

언제부터인지 우리 업계에도 아버지의 대를 이어 제과점을 운영하고 형제가 함께 빵을 만드는 가족이 늘고 있다. 오히려 가만히 주위를 둘러보면 다른 업종에 비해 그 숫자가 많음에 놀란다.

사실 업계 종사자라면 누구나 인정하는 사실이 있다. 제과일이 보람은 있지만 그만큼 힘이 든다는 것을. 옛날에 비해 작업 환경도 나아졌고 근무조건이 좋아진 것은 사실이지만 강산 바뀐 것을 생각하면 그리 큰 변화는 아닐 듯 싶다. 그럼에도 가업을 잇는 제과점이 늘고 있는 이유가 무엇일까.

여의도 MBC앞에 위치한 레베랑스도 이 경우에 속한다. 삼형제가 제과점을 운영하고 있다. 고객을 존중하고 제품을 존중하고 직원을 존중하자는 의미에서 레베랑스라고 상호를 정하고 제과점을 오픈한 것이 지난 10월이다.

큰형이 사장. 둘째형은 공장장. 그리고 막내는 이제 오븐을 보기 시작한 보조기술자다. 그런데 삼형제 외에도 네명이 더 있는데 매장에서 판매를 책임지는 두명과 공장

에서 빵을 만드는 두명이 그들이다. 그런데 이들도 가족이다.

매장에서 일하는 한명은 큰형인 최인석씨의 부인이다. 그리고 또 한명은 미래 그의 제수가 될 사람이다. 다시 말하면 동생 최형석씨의 약혼녀. 이들 두명은 판매를 하는 것 외에도 간단한 제품을 만들고 있다. 도너츠를 튀기거나 샌드위치를 만드는 것이 그네들의 일이다. 한편 공장에서 일하는 두명의 기술자 전종국, 염세풍씨는 인석씨의 수제자(?)들이다. 옛날에 함께 일했던 경험을 갖고 있다. 이번에 제과점을 오픈하면서 특별히 데려왔다.

### 삼형제가 힘을 합해 지난 10월에 제과점 오픈

형이 이들에게 보이는 애정은 형제이상이다. 우리가 취재를 하는 도중에도 이들이 빠져서는 안된다는 당부를 잊지 않았다. 사진을 찍어도 함께 찍어야 하고 이름 석자도 같이 거명돼야 하고...

“모두들 가족이라는 생각을 하기 때문에 이것은 내 일, 저것은 네 일이라는 구분이

없고 성의껏 열심히 일할 수 있습니다. 지난 10월 제과점 문을 연 이후 매일 10시까지 제품을 만드는 날이 많았습니다. 어느날은 새벽 1~2시까지 제품을 만드는 날도 있었죠. 하루중 20시간 이상 반죽을 만진 것이죠. 그래도 모두 지치지 않고 열심히 일할 수 있었던 것은 가족같은 분위기 때문이라고 생각합니다.” 큰형의 자랑이다.

한편 레베랑스는 가족들이 함께 경영한다는 장점에 이들이 모두 젊다는 장점까지 더했다. 그래서인지 가게문을 연지 4개월 남짓이지만 그 이상의 일을 벌이고 있다. 이미 인근 아파트와 사무실에 레베랑스를 소개하는 광고전단을 제작해 배포하는 것을 비롯해 상가소개용 책자에도 전면 광고를 하고 있다. 또 제과점 문을 열고 들어서면 제일 처음 만나게 되는 시식코너도 이들의 참신성을 엿볼 수 있는 부분이다. 판매 제품보다 더 높이 쌓여 있는 시식용 바게트가 눈에 제일 먼저 띈다. 일단은 손님들에게 많이 먹여봐야 소문도 빨리 난다는 판단에서다.

“수많은 제과점중에서 우리 가게를 알리

## 이 사 람

### 큰형은 사장, 둘째는 공장장, 막내는 보조기술자

여의도 레베랑스 과자점

“가족이기에 이해하고 책임도 나눠지고  
그래서 마음도 편합니다.”

삼형제가 운영하는 제과점이 있다.

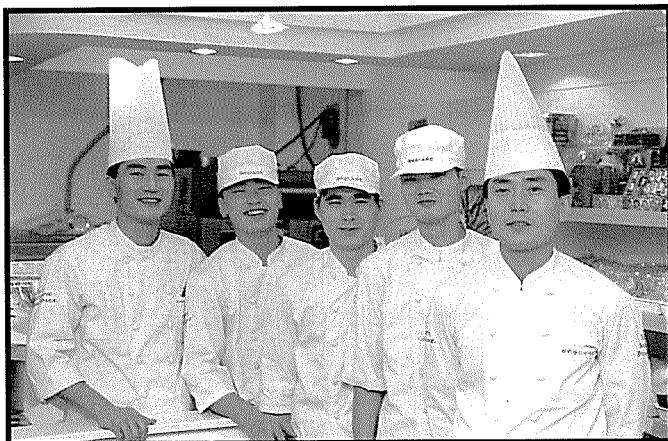
큰형은 사장, 둘째는 공장장, 막내는 보조기술자.

가족이 함께 일을 하니 서로에 대한 이해의 폭도 넓어지고

한명이 해야 할 책임을 세명이 나눠져 부담도 적단다.

정보도 세명이 함께 얻으니 세배는 빠르다.

물론 갈등도 있다. 그러나 가족이기에 극복도 빠르다



건강한 젊은 다섯명의 레베랑스 일꾼들.  
한술밥을 먹어서인지 모두 뚱뚱하다.

기 위해서 일단은 과감한 투자를 해야 한다는 것이 우리들의 생각입니다. 일 년정도는 우리를 알리는 기간으로 잡을 생각입니다.” 둘째 형석씨의 말이다.

이들 형제가 제과와 인연을 맺은 것은 큰형때부터다. 전남 완도가 고향인 인석씨는 그곳에서 고등학교를 졸업하고 당시 제과점을 경영하고 있던 작은 아버지의 소개로 취직을 했다. 그후 서울, 부산 등지에서 기술자 생활을 했다. 그 기간이 10여년 정도.

큰형이 제과일을 배우면서 둘째도 자연스럽게 기술을 배우기 시작했다.

“고등학교를 졸업한 직후부터 기술을 배우기 시작했지만 본격적으로 제과일을 한 것은 군대 제대 직후입니다. 그동안은 말쑥도 많이 부렸어요. 말년 휴가를 나왔는데 큰형이 그러시더군요. 이제 너도 마음을 잡아야 하지 않겠냐고.” 둘째의 회상이다.

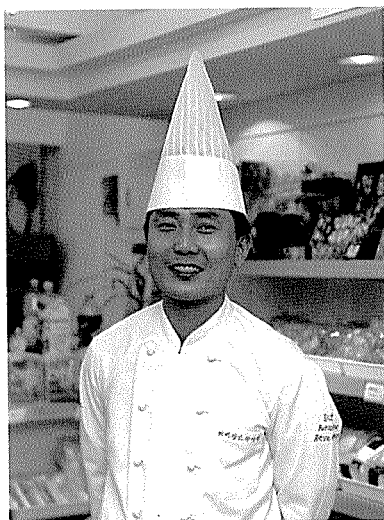
그래서 두형제는 같은 직업을 가진 형제가 됐다. 그리고 막내도 끌어들었다. 그런데 형들이 막내에게 갖는 기대는 자신들과 좀 틀리다. 이왕이면 막내인 명수씨는 해외유학까지 보낼 생각이다.

“우리 두형제가 새로운 기술을 배우기에는 너무 늦었다는 생각이 듭니다. 그러나 막내는 아직 젊기 때문에 충분히 가능성도 있고 많이 가르치고 싶습니다. 그래서 명수는 고등학교때부터 방학만 되면 공장에서 일을 하도록 시켰습니다. 나이 차이가 많이 나서인지 형들 말을 잘 듣는 편입니다.” 큰형의 칭찬이다.

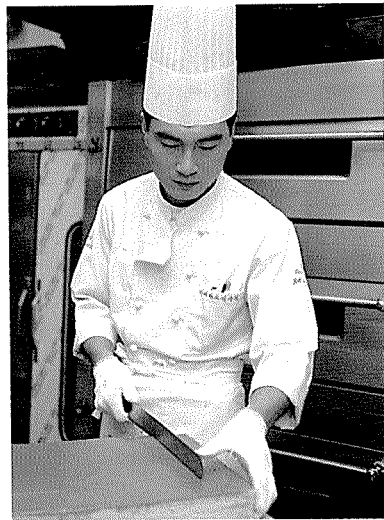
이들의 목표는 전국에서 최고의 제과점을 만드는 것이다. 피상적인 목표다. 항상 최고를 꿈꾸는 사람은 많지만 최고는 단 한명이듯이.

“이런 생각도 해봅니다. 부모님께 물려받은 재산이 있고 지금보다 나은 가정환경에서 자랐다면 삼형제가 빵만드는 일을 할 수 있었을까란 가정을. 그래도 기술을 배웠을 것이라는 장담을 못하겠습니다. 제과점의 가장 큰 매력은 어떤 분야보다 빠른 ‘경제적 안정’을 얻을 수 있고 만족도 그만큼 크다는 것입니다.” 큰형의 주장이다.





1



2



3

1. 큰형인 최인석씨. 이들 형제가 제과기술을 배우기 시작한데는 그의 영향이 컸다.
2. 둘째인 그는 제품 책임자다. 제품 때문에 형과 가끔 갈등도 일으킬 만큼 제품에 대한 열의가 대단하다.
3. 형들이 그에게 거는 기대는 '하늘' 만큼이다. 보조기술자면서 배달을 하고 있다.

이런 매력이 어려운 상황을 극복할 수 있게 해줬다. 솔직히 제과일은 그들 형제에게 잘 맞는 직업이 아니란다. 성격이 급한 편이고 정적인 것보다는 활동적인 것을 좋아하는 이들이 하루종일 좁은 공간에서 생활하는 것이 쉽지는 않다.

“8평정도의 매장과 4평밖에 안되는 공장이 우리가 하루종일 생활하는 곳입니다. 이곳에서 일곱명이 몸을 부딪히면서 생활을 하면 짜증이 나는 날도 있습니다. 그래도 목표가 있기 때문에 힘든 과정을 극복할 수 있습니다.” 형제들의 이구동성이다.

### 좁은 공장과 매장에서 하루종일 부딪히는 것이 쉽지는 않아

레베랑스가 위치한 여의도에는 벌써 ‘삼형제가 하는 제과점’이라는 소문이 나서 많은 사람들이 호기심을 갖고 물어온다. 특별히 홍보를 한 것은 아니지만 손님들이 묻는 질문에 적극적으로 응수를 하기 때문에 빠른 선전이 됐다는 판단이다. 마침 취재를 하는 날도 사진을 찍고 있는 인석씨를 향해 한 손님이 물었다.

“무슨 일이 있으신가요?” 그러자 그는 재빨리 자신들의 제과점이 소개됐던 월간 베이커리를 들고 왔다. “지난달에 우리집 제품이 이 책에 소개됐습니다. 여기 소개된 공장장이 제 동생이구요.” “아아, 그렇군요.”

어떻게 생각하면 별일 아닌 일이지

만 그는 손님이 묻는 질문에 대해서 결코 간단히 대답하지 않는다. 제품에 대해서 묻는 손님이 있으면 그 특징과 먹는 방법까지도 알려준다. 짧은 시간에 정착할 수 있었던 비결이다.

그러나 모든 일이 만사형통은 아니다. 가끔 갈등도 생기는데 가장 큰 이유는 제품에 대한 것. 큰형은 빵 제품에 신경을 많이 쓴다. 신제품을 개발해도 빵쪽에 비중을 둔다. 그런데 공장장인 둘째는 양과자에 더 많은 비중을 두고 싶은 눈치다. 지역수준이 높은 곳이어선지 양과자 판매 비중이 높기 때문이다. 그런데 그 이유보다는 자신이 배웠던 기술을 발휘하고 싶은 욕심이 더 크다.

“형님과 제가 기술을 배웠던 시기가 틀리기 때문에 생각에도 차이가 나는 것 같습니다. 또 기술을 배웠던 곳도 틀리구요. 저는 나폴레옹 제과점에서 3년남짓 있었는데 당시 배웠던 기술을 더욱 개발하고 싶습니다.” 형석씨의 설명이다.

이런 점 외에도 공장에서 일하는 기술자들에 대해서도 신경을 써야한다. 삼형제가 모두 한 제과점에 있으니 직원들 입장에서 보자면 사장을 3명이나 모시고 있는 셈이다. 그래서 동생인 형석씨와 명수씨는 오히려 직원들 입장에서 얘기를 하려고 노력한다. 서로 느끼고 있던 불만을 얘기하다 보면 자연스럽게 스트레스도 해소되고 그동

안 생겼던 오해도 풀어진다. 또 커다란 것을 해주기 보다는 작은 일에 더 많은 신경을 쓴다. 예를 들면 식사때 먹는 반찬이 입에 맞는지, 잠자리가 편안한지 하는 것이다.

한편 직원들에게도 한가지 약속을 했다. 앞으로 제과점이 안정되면 직원들에게도 레베랑스라는 동일상호를 사용하는 제과점 오픈을 적극 도와주겠다는 그의 목표를 공식적으로 발표한 것이다.

“여전히 업계의 가장 큰 어려움은 인력난이 되리라는 생각입니다. 이것을 극복하는 방법으로 제품을 분담해서 생산하는 것도 필요해지리라 봅니다. 또 중심공장에서 대부분의 제품을 생산해 공급하는 방법도 고려할 수 있어요. 생산의 효율성을 극대화 하자는 것이죠. 그럴경우 가족이기 때문에 일 추진이 쉽지 않겠습니까.”

유럽지역의 경우에는 가족중심의 제조공장이 많다고 한다. 아버지가 만들고 아들이 영업을 하고 며느리가 판매를 하는 식으로. 그들의 가장 큰 장점은 항상 열린 대화를 할 수 있다는 것이다. 그래서 수정도 빠르고 보완도 빠르다. 불필요한 단계를 거치지 않는 것이다. 우리 업계의 가족 경영이 아직 이런 수준은 아니지만 충분히 장점은 살릴 수 있다는 생각이다. 레베랑스 역시 그들만이 갖는 장점을 살려 앞으로 어떻게 변화할지 기대되는 순간이다. <글 김주희> 