

‘성남지부 활성화 위해 무자격자에게 자격증 취득 권유’



박중배 대표

(주)디케이(대표 박중배)는 보일러 배관·자재 도매전문점이다. 박중배 사장과 전국보일러설비협회와는 협회를 통해 인연도 깊고 사연도 많아 본지는 (주)디케이 박중배 대표를 인터뷰 했다.

-(주)디케이 소개와 인혁은?

먼저 저희 회사를 월간 보일러설비지에 소개할 수 있게 되어 영광으로 생각합니다. (주)디케이는 1978년 성남시에서 동국상사로 출발하여 95년에는 (주)동국종합건설을 창립하고 2000년 (주)디케이로 법인 전환했습니다.

이렇듯 건설업과 보일러 및 배관자재유통업에 30년을 이어 올 수 있었던 것은 전국보일러설비협회 회원과 시공인 여러분들의 많은 협조가 있었기에 가능 했습니다.

-침체되어 있었던 성남지부가 이제는 전국에서 가장 활성화된 지부가 될수 있었던 동기와 인연을 맺게 된 배경에 대해서 말씀하여 주세요.

유통업을 하다보니 박기준 중앙회 회장님으로부터 성남지부 활성화를 위한 당부가 있어서 인연을 맺게 됐습니다. 유통업을 하다보면 무자격자들이 제품을 사러옵니다. 그러면 그들에게 온수온돌기능사 자격증취득을 권유하고 취득할 수 있도록 관심과 배려를 해주고 취득 후에는 협회 가입을 권유했습니다.

그렇게 4년을 지나니까 자격증 취득자가 약300명으로 불어났고 그 가운데 협회에 등록자가 절반정도가 가입했는데 그 후로는 자진탈퇴나 이직 하게 되어서 지금은 약8~90명 되는 것 같아요. 그래도 이만하면 큰 성과를 얻은셈입니다.

지금은 성남지부가 5000만원짜리 사무실(30평)을 마련했고 나름대로 활성화되고 있어서 성남지부 발전에 일조했다는 소리를 들을 때는 가슴 뿌듯하고 감회가 새롭습니다.

성남지부가 더욱 발전하기 위해서는 더많은 봉사활동이 필요하며 나아가 협회의 위상이 높아지만 자연히 설비업도 활성화 될것으로 생각합니다.

그러나 요즘 건설경기 위축으로 인해서 어렵습니다. 이를 극복하기 위해서는 자재를



구입하는데 원가절감을 통해서 조금이라도 극복 해야겠지요.

-(주)디 케이와 설비업자들과 상생할 수 있는 방안은?

사업의 다각화와 투명성을 높이기 위해서 법인으로 전환한점이 큰 덕을 봤습니다.

특히 전국으로 판매망을 넓혀 지방에 판매하는 업자들과 많은 거래를 하고 있지만 전국의 설비인들 에게는 저렴한 가격에 구매 수 있도록 했습니다.

설비인 들의 어려움은 자재가 광범위하기 때문에 구매 및 견적에 어려움이 많은 것으로 알고 있습니다.

요즘에는 지방에서도 유통점이 종합백화점으로 늘어나고 있는 추세로 디 케이도 설비인들이 한곳에서 구매할 수 있도록 보일러 및 보일러배관자재, PVC, 타일, 위 생기, 등, 공구까지 다양한 제품을 일괄 구매 할 수 있도록 도와주고 있습니다.

-설비업을 하면서 어려운부분과 정부에 바라는 점이나 협회나 설비업자들에게 부탁하고 싶은 것은?

정부에서는 주택정책을 아파트위주로 하는 것보다 다가구 다세대 단독주택으로 범위를 넓히는 정책으로 전환해 법으로 제도화해서 활성화시켜야 시민들이 살 수 있다고 생각합니다.

건축법을 개정해서라도 반영이 꼭 필요합니다. 특히 설비업에 종사하는 영세사업자들에게도 세제혜택을 줄 수 있는 정책도 필요합니다.

또한 설비업을 경영하는 사업자도 보일러에 집착하지 말고 인테리어 및 냉난방사업 등 사업의 다각화를 위해서는 업역도 넓혀 나가야됩니다. 늦었다고 생각하지 말고 설비업을 대물림해준다는 마음가짐으로 일해야합니다.

건설경기의 침체로 설비업 사장님들이 단순노무직으로 급속도로 전환되어지고 있습니다.

회원들은 협회에서 해준 게 뭐있냐고 불평하지 말고 전시회 등을 통해서 신기술을 접목해야 될 것입니다. 협회라는 단체는 어려울 때 필요한 것이지 일을 주는 곳이 아닙니다.

하지만 협회에서도 회원들에게 신기술 교육 등을 통해서 일거리 창출에 많은 도움을 줘야합니다.

끝으로 전국보일러설비협회의 무궁한 발전을 기원합니다.

