



서울 포이동에 소재한 본사 전경. 가을철 들어 컨설팅 점포 계약이 활발해져 자리를 지키지 못한 직원들의 빈자리가 오히려 꽉찬듯 느껴진다.

소위 국산 반대편에 곧잘 비유되는 피자는 80년대 후반 올림픽을 계기로 국내에 유입된 수많은 외국 관광객 유치와 맞물려 시장력을 키워 95년 오늘에 이르는 아성을 구축했다. 외래문물 도입의 무절제에 대한 일부 여론의 따가운 눈총은 피자의 확산일로를 막아내지 못한채 좀더 발전적인 우리식의 대응을 과제로 남겼다. 비록 외국 것이지만 이땅에서 이 나라의 이름으로 지켜가려는 소신을 펼치고 있는 피자컨설팅 전문업체 아스베리코리아(대표 박영철)를 찾아 우리식 대응책을 들어본다.

우리 제과점 피자, 외국 브랜드와의 경쟁에서 질 수 없다

아스베리코리아

피자 컨설팅 전문업체

우리 것이라는 소신을 고집스레 지키려는 사람을 두고 보수적이다, 혹은 국수주의적이다 라고 표현하는 예가 종종 있다. 그러나 만약 그 소신이 굴절(屈折)식 변화와 조우할 경우의 위력은 아무도 무시할 수 없을 것이다. 국제화·세계화 추세가 불러온 사회적 변화가 예외없이 제과업계에도 하나의 커다란 물결을 일으켰다. 외식산업 성장의 파편이 제과업계에 영향을 미쳐온 것이다.



피자의 등장이 바로 그것이다. 외식업체로 시작했지만 그 제품의 특성상 제과점 상품으로 적격관정을 받았기 때문이다. 제과점 숫자의 우후죽순식 팽창이 빵·과자 소비시장의 자연적 증가를 넘어서게 되자 침체기의 돌출구를 찾기 위해 새상품이 필요했던 제과점에 피자는 서광을 비춰준 것이다. 너도 나도 '피자 아닌 피자'를 만들어 팔았다. 동시에 수많은 전문점식 체인 브랜드와 본부, 컨설팅회사도 그 기류를 탔다. 그 와중에 두 점포스타일의 차이가 대립양상을 띠었고 안타깝게도 제과점 피자스타일은 전문점과의 대결에서 패배했다.

의식있는 제과기술인이라면 그 패인을 분석해 보았을 것이다. 아스베리코리아(대표 박영철)는 그 패인의 분석은 물론 속시원한 해결사의 역할을 하는 피자컨설팅 전문업체이다.

체인스타일이 아닌 경영·기술에 관한 집(集)적 컨설팅

컨설팅회사라고 하면 체인본부를 두고 동일 브랜드에 대한 체인점포의 경영·기술지도로 이해하기 쉽다. 아스베리의 컨설팅 특징은 이런 일반적인 개념이 아닌 순수 컨설팅을 모토로 한다는 것이다. 즉 체인점포를 갖는 본부로서가 아니라 어떤 상호를 갖는 점포라는 상관없이 상담을 받아주고 컨설팅을 의뢰받는 형식이다. 특히 기존 상호를 가진 제과점에서 피자컨설팅만을 원하지만 비싼 브랜드 가맹비가 부담스러운 경우 아스베리를 통하면 손쉬워진다.

일단 컨설팅을 희망하는 점주와 상담을 1단계로 본다. 아스베리 자체 인원으로 당 점포의 입지조건을 조사하고 컨설팅 기준에 적합한가를 판단한다. 만약 점포의 입지나 소비시장 여건이 열악할 경우 컨설팅 대상에서 제외된

◀실험실과 교육실로 사용하는 공간. 피자에 관련해 국내에서 유통되는 모든 재료가 이 실험대 위에서 그 가치를 평가 받는다. 컨설팅 점포의 점주 교육시에 그 모든 노하우가 빠짐없이 공개된다고.



박영철 사장

다. 1년을 기준으로 하는 계약이 이뤄지면 제2단계 작전에 돌입한다. 예상된 점포 오픈일 전 최고 7일 동안 아스베리 본사 교육장과 안토니오 피자점(아스베리코리아 직영 1호점) 현장에서 Man-To-Man(일대일) 교육을 받는 것이 그것이다. 그리고 난 후 매장에 필요한 각종 소품과 집기·기구류의 배치가 끝나는 시점인 오픈 전날에 본사의 기술인이 파견돼 현장 지시를 이끄는 것이 3단계이다.



오픈 당일 이후 3일간은 현지 사정을 고려해 매장에 관한 특정한 교육을 실시한다. 당 점포의 문제점, 판매방식을 가장 현실적으로 반영하고 시행하는 시기가 제 4단계이며, 이 부분에서 아스베리만의 노하우가 그 역할을 발휘한다. 점주는 그동안의 교육과 실습을 잘 매치시켜야 하며 본사는 최선으로 이를 돕는다. 그리고 계약이 완료되는 1년 동안 매달 정기적인 교육과 점포 관리가 뒤따른다.

여기까지는 엄밀히 말해 타 컨설팅회사에서도 동등하게 제공하는 사항들이다. 여기에 덧붙일 수 있는 아스베리만의 장점이 중요하다.

▶ 아스베리와 안토니오 식구들. 피자가 X-세대 선진업종이기 때 문인지 모두들 건강한 사고방식을 갖고 젊고 건전하게 산다고.

맛으로 승부를 거는 철저한 관리·개발

그 장점의 키포인트는 맛이다. 어차피 피자가 음식물인 이상 고급 인테리어로 꾸민 실내 분위기의 점포가 아니더라도 맛있으면 고객이 생기게 마련이니까. 그러기 위해 아스베리의 식구들은 늘 바쁘다. 박영철 사장이 미국에서 배운 피자기술이 제몫을 톡톡히 해 낸다. 10여년 피자반죽을 만져온 박사장의 날렵한 솜씨를 배우는 직원들의 진지한 모습도 현장에서의 열정으로 빛을 발하듯이.

아스베리가 컨설팅한 점포는 기술교육을 바탕으로 본사지원 재료를 제공받는다. 더 좋은 품질의 더 좋은 피자맛을 위한 재료가 본사에서 1차적으로 엄선된다. 국산과 미국에서 들어오는 피자 부재료들은 중간 유통을 거치지 않고 공장도가격으로 생산원에서 바로 본사로 반입되어 본사 실험실을 거쳐 품질을 평가받는다. 그렇듯 엄격히 선별된 재료일지라도 새상품이 들어오면 제위치에서 자동 탈락되고 까다로운 실험 과정을 거쳐 새로운 재료가 그 위치를 대체한다. 맛을 위해서라면 물불을 가리지 않는 아스베리의 고집을 볼 수 있는 일례인 듯하다. 만약 컨설팅 점포가 계약기간 동안 본사 공급 재료나 피자 제조 공정을 임의로 변경할 경우 아스베리의 자부심이 과감한 가지치기를 할 수 있는 것도 보이지 않는 이런 노력에 대한 자긍심 탓이리라. 그 자긍심은 컨설팅 점포의 성공으로 이어지고 그 선상에서 피자업종의 발전을 동반한다.



▲안토니오 피자점(직영1호 양재점)의 전경과 내부. 지난 해 'OO피자점'의 간판을 내리고 미국 안토니오피자의 기술을 도입해 아스베리가 직영으로 운영 하는 점포로 개점한 이후 한번도 불경기를 겪어본 적이 없는 곳이다.

일선 제과점의 경우 봄을 타고 너나 할 것 없이 피자를 만들어 보지만 몇개월만에 사장되는 경우가 허다하다. 이는 피자의 제조나 판매·경영에 대한 올바른 이해가 없는 탓이라고 박사장은 지적한다. 피자재료에 무지한 도매상, 기술상의 지식이 없이 모래성 쌓기만을 반복하는 기술자나 경영인 모두에게 각성의 일침을 놓는다. 그렇지 않고서는 외식시장 개방과 함께 쏟아지는 패밀리레스토랑이나 피자전문점의 외국 브랜드와의 경쟁에서 참패할 것이 불 보듯 뻔하기에 박사장의 마음은 더욱 안타깝다.

외국 브랜드와의 경쟁에서 살아남기 위해

소비자들은 정직하다. 무조건적으로 외국 것을 즐기는 건 아니다. 그 시장에서 승부수를 던질 수 있는 기회도 늘 주어지는 것이 아니다. 그 흐름을 잘 파악하고 현실적 대응책을 찾을 수 있도록 돕는 일, 그래서 성공이라는 이름으로 기뻐하는 고객을 만드는 일, 그것이 아스베리의 존재 이유가 된다. 현재 본사 1층에 입점한 안토니오피자점(직영 1호 양재점)이나 아스베리가 컨설팅한 김포공항 제2청사 내 피자점, 카루소나 잉글랜드 등과 같은 점포들이 비교적 성공적으로 아스베리의 존재 가치를 높여주고 있다. 아스베리의 고객이 외국브랜드와 맞서 물러서지 않는 승자가 되도록 주춧돌로서의 역할을 아스베리의 목표로 삼고 밤을 낮 삼아 바쁘게 뛰는 아스베리 식구들에게서 건강한 젊음의 정기가 느껴지는 듯해 가슴이 뿌듯하다. □ □ □ (글/정보경)

이 난은 관련업계를 위한 무료 홍보지면입니다. 제과와 관련된 기계 및 재료 등 취급 업체의 많은 참여 바랍니다. 희망업체는 '제품 정보 담당자' 앞으로 자료 및 사진을 등봉해 보내거나 전화 연락 바랍니다. (전화 (02) 277-8321~2)



서울식품, 프레스토사 휘핑크림 수입, 시판

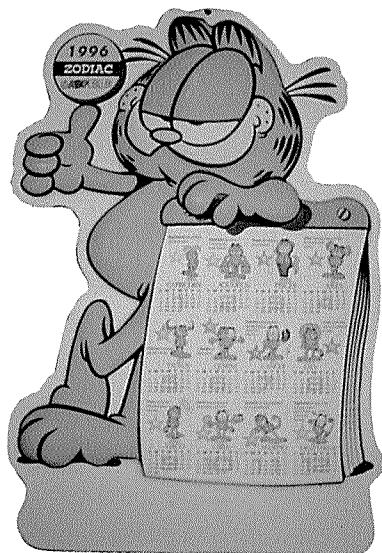
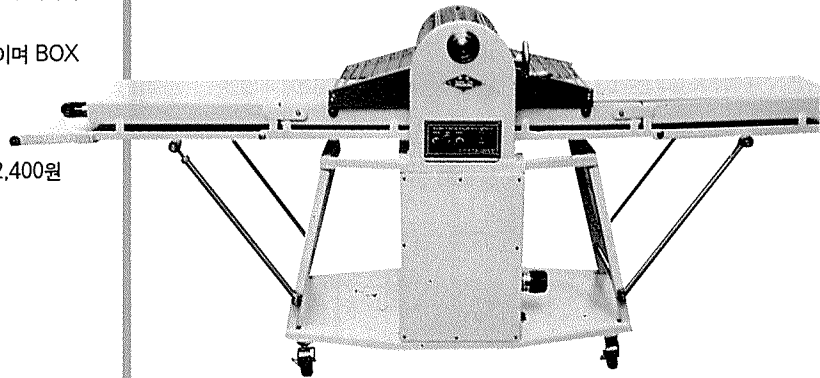
서울식품이 미국 프레스토사의 휘핑크림인 '토피 프라이드'를 본격 시판한다. 이 제품은 다용도 순식물성 크림으로 수분 이탈을 방지하여 제품의 안정성 확보에 적합하다. 또한 다른 성분들과 혼합이 잘 되고 특히 오버런이 우수하여 비용 절감을 꾀할 수 있어 경제적이다는 평. 개당 2,000원(부가세 별도)이며 BOX 단위(12개)로 판매한다.

중량 907g
포장 및 가격 BOX(12개)/2,400원
(부가세별도)
문의 (0345)491-6161

신진자동기계, 파이 로라

이 제품은 두께 조절의 불편함을 개선, 핸들 조작으로 정확하고 간편하게 일정한 두께가 나오도록 하였다. 또한 속도 조절기가 있어 속도조절이 용이하다. 외관이 특수 코팅으로 처리되어 부식을 방지했다.

규격 W2,250mm×D650mm×H1050
가격 380만원(부가세 별도)
문의 (0345)495-1872



하모니이벤트, '입체캘린더'

대만에서 수입한 이 제품은 크리스마스 같은 행사때 소비자에게 증정할 수 있는 선물용 제품.

96년도 날짜와 요일이 있는 캘린더에 재미있는 캐릭터가 복합된 것으로 7종류가 있다. 벽에 걸 수 있도록 돼 있으며 1,000개 주문시 1년 광고용으로 일부분에 제과점 상호와 전화번호를 삽입할 수 있다. 주문 물량에 부담이 있는 업소는 몇개 제과점과 함께 공동 주문하면 된다.

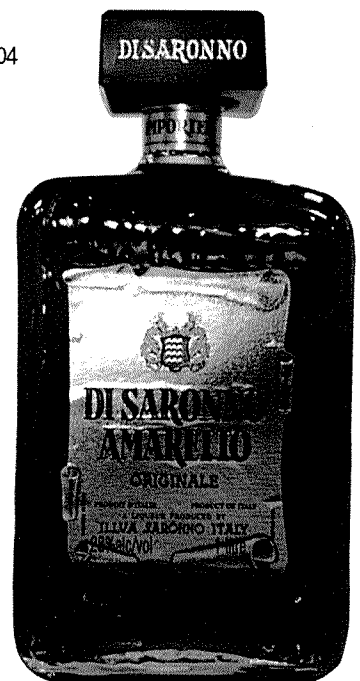
크기 라지 2,000원 스몰 1,500원
문의 (02)554-9101~2

동신 리큐르, '아마렛또 디 사르노'

이태리에서 수입한 이 제품은 아몬드 70%, 살구씨 30%를 함유시켜 발효 후 증류시킨 제과용 술로 알콜 도수 28도인 제품.

아몬드 슬라이스가 밖으로 나와 있는 제품 위에 붓으로 발라주면 향긋한 향과 광택을 낼 수 있다.

용량 1ℓ
문의 (02)561-4704





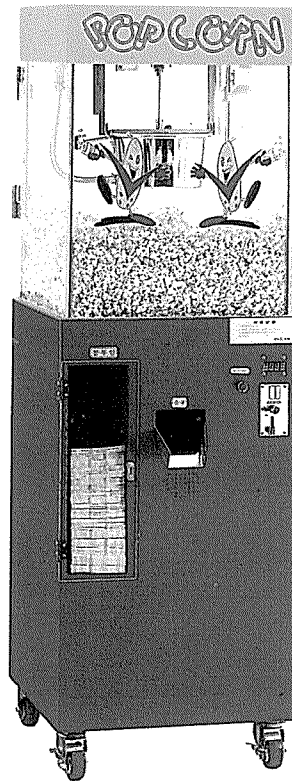
투그린테크, 설탕 대용 '메이플 시럽'

캐나다 델타포드사로부터 수입한 이 제품은 단풍나무의 수액을 채취해 1/4로 농축한 것으로 천연향이 우수하고 방부제 등 인공 첨가물이 가미되지 않은 저칼로리 제품이며 자당, 과당, 아미노산, 라민, 철분, 포도당 등 다양한 영양소를 함유하고 있다.

커피, 토스트, 야채 주스, 빵과 팬 케이크 등에 설탕 대용으로 사용할 수 있으며 식빵의 잼 대용으로 적합하다.

용량 1,000ml, 500ml, 375ml, 250ml

문의 (02)586-9284

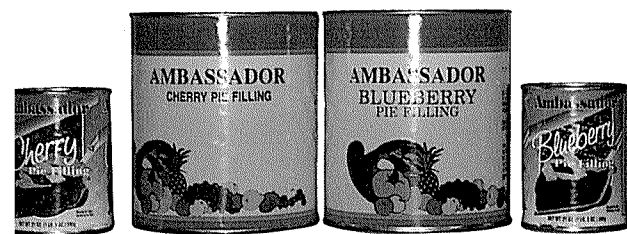


비봉산업, 자동 팝콘 기계

특별한 일손을 요구하지도 않고 좁은 공간을 효율적으로 활용할 수 있는 제품. 특히 점포가 유동인구가 많은 지역에 위치해 있다면 안성맞춤.

원료 및 부수재료는 기계 판매처에서 공급 받을 수 있는데 근거리는 11kg 5박스, 원거리는 11kg 10박스를 기준으로 한다. 이 제품은 절대 비를 맞으면 안되므로 주의.

문의 (02)804-3468



제원, 체리·블루베리 파이 필링

이 제품은 미국 팩커 푸드사로부터 수입한 체리·블루베리 파이 필링. 과일을 이용한 각종 파이의 필링에 적합한 이 제품은 엄선된 신선한 과일만 사용해 과일 고유의 맛과 향, 색이 그대로 살아있다.

또 지나치게 묽거나 되지 않아 파이나 케이크의 충전물과 토핑용으로 다양하게 이용할 수 있어 편리하다.

포장 595g 12개들이, 3.175kg 6개들이

문의 (02)998-5151

제품정보

E.M.S, 약알카리 이온 & 칼슘 생수기

제품명은 '아쿠아-톱'으로 산화환소를 여과기로 사용, 물 속의 유해한 화학물질, 미생물 등을 제거하고 미네랄을 풍부하게 해 알카리 이온수로 만들어 주는 특징을 갖고 있다.

이 제품은 일본 동경식품기술연구소 등 10여개의 공식기관에서 검사 합격증을 필한 상태. 설치가 간편하고 냉·온수 겸용이다. E.M.S 한국지사에서 판매한다.

문의 (02)614-4200

