

**인터뷰**

몇년전까지는 생일, 회갑, 결혼 등 축하해줄 일이 있을 때 가장 요긴한 물건이 '케이크'였다. 그러나 2~3년전부터 이런 추세는 많이 변하고 있는 실정이다. 케이크를 대체하는 상품은 붓물처럼 쏟아지는 데 비해 케이크가 새로운 판로를 개척했다는 말은 좀처럼 듣기가 어렵다.

그런데 결혼식장에서 점차 사라지고 있던 케이크가 다시 각광을 받고 있어 관심을 끈다. 지난 3년간 웨딩케이크 개발에만 주력했던 오치수 씨가 주인공이다.

그는 현재 자신이 개발한 웨딩케이크의 의장등록을 받은 상태이며 실용신안을 출원중에 있다.

그런데 그가 개발한 5단 웨딩케이크는 기존의 케이크처럼 머랭과 버터크림을 이용해 만든 것이 아니라 스티로폴과 실리콘을 이용해 만들었다.

“결혼이나 돌 등의 행사용 케이크 소비가 50% 이상 감소한 것으로 보입니다. 그래서 새로운 시장이 필요하다고 느꼈습니다. 그러나 기존의 웨딩케이크는 화려하지만 값이 비싸고 처리가 번거롭다는 단점이 있습니다. 그래서 5단 중 4단은 영구적 재료인 스티로폴과 실리콘으로 만들고 가장 위에만 3호 케이크를 만들어 올리도록 했습니다.”


오치수 씨는 특히 이 5단 웨딩케이크 판로 확보를 위해 예식장에 케이크 탁자와 칼, 웨딩케이크 등 65만원 상당의 재료를 모두 무상으로 제공한다. 따라서 예식장은 각 예식 때마다 1만 5,000원 상당의 3호 케이크만 구입하면 되는 것이다. 또 그는 웨딩케이크의 원활한 공급을 위해 주례사의 축사가 끝난 후 신랑, 신부가 함께 케이크를 자르는 프로그램을 만들었다. 예식 중간에 케이크를 자름으로써 점점 형식적으로 변해가는 결혼풍습이 좀더 진지해 지지 않을까란 생각에서였다. 신랑과 신부는 크게 부담을 느끼지 않고 만인이 보는 앞에서 웨딩케이크를 자름으로써 하객들의 축하를 받을 수 있다는 장점이 있다.

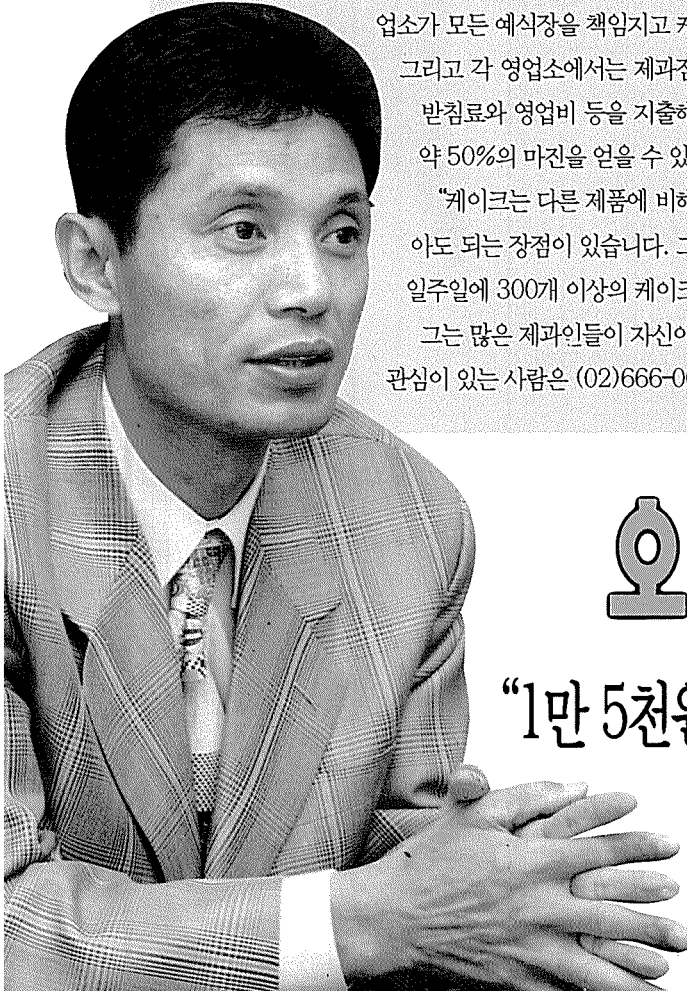
“예식장은 별도로 케이크 값을 받기보다는 서비스 차원에서 신랑, 신부에게 케이크를 선물합니다. 예식가격을 할인하는 대신에 케이크를 서비스하거나 케이크 자르는 장면을 찍어 사진을 판매합니다. 이 경우 예식장은 사진 가격을 장당 5만원 이상씩 받기 때문에 기존에 없었던 새로운 장면을 한가지 더 연출함으로써 오히려 이익을 볼 수 있습니다.”

그는 광주에서는 이미 예식 때 웨딩케이크 커팅이 자연스러운 유행으로 자리잡고 있다고 소개했다. 또 서울에서도 청기와 예식장 등 20여 군데와 계약을 맺고 있기도 하다. 또 전주, 대전, 목포, 여수 등에 영업소를 개설하고 있다. 그러나 이 영업소가 모든 예식장을 책임지고 케이크를 납품할 수 없기 때문에 제품을 공급하는 제과점이 필요하다고 한다.

그리고 각 영업소에서는 제과점에 예식장을 소개해준다. 그러나 제과점에서는 오치수 씨가 고안한 케이크 반침료와 영업비 등을 지출해야 한다. 따라서 케이크재료비, 인건비, 영업비 등을 제한하면 각 제과점은 약 50%의 마진을 얻을 수 있다.

“케이크는 다른 제품에 비해 만드는 시간이 짧고 웨딩케이크 제작을 위해 별도로 기술자를 고용하지 않아도 되는 장점이 있습니다. 그러나 부가가치는 높은 상품입니다. 현재 광주에서는 한창 예식이 많을 때는 일주일만에 300개 이상의 케이크를 소비하고 있습니다.”

그는 많은 제과인들이 자신이 고안한 웨딩케이크에 관심을 갖고 적극적으로 함께 했으면 하는 바람이다. 관심이 있는 사람은 (02)666-0090, 진주웨딩케익으로 전화를 하면 된다. 



# 오치수

## “1만 5천원으로 5단 웨딩케이크를 자를 수 있습니다”