

# 만성신부전증 극복하고 사슴업으로, 제 2 인생 도약!

청결한 위생관리! 인품을 파는 서비스!

“세상에서 나만 열심히 노력하는 게 아니다. 일에 집중하지 않고, 남의 말에 의해서 움직이는 시대는 지났다고 본다. 내가 반 사슴이 되어 주어야 한다. 사슴의 눈빛만 봐도 어디가 아픈지 무엇이 필요한지를 알 수 있을 정도가 되어야 한다.”



환희사슴 곰농장에는 사슴, 엘크 60마리(수컷 45, 암컷 15), 꽃사슴 2마리, 곰 7마리가 함께 있다.

잘 나가던 그의 사업과 인생에 브레이크가 걸렸다. 70년대 중반 오토바이 유통업과 한우 150두를 사육하는 유현재 사장은 전라남도에서 다섯 손가락 안에 들 정도로 선봉에 서 있었다. 그 어떤 것도 부족할 것 없는 그의 인생도 건강의 적신호 앞에서는 당해낼 재간이 없었다. 만성신부전증으로 사형선고를 받은 유현재 사장은 나와 가족 건강의 소중함에 대해 돌아보게 되었다.



유현재 사장

### 사슴 업을 시작하다

90년대 초 전남대학교 최기철 교수가 “손을 쓰기 늦었다”라고 했다. 얼마 못살 것이라고 했다. 앞이 캄캄하고, 답답함을 이루 말할 수 없었다. 이유는 유 사장이 만성신부전증의 병을 가지고 있었던 것이다. 마음을 비우기로 했다.

이런 그가 당시 이륜 사업과 한우 150두로 사활을 걸며 앞만 보던 그의 인생은 사슴 행사장을 보게 되는데…,

잘 기억은 나지 않지만 영광인것 같다. 관광버스가 즐비해 있고 그 가까운 곳에 40여명이 한 곳을 기점으로 에워싸고 있었다. 그곳으로 다가가 보니, 한 사슴농가가 엘크 2마리로 주위 사람들에게 녹혈을 나눠주고 있는 게 아닌가!

유 사장은 꽃사슴 2마리를 구입했다. 자신의 건강을 위한 마지막 몸부림이었다. ‘사슴을 기르자! 사슴을 시작하자.’

이후 유 사장은 사슴의 녹용을 통해 건강을 관리해 나갔다. 건강도 좋아지고, 다른 이웃도 나눠주

다 보니 녹용은 항상 부족했다. 더욱이 얻고 싶다고 해서 늘 얻을 수 있는 녹용이 아니었기에 녹용의 귀함은 이루 말로 할 수 없었다. 이웃의 필요와 자신의 건강을 위해 사슴 업을 하기로 결정하고 IMF로 접어들던 97년도 너나 할 것 없이 다 하던 일을 접어 갈 때 유 사장은 2억 원을 투자해 엘크를 구입했다. 본격적인 사슴 업을 시작하게 된 것이다. 5000평 대지 위에 기존 한우 목장을 사슴에 맞게 개조하고, 사슴 두수에 맞게 목장을 구분했다.

환희사슴·곰농장에는 사슴 엘크 60마리(수컷 45, 암컷 15), 꽃사슴 2마리, 곰 7마리가 함께 있다.

### 사슴과 나는 하나다!

이것이 유 사장의 지론이다. 그래서 처음 시작한 가게며, 건물이며 그대로 보존하고 있다. 지금도 처음 시작한 건물 안 가게는 유 사장이 자주 들러 쉬어가는 곳으로 그 몫을 이어가고 있다.

“이곳은 나의 그루터기와 같은 곳이다. 그래서



녹즙을 드시고자 하시는 분은 전수후 민호포를 받아주시기 바랍니다  
 5월부터 7월 말까지 매주 일요일 오후 5시에 녹음제취합니다

본골,상미 (5방1마소) 15만원	녹음대보탕 (50봉 25만원) 20만원
상미,중미 (5방1마소) 12만원	녹 음 주 (1봉 3,000원) 12만원
전지녹음 (5방5방1마소) 8만원	사슴파+녹음 (12k 1송) 12만원
하 미 (5방1마소) 5만원	곰한마리 (곰1마) 300~700만원

가축이 복용한다는 마음으로 최고의 약재를 골라서  
 맛과 전통을 최대한적으로 정성껏 만들었습니다

미련하다 하겠지만, 그냥 두고 나와 함께 가는 것이다.”

사슴 업을 전환할 당시 농장이름을 '환희사슴곰농장'으로 했다. 이는 그가 76년도 이륜 사업을 시작할 때 시작했던 '환희 상사'에서 비롯된 것이라고. 최근 송아지 값이 암소보다 높아지는 희귀현상을 보면서, '계속 한우를 해 왔다면 많은 수익을 올리지 않았겠냐' 하며 아쉬움의 말을 건네지만, 사슴이 없다면 자신도 존재 할 수 없었다는 게 그의 대답이다.

유현재 사장에게겐 사슴만한 게 없다. 자신의 건강을 지켜주고, 키우기도 어렵지 않다. 더욱이 지금은 자식이 함께 업을 공유하고 있으니, 이보다 더 기쁠 수가 없다고 한다. 유 사장에게 있어서 사슴은 더불어 사는 존재가 되었다.

사형 선고를 받다시피한 그에게 희망과 용기를 주었고, 일을 주었기 때문이다.

### 우리 농장이 잘 되는 비결?

#### 청결한 위생관리 !

사슴은 시기적 계절적으로 민감한 동물이다. 그렇기 때문에 그때마다 세심한 관심과 주의를 기울이지 않으면 안 된다.

발정기 때는 단백질 함량이 낮은 먹이로, 녹용 생산시기에는 고품질 녹용 생산을 위해 먹이에 만전을 기한다. 또한 겨울철 발굽질병을 대비한 위생관리도 철저를 기한다.

사슴은 질병이 없는 게 아니다. 어린 사슴의 경우 설사를, 절각이 끝났을 때는 발굽질병을 신경 쓰면 그 이상의 질병은 없는 동물이다. 여기에 사슴 농장 바닥의 경우 1년 한번씩 분뇨는 걷어 내고 황토로 바닥을 정리해 준다. 이것이 환희사슴 · 곰농장이 지키는 철칙이다.

#### 인품을 파는 서비스 !

우리농장은 고객을 맞이할 때, 고객이 찾기 전에



눈빛만 봐도 고객의 필요를 알고, 즐거운 마음과 좋은 생각이 농장을 떠날 때까지 지속되도록 노력한다.

다시 말하면 고객에게 인품을 파는 것이다. 자신의 인품은 곧 고객을 감동시키고, 고객 감동은 매출 및 입소문이라는 시너지 효과를 일으킨다.

때문에 형식이 아닌 품질과 마음으로 승부수를 거는 것이다.

“세상에서 나만 열심히 노력하는 게 아니다. 일에 집중하지 않고, 남의 말에 의해서 움직이는 시대는 지났다고 본다. 내가 반 사슴이 되어 주어야 한다. 사슴의 눈빛만 봐도 어디가 아픈지 무엇이 필요한지를 알 수 있을 정도가 되어야 한다. 유통은 투명해야 한다. 우리농장은 이런 면을 중시해 위생, 서비스 그리고 직판을 택해 운영하고 있다.”

그렇다. 1등만이 생존하는 시대, 온 신경을 사슴에만 쏟아야 한다. 지금 이런 사슴에 관해 아들이 뒤

를 이어 전력하고 있다. 연 매출액 만도 2억원이다. “매출액을 말해주는 것은 곧 서비스이다. 많은 비교 대조를 하는 소비자들의 눈높이를 알고 그에 맞는 필요를 채워 주어야 한다.”

### 사슴 업은 나의 것 ~♬

초기 사슴을 너무 비싸게 사서 후회한 적도, 어려움도 많았다. 좋은 품종이 아니어서 후대가 좋지 않아 녹용의 질이 떨어진 씁쓸한 기억도 있다.

이런 순간마다 내 사슴이 죽었을 때, 후대가 좋지 않았을 때, 이를 원망하고 손익을 계산하기 보다는 마음을 비우고 그대로를 받아들인다.

“이젠 죽을 때까지 사슴과 꿈을 사육하며 살려고 한다. 욕심도 포부도 없다. 그냥 사슴과 하나 되어 끝까지 가는 것이다. 더 나은 녹용을 거두어 고객에게 큰 만족을 안겨 기쁨을 보는 것이 나의 계획이자 낙이다.”