



당시 그는 12시, 1시 넘어서까지 일을 하면서 “서울은 시골보다 기술이 뛰어나니까 이렇게 늦게까지 일하는구나. 그래! 열심히 해보자”라고 생각하며 아무런 불만 없이 순득이처럼 열심히 일했다. 그 말을 듣고 기자가 한참을 웃자 “시골에서 갓 올라온 촌놈이 뭘 알았겠습니까. 서울이 최고다라는 생각이었죠.”라고 말하며 겸연쩍게 웃음 짓는다.

그저 많이 배워야 한다는 생각이다. 배우고 또 배우도 차지 않는다. 끊임없이 배우고 연구하여 기술을 축적하는 길만이 그가 서울이라는 공룡에게 먹히지 않는 유일한 방

오랫동안 한 자리에 있는 것은 그 자리를 차지한다는 것이 아니라 지키는 것이다. 지키려면 확실한 믿음과 굳건한 의지라는 단단한 방패가 필요하다. 그래야만 유혹이라는 화살과 회의감이라는 창을 막아낼 수 있다. 바로 이 사람이 그랬다.

고집스러움과 성실함으로 9년동안 한 자리

무르익을 대로 무르익은 봄의 끝자락, 연 초록빛 풋풋한 젊음이 생동하는 회기동 경희대 입구, 오규철(34) 씨는 그곳에서 벌써 9년째 신선한 빵을 구워 내고 있다.

무작정 공장 안으로 들어서니 그는 5명의 공장 식구들과 햄버거를 만드는 작업에 몰두하고 있었다. 눈치 없는 기자의 인사에 그는 꽤 쑥스러워 하는 모습이다. 그를 처음 보는 순간 9년동안 한곳에서 잔뼈가 굵었을 노련함보다는 상냥하고 숫기 없는 청년의 표정, 혹은 아저씨하고 부르면 당장이라도 뛰어나올 것같은 모습 그대로이다.

그의 고향은 전남 장성이다. 6남매 중 막내로 태어나 국민학교 3학년때 부모님을 여의었다. 형제들이 모두 출가하고 막내만 홀로 덩그러니 남게 되자 그의 둘째 누님은 집으로 들어와 그와 함께 산다. 결국, 중학교를 졸업할 때까지 누님 손에 크게 된다.

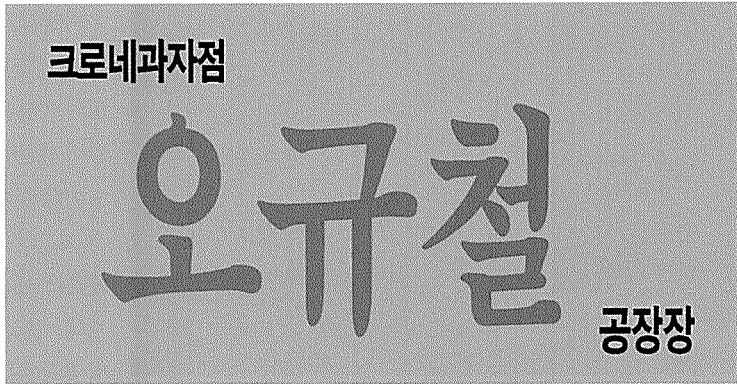
그러다가 17살 때 누님이 살던 동네의 옆집 제과점에 있는 아는 분 소개로 제과인의 길에 들어서게 되고, 대전에 있는 한 제과점에서 첫 발을 내딛는다. 그는 그곳에서 약 1년간 근무하고 서울로 상경한다. 그는 당시를 이렇게 회고한다.

“나 혼자라는 것이 오히려 저에겐 큰 힘이 돼 주었습니다. ‘나는 내가 책임져야 한다’는 생각이었죠. 모든 것을 제 스스로 판단하고 책임져야 했기 때문에 저에겐 사춘기라는 것이 없었던 것 같아요.”

험한 세상에 홀로 던져진 그로서는 이것만이 최선이였다. 그러나 환한 그의 표정 속에서 그런 결연함을 읽기가 쉽지 않았다.

“시골 촌놈이 뭘 알겠습니까”

그가 서울에서 처음 일을 시작한 곳은 퇴계로 「김충복과자점」이었다. 오직 일에만 몰두했다. 다른 생각을 할 겨를은 없었다. 그후 종로 분점을 거쳐, 23세에 신림동 김충복과자점에서 공장 책임자 생활을 하게 된다. 그가 원래 가고 싶었던 곳은 나폴레옹과자점이었던다.



▲ “그땐 정말 쑥맥이었죠. 어린 제가 뭘 알았겠습니까.”

법이였다.

그는 지금도 세미나가 있을 때마다 참석한다. 다행히 진승탁 사장이 긴 안목을 가지고 투자하는 덕분에 큰 어려움이 없었다. 크로네과자점은 87년 오픈했다. 오규철 씨는 오픈할 때부터 근무했으니 내년이면 만 10년째로 접어든다. 그는 이렇게 오랫동안 근

무한 이유를 인간관계에 두고자 한다. 노사가 서로를 신뢰하고 협력하는 관계 속에서 질 좋고 맛있는 제품이 나오며, 거기서 인간적인 유대가 형성된다고 한다.

물론 여러 가지 유혹도 많았다. “당시, 사장님은 제과에 관해서 문의한이었죠. 처음 오픈 할 땐 어려움도 많았지만 전 그저 도와준다는 생각이었습니다. 그러다 보니 서로 믿고 따르는 관계가 자연스럽게 형성되더군요. 여기저기 유혹도 많았지만 나같은 사람도 있어야 하지 않겠습니까?”

“남들과 똑같이 해서 는 실패한다”는 교훈 얻어

그와 진승택 사장은 호형호제하는 사이이다. 서로 허심탄회하게 이야기도 나누며, 기술적인 면과 마케팅에 관한 토론도 벌인다. 크로네과자점은 초창기 파리카리상식으로 운영하려고 하였었다. 그래서 파이류를 주종목으로 선택했다. 그러나 파이제조를 위한 시설도 제대로 갖추어지지 않은 상태에서 시작했기 때문에 시행착오를 겪을 수밖에 없었다.

결국 “이렇게 해서 는 안된다”라고 생각했다. 지역특성에 맞게 판매 전략을 다시 세웠다. 오픈한지 한달 만의 일이었다. 그들은 남들과 똑같이 해서 는 실패한다는 교훈을 얻은 것이다.

그때부터 그들은 지역의 시장조사를 하게 된다. 그 결과, 대학가라는 특성에 맞게 독특하고 다양한 제품에 포인트를 맞추게 된다. 소비자층을 넓게 보지않고 작은 범위부터 공략해 나간다는 전략이었다. 그의 말에 의하면 크로네과자점은 동네 빵집이다. 그러나 제품구색을 다양하게 갖춘 것이 큰 특징이다.

지금의 크로네과자점이 있기까지는 그의 보이지 않는 노력이 컸다. 모든 것이 그의 손에서 나오기 때문이다. 먹는 것은 신선도가 생명력이다. 빵이란 것이 특히 그렇다. ‘당일생산 당일판매’가 그의 지론이다. 지금까지 꾸준히 이러한 생각을 밀고 나왔다.

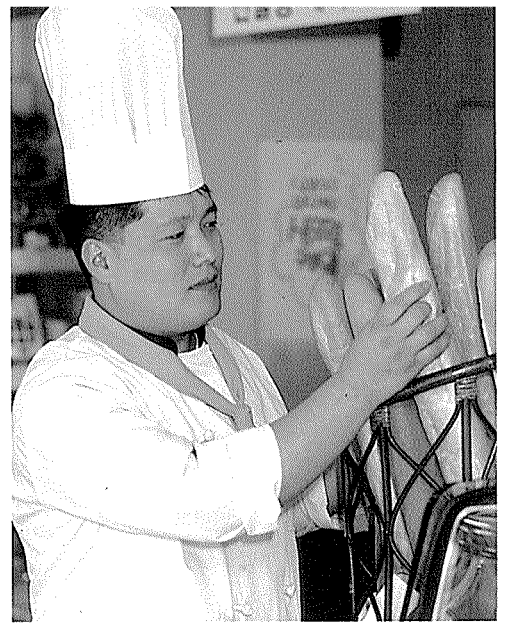
기술인으로서의 고집스러움과 성실함이 9년간 꾸준히 한 자리를 지켜 온 그의 자존심이다. 자존심이란 것이 누가 만들어 주는 것이 아니다. 말 그대로 스스로 자신을 높이는 것이다. “스스로 자신을 높인다는 것”은 결국 자신이 만드는 것이며 자신의 일에 대한 자신감과 확신이 있어야 한다.

“바로 이 사람이군요”

그를 취재하는 도중, 한 동네 아주머니가 과자점으로 들어왔다. 사진기를 들고 동봉서주하는 기자를 보고 의아해 하며, “무슨 일이냐”고 물어 왔다. 사정을 설명하고 양해를 구했다니, 아주머니는 “누가 이렇게 맛있게 만드나 했더니 바로 이 사람이군요.”라고 말하며 활짝 웃음 짓는다.

한 곳에 그렇게 오래 근무했으면서도 공장 안에서만 움직이는 그의 모습이 보일 리가 만무했던 것이다. 좁고 답답한 공장에서 그는 이런 말 한마디 들으려고 비지땀을 흘리며 정성껏 제품을 만든다. 그의 손맛이 이미 한 동네 사람들에게 익숙해져 있던 것이다.

그는 최근, 모든 것을 빨리하고 빨리 끝내려는 젊은 기술인들의 급한 성향을 지적한다. 또한 안일한 생각을 버리고 적



▲ 그가 만든 제품 하나 하나에는 그의 애정이 담겨있다.

어도 한 곳에서 1,2년은 버티고 난 후 승부를 걸어야 한다고 말한다. 좋은 빵맛의 비결은 결국 제품 하나 하나에 담긴 정성과 끊임 없는 연구이다. 그래야 그 맛이 산다. 노력 없이 대가만을 바라다면 그건 큰 모순이다.

그는 하나의 제품을 만들기 위해 그렇게 많은 노력을 들인다. 자신이 만들어 낸 제품을 자식처럼 소중히 여기는 마음인 것이다.

그에게는 2남 1녀의 귀여운 아이들이 있다. 그래서인지 일과 가족에 대한 책임감도 남다르다. 그러나 크게 바라지는 않

는다. 앞으로 조그만한 가게를 내어 동네 사람들과 둥글둥글하게 어울리면서 가족들과 오순도순 살기를 원한다.

한 자리를 제대로 지킨다는 것이 그리 쉬운 일만은 아니다. 유혹도 많고 질책도 많다. 그러나 그 자리가 나를 필요로 하는 이상, 최선을 다해서 묵묵히 나의 일을 할 따름이다. 아마도 그건 내가 있음으로써 그 자리가 빛나기 때문일 것이다.

인생은 담배연기와 같다고 누군가 말했다. 보이긴 보이는데 잡히지는 않기 때문이다.

믿음을 저버리지 않고 한 곳에서 성실히 자신의 인생을 개척해 온 오규철 씨. 그는 인생이란 담배연기를 최소한 아무렇게나 날려 버리진 않으며 살아온 것이다.

(글/ 강영주)

