

Fall in Love

with

초콜릿과 사랑에 빠진 사람들

Chocolate

해마다 수많은 연인들이 발렌타인데이와 화이트데이에 초콜릿 선물과 함께 자신의 사랑을 고백한다.

사랑의 묘약인 초콜릿의 마력에 오히려 매료돼 초콜릿과 사랑에 빠진 사람들이 있다.

초콜릿이 좋아서 자신들의 인생마저 바꾼 사람들의 특별한 초콜릿 사랑을 공개한다.

글_김영주 기자 · 사진_전문식, 주현진

제과기능장 최문성씨, 인생의 갈림길에서 나를 구한 초콜릿

누구나 살아가면서 수많은 인생의 고비를 맞고 선택의 갈림길에 서게 마련이다. 어느날 갑자기 자신이 하고 있는 일에 회의가 느껴지고 모든 것이 귀찮고 어디론가 도망치고 싶은 마음만 간절할 때가 있다. 세련된 감각으로 각광받고 있는 제과 기능장 최문성 씨도 13년 전 천직이라 여겼던 제과일에서 도망친 기억이 있다. 당시 여태껏 해왔던 일이 너무 재미없고 회의감이 밀려들어 일을 그만두었다.

인생의 또 다른 갈림길에 선 그는 무작정 일본으로 떠났다. 제과를 배우기 위해 제과 유학이나 연수를 떠난 것이 아니라 그냥 단순한 여행길에 오른 것이다. 우연이었는지 필연이었는지 마침 일본에서 재팬케이크쇼·동경이 열리고 있었고 최문성 씨의 발걸음은 자연스럽게 그곳으로 이어졌다.

“재팬케이크쇼를 구경하러 들어갔는데 반짝거리는 보석같은 게 문득 눈에 띄었어요. 뭔가하고 자세히 봤더니 반짝반짝 윤기가 흐르는 봉봉 초콜릿이더라고요. 그 독특한 매력에 빠져 한참을 보고 있는데 머리속에서 갑자기 ‘바로 저거야’ 하는 소리가 들렸어요.”

그 길로 허겁지겁 돌아온 그는 초콜릿 봉봉이며 초콜릿 케이크 등 초콜릿 제품을 파고들었다. 그때만 해도 초콜릿이 지금처럼 보편화되어 있지 않을 때라 배울 수 있는 곳도 딱히 마땅치 않았다. 외국 기술서적을 보면서 따라해보고, 혼자서 여러가지 방법을 응용하기도 하고, 초콜릿 제품이라면 하나도 빼놓지 않고 먹어보며 초콜릿에 대한 자신만의 고유한 레시피를 만들어 차곡차곡 쌓아 올렸다.

“솔직히 초콜릿을 이용해 제품을 만드는 것이 여자 기분 맞추는 것보다 훨씬 힘들어요. 상대방에게 거짓말로 사랑한다고 말하면 통할 수 있을지 모르지만 초콜릿에게는 거짓말이 안 통하거든요.”

온도나 공정 어느 것 하나만 소홀해도 초콜릿은 말없이 토라지는 애인보다 더 무섭게 형편없는 제품으로 변해버린다고. 그래서 초콜릿 앞에서는 늘 정직하고 순수한 마음으로 최선을 다하는 수밖에 없다.

그가 초콜릿과 숙명적인 사랑에서 빠져나오기 힘든 것도 바로 이런 초콜릿의 매력 때문이다. 너무 까다로워서 힘든 작업 공정이 따르지만 그가 쏟은 노력만큼 초콜릿은 멋진 모습으로 보답하기 때문에 매번 신기할 뿐이란다.

최문성 씨가 가장 좋아하는 초콜릿의 맛은 특유의 단맛과 짭사래함. 초콜릿이 가진 맛을 잘 살릴 수 있는 제품과 초콜릿의 매력을 한껏 나타낼 수 있는 초콜릿 장식을 선보이는 것이 그의 소박한 바람이다. 다른 것들과 조화를 이루면서도 초콜릿 본연의 매력이 살아나도록 하는 것이 그가 초콜릿을 사랑하는 방식이다.

초콜릿과 인연을 맺은지 오랜 시간이 지났지만 그에게 변함없이 순수한 마음과 애정을 지니게 하는 초콜릿은 그의 인생의 갈림길에서 만난 숙명적 존재임이 분명하다.



‘무슨 일이든 3년을 하면 일에서 기쁨을 얻고 10년을 하면 남이 나를 따라한다’는 말이 있다. 그만큼 오랫동안 한 우물을 파는 사람에게는 다른 사람들이 가질 수 없는 그만의 노하우가 쌓인다는 뜻이다. 제과 기술인으로 15년 동안 한결같이 초콜릿에 몰두하다가 초콜릿 용품을 제작, 판매하는 업체를 설립한 서승주 대표가 바로 그 주인공이다.

서승주 씨가 처음으로 초콜릿에 관심을 갖게 된 것은 1988년 한국에 방문한 일본의 유명 웨프가 진행하는 초콜릿 세미나에 어시스턴트로 참여해 정통 초콜릿을 배우면서부터다. 그날 이후 서승주 씨는 일이 끝나면 공장에 혼자 남아 초콜릿 장식물이나 제품을 연구하며 초콜릿의 매력에 빠져들었다. 그 해 내친김에 자신이 쌓아온 초콜릿에 대한 열정을 시험해볼 겸 SIBA 대회에 초콜릿 공예 작품을 출품했다.

“몇날 며칠 밤샘작업을 통해 초콜릿 공예작품을 완성해서 출품했는데 아쉽게도 탈락했어요. 하지만 대회를 준비하면서 초콜릿 제품에 대한 시야도 넓히고 실력도 늘어 좋은 경험을 쌓는 계기를 마련했죠.”

서승주 씨는 각종 자료들을 통해 공부하면서 시간이 갈수록 커지는 초콜릿에 대한 목마름을 달래기 위해 프랑스 벨루이 제과학교로 초콜릿 연수도 다녀왔다.

“초콜릿을 배우러 프랑스에 갔는데 하루 수업료가 30만 원이나 하더라고요. 저한테는 상당히 큰 돈이었는데 막상 초콜릿을 배우기 시작하니깐 돈이 하나도 아깝지 않을 정도로 즐거웠어요.”

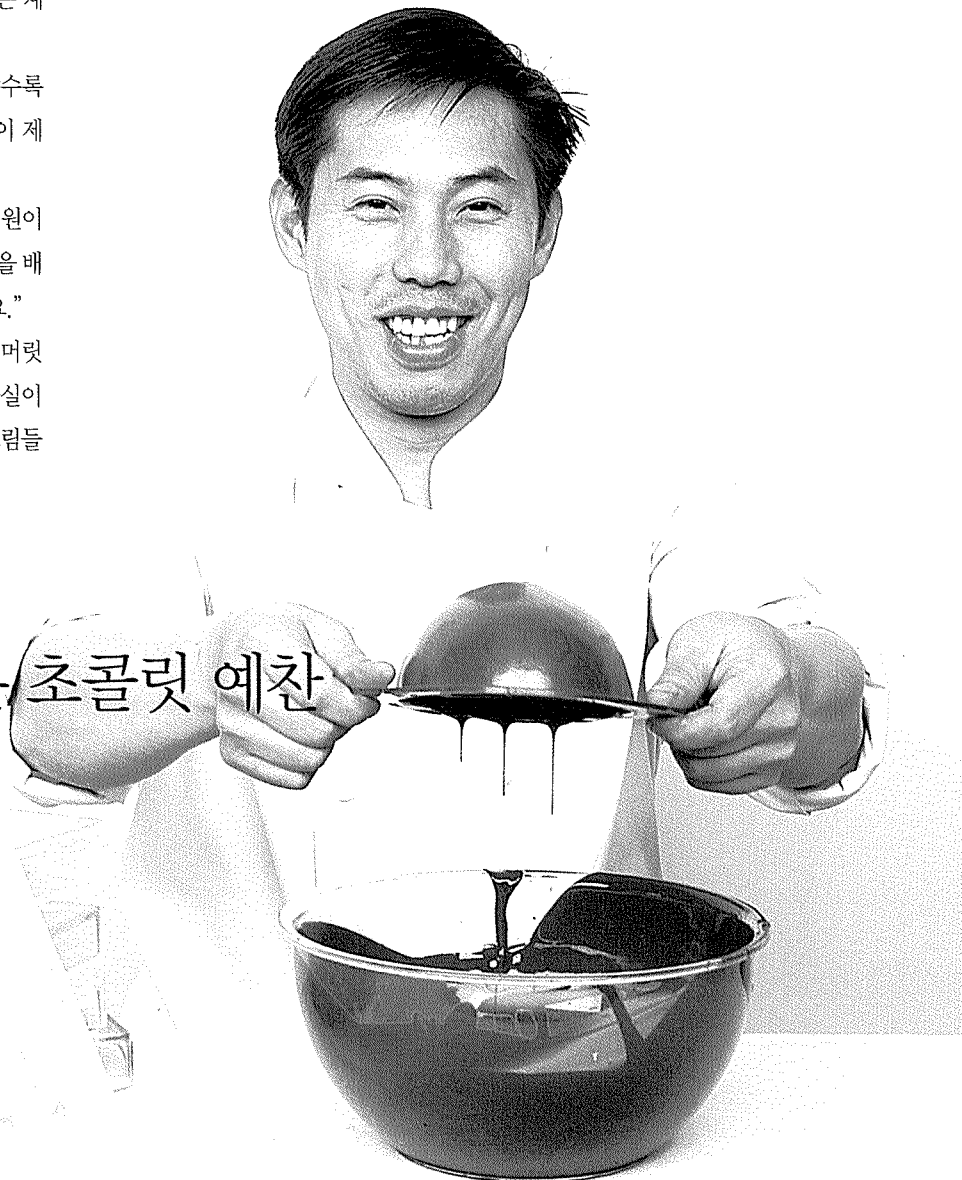
그는 초콜릿을 배울수록 공예 분야에 큰 매력을 느꼈다. 머릿속으로 상상할 수 있는 캐릭터나 형체를 만들 수 있다는 사실이 너무 재미있어서 초콜릿으로 만들고 싶은 생각에 캐릭터 그림들이 실려 있는 책을 수집하는 취미까지 생겼다고.

“공예에 빠져 있다보니 이제는 국내 큰 행사가 있을 때나 방송국에서 필요할 때 저에게 연락이 와서 작품을 의뢰하곤 하는데 특별한 형태를 요구해서 힘들 때도 있지만 언제나 도전하는 기분으로 제품을 완성하는 것에 큰 보람을 느껴요.”

서승주 씨가 초콜릿 공예를 하면서 늘 골칫거리로 작용한 것은 바로 몰드였다. 외국에서 초콜릿 몰드를 구입한 비용만 2천만 원이 훌쩍 넘는다. 엄청난 비용도 부담스러운데다가 구할 수 있는 몰드도 상당히 제한적이어서 아예 초콜릿 몰드 기계를 제작해 원하는 모든 몰드를 만들어 사용하던 것이 사업까지 이어지게 됐다.

서승주 씨는 몰드나 각종 용품을 폭넓게 연구해 외국 제품보다 값이 싸면서 다양한 디자인을 선보여 국내 초콜릿 시장에 이바지 하고 싶다는 비전을 갖고 있다. 15년 동안 한결같이 이어져 온 그의 초콜릿 예찬은 쉽사리 사그라지지 않을 듯하다.

케익아트 서승주 대표, 15년 동안 지치지 않는 초콜릿 예찬



요즘 혈액형으로 성격을 알아보는 것이 유행이다. 대중적인 의견을 모아 놓은 것이라 개인적 차이가 크지만 인터넷 수제 초콜릿 판매 사이트인 쇼콜라움의 김유미 대표를 가만히 지켜 보고 있으면 혈액형에 관한 이야기들이 틀린 얘기들도 아닌 듯 하다.

B형 여자들은 호기심이 많은 행동파에 특히 연애에 있어서는 첫눈에 사랑에 빠지는 일이 많아 앞뒤 재지 않고 바로 고백하는 저돌적 스타일이라고 하는데 김유미 씨와 초콜릿의 러브스토리는 그야말로 B형 여자의 전형을 보여준다.

미대를 졸업하고 인테리어 회사에 근무했던 그녀는 갑자기 제과일이 하고 싶어져서 회사를 그만두고 제과점에 입사했다.

“일본으로 어학연수를 갔었는데 양과자를 좋아하는 룸메이트 덕분에 따라서 많이 먹었어요. 그때 기억 때문이었는지 갑자기 제과일이 너무 하고 싶더라고요. 무작정 압구정에 있는 파티세리 에구치에 전화해서 일하게 해달라고 했죠.”

적극적인 성격 때문인지 경력하나 없이 그녀는 막무가내로 매달렸던 파티세리 에구치에서 일할 수 있는 기회를 얻었다. 하지만 제과일은 그녀가 생각했던 것보다 훨씬

고되고 힘들었다. 일을 시작한지 2~3일이 지나자 한쪽 팔에 마비가 올 정도였다. 너무 힘들어 일을 그만 두

려고 마음먹었던 찰나 선배가 봉봉 초콜릿을 만드는 모습을 보게 됐다.

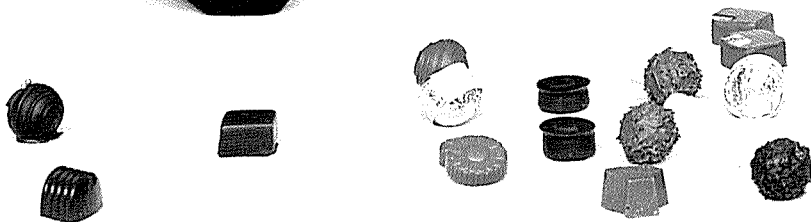
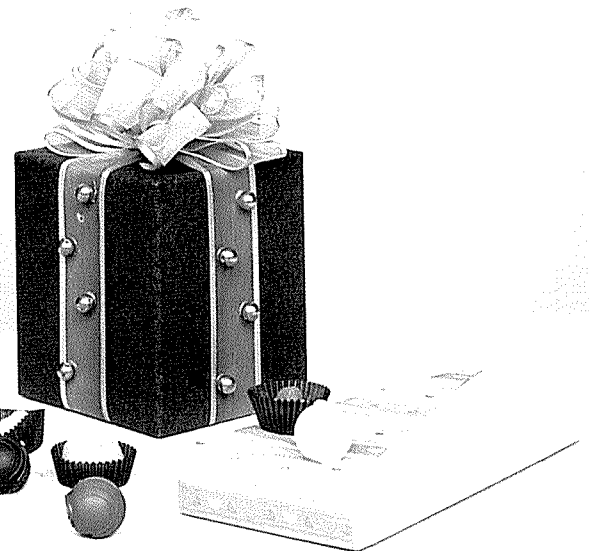
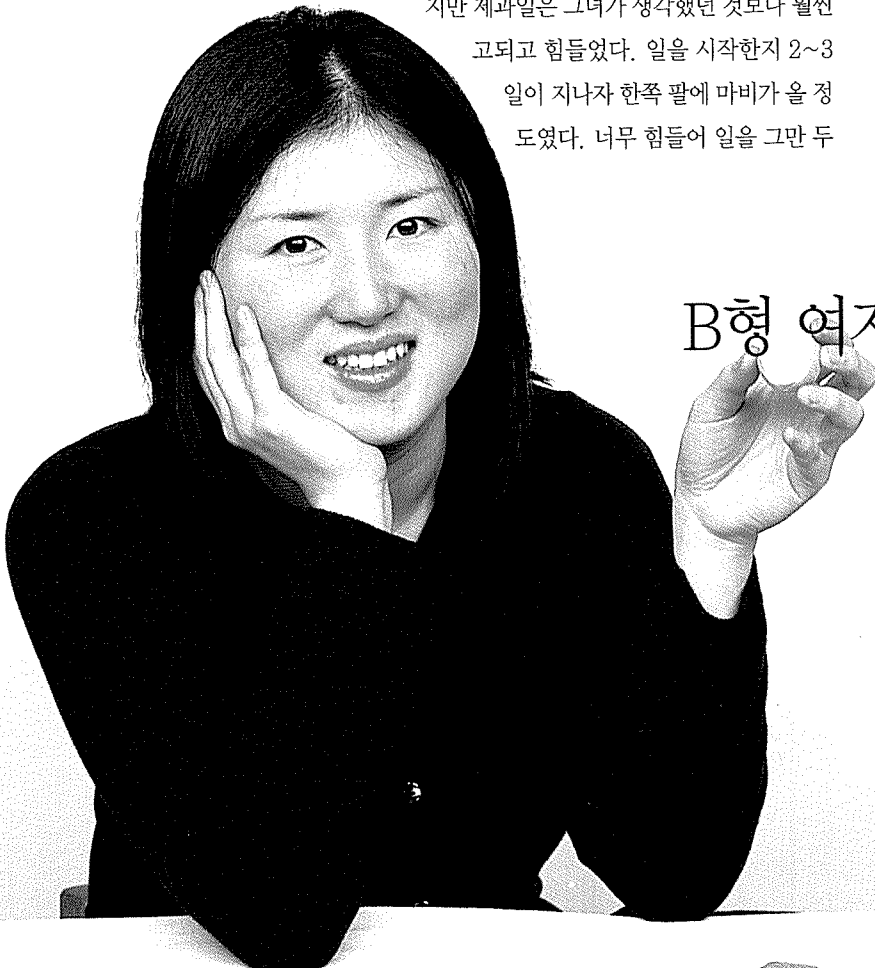
“초콜릿 제품을 만드는 선배가 너무 신기했어요. 배우고 싶은 마음에 선배한테 가르쳐달라고 졸라댔더니 먼저 다른 일을 잘하면 가르쳐주겠다고 하더라고요. 그래서 다시 열심히 일하면서 초콜릿을 배울 수 있을 때까지 기다렸죠. 그때부터 어느새 2년이라는 시간이 훌쩍 지났죠.”

김유미 씨는 첫 눈에 사랑에 빠진 사람처럼 초콜릿이 자꾸만 눈앞에 아른거려 다른 일이 아무리 힘들어도 참을 수 있었다고. 초콜릿을 배우는 것이 너무 재미있고 초콜릿의 까다로운 작업조차 그녀에게는 큰 매력으로 느껴졌다. 그러면서 원래 관심이 높았던 인터넷 상점에서 초콜릿을 판매하면 어떨까하는 생각이 들었다. 외국에서 첫 데이트때 상대방에게 고디바 초콜릿을 선물하는 것처럼 초콜릿을 선물의 개념으로 널리 알리고 싶은 욕심이 생겼다.

오랜 자료 수집과 준비 끝에 인터넷 쇼핑몰 쇼콜라움을 운영하게 된 김유미 씨는 초콜릿을 만드는 것 이외에도 해야 할 일이 여러 가지로 많아 힘들지만 언제나 초콜릿과 함께 하는 지금의 삶이 만족스럽다.

그녀의 얼굴에 잔잔히 피어나는 미소가 행복한 러브스토리의 주인공임을 알게 해준다.

쇼콜라움 김유미 대표, B형 여자의 저돌적 초콜릿 사랑



듀레초콜릿 영업기획부 이재민 씨, 초콜릿에 울고 웃는 초콜릿 맨

듀레초콜릿 영업기획부에서 근무하는 이재민 씨는 어디에서나 '환영 받는 영업 사원'이다. 영업 사원이 환영을 받는 경우는 흔치 않는데 그가 환영받는 영업 사원이 된 이유는 바로 초콜릿 때문이다. 이재민 씨는 한국의 명품 초콜릿을 표방하며 고급 초콜릿 시장에 뛰어들던 듀레초콜릿을 홍보하기 위해 백방으로 찾아다니는 초콜릿 전문 영업 사원이다.

“보통 영업사원들을 싫어하잖아요. 하지만 저는 초콜릿 샘플을 가져가서 그런지 오히려 여기저기서 환영받아요. 초콜릿은 좀처럼 거부 반응이 없고 선물하기도 쉬워서 사람들이 부담스러워 하지 않는 눈치예요.”

그가 초콜릿 영업 사원이 된 것은 우연찮게 듀레초콜릿을 선물로 받으면서다. 슈퍼에서 파는 초콜릿만 즐겨 먹었던 그에게 고급스러운 포장에 담긴 갖가지 모양의 초콜릿은 깊은 인상을 남겼다. 다른 회사 영업직에서 근무하고 있던 이재민 씨는 마침 영업직 직원을 구하고 있던 듀레초콜릿의 구인광고를 보고 과감하게 이직을 결심했다.

“초콜릿 영업 사원이라는 이력이 독특하잖아요. 원래 초콜릿을 좋아하는 편인데다 듀레초콜릿을 처음 알게됐을 때 워낙 강렬한 인상을 받아서 별다른 망설임 없이 쉽게 결정할 수 있었죠. 저 정도의 제품이라면 팔아보고 싶다는 생각이 들었어요.”

패기 하나만으로 높은 경쟁률을 뚫고 입사한 그는 자신이 만족해야 고객을 감동시킬 수 있다는 원칙을 세우고 초콜릿 영업에 뛰어들었다. 초콜릿 영업 사원으로 1년여 가까이 시간을 보내며 자기 주변 사람들에게도 자신있게 선물하고 권유할 수 있을 만큼 회사에 대해 전폭적인 신뢰를 할 수 있어 자신의 일을 무척이나 만족스러워한다.

“초콜릿이 사람이 먹는 음식이라서 좋은 재료로 위생적으로 만든다는 것을 강조하고 있어요. 그런 점에서 제품에 대해서 늘 자긍심을 가지고 고객들을 대할 수 있어 더욱 열심히 영업 활동에 주력하게 되는 듯해요.”

그가 초콜릿 영업을 하면서 가장 힘든 일은 고급 초콜릿에 대한 인식이 낮아 일반 초콜릿보다 훨씬 높은 값을 이해시키는 것이라고. 고급 초콜릿 제품이 맛있고 좋다는 사실은 인정하면서도 슈퍼에서 파는 초콜릿과 값을 비교해 선뜻 받아들이지 못하는 점이 참으로 안타깝다. 그래도 새로운 업체에 처음 접촉할 때 '듀레'라는 이름을 듣고 믿어주는 고객을 만나거나 고객들이 다시 찾아줄 때면 한없이 큰 보람을 느낀다고.

“일본에는 '메리스', 벨기에는 '고디바'가 있는 것처럼 한국에는 '듀레'가 대표 브랜드가 될 수 있을 때까지 젊은 패기로 열심히 초콜릿을 들고 뛰어 다닐 겁니다.”

앞으로도 초콜릿에 울고 웃는 초콜릿 샐러리맨의 바쁜 하루는 주욱 이어질 것이다. ☞

