



한발 앞서 생각하는 노익장(老益壯) 최무갑 케이크 전문점 최가네 대표

‘노익장(老益壯)’이란 말이 꼭 들어맞는 사람이 있다. 대구광역시의 케이크 전문점 ‘최가네’의 최무갑 사장(60)이 그 주인공. 그는 55세에 작은 점포로 사업을 다시 시작한 헨디캡을 극복하고 기발한 아이디어로 지금의 성공을 이룩해 낸 인물이기 때문이다.

“20여년전 대구에서 ‘뉴텔제과점’을 운영하기도 했지만 부도로 빚쟁이를 피해 숨어 다니다가 호텔 베이커리에 들어 갔습니다. 지금의 힐튼 호텔 자리에 있던 서울 도교호텔과 경주 코오롱호텔을 포함해 18년 동안 근무하며 일본 등 해외 연수를 통해 수준 높은 기술을 습득할 수 있었습니다”

호텔 정년 퇴직 후 최무갑 사장은 지금의 자리에서 제과점을 다시 개업했다. IMF가 본격적으로 시작된 1998년 1월 가게 문을 연 그는 자본이 충분치 않아 쇼케이스 없이 조그맣게 장사를 시작할 수밖에 없었다. 재료상조차 3개월 안에 문을 닫을 거라며 외상도 주지 않을 당시 상황에서 최사장은 기발한 아이디어의 ‘미니 케이크’로 성공의 기반을 닦았다.

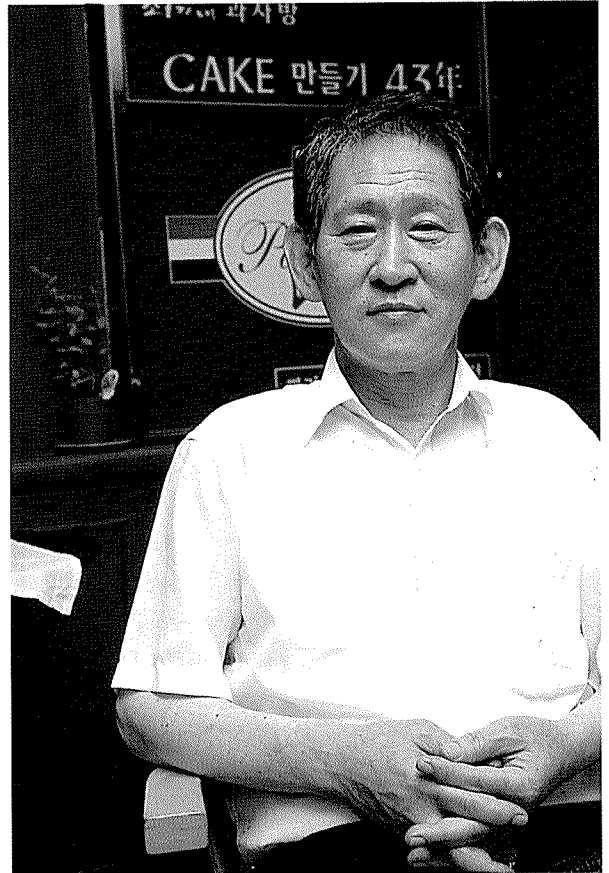
미니 케이크는 스펀지 사이에 각각 다른 맛이 가미된 생크림을 샌드하거나 과일 등 위에 토핑되는 재료를 달리해 케이크를 제조하고 가로 세로 3cm의 깍두기 모양으로 절단해 세트화한 상품. 이 제품은 12개들이가 4,000원에 불과할 정도로 저렴한 가격에 친구들과 모여 한꺼번에 여러 맛을 즐길 수 있어 10~20대 초반의 젊은이들에게 폭발적인 인기를 모았다.

케이크 전문점 ‘최가네’가 동성로2가 대구백화점 인근에 위치해 젊은 이들의 유동이 많은 상권 특성을 십분 활용한 덕택이었다. 미니케이크는 현재 스펀지 1장 기준으로 여름에는 30장, 가을에는 70여장 분량이 팔릴 정도의 대표적 히트 제품임은 물론, ‘최가네’가 얻은 명성의 영향을 받아 대구 인근 지역의 제과점에서도 일반화된 제품으로 자리 잡고 있다.

최사장의 상권을 이용한 성공 사례는 이뿐만이 아니다. 밤알 크기의 찹쌀떡을 개당 80원에 방앗간에서 특별 주문 생산한 후 이 떡에 감, 복숭아 모양으로 화과자의 외피를 입혀 개당 1,500원에 판매하는 아이디어를 접목했다. 그 결과 화과자 세트 제품은 지난 수능 특수에 개당 기준으로 4~5만개 가량 판매하는 놀라운 판매고를 올리기도 했다.

최사장은 오랜 현장 경험을 제품 생산이나 판매 전략에 적극 활용하고 있다. 새로운 것을 선호하는 젊은층의 성향을 고려해 계절별로 한창 제철인 과일을 이용해 케이크에 변화를 준다. 또 쓰다 남은 오렌지의 껍질을 당절임해 데코레이션용으로 사용한다. 이밖에 손님들 점포로 유도하기 위해 일부러 가게 앞에 강한 향의 딸기 시럽을 뿌려 놓는 사례에서 판매 향상을 위한 그의 기발한 아이디어와 노력을 읽을 수 있다.

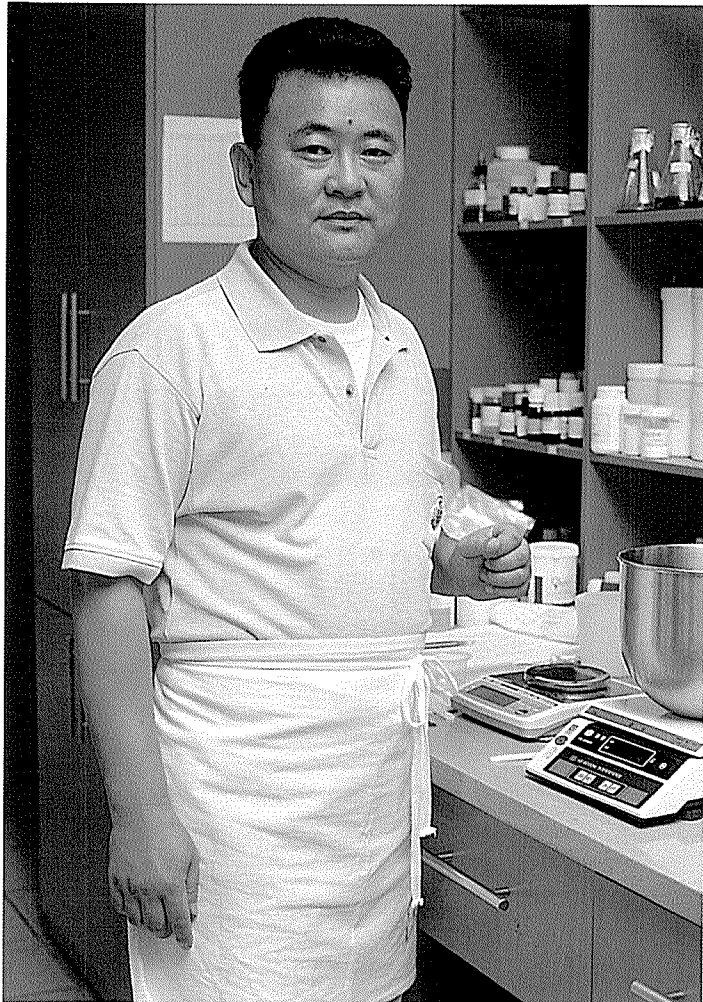
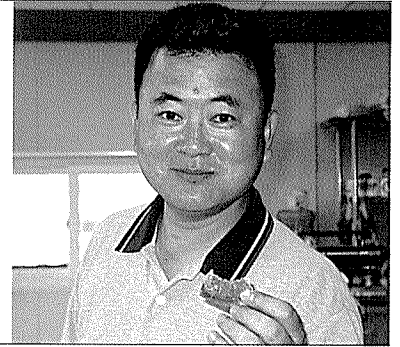
60세의 적지 않은 나이에도 그는 지금도 아침 일찍 나와 오전까지는 직접 미니 케이크의 스펀지를 굽고 판매 현장을 지킨다. 현장에서 일하며, 매출 향상을 위한 제품 및 판매 전략의 아이디어를 그 가운데서 찾기 위해서이다. 성공은 저절로 얻어지는 것이 아니다. 최무갑 사장은 더 나은 발전을 위해 지금도 공장 한켠 현장에 서있다.



〈글 / 박종선 sunpark@mbakery.co.kr〉

꿈을 만드는 행복한 사람

이원준 (주)선인 연구실장



“식품 분야에서 근무한 지도 벌써 10여년이 넘었네요. 페이스트리, 곰보빵 등 다양한 신제품 개발 업무를 맡으며 제 능력을 한껏 발휘한 기간이기도 하지요. 빵이란 제품에 미쳐서 열정을 쏟은 시간들이 제 인생에서 가장 소중한 순간이자 일을 배우면서 환희를 느낀 시간입니다”

이원준(43)씨는 지난 85년 사니에 공채 4기로 입사해 식품 기술 연구소로 발령 받아 빵 분야의 개발 업무팀에서 10년 동안 근무한다. ‘바람 바람’, ‘야채 잔치’ 등 그의 손을 거쳐 출시된 신제품들도 수십여가지에 이른다. 그는 회식 자리에서 술을 먹다가도 제품에 대한 아이디어가 떠오르면 바로 연구실로 달려가곤 했다.

매달 신제품이 쏟아지는 제과 시장에서 살아남을 만한 경쟁력있는 제품을 만들기 위해서는 제품의 맛뿐만 아니라 재료의 선택도 중요하다고 그는 말한다. 때문에 재료에 대한 깊은 지식을 쌓기 위해 매일 매일 신소재에 대한 재료 공부를 게을리하지 않는 것이 연구 직원의 중요한 자세라고 덧붙인다.

이후 그는 케이크하우스 엠마에 실장으로 자리를 옮긴다. 그러나 그동안 걸어온 길에서 잠시 비껴나는 동안 자신이 해야 할 일이 무엇인지 새삼 느낀 그는 (주)선인의 연구실에 다시 등지를 틀었다. 선인은 제과재료의 원료로 사용되는 제품들을 생산 판매하는 곳으로 필

링, 안정제, 시럽 등을 개발하고 있다.

“연구실에서 하루종일 실험을 거듭해도 스스로 한계에 봉착할 때가 많다”라며 그는 신규 아이템을 개발하는 일이 결코 만만치 않은 작업이기 때문에 꾸준히 개발하는 부단한 노력이 필수 요건이라고 덧붙인다. 그는 일하는 과정에서 겪는 난관이 부담스러울 때도 있지만 스스로 한 단계씩 성장하는 필수 과정이라고 생각한다고 말했다.

“평생 제빵 연구실에서 근무하는 것이 제가 살아가는 최선의 모습이라고 생각합니다. 머리에 하얀 새치가 내려앉는 순간까지 실험에 열중하며 신제품 개발에 최선을 다하고 싶습니다. 훗날 지금을 되돌아 봤을 때 인생에 커다란 도움이 될 수 있도록 현재에 충실한 연구실장이고 싶습니다.”

〈글 / 임희정 lim@mbakery.co.kr〉

