

# 실속있는 기계 필요하십니까?

## 영진제과기계

전시장을 포함, 약 230평 규모의 작업공간을 갖추고 있는 영진제과기계에서 가장 이채로운 풍경 하나는 손때 묻은 각종 중고 제과기계들이다.

신제품 만능주의 풍조 속에서 ‘중고기계를 활용하여 시설자금 부담을 줄인다’는 틈새전략으로 성공해 온 회사답게 영진제과기계에는 쇼케이스, 오븐, 믹서기, 발효기 등 제과점에서 필요한 모든 장비들이 빠짐없이 갖추어져 있다. 물론 이 기계들 중 대부분이 사용기간 1~2년 미만의 중고 기계임은 말할 나위도 없다.

### 투자비 부담 적은 중고 기계

“제과점의 생산시설을 갖추는 데는 만만찮은 자금이 필요합니다. 여유 자본이 부족한 사람은 여기저기서 빚을 얻어쓰게 되고 결국 이것이 경영에도 막대한 지장을 주게 되죠. 값이 싼 중고 기계를 활용하면 투자비 절감 효과가 뛰어나 소자본 업주들에게 많은 도움을 줄 수 있습니다.”

중고 기계의 활용 가능성을 모색해온 김영선(42) 사장은 시설비 투자가 많은 제과점 운영에는 저렴한 중고 기계의 활용이 경영 안정을 꾀할 수 있는 최선의 방법이란 확신을 갖고 있다. 또한 중고 기계라 해서 반드시 신제품보다 생산성이 떨어지는 것은 아니라고 한다. 다만 ‘무조건 새것이 좋다’는 소비자의 그릇된 인식이 쉽게 개선되지 않는 것 뿐이다.

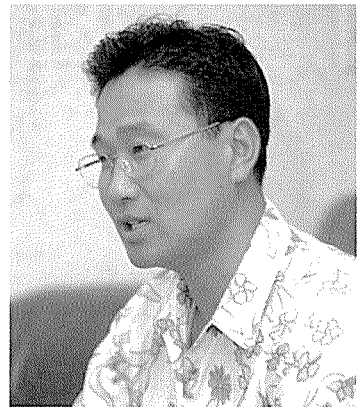
“사용기간 1~2년의 중고 기계는 새 것과 조금도 다를 바가 없습니다. 중고 기계를 매입해 오면 기계 성능을 종합적으로 검진한 뒤 재판매 하기 때문에 오히려 하자가 없는 편이지요. 기계 성능에 문제가 있다면 고객들과 지속적인 거래가 가능할 수 있었겠습니까?”

전국에서 매입된 중고 제과기계들은 일단 철저한 수리 과정을 거쳐 외양까지 반짝반짝 윤이나는 새 기계로 탈바꿈되어 출고 된다. 중고라고 해서 특별히 기계 결함이 있는 것은 아니기 때문에 이렇게 ‘환골탈태’ 한 기계들은 출고되기가 무섭게 전국으로 판매된다. 모든 분야에서 불필요한 ‘거품 빼기’ 의식이 확



82년 설립 이래 사용기간 1~2년의 중고 제과기계를 저문 판매해 온 영진제과기계. 자금 여유가 없는 소자본 창업자의 시설비 부담을 덜어줄 방안의 하나로, 중고 기계의 활용을 제한한 영진의 독특한 시장전략은 지금까지 변하지 않는 회사의 설립이념이다. 거품을 걷어낸 시설투자, 차라코비의 경제악을 살피고 있는 영진제과기계들이 성공가도를 달려온 그들의 사업 비결을 들어 보았다.

▶김영선 사장. “중고 기계의 활용은 시설비 부담을 줄일 수 있는 최선의 방법”이라고 역설한다.



산되고 있는 요즘엔 특히 자본금이 넉넉치 않은 소자본 창업자들의 구입 문의가 줄을 잇고 있다고 한다.

이에 따라 영진은 설립 당시 200만원에 불과하던 자본금도 비약적으로 늘어 지난해 중고기계 판매점으로는 상위의 매출을 기록할 만큼 내실있는 중견 업체로 자리매김할 수 있었다. 무엇보다 과도한 시설비로 고심하던 소비자에게 저렴한 가격으로 기계를 공급할 수 있다는 강점이 시의적절하게 들어 맞았던 것이다.

### 소수정예, 뛰어난 기술 노하우 갖춰

‘중고품은 A/S가 부실하다’는 일반의 편견과 달리 영진제과기계는 오히려 애프터서비스에 있어서도 많은 기술 노하우를 보유하고 있다. 보증기간이 지난 뒤에도 거래처의 기계 고장 신고가 접수되면 한달음에 현장으로 달려갈 만큼, 신속 철저한 A/S는 김 사장이 가장 중요하게 생각하는 고객 서비스. 각종 제과기계를 직접 수리하는 영진의 직원들은 그만큼 기술 저변이 넓기 때문에 대부분의 기계 고장은 현장에서 즉시 해결할 수 있는 장점이 있다.

전국 영업권을 자랑하는 영진제과기계가 설립 이후 줄곧 소수정예의 원칙을 고집하고 있는 것도 윤인찬 공장장을 비롯한 직원들의 기술 노하우가 그만큼 믿음직하기 때문이다. 현재 영진제과기계는 모두 4명의 직원이 기계수리, 출고, A/S 등을 담당하고 있으며 이들은 모두 김 사장과 십여년씩 한 술밥을 먹은 오랜 식구들이다. 그래서인지 언제나 일사분란하게 움직이는 직원들의 분주한 움직임으로 인해 드넓은 작업장이 오히려 좁게 느껴질 정도이다.

지난 92년부터 제품 다양화를 위해 영진제과기계가 직접 생산하고 있는 원목 진열장의 개발도 이들의 주도로 이뤄진 사업이었다. 우연히 원목 가구 제작법을 보고 착안한 아이디어

가 시초였다.


“습기에 강하고 때가 잘 타지 않는 짙성목을 사용하면, 장식효과가 우수한 진열장을 만들 수 있겠단 생각을 하게 되었지요. 지금 사용하고 있는 뉴질랜드 칠레산 원목은 여러 번의 시행착오를 거쳐 채택한 최고의 소재입니다.”

이들이 개발한 원목 진열장은 현재 시장 점유율 70%를 상회할 정도로 인정받는 히트 상품의 하나로 ‘소수정예’만의 장점을 극대화한 결실이었다.

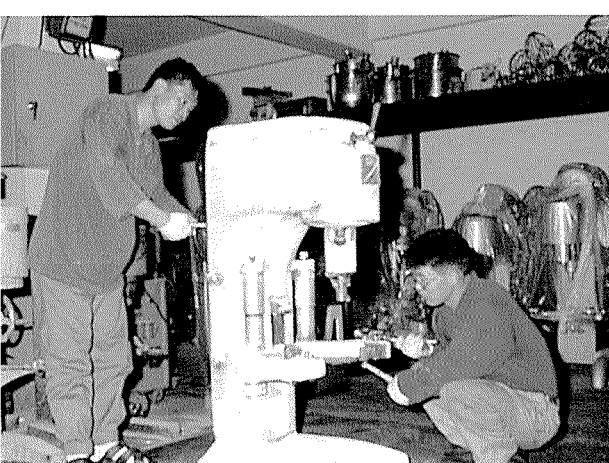
### 벼룩시장의 경제학, 실속있는 선택

영진제과기계의 방문객은 대부분 시설투자비가 넉넉하지 못한 소자본 창업자들. 이들에게 영진의 중고 기계는 오랜 갈등을 씻어주는 감로수에 비할 바가 아니다. 더욱이 울초 마련한 50평 규모의 전시장에는 오븐, 쇼케이스는 물론 모든 기계 장비를 완비해 일일이 생산업체를 찾아다녀야 하는 번거로움을 줄일 수 있게 되었다.

“중고 기계는 물론 협력업체를 통해 신형 기계와 제과 소도구를 완비, 한 장소에서 모든 장비를 일괄 구입할 수 있도록 하자는 거죠. 판매 효과는 물론, 고객 입장에서 시간과 비용의 낭비를 줄일 수 있어 좋은 반응을 얻고 있습니다.”

전후(戰後)의 피폐함 속에서 ‘라인강의 기적’을 이룬 바탕에는 경제성을 우선으로 생각하는 독일인 특유의 자린고비 정신이 있었다. 영진제과기계가 우리에게 전해주는 메시지는 ‘벼룩시장’의 경제학. 과도한 시설 투자비로 고심하는 사람이라면 한 번쯤 둘러보고 싶은, 실속만점의 알뜰 시장이다. 

〈글/이종원〉



1. 손 때 물은 제과기계는 철저한 수리 과정을 거쳐 외양까지 번듯한 새 기계로 탈바꿈한다.  
2. 영진제과기계는 소수정예의 최고 기술진을 자랑한다. 김영선 사장과 오갑섭, 윤인찬, 이규선, 김승원 씨(뒷줄 왼쪽부터)