

샌드위치 그리고 열정을 컨설팅한다

제품 컨설턴트 윤철만

샌드위치 컨설턴트 윤철만씨. 그는 제품뿐 아니라 직업 의식, 점포 경영까지도 컨설팅하는 사람이다. 기술인으로서의 자세 뿐 아니라 업계 발전을 위해 잔소리, 쓴소리를 마다않는 그를 만나보자.



샌드위치의 전도사 윤철만(67)씨는 제품 컨설턴트이다. 독특하게 샌드위치와 조리빵, 피자 품목을 컨설팅한다는 것. 67세라는 나이에도 일을 하는, 아마도 최고령 기술인일 것이라는 점이 윤철만씨에게서 일차적으로 찾을 수 있는 색다른 일 것이다. 하지만 그를 만나 본 사람이라면 온몸에서 뿜어져 나오는 활기, 자신의 전공에 대한 지식은 물론 그의 직업관, 인생관 등에서 '이 나이에 이런 사람도 있구나'란 놀라움의 느낌을 다시 한번 받게 된다.

서울 서초동 이회관베이커리에서 만난 윤철만씨. 그가 하는 행동, 말 한마디를 보고 듣고 나서 내린 결론은 '열정' 그리고 또 '열정' 이라고밖에 설명할 길이 없었다. 경로당에나 있음직한 나이에 무엇이 그를 아직도 현장에서 뛰고 있게 만들었는지, 그가 생각하는 직업관, 인생관, 노기술인이 젊은 후배에게 던지는 쓴 소리를 전달하기 위해 윤철만이라는 한 인간에 대한 탐구에 나서 본다.

샌드위치 차별화된 기술 보유해

윤철만씨는 전남 해남 하산면에서 출생했다. 해방 후 아버지를 따라 옮겨간 목포에서 그는 유달중학교, 홍일고등학교를 다녔다. 그곳에서 제과업계에 입문하고 제과점도 운영하는 등 제2의 고향

으로 인생에서 짧지 않은 시간을 보내게 된다. 30세 무렵 그는 뉴욕제과를 운영 하기도 했으며, 후에는 아이스케이크 등을 만들어 인근의 신안, 영암 등지의 대리점에 공급하는 사업을 하기도 했다.

하지만 윤철만씨는 5남매 자식의 교육을 위해 서울로 올라와 남영동에서 부산 뉴욕제과를 운영하게 된다. 그러던 중 그가 샌드위치 전문가로 인정받는 전기가 된 것은 고향 선배인 강석종씨가 운영하는 이화여대 앞 그린하우스과자점에 들어가면서 부터였다. 물론 그 때도 그린하우스에서는 햄버거, 샌드위치를 취급하고 있었지만 샌드위치가 유명하다는 명성을 얻게 된 데는 윤철만씨의 영향이 컸다.

이전부터 탐구심이 높았던 그는 그린하우스에서 조리빵 생산의 책임을 맡게 되자 끊임없는 개발과 노력으로 뛰어난 샌드위치 제조 기술을 쌓았다. 또 외국에 살고 있는 아들이 초청해 2년간 미국에 체류할 때도 미국과 멕시코의 샌드위치를 집중 연구했고, 유럽에 유학 중이던 딸이 건네주는 자료를 통해 선진국의 제품을 체득했다. 그 결과 그가 있을 당시 샌드위치의 하루 매출만 40~70만원일 정도로 그린하우스의 샌드위치는 명성을 날렸다.

“안양의 한 점포에서 제품 컨설팅을 할 때입니다. 손님 하나



가 샌드위치를 보고 ‘어! 이거 그린하우스거네’ 라고 하는 소리가 들리더라구요. 혹시 이화여대를 나왔냐고 물었더니 그렇다고 하더군요. 대학 다닐 때 먹던 샌드위치를 기억하고 있었던 거지요.”

일화에서 나타나듯 그의 샌드위치 제품은 확실히 다르다는 게 윤철만씨에게 컨설팅을 받아본 점포주들의 평가이다. 윤철만씨는 이에 대해 선과 각, 채도를 잘 살리기 때문이라고 설명한다. 샌드위치의 선과 각을 살리기 위해 케이스에 꼭 들어맞도록 하는 정확한 칼질, 먹음직스럽게 야채의 색상까지도 조화를 이루게 하는 그의 솜씨는 진열했을 때 모양부터 다르다.

샌드위치에 대한 그의 지론은 시각적으로 고객을 사로잡아야 한다는 것. 선과 각, 채도를 강조하는 것도 이 때문이다. 소비자가 샌드위치를 먹을 때 식감을 고려해 야채의 썬 크기가 감안한다는 윤철만씨가 젊은 기술인에게 아쉬움을 느끼는 것은 개발 노력이 부족한 것. 제품에 어울리지 않는 돈가스 소스를 사용하는 경우가 한 예이다. 식재료에 조금만 관심을 기울이면 응용이 무궁무진하다고 밝히는 그의 샌드위치에 대한 이야기는 끝날 줄 모른다.

점포·업계 발전 위해 쓴소리 마다 않아

사람들은 대부분 제품 컨설팅을 받고 효과를 본 이들의 소개를 통해 그를 찾게 된다. 개업 점포에 축하하러 왔던 다른 제과점 점포주가 그의 제품을 보고 자신의 점포도 지도해 달라며 초청하는 경우도 많다. 이전에 컨설팅을 받았던 점포가 다시 초청하는 경우도 적지 않다. 그가 컨설팅을 마치고 난 후 다른 기술자가 그가 지도한 대로 제품을 생산하지 않아 샌드위치의 품질을 다시 끌어올리려고 초청하는 경우도 있다.

샌드위치 기술이 뛰어나기도 하지만 점포주들이 그를 반기는 이유 중 하나는 잔소리(?)가 많기 때문이다. 오래 전에 일을 배운 기술인들이 다 그렇듯 윤철만씨도 기술인의 ‘일하는 자세’를 무척 중



시한다. 작업하고 남은 재료가 재활용되지 않고 버려지는 것을 그냥 지나치지 못한다. 따끔한 충고는 물론 공장장의 동의를 얻은 뒤 크럼 등 짜투리 재료를 이용한 제품 제조 방법을 안내하기도 한다.

“짜투리 재료가 남겨지는 것은 자기와 상관없는 일이라고 생각하기 쉽지만 그렇지 않습니다. 재료를 재활용해 업소가 발전한다면 자신도 인정받고, 그것을 후배도 본받게 돼 나중에 자기 사업을 할 때도 득이 됩니다. 제과업에 몸담아 성공하겠다고 마음을 먹었으면 모든 일을 자신의 일이라고 생각해 최선을 다해야 합니다. 그래야 업계도 발전하는 것이구요.”

윤철만씨는 기술인에게만 간간한 시아버지는 아니다. 컨설팅을 의뢰하고 돈을 주는 위치에 있는 점포주에게도 용감하게 쓴 소리를 많이 한다. ‘아침부터 저녁 늦게까지 일하는 기술인을

한달에 세번은 쉬게 해주어야 한다. 기술자 월급 적게 쥐어 이익 남기는 것은 이젠 통하지 않는다. 이것을 고치지 않으면 앞으로 기술자 없어 장사하기 힘든 상황을 맞는다.’ 윤철만씨가 거침없이 쏟아 놓는 쓴 소리 중의 일부분이다.

건강 허락할 때까지 컨설팅 계속 할 것

그는 컨설팅을 의뢰한 점포주에게 점포 경영을 잘 하는 타 점포의 사례를 들려주기도 한다. 한 귀로 흘려 버리는 점포주도 있겠지만 자신의 이야기를 듣고 점포 발전에 노력을 기울이는 사람이 한명이라도 있으면 그것으로 흡족할 뿐이기 때문이다. 제품 컨설턴트라는 자신의 역할을 뛰어넘어 쓰디쓴 충고와 타 점포의 성공 사례까지 전달하는 것을 마다하지 않는 그의 행동에서 해당 점포는 물론 업계 발전을 염려하는 열정을 느낄 수 있다.

우리 나이로 67세. 보통의 사람이라면 윤철만씨가 벌여 놓은 돈이 없어 생활을 위해 아직까지 일하고 있는 줄로 생각할 수 있다. 그러나 그는 천만의 말씀이라고 말한다. 윤철만씨는 5남매를 모두 대학까지 가르치고 유학을 시킨 자식도 있다. 미국에 살고 있는 아들, 대학에 강의 나가는 딸이 용돈으로 보내주는 돈만으로도 여생은 편히 지낼 수 있다고 밝힌다. 금전적으로는 쪼달리지 않는 셈이다.

그럼에도 불구하고 그가 아직까지 일하는 것은 자신의 일을 사랑하기 때문이다. 몸에 밴 철저한 직업 의식, 사람은 앞날을 생각하고 준비해야 한다는 인생관, 술·담배를 삼가고, 조깅과 체조로 체력을 관리하는 절제된 생활, 자신의 행동과 말 한마디라도 업계에 도움이 됐으면 하는 베이커리에 대한 열정이 그를 현장에 있게 한다고 할 수 있다. 그는 자신의 건강이 허락하는 동안은 제품 컨설팅을 계속 할 것이라고 밝힌다.

윤철만씨는 샌드위치 전도사이다. 그러나 제품 컨설턴트 이상의 존재이다. 자신의 일에 대한 철저한 직업 의식과 점포 및 업계 발전을 위해 작으나마 힘이 됐으면 하는 열정을 가지고 있는 사람이기 때문이다. 작은 키와 마른 체구, 그러나 다부진 모습의 사람을 보거든 유심히 살펴보라. 그가 윤철만씨일지도 모른다. 샌드위치가 있는 곳에 그가 있다. 그리고 그가 있는 곳에서 그 ‘열정’을 보게 될 것이다. **LG**

〈글/박종선 sunpark@mbakery.co.kr〉