

샤보리 베이커리가 처음 문을 연 것은 91년도다. 오랫동안 인천에 살면서 친분을 쌓아온 김승준, 유현식, 장순환 씨가 그동안 마음만 먹어왔던 일을 드디어 시작한 것이다.

“인천에서 10년을 넘게 살았고 함께 지회 일을 하면서 안면을 익혔던 사이입니다. 이미 89년부터 인천지회에서는 뜻을 함께 하는 사람들 십여명이 과자류 제조업 허가를 얻어 제품을 만들어 보자는 의견을 냈었습니다. 그러나 각자 사정이 틀리기 때문에 말만 오가다가 최종적으로 세명이 모인 것입니다.” 김승준씨의 설명이다.

인천지역 지გი지구 세명이 모여 과자류 제조허가 얻고 공장도 세워

그들 세명이 제조업 허가를 얻게 된 것은 제과업에 종사하면서 나름대로 느낀점이 있었기 때문이다.

당시 김승준, 유현식, 장순환씨 모두는 각자의 제과점을 운영하고 있었다. 그런데 시간이 흐르면서 인력문제, 제품의 질을 유지해야 하는 문제, 생산의 효율성 등 혼자서는 해결할 수 없는 문제에 부딪히게 됐다.

“빵을 만드는 사람들이라면 누구나 생각하는 문제일 것입니다. 그러나 도저히 혼자 힘으로 해결할 수 있는 문제도 아니죠. 그래서 함께 풀어보기로 결정한 것입니다.”

동업(同業)은 도시락을 싸들고 다니면서까지 말린다는 말이 있는데 이들은 과감히 함께 사업을 시작한 것이다.

세명이 각각 1억원씩을 출자해서 화평동에 연건평 135평 정도의 건물을 임대했다. 각 층의 규모가 45평 정도인 이곳에 생산라인을 제품별로 분리했다. 1층은 케이크류와 특수빵, 2층에는 일반빵과 양과자를 생산할 수 있는 시설을 설치했고 4층에는 사무실과 숙소,

식당 등의 부대시설이 들어갔다. 그리고 지출을 조금이라도 줄이기 위해 각자 제과점에서 사용하던 믹서, 오븐 등의 기계와 집기류를 한데 모았다.

한편 제과점 상호는 샤보리 베이커리로 정했다. 샤보리는 풍미가 있는 혹은 냄새가 향기로운의 의미가 있는 세이버리(savoury)와 ‘샤보세요’라는 말이 혼합된 것이다. 맛과 향이 뛰어난 제품을 한번 샤보리는 의미로 우리말과 영어를 절묘하게 혼합했다.

그러나 모든 일이 순조롭게만 진행된 것은 아니다.

“제조업 허가는 일반제과점이 얻는 휴게음식점 영업허가에 비해 몇까지 까다로운 조건이 있습니다. 우선은 제조장 시설이 70평 이상이어야 하고 준상업지역 이상인 곳에 위치해야 합니다. 또 유통을 시키기 위해서는, 지금은 이 규정이 완화되기는 했지만 각각의 제품마다 품목허가를 내야 합니다.” 유현식씨의 설명이다.

지금까지 경영하던 자영제과점과는 또다른 상황에 부딪힌 것이다. 시작은 했지만 경험이 없던 과자류 제조업 분야에서 일을 한다는 것이 쉽지만은 않았다. 또 보사부가 제조하는 제품을 직접 검사하기 때문에 위생에도 각별한 주의를 기울여야 한다.

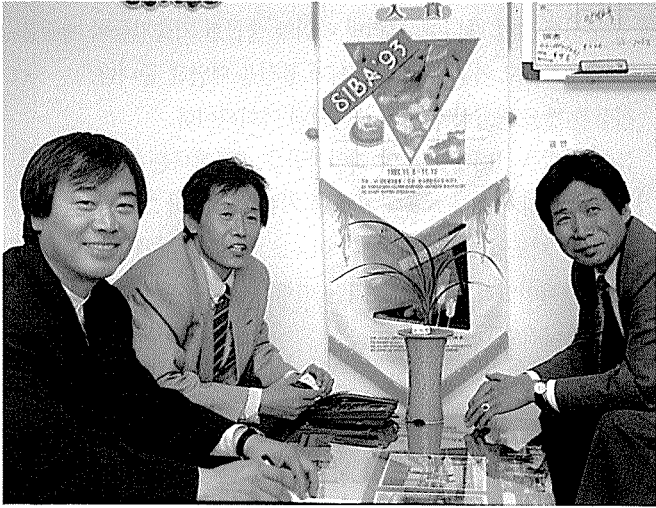
“경험이 전혀 없었던 구청, 시청 출입이나 품목허가를 얻기 위해 서류를 준비하는 일이 가장 힘들었습니다. 그래도 각자 맡은 일이 확실해서 인지 어려움을 넘길 수 있었습니다. 서로에게 열심히 일하는 모습을 보여준 것이 신뢰감을 높일 수 있는 기회가 됐다고 생각합니다.” 가장 막내인 장순환씨의 설명이다.

그래서 아직까지 한번의 싸움도 없었다. 과연 가능한 일인가를 물으니 “별로 싸울 일이 없었다”는 것이 그들의 한결 같은 대답이다. 세상 살아가는 것이 모두 내가 아닌 남



이사람

인력난 극복위해
함께 제품생산하는 세 친구



2
들과 함께 살아가는 것인데 동업 아닌 일이 어디 있으며 그때마다 자기 생각만 고집한다면 함께 살 수가 없다는 지극히 단순한 철학으로 위기를 극복했다.

김승준씨가 맡은 일은 가맹점과 본점관리다. 현재 25개가 있는 가맹점을 철저하게 관리하고 지도하는 것이 그의 일이다. 일주일에 한번씩은 꼭 들러서 제품상태를 점검하고 어떤 제품이 잘나가는지를 파악한다. 또 한달에 한번씩 가맹점주들을 본사로 불러들여 위생관리, 디스플레이, 손님접대 등 운영에 필요한 제반 문제를 교육하는 것도 그의 중요한 임무중 하나다.

작년 하이박(Heibac)에서 특수빵 부문 금상을 수상한 바 있는 유현식씨의 주요 일은 제품생산과 기술지도다. 대구에 있는 제과점에 근무할 당시 체계적인 기술을 배우고 싶어 서울로 올라와 한국제과고등기술학교 연수반을 다닐 만큼 대단한 열성을 소유했다. 제과학교 숙직실에서 숙식을

해결하면서 배웠던 기술을 바탕으로 이제는 제품개발에 힘을 쏟고 있다.

한편 장순환씨는 가장 골치아픈 일을 맡고 있다. 사보리 베이커리의 수입, 지출 등 전반적인 회계업무를 맡고 있다. 또 가맹점이 주문한 물량을 체크하고 지시하는 일, 직원관리, 복리후생 등 눈에 띄지는 않지만 잔손이 많이 가는 일이 그의 몫이다.

이렇게 각자 맡은 일 외에도 이들은 직접 배송도 하고 손이 부족할 때는 제품도 만든다. 사보리 베이커리를 정상적인 궤도에 올려놓기 위해서는 함께 뛰어야 한다는 생각 때문이다.

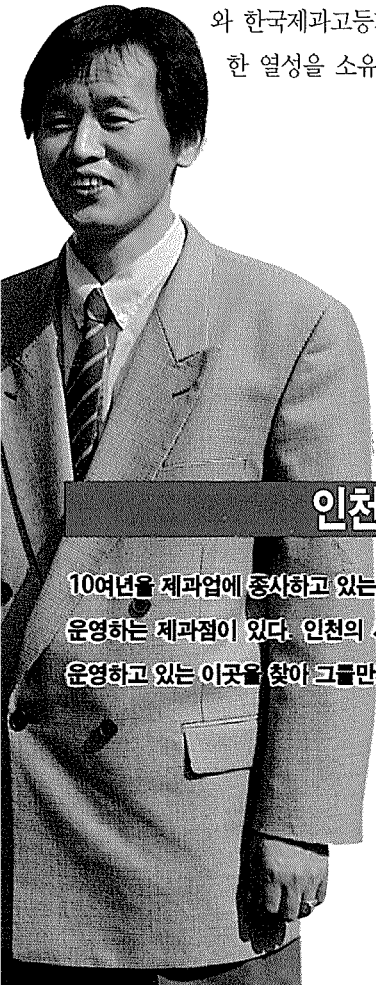
제품생산, 가맹점 지도, 업무 관리 등 세분야로 나눠서 함께 회사관리

준양산 업체의 가장 큰 장점은 생산설비를 자동화하기 쉽다는 것이다. 일반 베이커리는 생산 규모가 작고 제품 종류가 다양하기 때문에 오히려 자동화 라인을 설치하는 것은 지나친 투자다.

“윈도우 베이커리는 준양산 업체에 비해 다양한 제품을 만들 수 있다는 장점이 있지만 인력난 등의 문제가 있습니다. 또 자동으로 생산되는 제품에 비해 제품의 질이 균일하지 못하다는 단점도 있구요. 우리들의 목표도 이런 것을 해결하자는 것이었습니다.”

그외에도 부수적으로 얻는 장점도 있다. 우선은 재료를 대량으로 구입하기 때문에 단가를 낮출 수 있다. 또 제품이 규격화 돼있어 구입한 재료 관리가 철저하게 이뤄진다. 이외에도 각자가 했던 제품개발을 함께 하니 한번에 세가지 새로운 제품을 얻을 수 있다는 장점도 있다.

그러나 모든 것이 쉬운 것은 아니다. 우선은 손으로 만들 때와는 달리 항상 기계로 만든다는 것을 염두에 두기 때문에 상품화를 시킬



인천 사보리 베이커리

10여년을 제과업에 종사하고 있는 지기지구 세명이 모여 과자류 제조허가를 얻고 공동으로 공장을 운영하는 제과점이 있다. 인천의 사보리베이커리가 그곳. 현재 인천지역에서만 25개의 가맹점을 운영하고 있는 이곳을 찾아 그들만의 특징있는 자랑거리를 들어봤다.



3



4

수 있는 폭이 좁다는 점이 단점이다. 또 제품의 표준화를 항상 염두에 두어야 한다.

또 가장 신경이 쓰이는 부분이 직원들의 복지 문제다. 많은 사람을 관리해야 하는 것도 부담스럽고 준양산 업체라는 이미지에 걸맞게 급여, 휴일, 상여금 등을 보장해 줘야 한다.

“그러나 제과업계 기술인들의 복지 문제는 우리들만의 문제는 아닙니다. 또 대부분의 제과인들도 변해야 한다는 인식은 가지고 있을 것입니다. 우리 역시 과거 자영을 하던 때에는 다르게 가치관이 변한 것은 상황이 준양산 업체를 경영하는 것으로 변했기 때문이란 생각입니다.”

그래도 인력문제에 대해서는 한마디 하고 싶은 말이 있다. 예전에 비해 학원도 많이 생겼는데 여전히 상황은 나아지고 있지 않았기 때문이다. 업계와 교육기관이 좀더 긴밀한 관계를 유지하고 노력했으면 좋겠다는 바람이다. 어찌보면 너무 당연한 일임에도 아직까지 제대로 이뤄지지 않는 것이 현실이다.

샤보리 베이커리는 현재 인천만을 대상으로 체인점을 모집하고 있다. 배송문제 등을 고려해서 앞으로도 이 방침은 계속 고수할 생각이다. 따라서 대부분의 체인점이 반경 50km 범위내에 있고 가장 먼 곳의 거리도 20km 정도다.

“준양산 업체라고 하지만 규모가 큰 업체에 비하면 시설이나 자금력에서 떨어지기 때문에 이에 대응할 수 있는 특징이 필요하다.”

그래서 샤보리 베이커리가 택한 방식이 있다. 당일 만든 빵을 바로 배달한다는 것이다.

“당직자가 저녁 10시에 각 가맹점으로부터 다음날 필요한 물량을 주문받습니다. 12시에 내일 만들 물건의 총계를 내고 공장에 제

품 주문서를 갖다 줍니다. 그러면 아침에 출근한 기술자들이 제품을 만들기 시작하고 아침 9시와 11시에 물건을 배달해 줍니다.”

신선한 빵을 공급하기 위해 생각해낸 아이디어다.


올해 계획은 2-3개 정도의 직영점만을 오픈한다는 것. 무리하게 가맹점을 늘리기 보다는 좀더 내실을 기한다는 것이 그들의 목표다. 또 처음에 제조업 허가를 받았던 이유도 좀더 좋은 제품을 만들어 보자는 생각이었기 때문에 무리한 가맹사업은 처음부터 자신들의 의도가 아니기도 하다.

자신들만의 특징 찾기 위해 당일 생산한 빵 배달해 줘

한편 장기적으로는 지금보다 시설이 뛰어난 ‘제대로 된 공장’을 만드는 것이 그들의 1차 목표다. 그리고 한과도 만들어 볼 생각이 다. 또 패스트푸드에도 신경을 써서 전문 체인점도 오픈할 생각이 다.

“패스트푸드도 우리 제과업과 유사한 업종이라고 생각합니다. 그러나 현재는 이것을 경쟁상대로만 의식해서 인지 제과와의 접목을 생각하는 사람은 없는 듯 합니다. 긴 안목으로 볼 때 이에 대한 대책이 필요하다고 생각합니다.”

세명이 공동 출자를 해서 만든 샤보리 베이커리가 앞으로 어떤 방향으로 발전할 것인가를 속단하기는 아직까지 어렵다.

그러나 협업형태로 이뤄지는 샤보리 베이커리가 우리에게 시사하는 바는 크다. 특히 생산의 불필요한 낭비를 줄인다는 면에서 그렇다. 앞으로 그들의 횡보가 우리업계에 많은 영향을 미치리라는 생각이다.  <글/김주희>

1. 사업은 아무리 친한 친구라도 함께 하는 것이 아니라는 옛말을 그들은 보기 좋게 부정했다. 지난 91년도에 샤보리 베이커리라는 제과점을 시작한 이후 아직까지 한번의 다툼도 없었다.
2. 관리비에 지출하는 비용을 최소화 하는 것이 그들의 신조다. 그래서 그들은 그 비용을 최소화하기 위해 항상 뛰어다닌다.
3. 인천에서만 벌써 20년을 넘게 살고 있는 그의 주요 임무는 가맹점 관리와 점주 교육이다.
4. 샤보리 베이커리 전반을 관리하기 때문에 그는 가장 신경을 많이 쓰는 사람이다.
5. 하이박, 시바(Siba) 등에서 이미 기술을 인정받은 실력자인 그가 하는 일은 제품생산과 관리.

