

고객에게는 진심을 다해, 가족에게는 영양을 충분히!
고객과 닭(가족)을 '감동' 시키는 경영이 두산의 경쟁력

두산생물자원(주) 박근호 대표이사

글 | 김효진 기자(hj@chicken.or.kr)



“마음의 문을 활짝 열고 고객에게 먼저 다가가 진심을 다해 진실된 모습을 보여주는 것이 경영 전략이자 철학입니다.”

이는 백년전통의 기업 두산생물자원(주)의 박근호 대표이사가 평상시 강조하는 경영, 영업 전략이다.

1981년 두산에 입사한 이래 지난해 10월 처음으로 사료분야를 맡게 된 박근호 대표이사는 처음에는 회사 경영 방침에 대해 많은 고민을 했지만, 결국 결론은 하나였다고 한다. 고객이 먼저 다가오기 전에 내가 먼저 거짓없이 진실되게, 꿈수부리지 않고 정직하게 다가가 나를 먼저 보여주고, 고객이 나를 선택하게끔 하는 것.

정직하고 진솔한 자세로 품질 최고주의와 축산 서비스의 선진화를 추구하며 고객 만족을 극대화하고 한국 축산발전의 일익을 담당할 두산생물자원(주)의 현재와 미래에 대해 들어보았다.

Q 먼저 두산생물자원(주)는 어떤 기업인지 소개 부탁드립니다.

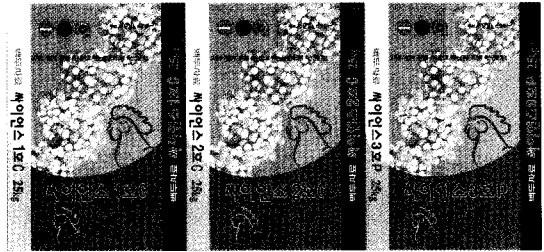
A 두산생물자원(주)는 113년의 역사를 가지고 있는 두산 그룹의 윤리적 경영이념 아래 정직하고 진솔한 자세로 대한민국 배합사료업계의 역사와 함께 해오고 있습니다.

1955년 설립된 두산생물자원(주)는 국내 축산업의 발전과 농가의 소득증대를 목표로 사료 제조업을 시작한 이래, 지난 53년간 고객 여러분의 더 큰 만족과 행복을 위해 끊임없이 노력하고 있으며, 사료판매 및 서비스부분의 역량과 경쟁력을 극대화하여 국내 배합사료업계의 발전과 동반성장을 이끌어 왔습니다.

또한 전문화 되어가고 있는 축산농가에 발맞추어 맞춤형 서비스를 개발하고 있으며 고객의 needs를 파악하여 제품을 개선하고, 고객이 바라는 그 이상의 품질을 위해 지속적으로 매진하고 있습니다.

한편 철저한 위생과 안전한 사료를 생산하기 위해 2002년 유럽 SGS HACCP 인증을 받았으며, 2005년에는 농림부 HACCP 인증을 받아 엄격하게 위해요소를 차단 및 관리하고 있습니다.

현재 임직원 약 150명이 육계 신제품 싸이언스의 100여종을 생산하고 있으며 연간 판매량 약 35만톤 이상, 연 매출액 1,600억원을 달성하고 있습니다.



최근에 출시한 친환경사료인 '사이언스 시리즈'

Q 두산생물자원(주)에서 생산되는 생산품목 중 육계관련 제품에 대한 자세한 설명을 부탁드립니다.

A 최근에 출시한 신제품 싸이언스 시리즈는 증체율이 우수하고 연변을 획기적으로 개선했습니다.

이 제품은 항병력을 강화시켜 요즘처럼 사육환경이 좋지 않을 때 더욱 더 뛰어난 효과를 발휘하게끔 설계되어 많은 농가들로부터 관심을 받고 있습니다. 또한 특수복합처방으로 연변을 획기적으로 개선하여 습한 바닥으로부터 올 수 있는 질병들을 근본적으로 차단해줍니다.

특히 섭취량이 뛰어나 증체가 빠르며 사료요구율을 대폭 감소시켜줌으로써 농가 수익에 많은 도움이 될 것입니다. 시판되자마자 주문이 쇄도하기 시작해 현재까지 농가들로부터 뜨거운 호응을 받고 있으며, 앞으로 고객의 수익을 극대화시킬 수 있는 훌륭한 신제품이라고 확신합니다.

Q 여름철 농가의 생산성 향상을 위해 두산생물자원(주)에서는 어떤 노력을 기울이고 있는지요?

A 여름철을 강조하셨는데요. 저희 두산생물자원은 여름철뿐만 아니라 4계절 살모넬라 제거프로그램을 가동하고 있음을 강조해서 말씀드리고 싶습니다. 제품으로 생산되기 전 원료로부터 오염될 수 있는 살모넬라 및 병원균을 제거하기 위해 주기적으로 살모넬라 제거프로그램을 적용해 완벽하게 살모넬라 및 병원균을 차단하고 있습니다. 또한 철저한 원료검사를 통한 안전한 제품 생산을 위해 과거에 비해 곰팡이 독소 검사 빈도수를 두 배로 늘렸습니다. 마지막으로 완벽한 차단을 위해 독신의 피해가 우려되는 제품에 독신제거제를 사용, 농가 생산성 향상을 위해 최선을 다하고 있습니다.

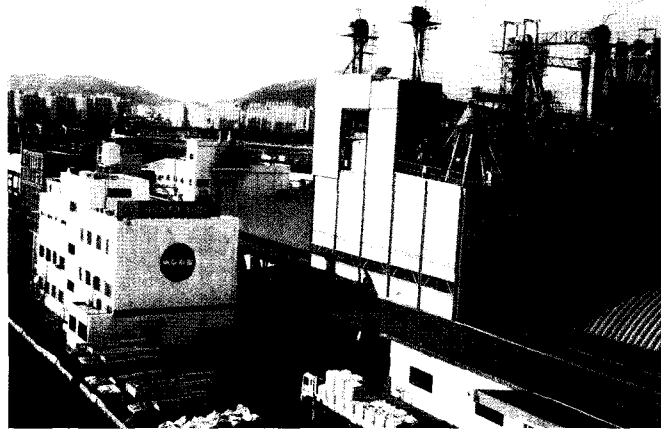
Q 안전한 사료 생산을 위한 두산생물자원(주)만의 노하우에 대해 알려주십시오.

A 위에서 설명한 살모넬라 제거프로그램 연중 가동과 독성검사 빈도수 증가, 독신제거제 사용 등으로 이미 위생적인 사료생산에 많은 신경을 쓰고 있습니다. 게다가, 앞에서 설명한 바와 같이 두산생물자원은 HACCP 인증을 유럽과 농림수산물부 2곳에서 받았습니다. 사실 국내에서

농림수산물부 HACCP 인증이 필수이지만 유럽 SGS HACCP 인증은 선택입니다. 하지만 저희 두산생물자원은 스스로 철저하고 안전한 사료를 생산하기 위해 유럽 SGS HACCP 인증심사를 매년 신청해 점검을 받고 있습니다. 이것은 저희 스스로가 위생적이면서 안전한 사료를 만들기 위한 자발적인 의지가 담겨 있다고 볼 수 있습니다. 앞으로도 HACCP 인증을 지금의 2곳에서 지속적으로 매년 점검을 받아 사람이 먹는 식품과 같은 수준의 완벽하고 위생적인 사료를 만들도록 노력하겠습니다.

Q 2011년부터 사료내 항생제의 사용이 금지됨에 따라 항생제 대체제 시장에 눈을 돌리는 업체들이 늘어나고 있습니다. 두산생물자원(주)는 이에 어떤 대응책을 가지고 계신지요?

A 저희 두산생물자원은 다가 올 2011년을 대비해 이미 철저한 준비를 하고 있습니다. 웰빙트렌드가 반영되고 있는 최근 소비패턴도 점차 친환경으로 생산한 축산물을 선호하고 있으며 점차 이 시장도 성장하고 있습니다. 다른 경쟁사들이 최근 항생제 대체제 시장에 관심을 가지고 있는 가운데 저희 두산생물자원은 이미 검토와 시험사양을 거쳐 신제품 W-싸이언스 시리즈(친환경용)를 지난 6월에 출시하여 많은 친환경 육



본사 전경

계농기들로부터 호평을 받고 있습니다. 이 제품은 소비자의 건강과 안전을 고려한 미래지향적인 제품이라고 할 수 있습니다. 저희 두산생물자원은 이 분야에서 다른 경쟁사들보다 앞서 나가고 있다고 자신할 수 있으며 앞으로도 우리나라의 친환경 시장을 선도해 나가는 리더가 될 수 있다고 확신합니다. 아직 2년 남짓 시간이 남아 있어 더욱 더 철저하게 준비해서 완벽한 제품을 만들도록 하겠습니다.

Q 곡물가격 이야기를 안 할 수 없을 것 같습니다. 지난해 우리 축산업계는 국제곡물가격 및 원유가격 폭등에 의한 생산비 상승으로 많은 어려움을 겪었습니다. 사료값 안정을 위해 업계에서 해야 할 일들이 무엇이 있을까요?

A 우리나라는 대부분의 사료원료를 해외로부터 의존하기 때문에 국제곡물시세에 의해 사료가격이 움직이는 것이 현실입니다. 게다가 환율 역시 사료값과 밀접한 관계가 있습니다. 결국 사료값은 내부적인 환경보다는 외부적인 환경에 의해 변동된다는 것입니다.

이와 관련 업계에서 할 수 있는 일은 첫째, 협회나 단체를 통해 정부와 협상해 곡물관세 인하 및 철폐를 유지하는 것입니다. 최근 일부 품목에 대해 관세를 다시 올리려고 하고 있어 업계가 긴장하고 있습니다. 사료

용 수입곡물에 관세를 다시 부과하면 그만큼 결국 사료값인상으로 이어질 수밖에 없습니다.

두번째, 환율의 급등에 따른 사료가격인상을 최소화하기 위해 노력해야 합니다. 지난해 이미 우리는 환율급등에 따른 많은 대가를 치루었습니다. 따라서 환율인상에 따른 충격을 최소화할 수 있는 방안을 마련해야 합니다.

셋째, 해외 곡물생산기지를 발굴하는 것입니다. 해외에서 안정적으로 곡물을 계약재배해 한국으로 수입한다면 투기수요에 의한 곡물가격폭등은 적어도 피해갈 수 있을 것입니다.

마지막으로 사료안정기금을 함께 조성하는 것입니다. 지난해 곡물가격이 급등할 때 일본은 이 제도에 의해 많은 혜택을 보았습니다. 우리나라도 이러한 선진제도를 도입할 필요가 있습니다.

Q 앞으로 사료시장의 변화와 업계의 대응책에 대해 말씀해 주십시오.

A 우리나라도 유럽과 마찬가지로 2011년부터는 항생제사용이 전면 금지됩니다. 따라

서 사료시장도 지금의 항생제사료에서 무항생제 사료로 변화될 것입니다. 저희 두산생물자원은 선진 축산시장을 벤치마킹하여 친환경시장에 대해 준비를 해오고 있었으며 위에서 설명했듯이 이미 친환경사료로 신제품을 출시했습니다.

친환경사료의 의미가 과거에는 일반 항생제사료에서 항생제만 뺀 제품이었습니다. 하지만 오늘날의 친환경사료라 함은 항생제를 빼고도 성적을 종전과 같이 유지하게끔 설계된 첨단 신기술을 접목한 사료라고 할 수 있습니다.

앞으로 다가올 친환경사료시장을 사료업계에서 철저히 준비하지 않으면 축산업계에 큰 혼돈과 공황이 올 수도 있습니다. 따라서 축산농가들이 친환경사료에 잘 적응할 수 있도록 제품을 만들고 컨설팅을 하는 것이 사료업계의 큰 임무이자 의무라고 생각합니다.

Q 두산생물자원(주)의 앞으로의 계획도 한 말씀 부탁드립니다.

A 백년전통의 기업 두산생물자원은 ‘고객과 기업의 가치를 최우선으로 하는 국내 최고의 축산전문기업’이라는 슬로건하에 미래를 향한 도전과 비전성취를 위해 노력하고 있습니다. 모든 임직원들은 정직하고 진솔한 자세로 품질 최고주의와 축산 서비스의 선진화를 추구하며 고객 만족을 극대화하고 한국 축산발전의 일익을 담당할 것입니



두산생물자원의 전 임직원들은 고객만족을 극대화 하기 위해 노력하고 있다.

다. 전 직원이 한 마음 한 뜻으로 뭉쳐 국내 축산업 발전을 위해 함께 노력할 것이며 현재에 머무르지 않고 끊임없이 업계 최고를 지향하며 축산농가의 이익과 행복을 위해 노력할 것입니다.

또한 두산생물자원은 고객의 생산성 향상과 수익성 증대를 위해 끊임없이 노력할 것이며, 이를 위해 고객을 위한 맞춤형 서비스를 지속적으로 개발해 나갈 것입니다.

미래의 두산생물자원은 국내 축산업계를 이끌어나가는 선도적인 역할을 할 리더가 될 것이며 국내에 국한하지 않고 시야를 넓혀 세계로 뻗어나가 세계적인 축산기업이 될 것입니다.

‘고객과 기업의 가치를 최우선으로 하는 국내 최고의 축산전문기업’이 되기 위해 Actively(역동적으로), Positively(긍정적으로), Productively(생산적으로), Lucratively(수익성 있게), Effectively(효과적으로)를 실천하고 있는 두산의 임직원들이 무더운 여름 지치지 않는 열정으로 HIGH FIVE하길 기대해본다. 