

「네 시작은 미약하였으나  
네니중은 심히 창대하리라」 - 욥기 8:11

은평구 진관내동 북한산성 자락을 끼고 돌아보면 쇼케이스 전문업체인 성안공업의 본사와 공장이 있다. 그곳 백인제 사장이 업무를 보고 있는 사무실에 들어서면 순간 제일 먼저 눈에 띄는 것이 바로 이 말이 새겨져 있는 액자이다.

성안공업은 제과기계 전문업체. 우선 유럽형 쇼케이스가 주력품목이고 각종 제과·제빵 기계를 주문제작 및 수입 판매하기도 한다. 최근에는 디자인과 기능이 강화된 쇼케이스 개발에 힘을 쏟고 있다.

89년 5월에 설립된 성안공업은 원래 다른 사람이 경영하고 있었다고 한다. 그러나 전임사장의 부실경영으로 상황이 좋지 않았던 회사를 89년 10월 백 사장이 인수하면서 그의 사업 수완과 노력으로 정상화시킬 수 있었다.

“회사 인수 초기, 제과점 쪽에는 거의 지식이 전무한 상태였습니다. 여러 가지 많은 일을 해보았습니다만 제과분야는 처음이었거든요. 그러나 당시 다른 쪽 사업을 모색하려던 중 제과시장 조사를 해보니 어느 정도 채산성과 성장 잠재력이 있을 것이란 확신을 얻게 된 것입니다. 당시 시장 조사 결과 수요는 많았으나 공급이 태부족인 상황이었죠.”

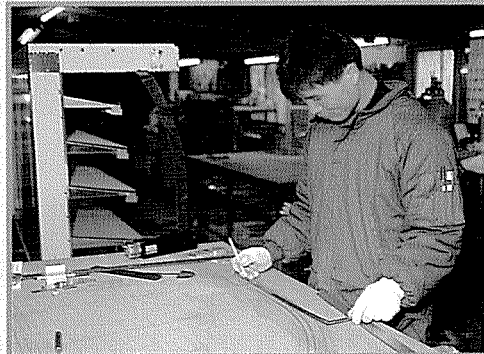
인력난으로 고전하기도

다양한 회사를 경영해 보았던 백 사장의 경험은 곧 성안공업 경영의 노하우로 이어진다. 장인정신을 기본으로 철저한 애프터서비스까지 이 모두를 일일이 챙기면서 회사에 대한 고객 신용도를 높여간다.

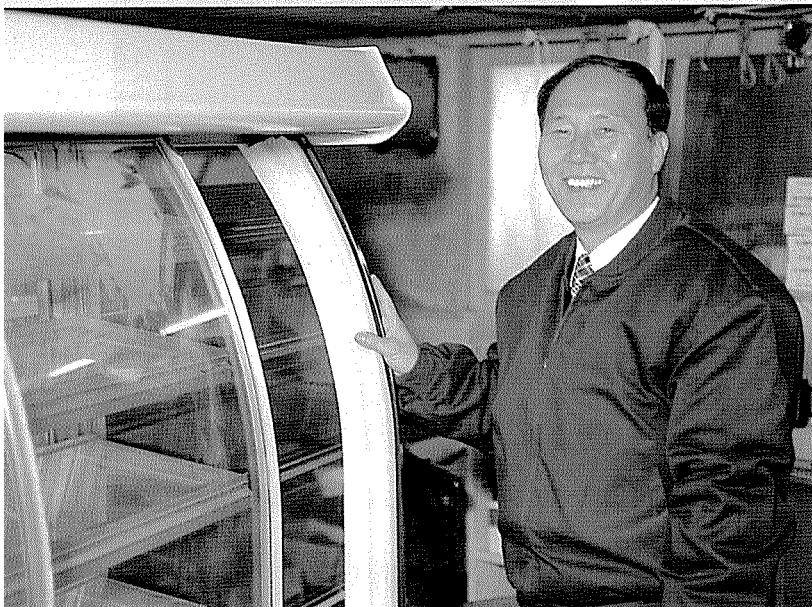
곧 성안공업은 빠르게 성장하게 되고 92년까지 최고조기를 맞는다. 그러다보니 자연히 공장회전율이 높아지고 일손 부족 현상이 발생하게 된다. 더구나 이 바닥은 이직률이 높은 특성을 가지고 있다. 모두가 백 사장 마음 같진 않았던 탓일까.

그의 말에 의하면 당시 기술인력 구하기는 ‘하늘의 별따기’처럼 어려웠다고 한다. 회사가 한창 잘 될 시기에 극심한 인력난은 오히려 별반 성장을 거두지 못하게 하는 결정적인 요인으로 작용한다. 게다가 93년에 들어서 당시 경기가 침체된데다 옆친데 덮친격으로 인력난까지 겪게돼 갈수록 어려움만 가중된다.

“그 당시 제일 어려웠던 것이 인력난이었습니다. 사업이 잘 되려고 하는 시기에 기술인력들의 잦은 이직으로 많은 손실을 초래한 것도 사실입니다. 게다가 경기침체 여파로 어려움은 더 커져만 가고...”



▲ 성안공업은 기술적 노하우 축적으로 각종 데이터와 제품 규격화를 추구한다.



▲ 백인제 사장은 성실한 연구·개발의 자세로 장인정신을 갖는 것이 그의 사업비결이라고 밝힌다.

끊임없는 연구개발과  
장인정신으로...

성안공업(주)

3월의 봄이 활짝핀 꽃의 아름다움을 알리듯  
새롭게 출발하는 기업인 쇼케이스 전문업체  
「성안공업(주)」.  
올해초 냉장·냉동 기술의 연구·개발을 통해  
기술적 쾌거를 거두었고 지난 2월 법인체제를 갖추고  
이제 힘차게 태동하려는 터빈에 비유되는 업체이다.

거의 3년간을 인력난으로 고전을 면치 못하던 백 사장은 결코 희망을 잃지 않는다. 회사를 지탱시키기 위해 그를 믿고 따르는 직원들과 밤낮을 가리지 않고 노력한다. 96년 되던 해 그는 그동안 미진했던 부문을 정리하고 제과기계부문을 본격적으로 강화하기에 이르며 냉장·냉동 설비와 소비자들의 패턴이 변함에 따라 디자인면에 포인트를 맞춘다. 이러한 정성타인지 일단 제품에 대한 기술적인 문제를 해결하기에 이른다. 그 동안 쇼케이스의 냉동기술 부분에

하자가 있었던 것을 속 시원히 날려버린 것이다. 냉동 쇼케이스를 설치할 때 계절에 따라 냉매(열을 빼앗기 위해 사용하는 전열 매체)를 넣은 양이 다르다고 한다. 특히 여름과 겨울엔 많은 차이가 있다. 이를 위해 계절이나 쇼케이스별 냉매 투입량을 자료화시켜 체계화하는 작업을 우선적으로 시행하게 된 것이

다. 이렇다보니 좀더 과학적이고 합리적으로 제품을 관리할 수 있었고 계절별 냉매 투입량을 규격화 할 수 있었다. 아울러 성안공업은 지난 2월 법인체제를 갖추고 '성안공업주식회사'라는 공신력있는 기업으로써 제 2의 출발을 준비하고 있다.

### 쇼케이스 업체들간 인프라 구성이 우선

현재 국내에 수급되는 냉동 쇼케이스는 거의 수입에 의존하는 실정이라는게 백 사장의 말이다. 그 이유로 미약한 국내 기술 수준과 냉장·냉동상태를 보존해 주는 단열유리의 미개발을 손꼽을 수 있다고 한다. 그래서 성안공업에서는 앞으로 이 부문에 주력할 계획이다.

이외에도 고인건비 해소와 제품가격의 저렴화를 위해 쇼케이스 업체들간의 '인프라' 구성을 추진중에 있다.

“현재 국내 쇼케이스업체들은 대체로 영세성을 면치 못하고 있습니다. 이를 극복하기 위해서는 여러 쇼케이스 업체들이 협력해 인프라를 구성, 주문제작보다는 기성품 위주로 하는 것이 질 좋은 제품을 만드는 비결이라 여겨집니다.”

쇼케이스 관련 업체들이 인프라를 구성하게 되면 우선은 제품 규격화를 이룰 수 있다고 한다. 각 해당업체들이 쇼케이스의 뼈대, 기계, 마감처리 등 각 부분별로 전문화 및 분업화를 이루게 되면 대량생산으로 인해 자연스럽게 제품 가격도 저렴하게 된다는 것이다. 종전의 주문제작 형태는 인건비 상승을 부채질하는 가장 큰 요인으로 작용해 왔다.

이와 함께 성안공업은 앞으로 영업력도 강화한다는 방침을 세워두고 있다. 기존 연결 소비자들과 중간업자들을 대상으로 지속적으로 영업을 확대해 나갈 계획이다. 일단 기술적인 문제가 해결되었기 때문에 제품에 대한 안정성과 그 질면에서는 우수하다는 평가를 받아놓고 있는 상태이다. 수신제가(修身齊家)가 이루어졌기 때문에 치국평천하(治國平天下) 할 일만 남은 것이다.



▲ 종업원주제 도입으로 성안공업 직원들은 각자가 주주라는 생각과 공동체 의식을 가지고 모두가 자기 분야에서 열심히 움직이고 있다.

### 종업원주제로 '함께 사업하기'

대지 500평에 연건평 100평의 성안공업(주) 공장에는 현재 모두 8명의 직원이 있으며 사업확장을 위해 각 부문 기술인력 보강을 서두르고 있다.

과거 인력난으로 쓰라린 경험이 있는 백 사장은 현재 '종업원주제' 도입이라는 복안을 가지고 있다. 그가 사업초부터 구상한 일이었지만 드디어 빛을 보게 된 것이

다. 성안공업에 입사한 직원들을 모두 주주로 참여시켜 '함께 사업하기' 라는 인식을 갖도록하는 것이다.

내 사업이 내 사업이고, 네 사업이 네 사업이라는 개별 개념보다는 바로 '우리사업' 이라는 공동의식을 심어주는 통합개념으로써의 인력관리를 최우선으로 하겠다는 것이다. 그러다보면 한배를 탄 공동체가 되어 주인의식을 가지고 회사의 모든 구성원들이 투자자가 되어 열과 성의를 다하게 된다. 그야말로 소수 인원으로 구성된 중소기업에는 가장 효과적인 인력관리 방안이라고 할 수 있다. 이외에도 직원 교육과 복지 향상 등 경영의 인사부문에 리엔지니어링을 시도하고 있다.

현재 성안공업의 영업부문은 백 사장이 거의 담당하지만 기술적인 면은 냉장·냉동 기술 부문 10년 경력의 베테랑인 박상호 기술상무가 그의 노하우를 십분 발휘하고 있다. 이렇듯 두 개의 톱니바퀴가 제대로 맞아 돌아갈 때 성안공업이라는 터빈은 힘차게 돌아간다.

터빈이 역동적으로 회전하려면 충분한 윤활유 공급이 필요치 않나 싶다. 지속적인 연구·개발에 따른 기술 노하우 축적 및 데이터 구축, 이에 따른 제품 다양화 및 고급화, 법인체제로서 공신력을 갖춰 소비자 신용도의 확보 등 성안공업이란 터빈을 가열차게 돌리기 위해 각 부문 윤활유들은 이미 시동을 건 체 출발선상에 스타트만을 기다리고 있다. 그 시작은 미약하였으나 그 나중은 심히 창대하리라는 밝은 미래의 흐드러진 손짓을 바라보며... [출처]

〈글/강영주〉