

우수한 기술력의 '산실' 꿈꿔

분당 앙토낭 카렘



성남시 분당은 우리나라의 상업지구 중 가장 경쟁이 치열한 곳이다. 신도시가 조성되면서 유통업체의 꽃인 백화점과 창고형 할인 매장들이 사활을 건 경쟁을 벌이고 있고 저마다 경쟁력을 자랑하는 제과점간의 경합이 치열하다. 고객의 제품에 대한 안목도 높아 이 지역의 점포 수준이라면 어디에서도 인정받을 것이라 평가 받는 곳이 분당 지역이다.

이 분당 지역에서 앙토낭 카렘은 제과점 간의 치열한 경쟁은 물론 창고형 할인 매장 내 베이커리의 외풍에도 흔들리지 않고 굳건한 입지를 지키고 있는 점포로 꼽힌다. 앙토낭 카렘의 이런 경쟁력은 제품 제일주의와 상권의 특성을 고려해 앞날을 내다보고 한발 앞서 이에 대처해 온 경영 전략이 이루낸 결과라 할 수 있다.

제조 원리에 충실한 원칙이 우수 제품의 비결

이 점포를 처음 대할 때 누구나 상호명이 무슨 의미인가 하는 느낌을 받게 된다. '앙토낭 카렘'은 인명(人名)으로 1780년대에 왕에게 과자를 만들어 바쳤던 프랑스 제과 기술의 시조로 일컬어진다. 이 점포가 앙토낭 카렘이란 상호를 사용하게 된 것은 앞으로 주고객이 될 소비층에게 깊은 인상을 주기 위한 의도로, 이를 위해 6개월에 걸친 자체 앙케이트 조사를 거쳐 확정했다.

이외에 앞날을 내다보는 앙토낭 카렘의 전략은 곳곳에서 발견된다. 우선 매장의 구도가 상당히 파격적이다. 7평 규모의 매장이 길이는 길지만 폭은 2m도 채 안되는 곳이 절반이나 된다. 출입구 쪽에서 볼 때 좌우로 한일(一)자 형태이다. 이런 까닭에 공장이 출입구의 2m 앞으로 바짝 다가서 있다. 이런 매장 구성은 소비자가 밖이나 안에서 보았을 때 즉석 개념을 강하게 느끼도록 하기 위한 것이다.

따라서 고객은 제품을 구입하기 위해 좌우로 움직이게 되고 손님이 많아 보여 매장이 항상 활기에 차 있는 것 같은 효과가 있다. 물론 이런 매장 구성은 고객들이 이동할 때 불편을 느끼게 한다. 그러나 앙토낭 카렘 매장에서 문제가 되지 않는 것은 자동차 이용객이 손님



1. 매장전경
2. 출입구와 가깝게 공장이 있어 즉석 개념이 강조된 매장 구성이 독특하다.
3. '모두 잘 팔리는 제품'이 이 점포 제품의 큰 특징이다.
4. 신현 사장.



최근의 불경기에도 불구하고 매년 20%씩 매출이 향상되는 점포가 있다.
성남시 분당의 앙토낭 카렘은 제조 원리에 충실한 생산 원칙을 바탕으로,
제품력과 독특한 매장 구성 등 앞날을 내다보는 경영으로 급성장하고 있다.



의 대부분으로 한두명씩 끊임없이 이어지는 특성 때문이다. 이 점포는 초기부터 이런 특성을 감안해 매장을 구성했다.

알려진 대로 분당 지역은 제과점의 경쟁이 치열한 곳이다. 특히 창고형 할인 매장내 베이커리들이 수시로 싸 가격에 특정 품목을 판매해 일반 자영제과점들이 큰 영향을 받고 있다. 그러나 앙토낭 카렘은 이런 영향을 받지 않는다. 최근 매출이 부진한 것이 업계의 일반적인 현상이지만 오히려 해마다 20~30%씩 매출이 향상되고 있는 이례적인 점포이다.

이런 비결은 창고형 할인 매장내 베이커리의 장점이라 할 수 있는 요소를 앙토낭 카렘이 이전부터 보유하고 있어 경쟁력을 갖추었기 때문이다. 한 예를 들어보자. 이 점포는 개업 초기부터 빵류의 경우 1일 2~3회, 튀김류는 5회 생산하고 있다. 케이크류도 제조 전담 인원이 있어 1일 2~3회 제조한다. 따라서 신선도 면에서 큰 강점을 지니고 있다.

우수 기술인 양성 점포로 인정받는 게 목표

이 점포의 제조 인원은 11명으로 매출에 비해 약간 많은 수준이다. 그러나 제품의 가격은 타 점포와 같거나 약간 싸다. 어찌보면 이윤이 적은 경영 방식이다. 하지만 이로 인한 이윤의 감소를 업주가 감수하더라도 인원을 더 투입해 신선한 제품을 생산하고 품질에 최선을 다한다는 점포 운영 방침으로 할인 베이커리의 거센 외풍을 막아내고 있다.

이처럼 경쟁력 있는 제품력은 오늘의 앙토낭 카렘을 있게 한 원동력이다. 사실 이 점포는 같은 수준의 매출을 올리는 타 점포에 비해 제품의 종류가 많은 편은 아니다. 그러나 제품 면면을 보면 타 점포보다 차별화된 다양함을 자랑한다. 또 3달에 2제품 정도의 신제품을 선보이지만 상품성에서 많은 연구를 거친 제품이기 때문에 전 제품이 고루 판매가 잘되는 것이 장점이다.

이때문에 이 점포의 제품은 '하나의 제품을 먹어도 입에 딱 맞는다'는 소비자들의 평가가 널리 확산되어 있다. 자가용 이용객이 전체 고객의 상당 부분을 차지한다는 사실은 제품력이 수반되어 맛에 대한 평가가

입에서 입으로 전해지지 않고서는 불가능한 일이기 때문이다.

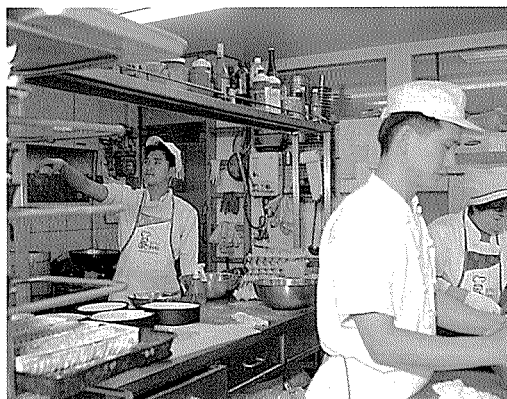
앙토낭 카렘은 이런 제품력을 철저한 제조 원칙과 고객의 반응을 반영하는 방법을 통해 이끌어냈다. 즉 공정을 정석대로 지켜야만 좋은 제품이 나올 수 있다는 생산 원칙 아래 이를 충실히 지켰고 끊임없이 제품에 대한 대한 소비자의 평가를 반영시키고 있다.

앙토낭 카렘은 1994년 개업 이래 눈부신 성장을 해왔다. 제조 원리에 충실한 생산 원칙을 고수함으로써 우수한 제품을 확보해 왔고 독특하게 매장을 구성하고 신선한 제품을 생산하는 등 한발 앞서가는 점포 운영을 해온 결과다. 현재 앙토낭 카렘은 개업 초기의 목표를 절반 정도 달성한 상태이다. 따라서 나머지 절반의 실현을 위한 준비 작업이 한창이다.

매출의 확대는 물론이고 점포 확장을 통해 제품 개발에 획기적인 계기를 마련한다는 것이 그것이다. 즉 별도의 연구 개발실을 마련해 앙토낭 카렘만의 독특한 제품을 개발하는데 활용할 계획이다. 이뿐만 아니라 앙토낭 카렘은 제조 원리에 충실한 생산 원칙을 통해 이곳 출신이라면 어느 곳에서라도 인정받는 기술자를 양성하는, 이른바 '제과 사관학교' 수준의 점포로 성장할 것을 꿈꾸고 있다. [2]

〈글/박종선〉

▼ 제조 원리에 충실한 생산 원칙은 뛰어난 제품력을 뒷받침하는 원동력이다.



앙토낭 카렘의 경영 전략

"제조 원리에 충실한 제품 생산"

- **점포 설립:** 1994년 10월
- **점포 규모**
매장 7평, 1공장 17평, 2공장 12평
- **생산 인원**
기술인 11명, 판매원 3명
- **성공 요인**
 1. 제조 원리에 충실한 우수 제품 생산
 2. 전제품 1일 2~3회 생산, 신선도 강화
 3. 독특한 매장 구성으로 즉석 개념 강조
- **향후 계획**
 1. 연구 개발실 운용, 신제품 개발
 2. 뛰어난 기술인 양성하는 점포로 성장