

# ‘사장이 모든 분야에 베테랑 되어 소비자의 가려운 곳 직접 긁어줘’

지난달 17일 오픈한 경동나비엔 안성대리점은 1층과 2층을 포함한 총 240평 규모의 대형 전시장겸 대리점으로 안성시내로 들어가는 길목에 자리잡고 있어 소비자를 만날 수 있는 최상의 위치를 자랑하고 있다.

특히 용인 외곽고속도로가 최근 계통될 예정으로 차량 유입이 많아 이 길목을 지나는 차량들이라면 한눈에 경동나비엔 안성대리점을 만날 수 있다.



홍부표 사장

안성대리점은 넓은 공간을 잘 활용해 1층은 보일러와 배관자재 및 부품을 판매하고 있으며 2층에는 경동나비엔의 여름철 다각화 사업을 위해 추진된 캐리어 에어컨이 전시돼 있다.

안성대리점의 홍부표 사장은 배관자재를 시작으로 보일러 유통업과 현재 경동나비엔에 이르기까지 약 20여년의 세월을 보일러와 함께 잔뼈가 굵은 그야말로 보일러쟁이다.

보일러를 통해 인생의 반년을 살아왔다는 홍사장의 경력은 매우 화려하다.

경동나비엔에 몸담은지는 올해가 6년째로 첫 회에만 최우수보일러대리점 2등을 차지하고 나머지 4년간은 1등을 유지하는 저력을 보여왔으며 한해 기본적으로 기름, 가스, 심야전기보일러등을 포함해 2만대 이상을 판매하는 성과를 올리고 있다.

현재 홍부표사장은 경기도에서 송탄대리점과 안성대리점을 동시에 운영하고 있다.

설비와 서비스, 배관등을 담당하는 63명의 직원을 두고 있는 홍사장은 한해 매출액에 대해 120억은 족히 넘는다고 귀띔했다.

이중 보일러판매량만도 60억이 넘어 인근 지역에서 경동나비엔 홍부표 사장을 따라올 경쟁사가 없다는것이 경동측의 전언.

이처럼 완벽한 보일러쟁이가 될수 있었던것은 홍사장만의 노하우가 있었다.

노하우를 묻는 기자의 질문에 홍부표 사장은 "사장이 배관과 설비 및 서비스등에 대해 베테랑이 돼야한다"며 "소비자들의 가려운 곳만 긁어줘도 신뢰성을 얻는데는 문제가 없다"고 밝혔다.

때문에 홍사장은 소비자들과의 직거래를 통해 판매 및 설비등을 다른사람의 도움없이 해내고 있다.

"사장 자신이 설비할수 있는 요건을 갖추고 나니 소비자들과의 직거래에서도 적정가격을 맞춰 설비까지 행사할수 있어 높은 매출성과를 얻는것 같다"라며 "소비자들의 입장에서 중간 마진을 제외하고 저렴한 가격에서 보일러를 구매할수 있어 폭발적인 반응을 얻고 있다"고 말했다.

현재 홍부표 사장이 총횡무진하고 있는 경기도는 정가가격 경쟁이 형성되고 있는 편으로 직접

설비가 가능한 홍사장의 경우 설비 마진을 제외해 좀더 저렴하게 보일러를 설치할수 있는 장점이 소비자들의 구미를 당겼다.

아직까지 홍사장의 2호격인 안성지역에서 경동나비엔의 점유율은 30%를 넘지 못하고 있다.

현재 안성지역의 인구는 약 14만명으로 한해 4~5000대 정도의 보일러가 판매되고 있다.

이들중 기름보일러의 비중은 50%며 심야전기 보일러의 경우 30%, 가스보일러의 경우 20%를 차지하고 있다.

안성지역은 개발지역을 중심으로 신규 아파트 건설이 한참 진행중에 있기때문에 보일러 제조사들입장에서는 황금시장에 속한다.

특히 최근 지방을 중심으로 도시가스관로 연결이 진행중에 있어 향후 2년내에 가스공급이 원활하게 공급돼 가스보일러의 수요는 더 늘어날것으로 전망되고 있다.

홍사장은 "올해 보일러 판매목표는 3000대로 서민을 위주로 노마진 에어컨 이벤트를 진행중에 있으며 대리점 자체내에서 상품권을 발행해 경동보일러로 교체시 사용할수 있도록 하고 있다"며 "경동나비엔의 이름을 걸고 1등이 아니면 보일러 판매를 하지 않겠다"는 강력한 의지를 보였다.

