

국산 제과기계 개발만을 고집하는

이종욱

영진엔지니어링이 제과기계 생산에 뛰어든 것은 이제 4년 남짓. 그러나 벌써 도우컨디셔너, 공장형 도우컨디셔너 생산을 마친데 이어 작년에는 컨벡션 오븐을 순수 우리기술로 개발해 제작하고 있다.

“우리 능력으로도 충분히 제과기계를 제작할 수 있습니다. 뿐만 아니라 외국에 수출도 가능합니다. 단 그들보다 기술이 앞서야겠죠.” 이종욱 사장의 설명이다.

그래서 영진엔지니어링이 개발한 것이 마이크로 프로세서. 이것은 기계를 원터치로 조작할 수 있는 장점이 있다.

“기존 기계는 아날로그 타입입니다. 그런데 단점이 있어요. 온도차이가 $\pm 10^{\circ}\text{C}$ 까지 난다는 것입니다. 그렇게 되면 계속 오븐기나 도우컨의 상태를 살펴야 합니다. 제대로 제품이 만들어지고 있나 없나를 느낌으로 알아내야 하죠.”

그러나 마이크로 프로세서를 부착하면 $\pm 2^{\circ}\text{C}$ 정도만 온도차가 나기 때문에 균일한 제품을 얻을 수 있고 초보자도 쉽게 제품을 만들 수 있다는 장점이 있다.

그러나 의욕적으로 기술개발에 전념하는 그에게도 어려운 점은 있다. 무엇보다도 사람들의 인식.

“같은 일을 하는 사람들조차도 ‘무엇하러 쓸데없는데 투자를 하느냐’는 얘기를 합니다. 또 소비자들은 ‘국산을 어떻게 믿고 쓰느냐’는 말을 합니다.”

그는 이런 말을 들으면 항상 하는 말이다. 2~3년만 믿고 써주면 세계 최고를 만들겠다고. 신제품이 완벽한 기능을 하기 위해서는 시간이 필요한데 이 기간을 이해해 달라는 뜻이다.

“물론 본사도 중점관리를 해야죠. 문제점이 발견될 때마다 계속 수정을 해서 완벽한 제품을 만들겠습니다.” 그는 자신이 해야 할 약속을 잊지 않았다.

피자전문점을 시작한지 이제 한달. 그러나 선전을 위해 입고 다닌다는 빨간 티셔츠와 청바지가 썩 잘 어울린다. 이제 자리가 잡혀간다는 인상이다.

갑작스레 시작한 피자집이 -그는 제과 점포를 구하다가 이미 피자점 설비가 완벽한 이곳을 발견했다- 제과 인생을 걸어난 그에게는 외도로 느껴져 여러가지 부담을 느낀다는 말부터 시작했다.

“피자전문점이 제과점보다 쉬운 것은 사실입니다. 우선 관리가 쉽고, 기술자 구하려고 애쓰지 않아도 되고, 투자비도 적고...” 그가 느낀 장점이다.

그러나 사실 쉬운 것만 있는 것은 아닙니다.

우선은 지속적으로 홍보를 해야한다. 그는 오픈하는 날은 신림사거리에서 서울대학교까지 걸으면서 아이들에게 풍선을 나눠줬다. 또 지난 크리스마스에는 신타클로스 복장을 입고 피자배달을 다녀왔다. 한가한 시간에는 배달차량을 타고

무조건 동네를 돌고 있다.

“그냥 돌아다니는 것이 아닙니다. 풍선 30개를 매단 빨간 티코가 돌아다니면 신기해서 쳐다보죠. 그리고 주문을 합니다.” 그의 홍보 전략이다.

또 손님이 혹시라도 제품이나 서비스에 대해 항의를 하면 반드시 이렇게 대답한다.

“저희들이 실수한 것 같습니다. 다시 해 드리겠습니다.”

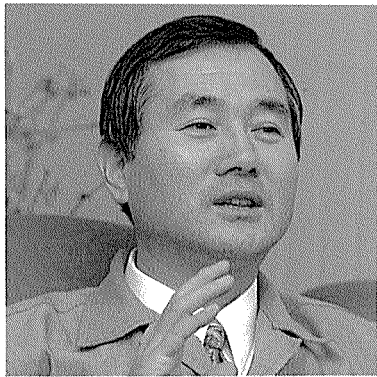
절대로 “그럴리가 없는데요.” 등 손님 의 요구를 부정하는 말을 하지 않는다. 아파트 주민을 상대로한 장사여서 소문이 빠르기 때문이다.

“피자가 제과에 비해 부가가치가 높은 건 사실입니다. 그러나 접목을 시킬 수 있는 점포가 있고 아닌 점포가 분명히 있습니다. 장·단점을 따져봐야 한다는 말이죠. ‘남이 하니까’는 생각이 가장 위험합니다.” 피자전문점을 직접 운영하고 있는 그의 경고다.



피자전문점 시작한

김흥중



건강빵 프리믹스 개발한
맹충조

“제과업계도 이제는 밀가루에만 의존해서 제품을 만들 때는 지났다고 생각합니다. 오히려 좋은 원료를 사용해서 부가가치가 높은 상품을 개발해야 합니다.”

지난해 식품사업부를 발족하고 건강빵 프리믹스 생산에 나선 맹충조 사장의 주장이다.

이번에 그가 개발한 제품은 아채를 원료로 해서 만든 프리믹스다. 앞으로는 마늘, 양파 등 강장식품을 이용한 제품, 새우, 해삼, 전복 등 해삼물을 이용한 프리

믹스도 계속 개발할 계획이다.

그가 이번에 개발한 프리믹스는 밀가루 대비 20% 가량을 사용하면 되는데 입자가 살아 있다는 장점이 있다.

“제품의 입자를 유지하는 것이 중요합니다. 그래야 영양가 손실을 막을 수 있기 때문이죠. 그래서 특별 건조방법을 개발했습니다.”

그는 이 프리믹스를 이용해 기술인들이 제과점의 특성에 맞는 제품을 개발한다면 외식업과도 싸워서 충분히 이길 수 있다는 자신감을 보였다.

“피자나 햄버거가 아이들에게 인기있는 이유는 맛이 있다는 것이죠. 그러나 그 맛이 자극적일 뿐 건강에는 아무 도움도 주지 못합니다. 오히려 비만 등 성인병의 원인이 될 뿐입니다.”

그래서 그는 이 건강 프리믹스를 이용해 기술인들이 맛에 조금만 신경을 쓴다면 맛과 건강을 함께 충족시킬 수 있는 제품을 만들 수 있지 않겠냐는 생각이다.

“일본에서 수입을 하겠다는 제의를 받았습니 다. 그러나 우선은 국내 시장에서 건강빵 프리믹스가 정착될 수 있도록 노력할 생각입니다. 수출은 그 다음 문제고요.”

앞으로 대건패키지 식품사업부가 개발할 또 다른 건강빵 프리믹스가 기대되는 순간이다.

성남. 분당 지역 제과인에게 반가운 소식이 있다. 성남시 고등제과제빵기술학원이 개원을 한 것.

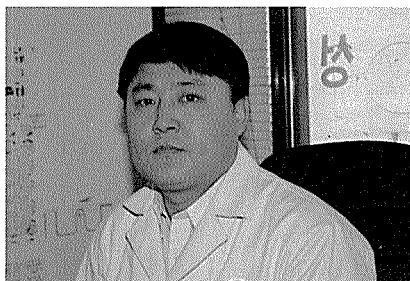
95년 새해와 더불어 수업을 시작한 성남 학원은 현재 40여명이 제과기술을 배우고 있을 만큼 인기가 높다.

“높은 지역수준에 걸맞는 학원이 되도록 노력하겠습니다. 이를 위해서 현재 일본, 유럽 등의 제과기술 학원과 기술교환도 계획 중입니다.” 김종호 부원장의 계획이다.

한편 그는 신체장애자 및 청각장애자를 대상으로 무료 기술교육을 하겠다는 신념을 밝혔다. 자신이 신라당에 재직할 당시 장애인을 고용했었는데 일에 대한 열의가 높고 이직률도 낮아 오히려 정상인보다 낫다는 느낌을 받았단다.

“이미 몇몇 준양산업체로부터 장애인 고용에 대한 동의를 얻었습니다. 월 20명 정도를 교육할 생각인데 전원취업이 될 수 있도록 하겠습니다.”

또한 전직(前職)이 신규개설점 오픈과 지

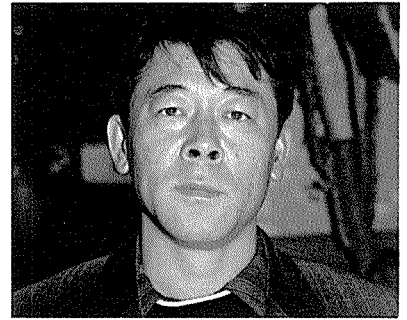


성남 제과학원 부원장
김종호

원이었던 만큼 종사자를 위해 판매전략이나 경영전반에 대한 컨설팅도 할 계획이다.

“앞으로 계획은 2년과정의 제과전문학원을 설립하는 것입니다. 단순히 ‘만들기만 하는 기술’이 아닌 이론을 겸비한 기술인을 배출하기 위해서는 전문학원이 반드시 필요하다는 생각입니다.”

그는 이를 위해 내년에는 부지도 알아볼 계획이다.



제6대 한울회 회장에 선출된

고진곤

“전대 회장님들께서 워낙 열심히 하셔서 부담이 큼니다. 그분들 만큼이라도 해야겠다는 결심입니다.” 한울회 6대 회장에 당선된 고진곤 사장의 소감이다.

한울회는 제과업 종사자라면 누구나 한번쯤은 들어봤을 이름. 그만큼 권위를 인정받는 모임이다.

고진곤 회장은 올해 한울회의 가장 큰 사업은 계획중인 세미나라고 밝혔다.

“상반기와 하반기에 각각 한번씩을 계획하고 있습니다. 새로운 기술을 배우고 현재 유행하는 제품에 대한 정보를 나누는 원칙하에 전국 제과인 대상의 세미나를 구상중입니다.”

한편 과거에도 몇번 시도를 했지만 지속되지 못했던 공동구매 사업을 추진하겠다는 계획도 밝혔다.

고진곤 회장은 한울회 모임의 가장 큰 특징으로 높은 참석률과 강한 연대감을 꼽았다.

“회원간에 정보교환이 활발히 이뤄지기 때문이라고 생각합니다. 단순히 의견을 제시하는 것 뿐만 아니라 그것을 바탕으로 토론을 합니다.”

한편 한울회는 현재 신입회원을 받아 들일 경우 회원추천제와 만장일치를 원칙으로 하기 때문에 회원을 많이 늘릴 수 있는 입장은 아니라고 밝혔다. 또 모임을 공개하라는 요구도 있는데 이 경우 가입자가 많아지면 유지가 어렵기 때문에 불가능하다는 생각이다.

“회원이 많은 것이 최선은 아닙니다. 오히려 우리 모임이 전체 제과발전을 위해서 무엇을 할 수 있나를 고민해야 한다고 생각합니다.” 고진곤 회장은 이를 위해 부회장인 안동 맘모스 제과 이석현 사장과 함께 하겠다고 밝혔다. 