

세계의 도계산업을 이끌어가는

덴마크 LINCO[®]의 한국지사

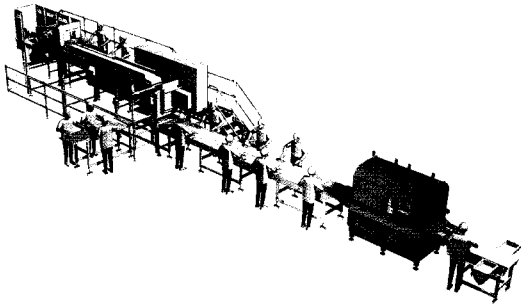
EU-CO BRIDGE (유)유코브릿지

글 | 정승일 기자(jsid@naver.com)

LINCO[®]
FOOD SYSTEMS



(유)유코브릿지 박준완 대표(좌)와 LINCO 아시아 지역 대표 Stewart chang(우)



토탈 발골 솔루션

최근 들어 소비자들의 요구가 다양해지면서 통닭보다는 부분육 위주의 소비가 급격하게 증가하고 있다. 현재까지의 도계기계가 단순도계에 머물러 있었다면, 앞으로는 이러한 소비자의 요구에 맞춰 부분육 위주의 도계기계의 도입이 계속해서 증가할 것으로 전망된다.

세계의 도계산업을 이끌어가고 있는 덴마크의 린코(LINCO)에서는 이미 이러한 세계 흐름을 파악해 개발한 컷-업 발골 시스템인 APS(Advanced Process System)는 부분육 및 발골의 효율을 극대화 하면서도 노동력은 최소화 해준다. 린코사는 이미 15년 전부터 닭고기 선진국인 미국과 브라질 시장에 APS 시스템을 소개해 세계적인 닭고기 업체들로부터 인정받은 바 있다.

이렇게 세계의 닭고기 업체들에게 인정받은 린코사의 한국지사인 (유)유코브릿지 박준완 대표를 만나 앞으로의 닭고기 도계산업의 전망에 대해 들어봤다.

도전정신으로 뛰어난 도계·육가공 분야

(유)유코브릿지의 박준완 대표는 학창시절 불어를 전공해 무역관련 업무를 하고 싶다는 소망으로 졸업 후 1990년 무역회사에 입사했지만 기대했던 프랑스 법인이 아니라 아프리카 중서부 국가인 카메룬 지사에서 근무하게 되었다고 한다.

카메룬 지사의 생소한 환경에서 1년 반 동안 현지영업 업무를 담당했던 박준완 대표는 이때까지만 해도 도계 및 육가공 관련 산업에 종사하게 될 거라는 예상은 전혀 할 수 없었다고 한다.

그러던 중 우연한 기회에 (주)하림에서 해외 자동화 라인을 본격적으로 도입하면서 해외 설비 업체와의 커뮤니케이션 및 무역 업무를 담당할 직원을 필요로 해 본격적으로 도계·육가공 업체에 종사하게 되었다고 한다.

(주)하림에 근무하면서 박준완 대표는 하림의 기계구매 및 A/S 등과 관련해 외국과의 거래를 맡아 진행했다. 해외업무를 담당하면서 사무실에 근무하는 것보다 해외출장 또는 직접 발로 뛰는 현장위주의 업무를 13년여 동안 진행하면서 많은 사람들을 만나고 현장에서의 경험을 쌓을 수 있었던 것이 큰 도움이 되어 현재의 유코브릿지를 운영하게 된 계기가 되었다고 한다.

박준완 대표는 13년 동안 하림에서 근무하면서 많은 경험을 쌓을 수 있게 도와주신 분들께 다시 한 번 감사를 드린다는 말도 잊지 않았다.

세계적인 도계·가공 기계 업체들과의 계약체결

유코브릿지는 도계분야의 경우 덴마크 린코(LINCO FOOD SYSTEMS, DENMARK)/바다(BAADER)와 계약을 통해 한국지사로 등록되어 있다. 본사와의 원활한 업무처리를 위해 유코브릿지는 본사와 대리점과 지사의 개념을 적절히 조화해 계약관계를 맺고 있다.

이는 하림에 근무할 당시 해외에서 도계라인이나 가공라인을 설치한 후 설비업체가 멀리 떨어져 있어 서비스나 실시간 사후 관리가 어렵다는 문제점을 해결하기 위해서라고 한다.

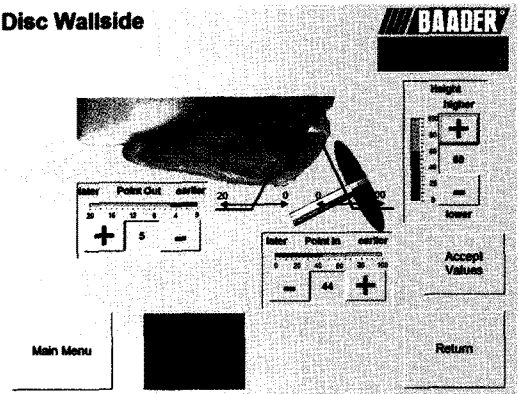
이러한 단점을 보완하고자 대리점으로서의 역할을 수행하지만, 지사의 개념처럼 덴마크의 전문 기술자를 일정기간 한국에 상주시켜 주기로 하는 계약을 전제로 회사를 운영하고 있다. 실제로 필자가 유코브릿지를 방문했을 때도 린코의 아시아 지역 대표인 Stewart Chang이 파견을 나와 닭고기 시장의 세계적인 흐름에 관한 많은 이야기를 해주었다.

이 외에도 유코브릿지는 덴마크의 데니쉬 크라운(Danish Crown)사의 자회사격인 SFK라는 도축설비 회사, 덴마크의 부화설비 제조회사인 SET & HATCH 및 덴마크 렌더링 설비제작사의 에이전트를 함께 하고 있다.

LINCO사의 컷-업 발골 시스템 'APS'

현재 세계 닭고기 제품 시장의 흐름은 통닭에서 부분육 및 발골육으로 전환되는 추세이다. 물론 해외 선진국 대부분의 경우가 부분육, 발골육 혹은 레디 밀(Ready Meal, 데우기만 하면 먹을 수 있는 요리가 다 되어 있는 식

Disc Wallside



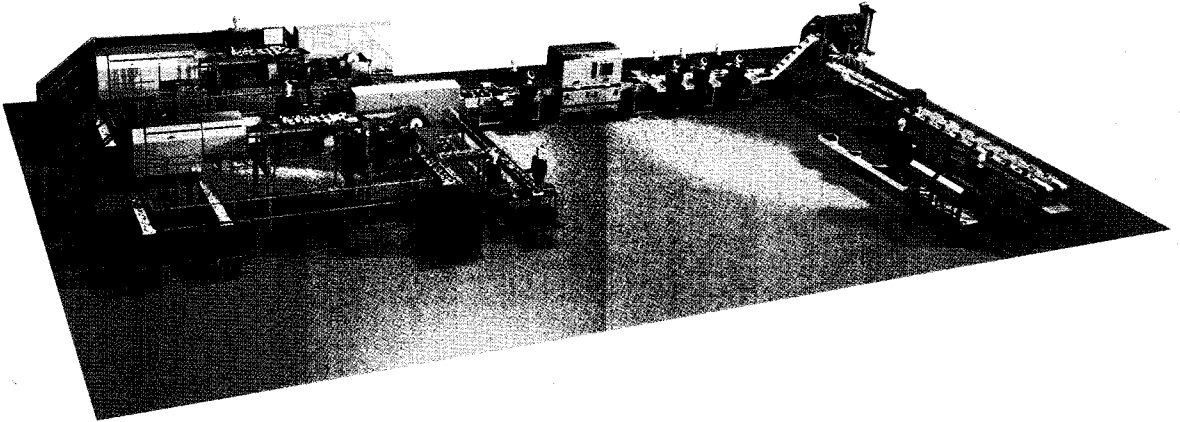
컨트롤 프로그램

품)이 육가공 제품의 대부분을 차지하고 있다.

이에 비해 부분육 및 발골육에 있어 우리나라는 이제 시작단계라고 봐야 하지만, 박준완 대표는 앞으로 부분육 혹은 발골육 시장의 증가 추세는 근래의 증가 추세보다 훨씬 더 빠르게 진행될 것으로 예측했다. 이러한 흐름을 감안할 때 가장 먼저 고려할 부분은 자동 컷-업 및 발골 시스템이라고 한다.

1980년대 중후반부터 2000년대 초중반까지가 한국에 도계라인 자동화가 되는 시기였다면, 현재부터는 부분육 및 발골 라인의 자동화를 검토하고 해결책을 마련해야 할 시점이라는 것이다. 현재 린코에서 보유하고 있는 특허기술 및 최근에 세계적으로 이슈가 되고 있는 도계시스템은 이러한 소비자의 요구에 맞춰 이미 오래전부터 준비해온 결과이다.

이러한 관점에서 린코의 컷-업 발골 시스템인 APS(Advanced Process System)는 하나의 기계라기보다는 부분육 및 발골의 효율을 극대화 하면서도 노동력은 최소화 할 수 있는 시스템이다.



도탈발골 솔루션

Maxi-load(맥시로드) 상차 및 운송 시스템

린코에서 개발한 또 하나의 개선 시스템은 농장에서부터 도계장까지 이동과 현수과정 중 사계 발생과 닭에 대한 스트레스를 최소화시키는 Maxi-load(맥시로드) 시스템이다.

맥시로드 시스템은 린코에서 7~8년 전부터 개발해 유럽 및 브라질 등에 공급하고 있는 기술로 하나의 기계라기보다는 농장에서부터 도계장의 현수와 실신과정에 대한 혁신적인 시스템이라고 한다.

특히 우리나라의 도계분야에서는 가스실신을 할 경우 비용부담으로 인해 적용이 불가능한 것으로 체념하고 있던 부분이었지만 가스실신을 위한 비용을 획기적으로 개선했다는 점이 가장 큰 특징 중 하나다.

박준완 대표는 세계적인 추세에 맞게 이제 우리나라의 도계 산업분야에서도 가스실신을 적극적으로 검토하고 준비해야 할 시점이며 현재의 통닭육 시장에 맞춰져 있는 품질관리 시스템도 부분육 및 발골육 제품에 적합한 도계시스템으로의 전환과 함께 기존의 도계육의 외관모습에 치중되어져 왔던 품질관리와

제품의 평가 기준이 부분육 작업 후 수율이나 스킨의 이완 문제, 발골 후 스킨의 오버쿠킹, 방혈 등의 관리에 보다 많은 관심과 개선 노력이 필요할 것이라고 예상했다.

또한 앞으로 이러한 소비자들의 요구에 맞게 우리나라의 계육 품질을 끌어올리려면 각 생산업체별 특성에 맞춰 제품을 차별화해야 할 것이며 선진설비의 도입측면에서는 제품에 대한 단순한 설비의 구입과 공급을 하는 관계가 아니라 상호 신뢰를 바탕으로 맞춤형 설비의 구성이 필요한 시기라고 말했다.

마지막으로 박준완 대표는 “어려운 경제 상황에서 모든 도계 및 가공분야에 종사하시는 분들이 어려움을 슬기롭게 헤쳐 나가 우리나라의 닭고기산업을 한 단계 더 발전시켜나갔으면 하는 바람을 가지고 있다”고 했다.

그리고 도계·육가공 분야에서는 아직은 이루어지지 않은 한국의 도계·도축 등의 산업화에 합리적이며 선진국형 축산업을 이루는데 조금이나마 일조하기 위해 노력할 것이라는 포부를 밝혔다. 