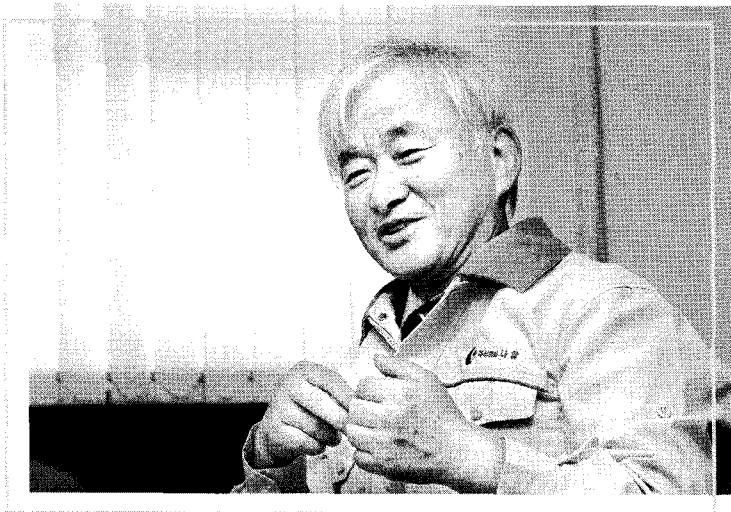


나람의 3대 키워드는 열정, 신뢰, 섬김

▣ (주)나람 이범호 대표이사



지난 FMD로 주주 농장들이 80%에 가까운 돼지를 매몰하는 바람에 대량의 사료 물량 손실을 입은 나람사료는 지난 2월 판매량이 3,000톤대로 떨어졌던 것을 6월달에는 8,800톤에 이르는 판매실적을 올려 FMD 파동 이전 수준인 11,000톤에 근접하게 빠른 회복세를 보였다.

나람사료는 업계 1위라는 2가지 기록을 세웠는데 70%의 물량 손실로 피해율 1위, 복구 속도 1위를 하는 기록이다.

이렇게 빠른 복구 속도를 보인 것은 지난해 3월달에 취임한 이범호 대표이사의 탁월한

경영능력에서 비롯된 것으로 주위 사람들은 평가하고 있다.

경기도 부천시 고향인 이범호 사장(60세)은 서울대 농대 축산학과를 졸업하고 건국대 농축대 학원에서 석사를 마쳤으며, 서울대와 연세대에서 외식산업 최고경영자 과정을 수료했다.

이 사장은 1978년에 대한제당(주)에 입사하여 1990년 동사 영업부장을 끝으로 본격적인 경영자의 길을 걷기 시작했다. 지난

1984년에 설립한 성지농장(양돈장)은 HACCP 인증과 친환경 무항생제생산농장인증을 받는 등 처음으로 시작한 사업을 정상화 시켜놓았으며, 도드람 푸드(주) 대표이사를 역임한 바 있다. 현재는 농업법인 돈마루(주) 대표이사와 (주)나람사료 대표이사를 맡고 있다. 다음은 이범호 사장과의 일문일답이다.

Q. 사장님의 기업 경영이념은?

A. 바보 경영이라고 생각합니다. 이윤을 추구해야 하는 기업 시각에서 보면 이해가 안될지 모르지만 조금만 생각해보면 바보는

이해타산을 따지지 않고 자신의 실리를 먼저 취하려 하지 않고 속일 줄도 모르고 순수한 마음으로 모든 사람을 편하게 해 줍니다. 바보는 사회를 밝게 하고 웃음을 주며 행복하게 합니다. 기업경영을 하며 한사람이라도 행복하게 하고 나아가서는 사회를 행복하게 한다면 더 바랄게 없을 것입니다.

우리 나람의 3대 키워드중 첫째는 열정입니다. 직원 스스로 신바람 나게 계획하고 판단하고 실행하는 자율경영으로 120% 열정을 쏟는 분위기를 목표로 하고 있습니다.

둘째는 신뢰입니다. 윤리 경영을 기본으로 하여 고객, 직원, 모든 협력사들과의 약속은 손해가 나더라도 반드시 지켜서 서로 믿고 신뢰하는 것입니다.

셋째는 섬김입니다. 회사는 직원을 섬기고 직원은 고객을 섬기고 또 사회를 섬기는 봉사와 배려로 행복사회를 만드는 서비스 정신입니다.

Q. 취임 이래 평가할 수 있는 업적들은?

A. 업적이라고 할 수는 없고 당연히 할 일인 것 뿐입니다. 취임 일성으로 “가족들이 자랑스러워 하는 행복한 직장을 만들자”라고 했는데 많은 그동안 많은 변화가 있었습니다.

2010년 3월 취임 당시 6,000여톤의 판매량이 12월에 11,000톤을 넘었고, 구제역으로 2011년 2월에는 3,000톤대로 급감했지만 지난 6월 8,800톤으로 회복되었습니다. 나람사료는 업계 1위라는 2가지 기록을 세웠는데 그것은 구제역으로 인해 70%의 물량 손실을 입어 피해를 1위, 복구 속도 1위라는 기록을 가지고 있습니다.



주주 농장들의 적극 참여를 유도하여 안정적으로 물량을 확보하고 계열화 사업에 성공적으로 진입한 것은 나람의 안정적 발전에 큰 힘이 될 것입니다. 그 외에 직원 복지개선 사업으로 임금 인상, 상여금 확대, 자녀 2명까지 대학 학자금 지원 등 업계 최고의 복지혜택을 주는 회사로 도약중이고 이에 따른 직원들의 자부심 제고, 권한 위임, 자율경영 체제는 앞으로 큰 힘이 될 것입니다. 또 6년만에 첫 주주배당을 시행했는데, 구제역으로 가동율이 30%로 떨어진 최악의 위기상태에서 특별 상여금, 주식배당을 한 것은 보람으로 생각합니다.

이밖에 공부하는 회사를 모토로 도서 구입비 지원, 독후감 쓰기, 주1회 직원 교육, 외부기관 위탁교육, 자격증 취득하기, 외부강사 초빙교육, 인터넷 교육 등 많은 시도를 하고 있고, 건강관리를 위해 전 임직원이 10킬로 마라톤 대회에 계속 출전하여 완주하고 있으며, 헬스 비용도 지원하여 많은 직원들이 일과 후 자신들의 건강관리를 위해 구슬땀을 흘리고 있습니다. 직원들의 건강과 역량 개발은 회사가 책임지려 최선을 다하고 있습니다.



Q. FMD 종식 이후 현재 진행되고 있는 농가 재건 프로그램은?

A. 1차로 주주 농장들의 모든 재 입식을 지원하여 현재는 마무리 단계에 있으며, 구제역 재발 방지를 위해 방역을 더욱 강화하고 있습니다. 또한 계열화 사업을 확대하여 협력사들과의 유통 연계 등으로 사업을 다각화 할 것입니다.

Q. 전환기의 축산 및 사료산업이 나아갈 길은?

A. 사료산업은 축종별 계열화가 진행되고 있었으나 전환기를 맞고 있던 중 이번 구제역으로 더 급속한 변화가 있을 것으로 생각합니다. 사료만 만들어 판다는 사료 단일 아이টে머로는 한계가 있을 것이며 관련 사업 네트워킹 및 계열화로 활로를 찾아야 할 것입니다.

Q. 그동안 경영자로서 걸어온 길을 소개해 주신다면?

A. 군 제대 후 농촌운동을 시작했으나 세상 공부가 더 필요함을 절감하고 1978년 대한제당 무지개 사료 공채 1기로 입사하여 영업부에서 13년을 근무하고 1984년 시작한 성지농장에 전념하고자 1990년에 대한제당

을 퇴직했습니다.

성지농장은 처음에 모든 10마리로 출발하여 현재는 모든 450마리 규모로성장 시켰으며, 2010년 농식품부 장관상과 HACCP 인증원장을 수상 했고 “성지농장”이란 자체 브랜드로 유명매장에서 절찬리에 팔리고 있습니다.

농장에 전념하던 중 1990년 UR이후 농촌 생존전략을 찾다가 다비육종 윤희진 회장님을 비롯한 13명의 양돈농가들과 1991년을 (주)도드람을 설립하여 초대 대표이사를 맡아 브랜드돈육 도드람포크를 개발 출시했는데 이것이 국내 냉장육의 시작이라 할 수 있겠습니다.

이후 국내 냉동유통 고기시장이 2년여 만에 냉장육 시장으로 바뀌어 수입개방이후 양돈산업을 지키는데 결정적인 역할을 하기도 했습니다. 도드람 재직중 돼지고기 일본 수출 500만불탑 수상, 일본에 최초 지육 수출, 안성 LPC(현 도드람 LPC) 건설, 야미 돈가스 체인 및 야미 델리 샵, 돼지고기 전문 식당인 도드람 한마당 등 가공 및 외식사업 등 관련 산업으로 사업을 확대해 나아갔습니다.

2004년 도드람을 퇴임한 후 양돈 농가들과 현재의 돈마루(주)를 설립하여 경영중에 있으며, 2010년 3월부터 (주)나람사료 사장을 겸하고 있습니다. 돈마루는 “무항생제 돼지고기”, 친환경 돈육인 “벌침 맛은 우리 돼지”를 개발하여 유통하고 있고, 돼지고기 전문점인 “시인과 농부”도 운영하고 있습니다.

나람사료는 원래 다비, 마글론, 금오, 돈마루 등 4개 양돈농장주들이 주주 및 고객으로 참여하여 전문경영인 체제로 운영하다가 3월부터 직접 경영을 맡고 있습니다.

Q. 앞으로 나람을 이끌어 나아갈 계획은?

A. 지난 35년 동안 사료, 농장, 가공, 유통, 외식, 수출 등 축산 관련 전 분야를 두루 거쳐 왔는데 주로 남이 안하는 새로운 일을 많이 해 왔다고 생각합니다. 현재 하고 있는 일들은 빨리 젊은 후배들에게 물려주고 저는 또다시 새로운 일에 도전 하고 싶습니다. 해외 사업도 검토중이고 그 외 사회 환원사업, 봉사 등도 생각하고 있습니다.

나람은 4개 양돈농장이 주주로 참여한 농민 회사인 특수성이 있습니다. 주주들에게 가장 경쟁력 있는 사료를 공급해야 하고 회사도 적정 이익을 내면서 함께 미래를 설계하고 준비해야하는 입장이라 양돈 주주들과의 파트너십이 무엇보다 중요하다고 생각합니다.

구제역으로 주주 농장들이 심각한 피해를 입었고 나람도 피해가 크기 때문에 조기에 위기를 극복하는 것이 선결 과제인데 다행히 작년에 준비했던 계열화사업이 빠르게 자리를 잡고 있어 구제역 여파 속에서도 금년 상반기 실적은 오히려 작년 실적을 상회하고 있으며 하반기에는 사료 판매량 확대와 계열사업 확대로 새로운 도약을 기대하고 있습니다.

“나람이 사료회사라는 것을 잊자!”라는 말을 자주 합니다. 이는 사업 다각화와 차별화로 사료 회사중의 하나인 나람이 아니라 나람이라는 독특하고 특별한 회사를 만들자는 것이며 직원들과 고객, 주주들을 행복하게 하는 특별한 회사를 만들고 싶은 것이 제 꿈입니다.

Q. 나람사료의 설립목적은?

A. 양돈농가가 주인이 되어 최고의 품질

과 거품을 뺀 가격으로 가장 경쟁력 있는 사료를 공급하여 양돈산업 발전의 초석이 되어 양돈 및 돼지고기 산업을 선도하자는 뜻으로 시작했으며 4개 양돈농장 지분이 80%를 넘습니다. 앞으로 계열사업화사업 확대를 통한 규모 확대, 양돈외에 종합 농축산 식품사업 진출 등 주주 농장들과 상호 시너지를 낼 수 있는 사업을 전개할 것입니다.

Q. 이 밖에 추가로 더 해주실 말씀이 있으시다면?

A. 농식품 사업은 첨단 미래 생명산업입니다. IT산업보다 크고 비행기로 4시간 이내에 수십억 인구의 엄청난 소비처가 있어 할 일이 무궁무진하다. 그러나 최근 정부의 규제 대책을 비롯한 제반 정책은 산업에 대한 이해가 너무 부족하여 숲도 못보고 나무도 못보고 나무 가지만 보는 것 같고 농축산업을 귀찮은 산업으로 여기는 듯한 분위기여서 실망스럽고 대한민국의 50년 100년 먹거리를 확보하는 좋은 기회를 없애버리는 것 같아 안타까운 마음입니다.

특히 물가대책의 일환으로 돼지고기 가격을 안정화 시킨다고 엄청난 양의 고기를 면세로 도입케하고 정부기관이 나서서 수입고기 할인 판매에 나서는 것은 산업과 시장에 대한 이해부족이며 이런 정책은 국내 축산을 붕괴시키는 치명적인 일이라고 봅니다. 지금이라도 농축산업은 단순한 농업이 아닌 그 이상의 최고의 미래산업이라는 인식으로의 변화가 필요합니다.

(글·사진 : 권영길 차장) 