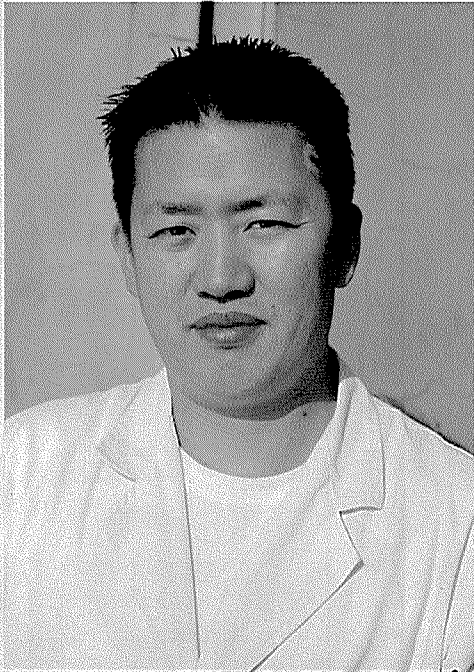


자율과 책임의식은 공동의 과제

청강문화산업대학 건강식품학과 교수 김정옥



청강문화산업대학 건강식품학과 겸임교수인 김정옥(36)씨는 현직 공장장으로 바쁜 나날을 보내고 있다. 그는 일선에서 쌓아온 지식과 기술을 제자들에게 전해주는 동시에 현장 감각을 잃지 않기 위해 공장장으로도 열정적으로 활동 중이다.

그가 강조하는 것은 결코 거창하거나 어려운 일이 아니다. 바로 자율과 책임의식. 능동적인 자세보다 지시와 강요에 의해 수동적인 근무자세로 생산에 임하는 제과인이 많다. 나 하나쯤이야 하는 생각은 잠깐 동안의 편함을 제공하지만 길게 봤을 때 자신의 발전을 저해하는 제일 큰 요인으로 작용한다.

김정옥씨는 광주 출생으로 고등학교 때부터 서울에서 생활했다. 그는 고등학교 졸업 후 1년 반 동안 일본어 공부를 통해 유학을 꿈꾸며 앞날을 준비해 갔다. "그 당시에 제과 공부를 생각한 것은 아니지만 외국에 나가 좀더 발전된 학문과 문화를 배우기 위해 나름대로 제 실력을 키워나갔습니다."

그는 강남에 있는 한 자영제과점에서 근무하면서도 늦은 밤에 도서관으로 향해 모르는 것을 밤새워 외웠다. 일단 목표가 선 김정옥씨는 끝까지 밀고 가겠다는 신념으로 고된 생활 속에서도 앞날의 희망을 잃지 않았다. 동경제과학교로 유학을 떠난 그는 이제까지 준비한 기본기를 바탕으로 성숙된 제과인으로 거듭나게 된다. 졸업 후 요코하마에 있는 '파티세리 후지'에서 근무한 그는 외국인이지만 얼마나 약삭같이 일했는지 사장이 다른 사람에게 그를 칭찬할 정도였다.

"제가 생각하는 것을 한마디로 요약하면 머슴이 되지 말라는 것입니다. 지시와 강요에 의한 삶은 결코 좋은 결과를 가져올 수 없습니다. 창조적인

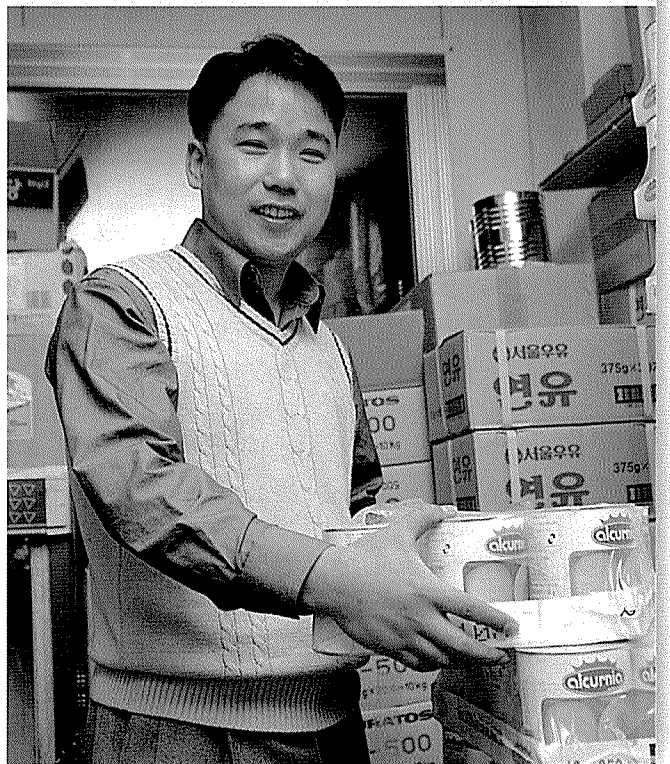
사고와 자신의 발전을 생각한다면 보이지 않는 힘인 능동적인 자세가 꼭 필요합니다. 야채를 썰는 일을 하더라도 자신의 능력을 충분히 발휘하려면 마음에서 우러나와야 합니다. 또한 상대방을 존중하는 자세로 일에 임해야 함은 기본이라고 생각합니다."

김정옥씨는 케익하우스 원 근무와 빵굽터 연구실장 등을 거쳐 현재 그린하우스 생산 책임자로 활약하면서 대학 강단에 서게 됐다. 요즘은 방학 기간이지만 학생들의 현장 실습을 직접 지도하기 때문에 한가한 시간은 별로 없다. 학기 중에 강의가 있는 날은 더욱 일찍 일어나 자신의 책임을 다한다는 그는 현장과 강단을 연결해 뒀고 있다. 자율과 책임의식은 자신 뿐만 아니라 상대방 아니, 사회전체의 발전이라는 그의 말처럼 개개인이 자신의 몫을 다할 때 진정한 업계 발전이 이뤄진다고 생각한다.

〈글 / 정한상 jeong@mbakery.co.kr〉

삶은 스스로 개척하는 것이다

명보상사 대표 김종호



'인생은 노력한 만큼의 가치가 있다'고 했다. 진지하게 삶을 바라보고 스스로 그것을 만들어 나가는 명보상사 김종호(35) 사장. 의정부지역 젊은 제과 기술인들의 든든한 형님이자 친구로 두터운 신뢰를 얻기까지 그가 기울인 노력은 그만큼의 가치가 있었다.

통신기계 기술자의 꿈을 키워가던 그가 건설현장, 전화국 설치, 전자회사를 거쳐 제과 재료상으로 인생 향로를 바꾼 것은 90년대 초, 청량리에서 재료상을 운영하던 매형으로부터 장사를 배워보라는 권유를 받으면서다. 그는 털털하고 정 많은 성격에 틈날 때마다 주변 가게의 일도 도왔다. 그러

던 중 싹싹하고 부지런한 그를 눈여겨보던 한 재료회사의 직원이 의정부에서 대리점을 경영해 볼 것을 제의했다. 그것을 계기로 그는 94년 10월 명보상사라는 간판을 의정부에 내걸었다.

“사업을 시작할 당시 매형이나 아는 사람들이 거래처 몇 곳을 소개해줬어요. 하지만 제 삶은 스스로 개척해야 한다는 나름대로의 철학이 있었기에 사양했습니다.” 그러나 명보상사의 매출은 오픈 이후 15일 동안 겨우 이스트 5장을 판매하는데 만족해야 했다.

“물건 파는 상인이기 전에 먼저 제과인들과 친구가 되어야 한다고 생각했어요. 얼굴부터 익히고 대화를 통해 그들의 마음을 이해하는 일부터 시작했죠.” 모든 일에는 인간적인 신뢰감이 바탕이 돼야한다고 그는 믿는다.

거래처로 목표한 제과점은 여러 가지 구실을 만들어 매일 방문하다시피 했고 공장 기술인들과도 허물없는 대화를 통해 좋은 친구, 형이 되기를 자처했다. 그의 진실된 마음과 성실함, 목표를 향한 집념은 곧 거래처의 증가로 이어졌고, 지금은 특별한 판촉활동 없이 거래처간의 소개를 통해 사

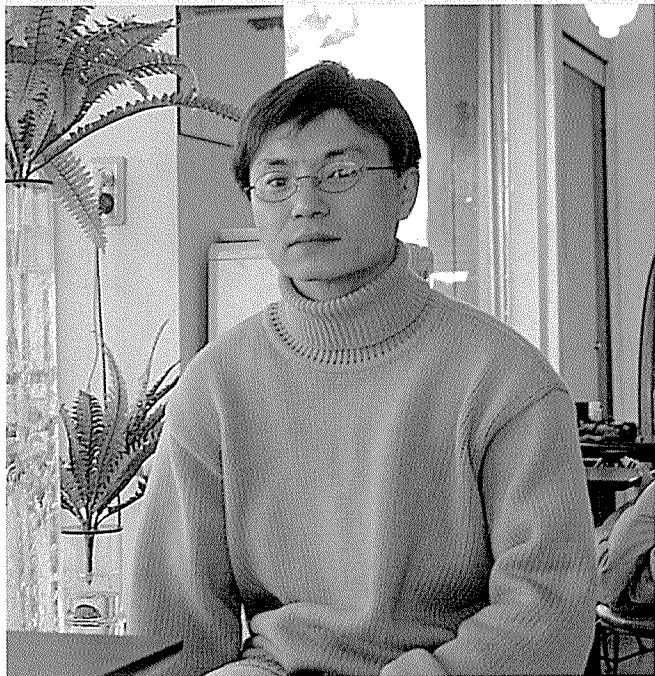
업을 확장해 나가고 있다.

“평소 많은 도움을 준 업주들과 기술인들을 위해 뭔가 해야겠다고 생각했어요. 그래서 한마음회라는 모임을 결성하게 됐습니다.” 이 모임에서 그의 역할은 제품 컨설턴트와 실력있는 기술인들을 섭외해 그들의 기술력을 의정부지역 제과인들이 습득할 수 있도록 세미나를 개최하는 것이다. 3년 전 결성된 한마음회는 이제 의정부지역 제과인들의 정보 교환과 친목을 다지는데 큰 몫을 하고 있다.

거래처를 잡지 못하고 차에서 잠자는 일도 허다했던 사업 초기, 남들보다 먼저 새아점을 밝히며 일하는 새벽시장 사람들의 생기 있는 모습을 보고 용기와 희망을 얻었다는 김종호 사장. 그는 제과인들에게 단순히 거래 상대가 아닌 어렵고 힘들 때마다 찾아갈 수 있는 사람으로 남고 싶은 바람이 있다. 지금이 있기까지 옆에서 가장 큰 힘이 되어준 사랑하는 아내와 올해 2세 만드는 일을 계획하고 있다며 수줍게 웃는 그의 모습 뒤로 아름다운 삶의 두께가 더해간다. <글 / 강인옥 inok@mbakery.co.kr>

늘 새로운 시도를 꿈꾸는 젊은 사업가

이바돔 베이커리 대표 노희성



“제가 국문학을 전공해서인지 순우리말을 좋아해요. 그래서 상호도 ‘귀한 손님께 대접하는 음식’이라는 뜻의 ‘이바돔’이라고 지었습니다.”

처음 이곳을 찾는 이들은 누구나 할 것 없이 ‘이바돔’이란 낯선 단어의 의미를 궁금해한다. 그럴 때마다 차분히 고객들에게 설명해 주는 이바돔 베이커리 노희성(35) 사장.

그는 베이커리업계에 뛰어들지 5년도 채 되지 않은 풋내 나는 신참이다. 남들보다 늦게 대학을 졸업한 그는 지난 96년 자신만의 기술을 지

닌 일을 하고 싶어 베이커리업계에 첫발을 내디뎠다. 고지식한 부모님은 그의 선택을 이해하지 못했지만 노희성씨는 제빵기술을 배우면서 점점 더 자신의 길을 찾았다는 확신이 들었다고 한다.

학원 수료 후 그가 처음 일하게 된 곳은 소규모 점포였다. 그곳에 먼저 와 일하고 있던 공장 직원들은 그보다 나이가 어렸지만 그는 그런 것에 개의치 않고 배운다는 자세로 오로지 일에만 열중했다. 그렇게 1년이 지나고, 그는 제과점을 창업해야겠다는 새로운 꿈을 꾸게 됐다.

아직 배워야 할 것이 많았지만 자신의 이름을 건 빵을 만들어 보고 싶은 욕심이 그의 무모한 계획을 실행시켰다. 그는 ‘이바돔 베이커리’를 오픈하면서 자신에게 몇가지 약속을 했다. 기술인에게 일하기 좋은 환경을, 고객에게 신선한 빵을 제공하겠다는 것.

“우선 좋은 제품을 만들기 위해 재료를 아끼지 않고 있어요. 제가 공장에서 근무할 때를 떠올려 기술인들의 편의를 도모하려고 노력하고 있습니다. 또 더 많은 사람들에게 빵을 제공하고 싶어서 제 나름대로 사회 단체에 무료로 빵을 가져다주곤 해요. 처음 생각만큼 많은 것을 시도하진 못했지만 차근차근 개선해 나갈겁니다.”

그의 이런 노력 때문인지 마음 좋은 동네 아저씨같은 노희성씨네 빵맛은 입소문이 나있다.

“전 이 동네에서 25년 넘게 살았어요. 저희 동네 사람들에게 깨끗한 환경에서 만든 신선한 빵을 판매하고 싶어요. 굳이 시내에 있는 큰 제과점까지 가지 않더라도 말이죠.”

노희성씨는 아직도 하고 싶은 일이 많이 남아 있다. 그는 자신과 함께 일하는 사람들에게 더 좋은 환경을 제공하고, 고객들에게 햇살처럼 따뜻한 사랑이 담긴 빵을 판매하고 싶다고 한다. 더 나아가 그는 ‘이바돔 베이커리’를 체인화시켜 지금의 꿈을 더욱 확장시킬 계획을 세우고 있다. 지금도 막 구워져 나오는 빵을 보면 마냥 신기하기만 하다는 노희성씨. 베이커리 업계에서 자신의 삶을 일궈가는 그를 다음에 만나면 더욱 새로운 모습으로 변해 있을 것 같다.

<글 / 이경은 kelee@mbakery.co.kr>