



“처자식 먹여살리러 길을 떠나라”

발효사료제조기와 방목사육으로 양육인들의 이목을 집중시키고 있는 김 중호 사장. 그에게서 마케팅과 방목사업 추진에 대한 성공 스토리를 들어본다.

양육업을 시작한지는?

“88년 처음 농장을 경영하기 시작해 지금까지 약 20년 정도 되네요.

처음에는 젖소를 키우기 시작했는데 젖소는 키울수록 저와 맞지가 않더라구요. 젖소와 함께 사슴을 몇 마리 키우다가 점차 젖소를 줄이고 사슴 수를 늘렸습니다. 그렇게 키우게 된 것이 계기가 되어 사슴전업농가가 되었지요.”

농장의 규모는?

“현재 사슴농장의 평수는 100평이 조금 넘습니다. 집과 발효사료제조기가 있는 터를 합하면

200평정도 됩니다. 축사에서 키우고 있는 사슴은 레드디어, 엘크, 꽃사슴을 합쳐 약 102두 정도 됩니다. 하지만 앞으로 방목사육을 시작하기 위해 인근의 12만평 부지를 확보해 놓은 상태이고, 방목사육을 하게 되면 사슴의 두수는 지금보다 훨씬 늘어날 것입니다.”

농장 경영시 가장 중요한 사항은?

“사슴을 사육하는데 있어 가장 중요한 것은 먹이와 바닥의 위생입니다.

사슴은 타 가축에 비해 사료비가 차지하는 부분이 큼니다. 그러나 발효를 시키면 사슴들의 입맛



별빛사슴농장 김종호 대표

에도 맞고 건강에도 좋은 발효사료가 됩니다. 이는 굳이 비싼 돈을 들여 배합사료를 사 먹이지 않아 비용절감에는 물론이고, 좋은 녹용 생산에도 큰 영향을 줍니다. 발효사료제조기가 대안이었습니다.

2000년도에 착공해 이듬해 완공을 해 지금까지 이어오고 있습니다. 도토리 가루, 볏짚, 잣나무, 톱밥을 비롯해 사탕수수, 밀기울, 쌀겨, 보릿겨, 맥주박, 깻묵, 비지 등 10가지가 넘는 재료를 제조기에 넣고 60도의 온도로 24시간 발효 시킨 후 마지막에 옥수수 알곡을 첨가, 사슴에게 급여합니다.

바닥관리는 농장의 위생을 좌우하는 것이라 신경을 쓰지 않을 수 없는 부분입니다. 저는 농장 전체를 지붕으로 덮어 바닥을 늘 건조한 상태로 유지하고 있습니다. 건조한 바닥상태가 항상 유지되기 때문에 분변을 빗자루로 쓸어내는 것으로도 청결함은 완벽하다고 자부할 수 있습니다.”

녹용판매시 타농장과의 마케팅 방법 차별점은?

“직접 버스를 운전해 농장을 찾는 고객들을 모시고 옵니다. 소형버스를 직접 운전해 서울이나 인근 지역의 고객들을 위한 서비스입니다.

찾아오는 고객들을 맞는 것은 누구나 할 수 있는 일입니다. 하지만 고객을 찾아가 농장을 찾아가게 하는 것은 농장주가 아니면 할 수 없는 일입니다.

이제는 마냥 앉아서 고객을 맞는 것은 녹용판매에 아무런 도움이 되지 않습니다. 고객이 만족하는 것이 결과적으로 농장주의 만족이 된다는 것을 알아야 합니다.”

향후 농장 경영시 주력해야 할 사항은?

“앞으로 사슴들을 모두 인공포유로 순화시켜 방목사육 할 생각입니다.

우리나라의 반 이상이 산으로 되어 있는데 실제



잠재고객을 알려거든 그의 관심사부터 파악하라
 공통 관심사로 공감대를 형성하고 자신에 대한 정보도 충분히 제공하라
 이 단계에서 당신이 보여야 하는 태도는
 △ 간결함 △ 따뜻함 △ 솔직함 그리고 친절함이다.
 -지그 지클라-

로 사용되고 있지 않는 산들이 얼마나 많습니까?
 이러한 산들을 활용해서 사슴을 자연스럽게 풀어
 놓고 자연초를 뜯으면서 사육을 하는 방목을
 추진 중에 있습니다.

좁은 사육장보다 넓은 곳에서 방목하면서 자란
 사슴들이 더 건강하고 좋은 녹용을 생산하지 않
 겠습니까? 물 좋고, 공기 좋고, 서울과 가까워
 교통도 편리한 청평이야 말로 사슴을 사육하는
 곳으로는 최적지라고 판단하고 있습니다.”

방목사육 준비시 가장 힘들었던 점은?

“무엇보다 부지가 확보가 가장 힘들었습니다.
 우리나라에서 방목 사육을 하는 곳이 거의 없고
 있다 해도 부지가 넓지 않아 실제로 방목이라 말
 하기에는 아쉬운 점이 많습니다.

제가 추진하는 방목사육은 12만평의 넓은 산에
 사슴을 자연 그대로 풀어 놓고 인공사료 대신 자
 연초를 그대로 뜯어 먹게 하는 것입니다.

여기에 교통이 편리해지고 사슴방목이 사람들
 에게 많이 알려진다면 자연에서 사슴을 직접 볼

수 있기 때문에 아이들의 학습에도 많은 도움을
 줄 것으로 생각합니다.

청평을 찾는 사람들의 수도 지금보다 더 늘어날
 테고요. 그럼 지역발전에도 많은 도움이 되지 않
 겠어요?”

국내 양록인을 위한 조언을 한마디...

“수입녹용이 많이 들어와 우리 녹용이 설자리를
 잃어가고 있습니다.

우리나라 사람들의 몸에는 우리나라에서 먹고
 자란 사슴의 녹용이 더 잘 맞습니다. 농장에서는
 각기 맞는 마케팅과 더 나은 녹용을 생산하기 위
 한 제품 개발은 물론 고객들이 우리 녹용을 믿을
 수 있도록 정직함으로 고객에게 신뢰를 심어 주
 는 것이 절대적으로 필요합니다.

좋은 녹용을 생산해 내기 위해 끊임없이 노력하
 고 연구해야 합니다.

양록인들은 자신들만의 노하우와 전략, 홍보 등
 으로 새로운 판로 방향을 찾아내고 실천함으로
 써 양적, 질적 성장을 거듭해야 할 것입니다.”