

수입 원료 「백화점」 제원인터내쇼날, 좋은 원료와 기술의 보급을 슬로건으로 삼고 있다.



제원인터내쇼날의 취급 품목들 「제원」은 매년 10여가지 이상을 수입, 공급하고 있다.

## 업체탐방

# 수입재료 전문업체 제원인터내쇼날

## 무엇이든 구할 수 있습니다

### 제과 제빵 재료 「백화점」이란 별칭

(주)제원인터내쇼날(대표 이우혁). 제과제빵 부재료 수입상사인 이 회사는 제과인들에게 「백화점」으로 통한다. 없는 것이 없을 정도로 거의 전 품목을 취급하기 때문에 「제원」에 가면 웬만한 것은 다 구할 수 있다는 데서 생긴 말이다.

따라서 제원인터내쇼날의 탄생도 국내 제과업계 발전을 위해 필수적인 원·부재료를 적재적소에 원활하게 공급한다는 사명감 아래 비롯되었다.

합동통신 기자 생활을 하다 롯데, 해태, 동양 등 식품회사에서 코코아 조제품 판매를 담당한 바 있는 이우혁 사장은 “초콜릿에 대한 노하우도 있었고 초콜릿이 케이크, 페이스트리, 아이싱, 무스 등에 다양하게 응용될 수 있다는 것을 알리기 위해 사업을 시작하게 되었다”고 밝힌다.

설립 초기 코코아와 초콜릿 원료, 가공 초콜

릿을 수입, 판매하던 「제원」은 국내 제과업계의 부재료 및 첨가물의 공급이 빈약해 발전을 꾀할 수 없다고 판단해 최초로 마지팬 및 나파주, 혼당 등의 도입을 계기로 본격적인 제과 제빵 원료 수입에 뛰어들게 되었다는 설명이다.

현재 제원인터내쇼날에서 취급하는 품목은 130여 가지로 거래 외국 회사만도 30여개사에 이른다. 프랑스 카카오바리사의 초콜릿과 페티스프랑스사의 카스타스 크림 파우더, 보와롱사의 냉동 과일·푸레 등을 수입하고 있으며, 네덜란드의 렉스초콜릿사와는 데커레이션 초콜릿과 수플렉 등을, 소네벨트사의 제빵개량제 등을 수입하고 있다.

또 영국 프리치트사의 휘핑크림과 벨기에 코멜코사의 버터 컴파운드 등이 거래 주요 품목이다.

최근 「제원」에서 취급하고 있는 품목을 크게 나누면 초콜릿류와 제빵 개량제, 프리믹스, 슈가 가공품, 과일 조제품, 버터 제조품



이우혁사장은 기술 보급을 통한 제과업계 발전을 위해 학원 설립을 구상 중이라고 밝힌다.

등.

위낙 취급 품목이 많다 보니 이에 얽힌 일화도 많다. 88년 이야기지만 서울 모 호텔 제과부에서 「제원」 때문에 크리스마스 시즌의 케이크 생산량이 줄었다는 이야기가 바로 그것이다. 당시만 해도 수입 제과 재료가 호텔의 「용품 센터」로만 공급이 돼 고급 제품을 찾는 소비자들이 호텔을 많이 이용했으나 「제원」이 일반 윈도우 베이커리에도 양질의 수입 재료를 공급하게 됨에 따라 제품 수준이 일반화돼 케이크 생산량이 줄었다는 일화는 「제원」이 쌓아 온 업적이 어떤 것이었나를 단적으로 입증하는 예이다.

이렇듯 국내 제과업계 발전을 위해 우수한 품질의 제과 제빵 원료로 공급하는 것을 사명으로 하는 「제원」이지만 기술의 질적 향상과 소비자들의 원료 선택 다양화를 위해 기울이는 노력도 무시할 수 없다.

### 유럽에 기술 연수시키는 「트레이닝 코스」운영

이를 위해 제원인터내쇼날은 2년에 한번씩 과업계 기술자를 유럽 현지에 파견해 기술 연수를 시키는 세미나를 실시하고 있다. 일명 「트레이닝 코스」라 불리는 이 기술 연수는 프랜차이즈 업체와 윈도우 베이커리, 호텔 제과부 근무 기술인의 신청을 받아 2주간 프랑스, 벨기에, 네덜란드를 순회하는 것으로 15명으로 구성되어 있으며 지난 91년과 93년 6월에 각각 2차례 실시한 바 있다.

또 국내 제과업계 발전을 위해 외국의 선진 기술을 보다 많이 알린다는 취지 아래 「트레이닝 코스」와는 달리 번갈아 가면서 카카오바리, 소네벨트, 보와르, 페티스프랑스사의 기술자를 초청해 기술 세미나를 갖고 있는데 92년에는 한국제과고등기술학교와 호남제분 세미나실에서 실연을 펼친 바 있으며 94년 상반기에 일정을 맞춰 실시할 계획이다.

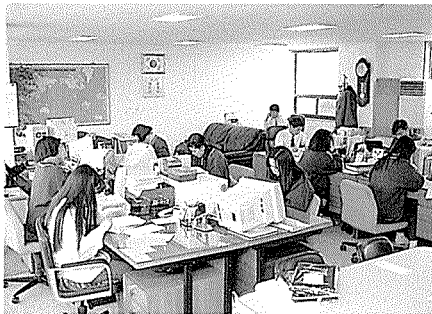
이외에도 제원인터내쇼날의 소비자에게 우수한 품질을 공급하려는 노력은 여기에서 끝나지 않는다. 직원들의 자질 향상을 위해 무역부, 영업부사원에 한해 입사 후 의무적으로 제과 교육기관에서 6개월간 기초 과정을 수료하도록 하고 있으며 자사에서 수입하는 품목이 소비자들의 기호에 맞는지 시험하기 위해서 소규모 세미나실을 마련하고 있을 정도이다. 뿐만 아니라 업계의 수준있는 기술자를 초청, 1년에 4~5차례 수입 품목에 대해 토론

하는 장을 마련하는 한편 제품 실연을 갖고 있다.

제원인터내쇼날은 94년 1월 중순에 새로 프리믹스 시장에 참여한다. 오스트리아 백카드린사에서 수입한 「콘믹스」, 「소야 프리믹스」, 「포테이토 믹스」 3종의 건강빵 프리믹스는 농축 믹스로 밀가루에 대한 사용량이 평균 10~20%로 기존의 프리믹스의 40~50%보다 낮

130여 품목이 보관된 제품 창고, 「제원」은 원활한 공급을 위해 3~4 개월치 물량을 비축하고 있다.

우수한 품질의 재료를 공급하기 위해 바쁘게 돌아가고 있는 사무실 전경, 제원인터내쇼날의 심장부이다.



아 원가 절감이 되며, 함유하고 있는 프리믹스의 향이 타 제품에 비해 약해 여러가지 첨가제로 향의 정도를 조절할 수 있고 응용이 다양한 장점이 있다. 현재 「제원」에서는 최근 일본에서 폭발적인 인기를 끌었던 「두부빵」을 만드는데 응용할 수 있는 「포테이토 믹스」에 기대를 걸고 있는 중이다.

이 또한 수개월전 자체 기술 인력과 국내 정수급 제과인을 초청, 실연을 통해 입증된 제품의 우수성을 토대로 수입한 것이며, 93년 봄에 전국 순회 형식으로 제품 홍보를 겸한 세미나를 계획중인 것만 봐서도 「제원」이 기울이고 있는 자사 제품에 대한 정열을 쉽게 알 수 있다.

### 기술보급 위해 제과학원 설립 구상중

고객 관리를 생명으로 여기는 제원인터내쇼날은 우수한 품질의 제과 제빵용 원료 및 첨가물이 실소비자에게 원활하게 공급한다는 사명감 아래 구하기 어려운 원료, 아무리 소량의 원료라도 꼭 필요한 고객에게 제공하기 위해 모든 노력을 아끼지 않는 것으로 유명하다. 제과점의 각 공장을 방문해 어떤 제품이 미비한가를 상의하고 새로운 제품을 소개하는데 주력하고 있으며 수요가 있을 시 서울 지역은 본사에서 지방은 지역 대리점을 통해 즉시 필요 제품을 실수요자에게 공급하고 있다.

이를 위해 「제원」은 어떤 품목이든 3~4개월



의 비축량을 준비해 놓고 있으며 정확한 수요 예측을 바탕으로 언제든지 신속배달이 될 수 있는 체제를 갖추고 있다.

그런 까닭인지 전반적으로 경기가 부진한 93년도의 21% 성장을 제외하고는 91년도 40%, 92년도 36% 매출 신장이라는 높은 성장률을 기록했다.

현재 제원인터내쇼날은 원대한 계획을 갖고 있다. 보다 많은 우수한 품질의 품목을 소비자에게 전달한다는 사명감과 함께 시작한 기술 보급을 한층 심화하기 위한 학원 설립 계획이 바로 그것이다. 2~3년 내에 가시화될 학원은 비영리 학원으로서 경험과 연륜이 있는 기술자만을 대상으로 유럽의 선진 기술을 집중적으로 훈련시키는 방향으로 진행될 것이라고 이우혁 사장은 청사진을 펼쳐 보인다. 자사 제품을 홍보하는 차원으로 「제원」이 거래하고 있는 외국의 회사에서 외국인 강사를 파견하고 제원인터내쇼날에서는 체재비를 부담하는 등 학원을 공동 운영한다는 계획이다.

좋은 제품은 기본 바탕이 좋은 재료에서 나온다. 지극히 단순하면서도 변할 수 없는 명제이다. 그런 면에서 볼 때 수입 원료의 황무지나 다름없던 이 땅에 첫발을 내딛고 개척자의 역할을 담당해 온 제원인터내쇼날의 발자취는 가볍게 평가할 수 없는 무게를 지니고 있다. 매년 우수한 10여 품목의 원료를 수입, 소비자에게 공급하고 있는 제과 제빵 원료 「백화점」 제원인터내쇼날. 86년 설립 이래 제과업 발전을 위해 이바지해 온 그동안의 역할과 함께 향후 좋은 기술의 보급을 통해 우리앞에 서게 될 「제원인터내쇼날」의 새로운 모습이 아직 남아있기 때문이다. [21]