

티끌도 모으면 태산이 된다

안양시 빵사랑 대표 안경수

어떤 일이든 한 번에 모든 것을 이룰 수는 없다. 우선 자신의 위치에서 일에 대한 신념을 갖는 것이 중요하다. 천리길도 한걸음부터라고 모든 일에 왕도는 없다. 꾸준히 하나 하나 쌓아가다 보면 큰 힘이 되고 원동력이 되어 발전하는 것이다.

대부분의 사람들은 한꺼번에 많은 것을 이루려는 경향이 있다. 그러나 1층이 있어야 2층이 존재할 수 있듯이 기초부터 차근차근 밟아가야 결실을 얻을 수 있다. 따라서 자신이 하는 일에 대한 확실한 신념을 갖는 것이 무엇보다 중요한 것이다. 안양시 동안구에 위치한 빵사랑 대표인 안경수씨는 현재의 제과점을 일구기 위해 불철주야 노력하는 가운데 자신의 꿈을 현실적으로 키워온 사람이다.

한걸음씩 나아간 천리길

‘잘되면 자기가 잘났기 때문이고 못되면 조상 탓’이라고 하는 말이 있다. 사람들은 일이 잘 안풀리면 남에게 책임을 떠 넘기곤 한다. 그러나 안경수씨는 다른 사람과 달리 지금까지 오는데 제일 큰 공을 자신의 아내와 절친한 친구인 장성규씨에게 돌린다.

“제 집사람이 저와 살면서 10이면 6이상을 더 일했을 것입니다. 그리고 친구인 장성규씨도 음으로 양으로 도와준 고마운 사람으로 점포를 처음 오픈할 때부터 가게자리와 자금적인 면은 물론 제품생산의 기술적인 면까지 지도해 주었습니다.”

안경수씨가 처음부터 베이커리일을 선택한 것은



아니었다. 경남 밀양이 고향인 그는 17살의 어린 나이에 부산으로 내려가 황해제과에서 2년 동안 쉐배 만드는 일을 했다. 그러던 중 73년 친구를 따라 서울에 올라온 그는 쉐배 만드는 일을 계속하던 중 뉴욕제과에서 2년, 청자당 제과점에서 3년 동안 몸 담으며 제과쪽 일에 관심을 가지게 된다. 그당시만 해도 큰 제과점에 쉐배를 생산하는 부서가 따로 있을 정도로 쉐배의 수요는 많았다. 안경수씨는 기술을 배우기 위해 시간이 날 때마다 같은 제과점 내의 빵과 케이크를 만드는 제과기술인들을 도와 주면서 하나, 둘씩 기술을 익혀갔다.

그는 주어진 환경에 안주하지 않고 새로운 것을 향한 욕구가 강한 사람으로 자신이 처한 상황에서 한단계 한단계씩 오르는 현실적인 꿈을 키우며 살았다. 이상은 높은 것이 좋겠지만 현실을 무시하고 한 번에 몇 단계씩 뛰어 오를 수는 없기 때문에 실현가능한 목표를 설정하고 정진하였다.

안경수씨는 기술을 더 배우기 위해 그 뒤로 덕수제과, 명보제과, 솔로몬제과 등을 옮겨 다니며 기술을 하나씩 축적한



▲ 빵사랑 대표 안경수 씨

다. 그의 잦은 이직은 단순한 방향이 아니라 여러곳에서 기술을 보고 배우기 위해서였다.

80년대 많은 사람들이 일을 하기 위해 중동으로 떠났는데 건설관계 인력 외에도 제과관련 인력을 파견하게 되었다. 84년 그는 친구의 소개로 노동부에 지원하여 아랍에미레이트의 아부다비시로 출국했다. 모두 4명의 제과기술자가 함께 떠났는데 그곳에 먼저 가있던 4명의 기술자와 임무를 교대하여 '하니 베이커리' 라는 빵 생산 공장에 들어가 작업하게 되었다. 그는 2년 동안 그 공장에서 근무하면서 주로 슈퍼마켓 등에 납품하는 양산 제품을 생산했다.

“열사의 나라에서 일하면서 무엇보다도 힘들었던 것은 의사 소통이 원활하지 못한 점이었습니다. 하지만 주위의 한국사람들이 서로 도와 사람사는 정을 느낄 수 있었습니다.”

모든 일에 왕도는 없다

어떤 일을 하든지 왕도는 없다고 한다. 열심히 그 일을 위해 꾸준히 노력하고 정진하는 것 이외에는 별다른 도리가 없다는 것이다. 안경수씨는 뉴욕제과 시절부터 눈만 뜨면 일했을 정도로 일에 몰두했다. 일에는 자신의 모든 것을 바칠 정도로 열성적이었던 그였지만 86년 귀국했을 때 아내의 뱃속에 있던 아이를 낳아 혼자 기르고 있을 정도로 가정에는 무심하기만 했다. 지금도 그는 어려운 상황에서도 힘이 되어준 아내의 노고에 감사하고 있다.

그해 가을 의왕시 내손 1동에 친구 장성규씨의 소개로 '힐튼명과' 를 개업하면서 본격적으로 제과점을 경영하기 시작했다. 그 부근에는 이미 가나안제과, 신라당 등 7개의 제과점이 있었지만 안경수씨는 고객들에게 정성을 다해 서비스했다. 어떠한 경우에도 손님들에게 친절한 것은 물론 좋은 재료를 써서 성실성의껏 빵을 만들었다.

동네 사람들도 밤 12시가 넘어서야 제과점 문을 닫고 아무리 피곤해도 새벽 4시면 어김없이 문을 여는 안경수씨의 부지런함과 한결같은 성실함에 감탄했을 정도다. '지성이면 감천' 이라고 손님들에게 근면하고 성실한 모습이 제품의 이미지로 연결되어 판매에도 도움이 되었다.

안경수씨는 96년까지 10년 동안 그곳에서 장사한 후 지금의 안양시 빵사랑 자리로 이전했다. 현재 '힐튼명과' 는 친구 장성규씨가 운영하고 있는데 장성규씨에 따르면 아직도 동네 사람들이 가끔씩 그의 이야기를 하는 것을 들을 수 있다고 한다.

“안경수씨는 어려울 때부터 알던 친구입니다. 그 친구가 얼마나 열심히 일했는지 주위에서 젊은 사람이 살아보려고



▲ 매장에는 없는 것 빼고 다 있을 정도로 다양한 제품이 있다.

애쓰는 모습이 보기 좋았다며 아직도 그를 기억하는 사람이 많습니다. 그 친구가 손님들에게도 정성을 다했기 때문에 칭찬을 많이 하더군요.”

그가 힐튼명과를 운영하던 10년 동안 제품을 만들어 가는 재미를 느끼며 정신없이 일하다 보니 300원이었던 다방 커피가 어느날 가보니 1,000원이 되어서 놀랐다고 한다. 또, 한 번은 버스를 탔는데 너무 오랜만에 타서 차비가 오른 것을 몰랐기 때문에 돈을 모자라게 내서 창피를 당한 적도 있었다.

하나 하나가 쌓여 이룩한 제과점

오늘날 그가 우수한 점포를 운영하는 데에는 일에 대한 성실성과 서비스 이외에도 중요한 요소가 있다. 그는 원래 센베를 만드는 일부터 배웠기 때문에 처음에는 베이커리쪽의 기술이 많이 부족했다. 안경수씨는 부족한 부분을 보충하기 위해 공장장이 바뀔 때마다 이전의 기술인이 가지고 있는 노하우를 취합하여 자신의 것으로 만들기 위해 노력하였다. 지금도 모르는 것은 친구들에게 물어서 공부할 정도로 신제품 개발에 대한 욕구가 높다.

빵사랑은 규모가 큰편은 아니지만 다양한 제품을 생산하고 있다. 또한 신선한 빵만을 팔기 위해 하루가 지난 것은 절대로 매대에 올려놓는 일이 없다. 안경수씨는 제과점이 꾸준히 손님을 끌기 위해서는 가격할인보다는 맛으로 승부해야 함을 강조하고 있다.

처음부터 모든 것을 이룰 수는 없다. 하지만 일에 대한 목표를 세워서 열과 성의를 다해 매진한다면 좋은 결과를 가져올 수 있다. 안경수씨는 성실성을 바탕으로 꾸준한 자기 개발을 통해 제품력을 키워 양질의 점포로 발전할 수 있었던 교두보를 확보했던 것이다. [계]

<글/ 정현상>