

여성의 부드러운 힘 사업가의 강인함을 아우르는

(주)키미코리아 대표이사 김영숙



“낮밤을 잇고 일을 하다보니 어느새 불혹(不惑)이란 나이가 저를 기다리고 있더군요. 갈팡질팡하거나 판단을 흐리는 일이 없게 된다는 불혹의 의미에 맞게 앞으로는 더욱 견고하게 살아야 한다는 각오도 생기구요. 요즘 들어 사람이 귀하다는 것을 절실히 느끼게 됩니다. 사업이라는 것도 궁극적으로 인간관계의 소산이라는 점에서 주위 분들 한분 한분이 새롭게 느껴집니다. 누구보다 직원들에게 고맙죠. 유연하게 휘어지면서도 균형을 잃지 않는 평형감을 체득하는 데 가장 큰 힘이 돼준 분들입니다.”

(주)키미코리아 대표 김영숙사장(41)의 목소리는 상당히 활기찼다. 며칠간의 해외출장으로 인해 피곤할 터인데도 불구하고 직원들을 소개하는 목소리에는 사업가로서의 자신감과 함께 여성의 세심한 면목이 고스란히 묻어 나왔다. 키미코리아는 미국 서부지역 13개 주를 대표해 양질의 미국 식품과 농산물 수출을 위한 프로그램들을 수행하

고 있는 미농무성 산하 WUSATA(미서부지역 주정부 농업 무역연합회)의 한국 시장 개발 담당회사. 미국에서도 뛰어난 품질로 명성을 얻고 있는 서부지역의 견과류와 건조과일 등을 국내 베이커리 업계에 소개하는 마케팅전담 에이전트로 지난 2000년 1월에 설립됐다.

“필리핀 등 동남 아시아만해도 먹을거리의 영양가치에 대해 국민들의 의식이 상당히 높습니다. 일본이나 중국은 말할 것도 없고요. 국내에서도 점차 영양가치에 대해 관심이 높아지고 있습니다만 아직도 말에만 그치는 경우가 많아요. 미서부지역의 농산물이 영양 등 질적인 부분에서 이미 세계적인 명성을 얻고 있는 제품이라는 것은 주지의 사실입니다. 국내 베이커리 업계에도 충분히 효용가능성이 있다는 얘기죠. 제품 홍보비용을 미국에서 지원해주고 있는 지금 업계 관계자들로서는 적극적으로 활용 방안을 모색할 필요가 있다는 것입니다.”

일과 공부의 연속 ... 해외 출장 연간 4개월

15년전인 1987년, 대학을 졸업하면서부터 그의 부단 없이는 '사회활동'이 시작된다. 미국 농산물회사의 한국법인에서 파트타임으로 수출 담당업무를 시작한 그는 이곳에서 처음 무역업무를 접하게 된다. 처음부터 무역업을 자신의 평생 일로 고려하지 않았음에도 그는 상당한 적응력을 보이며 차츰 무역업에 대한 업무 노하우를 쌓아간다. 첫 직장에서 2년을 근무한 후 한 곳에 얽매이지 않고 보다 다양한 경험과 자기 시간을 가질 수 있는 프리랜서로 활동하는 등 그의 적극적인 성향이 두드러지게 나타나는 시기였다.

“어렸을 때는 미술을 전공하는 것이 목표였어요. 졸업 후에는 외국 유학을 통해 제가 꿈꿔왔던 희망의 끝을 보고 싶었습니다. 대학에서 스페인어를 전공한 것도 큰 맥락에서 보면 꿈을 이루기 위해 그루터기를 다지는 일이라고 생각을 한거죠. 저 나름대로는 단단히 마음먹고 차근차근 계획을 세웠던 건데... 우연찮게 시작하게 된 무역업 파트타임일이 제 인생의 진로를 바꿔놓을 줄은 당시만 해도 생각을 못했어요.”

무역업을 피부로 느끼기 시작하면서 그는 '경영'과 관련된 공부를 본격적으로 시작했다. 상당히 바쁜 일정 속에서도 그는 MBA 과정을 마침으로써 실무뿐만 아니라 경영에 필요한 이론적인 토대를 탄탄하게 다져나간다. 언젠가는 자기 브랜드를 가진 회사를 가지겠다는 새로운 희망을 품으면서 그의 부지런한 발걸음은 더욱 바빠진다.

“사업을 구상하던 중 미국 농산물과 관련된 무역업이 상당한 메리트가 있다고 판단해 적극적으로 검토하기 시작했죠. 2000년도에 키미코리아를 설립해 본격적으로 업무를 시작했습니다. 초창기에는 많이 어려웠죠. 주요 상대국인 미국의 관계자들이 가지고 있는 성과 유색인종에 대한 편견은 우

리 나라보다 더 완고했습니다. 한국시장개발 담당 회사로 지정 받기 위해서는 남보다 더 준비하고 신뢰를 주는 길 밖에는 없었습니다. 회사를 처음 같이 시작했던 분들이 참 많은 고생을 했습니다. 남들보다 몇 배나 되는 일을 묵묵히 해주거죠. 서로 신뢰 없이는 불가능했던 시간들이었습니다.”

무난해 보이는 그의 이력이 그러나 순탄했던 것만은 아니었다. IMF 직전 몸담고 있던 회사가 부도나면서 비로소 그는 자기 이름을 건 회사의 필요성을 절감했다. 아무리 열심히 일해도 결국 경영자의 선택 착오로 모든 것이 사라질 수 있다는 것을 깨달은 것. 그때부터 그는 2년 동안

사업자금을 마련하기 위해 닥치는 대로 일을 했다. 새벽이면 학원에 나가 영어를 가르치는 강사 생활을 시작으로 낮에는 무역회사 오픈에 관련된 컨설팅 업무를, 밤에는 선배가 운영하는 동대문의 옷가게 일을 도왔다.

사업을 시작하는 데는 그 동안의 인간관계가 무엇보다 큰 힘이 됐다. 잘 커가고 있던 회사를 그만두고 옛 직장 동료들이 기꺼이 창업에 참여해 준 것. 이때의 경험은 '그로 하여금 회사 조직의 인화(人和)를 무엇보다 중요한 것으로 인식하게 만들게 한다. “인간관계가 처음부터 마지막까지”라고 말하는 그의 가치관은 그러나 어느 한쪽의 일방적인 희생만을 강요하지는 않는다. 직원 한사람 한사람의 역할은 회사의 구체적인 역량이자 얼굴이라는 것.

“사람이 가장 중요하다. 최선을 다해 사람을 대하면 언젠가는 그 몇 배가 되어 돌아온다.” 1년동안 약 4개월을 해외출장을 다니면서 직원들과 주변 인사들을 떠올릴 때마다 김영숙사장이 좌우로 새기는 이 한마디가 어찌하면 그의 모든 재산이자 이제 마약 접어든 불혹의 나이를 잊은 채 에너지 넘치는 활동을 가능하게 하는 힘인지도 모른다.





‘키미’ 독자브랜드 수출 ... 올 한해 300만불 목표

김영숙사장은 올해 사업 영역을 확대해 본격적인 수출업에 뛰어든다는 계획을 가지고 있다. 미국과 유럽을 포함해 동남아와 중국 등지에 제과류를 수출한다는 것. 이를 위해 그는 지난해 8월부터 구체적인 실무작업을 진행해 올해 처음으로 ‘키미’라는 독자 브랜드로 첫 수출에 성공했다. 그가 야심차게 제시하는 올해 수출 목표액은 300만달러. 내년에는 그 2배가 ‘우선’ 목표란다.

“키미캔디컴퍼니(Kimmy Candy Company)라는 브랜드로 초콜릿과 피넛, 해바라기씨 등 3개 품목 20여종의 제품을 수출했습니다. 미국, 캐나다, 멕시코, 일본, 대만 등 세계 19개국을 돌아다니며 수출계약을 맺었을 때의 기분은 뭐라 말할 수 없을 정도로 좋았지요. 국내 제품이 떨어진다는 외국의 인식을 깨고 완제품을 수출했다는 점에서도 상당한 성취감을 느꼈죠. 무엇보다 국내에서 완제품으로 제과품목을 수출했다는 점에서 만족합니다. 제 전부가 담긴 ‘키미’ 브랜드로 국내 베이커리 산업이 해외로 수출되는 교두보를 마련했다는 점에서 가장 큰 보람을 느낍니다.”

키미코리아의 해외 수출은 상당한 가치를 지닌다고 할

수 있다. 비슷한 제품을 취급했던 국내 대기업들이 실패했던 원인을 정확히 분석해냄으로써 확실한 생존전략을 마련했다는 점에서 우선 눈길이 간다. 또한 집약된 노하우가 제빵분야에서도 얼마든지 접목될 수 있다는 기대감이 그의 발걸음을 더욱 바쁘게 할 것으로 기대된다.

“미국산 농산물을 이용한 크랜베리식빵과, 피칸식빵 등은 프랜차이즈 업체나 할인점의 인스토어베이커리에서도 꾸준한 매출을 올리고 있습니다. 국내에 반입될 때 관세가 너무 비싸게 책정돼 있어 원료비가 높다는 것을 제외하면 일반 소비자들에게 제품의 영양적 가치를 적극 홍보하면 상당히 긍정적인 반응을 가져올 것으로 확신합니다. 프랜차이즈 업체, 인스토어베이커리, 호텔베이커리, 자영제과점 등 업종의 규모나 형태에 상관없이 전방위적인 프로모션을 통해 제품 확산에 더욱 적극적으로 나설 계획입니다.”

김영숙사장의 구상대로 시장이 움직여 줄지 아직은 미지수다. 다만 50%에 육박하는 관세를 감안하더라도 식빵 한 조각에도 충분히 식사가 될 수 있을 정도의 높은 영양이 있다는 점이 충분히 홍보된다면 제품 확산에 큰 걸림돌은 없을 것으로 전망하고 있다. 이를 위해 그는 무엇보다 정상급의 자영제과점이 나서줄 것을 주장한다. 그가 마케팅을 서두르는 이유는 또 한가지. 2~3년 안으로 종료될 지 모르는 미국의 홍보자금 지원 프로그램이 끊기기 전에 조금이라도 제품의 우수성을 알려 국내 제품의 품질을 고급화하는 데 기여하고자 한다는 점이다.

“서울과 지방을 돌며 순회세미나를 하고 있지만 원료비에 대한 부담이 재료의 대중적 확산을 막고 있는 것이 사실입니다. 그러나 관세가 현행대로 유지되는 한 쉽게 풀릴 수 있는 문제는 아니라는 생각이요, 운영 여력이 있는 톱클래스의 베이커리들이 확산을 주도할 필요가 여기에 있습니다. 베이커리 재료 도매상들에게서 주문이 오고 있지만 기본 물량 확보가 되지 않아 배송이 어려운 점도 조금만 더 제품이 확산된다면 해결될 수 있는 문제라고 봐요.”

그의 한마디 한마디가 구체적인 계획 속에서 계량화 된 근거로 목표에 접근하고 있다는 점에서 사업가로서의 부지런함과 꼼꼼함이 돋보인다. 학교 동창모임이나 운동클럽 등 최근 몇 년간 대외활동을 전혀 못할 정도로 쉴 새 없는 날들을 보낸 그에게서 사회의 인맥이나 인습(因襲)에 의존하지 않고 정공법으로 위기와 변화를 헤쳐나가는 정직함이 묻어 났다. 무엇보다도 그간의 사세확장에 대해 수줍어하며 직원들에게 노고를 돌리는 따뜻함에서, 사업가의 강인함을 포근하게 아우르는 섬세한 여성의 부드러움이 새어나와 사무실 공간을 훈훈하게 메우고 있었다. **이**

(글 / 오형석 ohs@mbakery.co.kr)