

카틸 & 퓨리나와 손잡고 'Win-Win'

(주) 하나사료의 심장 마케팅



>>> [취재 _ 이미지]

TMR과의 인연을 맺어준 노트 한 장

한 사람의 운명을 바꾸는 결정적인 계기는 의외로 거대한 것이 아니었음을 우리는 자주 목격하게 된다. (주)하나사료 김영규(48세) 사장의 TMR 사료와의 인연도 거슬러 올라가면, 단 한 장의 노트에서 비롯됐다. 건국대학교 축산학과 재학시절이었다. 당시 지도교수였던 전병태 교수님은 어느 날 김영규 사장에게 자그마한 노트 한 페이지를 내밀었다. 거기에는 TMR 사료에 대한 아주 기본적인 내용이 적혀 있었다. TMR사료라는 것은 무엇이고, 어떻게 만들며, 소에게 급여했을 경우 어떠한 변화가 일어나는지에 대한 요약 정도였다. 80년대 후반이었다.

“그 노트를 보는 순간, 느낌이 아주 강하게 왔습니다. 아, 이거 되겠구나, 이렇게 좋은 사료가 있었구나, 이거 한번 해봐야겠다, 싶었지요.”

학부를 졸업하고, 김규영 사장은 당시 매일유업이 운영하던 평택의 한 시범 목장에서 TMR사양방식에 대해 학습하게 된다. 지금 돌이켜 보면 그때의 TMR이란 매우 형편없는 수준이었지만, 새로운 방식의 사료라는 점이 젊은 그를 열정적이게 만들었음이 틀림없다. 열악한 환경에서도 언제나 힘이 났으니 말이다.

이후 TMR사료를 생산하는 업체에 입사하여 본격적인 TMR사료 영업을 맡게 됐다. 축산을 전공했



▲ 영업직원들의 능력이 탁월하다며 직원들 자람에 여념이 없다. 왼쪽부터 조광제 상무, 김태원 과장, 최점술 팀장, 여우근 부장_ 가운데 김영규 사장의 양 옆은 사무실 여직원들.

고, 또 TMR사양 방식에 대해서도 중무장 되어 있던 그로서는 즐거운 일이 아닐 수 없었다. 많은 사람들이 '처음' 이고 싶어 하고, 또 그렇게 주장하지만, 실제로 필드에서의 TMR사료 판매는 그 때가 처음이지 않았을까하고 김영규 사장은 조심스레 말한다.

영업에서 창업으로, '사람'이라는 힘

조금씩 TMR의 맛을 알아가던 무렵, 김영규 사장은 창업을 결정하게 된다. 그동안 영업을 하면서 부족하다 느꼈던 부분을 직접 개선하고 싶었던 까닭이다. 비로소 92년, 경주에 '진산사료'라는 이름의 공장을 세우게 된 것이다. 시작은 동업자와 함께였다. 하지만 막 자리를 잡아가던 회사는 아이엠에프(IMF) 사태를 계기로 휘청거리게 됐다. 자금회전은 어렵고, 동업자들과도 결별을 선언할 수밖에 없었다. 당시 회사와 함께 운영했던 목장은 그래서 거의 곁을 떠나게 됐다.

다만, 그 때 그와 함께 일했던 조광제 상무는 여전히 그의 곁에 남았다. 어떤 사람이 잘 될 때, 그 곁에 있는 사람들은 많아도, 힘들 때 함께 있어주는 일이 얼마나 힘든지 김영규 사장도 잘 알고 있다. 조광제 상무는 그 힘든 시절에 박봉을 받으면서도 그의 곁에 있어준 힘이 되는 한 사람이었다.

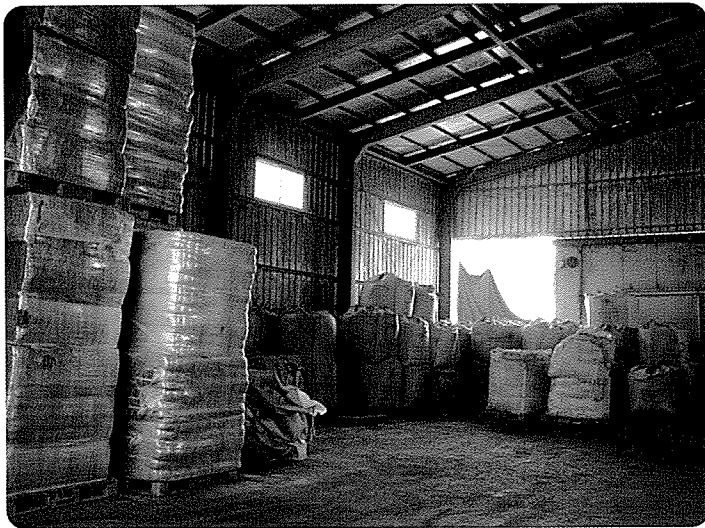
그렇게 힘든 시절을 헤쳐 나가면서, 조금씩 새로운 길일 열렸다. 2000년도엔 '하나사료'로 이름을 바꾸었고, 2003년도엔 더 넓은 곳으로 확장 이전하기에 이르렀다. 김영규 사장은 그게 모두 사람의 힘이라고 생각한다.

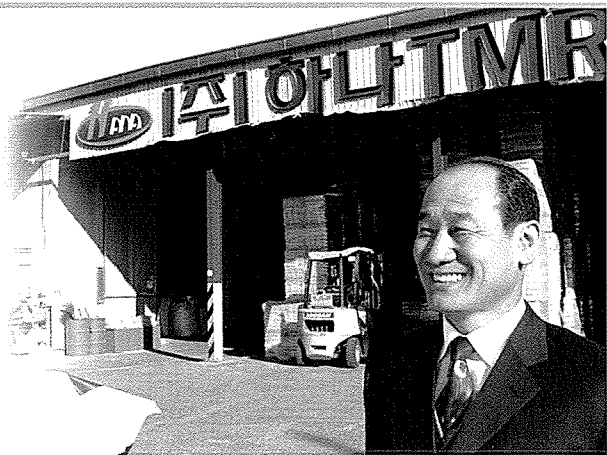
“저는 지금도 우리의 영업직원들을 매우 신뢰합니다. 이 지역에서 이들의 능력은 탁월하다고 할 수 있습니다. 사람이 힘이지요.”

'카길', '퓨리나'와 손잡고, 경주 석권 노린다

그렇게 '사람'으로 자신 있는 하나사료의 2006년 사업목표는 더욱 다부지다. 시설면에서도 2000년도에 TMR공장으로서는 최초로 ISO9001 인증을 받은데 이어, 지난 2005년에는 노동부와 한국산업안전공단이 선정하는 'Clean 사업장'으로 뽑혔다. 더불어 올해부터는 배합사료업체인 '카길'과 손을 잡고, 더욱 공격적인 마케팅에 돌입할 예정이다.

“기존에도 우리 공장에서 생산되는 사료의 80%는 경주에서 판매되었습니다. 실제로 경주에 있는 낙농가의 절반 정도는 하나사료와 거래하고 있다고





할 수 있지요. 그만큼 (주)하나사료는 이 지역에 대해 특별한 애착이 있고, 최선을 다하고 있습니다. 지난해 7월부터는 카길과 손을 잡고, 카길 대리점도 함께 운영하고 있으며, 올해 1월부터는 퓨리나코리아와 OEM사료 생산판매에 함께할 생각입니다. 이렇게 세계적인 배합사료업체와 함께 생산판매에 돌입하는 이유는, 기존의 한계를 극복해보기 위해서입니다. 시설면이나, 기술, 그리고 인적 인프라가 충분히 갖추어진 배합사료업체와 제휴함으로써 사양서 비스의 질을 높여 소를 사료에 맞추는 것이 아니라, 사료를 소에 맞추는 철저한 맞춤사료를 공급하기 위해서입니다. 이로써 (주)하나사료는 2006년도에 작년 대비 약 3배 이상의 판매실적을 거둘 것으로 예상됩니다.”

되는 목장은 되고, 안되는 목장은 안되는 그런 사료가 아니라, (주)하나사료라면 믿고 거래할 수 있다는 이미지를 심어주기 위해, 생산부터 판매, 사양서 비스까지 책임감을 가지고 임할 것이라는 김영규 사장. 그는 앞으로 사료는 공장이 있는 그 지역에 더욱 올인(all-in)해야 할 것이라고 생각한다. 물류비도 그러하고, 이미 포화상태에 접어든 TRM사료공장을 봐도 타 지역으로의 판매망 확대는 점점 더 힘들어 질 것이기 때문이다. 또 사료회사라는 게 사료만 덜렁 던져주고 끝나는 게 아니고, 지속적으로 관계하고, 사양관리를 꾸준히 해야 하기 때문에 더욱 그렇다고 한다.

그렇다면, 직원들이 생각하는 김영규 사장은 어떻게?

“우리 사장님을 나쁘다고 말한다면, 그 사람은 정

말 벌 받을 것입니다.” 힘든 시절을 함께 거쳐 왔다는 조광제 상무의 설명이다. 그래서일까. 김영규 사장이 직원들에게 가장 강조하는 것은 “인간에 대한 예의와 존중”이다.

한 때 영업맨이었던 그가 사장이 되자, 주위에선 그를 인정하려 들지 않았다. 그는 많은 사람들을 필드에서 상대하면서 인간에 대한 예의와 존중이 얼마나 중요한 지를 뼈저리게 느낀 사람이다. 그가 귀땀을 한다.

“처음만나는 10분이건 1시간이건, 제일 좋은 인상으로 대하고, 좋은 감정을 갖도록 1년 동안만 하면, 아마 누구라도 좋은 사람이라는 이야기를 들을 겁니다.”

심장 마케팅

한 사람의 심장을 얻기 위해서는 우선 자신의 심장부터 내놓아야 한다는 말이 있다. (주)하나사료가 꼭 그러하다. 자신의 심장으로 타인의 심장을 노크하겠다는 것이다.

김영규 사장은 그 전략이 비록 시작은 힘들지라도 시간이 지날수록 더욱 공고하게 남을 것이라고 확신을 하고 있다. 그것은 경험이 그에게 준 교훈이기도 하다. (주)하나사료의 2006년, 이제 그 아침이 밝았다. ☺