

핏줄로 전해지는 장인정신

창동 몽테도르과자점

창동시장 입구에서 13년째 한자리를 지키고 있는 몽테도르과자점은 그 역사 만큼이나 이야기거리가 많은 곳이다. 개업때부터 드나든 고객과 이웃사촌처럼 정이 들어 이사를 간 뒤에도 일삼아 들른다거나, 코흘리개 시절부터 단팥빵을 사러 오던 꼬마 아가씨의 결혼식 때 이곳에서 웨딩케이크를 준비해 주었다는 따위의 훈훈한 추억들 말이다.

이렇듯 세월이 잠시 숨을 돌리고 가는 곳에는 으레껏 그 온기가 남게 마련이다. 어쩌면 그것은 몽테도르의 창업자 김삼수(58) 씨가 제과업에 몸담아온 40년이란 긴 시간과도 전혀 무관하지는 않을 터이다.

40년의 열정, 굽이지 않는 장인(匠人)정신

40년 가까이 제과 기술인의 외길 인생을 살아온 김삼수 씨는 전형적인 장인(匠人)이다. 평생 제과업의 테두리를 벗어나 본 일이 없고 한시도 직분에 소홀해 본 일도 없다. 그저 ‘물이 물속으로 흐르듯’ 천직이라고 생각해온 제과일에 묵묵히 최선을 다하며 평생을 살아왔을 뿐이다. 그런 그가 목소리를 높이는 대목은 단 하나, 제과일에 대한 직업의식을 이야기할 때다.

“난 지금도 제과업이 다른 직업보다 좋다, 나쁘다고 딱 잘라 얘기하지 않아요. 다른 직업엔 또 내가 짐작할 수 없는 보람이 있을테지요. 그저 난 열심히 일한 만큼 보람을 얻을 수 있는 게 제과기술의 가장 큰 즐거움이라고 생각해요. 누구라도 평생을 바쳐 일할 마음의 준비가 되어 있다면 권할 만한 직업이라는 생각은 지금도 변함이 없어요.”

그래서일까. 15년여의 기술인 생활을 정리하고 제과점을 경영하기 시작한 75년 이래 김삼수 씨는 술한 기술인들과 함께 일을 했지만 일에 지쳐 싫증을 느낀 사람들에게는 절대 제과일을 강권하지 않았다. 그것은 외아들인 김규엽(29) 씨가 제과 기술을 배우겠다고 나섰을 때도 마찬가지였다. 대신 그가 염려한 것은 어려서부터 아버지의 일하는 모습을 보아온 규엽씨가 제과 기술을 너무 선불리 생각하지 않았나 하는 우려였다. 지금껏 누구에게도 기술을 가르치는데 인색해본 적이 없던 김삼수 씨가 굳이 “결에서 아버님을 돕고 싶다”는 규엽 씨의 마음씀씀이를 외면하며 “스스로 기술을 배워오라”고 고집을 꺾지 않은 것도 그런 이유 때문이었다.

젊은 시절부터 그를 괴롭혀 온 위장병으로 고생을 하면서도 김삼수 씨는 굳이 아들의 등을 떠밀어냈다. 잦은 이직이 제과점 경영의 어려움 중 하나지만 기술인들이 한차례 자리를 옮기고 나면 남겨진 일은 모두 그의

몫이었다. 보다 못한 가족들이 아들 규엽 씨에게 넌지시 귀뜸이라도 할라치면 당장에 불호



직업에 대한 자긍심은 어디서 발견되는 것일까. 돈, 명예, 권력, 지식? 그러나 이런 조건들 중에도 가장 설득력있는 대답 하나는 여전히 보이질 않는다. 김삼수 씨는 이미 그 해답을 알고 있다. 그리고 그에게 인생의 해답을 안겨준 건 다름아닌 그의 외아들 규엽 씨였다. 가업잇기를 통해 소중한 삶의 비밀 하나를 깨닫게 된 이들 부자의 행복한 오늘을 통해 인생의 의미를 되새겨보자.

령이 떨어졌다.

“내 핏줄에게 평생 쌓아온 기술을 전수하고 싶은 마음이야 왜 없었겠어요? 하지만 기술을 가르치면서 자식에게 마냥 엄격할 수 있는 부모가 어디 있겠어요. 그 게 염려됐던 거죠. 만일 다른 곳에서 힘든 일을 견뎌낼 수 없다면 그것도 할 수 없는 일이잖아요. 또 애초에 그만한 열정도 없다면 제대로 된 기술인이 될리도 없고...”

자긍심 없이는 시작하지도 마라

본격적으로 제과 기술을 배우기 이전에도 김규엽 씨는 제과학원에서 제과제빵 과정을 수료한 경험이 있었다. 아들 규엽 씨에게 제과학원 등록을 권한 것은 뜻밖에도 부친 김삼수 씨였다.

“80년대 중반 뜻있는 제과인 60여명이 모여 장학회라는 모임을 만들었지요. 처음엔 어려운 제과인 자녀에게 장학금을 지급하자는 취지였는데 차츰 후진양성의 필요성을 느껴 대한제과학원을 설립하게 되었어요. 그때 회원으로 참여한 사람들끼리 ‘아이들이 어떤 직업을 갖게되든지 제과학원에 한 번쯤 다니게 하자’고 약속을 했던 거지요.”

그것이 계기가 됐던 것일까. 제과일에 마음이 끌린 규엽 씨는 군에서 제대한 92년, 본격적으로 제과 기술자로의 변신을 꿈꾸게 됐다. 아버지의 완강한 고집에 밀려 리치몬드, 이레베이커리 등 유명 점포에서 밀바닥부터 기초를 다진 규엽 씨는 지난해에야 몽테도르에 합류해 새로운 비상을 준비할 수 있었다. 어쩌면 지난 4년여의 시간은 ‘자식이라도 일에 대한 자긍심이 없이는 함부로 제과일을 잇게 하지 않겠다’던 아버지의 인증절차였던 셈이다.

“어려서부터 아버지가 일하시는 모습을 보고 자랐기 때문에 자연스럽게 제과일을 선망하게 되었죠. 제가 일부러 다른 점포에서 경력을 쌓도록 하신 뜻도 짐작하고 있구요. 그 동안 여러 유명 점포에서 일하며 느꼈던 경험을 토대로 오래 사랑받는 가게로 만드는 게 저의 꿈입니다.”

규엽 씨가 제품생산과 운영을 지원하기 시작한 지난해 이후 몽테도르에는 서서히 가시적인 효과가 나타나기 시작했다. 고객을 유인하기 위해 마련된 매장 입구의 즉석 도너츠 코너는 설치 이후 1일 평균 20만원이 넘는 매출을 올릴 정도로 성공적인 아이디어. 그뿐만 아니라 규엽 씨의 합류로 몽테도르는 한달 평균 4가지 정도의 신제품을 꾸준히 진열대 위에 올려놓을 만큼 기술 개발의 습통이 트였다.

규엽 씨의 ‘아이디어 뱅크’는 다름아닌 작업복 윗주머니에 꽂혀있는 작은 메모장. 작업시의 개선점이나 제품 아이디어를 메모해놓은 깨알같은 글씨들은 규엽 씨가 얼마나 의욕적으로 일에 몰두해 있는지를 단적으로 보여준다.

변화의 노력, 아들이 쓰아올린 행복의 신오탄

“무조건 제품수를 많이 갖추려하기 보다는 지역 상권에 맞는 20~30가지의 제품을 특화시키는 방법이 합리적이지 않을까 싶어요. 선진국이나 다른 우수 점포의 벤치마킹을 통해 이를 좀더 구체화시킬 계획입니다.”

새로운 변화를 시도할 때마다 규엽 씨는 아버지에게 구체적인 자문을 구한다. 하지만 아버지는 이제 규엽 씨에게 제과점 운영의 많은 부분을 일임하고 말없이 뒤편에서 추이를 지켜볼 뿐이다.

규엽 씨가 늘 신기술 세미나에 촉각을 곤두세우고 있는 것도 이제 자신의 힘만으로 몽테도르를 경영해야할 날들이 멀지 않았



▲ 몽테도르 창업자 김삼수 씨 제과일에 몸 담은지 40년이 지났지만 철저한 장인정신만은 어느 젊은이 못지 않다.

다는 사실을 잘 알고 있기 때문일 것이다.

몽테도르과자점은 전철역 주변이라는 입지 조건에도 불구하고 연계 교통편이 발달해 있어 유동 인구의 흡입이 그리 수월하지 않은 편이다. 더욱이 최근에는 창동시장 증축 공사가 완공 단계에 있어 다른 제과점의 입점이 예상되는 등 지역 상권에도 중대한 변화가 일고 있다. 규엽 씨가 요즘 가을철에 출시할 신제품 개발에 역량을 집중하고 있는 것도 한층 치열해진 시장 환경에서 몽테도르의 우위를 지켜가겠다는 생각에서다. 또한 고객 관리에 컴퓨터를 활용하고 인근 점포와의 재료공동 구입을 통해 원가 절감의 효과를 시도해볼 생각으로 준비작업을 진행중이다.

그러는 한편 지난 7월에는 일본에 건너가 최신 제품동향과 경영 기법 등을 배우고 돌아오기도 했다. 어쩌면 그것은 40여년간 제과업에 몸담아온 아버지 김삼수 씨조차 쉽게 실행하지 못한 변화의 신호탄인지도 모른다.

생산인원 4명이 상주하는 7명 남짓한 공장에서 김규엽 씨가 품어 온 작은 꿈들은 벌써부터 부화를 기다리고 있다. 그래서인지 요즘 진행중인 상권 재편의 움직임에도 불구하고 규엽 씨가 전망하는 몽테도르의 미래는 전혀 암울하지 않다. 오히려 규엽 씨가 준비하는 미래에 탄력을 실어주는 설득력있는 이유들이 도처에서 발견된다.

가업잇기, 그 후회없는 선택의 결과

현재 몽테도르에는 판매를 담당하는 아내 유숙자(27) 씨 외에도 규엽 씨의 오랜 벗이자 이제 매제가 된 양기호(29) 씨가 함께 근무하고 있다. 고교 졸업후 몽테도르에서 제과 기술을 익히기 시작한 기호 씨는 그동안 여러 곳에서 현장 경험을 쌓은 뒤 다시 돌아온 젊은 기술인. 기호 씨가 지난해 규엽 씨의 여동생인 김영아(27) 씨와 백년가약을 맺으면서 두 사람은 절친한 친구에서 매제와 처남 사이로 더욱 친밀한 관계를 맺게 됐다. 더욱이 기호 씨의 가세로 홀로 고군분투해온 규엽 씨의 어깨도 한결 가벼워졌다.

사위인 양기호 씨에게 거는 김삼수 씨의 기대 또한 적지 않다. 언젠가는 사위에게도 몽테도르 분점을 내어 맡길 생각이다. 아들과 사위가 늘 제품 연구에 몰두해 있는 모습을 보면 믿음직스럽기만 하다.

“일 자체는 그렇지 않지만 저는 제과업이 무척 깨끗한 직업의 하나라고 생각해요. 그래서인지 가업을 대물림하게 된 것을 꼭 행복하게 여깁니다. 가족 모두가 함께 힘을 모아 미래를 준비해가는 모습이 가업을 천직으로 택한 우리 모두의 선택이 옳았다는 증거 아니겠어요?”



몽테도르과자점에는 가업에 대한 자부심과 긴 세월을 지켜온 장인(匠人)다운 외고집이 숨겨져있어 느껴진다. 또한 그것은 풍성한 가을걸이를 확산하는 김삼수 씨 부자의 넉넉한 미소일 터였다. **[계]** <글/이종원>

1. 김삼수 씨는 장차 몽테도르 분점을 내어 사위에게 맡길 생각이 다. 그것은 몽테도르 가족들의 한결같은 바람이기도 하다.
2. 친구이자 매제인 양기호(왼쪽)씨의 가세로 몽테도르는 한달 평균 4가지 정도의 신제품 출시가 가능해졌다.
3. 아들 김규엽씨 부부, 입구에 마련된 즉석 도너츠 코너는 1일 평균 매출이 20만원을 상회한다.

