

비즈니스엿보기  
(주)올더베스트



▲ 유동희 대표이사

AllTheBest

주식회사 올더베스트 AllTheBest  
대표 유동희 경영부문 담당 김경수 대표부서장 김민재 차장 Tel. 02-542-0221 Fax. 02-542-0222

가치를 전달하는 기업 (주)올더베스트의  
'축산 사랑, 사람 사랑'

》》 [ 촉재\_\_오세진 ]



▲ 유동희 대표가 ‘놀이터’라고 일컫는 각종 실험 도구가 가득한 책상. 이곳에서 유대표는 틈만나면 제품 관련 실험을 해본다.

“변화하는 것이 정상일까요? 안정적인 것이 정상일까요?”

(주)올더베스트의 유동희 대표이사가 던진 질문이다.

유 대표는 “올더베스트는 ‘끊임없이 변화하고 혁신하는 기업’으로 남고자 한다”며 “이에 따라 묵묵히 새롭고 독창적인 제품을 보급하고 있다”고 말한다.

올더베스트는 지난 1998년 “사료 원료 및 제품 개발에 있어 세계에서 가장 우수한 정보를 소개시키는 ‘정보의 전달자’ 역할을 담당하겠다”는 포부로 설립됐다.

이후 실제 국내 사료업계에는 생소했던 항생제를 대체할 에센스 오일 추출제, 고급 식물성 단백질 등을 보급하는데 기여했을 뿐 아니라 지방질 소화를

돕는 제품을 국내 최초로 소개하는 등 ‘프론티어’의 길을 걸어오고 있다.

### 살며, 사랑하며, 배우며, 전한다

직원 수 5명. 소규모의 회사 같지만 제품 개발과 해외 네트워킹 등 지식집약적인 부분만 회사에서 담당하고 생산, 배송, 창고관리, 영업 등을 모두 아웃소싱으로 관리하고 있다.

‘선택과 집중’을 통해 파이를 키워나가고 있는 것이다.

유 대표는 “선진국의 경우 ‘1개국당 1명의 세일즈맨’이 제품 판매를 담당합니다. 작은 마진으로 많은 물량을 제공키 위해서죠. 이를 위해서는 많은 아웃소싱이 이뤄져야 합니다. 아웃소싱이 많아진다는 것은 협력관계가 증가한다는 것을 뜻하죠”라며 ‘협력’의 중요성을 몇 차례 강조했다.

“그래도 기업체를 경영하다 보면 협력보다는 경쟁을 더 중시해야 할 경우도 있을 텐데요.”

“아닙니다. 비즈니스에 있어 핵심은 ‘인품’입니다.”

“인품이요?”

의외의 답변에 받아 적던 손을 멈추고 유 대표를 바라봤다.

그는 미소를 머금은 채 정작 말하고 싶은 바를 꺼내놓기 시작했다.

“저는 개인적으로 제일 위대한 사업가이자 비즈니스맨은 ‘예수 그리스도’라고 생각합니다. 2000여 년 동안 그의 이적을 보지 못한 사람들도 그의 길을 따르고 그를 위해 목숨까지 바치지 않습니까? 이유는 그가 ‘가장 위대한 인품을 가졌기 때문’이라고

# 도전과 협력으로 비즈니스의 새 지평을 열다

가치를 전달하는 기업 (주)올더베스트의 '축산 사랑, 사람 사랑' 이야기

생각합니다. 인품은 사람을 이끌 수 있는 생명력입니다."

그렇다면 유 대표에게 '비즈니스'란 어떤 의미일까?

궁금한 것이 많아졌다.

"비즈니스요? 파이를 크게, 풍요롭게 만들어 가는 과정이라고 생각합니다. 개인 보다 회사가 인류를 위해 더 큰 일을 할 수 있죠. 우리 원칙대로 회사를 운영해도 안 망하고 성장하는 것을 보여주고 싶었습니다."

그가 이처럼 '이윤 추구'라는 일반 기업의 목표를 넘어 '인품과 협력'을 강조하는 데는 이유가 있었다.

올더베스트는 절망 속에서 피어난 희망이었기 때문이다.

유 대표는 1997년 IMF 사태로 당시 다니던 회사가 부도가 나 절망에 빠져 있었다.

그 때 콩 단백질 제품으로 유명한 덴마크 햄릿프로틴(Hamlet Protein)의 영업책임자 스티브 로스가 "You're under my umbrella"와 "All the best (things happen to you)"라는 말로 격려해주며 다시 일어설 수 있는 방안을 같이 고민해 줬다.

그리고 무담보로 3억 원 가치의 제품을 제공해주며 물건을 팔아 갚는 형식으로 사업을 시작해보고 제안했다.

유 대표는 그의 행동을 보며 정신이 번쩍 들었다고 한다.

'그 친구의 가치, 위대한 점이 무엇이기에 이토록

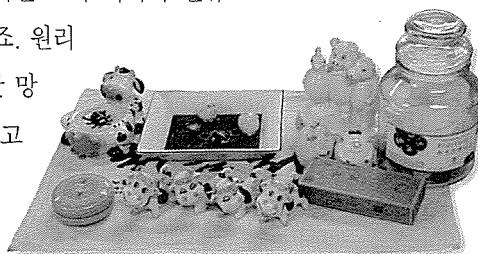
선할 수 있을까?'

유 대표는 이후 '살며, 사랑하며, 배우며, 전한다'라는 인생의 목표를 세우고 그 친구가 전해준 축복의 말을 회사 이름으로 내세워 올더베스트를 설립하게 된다.

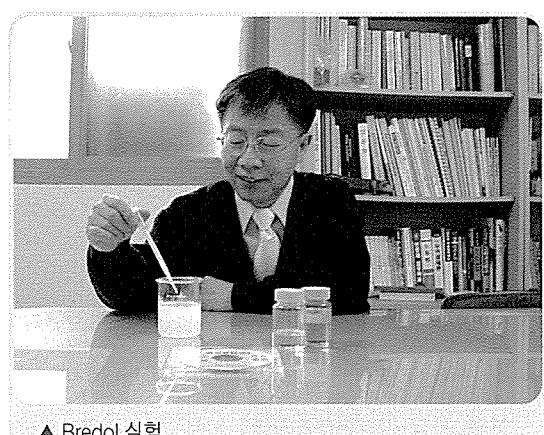
이와 함께 'See you at the top(정상에서 만납시다)'을 캠페인으로 정하고 전 인류를 향해 약수를 청하기 시작했다.

특히 그동안 배운 것(사회로부터 받은 것)을 사회와 관계를 맷고 어떻게 유익을 끼칠까 고민하며 친환경적인, 독창적인 제품을 보급하겠다고 다짐하게 된다.

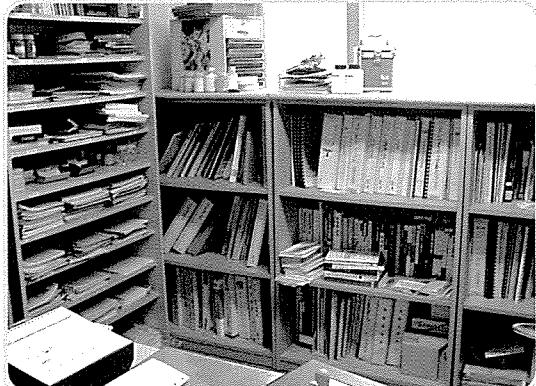
"제 관심사는 두 가지입니다. 인류에게 좋은 먹거리를 공급하는 측면과 어떻게 살 것인가를 고민하며 밝은 세상 만드는데 기여하고 싶다는 것이죠. '결국 사랑하는 대한민국 사람들이 좀 더 건강했으면 좋겠다'는 것이 회사의 비전인 셈이죠."



▲ 올더베스트 사무실 분위기를 정겹게 만들어주는 소품들



▲ Bredol 실험



▲ 책장마다 각종 신기술 관련 정보가 가득차 있다.

## 미래 축산의 지평을 열다



“이것 좀 보실래요?”

유 대표가 비커에 물을 넣고  
Bredol 한 방울을 떨어뜨리자

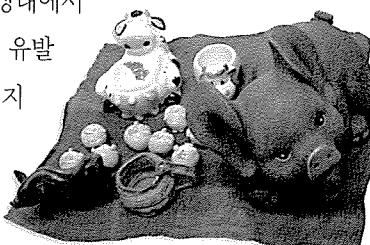
바로 조그만 입자로 바뀌어 물과 섞인다.

지방이 제대로 소화가 안 된 상태에서  
체내에 그대로 들어가면 설사를 유발  
하지만 Bredol 첨가시 이와같이 지  
방의 입자를 작은 크기로 쪼개어  
소화를 도와준다. 또한 사료의  
보습성과 침강성을 개선하는  
등 각 축종에 있어 다양한 용도로 쓰이고 있다.

Bredol 시리즈는 스웨덴 AKZO NOBEL이 개발  
한 유화제로, 현재 올더베스트의 주력 제품이다.

시판되는 대부분의 효소제가 탄수화물과 단백질  
소화에 초점을 맞춰져 있는 것과 비교해 이색적  
이다.

“선진 기술 및 제품에 대한 정보 취합이 빠른 특  
별한 노하우가 있을까요?”



“정보를 모으는 것이라고 생각해요? 모아지는 것  
이라고 생각해요?”

유 대표가 반문한다.

그는 ‘신뢰’를 바탕으로 한 인간관계가 노하우라  
고 소개한다.

“고급 정보는 주로 아는 사람들을 통해서 얻게 되  
죠. 거래선은 잡는 것이 아니라 상대방에 의해 선택  
되어지는 것이라고 봅니다.”

1978년 서울대학교 축산학과를 졸업한 뒤 대한  
제당, 카길 코리아, 도드람, 이어 독자적인 창업을  
하기까지 사료 부문 창업에 앞장서오며 쌓아온 ‘외  
국 친구들’과의 신뢰가 무엇보다 큰 자산으로, ‘나  
한테 불리한 것까지도 속이지 않는 자세’가 중요하  
다는 설명이다.

올더베스트는 또 다른 ‘차별화’를 시도하고 있다.

지금까지 사료산업이 ‘분체 공학’인데 반해 동물  
의 건강을 위해 보다 빠르고 쉽게 영  
양분을 흡수시킬 수 있도록 분말사료  
의 액상화(Multi liquid system)를  
위해 연구하고 있는 것. 다양한 종류  
의 액상사료를 어떻게 기존사료에 접  
목할 것인가에 관심을 쏟고 있다.

이와 함께 동물의 병증·병후식을  
개발, 동물 스스로 면역기능을 활성화할 수 있도록  
돕기 위해 내년부터 기계장치 등을 도입, 연구한다  
는 계획이다.

내년, 창립 10년을 앞두고 ‘영원히 공부하고 도전  
하는 젊은 기업으로 남고 싶다’는 올더베스트.

올더베스트가 도전하며 만들어 나갈 또 다른 10  
년이 벌써부터 궁금해진다. ⑤