

행복한 선택의 갈림길에서

리치몬드과자점 김경진

인생을 살다 보면 누구나 한 번쯤 선택의 기로에서 고민하게 되는 순간이 있다. 특히 두가지 다 놓치기 아쉬운 행복한 고민일수록 선택은 더욱 어려운 법이다. 김경진(29)씨도 한 때 행복한 선택의 갈림길에서 과감한 결단을 내려야 하는 순간이 있었다.

외로움을 달래주던 다정한 벗, 클래식

중학교 시절 우연히 들른 제과점에서 멋진 케이크에 반해 제과 기술자가 되기로 결심한 김경진씨는 고등학교 2학년 때 리치몬드과자점에 실습을 나가게 되면서 본격적인 기술인의 길을 걷게 되었다.

유난히 이직이 많은 베이커리 업계라지만 그는 탄곳에 눈길 한번 돌린적이 없을 정도로 자신의 일에 몰두했었다. 그렇게 몇년간 일하던 그는 대한민국 남자라면 으레 통과외레처럼 거쳐야 할 군에 입대하게 되었다.

전방에서 근무하던 그에게 군대 시절은 상당히 힘든 시간이었다. 고된 훈련으로 인한 육체적인 고통보다 그를 더 견딜 수 없었던 것은 혼자라는 외로움이었다. 하염없이 휴전선을 바라보며 자기 자신과의 싸움을 견뎌야 했던 그에게 고향을 달랠 수 있는 유일한 친구는 라디오 뿐이었다. 그 당시 상황 때문이었을까? 그는 어느새 라디오를 통해 듣게 된 클래식의 세계에 빠져들게 되었다.

제대 후 그는 막연하게 갖고 있던 클래식에 대해 나름대로 공부를 하기 시작했다. 더 이상 듣는 것만으로는 만족할 수 없었기 때문이다.

“막연하게 듣기만 했던 클래식에 대해 조금 더 깊게 알고 싶다는 생각이 들어 시간나는 틈틈이 공연이나 관련 서적 등을 찾아보곤 했습니다. 그러던 중 저의 수준이 어느 정도 인지를 알아보기 위해 문화일보에서 주관하는 평론가 시험에 응시하게 되었지요.”

문화일보 평론가 시험은 장안에서 내로라 하는 우수한

인재들이 응시하기로 소문난 시험이다. 그 시험에서 김경진씨는 15대 1의 경쟁률을 뚫고 당당히 합격하게 된다. 처음엔 단순한 취미로 클래식을 듣기 시작한 그가 어느덧 해박한 지식을 갖춘 전문가의 경지에 이르게 된 것이다.

클래식을 접목시킨 제과점을 경영하고 싶어

그러나 합격의 기쁨도 잠시, 평론가 시험에 합격을 하고 나자 그는 뜻밖의 갈등에 휩싸이게 된다. 문화일보에서 정식으로 평론가로 일해보자는 제안을 해 왔던 것이다. 처음엔 자신을 인정해 준다는 생각에 더없이 기뻐했지만 그는 곧 그동안 해오던 제과기술자와 음악평론가 중 하나를 선택해야 한다는 사실에 난감하기만 했다. 두가지 다 그에게엔 놓칠 수 없는 일이기 때문이다.

“그 기간동안 갈등이 참 많았습니다. 둘 다 놓치기 아쉬워 결정을 내리기가 쉽지 않더군요. 그러나 결국 처음 제가 기술인이 되었을 때의 마음을 떠올리며 음악은 그저 취미 생활에만 만족하기로 결정을 내렸습니다.”

요즘 그는 올 11월에 있을 Siba 경연대회 참가 준비에 여념이 없다. 사실 그동안 본업인 제과일에 대해 소홀했다는 생각이 들어 경연대회 출전을 계기로 마음을 새로 다지기 위해서다. 또한 간혹 문화일보에 음악평론을 기고하기도 한다.

“클래식이나 빵 만드는 일 모두 제게는 자신을 충족시키고 정화시키는 청량제 같은 역할을 해 줍니다. 언젠가 제 자신이 제과점을 경영하게 되면 클래식을 접목시킨 제품이나 분위기를 연출해 사람들이 클래식에 대해 친숙하게 느낄 수 있도록 하고 싶습니다.”

비운 뒤 땅이 더 굳는다고 했던가? 한 때 음악평론가로서의 외도(?)를 꿈꿨던 그였기에 지금 자신의 일에 더욱 확신을 갖게 되는지도 모르겠다.

<글 / 김경옥>



어떤 포장이든 주문만 하세요

양지디자인포장 이춘희

한 업체가 성장하기까지는 긴 시간을 함께 한 일등공신이 한명쯤은 있기 마련이다. 올해로 입사 9년째를 맞이하는 이춘희씨는 양지디자인포장이 포장업계에서 탄탄한 토대를 구축하는 데 큰 역할을 한 사람이다.

“90년 4월 입사했을 때 우리 회사는 조그만 사무실 한 칸과 비닐 포장 생산 공장만 갖춘, 이제 막 자리잡기 시작하는 단계의 업체였습니다. 사람이 없어 저도 납품을 하기도 했죠. 하지만 지금은 비닐·종이류 공장을 모두 갖추고 맞춤 포장 거래처만 800여 군데에 이르는 선두 업체가 돼 기쁩니다.”

이춘희씨의 주 업무는 포장 제품의 주문을 받는 것이다. 그러나 그 일이 간단치만은 않다. 고객이 새로운 제품을 주문할 경우 포장 제품의 색상과 디자인, 수량에 따른 견적 문제가 뒤따른다.

이런 사항을 전화로만 해결하려면 자사 제품의 색상과 디자인, 재질, 규격 등에 대한 풍부한 지식을 갖추어야 한다. 따라서 그녀의 업무는

일반적인 경리 사원의 범주를 벗어나 있다. 지방에서 전화 주문을 할 경우 상호와 간판 및 점포가 지닌 칼라 등을 판단해 포장 제품의 색상과 간단한 디자인을 공장에 지시하는 것도 그녀의 몫이다.

또 라벨의 하청과 부자재의 구입은 물론 급한 주문의 경우 생산 순서를 조정하고 견적을 뽑는 일까지도 담당하는 것에서 그녀가 하는 업무의 다양성과 회사에서의 중요성을 가늠할 수 있다.

그녀는 크리스마스 시즌처럼 주문이 폭주할 때는 납품을 재촉하는 고객으로부터 애꿎은 욕을 대신 먹기도 해 스트레스를 받기도 한다. 하지만 거래하던 고객이 점포를 확장하거나 추가로 개점해 포장 제품을 주문할 때 오래전 자신과 통화했던 것을 기억하고 반갑게 대할 때 보람을 느끼기도 한다. 자신도 모르는 사이 회사에서 가장 고참 사원이 돼 버렸다고 환하게 웃는 그녀에게 어느새 고객으로부터 걸려온 전화벨이 울리고 있었다.

<글 / 박종선>



사랑의 불을 만든다

유니온양초 대표 이은문

생일이면 온가족의 축하를 받으며 촛불을 끌 때 분위기가 제일 무르익는다. 하지만 맛있는 케이크 위에 생일초가 없다면 무엇인가 허전할 것이다.

유니온 양초의 이은문(42) 사장은 10년간 초를 만들어 제과 업계와 깊은 인연을 맺어왔다. 그가 양초업계에 뛰어든 초창기만 해도 많은 어려움이 있었지만 현재는 국내 생일초와 선물용 공예초 수요의 상당한 부분을 공급하고 있다.

이은문 사장은 독일계 바이링 오피스(Buying office)인 '프레네바(Prenepa)'에서 현지 수출 전문 오피서로 활동했다. 학생 때부터 비행기를 타고 다니면서 장사하는 것이 꿈이었던 그로서는 사업에 관한 전반적인 경험과 인맥을 넓히는 좋은 기회가 되었다.

“외국인 회사는 투자가치를 상실하면 언제 문닫을지 몰라 불안한 생각이 들더군요. 그래서 여태까지의 사업 경험을 바탕으로 제 나름대로 사업을 구상하게 되었습니다.”

그는 6년동안 무역업에 종사하면서 그동안 취급했던

가족, 가방, 인형, 화장도구 등 50여가지 취급 품목들에 대하여 깊이 생각해 보았다.

사실, 양초는 그동안 그가 취급했던 것들 중 자주 구입한 품목은 아니었다. 그렇지만 장래에 대한 수요 예측과 우리나라 양초시장에서 최고가 되겠다는 사업구상 결과 유니온 양초를 설립하게 되었다. 창업 후 3년간은 말로는 다할 수 없을 정도로 힘든 나날이었다. 하지만 어려운 여건 중에도 꾸준한 기술개발과 판로를 확보해 현재에 이르고 있다.

“초로 먹고 사니까 24시간 개발, 판매만을 생각합니다. 국내 양초시장 수요는 시간이 지날수록 넓어지고 다양해질 것이라고 봅니다.”

외국의 선진 기술 도입에도 많은 관심을 가지고 있는 그는 홍콩과 일본의 양초 회사와 활발하게 교류하고 있다. 현재 이은문 사장은 또한 국내 양초업계를 하나로 모으는 일을 추진 중이다. 그는 유니온의 의미인 ‘더불어 사는 사회’를 이룩한다는 꿈을 가지고 오늘도 사랑의 불을 만들고 있다.

<글 / 정한상>



People & People