

빵집에서 만난 사람들 홍민영, 김선경

‘빵집을 이용하는 사람들은 제과점에 대해 어떤 생각을 갖고 있을까?’

어느날 불현듯 뇌리를 스친 작은 의문들. 시간이 지날수록 강렬해지는 호기심을 주체할 수 없어 마침내 어느 점심 시간을 틈타 카메라 하나 달랑 메고 파리바게트 서소문점을 찾았다. 마침 그곳에서 다정하게 식사를 하고 있던 홍민영(사진 왼쪽/27)씨와 김선경(25)씨가 포착된다. 점심식사 도중 뜻하지 않게 방해꾼(?)을 만난 그들은 그러나 자신들의 점심을 나눠 먹자며 흔쾌히 인터뷰에 응했다.

- 이 근처에서 근무를 하시나요?

홍: 예. 저는 관공서에 기계를 납품하는 회사에서 근무하고 선경이는 철강 도매업을 하는 바로 옆 사무실에서 일하고 있어요.

- 어머, 같은 사무실에서 근무하는게 아닌가요? 그런데 어떻게 식사를 같이 하게 되셨어요?

홍: 저희 사무실에는 여직원이 없어요. 그래서 옆 사무실에 있는 선경이랑 친해지게 되었지요. 더군다나 요즘은 문닫는 사무실이 많아 같은 사무실은 커녕 같은 건물에 근무하는 사람조차 찾아보기 힘들다니깐요.

김: (열심히 빵을 썰며) 언니랑 함께 점심 먹는 경우가 많아요. 도시락을 싸오거나 아니면 근처에서 밥을 사먹죠.

- 오늘 점심 메뉴는 빵이네요. 평소에 빵을 즐겨드시나요?

홍: 저는 아침식사를 주로 빵으로 하는 편이라 점심때는 잘 안 먹어요. 아무래도 한국사람이라 그런지 두끼 연속해서 빵을 먹으면 느끼하기도 하고 웬지 밥을 먹어야 한다는 중압감이 들기도 하구요. 그런데 오늘은 아침에 밥을 먹기도 했고, 여름철이라 입맛도 없고 해서 뭔가 특별한 게 먹고 싶었더라고요. 뭘 먹을까 고민하고 있는데 선경이가 이곳에서 점심을 먹자고 해서 왔어요.

김: 저는 빵을 참 좋아하는데 돈이 없어서 자주 못먹어요. 요즘 빵값이 비싸잖아요(웃음).

- 궁금한 게 하나 있는데 평소에 빵이나 제과점 하면 어떤 것이 가장 먼저 떠오르세요?

홍: 글썽요. 빵 만드는 아저씨?

- 아저씨요? 왜 하필 아저씨죠?

홍: 저는 빵을 보면 어떻게 이런걸 만들까하는 생각이 먼저 들어요. 잘은 모르지만 웬지 만드는 과정이 복잡할 것 같더라고요. 아마 이런 걸 잘 만들기 위해서는 오랜 숙련이 필요하겠구나 하는 생각 때문에 나이 든 아저씨가 먼저 생각 나나봐요.

- 요즘 빵만드는 기술을 배울 수 있는 곳이 많은데, 한 번 배워보고 싶지 않으세요?

김: 관심은 많은데 아무래도 직장생활을 하다보니 시간을 내기가 쉽지 않아요. 그렇다고 책을 보고 만들자니 집에 오븐이나 도구도 없구요.

- 평소 제과점에 대한 불만 같은 건 없으세요?

홍: 식빵 포장 단위나 크기를 좀 줄였으면 좋겠어요. 저는 남편과 단 둘이 사는데 보통 식빵 한 봉지를 사서 먹다보면 굳어서 맛이 없거든요.

김: 저는 서비스에 좀더 신경을 썼으면 좋겠어요. 많은 건 아니지만 가끔 불친절한 곳이 있거든요.

아무런 예고없이 이루어진 인터뷰였지만 그래서 더 솔직한 대화를 나눌 수 있었는지도 모른다. 때론 그들의 날카로운 지적에 가슴 한켠이 뜨끔해지기도 했다. 식사를 하며 두서없이 얘기를 나누는 동안 어느새 점심시간이 훌쩍 지나가 버린다. 좀 더 많은 이야기를 나누었으면 하는 아쉬움을 뒤로 한채 우리는 각자의 일터로 돌아가야만 했다. 작별인사를 마치고 돌아오는 길에 우리는 그동안 일반 고객들의 이야기에 얼마나 귀를 기울여 왔는지 곰곰히 생각해본다.

<글/김경옥>



제과정보신문, 요즘 떴습니다

케이비컨설팅 대표 조 옹 호



지난 연말 IMF 구제금융의 한파(寒波)가 불어닥친 이후 케이비 컨설팅 조옹호(34)씨는 전에 없이 분주한 나날을 보내고 있다. 올해 초 제과 컨설팅 사업에 진출한 그에게 최근 제과업계에 불어닥친 급격한 변화가 그저 남의 일처럼 보여질 리 없기 때문이다.

“무엇보다 기술인 실적 사태가 심각한 수준입니다. 취업을 원하는 기술인은 많지만 IMF 이후 일자리가 대폭 줄었잖아요. 그렇다고 이들을 위한 제도적 장치가 마련되어 있는 것도 아니고...”

그래서인지 지난 5월부터 조옹호씨가 발행하고 있는 「제과정보신문」은 제과점이나 기계 매매는 물론 구인구직의 정보창구를 마련해 많은 관심을 모은다. 아직 발행부수는 많지 않지만 이 창구를 통해 취업에 성공한 기술인들도 이미 상당수에 이른다. 그동안 알음알음으로 정보신문을 접하게 된 기술인들의 문의가 늘어나면서 최근엔 명단을 정리하는 것만 해도 만만치 않은 작업이다.

“신문이라고 해도 현재는 A4용지를 그대로 사용하고 있어요. 하지만 체계가 좀 잡히면 타블로이드판 정도로 지면을 늘릴 계획입니다. 판매 마케팅 전략이나 제품의 배합표 등 제과점에서 실제 활용할 수 있는 정보신문을 만들고 싶은 게 저의 바람이지요.”

경력 15년의 기술인 출신인 조옹호씨는 특히 삼립식품 개발실과 모 재료 업체에서 기술 서비스를 담당했던 경험을 살려 제과점의 기술 자문에도 많은 노력을 기울이고 있다. 그 역시 자영제과점 공장장으로 근무하던 시절, 부족한 제과 이론을 보충하기 위해 초보자들 틈에 끼어 학원 수업에 참여할 정도로 기술에 대한 갈증을 크게 느꼈었다.

“10여년전 일본으로 연수를 갔다가 그곳 기술인들의 장인정신에 큰 감명을 받았었지요. 컨설팅 사업의 필요성을 절실히 느낀 것도 그때였구요. 미약하지만 이제 저의 경험들을 함께 나눌 수 있었으면 합니다.”

최근 들어 하루 평균 그가 대면하는 사람은 20명 안팎. 그래서 요즘 들어 그의 수면 시간은 고작 세시간을 넘지 못한다.

하지만 그의 얼굴 어디에서도 피로를 느낄 수 없는 것은 일에 대한 만족과 즐거움 때문일 것이다.

힘들다는 것은 할일이 많다는 거죠

대한제당 상품유통팀 장 남 산

“100% 만족이야 어디 있겠어요. 중요한 것은 주어진 환경 속에서 자신에게 가장 맞는 일을 찾아 얼마나 최선을 다하느냐는 것이죠.”

직장 생활이 어떠한지 질문에 장남산(31)씨는 이렇게 답했다. 특이한 이름에서 볼 수 있듯이 ‘남산’ 만학(?) 마음으로 자신의 삶을 성실히 가꿔나가는 뜻뜻한 젊은이다.

95년 1월, 사회로 첫 발을 디딘 곳이 지금의 대한제당. 비교적 어렵지 않게 입사할 수 있었던 그는 전공이 농학이라 사료나 곡물 쪽에 관심이 많았다. 처음엔 설탕, 밤통조림, 옥수수, 각종 식품첨가물, 과일통조림 등의 관리, 구매를 담당했고 97년부터 수입 업무까지 그의 일이었으며 만 3년의 근무기간 동안 관리, 구매, 수입, 영업 등을 두루 거쳤다.

현재 장남산씨는 대한제당 제과원부재료 대리점들을 상대로 하는 현장 영업을 맡고 있다. 서글서글한 외모 탓도 있겠지만, 일단 상대와 마음이 통하면 청산유수가 되는 그의 입담에 배겨날 사람은 아마 없을 것이다.

하지만 그에게도 모든 게 쉬운 것만은 아니었다. 처음 영업을 맡았을 때는 잘 해낼 수 있을지 걱정도 많았고 밤잠도 설쳤다. 가장 적응하기 어려웠던 점이 ‘자신을 낮추면서도 나를 주장하는’ 다소 모순된 영업 논리였다. 영업은 아무나 할 수 있지만 누구나 할 수 있는 것은 아니라는 어느 유명한 영업맨의 이야기를 생각나게 하는 대목이다.

갈수록 시장 상황은 악화되고, 적정 마진은 남겨야 하다보니 어려운 점이 한 두가지가 아니다. 그는 요즘 시장 돌아가는 일에 어느 때보다 민감하다. 재빠른 정보획득과 발빠른 대응만이 살아남을 수 있는 유일한 방법이기 때문이다.

지금의 고생이 내일의 초석이 될 수 있기에 장남산씨는 100% 만족보다는 100% 최선을 다하는 것에 젊음을 건지도 모른다.

내년 꽃피는 춘삼월이 오면 그도 총각딱지를 뗀다. 일에서든 결혼에서든 최선을 다하는 아름다운 모습을 그려본다.

