

많은 제과인들이 어려운 여건에서 출발해 나름대로 자신의 미래를 꿈꾸며 살고 있다. 제과기술인에서 성공한 경영인이 되기까지의 과정은 결코 평탄한 길은 아닐 것이다. 부산 오피스 김상용(39) 사장은 많은 역경과 시련을 극복하고 올소를 부산의 유명 점포로 성장시켰다. 그가 강조하는 것은 사람들의 예상과는 달리 제품 제조가 아닌 자신과 사회에 대한 올바른 가치관 정립이었다.

# “무엇보다 중요한 것은 의식의 전환입니다”

부산 오피스 대표 김상용

젊었을 때 고생은 돈을 주고서라도 한다는 말이 있다. 이 말은 인생의 체험을 바탕으로 내일을 준비할 수 있는 시기가 청년기에 있음을 의미한다. 사람들은 자신이 아쉬워지기 전에는 이러한 인생의 중요한 시간을 아무런 의미없이 낭비하는 경우가 흔하다.

부산의 유명 제과점인 '오피스'의 김상용(39) 사장은 인생의 초년시절 고생을 꾀꿉이 이겨내고 오피스를 지역의 선도적인 베이커리로 성장시킨 제과인이다. 그가 경영인으로 성공하기까지의 과정은 모든 사람들이 말하는 성실해야 한다는 원칙에 충실한 것도 있지만 그보다 미래 지향적인 가치관과 합리적인 사고방식이 있었기 때문이다.

## 성공을 위한 다양한 탐색

많은 제과인들이 어려운 가정 환경에서 어린 나이에 사회에 진출했듯이 김상용 사장도 처음에는 열악한 여건에서 베이커리업계에 입문했다. 경북 선산이 고향인 그는 16살 되던 해 고향을 떠나 부산에 왔다.

“그 당시 어린 나이였지만 고향에서 멀리 떨어져야 인생에서 성공할 수 있다는 생각이 들었습니다. 부산에는 저에게 도움을 주거나 이끌어줄 사람이 아무도 없었지만 제 나름대로 삶을 개척하고 싶었습니다. 이 업계에 발을 들여놓기 전 다양한 분야를 탐색하기 위해 짧게는 3개월 길게는 3년 동안 10종류 이상의 일에 종사했을 정도였으니까요.”

김상용 사장이 막연하게 이일 저일 한 것은 아니었다. 아직은 모든 면에서 미숙했지만 내일의 비전을 위해 무언가 가치있는 것을 찾기 위해서였다. 그러던 중 가구공예 분야의 일을 하게 된 그는 3년간 일하면서 어느 정도 숙련공의 위치까지 올라가게 됐다. 그렇지만 그 때 국내의 경제 상황은 안 좋은 방향으로 흐르고 있었다.

오일 쇼크가 우리나라를 강타하자 산업이 위축되고 소비가 급격하게 줄어들었다. 그가 몸담고 있던 가구 분야는 사치품에 속했기 때문에 그 여파는 더욱 컸다. 이 일을 계기로

그는 경제의 흐름을 파악하는 눈을 뜨게 됐다. 앞으로 서양의 음식 문화가 크게 발전할 것을 직감한 그는 여태까지 배웠던 모든 것을 포기하고 그 길로 진로를 바꿔 79년 제과업계 입문하기에 이른다.

## 독학으로 익혀나간 신제품

처음으로 일하게 된 곳은 부산의 중심지인 서면에 있었던 명보제과였다. 이곳은 김상용 사장이 입사한 후 경영상의 문제로 1년만에 문을 닫았지만 그는 나름대로 많은 것을 배우고 느꼈던 일터였다. 당시 명보제과의 공장장은 매우 엄했다. 하루는 김상용 사장이 반죽을 치고 보니 이스트가 떨어져 있었다. 그는 인근의 제과점에 가서 이스트를 구해왔지만 그 사실을 안 공장장은 재료준비를 소홀히 한 것을 호되게 꾸짖었다.

대개의 경우 이런 일을 겪게 되면 일에 대한 회의에 빠지기 쉽지만 그의 의지는 꺾이지 않았다. 김상용 사장은 여태까지 베이커리 일을 하면서 아무리 힘들고 역경이 많아도 좋은 직업이라는 생각에는 변함이 없었다고 한다. 입문 초기에는 자신의 부족한 면을 보충하기 위해 일주일 동안 밤샘을 하며 작업에 몰두할 정도로 열심히 일을 배워갔다.

그러나 일에 몰두하느라 몸을 돌보지 않았던 탓에 병이 난 그는 고향으로 내려가 1년 동안 쉬는 시간을 가져야 했다. 김상용 사장은 고향에 있을 때 다른 직업을 생각한 적도 있었지만 그는 결국 병을 치료하고 다시 제과업계에 복귀하게 된다.

“그때 이런 결심을 하게 됐어요. 사회에 공헌하는 가치있는 삶을 살겠노라고 말입니다.”

명보제과를 거쳐 부산 중앙동의 한 자영제과점에서 다시 경력을 쌓은 그는 자리를 옮겨 서라벌호텔 뷔페식당에서 근무했다. 김상용 사장은 이곳에서도 악착같이 일에 열중해 퇴근이라는 것을 모르고 살았다. 제과제빵뿐만 아니라 요리 분야의 일도 성실히 임했던 그는 호텔에서 일한 지 1년만에



모범 사원상을 탈 정도로 인정을 받았다.

“저는 과거는 중요하지 않다고 생각합니다. 새로운 인생을 시작하기 위해선 과거에 얽매이면 안되니까요. 한국 사회는 과거에 연연해 집착하는 경향이 강한테 이는 결코 자신의 발전에 도움이 안됩니다.”

그는 그때 제과기술인이었지만 요리도 병행했다. 자격증도 양식 요리 자격증을 먼저 취득하고 제과 자격증을 땀을 정도로 관련 계통의 기술 습득에 적극적이었다. 하루의 일과가 끝나고 나면 책을 보고 신제품 실습을 게을리 하지 않았던 그는 치즈케이크, 무스 케이크 등을 독학으로 익혀나갔다.

### 일본에서 배운 것은 장인정신

그는 이후 호텔을 나와 선배의 제과점 오픈을 도우며 그곳에서 1년간 일했다. 그때 그는 몸이 많이 안 좋아진 상태라 약 봉지를 들고 다니며 살았지만 일에 대한 집념만은 식을 줄 몰랐다. 그는 파라다이스 호텔이 오픈하면서 다시 호텔로 자리를 옮겼지만 이제는 자신의 사업을 해야될 때가 왔음을 인식하고 얼마 후 호텔 생활을 과감히 정리한다.

김상용 사장은 89년 2월 19일 수영구 남천동에 읍스라는 이름으로 자신의 점포를 오픈했다. 그는 매장의 위치를 선정하기 위해 버스를 타고 시내의 구석 구석을 누비며 상권을 눈여겨 보는 등 철저하게 사전조사를 했다. 지역적인 특성과 소비자의 수준 등 모든 것을 비교 분석해 점포 운영에 대한 확신을 얻었다고 한다.

김상용 사장은 자신의 점포를 오픈한 후에도 더 나은 제품을 갖춘 제과점으로 성장하기 위한 노력을 게을리 하지 않았다. 그는 91년 모박쇼 참관을 계기로 한국 베이커리 업계 문제점을 깨닫고 일본의 베이커리업계를 연구하기 시작했다.

“저들에게는 무언가 엄청난 노하우가 있다는 느낌을 받았습니다. 똑같이 일본을 가더라도 사람마다 시각이 다르기 때문에 받아들이는 정보의 차이는 클 겁니다. 그것은 속에 있는 본질은 못보고 수박 겉핥기 식의 겉질만을 보기 때문이죠.”


김 사장에게 일본어를 가르친 것이 인연이 돼 현재 읍스의 상무로 있는 김용식씨는 그에 대해 이렇게 말했다.

“사장님은 국내 베이커리 업계에 한계를 느꼈지요. 그래서 해답을 찾기 위해 도쿄, 교토, 후쿠오카 등 일본 전역을 뒤흔다시피 했습니다. 6개월 만에 일본 베이커리업계의 흐름을 파악하시던데 정말로 대단한 추진력이 아닐 수 없더라고요. 그분이 일본에서 단순히 제품 노하우만을 배웠다고 생각하면 잘못 보신 겁니다.”

김 상무의 말대로 김 사장은 여러 차례 일본에 건너갔지만 그가 가지고 돌아온 것은 일에 임하는 참다운 장인정신(匠人精神)이었다. 그는 일본의 노하우를 몸소 체험하기 위해 오사카 시골에 있는 제과점에서 청소 등 굵은 일도 마다하지 않고 했을 정도였다.

현재 읍스는 남천동에 있는 본점 이외에 96년에 오픈한 해운대 중동점과 지난해 해운대 신시가지에 문을 연 좌동점을 포함, 3개의 점포로 늘어났다. 특히 99년 9월에 오픈한 해운대 좌동점은 개점과 동시에 손님들로 문전성시를 이뤘. 제품을 제대로 공급하지 못할 처지에 놓이자 이례적으로 몇 달 동안 주 1회 정기 휴일을 실시하기도 했다.

그는 제대로 된 제품과 서비스를 위해선 도덕과 윤리성을 갖춘 올바른 의식이 선행 돼야 함을 강조한다. 그리고 베이커리업에 종사하는 사람들이 긍지와 자부심을 느낄 수 있도록 회사가 적극 지원해야 된다고 말한다. 최근 5년 동안 읍스는 바로 이러한 정신을 바탕으로 괄목할 만한 성장을 거듭해 왔다. 앞으로도 김 사장은 현재에 만족하지 않고 읍스의 21세기 발전 계획을 지속적으로 추진할 것이라고 말했다.

성공적인 삶은 단순히 가진 것이 많고 외형의 확대만을 의미하지는 않는다. 커진 그릇만큼 내용도 충실해야 한다. 그 내용은 삶에 대한 뚜렷한 가치관을 세우며 이를 꾸준히 성찰하고 개선하는 모습이다. 사람들은 흔히 조금 편해지면 예전의 어려웠던 시절을 망각하고 현실에 안주하기 쉬운데, 이것이 인지상정인지도 모른다. 그렇지만 김상용 사장이 걸어온 길은 꾸준한 자기 성찰과 노력이 없으면 현상유지가 아니라 퇴보의 길로 통한다는 것을 강조하고 있는 듯하다.  <글·사진/ 정한상>