돋움했다.

푸드트럭으로 창업에 성공하다

늦깎이 대학생이던 함현근 대표는 졸업을 앞두고 고민이 많았다. 군대를 제대하고 평소 하고 싶던 일을 이것저것 하다 보니 졸업할 때가 됐던 것이다. 서른 넘어 취직을 준비하려고 하니 녹록지가 않았다. 함현근 대표는 취업 대신 창업을 해보기로 결심했다. 하지만 막상 창업을 하려니 어떤 아이템을 선택해야 할지 막막하기만 했다. 뭘 해야 하나 고민하던 차에 지인에게 푸드트럭에 관한 이야기를 들었다. 창업 아이템으로 꽤 괜찮을 것 같았다. 게다가 푸드트럭을 불법으로 간주하다가 이제는 규제가 풀려서 세금을 내고 영업을 할 수 있게 됐다는 소식도 들었다.

“트럭을 빌리고 창업을 준비했을 때예요.

어디서 시작하느냐가 문제였죠.

그러다 캠퍼스 안에서 해보자는 생각이 떠올랐어요.

지난해 9월, 연세대와 계약하면서 본격적으로
칠링키친의 문을 열었어요.”

칠링키친은 ‘늘어지게 먹고, 노는 것’을 뜻하는 칠 아웃(Chill Out)에서 비롯된 말이다. 푸드트럭을 이용하면서 여유롭게 먹고 즐기면서 노는 문화를 만들기 위해 이런 이름을 지었다. 푸드트럭을 단순히 거리의 음식점이 아닌 거리를 대표하는 문화 콘텐츠로 생각하기 때문이다. 지난 9월 개인사업자로 시작한 칠링키친은 연대에 이어 서강대에도 상주하고 있다. 덕분에 올해 6월에는 주식회사로 거듭나며 직원도 3명이나 생기고, 푸드트럭도 5대로 늘어났다.

칠링키친은 캠퍼스 푸드트럭 사업의 후발주자임에도 자생적으로 계속 성장해왔다. 작년에 대통령 직속 청년위원회에서 푸드트럭 지원 사업을 펼쳐 많은 사람이 자동차 지원, 메뉴 컨설팅 등을 지원받았다. 그러나 이들 중 일부 푸드트럭은 오래 버티지 못하고 한 달 만에 문을 닫았다. 모든 부분에서 지원을 받다 보니 스스로 푸드트럭을 이끌어 나갈 의지나 힘이 부족했던 것이다. 반면 칠링키친은 뒤늦게 합류하는 바람에 차도 직접 임대하고, 메뉴도 스스로 개발해야 했다. 고생도 많이 하고 시간도 오래 걸렸지만 처음부터 끝까지 모든 걸 해결하다 보니 나름의 노하우가 생겼다. 함현근 대표는 이런 일련의 과정을 정리해서 기록해뒀다.



“칠링키친 수익금의 일부는 푸드트럭 창업을 준비 중인 사회취약계층을 위한 컨설팅 비용으로 쓰이고 있어요. 그분들에게는 푸드트럭을 운영해본 사람들의 자문이 큰 도움이 될 테니까요.”

칠링키친의 메뉴 개발과 경영 전략을 지원한 2명의 프로보노

함현근 대표와 SK프로보노와 연이 닿은 것은 한국사회적기업육성진흥원의 사업을 위한 소셜 미션을 수행하기 위해서였다. 칠링키친의 규모가 커지면서 메뉴 구성과 운영 방식에 대한 전반적인 컨설팅이 필요했다. 푸드트럭을 하나의 회사로 보고 경영한다는 관점에서 자문을 받고 싶었다. 처음에 매칭된 백석남 프로보노는 워커힐 R&D의 팀장이다. 30년 가까이 현장에서 직접 메뉴를 개발하고 요리를 하는 분이라 실질적으로 큰 도움을 받았다. 백석남 프로보노는 매칭이 되자 푸드트럭을 직접 찾아와서 주방 설계부터 메뉴까지 꼼꼼하게 체크한 뒤 장단점을 알려줬다. 또 지난 8월에는 워커힐 주방에 모여 다른 팀원들과 함께 메뉴 개발을 하기도 했다. 기존 메뉴에 대한 평가와 개선 방향, 신메뉴에 대해 논의하면서 많은 조언을 얻었다. 그때 탄생한 브리토는 아직 트럭에 설비 시설을 갖추지 못해 판매를 못 하고 있지만, 곧 고객에게 선보일 예정이다.

규모는 작지만 직원이 세 명이나 있고, 다섯 대의 푸드트럭을 운영하다 보니 함현근 대표는 경영에 대한 고민이 깊어졌다. SK㈜ C&C 고객중심경영팀의 김준호 프로보노는 칠링키친의 경영 전략을 세우는 데 많은 도움을 줬다. 현 단계를 파악하고 다음 단계로 넘어가기 위해서는 회사 구조를 어떻게 만들어야 하는지 전략 수립은 물론 회사소개서까지 세심하게 자문해줬다. 김준호 프로보노는 단순히 음식을 파는 것이 아니라 매출을 만드는 방법을 알려줬는데, 예를 들어 B2B를 할 때 미팅 준비부터 견적서 작성, 액션플랜에 맞춰 진행하는 방법을 자세하게 알려줬다. 실제로 SK㈜C&C에서 지난 7월에 진행한 ‘아이스크림을 부탁해’ 행사에서는 김준호 프로보노가 관련 업체를 연결해줘서 새로운 행사를 할 수 있었다. 그 덕분인지 8~9월 매출이 크게 올랐다. 특히 전문가의 손을 거친 회사소개서는 외부 미팅을 할 때 특정한 효과를 보고 있다.



백석남 프로보노



김준호 프로보노



“쉬는 날이면 보육원을 방문해 아이들에게 음식을 나눠주고 있어요. 아이들과 같이 놀 수 있는 게임도 준비해서 함께 즐기다 보면 시간 가는 줄 모를 정도예요. 사실 봉사 활동을 하게 된 이유는 김준호 프로보노의 영향이 컸어요. 김준호 프로보노는 진정한 청년 사업가라면 돈을 번 만큼 베풀어야 한다며 칠링키친만의 방식으로 해보라고 조언을 했어요. 그러면 분명 뭔가 얻는 것이 있을 거라고. 그 얘기가 동기부여가 돼 칠링키친을 운영하는 힘을 얻고 있어요.”

사회적 기업과 프로보노도 결국은 사람과 사람 간의 만남이다. 함현근 대표는 2016년 두 명의 프로보노를 만나면서 많은 것을 얻고 배웠다. 사회적 기업으로서 프로보노 활동에 참여하는 자세에 대해 진지하게 고민하던 그의 진심이 전해졌는지, 프로보노들도 한 가지가 아닌 열 가지를 알려줬다. 칠링키친은 이제 지방으로 시장을 넓히려고 한다. 지방에는 푸드트럭이 많지 않으니, 칠링키친이 먼저 가서 하나의 문화 콘텐츠를 만들려는 계획을 세우고 있다. 또 푸드트럭을 창업하고자 하는 사회취약계층을 위한 컨설팅을 좀 더 확대하기 위해 준비 중이다. 🍷



Social Enterprise Interview 2
참손길공동체협동조합 정경연 대표

“어려운 고객 응대, 프로보노가 방안을 마련해주다”

시각장애인 안마사들을 위한 사회적 기업인 참손길공동체협동조합은 그동안 뚜렷한 고객 응대 매뉴얼이 없었다. 하지만 간혹 발생하는 고객 불평과 블랙컨슈머로 인해 막대한 손해를 보고 있었다. SK증권 경기PIB센터에서 CS를 담당하는 남궁선 프로보노는 참손길공동체협동조합의 니즈를 파악하기 위해 지점을 직접 방문해서 고객 응대 상황을 파악한 뒤 문제점을 제시했다. 그리고 맞춤 CS 교육을 통해 고객 응대에 대한 인식 제고는 물론 매뉴얼도 알려줬다.

안마에 대한 인식을 개선하는 데 힘쓰다

참손길공동체협동조합(이하 참손길)은 시각장애인 안마사 공동체로, 2013년에 문을 연 사회적 기업이다. 시각장애 5급으로 한쪽 눈의 시력을 잃은 정경연 대표는 일상생활을 접고 2009년 서울맹학교에 입학했다. 2011년에 동기들과 안마원을 창업했지만 생각보다 운영이 쉽지 않았다. 거듭된 실패에 낙담하던 차에 서울시 마을기업으로 선정되어 참손길을 시작하게 됐다. 정경연 대표는 창업할 때 세 가지 목표를 세웠다. 첫 번째는 시각장애인을 위한 좋은 일자리를 만들기 위한 규모 있는 안마원을 계속 만들고, 두 번째는 안마사들의 기량 향상을 위해 지속적인 교육을 실시하는 것이다. 마지막으로 안마를 통해 지역사회와 이웃에 봉사하자는 것이다.

“안마 하면 아직도 안 좋은 생각을 하는 사람들이 있어요. 그래서 저희는 안마를 음지에서 양지로 끌어내려는 노력을 다양한 형태로 하고 있죠. 맹학교에 다닐 때 서울역이나 용산역에 가서 안마 봉사를 한 적도 있고, 요즘에는 한 달에 한 번씩 경로당이나 지역 장애인 단체를 찾아 안마를 해주기도 해요.”

참손길의 안마사들은 한 명을 제외하고는 모두 중도에 실명한 시각장애인이다. 시각장애인은 선천적인 장애와 후천적인 장애로 나뉘는데, 중도 실명이라고 하면 성인이 된 후에 사고나 질환으로 시력을 잃은 경우다. 이런 경우에는 이전과 다르게 세상에 나와 직업을 갖고 소통하는 데 시간이 꽤 걸린다. 실명에 대한 상처로 인해 마음의 문을 닫기 때문이다. 이런 문제로 안마사가 손님을 대할 때 종종 트러블이 생기는 경우도 있었다.

또 3년째 참손길을 운영하다 보니 이른바 ‘블랙컨슈머’로 인해 곤혹스러웠던 적도 있었다. 손님이 찾아오면 40분 정도 안마를 하고 나서 10분 정도 찜질을 하는데, 이때 간혹 너무 뜨거워서 화상을 입는 경우가 있다. 그중에는 가볍게 넘어간 적도 있지만 치료비로 많은 돈을 물어준 적도 있다. 한번은 화상 때문에 물집이 잡혔다며, 한 달만에 68만원이 넘는 치료비 영수증과 함께 향후 치료비로 600만원을 요구했다. 바로 응대하지 않고 넘어간 게 실수였다. 계속 항의하고 협박하는 바람에 결국 상당한 돈을 물어줬다. 정경연 대표는 이런 일을 겪으면서 고객 응대에 대한 교육의 필요성을 절실히 느꼈다.



“고객 응대에 어려움을 겪으면서 SK프로보노의 도움을 받아보기로 했어요. 제가 만난 남궁선 프로보노는 한 가지 제안을 했어요. 두 지점을 방문해서 직접 안마를 받아본 후에 실질적인 자문을 해준다는 거였죠. 생각지도 못한 제안이었지만 마음에 들었어요. 업무로 바쁜 와중에도 두 지점을 모두 방문해서 현재 고객 응대 상태를 파악하고 이를 알려줬어요.”

시각장애인 안마사를 위해 CS 교육을 한 프로보노

남궁선 프로보노는 SK증권 경기PIB센터에서 근무하고 있다. CS 업무를 담당하고 있어 참손길에는 꼭 필요한 프로보노다. 그는 고객을 어떻게 응대하는지 점검하기 위해 두 지점에서 서비스를 받은 뒤 평가를 해주고, 지점에서 CS 교육도 여러 번 해주었다. 특히 남궁선 프로보노는 대부분 직원이 시각장애인임을 고려해 청각 자료를 만들어서 교육을 해 안마사들에게 큰 호응을 얻었다. 물론 남궁선 프로보노가 자문해준 사항을 모두 개선한 것은 아니다. 카운터를 보는 직원들이 너무 지쳐 있으니 3교대로 운영해 휴식 시간을 보장해주는 것이 좋다고 자문해주었지만, 비용이 많이 든다는 조합원들의 의견이 있어 실제 시행하기까지 좀 더 시간이 필요하다. 하지만 가장 큰 고민이던 블랙컨슈머에 대처하는 방법이나 고객이 불만을 표출할 때 응대하는 방법 등에 대해서는 이미 큰 효과를 보고 있다.



“기업이 성장하고 발전해나가려면 다양한 형태의 니즈가 필요해요. 하지만 모든 영역에서 전문적인 역량을 갖추긴 어렵잖아요. 그럴 때는 필요한 부분에 대해 지원을 받을 수 있는 프로보노를 활용하는 것이 현명한 방법이라고 생각해요. 그러면 굳이 전문 인력을 채용하지 않아도 위기를 극복하고 새로운 도약을 할 수 있는 힘을 기를 수 있다고 봅니다.”

참손길의 정경연 대표는 앞으로 안마사의 기량 증진을 위한 아카데미 활동을 적극적으로 추진할 예정이다. 이를 위한 평생교육원을 만들어 아마추어 안마인의 역량을 강화하는 장소로도 활용하려고 한다. 음지로 인식되는 안마를 양지로 끌어내어 생활 속에서 안마의 수요가 더욱 많아지기를 바란다. 그러기 위해 프로보노의 도움을 받아 홍보 마케팅을 열심히 할 계획이다. 📣



Social Enterprise Interview 3
세진플러스 박준영 대표

“사업제안서를 함께 작성하며 프로보노와 신뢰 관계를 구축하다”

사회적 기업 세진플러스는 장애인과 비장애인이 편견 없이 함께 어울려 일하는 공동 사업장이다. 세진플러스의 박준영 대표는 더 많은 장애인이 일할 수 있는 기업을 만들기 위해 사업제안서를 작성해야 했다. SK(주) C&C 국방사업팀의 곽지훈 프로보노는 사업제안서 작성을 도와주고 서울산업진흥원의 투자 지원 사업 응모를 위한 서류 검토와 보완 작업을 지원했다.

장애인과 비장애인이 함께하는 사회적 기업

세진플러스의 박준영 대표는 옷을 재단하는 재단사이다. 옷을 만드는 공장을 운영하다가 2010년 세진플러스를 창업했다. 세진플러스는 장애인과 비장애인이 함께 어울려 자연스럽게 일하는 사회적 기업이기도 하다. 박준영 대표가 세진플러스를 창업한 계기는 지적장애 1급의 둘째 아이 때문이다. 장애를 가지고 있는 아이를 키우다 보니 자연스럽게 장애인 시설에 관심이 많았다. 그래서 7~8년 동안 서울과 수도권에 자리한 장애인 시설을 둘러봤다. 그때 우리나라의 발달장애인은 스스로 선택한 제도가 아니라 정해진 제도 안에서 살아간다는 것을 알게 됐다.

이런 현실을 보며 자신의 아이에게는 제도의 틀 안에서 살아가는 것이 아니라 제도를 선택할 수 있는 공간을 마련해주고 싶었다고. 비장애인과 장애인이 같이 일하고 삶의 순간을 나누며 문화 예술을 공감하는 곳을 꿈꿨다. 그래서 둘째 아이의 이름을 따서 '세진'이라는 이름에 사회성을 가 지라는 의미에서 '플러스'를 붙여 사명을 완성했다.

“2010년부터 장애인을 사원으로 채용해서 봉제 작업 과정에 참여시키고 있어요. 봉제와 프레싱, 품질 검사, 출고까지의 과정 중에서 장애 사원들은 주로 미싱과 아이롱, 재단 보조, 마무리 작업을 해요. 모두 각자의 업무에서 충분히 제 몫을 해주고 있죠.”

박준영 대표는 장애인과 비장애인이 서로 다르지 않다는 걸 보여주기 위해 장애인 직원들과 '잘 놀고 있다'는 슬로건을 만들었다. 우리 현실은 성인 지적장애인이 일할 수 있는 환경이 조성된 곳이 많지 않다. 장애인 보호 작업장이 있긴 하지만 소수에 불과하고, 오래 다닐 수도 없는 구조이다. 박준영 대표는 장애인들이 어려움 없이 현장에 적응할 수 있도록 철저히 교육하고 있다. 또 유연한 직무 수행을 위해 다각적인 지원을 아끼지 않는다. 무엇보다 장애인들의 돌출 행동에도 당황하거나 화내지 않고 타이르고 토닥여준다. 박준영 대표는 이렇게 사소한 행동 하나하나까지 보살피며 장애인들이 편안한 환경에서 근무할 수 있게 지원하고 있다.



“저는 회사에 이력서를 내본 적이 한 번도 없어요.
사업을 오래 하다 보니 제안서를 따로 작성할 일도 없었죠.
사회적 기업을 준비하다 보니 사업적 스킬이 필요한 부분이
많더라고요. 정책 사업을 수행하기 위해서는 회계부터
행정, 인력 관리 등에 대해 체계적으로 정리할 필요가 있었어요.
이런 부분에 전문가인 프로보노의 도움이 꼭 필요했어요.”

프로보노, 사업제안서 작성을 성심성의껏 도와주다

박준영 대표는 SK프로보노 프로그램에 지원하면서 프로보노에게 제안서 자문을 구했다. 어떤 도움을 받을 때 확실한 목적이 없으면 단순히 교육으로만 그치는 한계가 있다. 그래서 박 대표는 현장의 생생한 소리를 듣기를 원했다. 세진플러스의 상황을 보여주고, 현장의 문제를 파악해서 대안을 제시할 수 있는 제안서를 쓰길 원했다.

SK(주) C&C 국방사업팀의 곽지훈 프로보노는 박준영 대표의 니즈를 확인했다. 서울산업진흥원(SBA)에서 주관하는 투자 지원 사업에 응모하기 위한 사업제안서가 시급했다. 곽지훈 프로보노는 짧은 시간에 계속 연락하면서 사업제안서 작성뿐 아니라 검토까지 도와줬다. 활동 기간이 끝났는데도 심사 단계별로 서류를 검토하고 보완 작업을 할 때도 계속 지원해주었다. 한번은 자료를 만들어야 하는 작업을 해야 하는데 도움이 꼭 필요했다. 그래서 주말인데도 불구하고 곽지훈 프로보노에게 전화를 해서 도움을 청했다. 새벽까지 메일을 주고받으며 정말 자신의 일처럼 최선을 다해주는 곽지훈 프로보노의 태도에 박 대표는 큰 감명을 받았다.



곽지훈 프로보노



“예전에도 진흥원이나 서울시의 우수 사회적 기업에 선정되어
컨설팅을 받았는데, 그때는 지원금 차원으로 실시해서
횟수가 정해져 있었어요. 그래서인지 뭔가 하다 만 느낌이랄까.
근데 SK프로보노는 본인이 원해서 하는 재능 기부라 그런지
다르더라고요. 진심으로 신경을 많이 써준다는 느낌을 받았어요.
다음 번에도 곽지훈 프로보노에게 자문받고 싶어요.
제가 낮을 많이 가려서 사람을 알아가는 데 시간이 오래
걸리는데, 곽지훈 프로보노와는 시간을 들여서라도 관계를
만들어가고 싶어요.”



박준영 대표는 이번 프로보노 프로그램을 계기로 한 가지 확신이 생겼다. 컨설팅을 받기 전에 설문 조사를 먼저 실시해서 스스로도 어떤 부분이 필요한지 잘 알고 시작한다면 더 좋은 결과를 얻을 수 있다는 것이다. 그리고 각자의 분야가 다르기 때문에 자문 몇 번으로 모든 걸 적용하는 건 무리가 있다. 대신 좋은 사람을 얻었기 때문에 앞으로도 계속 더 많이 의논하고 배우면서 서로 부족한 부분을 채워나간다면 이상적인 사회적 기업가와 프로보노의 관계가 되지 않을까 싶다. 🍷

probono Story

SK건설 김민서

SK텔레콤 류창민

SK증권 박근홍

SK플래닛 서민정

SK텔레콤 정수희

SK텔레콤 이대준

SK건설 표기준

(前) SK브로드밴드 박영진

워커힐 김재우, 장수중, 정윤식, 이재학

Appendix

2016 SK프로보노 봉사단

2016 자문 희망 기업/단체

SK프로보노 스토리

2016년에도 사회적 기업과 함께해온 SK프로보노.
다방면에서 활약한 8명의 SK프로보노 8인의 생생한 프로보노
활동 이야기를 5가지 공통 질문을 통해 들어봤습니다.

- ① 프로보노를 시작한 계기는 무엇입니까?
- ② 가장 기억에 남는 에피소드가 있다면?
- ③ 사회적 기업과 원활한 관계를 유지하기 위한 비결은 무엇인가요?
- ④ 프로보노 활동의 가장 큰 장점은 무엇이라고 생각하나요?
- ⑤ 당신에게 프로보노 활동은 어떤 의미인가요?



같은 눈높이에서
바라보고 대화해야 한다
김민서 프로보노(SK건설)

- 1 지난해에 SK건설 경력직으로 입사했습니다. IT 분야에서 13년간 직장 생활을 한 경험이 다른 사람들에게 힘이 되면 좋겠다는 생각에 프로보노에 지원하게 됐어요.
- 2 아나드림이라는 소셜 벤처의 홈페이지 구축을 위한 자문을 했어요. 직원들이 20대 중반이라 사업 전반에 대해 부족한 면이 많았어요. 그래서 같이 의논을 많이 했는데, 그 과정에서 젊은 사업가의 열정과 패기가 느껴졌죠. 심장이 두근거릴 정도로 인상적인 경험이었어요.
- 3 나이가 젊고 전문성이 부족하더라도 지적하거나 지도하는 모습은 지양해야 합니다. 사회적 기업 직원들과 함께 고민하고 해결하려는 자세로 다가서면 마음을 터놓고 지낼 수 있어요.
- 4 회사에서 하는 업무에 대한 경험이 다른 누군가에게 꼭 필요로 한 부분일 수도 있어요. 사실 저도 프로보노 활동을 통해 평범하고 당연하다고 생각하던 제 일에 대한 가치를 다시금 발견할 수 있게 되었답니다.
- 5 SK프로보노는 자존감이 부족하던 나를 바로 세워주고, 인생에 변화의 계기를 만들어 주었습니다.



진심으로 다가서면
좋은 결과가 따라온다
박근홍 프로보노(SK증권)

- 1 직장 생활에서 지식과 경험이 단순히 업무적 성과 창출에 그치는 게 아쉬웠어요. 그래서 스스로 좀 더 긍정적인 영향력을 가질 수 있으면 좋겠다고 생각해 프로보노 활동을 시작하게 됐어요.
- 2 마케팅 A to Z 강의를 위해 준비를 많이 했어요. 그런데 퇴근 후 밤샘 작업으로 자료를 만드는 터라 많이 피곤했는지 저장이 제대로 되지 않았나봐요. 아침에 일어나 보니 자료가 없는 것을 발견하고 눈물을 머금고 새로 만든 적이 있었죠. 또 SK SUNNY 멘토를 하면서 대학생, 사회적 기업과 함께 프로젝트를 진행한 것도 기억에 남아요.
- 3 함께하는 시간에는 최선을 다하려고 해요. 그러면 진심이 통한다고 믿기 때문이죠. 강의 자료도 좀 더 고민해서 만들고, 강의 시간에도 열정적으로 임하고 있어요.
- 4 스스로에 대한 자부심이 생겼어요. 저의 경험과 지식이 사회적 기업에 실질적인 도움을 주고 성과 창출에 기여한다는 점이예요. 또 강의를 위해 계속 공부하다 보니 더욱 발전하는 걸 느껴요.
- 5 저에게 프로보노는 '거울'이에요. 또 다른 나의 모습을 발견하고 그 의미를 부여할 수 있도록 도와주기 때문입니다.



사회적 기업이
참여하도록 유도한다
류창민 프로보노(SK텔레콤)

- 1 전문적이고 오래 지속할 수 있는 봉사 활동을 찾고 있었어요. 게다가 활동 계획이나 결과가 체계적이면서 피드백도 계속 받을 수 있다는 점에서 프로보노가 제게 딱 맞는 활동이었죠.
- 2 커피지아는 커피를 직접 로스팅해서 판매하는 곳인데, 직원들 대부분이 자폐성 장애인들이예요. 홈페이지 리뉴얼을 위한 사진 촬영을 지원했어요. 한겨울인데도 불구하고 직접 내린 커피를 주면서 밝게 웃어준 직원들 덕분에 촬영도 무사히 마치고, 참 고마웠어요.
- 3 사회적 기업이 원하는 바를 정확히 알기 위해서는 대화를 많이 해야 해요. 저 같은 경우는 어떤 사진이 왜 필요한지 듣고, 사회적 기업이 주도적으로 선택하고 참여하도록 이끌고 있어요.
- 4 사진 촬영을 하면서 다양한 사회적 기업을 만날 수 있어서 좋아요. 사회적 네트워크를 형성할 수 있고, 여러 사업 분야에 대해 간접적으로 경험할 수 있는 것이 가장 큰 장점이예요.
- 5 제가 즐거워서 하는 일이 사회적 기업에 도움이 되고, 가치도 높여주는 의미 있는 활동이에요.



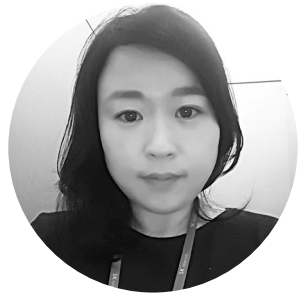
책임감과
자부심을 가져야 한다
서민정 프로보노(SK플래닛)

- 1 평소 기회가 닿는다면 업무의 전문성을 최대한 살릴 수 있는 재능 기부나 사회에 환원할 수 있는 활동을 찾고 있었어요. 마침 회사에서 프로보노 모집 공고를 보고, 바로 지원을 했어요.
- 2 제주에 있는 사회적 기업을 만나기 위해 휴가를 내고 우여곡절 끝에 찾아갔어요. 몇 년 만에 달라진 제주를 눈으로만 경험하고 바로 올라와야 해서 아쉬웠지만, 사회적 기업에서 일하는 분들의 열정적인 환영과 참여에 오히려 감동하고 왔습니다.
- 3 사회적 기업의 가치를 인정하고 함께하는 자세가 필요해요. 현실적으로 도움을 주려는 강한 의지와 전문가로서의 책임감과 자부심을 가지고 다가서면 서로 마음을 열고 지낼 수 있어요.
- 4 프로보노를 하면서 배우고 느낀 점이 훨씬 많아요. 작은 나눔에도 고마워하고 칭찬해주시니 몸 둘 바를 모르겠어요. 만약 프로보노 활동을 주저하고 있다면 작은 것부터 시도해보라고 권하고 싶어요.
- 5 스스로를 성장시킬 수 있도록 격려해주는 친구이자, 인생에 있어 기쁨을 주는 평생 친구로 계속 만나고 싶어요.

SK프로보노 스토리

2016년에도 사회적 기업과 함께해온 SK프로보노.
다방면에서 활약한 8명의 SK프로보노 8인의 생생한 프로보노
활동 이야기를 5가지 공통 질문을 통해 들어봤습니다.

- 1 프로보노를 시작한 계기는 무엇입니까?
- 2 가장 기억에 남는 에피소드가 있다면?
- 3 사회적 기업과 원활한 관계를 유지하기 위한 비결은 무엇인가요?
- 4 프로보노 활동의 가장 큰 장점은 무엇이라고 생각하나요?
- 5 당신에게 프로보노 활동은 어떤 의미인가요?



소통을 통해 신뢰를 쌓는다
정수희 프로보노(SK텔레콤)

- 1 10년 동안 일을 하다 보니 주변을 돌아보지 못했어요. 하지만 항상 마음속에서는 재능 기부나 봉사에 대한 의지가 있었죠. 그래서 2015년에 프로보노를 시작했습니다.
- 2 사회적 기업가들의 진정성에 감명받았어요. 사회적 약자 계층을 도와주는 다양한 프로그램, 새로운 접근, 아이디어 등에 대해 끊임없이 고민하고 생각하며 환하게 웃는 모습이 기억납니다.
- 3 마음을 열고 함께 논의하고, 방향을 찾고, 하나의 목표를 향하다 보면 서로에 대한 믿음이 생기더라고요. 진정한 마음으로 끊임없이 소통하는 자세가 관계 구축에 도움이 되는 것 같습니다. 시작할 때부터 끝날 때까지 긴밀하게 소통해야 해요.
- 4 사회적 기업과 소통하고 이해하는 과정에서 전문적인 역량을 또 한 번 쌓을 수 있었어요. 업무 연장선상에서 포트폴리오를 만든 셈이죠.
- 5 사회적 기업의 작은 부분까지 같이 하면서 큰 꿈을 공유했고, 함께 성장한 시간이었어요.



무엇이든 함께하는
자세가 중요하다
표기준 프로보노(SK건설)

- 1 어린 시절 부모님은 도움이 필요한 사람들을 초대해서 함께 밥을 먹었어요. 그런 모습을 보면서 '당연히 그래야 하는구나'라고 생각했죠. 제게 프로보노 활동도 마찬가지예요.
- 2 떡찌니의 석지현 대표와 긴 시간 동안 고생해서 만든 떡 교육 사업을 처음으로 론칭했을 때가 기억에 남아요. 사업을 기획하고 원가를 산출해서 실행한 그날의 감동이 지금도 생생해요.
- 3 정기적인 시간을 정해서 할 일이 없어도 그 시간에 꼭 만나고 있어요. 프로보노 활동의 궁극적인 목적이 나누고 채워서 함께 나아가기 위함이라고 생각하기 때문이죠. 그러기 위해서는 무엇이든 함께하는 자세가 가장 중요하다고 봐요.
- 4 프로보노 활동을 통해 행복을 생각할 수 기회를 얻고, 그것을 추구할 수 있어서 좋았어요. 그러면서 마음의 여유를 가지게 되어 주변을 돌아보며 관심을 갖게 되는 거죠. 그리고 지난 3년여의 시간 동안 프로보노 활동을 하면서 매 순간 스스로가 성장하는 것을 느꼈어요.
- 5 지친 몸과 마음이 쉬어갈 수 있는 버드나무 그늘 같은 존재입니다.



사회적 기업의 입장에서
생각해본다
이대준 프로보노(SK텔레콤)

- 1 2010년에 SK프로보노를 신청하면서 처음 활동을 시작했어요. 일반적인 봉사 활동과 달리 현업의 실제 경험과 전문성을 토대로 재능 기부를 한다는 점에 끌렸죠.
- 2 첫 미팅을 앞두고 주소를 받았는데 일반 아파트였어요. 당시 주방 옆 테이블에서 사회적 기업가와 첫 미팅을 했는데, 많이 지쳐 보였던 모습이 아직도 선명합니다. 지금은 번듯한 사무실이 있을 만큼 크게 성장했어요.
- 3 대부분 사회적 기업은 프로보노에게 높은 수준의 전문성보다는 경영 전반의 지원을 필요로 하는 경우가 많아요. 그렇기 때문에 사회적 기업 입장에서 공감하는 것이 중요해요.
- 4 프로보노 활동을 하면서 사회적 기업의 다양한 경영 전반 이슈를 접하게 되고 시장이나 현장 관점에서 많은 고민을 해보게 됩니다. 한 명의 소비자, 생산자로, 평가자로 다양한 역할로 참여 가능성을 넓혀서 볼 수 있어요.
- 5 프로보노 활동은 제 삶의 의미 있는 한 부분으로 자리 잡았습니다.



대화를 통해
원하는 바를 짚어낸다
박영진 프로보노(前 SK브로드밴드)

- 1 프로보노 활동에 대해 관심이 많았어요. 지금하고 있는 일과 연관이 있는 시니어 관련 사회적 기업이나 IT 분야에서 재능 기부를 하고 싶다는 생각에 지원하게 됐습니다.
- 2 포토브릿지에서는 소셜 미션과 사업 모델을 구체화하는 데 집중했고, 서울시협동조합 지원센터에서는 협동조합 홍보 동영상 기획에 참여했어요. 각자 다른 의견과 생각이 합쳐져서 새로운 제3의 방안이 도출되었을 때 희열을 느꼈죠.
- 3 인간관계에서도 친해지기 위해서는 서로의 대한 이야기를 많이 나누는 게 좋잖아요. 사회적 기업과 프로보노도 마찬가지예요. 가급적 대화를 자주, 많이 하면서 서로가 원하는 바를 알고 함께하면 충분히 시너지를 낼 수 있어요.
- 4 일할 때 새롭게 접근하는 방식도 경험할 수 있고, 다른 관점의 사람들과 대화하고 고민하면서 좀 더 발전하는 스스로를 발견하게 돼요. 돈 주고 살 수 없는 값진 경험이에요.
- 5 제3의 인생이면서, 또 다른 나를 알게 해주는 일이에요.

음식 준비



손님들 입장



식전 행사



워커힐 호텔 셰프와 함께하는 나눔 디너쇼

SK네트웍스 워커힐의 프로보노 4인방이 전하는 따뜻한 '나눔 여행' 이야기

김재우, 장수중, 정윤식, 이재학 프로보노(워커힐)

요리 소개



근로자들 요리 서빙



원장님 인사말



애피타이저 & 메인 디시



평화의 마을 식구들 인사



뒷정리 및 우리만의 파티

2016
SK프로보노
봉사단

1	강윤선 SK㈜ C&C	40	김현석 SK인천석유화학	87	심규영 SK네트웍스
2	강태욱 SK하이닉스	41	김현순 SK브로드밴드	88	안소희 SK네트웍스
3	강태호 SK㈜ Holdings	42	김현중 SK텔레콤	89	안준모 SK텔레콤
4	고승희 SK㈜ C&C	43	김홍섭 SK에너지	90	안지영 SK이노베이션
5	고영선 SK텔레콤	44	김홍성 SK텔레콤	91	안해인 SK건설
6	고정훈 SK네트웍스	45	김황 SK텔레콤	92	우정 SK텔레콤
7	곽지훈 SK㈜ C&C	46	남궁선 SK증권	93	원정민 SK가스
8	곽호동 SK해운	47	남동일 SK텔레콤	94	유승수 SK가스
9	권고은 SK해운	48	도학선 SK플래닛	95	유자선 SK플래닛
10	권오영 SK플래닛	49	류창민 SK텔레콤	96	윤이나 SK건설
11	권정미 SK건설	50	문경수 SK플래닛	97	윤지애 SK증권
12	권태훈 SK텔레콤	51	문용호 SK건설	98	윤태오 SK텔레콤
13	김다현 SK건설	52	민동미 SK텔레콤	99	이가영 SUPEX추구협의회
14	김대건 SK건설	53	박근홍 SK증권	100	이경일 SUPEX추구협의회
15	김대윤 SK&S	54	박상진 SK브로드밴드	101	이대규 SK E&S
16	김민서 SK건설	55	박선영 SK하이닉스	102	이대준 SK텔레콤
17	김병일 SK㈜ C&C	56	박성훈 SUPEX추구협의회	103	이동언 워커힐
18	김사무엘 SUPEX추구협의회	57	박영배 SK네트웍스	104	이동철 SK㈜ C&C
19	김상민 SUPEX추구협의회	58	박영진 (前) SK브로드밴드	105	이민환 SK증권
20	김성우 SK건설	59	박윤 SK텔레콤	106	이병돈 SK텔레콤
21	김송희 SK텔레콤	60	박정환 SK텔레콤	107	이상은 SK텔레콤
22	김시연 SK건설	61	박정훈 SK플래닛	108	이성진 SK이노베이션
23	김영근 SK㈜ C&C	62	박주찬 SK하이닉스	109	이승원 SK케미칼
24	김영무 SK에너지	63	박준덕 SK하이닉스	110	이승준 SK하이닉스
25	김용근 SK이노베이션	64	박지혜 SK에너지	111	이승훈 SK플래닛
26	김윤나 SK이노베이션	65	박충수 SK해운	112	이영건 SK텔레콤
27	김인범 SK㈜ C&C	66	박현섭 SK이노베이션	113	이옥겸 SKC
28	김재용 SK네트웍스	67	박훈서 SK브로드밴드	114	이원근 SK㈜ C&C
29	김재우 워커힐	68	배재용 SK가스	115	이재용 SK하이닉스
30	김정엽 SK건설	69	백낙현 행복나래	116	이재학 워커힐
31	김정임 SK하이닉스	70	백석남 워커힐	117	이정도 SK하이닉스
32	김준상 SK브로드밴드	71	서기원 SK건설	118	이준범 SK케미칼
33	김준형 SK이노베이션	72	서동민 SK하이닉스	119	이준석 SUPEX추구협의회
34	김준호 SK㈜ C&C	73	서민정 SK플래닛	120	이창수 SK하이닉스
35	김진영 SK텔레콤	74	서범석 SK브로드밴드	121	이현 SK텔레콤
36	김창영 SK하이닉스	75	서은송 SK건설	122	이현수 SK텔레콤
37	김청라 SUPEX추구협의회	76	서인범 SK인포섹	123	이희천 SK브로드밴드
38	김춘배 SK가스	77	서호진 SK㈜ C&C	124	임동영 SK네트웍스
39	김혁제 SK에너지	78	손대익 SK㈜ holdings	125	임미경 SK해운
		79	손창범 SK㈜ C&C	126	임선영 SK하이닉스
		80	손창환 SK텔레콤	127	임재덕 SK하이닉스
		81	송은경 SK㈜ C&C	128	임정택 SK㈜ C&C
		82	송정섭 SK하이닉스	129	임정훈 SK텔링크
		83	송정은 SK텔레콤	130	임지원 SK텔레콤
		84	신길주 SK건설	131	장수중 워커힐
		85	신왕재 SK플래닛	132	장재철 SK텔레콤
		86	신요한 SK텔레콤	133	장종민 SK증권

134	장형일 SK텔레콤
135	장활훈 SK텔레콤
136	전상열 SK B&T
137	전소정 SK건설
138	전우찬 SK플래닛
139	전유진 SK텔레콤
140	정수희 SK텔레콤
141	정윤식 워커힐
142	정재건 SK건설
143	정재호 SK네트웍스
144	정지영 SK브로드밴드
145	정찬우 SK하이닉스
146	정창래 SK㈜ C&C
147	정현천 SUPEX추구협의회
148	조경민 SK네트웍스
149	조문숙 SK테크엑스
150	조상균 SK하이닉스
151	조성원 SK건설
152	조소현 SK네트웍스
153	조원준 SK플래닛
154	조원준 SK이노베이션
155	조현철 SK텔레콤
156	조흥현 SK텔레콤
157	주성환 SK플래닛
158	주영찬 SK텔레콤
159	주찬중 SK네트웍스서비스
160	최범락 SK네트웍스
161	최세인 SK텔레콤
162	최수진 SK텔레콤
163	최재혁 SK㈜ C&C
164	최종호 SK이노베이션
165	최준혁 SK네트웍스
166	최흥환 SK텔레콤
167	최효선 SK플래닛
168	표기준 SK건설
169	하지효 SK텔레콤
170	한상조 SK텔레콤
171	한송희 SK텔레콤
172	한주연 SK증권
173	허세론 SK테크엑스
174	허재희 SK텔레콤
175	현충진 SK하이닉스
176	홍성호 SK하이닉스
177	홍진우 SK텔레콤
178	황동건 SK텔레콤
179	황민하 SK㈜ C&C

2016
자문 희망
기업/단체

1	(유)나눔푸드	35	맑은손공동체협동조합	69	주식회사 기억발전소
2	(주)JRB(스피치캠퍼스)	36	메쉬코리아	70	주식회사 롤루랄라
3	(주)고마운손	37	메인오브제	71	주식회사 마을영화100
4	(주)다누온	38	모두다	72	주식회사 바다향기
5	(주)다래월드	39	브레이브팝스컴퍼니	73	주식회사 아현알앤피
6	(주)디자인나무	40	브레인이노베이터	74	주식회사 트립티
7	(주)리블랭크	41	비타민엔젤스	75	주식회사 해시울
8	(주)바이앤	42	사단법인 배리어프리영화위원회	76	주식회사 헬씨티슈
9	(주)생각나눔소	43	사랑팡 사회적협동조합	77	주식회사 희망하우징
10	(주)아나드림	44	사회혁신공간데어	78	추진장애인자립작업장
11	(주)앤톡(Antock Co., Ltd.)	45	산울베리사회적협동조합	79	칠링키친
12	(주)오요리아시아	46	상상우리	80	카페오아시아
13	(주)우리원예교육엔치료센터	47	서대문지역자활센터	81	케어유
14	(주)중원기업	48	서울대공원	82	코리아아트빌리티채암버사회적협동조합
15	(주)컴윈	49	서울시협동조합지원센터	83	토닥토닥협동조합
16	(주)한마음F&C	50	세스넷	84	트래블러스맵
17	(주)한즈굿	51	세진플러스	85	페어트레이드코리아 그루
18	TREADUCT(트레덕트)	52	스튜디오뮤지컬	86	평화의마음
19	가온	53	스포이드	87	포토브릿지
20	공공미술프리즘	54	시립서대문농아인복지관	88	플레이콥
21	굿버디	55	시큐어메딕	89	한국농촌체험교류협회
22	굿임팩트	56	시흥희망의료복지사회적협동조합	90	함께살이 성북협동조합
23	김포시니어클럽	57	쏘케어	91	함께하는친구 협동조합
24	노란들판	58	아시아평화를향한이주	92	햇팩스토어
25	놀이나무	59	아이미디어공작소	93	행복도시락
26	대학생연합컨설팅학회 some	60	안산의료복지사회적협동조합	94	행복을나누는사람들행복한동행사업단
27	더함플러스협동조합	61	안성의료복지사회적협동조합	95	행복한학교
28	동부케어	62	에코파티메아리	96	휴와락
29	두박스	63	우리동물병원생명사회적협동조합		
30	떡찌니	64	윈더풀대디		
31	로앤컴퍼니	65	위브아워스		
32	마노컴퍼니	66	유한책임회사 창의공작소		
33	마리에뜨 주식회사	67	자락당		
34	마이크임팩트	68	자연과 자람연구소		

2016 **SK**probono 활동 사례집

발행자 행복나눔재단
발행일 2017년 1월 23일
디자인 VISTADIA



2016 **SK**probono 활동 사례집