

비즈니스엠틀보기

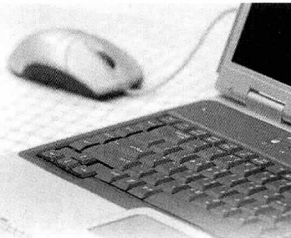
휘드베스트



▲ 윤병현 대표

“초심으로 농가와 함께 성장할 것”

발 빠른 정보, 새로운 시도로 내일을 열어가는 기업



>>> [취재 _ 오세진]

"초심으로 농가와 함께 성장할 것"

발 빠른 정보, 새로운 시도로 내일을 열어가는 기업



▲ 윤병현 대표는 “성공적인 비즈니스를 위해 빠른 정보력을 갖고 부지런히 될 것”을 강조했다.

“최종해요. 오전 중에 전화 할 곳이 남아서요.”

휘드베스트(서울시 서초구 방배1동 906-3) 윤병현 대표는 일정이 뻑뻑이 적혀 있는 수첩을 앞에 놓고 멧쩍게 웃었다.

한 쪽 손에는 휴대전화, 다른 손에는 일반 전화로 동시에 통화하기도 했으며, 통화가 끝난 후에는 일일이 내용을 적는 것도 잊지 않았다.

사료효율 문제, 폐사축처리기 판로, 다음 축산 박람회 일정 등 통화 내용을 본의 아니게(?) 듣게 됐다.

특히 인상적인 것은 모두 일과 관련된 통화였음에도 안부를 묻고, 통화마다 따뜻한 위로와 격려의 말을 아끼지 않아 친근함이 느껴진 것.

“하시는 일이 굉장히 많은가 봐요?”

“사실 쫓아오는 일을 처리하는 중에, 또 다른 일들이 쫓아올 정도로 바빠요. 일을 너무 벌였나 봐요. 농가에 도움을 줄 수 있는 방안을 찾다보면 여

러 가지 아이디어가 떠오르거든요.”

빠른 정보와 선진 기술 보급에 앞장

보조사료제조 및 수입을 담당하는 휘드베스트는 ‘Best Quality, Best Service, Best Performance’를 캐치프레이즈로 삼고 지난 1999년 7월 설립했다.

10여년간 관련 업계에서 경험을 쌓은 윤대표는 “농가에 경제성을 높일 수 있는 양질의 제품을 공급하며 친환경축산을 위한 무항생제 사육, 나아가 유기농 사료 제조 시장을 형성해 보고 싶었다”며 설립 취지를 설명했다.

특히 윤 대표가 중시하는 것은 해외파트너와의 신뢰구축 및 교류.

현재 독일의 Berg+Schmidt, 프랑스의 OLMIX, PHODE, 미국의 Vi-COR 등과 거래하고 있으며, 매월 정기적으로 신제품 및 국내외 사료시장의 동향에 대해 교류하고 있다.

“출장이 잦으신 것 같더라고요. 워낙에 부지런하기로도 유명하시고.”

“어느 업계든 가장 중요한 것은 정보력이잖아요. 가능하면 해외전시회에 다 참여하고, 사료 관련 외국 잡지도 전부 구독하려고 해요. 예를 들어 유럽에서 사료관련 법규를 발표하면 전 세계에 영향을 미치거든요. 미리 그런 움직임을 파악해 대비하는 것이 경쟁력을 높이는 길이죠.”

윤 대표에게 종돈장을 방문하는 것도 중요한 일정이다.

휘드베스트는 주로 농가와 대리점을 통해 직접

판매하기 때문에 늘 현장에서 농가의 수요를 직접 알아야 한다는 것이 기본 방침이다.

“2000년 양돈용 사료첨가제 미스트랄(MISTRAL) 보급을 위해 프랑스 파트너와 함께 태인농장을 방문한 뒤 의외로 종돈장에서 해야 할 일이 많다는 것을 깨닫게 됐죠. 분만 후 자돈처리가 미숙한 곳도 많았어요.”

윤 대표는 태인농장에서 모든이 예정일보다 10일 조산했지만 빠른 뒤처리로 자돈 모두가 다 살았던 일을 보람찬 순간으로 꼽았다.

이밖에도 Dr. Mades를 만나 PMWS의 심각성을 깨닫고, 국내에 알리기 위해 힘쓴 점, 프랑스의 PSY 30두되는 농장에 방문하는 등 해외 양돈 산업의 실체를 파악하기 위해 발품을 판 순간을 떠올리며 미소를 지었다.

“열심히 일하는 순간이 가장 재미있는 것 같아요.”

다양한 시도, 계속되는 도전

“이게 우리 회사 로고예요. 새싹. 처음처럼 일한다면, 초심으로 일한다면 세상에 안 될 일은 없다고 봅니다.”

대표제품인 모돈영양밸런스 유지를 위한 넘버원-S, 이유자돈 설사예방을 위한 넘버원-P, 반추위 소



화을 제고를 위한 버거팻 시리즈, Mycotoxin을 흡착·광물질 급여로 육질을 개선해주는 엠톡스(MTOX), 향미제 크리스탈피드 등 ‘세계 최고의 품질’이라고 자부하는 제품을 국내에 보급할 때마다 느꼈던 긴장과 열정을 잃지 않기 위해 노력한다는 윤 대표.

최근에는 항생제 대체 효과가 탁월한 올레오바이오틱®을 출시, 직접 농장 등을 다

니며 홍보에 박차를 가하고 있다.

올레오바이오틱®은 천연 식물 추출제로 소화기능 향상과 면역기능 증진으로 송아지 성장 발육에 도움을 주는 제품이다.

“돈만 쫓아가던 시대는 지났어요. ‘농가의 발전이 나의 발전’이라는 신념으로 가격과 품질에서 경쟁력을 갖춰야 하죠. 우리는 FTA, WTO 등 세계적인 구조조정의 물결 위에서 한 배를 타고 함께 풍랑을



▲ 휘드베스트의 대표 제품들.

"초심으로 농가와 함께 성장할 것"

발 빠른 정보, 새로운 시도로 내일을 열어가는 기업

해쳐가야 해요.”

이를 위해 축산연구소 등을 중심으로 산학 협력이 활성화되고, 축산업계는 물론 국민 모두가 모든 산업의 기반이 되는 농가를 함께 걱정해 줬으면 한다는 바람을 나타냈다.

휘드베스트는 이 풍랑에 맞서는 무기로 다양한 시도를 감행하고 있다.

국내 부존자원을 활용한 새로운 첨가제 개발 등 새로운 유형의 첨가제 보급 및 축산연구소와 공동 개발한 가열식 폐사축(동물사체) 처리기 보급 등에 힘쓰고 있는 것.

“장기적으로 볼 때 국내 가용 자원 개발 및 활용은 축산업계가 풀어야 할 숙제죠. 국내에서 생약제제 등 항생제 대체제를 개발하는 것도 국제 경쟁력을 키우는 일이고요. 폐사축 처리기의 보급도 결국 친환경 축산을 이루기 위한 하나의 과정이라고 생각합니다.”

앞으로는 사업을 식품첨가물과 진단키트 분야로 확대, 식품·의약을 연계한 클러스트 형성에 일조하며, 축산(사료)의 환경적 요인을 극복할 수 있는 툴(tool)을 지속적으로 제공한다는 방침이다.

비록 우리나라 축산업계가 기술적으로 미진한 부분이 많지만 앞으로 가능성은 충분하다고 말하는 윤 대표.

“지난 1월에 육종 개발 등을 위해 덴마크와 영국의 종돈장에 방문했을 때 동행한 한 농장주가 우리가 비록 육종은 빈약하지만 일에 대한 열정과 근면성은 따라올 곳이 없을 것이라고 자신 있게 말하는 모습에서 저도 도전을 받았어요.”

모자란 부분을 보며 안타까워하기보다 우리의 장점을 파악하고 최대한 활용하는 것이 중요하다는



▲ 휘드베스트의 제품 소개 리플릿.

것이다.

윤 대표는 지난 2000년 케이지 계사의 닭진드기를 전멸하려다 실패한 사례를 들려줬다.

“미국 애틀란타 양계 박람회에서 천연 닭 진드기 살충제인 ‘Citrus Base’를 들여왔는데 3개 농장에서 실험해 본 결과 모두 실패했어요. 미국에서 직접 살포기계까지 갖고와 시연했지만 어림없었죠. 어찌면 무엇인가를 ‘전멸한다’는 발상 자체가 자연의 법칙을 무시하는 것이 아닐까라는 생각이 들더군요.”

결국 제품, 자연의 법칙, 사람의 노력이 함께 만들어내는 것이 축산이라는 결론에 이르렀다고 한다.

윤 대표는 “아직은 회사 규모가 작아 뜻을 다 펼치고 있지 못하지만 인재를 영입하고, 그동안 벌인 일들이 틀이 잡히면 더 많은 시도와 도전으로 선진 축산을 선도하는 기업이 될 것”이라고 자신 있게 말했다.

일에 대한 열정과 인간을 향한 애정이 느껴지는 기업, 휘드베스트가 만들어 나갈 또 다른 도전이 사뭇 궁금해졌다. ⑤