



“믿음이 가는 사람”

세원물산 김희순 사장

◀세원물산 김희순사장

“양 축가를 씌워 먹는다든 생각을 가지고 사업을 해서는 안됩니다. 항상 양축가 때문에 살아가고 있다는 생각을 가지고 있습니다”

축사의 단열재와 국내 축사 원치커튼 시스템의 상당부분을 공급하고 있는 세원물산 김희순(金熙淳, 49세) 사장은 단열재를 조강지처로 축산기자재 업계를 이끌어 가고 있는 인물 중 한사람이다. 축산업계를 진정으로 걱정하는 그는 연세대학교 독일어과를 졸업한 후, 섬유계통의 무역을 담당하다가 84년 축사 단열재 국내 수입에 발을 들여놓은 후 계속해서 축산업계와 인연을 맺고 있다. 섬유계통의 냉정한 사람들과는 달리 여유있고, 진실한 축산인들과의 첫 만남이 무척 인상깊었다는 그는, 축사 알미늄 단열재를 최초로 국산화 하면서 어려울 당시 축산인들에게 받은 많은 도움을 지금도 잊지 못한다고 회고한다.

올해 15년째 축산업계에 몸을 담고 있는 김 시장은, 치밀한 계획과 경영으로 수익을 따지는 사

업가이면서도 미련한 신의와 도덕을 중시하고 인간적인 삶의 여유를 잃지 않는 훈훈한 사람이 또한 그다.

축사 알미늄 단열재를 국산화 시키면서 '세원물산' 설립

원래 무역을 담당하던 김희순 사장은 84년부터 축사에 들어가는 단열재를 수입하여 판매하면서 축산업계와 인연을 맺은 후, 여러차례 실패를 거듭하다가 알미늄 단열재를 국산화 시키면서 지금의 '세원물산'을 설립하였다.

처음 2~3년은 여러차례 부도를 맞는 등 어려움이 많았으나, 그의 확실한 경영철학과 노력으로 사업은 계속 성장하여 지난 97년에는 한 해 매출액이 15억에 달하기도 하였다.

지난 해 IMF로 수요가 반감하는 등 어려움이 적지 않았으나, 그의 성실한 사업경영으로 한 해를 무사히 이겨내고 이번 99년에는 다시 수익이

늘고 있다. '열심히 살면 길이 보이며, 구르는 돌에는 이끼가 끼지 않는다'고 김 시장은 이야기 한다. 현재 세원물산은 판넬 사용이 늘어나면서 수요가 줄고 있는 축사 단열재의 맥을 이어가고 있으며, 축사의 윈치 커튼시스템을 국내 업체중 가장 많이 양축농가에 공급하고 있다.

"현재는 단열재보다 판넬의 수요가 많으나, 소신을 가지고 계속 개발해 나가고 있습니다. 판넬과 단열재 모두 장단점이 있어 유행을 탈 뿐입니다. 또한 계속 단열재를 쓰는 사람은 단열재 만을 고집하고 있습니다"라고 김 시장은 말하며, 단열재와 윈치커튼을 계속해서 한 우물을 파듯이 개발해 나갈 것이라 덧붙혔다.

기존의 제품을 끊임없이 개발하여 더욱 더 신뢰받는 제품 만들어

국내 최고 우위를 차지하고 있는 윈치커튼 시스템은 세원물산 김희순 사장이 이전에 섬유계통에 몸담은 경험을 발휘하여 눈을 돌린 것으로써, 국내 최초로 반투광 원단으로 개발하여 '(주)한화'와 계약하여 전량을 판매하고 있다. 제품을 만들시 양축농가에 손해가 가지않게 실수없는 제품을 만들기 위해 노력한다는 김희순 사장은 새로운 제품을 쉽사리 판매하지 않고, 여러차례, 오랜 기간을 두고 제품을 검정한 후 농가에 보급하고 있다. 또한 기존의 제품을 끊임없이 개발하여 더욱 더 신뢰받는 제품을 많드는데 노력을 아끼지 않고 있다.

윈치커튼을 작동시키는 시스템을 기존의 주물에서 철판으로 바꾸어 개발하는가 하면, 기존의 전도 단열재보다 훨씬 효과가 뛰어난 복사 단열재를 유일하게 사용하고, 반투광으로 윈치커튼을 만드는 등 타 제품과의 경쟁에서 항상 우위에서



▲5년, 10년 이상된 오래된 직원들로 구성된 세원물산은 가족같은 분위기 속에서 운영되고 있다.
◀업계 최초의 반투광 윈치 커튼 원단

고 있다. 국내 축산업에서 수요가 줄어들고 있는 단열재는 이런 노력의 대가로 이제는 축산보다 건설부문에 더 수요가 늘고 있으며, 일본에도 수출하고 있다고 한다. 또한 동남아와 남미에도 수출 전망이 보인다고 하니 그의 제품개발과 기술축적의 노력이 어떠한지 짐작할 수 있다.

그러나, 김 시장은 윈치 시스템의 경우 기존의 수동 시스템보다 더욱 발전된 자동 윈치커튼 시스템도 이미 만들어 놓은 상태이나, 국가 축산정책의 부재로 인해 사업을 추진하지를 못하고 있다고 한다.

사업을 시작할 당시 축산인의 따뜻한 마음에 감명받아

김 시장은 80년대말 90년대초 축산이 호황기

일때의 정열적이면서도 순수했던 우리 축산인들의 모습이 이제 많이 퇴색되어 가는 것 같으며, 자신이 처음 사업을 시작할 당시 축산인에게 감명 깊었던 한 이야기를 들려준다.

그가 축사 단열재를 처음으로 국산화 개발하면서 많은 초기제품 비용으로 재정난에 허덕이고 있을 때였다. 이 때만 해도 아직 국산 제품은 믿을 수 없다는 인식이 팽배해 있던 터라 제품명을 숨기고 외국산과 서로 비교했을 때 국산 제품이 더 낫다고 고른 사람들도, 막상 구입할 때는 외국산을 모두 사 가는 정도였다.

그런 상황에서 개인적으로 그냥 안면 정도만 익히고 있었던 충북 진천 ○○농장의 L씨로부터 전화가 왔다. 축사를 증축한다는 말과 함께 1,500평 축사규모의 많은 량의 물량을 구입하겠다는 것이다. 김 시장은 재정이 어려운 터라 반감게 물건을 공급하고, 정해진 기일에 대금도 결제받아 잘 운용하고 있었다.

그 후 2개월 정도 지나서의 일이다. 초창기라 제품 제조과정상 문제가 생겨 주문에 비해 물건이 많이 딸리는 현상이 나타났다. 김 시장은 물건 구입 후 가끔 전화연락을 해오던 L씨에게 지나가는 말로 사정 이야기를 하였다. 그런데 웬일인가! L씨는 농장에 물건이 그대로 있으니 먼저 가져다 팔라고 하지 않는가!

축사를 지어도 벌써 지었으리라 생각하고 있던 김 시장은 의아하지 않을 수 없었다. '작은 물량도 아닌 그 많은 물량을 쓰지도 않을 것이면서 왜 사놓았던 말인가?'

김 시장이 당황하고 있는 모습을 보면서 L씨는 웃음을 보이며, 국산화 제품을 만들기 위해 많이 어려울 것 같고, 국산 개발해 준 것이 고마워서 그 해 말쯤에 축사를 증축할 계획인 것을

미리 주문해 놓은 것이라고 설명했다. 국산개발은 꼭 필요한 것이며, 잘 돼길 바란다는 말과 함께 우선 자기농장에 있는 물건을 갖다 팔고 다시 만들어서 달라는 것이다.

김 시장은 고마움을 감출 수가 없었고, 축산인들의 따뜻한 마음씨에 깊이 감명받았다 한다. 또한 이 일을 계기로 L씨와 더욱 가까워져서 지금까지 막역한 사이로 지내고 있다고 한다.

축산기자재 업체들의 공동 연구시설 소망

세원물산 김희순 사장은 '처음 시작할 때와 같이 일을 하자'는 생각을 가지고, 모든 게 한번에 이루어지면 한번에 무너지는 경우가 많으므로, 욕심내지 않고 차근차근 발씩 나아간다는 생각으로 사업을 해 나가고 있다.

지금의 축산 기자재 업체들은 열악한 재정상태를 가지고 있기 때문에 기술개발과 연구에 관한 욕구는 크나

여력이 없다. 쉬운 일은 아니지만 앞으로 축산시설환경기계협회 주도로 기자재 업체들이 공동으로 힘을 모아 연구 및 기술개발 시설을 운영해 세계와 경쟁할 필요가 있다고 김 시장은 이야기한다.

"내가 대학을 이과를 졸업하지 못하고 문과를 졸업한게 항상 마음속에 아쉬움으로 남습니다. 난 판매 기술자이지 기계기술자는 아닙니다"라며 자신의 아쉬움을 나타내기도 하였다.

그리고 김 시장은 소비자가 안심하고 먹을 수 있는 돼지고기를 공급하기 위해 국내 돈육의 안전성 문제를 투명화하여 양돈농가를 계도하는 것은 양돈협회가 해 주어야 할 일이라 덧붙여 이야기하기도 하였다. <취재 : 조진현> **양돈**



▲“무슨 일이든 처음 시작할 때의 마음으로 하자”는 그의 좌우명이 액자로 만들어져 있다.