

내 손길 닿는 곳에

파리크라상 디스플레이어 조민경



파리크라상 디스플레이 디자이너 조민경(25)씨. 그녀가 외출할 때면 으레 그림자처럼 따라 다니는 물건이 있다. 바로 카메라다. 길을 지나다가 독특한 쇼윈도가 눈에 띄면 그 자리에서 바로 촬영하는 그녀의 습성 때문이다. 그렇게 틈틈히 촬영해 모아둔 사진이 앨범 한권은 족히 된다. 이 사진들은 그녀에게 중요한 재산이다.

그녀는 평소 관심을 갖고 있던 미술계통과 관련이 있으면서 동시에 활동성을 지난 디스플레이에 매력을 느껴 학원에 다니기 시작했다. 학원 수업이 실무위주로 진행되었기 때문에 그녀는 의류매장이나 보석상 등 다양한 곳에서 일할 수 있는 기회를 갖게 되었다.

“학원을 수료할 무렵 우연히 르노뜨르 매장에서 아르바이트를 하게 되었습니다. 그것이 인연이 되어 파리크라상에 입사하게 되었지요.”

파리크라상 매장의 한쪽 벽면에 설치된 디스플레이 선반은 으레 조민경 씨의 몫이다. 그러나 디스플레이 선반 외에도 제품 진열에서부터 네임택과 POP 부착에 이르기까지 무엇 하나 그녀의 손길이 안 닿는 곳이 없다.

그녀는 주로 서울과 경기지역에 신규로 오픈하는 점포들을 담당하고 있다. 그러나 한달 내내 눈코 뜰새 없이 바쁘기만 하다. 그것도 그럴 것이 점포 하나를 오픈하는데 준비기간만도 꼬박 3~4일은 걸리는데 한달에 새로 문을 여는 매장만 평균 7군데 이상은 되기 때문이다. 그러나 일에 대한 욕심이 많은 그녀는 지방점포까지 담당하지 못하는 것을 못내 아쉬워한다.

“이 일은 참신한 아이디어와 감각이 생명입니다. 관성에 빠지지 않고 새로운 것을 시도하는 도전과 실험정신이 필요하지요. 그러나 미적인 차원에만 머무는 것이 아니라 매출을 향상시키는 살아있는 디스플레이를 연출하는 것이 무엇보다 중요하다고 생각합니다.”

그녀는 바쁜 와중에도 서점에 들르는 일을 게을리하지 않는다. 외국 잡지들을 보며 일에 대한 아이디어를 얻기 위해서다. 자신에게 무엇이 필요한지 아는 사람은 많지만 그것을 얻기 위해 노력하는 사람은 많지 않다. 조민경 씨는 자신에게 필요한 것을 얻기 위해 노력하는 많지 않은 사람 중 하나다.

한 젊은 사업가의 출사표

진성컨설팅 대표 김재룡



“급변하는 환경에 대처할 수 있도록 베이커리 업계의 구조 조정에 앞장서겠습니다.”

지난해 8월 「진성컨설팅」을 설립한 김재룡(31) 대표는 올들어 제과점 운영의 체질 개선을 목표로 베이커리 업계에 본격적인 출사표를 던졌다. 창업에서 운영, 제품 개발까지 제과점 운영 전반에 과학화, 합리화를 정착시키겠다는 것이 이 젊은 사업가의 야심찬 포부. 1년여 동안 기존 컨설팅 업체와의 차별화를 위해 독자 메뉴얼을 개발하는 등 심혈을 기울여 준비해온 사업이라 첫 걸음을 내딛는 그의 어깨는 무겁기만 하다.

“단순한 경영 컨설팅 뿐만 아니라 새로운 재료와 제품 개발에도 많은 도움을 드릴 계획입니다. 제과 기술은 단순한 기능이 아니라 이론과 원리를 응용한 과학적인 작업이 되어야 합니다.”

김재룡 씨의 신선한 감각은 천리안, 하이텔, 유니텔 등 PC통신을 이용한 베이커리 정보제공(IP) 사업에서 확인해 드러난다. 진성컨설팅은 이달 중순부터 PC통신 홈페이지를 통해 가맹점과 자영제과점의 창업 정보는 물론 인원 관리, 세금 산정법 등 실용적이고 객관적인 ‘알짜 정보’ 만을 염선해 제공한다는 방침. 그 자신이 롯데호텔 제과부에 근무하는 현역 기술인 이자, 제과점을 운영해 본 경험을 십분 활용해 단순히 수박 겉핥기식 정보에 그치지 않을 것이라는 자신감을 표명한다.

컨설팅 사업을 준비하기 위해 수집한 참고서적만 해도 책장 몇개쯤은 너끈히 채울만큼 방대한 분량이다.

“주의성에 끌려 IP사업을 시작한 것은 아닙니다. 다만 10여년 동안 제과업에 종사하면서 아직도 주먹구구식 운영에 의존하고 있는 업계 현실이 너무 안타까웠어요. 베이커리 업계도 이제 과학적인 투자, 합리적인 운영을 외면해서는 안됩니다.”

그는 최근 프리믹스와 냉동생지를 이용한 신제품들을 개발해 보급하느라 주말에도 쉴새 없이 지방 출장에 나선다. 현실의 문제점을 개선해 보려는 용기는 젊은 그에게 부여된 특권이자 의무이기 때문이다.

달리는 고물상?

진원산업 과장 진인호



달리는 고물상? 진원산업 진인호(38)씨가 타고 다니는 1톤 봉고트럭의 별명이다. 재미있는 것은 친구들이 그가 아닌 차에게 그런 별명을 붙여 줬다는 점이다.

하루를 대부분 밖에서 보내야 하는 그에게 차는 마치 관우의 적토마같은 애마(愛馬)나 다름없다. 그래서인지 ‘달리는 고물상’ 안에는 기계에 관한 한 없는 것이 없다. A/S를 위한 수리 도구부터 부품까지 거의 모든 게 차안에 가득 들어 있다.

진인호씨는 제과기계 업계에서 다양한 경력의 소유자로 유명하다. 83년부터 내로라 하는 기계업체들을 차례로 옮겨 다니며 A/S 담당, 영업담당, 기술과장등 거의 모든 부문을 두루 섭렵한 그가 94년부터 시작한 사업이 바로 중고기계상이었다. 물론 중고기계에 비중을 많이 두지만 신제품도 제작 판매한다.

제과기계를 판매하는 일이 다 그렇듯이 그도 늘 세상 밖을 힘차게 달린다. 하루 일과가 거의 외근으로 시작해서 외근으로 끝나는 셈이다. 그와 거래를 틈 고객에게 무엇이든 정성스럽게 해주려다 보니 하루를 도로상에서 보내기 일쑤다.

많은 제과점은 두루 다니는 그에게도 하고 싶은 말이 있다. 중고기계를 매입하다 보면 그야말로 “어떻게 이런 기계에서 뺑을 만들었을까?”하고 놀란 경우가 한 두 번이 아니다.

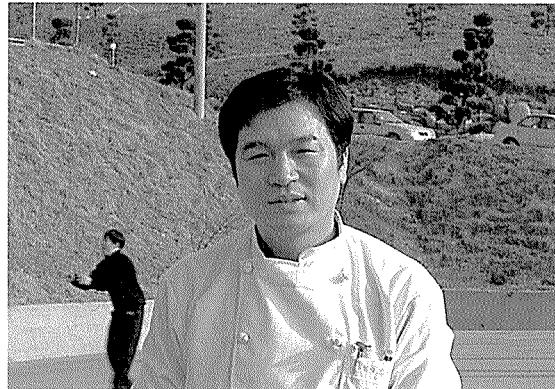
“기계적인 관리도 빼놓을 수 없는 사항입니다. 기계는 매우 민감하지요. 자주 닦아주고 청소해 줘야 오랫동안 아무 탈없이 사용할 수 있는데, 가끔 제과점에서 매입한 중고 기계를 보면 위생상태가 정말 엉망입니다.”

곧 있으면 제과기계인들의 친목모임인 ‘제우회’ 모임이 있다. 모두 14명으로 이루어진 이 모임은 기계업계에서 잔뼈가 굵은 사람들이 회원이다. 모임을 통해 친목도 다지고 정보도 교환하니 사람을 좋아하는 그에겐 기쁜 일이 아닐 수 없다.

앞으로 그의 꿈은 제과 기계 종합전시장을 만들어 어떤 기계든지 전시·판매 수 있도록 하는 것이다. ‘열심히 일하고 정직하게 살자’는 게 자신의 좌우명이라며 밝게 웃는 그의 털털한 매력이 봄날의 따스한 햇살처럼 푸근하다.

가르치는 보람에 산다.

한서대 제과제빵강사 김재근



김재근 씨는 지난 96년 9월에 한서대가 개설한 사회교육원 제과 제빵과정의 강사이다. 그러나 그에게는 또다른 직함이 하나 더 있다. 대학교 내의 제과점의 제과장이기도 하기 때문이다. 그는 올해 3월 한서대에 왔다. 그 이전까지는 지금은 없어진 서울의 국제제과직업훈련원, 제과제빵기술학원, 경기도인양의 현대제과기술학원, 마산제과제빵학원에서 학생들을 가르친 교육 경력만 10년이 넘는다.

“서울 국제제과직업훈련원에 있을 때 대학교에 진학하지 않는 학생들 모아 취업반을 운영한 적이 있습니다. 그때 고등학교를 직접 찾아 다니며 학생들을 모으고 교육해 취업을 시켰을 때의 가슴 뿌듯함을 느낀 기억이 납니다.”

교육을 담당하고 있는 사람들 대개가 그렇듯 그 역시 학생들을 가르친다는 자부심으로 10년 넘게 제과 제빵 강사의 길을 걷고 있다. 현재 직·간접적으로 김재근 씨를 거쳐간 수강생은 수를 헤아릴 수 없을 정도로 많다. 수료생 중 연락이 돼 찾아 오거나 안부를 전하는 사람도 있고 자신이 가르친 학생들이 현장에서 제 역할을 다하고 있는 모습을 볼 때 가슴 뿌듯함을 느낀다고 전한다.

현재 그는 월요일과 수요일에는 9시에서 4시반까지 사회교육원 학생들을 가르치고 제과점 일도 한다. 나머지 요일에는 학교 제과점에서 제품을 제조하는 1인 2역의 삶을 살고 있다.

일을 하면서 수업도 철저하게 준비해야하는 등 2가지를 병행해야 하기 때문에 그의 말대로 하루가 어떻게 지나가는지 모를 정도로 바쁘다. 그럼에도 그는 학생들을 가르친다는 보람과 즐거움에 힘든 것도 모르고 산다.

김재근 씨는 당분간 학생을 가르치는 일을 계속할 예정이다. 그리고 언젠가는 학원을 개원해 그동안의 경력을 바탕으로 제과점에 곧바로 도움이 될 수 있는 내실있는 기술 교육, 철저한 직업의식을 심어줄 수 있는 교육 사업의 꿈을 전개할 포부를 갖고 있다. 오늘도 일과 교육을 병행하며 바쁜 하루를 보내고 있는 그의 미래 역시, 가르치며 보람을 느끼는 삶의 연장이다.