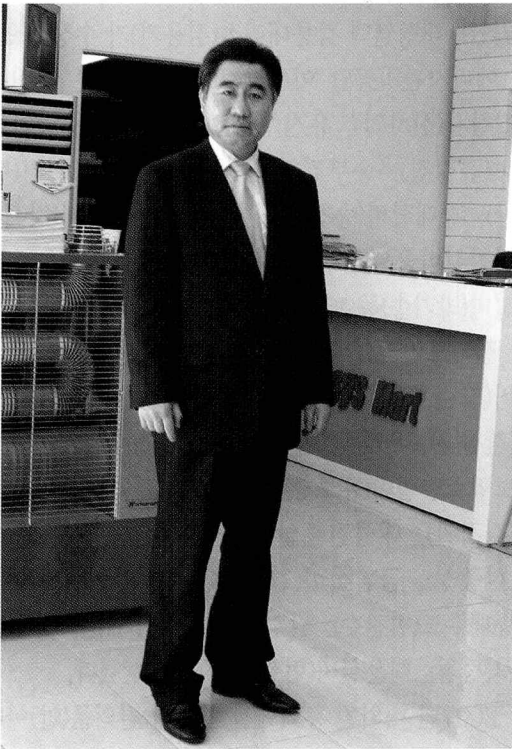


“설비업, 주택설비에 대한 엔터테인먼트 돼야” 신기술 습득과 A/S 통해 적극적인 영업만이 살길



경동종합판매 이현주 대표

경동종합판매 이현주 대표는 지난 1977년부터 서울설비공사로 마포에서 30년 동안 설비업계에 종사해서 성공한 사람 중 한사람이다.

30여년의 노하우로 전국 대도시에 유통망을 조직해 한해 70억 정도의 매출성과를 이룩하고 있다.

이현주 대표에게 설비업에 대한 성공의 노하우를 묻자 “성공은 무슨~” 하면서 얽은 미소로 말문을 열었다.

“요즘 설비업계가 사양길이니 아사직전이라지만 이는 설비인들이 너무 안일하게 설비업을 영위해 왔기 때문”이라고 일침을 놓으면서 “지금이라도 최선을 다해 부지런하게 움직이고 고객의 입장에서 생각하며 항상 상대방의 눈높이에서 행동하면 좋은 성과를 얻을수 있다”고 말했다.

이현주 대표는 또 “말이 나왔으니 나도 설비인의 한사람으로서 또는 선배로서 설비인들에게 충고하고 싶다”며 “설비인들이 대부분 20~30년 동안 설비업에 종사하면서도 장인정신이 부족한 것 같아서 아쉽다. 자신이 하고 있는 일에 대해 천직이라 생각하고 자식들에게도 떳떳하게 가업을 물려줄수 있다고 생각했을 때 설비업도 성공할 수 있으리라 생각된다.”고

말했다.

예를 들어 청소를 하는 일에 대해 자신감을 가지고 부끄러워하지 않는다면 대대손손 물려줄수 있다는 것이 그의 설명.

이 대표는 또 “설비인들이 흔히 이야기하는 대리점, 유통점에서 시공을 다하기 때문에 정격시공자의 일이 없다고 한다. 그러나 그것은 천만의 말씀. 소비자들과 가장 친하고 가까운 사람이 누구일까 생각해보자. 과연 그럴까? 과거에는 설비하면 보일려었는데 현재는 아니다. 주택경기가 좋을 때는 대리점에서는 설비인들만 관

리하면 보일러가 팔렸는데 이제는 주택이 아파트 위주이다 보니 대리점에서는 소비자와 직접 상대하게 되었다. 지금이라도 늦지 않았다. 우리 설비인들이 신기술 습득과 A/S를 통해 적극적인 영업한다면 설비인들에게도 비전이 있다.”

현재 큰 제조회사의 대리점등에서 설비업자들의 업역을 침범하고 있는 데에 대해 이현주 대표는 일침을 가했다. 소비자들에게 가장 가깝게 다가설 수 있는 것은 설비업자임을.

이현주 대표는 또 “설비업은 정년도 없고 명퇴도 없다. 능력이 있는 한 설비업을 영위해 나갈 수 있다. 자기 직업에 만족하지 못하고 남의 탓(대리점, 무허가)을 해서는 안 된다. 설비인들은 소비자들과 가장 근접하게 접근 할 수 있는 위치와 상권을 가지고 있기 때문에 500~1000세대를 관리할 수 있는 주택 관리사가 되어야 된다. 그냥 가만히 있으면 되는 것이 아니다. 전시회도 찾아가고 제조사의 설명서도 많이 읽어보고해서 다양한 신기술 신제품을 습득해야 된다. 소비자는 앞서가고 있는데 전문가들이 소비자들보다 몰라서 되겠는가? 보일러 A/S도 그렇다. 1시간에 할 수 있는 일은 일당으로 노임을 계산해서 받으면 경쟁력이 있겠는가? 설비인들은 내가 직접 하는 것이다. 대리점은 직원이 한다. 누가 경쟁력이 있다.”라며 설비업자들이 대리점보다 우위를 차지할 수 있는 위치임을 설명했다.

이현주 대표는 또 무허가 불법시공자들을 대할때도 현명하게 대처해야한다고 말했다.

“무허가들은 대개가 초보자들이다. 왜 그들이 많이 생겨날까? 그것은 정격시공 교육을 받은 설비업자들이 대충 대충 일하기 때문에 불법시공자들이 생기는 것이다. 인터

넷도 시간나면 들어가서 고스톱도 하고 사이트도 들어가서 한 번씩 클릭하다보면 실력이 늘어난다. 공사대금도 그렇다. 하자발생으로 잔금을 못 받는 것이 50%는 된다고 본다. 자재 대금도 그렇다. 정확한 견적을 내면 자재를 30% 절약할 수 있다고 본다. 무조건 눈짐작으로 모자라면 어쩌나 하는 생각으로 많이 사는데 남는 자재에 잔득 쌓아 놓고 재고정리도 안하고 참 답답하다. 진짜로 이것이 설비인들의 현실이다.”

이현주 대표는 이 모든 것을 극복하기 위해서는 만능 엔터테인먼트가 되어야 한다고 말했다.

“이제는 설비업도 넓게는 주택 설비에 관한 엔터테인먼트가 되어야 한다. 협회에 너무 기대서도 안된다. 협회는 어려울 때 힘이 되어주는 곳이지 일자리를 창출해주는 곳이 아니다. 물론 협회도 회원들을 위한 협회가 될 수 있도록 임원진들이 머리를 맞대고 진지하게 논의해야 된다. 이에따라 설비인들도 협회를 통해서 자기 능력을 개발해야 된다.”

이현주 대표는 보일러설비협회에 모든 것을 기대해서는 안된다고 말한다.

그러나 협회는 회원들의 이익을 대변하는 단체인 만큼 회원들의 가려운 곳도 긁어 줄줄 알아야한다고 말했다.

이현주 대표는 마지막으로 “너무 많은 메시지를 전달한 듯싶다. 나는 설비인들과는 동료의식을 가지고 항상 발전할 수 있는 일이 무엇인지 찾고 있으며 불철주야 노력하고 있다. 설비업을 천직으로 생각하고 살아왔기 때문에 이런 이야기도 할 수 있다고 자부하며 앞으로는 설비인들에게 도움이 될 수 있는 사업을 하고 싶다. 설비인 여러분! 건강하시고 매사에 좋은 일만 가득하길 바라겠다”라며 설비인들에게 따뜻한 메시지를 전달했다.

