



호두 이용 제품 페스티벌
준비하는
정신형

“美 캘리포니아 호두 제품의 우수성과 베이커리에 적용할 수 있는 다양한 호두 이용 제품 개발을 위해 대회를 마련하게 됐습니다.”

캘리포니아 호두 협회 한국사무소 정신형 씨는 가칭 ‘캘리포니아 호두 신제품 경연대회’ 개최 목적을 이렇게 밝혔다.

알려진 대로 캘리포니아 호두협회 한국사무소는 미국에서 생산되는 호두 제품의 판매를 촉진하기 위해 설립된 사무소. 제품 공급은 하지 않고 홍보와 마케팅만을 전담한다.

이번 대회 실무자인 그녀가 밝히는 행사 규모는 총 예산 5,000만원에 상금만도 2,000만원이 걸려 있는 제품 경연 대회.

대한제과협회 주최로 오는 6월 29일 경에 개최될 예정이며 힐튼 호텔 그랜드 볼룸 전시장을 빌려 전국의 제과인이 만든 호두 이용 제품을 전시하고 수상하는 형식으로 개최된다.

총 100여 제품이 전시되도록 유도할 이번 대회에서 보다 다양한 제품 개발을 통한 확산과 대회 활성화를 위해 다른 대회와 달리 수상자의 폭을 넓힐 생각이라는 게 그녀의 말.

또 수상에 영향을 미칠 주요 심사 기준으로 협회와 심사위원간의 협의를 거쳐 결정

되겠지만 우선 대회의 목적이 호두 홍보에 있는 만큼 되도록이면 호두를 많이 이용하고, 제품의 영양적 가치와 상품성이 심사의 골격을 이루게 될 것이라고 귀뜸했다.

캘리포니아 호두 제품의 우수성에 대해 그녀는 투철한 직업 의식의 발동에서인지 거침없는 설명이 이어진다.

“캘리포니아 호두는 청결하고 위생적인 호두 전용 농장에서 생산돼 최신 껍질 제거 장비로 가공되기 때문에 완벽한 무껍질 품질이 보장됩니다. 이 상태로 미 농무성과 캘리포니아 건과 및 건과류 협회의 검사를 통해 합격 여부를 검증받습니다. 또 최적의 조건으로 보관돼 품질의 우수성이 그대로 보존됩니다.”

또한 호두가 뇌를 좋게 하는 건뇌 식품으로 인체에 좋은 콜레스테롤 수치를 높여줘 성인병에 좋다는 것. 제품의 가격이 저렴하며 조직이 부드럽고 뒷맛이 깨끗해 베이커리 제품에 잘 어울린다는 점 등 캘리포니아 호두 우수성에 대한 예찬은 끝이 없었다.

아무튼 오는 6월이면 캘리포니아 호두협회가 마련한 호두 신제품 경연대회를 통해 다양한 제품과 함께 캘리포니아 호두의 우수성을 알리는 그녀의 활기차고 재기 발랄한 모습을 만날 수 있을 것 같다.

지방에서 최초로 개최돼 업계관계자들의 관심을 끌었던 부산국제식품 및 포장기술전(이하 POFAS' 95)의 부스 마감이 임박했다.

한국산업마케팅연구원이 주최하는 본 행사는 지난해 참가했던 업체들이 대부분 재신청을 하고 있어 관심이 집중된다.

특히 제과제빵 분야에서는 크라운베이커리, 파리카라상 등의 프랜차이즈 업체 외에도 기계 업체들이 대거 참가할 것으로 보여 부산지역 제과인들에게 많은 도움을 주리라는 전망이다.

“전시 참가업체 입장에서는 불특정한 다수가 전시회를 관람하는 것보다 상담과 구매가 이뤄질 수 있는 양질의 관람객을 원합니다. 그래서 본 연구원에서는 선별된 사람들에게 개별 초청장을 발송할 계획입니다.” 이번 전시회를 책임지고 있는 유경환 과장의 설명이다.

한편 전년 대회에서 나타났던 ‘운영미숙’을

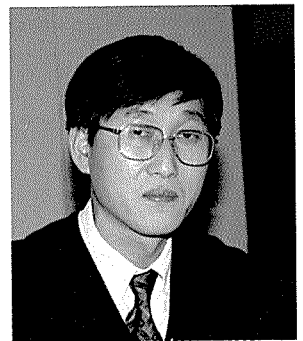
올해는 많이 보완했다.

“작년 전시는 부산국제무역전시관 개관과 동시에 행사를 개최했기 때문에 시설에서도 부족한 점이 있었고 저희 연구원에서도 식품 전시회는 처음이어서 운영상 어려운 점도 많았습니다. 그러나 올해는 전년 대회 미비점을 충분히 연구했기 때문에 큰 문제는 없으리라 자신합니다.” 유과장의 설명이다.

오히려 그의 고민은 참가업체들의 규모가 지나치게 커지고 있다는 데 있다.

“작년 참가업체들은 대부분 올해 부스를 확대해서 신청하고 있습니다. 대형 업체들이 참가하다 보니 소형업체들이 참가를 꺼리고 있습니다. 전시회가 활성화되기 위해서 다양한 업체들이 적극적으로 신청했으면 합니다.”

아무튼 3월 31일로 다가온 부스 신청 결과에 따라 부산지역 식품전시문화의 향방이 결정될 전망이다.



부산국제식품 및
포장기술전 준비하는

유경환

강창모 유지 영업부장은 롯데삼강에서 생산되는 유지 영업의 총 책임을 맡고 있는 선봉장이다. 그는 지난해 8월 어찌면 낯설다 할 수 있는 영업부로 자리 옮겨 부담스런 중책을 맡게 되었다.

“아마도 유지 생산 7년, 제품 개발 8년의 현장 경험과 제과업체의 많은 사람을 알고 있다는 점이 반영된 것 같습니다. 개발실에 오래 있었던 만큼 소비자 분들이 원하는 것이 무엇인지 파악해 요구에 부응하라는 의미로 받아들이고 있습니다.”

강창모 부장. 롯데삼강맨이다. 입사 후 생산과 개발실에 근무하면서 현재 생산되고 있는 제품치고 그의 손을 거치지 않은 제품이 없을 정도이다.

새로 중책을 맡은 강창모 부장이 올해 펼칠 영업 전략의 골격은 보다 앞선 서비스와 제품의 질로 소비자에게 다가가는 것으로 집약할 수 있다.

우선 서비스 질의 확대로 롯데삼강은 베이커리 제품을 추가 확대해 소비자에게 일괄 공급할 수 있는 체제를 갖춘다는 계획이다. 여기에 현재 50~60개의 계약 대리점을 갖고 있는 롯데삼강은 조만간 부산 지점 부지 확보와 건물 건

립에 발맞춰 기술 세미나를 실시할 수 있는 시설을 갖추 예정이다.

이런 일련의 움직임은 이미 오래전부터 롯데삼강이 소비자에 필요한 기술 서비스를 실시해 온 것과 맥을 같이 한다.

“저희가 발행하고 있는 베테라誌가 그랬던 것처럼 우리는 단지 롯데삼강 제품이 좋다고 알리는 것에서 벗어나 저희 제품을 사용하면 이런 제과 제품이 나오고 제과점에서 실제로 팔 수 있는 제품을 만들 수 있다는 것을 보여줌으로써 소비자에게 다가가는營業을 펼칠 것입니다.”

이외에 강창모 부장은 업계 정상이라는 자부심 아래 고기술, 고부가가치 제품을 추구하면서 질을 한 차원 향상시킨다는 계획.

이를 위해 개발실인 ‘베테라’의 인원을 늘리고 해외 연수를 통해 앞선 기술을 축적하고 이를 바탕으로 기존의 인기 제품인 BL마아가린, 환타지아 마아가린 같은 히트 상품으로 빵용 마아가린과 생크림 시장 확대에 따라 ‘화인 휘프’ 류 제품을 다양화 한다는 구상이어서 주목을 끌고 있다.



롯데삼강 유지 영업의 선봉장

강창모



제과고등기술학교
수석 졸업자

정경식

제 22회 한국제과고등기술학교 졸업식이 지난 2월 4일 동교에서 개최됐다.

이날 졸업식에서는 전남 나주출생인 스물여섯살의 정경식씨에게 졸업식의 꽃인 최우수상의 영광이 돌아갔다.

그는 고향인 조선대학교 정치외교학과에 입학했지만 자신의 길이 아니라는 생각이 들어 중도에 포기를 했다.

“일단은 먹고사는 문제를 해결하기 위해 새벽에 신문배달을 시작했습니다. 그리고 어느정도 안정이 되면서 꿈을 실행에 옮겨야겠다는 생각이 들었습니다. 그래서 한국제과고등기술학교 입학시험을 쳤고 인생의 새로운 기회를 얻었습니다.” 정경식씨의 설명이다.

그는 제과학교 입학후에도 남다른 노력을 했다. 제과에 대한 공부를 체계적으로 하기

위해 남몰래 공부를 했고 경기대학교 조리학과 야간부에 합격을 한 것.

“처음에는 신문 보급소에서 공부를 했지만 능률적이지 못하다는 생각이 들어 독서실로 거처를 옮겼습니다.” 그간의 어려움을 엿볼수 있는 상황이다.

그는 일년간의 학창 생활 중 친구들과 함께 MT를 갔던 지난 봄이 가장 기억에 남는다고 한다. 또 선생님들의 자상한 지도와 따뜻함이 제과기술을 배우기 시작한 그에게 큰 용기를 주었다는 감사의 말도 잊지 않았다.

“꾸준히 공부하고 열심히 살고 싶다”는 간단하면서도 어려운 포부를 밝힌 그는 지난 2월 6일부터 출근하기 시작한 뉴욕제과의 새로운 직장생활과 만학의 대학생화에 대한 기대로 부푼 모습이다. ☞