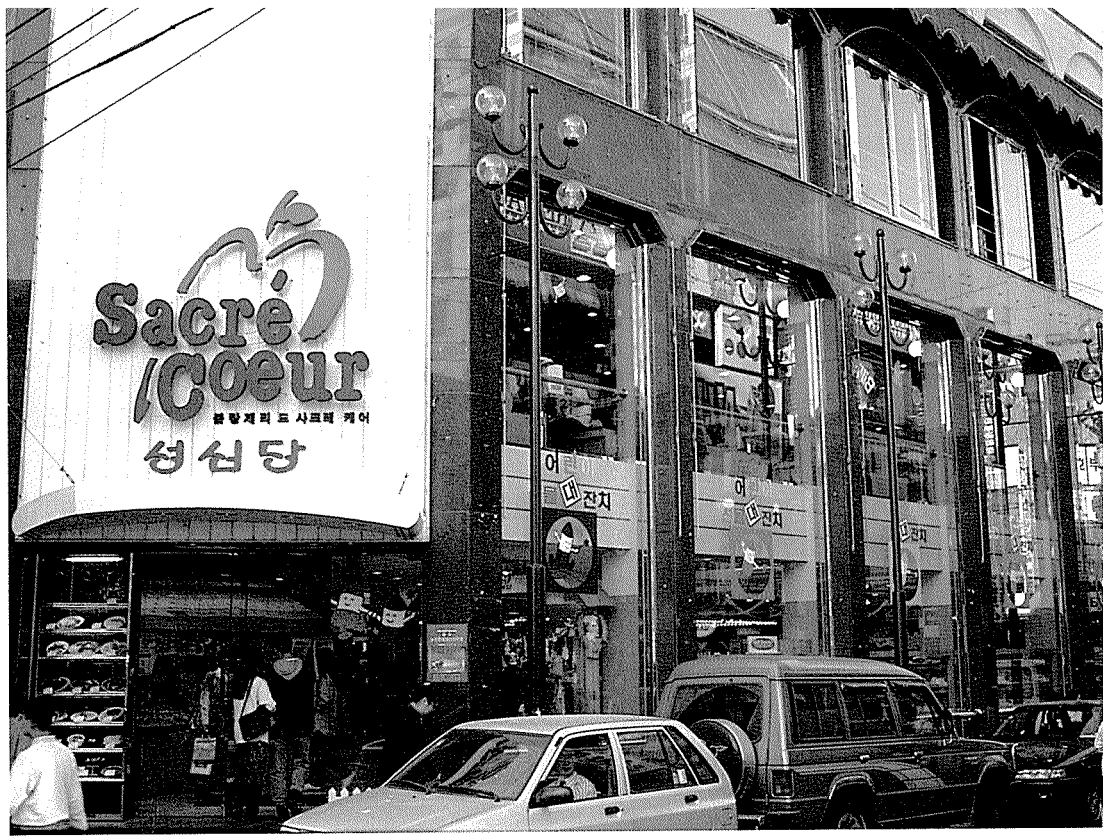


단일 점포로는 전국에서 가장 큰 곳, '성심당'. 대전 중심가에 5층 규모로 우뚝 서 있는 '빵 백화점'을 보며 사람들은 성공의 부러움을 느낀다. 그리고 그 비결을 알고 싶어 한다. 성심당의 성공은 특별한 경영기법이 만들어 낸 것이 아니다. 대를 이은 나눔의 실천과 대전시민의 사랑으로 이루어진 것이다.



나눔의 사랑이 만들어 낸 필연

성심당, 빵철학의 대물림

대전은 교통의 요지이다. 그래서 대전역은 오고가는 사람들로 항상 붐빈다. 실험을 한번 해보자, 저 사람이 대전 시민인가 아닌가. 질문은 한 가지로 제한한다. "성심당을 아세요?"

대전을 대표하는 명물들이 있다. '대전 부르스' 하면 떠올리는 '대전역'이 있고, '곰돌이'로 상징되는 'EXPO 공원'이 있다. 그리고 '열외' 될 수 없는 곳, '성심당'이 있다.

"맛있어요. 종류도 다양하고... 셀프 서비스라 기호에 맞게 빵을 고를 수 있어 젊은이 취향에도 맞고요."

평일 점심때쯤에 만난 한 여성은 친구와 함께 점심을 즐기고 있었다. 결례를 무릎쓰고 한 가지 더 물어 보았다. "이곳이 2대째 가업을 잇고 있다는 것을 아십니까?"

모른다고 했다. 기대했던 답이 안 나와 약간 실망스러웠다. 매장 안의 인구밀도는 더욱 높아졌다. 20대 젊은이들뿐만 아니라 30, 40대 장년층, 그리고 나이 지긋한 어른들까지 매장 안에 가득했다. 각자의 쟁반 위에 올려 놓을 빵을 고르는 모습이 즐거워 보인다.

"즉석에서 만든 거라 믿을 수 있습니다. 또한 그날 남은 제품을 좋은 곳에 쓰고 있다니 더욱 믿음이 갑니다. 하지만 쟁반을 들고 움직이려고 하니 다소 불편하군요."

50대쯤 돼 보이는 한 아주머니의 말에서 세대차를 느끼게

된다. 그러나 기대했던 대답을 들을 수 있었다.

"아들이 가게를 물려 받아 운영하고 있는 걸 알고 있어요. 아버지의 뒤를 이어 아들로 좋은 일을 많이 하고 있으니 이곳에 더욱 애정이 갑니다."

성당의 종소리를 타고 나눔의 사랑은 퍼지고

주인공인 성심당 대표 임영진 씨(42)를 만났다. 작은 키에 넉넉한 품이 살갑다. 굴곡 없는 표정과 애뉘웃음이 정겹다. 단도직입적으로 성심당 성공의 비결을 물었다.

"어떤 합리적인 경영기법을 도입해서 이루어진 것이 아니라, 전직원이 사랑으로 합심해서 이룬 결과입니다. '이윤을 남겨야 한다'는 장사의 원칙보다는 '나누어야 한다'는 신앙의 원칙이 성심당의 기둥이죠. 이것은 물론 부친께서 세우 놓으신 것이고 저는 이 원칙에 충실했을 뿐입니다."

1956년 임영진 씨의 부모인 임길순 옹(86)과 한순덕 여



대물림의 주인공들. 임길순 옹 부부와 임영진 씨 부부.

사(77)는 대전역 앞에 판자집을 짓고 전빵 장사를 시작한다. 상호는 '성심당(聖心堂)'. 독실한 가톨릭 신자였던 임씨 부부가 '예수님의 마음 같이' 살고자 지은 이름이었다. 그때부터 '성심'의 실천은 시작된다. 굶기를 밥먹듯 하던 시절이라 역전에는 걸인들이 많았다. 임씨 부부는 장사의 기



문화가 풍성하다. 하지만 근대화, 산업화가 만들어 낸 계승의 단절은 5천년의 간판을 무색케 한다. 물질적인 부는 커졌지만 정신적인 왜소함은 '풍요속의 빈곤'을 낳았다. 전통을 물려받는다는 건 물질의 전수만이 아닌 철학의 전수도 포함한다. '빵'이 외래 문화인 것은 사실이지만 '빵의 가업' 속에 담긴 사랑



본도 무시한 채 그들에게 그날 팔다 남은 빵을 나누어 주었다. 성탄절 때는 산타클로스처럼 주변의 빈민 지역을 돌며 김이 모락모락 나는 빵을 몰래 돌렸다. '원손이 하는 일을 오른손이 모르게' 한 일이었지만 임씨 부부의 이름은 입에서 입으로 전해졌다. '성심당'이라는 이름과 함께. 임씨 부부는 60년째 양과점을 열며 제과사업에 발을 딛었고,

의 철학은 정신적인 빈곤의 상처를 치유한다. 또한 요즘 유행처럼 번지고 있는 '세계화'에 대해서도 당당한 뜻을 담담한다. 세계화의 진정한 의미는 추종이 아닌 능동으로 외국 문화를 받아들이며 우리 전통을 담은 것이기 때문이다.

그러나 임영진 씨는 가업 승계에 대해 수식어를 붙이지 않았다. 그저 '순명'이라는 말 한마디 뿐이었다. 그에겐 이미 오래전부터 부친이 일군 '가업의 철학'이 배어 있음을 느낄 수 있었다. 그는 밤 10시 가게 문을 닫으면 곧바로 '나눔의 철학'을 실천한다. 썬밭 양로원(논산), 온달의 집(회덕), 성모의 집(대전 삼성동), 꽃동네(음성) 등 사회복지시설이 실천의 공간이다. 그날 팔다 남은 빵을 불우한 이웃들에게 나누어 주는 것이다. 이런 활동은 수련의 의미도 띤다. '부자가 천국에 가는 것은 낙타가 바늘구멍에 들어가는 것보다 힘들다.'는 성경구절을 항상 떠올리며 '자만과 나태'와 싸우는 것이다.

은행동 153번지. 성심당 구관의 모습. 임길순 씨는 성당의 종소리를 따라 이곳으로 가게를 이전한다.

67년 대흥동 성당 맞은 편으로 옮겨오면서 대전 최고의 빵집으로 키운다. 당시까지만 하더라도 그 곳은 상권이 전혀 조성되지 않았다. 그런데도 주위의 만류에도 아랑곳하지 않고 다시 한 번 '기본'을 무시한다. 선택의 기준은 "성당종이 보이는 곳에서 장사를 하면 바쁜 가운데서도 언제나 주님과 함께 할 수 있다."는 믿음이었다.

행복할 권리가 있는 고객을 위해 부단히 변신

겸손해 하는 모습과는 달리 그가 성심당을 꾸려가는 양상은 자못 당차다. 은행동 153번지에서 현재의 위치인 은행동 145번지로 이전한 것이 92년 8월. 지하 1층, 지상 4층 연건평 6백평의 규모다.

"성심당 구관 시절, 100평 정도 빌려쓰던 지금의 SS패션 자리를 삼성측에서 비워달라는 요청을 했습니다. 200평도 비좁던 터에 100평을 내주고 나면 도저히 영업공간을 갖출 수가 없어 고심했습니다. 그때 마침 지금의 건물인 구극장 건물주가 건물 매각의 뜻을 보였고, 확장 이전의 결단을 내렸습니다. 불안감이 없었던 건 아니었으나 순리에 맡기고 최선을 다했습니다."

그의 표현대로 '제 2의 도약기'라 할 수 있다. 확장 이전을 전후로 하여 그는 두 가지 일을 벌인다. 성심당의 이미지와는 다소 생경하게 '작전'이라는 꼬리표를 붙였다. 하나는 '927작전' 이고 또 하나는 'A-Point 실천 100일 작전'이다. '927작전'은 92년 당시 중요한 시점에서 그해 7월에 신점을 열기 위해 시작됐다. 전직원이 한 마음으로 뭉쳐 새로운 도약을 준비하자는 뜻이었다. '작전'은 성공하여 '고지

성심당 대표 임영진 씨. "고객은 행복할 권리가 있다."

순명으로 받아들인 가업 속엔 사랑의 철학이 스며

임영진 씨가 가게를 이어받은 때는 81년이다. 그는 이것을 순명(順命)이라 했다.

"제 전공이 빵과는 전혀 무관한 섬유공학이에요. 사실 어려서부터 부친의 선행을 많이 보아왔지만 가업을 잇겠다는 생각을 구체적으로 해보진 않았습니니다. 그렇다고 계기가 없었던 건 아니에요. 73년 제 나이 스무살 때 기술자들이 갑자기 일을 거부하는 바람에 가게 운영이 무척 어려웠던 적이 있었는데 아버지의 모습이 무척 안타까웠어요. 그 때 빵기술을 배워보겠다는 생각을 했습니다."

우리나라는 5천년 역사를 자랑한다. 연륜만큼이나 전통

를 점령' 하며 그해 8월 무사히 신점을 열게 된다.

'A-Point 실천 100일작전'은 94년 6월 은행동 지하상가에 즉석 도시락과 샌드위치를 취급하는 'A-Point'가 개점 하면서 시작했다. '작전 명령'은 '나부터 변화자'였다. 그는 역시 '그 답게' 행동했다.

100일 동안 새벽에 공장 직원과 똑같이 출근하여 정리정돈을 솔선수범했다. 또한 15일 단위로 전부서를 돌며 실무를 담당했다. 그리고 그 일이 끝난 후 각 부서원들과 자리를 마련, 그들이 목소리에 귀를 기울였다. 두 개의 '작전'이 새로운 발판 위에 안전하게 착지하는 데 공헌을 세운 것이다.



“고객은 행복해야 할 권리가 있고 저는 그것을 충족시켜야 합니다.”

고객의 행복을 위해 그는 성심당의 모습을 자주 변화시킨다. 이벤트 행사를 많이 개최하고, 인테리어 공사를 정기적으로 실시함으로써 새로움과 즐거움을 선사한다.

고객의 사랑은 변화하는 자의 것. 그는 고객의 기호에 따라 능동적으로 변화하면서도 때론 고객을 선도하기도 한다. 대표적인 경우가 '빙수포장용기'이다. 이 용기는 성심당이 처음으로 개발했다. 빙수는 꼭 가게에서 먹어야 한다는 원칙이 무너지면서 사람들은 일일이 가게에 가는 번거로움을 덜 수 있었다. 장소에 구애받지 않고 어디서든 빙수를 즐길 수 있게 된 것이다. 성심당 빙수는 자타가 인정하는 히트상품이 됐다. 고객의 욕구에 부응한 결과다. 그러나 문제가 생겼다. 용기 재료가 스티로폼 용기라 환경오염을 일으키기 때문이었다. 보냉성도 떨어지고 사용상의 불편도 있었지만 94년 여름부터 환경보호차원에서 용기 재료를 재생 종이로 바꿨다. 환경에 대한 인식이 더욱 확대됐으면 하는 기대도 이 결




정에 작용했다. 판매량이 감소하리라는 예상을 뒤엎고 재생박스 포장 빙수는 많은 사랑을 받았다. 고객을 선도한 것이다.

그가 작년에 이어 올해에도 역점을 두는 사업이 있다. 그는 95년을 환경의 해로 정하고 '푸른 환경, 푸른 성심당'의 슬로건을 내걸며 적극적으로 환경 캠페인을 벌이고 있다. 쓰레기 절감 및 분리를 철저히 하며 고객이 먹다 남은 음식을 포장해주는 수고도 마다 않는다. 우리밀 살리기 운동도 지속하고 있다. 가격 문제가 어려운 부분이지만 다양한 제품을 개발해 우리밀에 대한 사랑을 확산시키려 한다. 앞서 언급했듯이 성심당 지하에는 A-Point 매장이 있다. 작년 7월에 문을 열었고 지하상가 매장과 달리 자루우동과 멕시코 전통 음식인 타코 등을 판매한다. 올해에 이 매장을 정착시키는 게 그의 또 다른 사업목표이다.

그에게는 약 100여명의 직원이 있다. 직원들에게도 '사랑과 나눔의 철학'은 스며든다. 열심히 일하는 그들의 모습에 감사하고 격려

와 칭찬을 아끼지 않는다. 그들의 어려운 문제에 대해서 스스로 슬럼없이 머리를 맞댄다. 간혹 그들 중 사고를 치는 경우가 있더라도 '일곱 번씩 일흔 번이라도 용서하라.'는 성경 구절을 떠올린다.

아이들에게 거는 소망. 똥의 가업, 나눔의 가풍이 이어지길

그는 두 아들과 딸 하나를 두었다. “애들이 원한다면”하는 단서를 붙였지만 가업을 계속 이어가게 하고 싶다고 말한다. 그럴 경우 당연히 '나눔의 가풍'도 이어질 것이다. '당구지락(堂構之樂)'이라는 고사성어가 있다. 아들이 아버지의 사업을 계승하여 번창시키는 즐거움이라는 뜻이다. 성심당의 대물림은 그뿐만 아니라 모두에게 즐겁고 흐뭇한 일이 될 것이다.  (글/손인수)



성심당 2층
매장 모습.
변화하는
고객의 욕구에
부응한다.

권위가 아닌
사랑과 관용.
직장
신바람의
요체다.