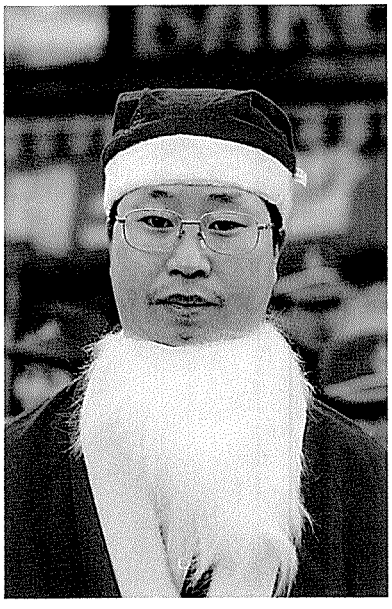
사람과 사람

불우 이웃 자선 바자회 실시한 로망스베이커리 김완구 사장



올 겨울은 예년과 달리 꽤 추우리란 전망이다. 그런데 방송에 의하면 불우 이웃을 돕는 손길도 뜸하다는 소식이 들려오고 있다. 그러나 방송과는 달리 우리 주위에는 남 모르게 어려운 이웃을 돕는 사람들이 많이 있어 가슴을 훈훈하게 한다. 지난해 12월 8일 묵1동 로망스베이커리 앞에서는 쌀쌀한 날씨를 녹이고도 남을 훈훈한 행사가 열렸다. 묵1동 바르게 살기 협의회에서 개최한 불우이웃돕기 바자회에는 성금 모금을 위해 대추식빵, 당근식빵, 깨식빵과 유자차를 판매했다.

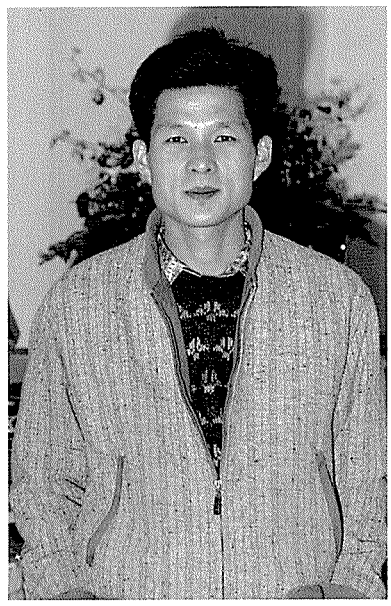
"바르게살기협의회에서는 1년에 4번 소년 소녀 가장에게 장학금을 전달하고 있고 장애인, 환경 미화원 방문과 경로잔치를 개최하고 있습니다. 그런데 회원 중 제과점을 하는 제가 이번에 빵 판매 수익금으로 기금을 마련하기 위해 바자회를 열게 됐습니다."

이번 자선 바자회를 후원한 로망스베이커리 김완구 사장의 말이다.

이날 자선 바자회에는 판매 확대를 위해 오후 1시부터 6시까지 제과점 이벤트 행사 업체인 킴스 컨설팅을 초청해 산타클로스 분장과 풍선 나눠주기를 실시하고 바르게 살기 협의회 회원 10여명이 참가한 결과 식빵 400개와 유자차 20박스를 판매했다. 이번 수익금 중 제품 원가를 제외한 50%는 불우이웃돕기 성금으로 쓰여졌다.

특히 이날 김완구 사장은 직접 산타클로스 분장을 했고 이번 행사로 정작 자신의 제과점 제품 판매가 큰 영향을 받아 적지 않은 이익 감소에도 불구하고 남다른 열의를 보였다. 또 3년전부터 개인적으로 노인정에 빵을 전달해 온 점을 볼 때 김완구 사장의 불우이웃에 대한 온정과 열의란 어느 정도인가 짐작할 수 있는 대목이다.

빵은 굶주린 배를 부르게 한다. 그러나 사랑을 담은 빵은 배뿐만 아니라 그들의 마음까지도 부르게 한다. 김완구 사장의 바자회는 추운 겨울을 조금이나마 따뜻하게 한 소중한 행사임에 틀림없다.



제일제당 백설제빵훈련원 창업 1호 샹떼 김우섭 사장

제과점 업주가 되는 길은 통상 기술인 출신이 개업을 하거나 일반인이 프랜차이즈 업체와 계약을 맺고 가맹점을 오픈하는 것이 일반적이다. 그런데 조금은 남다른 방법으로 제과점 업주가 된 사람이 있다. 서울 성내동 영파여고 맞은편에 위치한 '샹떼' 김우섭 사장이 그 주인공이다.

"제과업에 흥미가 있어 제과점을 하려던 차에 제일제당이 개설한 제빵 직업 훈련원 과정은 기술과 창업 절차를 배울 수 있었습니다."

김우섭 사장이 지원한 제일제당 백설제빵직업훈련원은 지난해 9월 개원한 교육 기관. 개업을 목적으로 하는 일반인 60명을 대상으로 6개월간 제과 제빵 이론과 기술을 가르치고 있는데 수강료가 없고 오히려 30만원의 훈련수당을 지급해 700명의 지원자가 몰릴 정도로 큰 호응을 얻었다. 특히 김우섭 사장은 수강자 대부분이 개업을 목적으로 하고 있어 교육 열의가 높고 하루 6시간의 실습으로 기술 습득에 큰 도움이 됐다고 밝혔다.

그런데 김사장은 수강 2개월 만에 개업해 백설 제빵직업훈련원 출신 1호 창업자가 됐다. 원래 계획이 있어 빨리 개업하게 됐지만 기술이나 경영 면에서 부족한 것이 많기 때문에 남은 과정은 계속 수강할 계획이라고.

"사전 지식이 없었더라면 엄두도 못냈을 텐데 개업하기전 제일제당에서 장비 구입과 기술자 알선, 점포 인테리어에 대해 많이 힘써줘 큰 도움이 됐습니다. 앞으로 개업을 목적으로 하는 사람에게 이 제빵직업훈련원이 큰 도움이 될 겁니다."

현재 김우섭 사장은 제과점 경영에 남다른 의욕을 보이고 있다. 개업한지 얼마 안되었지만 매출도 만족할 만한 수준이고, 무엇보다 제과점이 노력한 만큼 성과로 보답하는 거짓말 안 시키는 업종이란 자신감에서다. 새내기 김우섭 사장이 활기찬 의욕으로 앞으로 어떻게 점포 경영을 선보일지 기대를 갖게 한다.

서른 여덟에 제과 경진대회 첫 출전한 케익하우스 원 손원호 사장

기술경진대회가 끝나고 나면 항상 아쉬움으로 남는 말이 있다.

'선배기술자들의 참여가 너무 적었다', '너무 빨리 세대교체가 되는 것 아니냐' 등. 경진대회 참가자 중 30대 후반이후의 기술인 숫자가 적은 것을 우려하는 한결같은 목소리다.

그런 의미에서 시흥동 케익하우스 원 대표인 손원호 씨는 특별하다.

지난 94년부터 Heibac 경진대회, 호두경진대회, Siba경진대회에 한번도 빠지지 않고 참가했다. 남들은 여러가지 이유를 들어 경진대회 참가를 꺼리는 서른여덟이라는 나이에 처녀출전을 한 것이다.

"솔직히 부끄럽습니다. 후배들을 위해 자리를 양보해야 할 때인데… 그래도 개인적으로는 만족합니다."

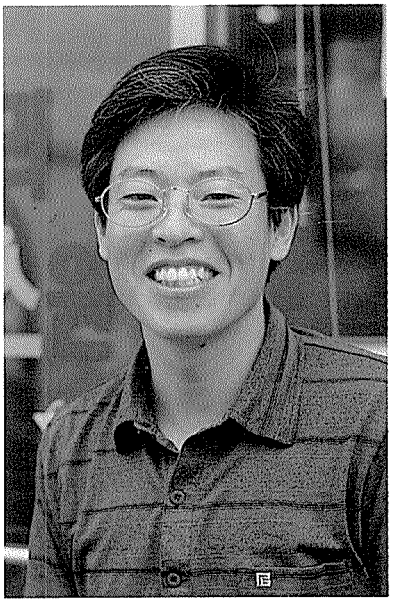
그는 지금까지 3번 출전을 해서 Heibac과 Siba에서는 동상을 수상했고 호두경진대회에서는 참가에 의의를 두어야 했었다.

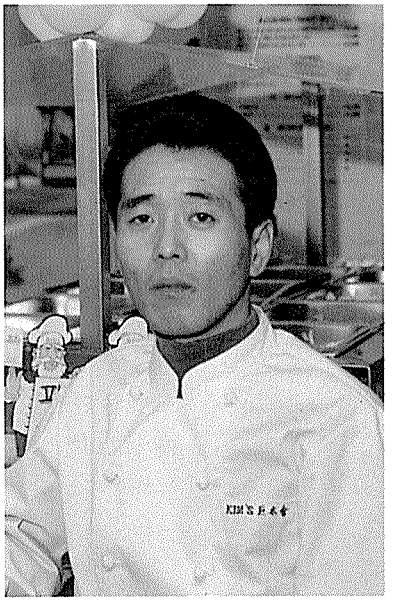
"호두경진대회에서 상을 타지 못했을 때는 이제 그만 나가야지란 생각도 했었습니다. 그러나 참가한 내가 있었기에 1등을 하는 사람도 있다고 생각하니까 다시금 의욕이 생기더군요."

그는 사실 마음만 먹으면 경진대회에 쉽게 참가할 수 있는 여유있는 사람은 아니다. 현재 혼자서 제품을 만들어 판매를 하고 있기 때문에 제품을 구상하고 만들기 위해서는 장사하는 시간을 제외한 나머지 시간을 이용해야 한다.

"이번 Siba에 참가하기 위해 영업이 끝난 후 밤새워 제품을 만들었습니다. 혼자서 제품을 만들기 때문에 시간적 여유도 없고, 출전하지 말자는 유혹도 느끼지만 마음은 만족스럽습니다."

그는 내년에도 참가할 것이냐는 질문에 '글쎄…' 라고 말끝을 흐렸다. 그러나 그의 모습에서 내년 경진대회를 다짐해보는 의지를 읽을 수 있었다면 지나친 말일까.





토요일 오후 2시 매장은 테이블마다 자리를 차지한 사람들로 붐볐다. 주고 받는 이야기가 매장에 가득했다. 이윽고 하이제 과자점 대표 김이곤(38) 씨가 모습을 나타냈다. 그는 사람들에게 무어라고 이야기를 했고 이어 사람들은 그의 지시에 따라 우르르 매장 안쪽, 유리면으로 훤히 보이는 공장안으로 몰려갔다.

"직접 실습을 통해 생산과정에 동참하게 함으로써 고객과의 거리를 한층 좁히고 신뢰성을 부여하는 데 이번 주부 제과, 제빵 강습회의 목적이 있습니다."

하이제과자점이 방배동 방배로에 문을 연 것은 지난 11월 초. 방배로는 중형 제과점이 한 정거장이 멀다하고 즐비해 '베이커리 거리' 라 불릴 만한 곳이다. 김씨는 오픈을 준비하면서 빠른 시간 안에 소비자에게 하이제과자점을 인식시킬 수 있는 방법을 모색했다. '제과, 제빵 주부 강습회' . 김씨는 제과점 오픈과 동시에 강습회를 알리는 플래카드를 내걸었다.

'베이커리거리' 에 부는 주부강습회 '바람' 방배동 하이제과자점 대표 김이곤 사장

"생각했던 것 이상으로 주부들의 호응이 높았습니다. 수강생 모집 기한 훨씬 전에 모집 인원이 다 채워졌죠. 더 많은 주부들에게 기회를 주고 싶었지만 강습회 내용을 충실하게 하기 위해 초과 인원을 돌려보내야 했습니다."

현재 주부 수강생은 80명. 그는 수강생들을 4개조로 나누어 한 달에 한 번씩 실습을 할 수 있도록 했다. 처음에는 수요일에만 강습회를 했는데 20명의 인원을 수용하기엔 실습장인 공장이 너무 비좁았다. 그래서 주당 수강인원을 둘로 나눠, 토요일에도 강습을 실시하고 있다.

강습회에서 주부들은 생크림 케이크, 양과자, 과자빵, 생과자, 어린이 간식용 제품, 빙과류, 조리빵 등 20여가지의 제품을 시기에 맞게 익히게 된다. 또한 강습기간 1년이 되는 올 12월에는 품평회를 통해 그동안 배운 것들을 정리하게 된다.

"강습회를 지속하는 데 어려움이 많겠지만 고객에게 봉사하면서 저희 제품을 확실하게 알릴 수 있기 때문에 최선을 다할 것입니다."

그는 이외에도 식사대용으로 샌드위치를 다양하게 마련 매출의 반을 차지할 정도로 좋은 반응을 얻고 있다. 그가 일으키는 '바람' 이 지금 방배로 제과점 거리를 술렁이게 하고 있다.