

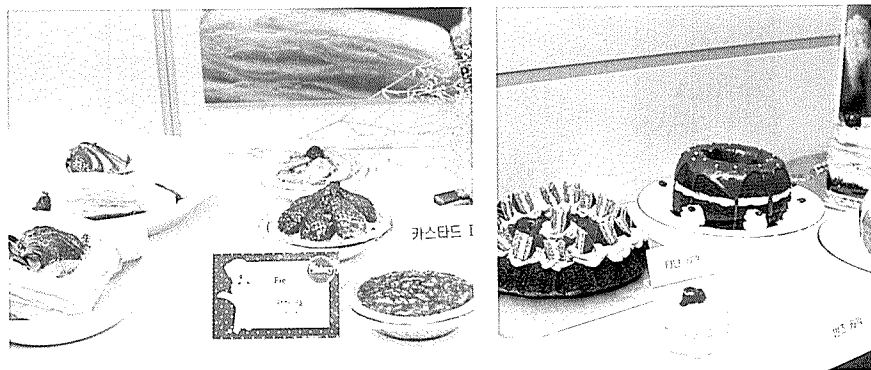
# ‘필스버리’ 국내 시장 공략 본격화 프리믹스·냉동 생지로 기존 재료 업체에 도전장



세계적 명성의 미국 필스버리사 한국 법인인 필스버리코리아(대표 박상훈)가 지난 1월 10일 서울 JW매리어트호텔에서 베이커리 관련 종사자를 초청해 제품 발표회를 갖고 한국 시장 공략을 위한 본격적인 시동을 걸었다.

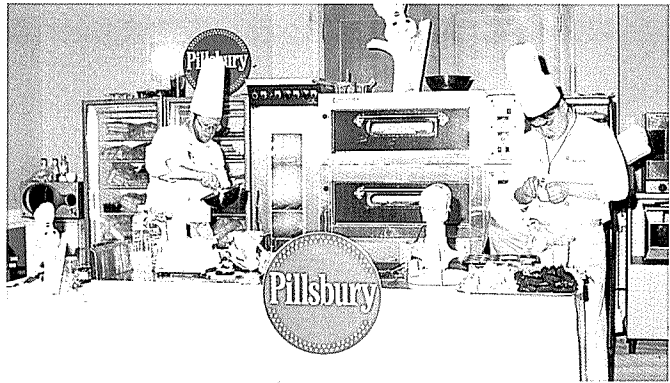
1869년 설립돼 130여년의 역사를 지닌 필스버리는 하겐다즈아이스크림, 그린 자이언트 옥수수 통조림, 맥시칸 푸드인 올드 엘 파소와 같은 최고 브랜드를 보유하고 있으며, 베이커리 품목으로 프리믹스를 비롯해 냉동 생지 등 다양한 제품을 생산하는 업체. 세계 70여개국에 지사 또는 판매망을 보유하고 있으며, 연간 7조원의 매출을 올리는 세계적인 기업이다.

필스버리는 지난 1999년 4월 한국 법인인 필스버리코리아를 설립하면서 한국에 진출했으나 그동안은 한국 시장 탐색을 위해 큰 움직임을 보이지 않았다. 이날 행사를 기점으로 본격적




인 활동에 들어감으로써 향후 움직임과 관련해 베이커리 업계의 주목을 끌게 됐다.

이날 제품 발표회에서 필스버리코리아는 냉동 생지와 프리믹스 2개 코너를 마련하고 30여종의 자사 제품을 선보였다. 냉동 생지 코너에서는 페이스트리류와 페이스트리 베이스를 이용해 과일과 각종 필링을 활용한 제품, 굽기만 하면 되는 냉동 쿠키가 전시됐다. 특히 비닐 튜브에 내용물이 들어 있어 짜기만 하면 완제품이 되는 반죽 형태의 머핀 냉동 생지가 선보여 참관객의 눈길을 끌었다.



프리믹스 코너에서는 제분업체에서 출발해 세계적인 명성을 얻고 있는 회사에 걸맞게 다양한 제품을 선보였다. 이미 국내에서도 시장 정착에 성공한 머핀·스펀지믹스를 비롯해 물, 계란, 식용유만 넣으면 되는 케이크 믹스, 브라우니·이스트도넛·쿠키·비스킷 믹스를 이용한 제품들을 선보였다.

필스버리코리아는 이날 행사에서 각종 믹스와 냉동 생지, 이를 이용한 제과·제빵 제품 전시와 함께 한쪽 코너에서는 베이커리 제품 연구 및 개발 경력 15년의 조나단 그리블씨를 초청해 직접 현장에서 제품을 제조, 시식하게 함으로써 자사 제품을 알리는 데 주력했다.

필스버리코리아는 자사 영업은 물론 제니코식품에 제품 판매를 대행시킴으로써 시장 확산에 나설 예정이다. 또한 기술 서비스 요원을 통한 제품 실연과 베이커리 업체를 방문해 제품을 소개하는 등 활발한 제품 홍보 활동을 계획 중이어서 기존 재료 업체에 도전장을 내민 필스버리코리아의 향후 행보에 관심이 모아지고 있다. 

〈취재 / 박종선 sunpark@mbakery.co.kr〉

## Interview

# 활발한 제품 홍보로 시장을 공략한다



박상훈 (필스버리코리아 대표)

- 기술자들이 프리믹스나 냉동 생지보다 제품을 직접 만드려는 성향이 강하다.

이젠 프리믹스나 냉동생지를 사용할 필요성이 있다. 프리믹스를 사용하면 직접 제조하는 것보다 우수한 품질의 제품을 만들 수 있다. 또 항상 일관된 맛과 품질을 유지할 수 있다. 우리나라 베이커리 업계는 이제 일반적인 제품은 프리믹스나 냉동 생지를 이용하고 자기 점포만의 특징이 살아있는 고부가가치 제품을 제과점에서 생산하는 시스템으로 바뀌어야 한다.

- 그동안 별다른 움직임이 없었다. 향후 시장 확산 계획은.

대형 베이커리 업체에 대한 영업은 우리가 직접할 것이다. 하지만 지역 제과점쪽은 다른 업체에 판매 대행을 맡겨 시장 확산을 꾀할 것이다. 기술 서비스 인력 3명이 3개월마다 제품 실연을 하고 베이커리 업체를 방문해 제품을 알리는 등 활발한 움직임을 펼칠 것이다. 지켜보기 바란다.