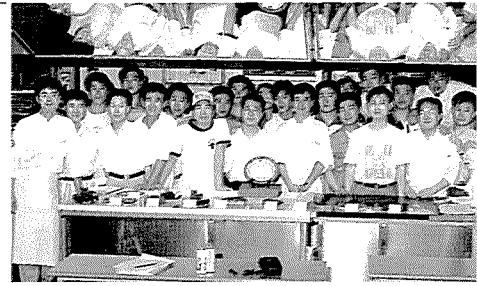


제과기술 발전위해 끊임없이 힘쓴다 한국과자연구회 회원



‘배움 앞에는 삼복 더위도 없다.’ 말복 더위가 아직도 기승을 부리던 지난 8월 11일과 12일 의미있는 한 세미나가 열렸다. 더운 여름에 열린 흔치않은 세미나이기도 했지만 더 큰 의미가 있었던 것은 젊은 기술인 모임이 개최한 세미나였기 때문이다.

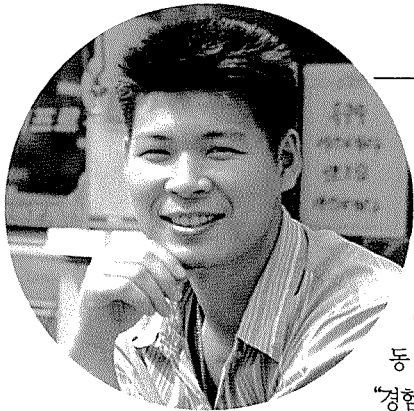
이날 세미나는 ‘한국과자연구회’ 주최로 일본 하얏트 파크 호텔의 아사다씨를 초청했으며 ‘돌을 뚫는 물방울회’ 회원들도 참여했다. 이 두 모임의 결성 동기가 기술 발전이 주목적인 만큼 이에 걸맞게 세미나를 개최하게 된 것이다.

하지만 평균 연령 30세 전후의 젊은 기술인 모임으로 재정도 넉넉치 않은 상태에서 일본인 강사 세미나료, 항공료, 체재비 등 300여만원이 넘는 적지 않은 비용을 감수하고 세미나 개최를 감행한 것은 이 두 모임이 기술발전을 위해 얼마나 힘쓰고 있는가를 여실히 나타내는 증거이기도 했다.

이 때문인지 이날 선물용 구운과자를 주제로 한 세미나에서 두 모임의 회원 거의가 참석할 정도로 높은 관심을 보였고 통역과 세미나 보조 역할을 회원이 나누어서 이리저리 분주히 움직이는 등 기술 발전을 위한 열기를 읽을 수 있었다.

흔히 요즘 기술인들은 일에 대한 끈기가 없고 기술 발전에 대한 열의도 부족하다는 말을 한다. 그러나 한국과자연구회와 돌을 뚫는 물방울 회원들은 젊지만 기술 발전을 위해 힘쓰는 신진 기술인들이다.

굳이 어려운 여건에서 실시한 세미나 개최라는 예를 들지 않더라도 끊임없이 기술 발전을 위해 힘쓰는 이들이 머지않은 미래에 한국을 대표하는 일급 기술인으로 성장하리라는 믿음 속에서 밝은 한국제과기술의 앞날을 읽을 수 있었다.



실패를 두려워 않는 젊은 경영인

프티프르과자점 대표 채봉원

“처음 오픈 때 가장 힘들었던 것은 자금난이었습니다. 계약 다 해놓고 포기하고 싶은 마음이 하루에도 열두번은 더 들었죠.”

중동 신도시 프티프르과자점 사장 채봉원(27)씨. 그는 20대의 상상한 나이로 제과점 경영일선에서 어려운 중에도 열심히 노력하는 젊은 경영인이다. 전남 순천이 고향인 그는 서울 삼촌집 근처제과점에서 일을 시작한 뒤 방배동 독일제과 등을 비롯 서울의 몇 군데 제과점을 거치고 지금의 프티프르를 경영하게 된다. 오픈한지는 이제 만 2년. “경험이 없는 저에게 제과점 경영이란 것이 정말 힘들었습니다. 인테리어, 제품, 이벤트 등 신경 쓸 것이 한두가지가 아니더군요.”

그러나 그는 젊다는 것 하나만으로 이같은 어려움을 극복해 나가고 있다. 그렇다고 무모한 것은 아니다. 이러한 어려움을 극복한 것이 그에게는 큰 경험이 되었고 보람도 느끼게 해주었다. 그는 제과점 오픈 초기 직접 영업을 땀 덕분에 지역 웨딩케이크 납품 제과점으로서의 위치를 확고히 다질 수 있었다. 이미 중동신도시 지역 10여군데 예약장 및 뷔페에 케이크를 공급하고 있다. 성수기 때는 한달 공급 물량만 200~300여개 정도 된다.

그는 오픈할 당시 여기저기서 많은 도움을 받은 덕분에 자금사정이 좋은 편은 아니다. 그러나 웨딩케이크사업으로 얻은 짝짝한 수입 덕분에 직원 월급도 제때에 맞춰 지급하고 있으며, 점포관리비도 충당한다. 또한 상권입지면에서도 수천 세대가 들어선 아파트촌이어서 매출도 괜찮은 편이며 그의 서글서글한 눈매때문인지 아파트 주민들의 호응도도 꽤 좋은 편이다.

이제 그도 제과점 경영에 이력이 붙어서 제법 보는 시각이 넓어졌다.

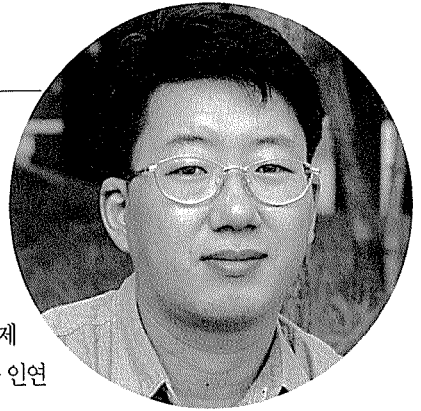
“이벤트라면 일단 무료시식회에 역점을 두고 있습니다. 지난 8월에도 신제품 3~4개 정도를 가지고 무료시식회를 했었죠. 저처럼 시작한지 얼마 안되는 제과점의 홍보효과로는 그만이더군요. 그러나 무료시식회를 자주 하게 되면 직원들의 고생이 이만저만이 아니더군요. 저는 원활한 노사관계를 위해 상호이해를 최선으로 하고 있습니다.”

최근 패밀리레스토랑을 비롯 외식업계에 새로운 업태가 속속 등장하고 있는 것에 대해 그는 이제 제과점도 한가지 제품만 가지고는 한계가 있다고 주장한다. 제과점도 복합매장으로 탈바꿈해야하며 경영에 있어서도 경영과 기술이 각기 차별화, 전문화돼야 한다는 것도 잊지 않는다. 그러기 위해서는 제과점 경영을 전문적으로 배울 수 있는 교육기관이 절실하다고 지적한다.

앞으로의 꿈에 대해 “저의 숙제는 가게 하나 하더라도 제대로 된 가게를 하는것”이라고 말하는, 실패를 두려워하지 말자고 자신에게 끊임없이 주문을 거는, 젊은 경영인 채봉원 씨. 그의 푸릇푸릇한 젊음이 완숙한 하나의 나무가 되어지기를 기원해 본다.

땀 자국 선명한 '마당밭'

군포·의왕지부 총무 **김동욱**



대학 서양화과 중퇴, 신라호텔과 신라명파에서 근무, 카페 운영, 레스토랑 체인사업, 광고회사 조감독, 광고기획사 운영, 인테리어회사 아트 디렉터... 하나의 파노라마를 연상케 하는 이력이 그가 지내 온 지난 시간을 말해준다.

김동욱(37)씨. 그는 군포 현대제과기술학원 기획·홍보실 차장으로 있으면서 지난 4월 발족한 대한제과협회 군포·의왕지부에서 총무로 일하고 있다. 우선 이력의 앞부분, 즉 서양화를 전공하다 제과업과 인연을 맺게된 사유가 궁금했다.

“개인적인 문제로 학업을 중도에서 그만 두었습니다. 경제적으로 자립을 해야겠다는 생각에 신라호텔에 아르바이트직으로 근무하게 됐습니다. 아버지의 영향이 컸지요. 그렇지만 절대 집에는 알리지 않았습니다.” 그의 아버지는 제과업계의 기술원로인 김여숙씨다.

83년부터 2년간 신라호텔과 신라명파에서 제과기술을 익힌 그는 제과업에 진출하지 않고 다른 길을 가게 된다. 인사동에서 카페를 차려 특독히 재미를 보았고 여기서 모인 자금으로 레스토랑 체인사업을 벌였다. 그러다 광고기획사업으로 전환했는데 여기서 쓰라린 실패를 경험한다. 그 후 인테리어 회사를 거쳐 오늘에 이르고 있다. 제과업은 아니었지만 그는 레스토랑을 운영할 때 디저트, 케이크 등을 레스토랑에 적용하고 광고기획사업을 할 때도 제과업계의 광고를 맡는 등 제과업과의 끈을 놓지 않았다. 그는 94년 말 군포 현대제과기술학원으로 자리를 옮김으로써 제과업에 복귀한다.

10년 가까이에 돌면서 쌓은 경험을 바탕으로 그는 의욕적으로 군포·의왕 지역의 협회결성을 도모했다. 150군데의 제과점을 돌며 협회의 필요성을 말하며 사람들을 설득했고 그 결과 지난해 동우회가 만들어졌다. 동우회의 반응은 좋았고 올해 4월 지부결성으로 이어졌다.

“협회가 없을 땐 업소간의 신경전이 심했죠. 서로 반목하는 분위기였습니다. 그러나 지금은 배합표를 교환하는 등 기술교류가 활발히 이루어지고 있어 보람을 느낍니다.”

그는 기술교류와 월1회 이상의 기술 세미나를 지속하면서 군포·의왕지역의 전업소를 전산 자료화할 계획이다. 이 자료에는 업소의 규모, 매출, 주력제품, 가격, 직원 등이 수록되어 회원업소의 제과점을 한눈에 파악할 수 있게 된다.

그는 항상 회원과 관련된 내용이 빠곡히 적혀있는 수첩을 휴대한다. 한달에 회원업소는 물론 비회원 업소도 빠지지 않고 방문한다. 한달에 150곳을 방문하는 셈이다. 그의 윗도리는 항상 땀자국으로 얼룩진다.

이 곳은 기술과 취업의 창구

동경제과학교 유학생회 회장 **서강훈**



현재 동경제과학교에 유학하고 있는 한국인 학생수는 50여명 정도. 이들이 서로 친목을 다지고 기술에 관한 정보를 교환하는 사랑방이 바로 유학생회 모임이다. 유학생회 회장이 되기란 그리 만만치 않다. 추천을 통한 회장 후보는 선거 공약과 함께 1주일간의 유세를 통해 투표로 선출한다. 그만큼 유학생회를 꾸려가는 회장의 역할은 중요하기 때문이다.

이번 회기 회장을 맡게 된 양과자과 2학년 서강훈씨는 졸업후 유학생취업에 관한 공약으로 유학생들의 많은 공감을 얻었다.

“유학생들의 가장 큰 고민은 취업에 관한 정보가 부족하다는 것입니다. 저희 유학생회 모임은 유학생들의 어려운 점을 해결하기 위해 국내 제과점의 취업정보를 수집하고 개인이 취업할 수 있도록 연결하는 창구역할을 하는 것이죠.” 유학생회의 중요성을 강조하는 서강훈씨의 설명이다.

이외에도 체육대회와 야유회를 통해 선후배간의 따뜻한 정을 나누기도 하고 매년 11월 경에는 유학생회 기술대회를 갖는다. 1학년의 경우 출품작 주제가 주어지지만 2학년은 정해져 있지 않단다. 동문회 회장 권상범씨가 심사를 맡고 있는 이 대회는 유학생들 자신의 기술을 평가하는 계기가 되는 좋은 기회이기도 하다.

현재 유학생 평균 연령에 비한다면 서강훈씨는 제과경력 10년이나 되는 선배이다. 그래서 현장 경험이 부족한 유학생들 사이에서 그는 인생의 연장자로서뿐 아니라 선배 기술인으로서 조언을 아끼지 않는다. 동경제과학교를 졸업한 대선배를 초청해서 그들의 경험과 성공담을 듣는 자리를 갖는 것도 취업 못지 않는 중요한 일이라는 것을 잘 아는 그다.

그가 제과와 인연을 맺기까지는 하나의 좌절을 맞아야 했다. 그는 한때 잘나가는 운동선수였다. 초등학교 때부터 운동을 해온 그의 꿈은 훌륭한 축구선수였다. 그런 그의 꿈은 고등학교 2학년 때 다리부상으로 깨어졌다. 존재를 거부하고 싶을 정도로 그의 좌절은 컸다고 한다.

그러다 우연히 알게 된 제과는 그에게 다시 축구에 대한 열정만큼 소중한 것이었다고 한다.

나이 서른에 유학을 오기까지는 주위의 걱정도 많았지만 오히려 더 많은 것을 볼 수 있는 장점이기도 하다. 자리를 잡아가는 친구들을 보면 남다른 생각을 갖게 되는 그는 오늘도 유학생의 권위와 자신의 꿈을 위해 새벽 일찍 자리를 털고 일어난다.