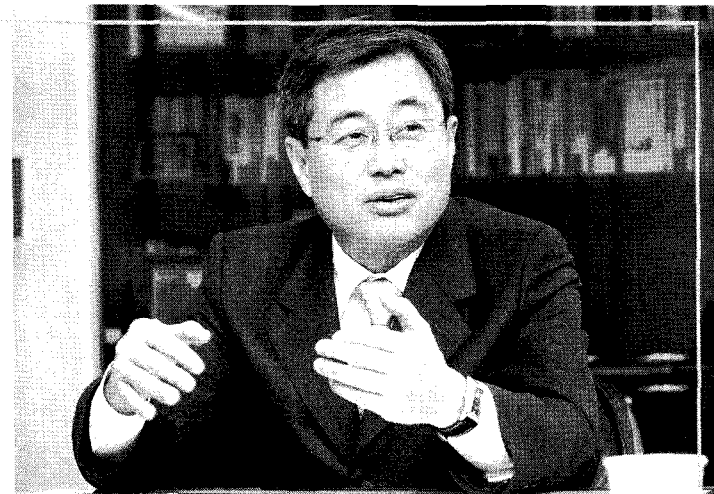


사료협회를 중심으로 현재의 어려움을 극복해 나아갈 것

■ 대한제당(주) 양창근 사료BU 본부장



“우리 대한제당은 지난 1979년 사료사업에 진출한 이후 고품질 사료제품과 고도로 훈련된 축산전문가의 기술서비스를 바탕으로 무지개 신화를 이룩해 왔습니다. 명실공히 국내 사료산업의 선두주자로서 한국 축산업을 이끌어온 무지개 사료는 네덜란드 핸드릭스사와 영국 BOCM PAULS 등과의 기술제휴를 통해 국내 축산 사양가들의 국제 경쟁력 강화에 힘써 왔습니다.

무지개 사료의 명성은 고객으로부터 인정 받고 있는 품질경영전략에서 부터 시작됩니다. 무지개 고유의 품질관리 시스템과 더불어

구매, 생산, 마케팅 부분의 품질인증 시스템인 ISO9001 획득과 식품위해요소중점관리기준(HACCP)을 인증을 받았습니다.

또한 미래지향 사고와 인간중심경영으로 고객의 참 행복을 추구하는 으뜸기업이며, 인간존중의 경영철학과 고객에 향한 겸손한 마음가짐, 그리고 전문화된 경영으로 기업의 지속적인 발전을 지향하는

것을 경영이념으로 갖고 있습니다. 이는 ‘인화, 창의, 성실’의 사훈에 결집되어 있습니다.

대한제당의 이러한 경영정신은 IMF의 어려움 속에서도 ‘무감원, 무감봉, 무분규’를 통한 노사화합의 상생을 이룩하였습니다. 모든 임직원은 미래 지향사고와 인간중심 경영으로 ‘참 행복 으뜸기업’ 비전을 최고의 가치로 설정하고 인류의 건강과 삶의 질적 향상에 기여하는 기업상을 실현하고자 합니다. 또한 해외무역사업, 제당·식품, 사료, 축산 유통, 바이오산업 등 다양한 미래를 선도할 수 있는 사업을 확장해 나가고 있습니다.”

이 말은 축산진흥의 선도적 역할을 담당해온 대한제당(주)의 양창근 사료BU 본부장을 비롯한 최고 경영진이 지금까지 굳건하게 지켜온 경영이념이다.

양창근 본부장은 1982년 대한제당 사료사업부에 입사하여 사료사업부 내의 요직을 두루 거치며 지난 2003년에 사료BU 본부장에 취임한 사료 통이다.

대한제당의 사료사업은 양 본부장이 사료BU 본부장으로 취임하면서 탁월한 경영능력을 보여 동종업계의 선두대열에 오르는 눈부신 성장세를 이룩했다.

서울이 고향인 양창근 사료BU 본부장(55세)은 경북고등학교를 거쳐 서울대학교 수의과대학을 졸업했다. 전공이 수의학인 관계로 군 생활도 수의장교(ROTC 중위 제대)로 식품방역검사를 담당하는 방역장교로 근무하기도 했다.

또 건국대 수의학과 석·박사 과정을 졸업했고, 한양대학교 경영대학원 및 서울대학교 경영대학원 AMP과정을 수료했다. 현재는 바쁜 와중에도 서울대학교 수의과대학 수의미생물학 초빙교수를 겸하고 있다. 또한 한국사료협회 부회장과 R&D 위원장직을 맡으면서 축산·사료 산업 발전에 많은 기여를 하고 있다. 다음은 양 본부장과와의 일문일답이다.

Q. 최고 경영자로서의 경영이념은?

A. 첫째는 리더십이라고 생각합니다. 타고난 리더는 없으며 강한 리더십은 위기에 더욱더 빛을 발하여 이를 육성하고자 합니다. 사료지 지난 3·4월호 시론에 기고한 바대로 비록 남극탐험에 실패했지만 새클턴의 위기상



▲ 영국 BOCM PAULS사와 기술제휴 조인식

황에서의 솔선수범과 끊임없는 소통으로 위기를 극복한 리더십은 최고라고 생각합니다.

둘째는 열정입니다. 위기상황에서의 상상력은 곧 생산이며 끊임없는 창의성이 요구됩니다. 제품 하나하나에 Story Telling이 필요합니다. 모든 일이 나로부터 시작된다는 생각으로 열정을 가지고 마음의 문을 열면 어려운 일도 해결됩니다.

셋째로 도전정신을 강조하고 싶습니다. 목표달성을 위해 결코 포기하지 않는 공격정신은 매우 중요합니다. 2차 대전시 영국의 처어칠 수상은 Never, Never, Never give up!!

이 세가지 정신을 바탕으로 우리는 가치창조 경영을 이루어야 합니다. 매일 Best Practice를 찾아내고 이를 발전 시켜야 합니다. 또한 정곡을 찌르는 상세함이 바탕이 되어야 합니다.

당신이 파는 그것이 바로 당신이다(You are what you sale)-지금 이 순간 얼마만큼 깨어 어떤 생각을 하느냐에 내일의 운명이 결정되므로 고객이 필요로 하는 물건만 파는 것은 장사가 아닙니다. 고객에게 필요하지 않은 물건까지 파는 것이 진정한 장사입니다.



Q. 구제역 종식 이후의 대책과 시에 대한 향후 예방책은?

A. “고객과 영원히 함께하는 동반자”로써 무지개사료는 피해능가의 희망 프로젝트의 일환으로 매물 사육농가의 재건을 위해 비발생지역에서의 모돈 및 송아지 구매알선을 통해 최단기내에 농장을 정상화 할 수 있도록 지원하고 있습니다.

또한 차별화된 하우스 기술을 통해 축사 시설을 보완하거나 확충하는데 도움을 줄 수 있도록 하고 있으며, 계열화 사업 확대를 통해 무지개사료가 직접 농장을 운영하여 위탁사업을 전국적으로 확대 할 수 있도록 할 계획입니다.

Q. 전환기의 축산 및 사료산업이 나아갈 길은?

A. 사료회사들의 규모화가 필요합니다. 수직적으로 규모를 키울 수 없다면 수평적으로 서로의 단점을 보완하여 생산성을 최대로 올리는 조직적 융합이 필요합니다. 그 래야만 물류비, 일반관리비 등 경직성 비용을 줄여 이익을 창출할 수 있는 것입니다.

또한 종합축산기업(계열화)으로 전환되어야 합니다. 사료제조·판매만으로는 한계에

부딪히므로 축산물 가공 및 판매 등 관련 산업의 수평적, 수직적 계열화가 필요합니다.

여기에 더하여 적극적으로 해외시장을 개척하여 진출해야 합니다. 국내의 경쟁이 치열하고 시장이 정체되어 있으므로 밖으로 눈을 돌려 우리의 축적된 기술을 바탕으로 동남아 시장을 적극 공략해야 합니다.

Q. 취임 이래 평가할 수 있는 업적들은?

A. R&D, 마케팅, 공장 등 전문기술에 집중 투자 하여 업그레이드 했다고 자부합니다. 영국의 BOCM과 8년(2002년~2010년) 기술 제휴를 통해 차별화 된 제품을 출시하여 국내 사료시장의 신제품 경쟁을 이끌어 낸 일 또한 커다란 성과로 생각합니다. 일례로 양돈의 경우 갖돈의 항병력 제품을 개발하였고 낙농은 하절기 유지방 개선 제품을 개발하는 등 신제품 개발에 주력해왔습니다.

선진 마케팅 기법을 사료판매에 적용하는 기술을 집중적으로 전수 받아 국내 시장에 적용하여 Sales 판매능력이 향상되었습니다. 또한 공장은 제조 및 물류시스템 개선이 이루어졌습니다. 축종별 전문 판매조직으로 바꾸어 Sales 및 Marketing인력의 전문성 또한 높였습니다.

카길애그리퓨리나와 미래를 위한 동반자 협력의 MOU를 체결하여 향후 어려운 시장에서의 수평적 상호 보완 기능을 꾀하였으며, 향후 이 부문을 지속적으로 발전시켜 나아갈 계획입니다.

Q. 앞으로의 계획과 소망은?

A. 사료 전문기업 이익구조의 한계로 사료업 사업방식의 변화가 필요합니다. 향후 계열화 사업을 통해 종합 축산 기업으로 전환 하고자 합니다.

사료 판매 외에 농장직영 및 위탁사업, 축산물 가공 및 판매를 통한 양돈, 육계 계열화 사업에 집중 할 것입니다. 또한 현재 중국의 3개 공장을 8개 까지 확장하는 계획을 갖고 있습니다.

현재 2015년 까지 중장기 계획을 수립하여 1단계 2012년 말까지는 5,000억의 매출액, 2015년 2단계 완료시 까지는 8,400억의 매출액을 목표로 하고 있으며, 앞으로 1조의 매출을 달성하는 기반을 닦는 사료BU를 만듦을 총력을 기울일 것입니다.

Q. 앞으로 대한제당(주)을 이끌어 나아갈 계획은?

A. 일단 중장기 계획이 완료되면 사료BU는 대한제당 내에서 1조원의 매출을 달성하므로 사료 전문 자회사로 독립하여 제2의 변신을 꾀할 것이며, 축산관련 일자리를 창출하여 후배들에게 꿈이 있는 일자리를 만들어 주고 사회적 기여 기업이 되도록 노력 할 것입니다.

Q. BU장님이 생각하는 본인의 성격은?

A. 신속하고 Action이 빠른 편입니다. 위기 상황에서는 긍정적이라고 생각하지만 실수가 많은 것도 흠중에 하나입니다. 약간은 소심한 성격이었지만 사료영업을 하면서 전체적으로 적극적인 성격으로 변화되었다고 생각합니다. 신입사원 교육때에 우선 강조하는 것이 젊었을 때 영업을 해보라고 강조합니다. 사료 영업 경험이 인생을 살아가는데 큰 밑천이 되리라 확신합니다.

나이가 들면서 어느 정도 컨트롤이 되면서 좋은 방향으로 바뀌어가고 있다고 생각합니다.

Q. BU장님의 좌우명 및 생활신조는?

A. “모든 일에 최선을 다하라”가 중심 생

활신조 입니다. 긍정적인 삶(잘될거라 생각하면 어느덧 목표에 근접하는 피그말리온 효과를 믿음)을 가지려 노력합니다. 아울러 마음에 항상 ‘持己秋霜 待人春風’을 새깁니다.

Q. 최근 관심을 갖고 있는 중요한 사업은?

A. 업무적으로 FMD 발생농장의 정상 회복 프로그램에 초미의 관심을 가지고 있습니다. 양축 농가에 F1구입 알선 또는 F2공급 방안 및 수입 종돈 계약을 통해 양축 농가가 조기에 회복할 수 있도록 지원하는 것입니다.

양돈, 육계 계열화 전문 사업팀을 중심으로 충분한 시장조사를 통한 사업 확충과 양축 농가에게 사료 공급 및 사육기반 조성 등 토탈 서비스를 할 수 있도록 국내 무지개사료의 내적 인프라를 구축하는 것입니다.

2011년 7월 이후 항생제 사용금지에 따른 제품 정책을 수립함으로써 국내 친환경 축산시장을 선도하고 항생제 대체물질을 개발하여 양축 농가의 생산성을 유지 할 수 있도록 하는 것입니다.

Q. 늦었습니다만 사료협회 부회장 취임을 축하드립니다. 소감과 향후 계획에 대해 한 말씀 해 주시지요.

A. 외적으로는 곡물가 상승 및 내적으로는 FMD, AI발생으로 축산 시장 감소 및 원재료비 상승으로 인한 회원사들의 경영 어려움을 협회를 중심으로 Juliet(啐啄同時)의 지혜로 현재의 어려움을 극복할 수 있도록 미력이나마 최선을 다하겠습니다.

협회나 R&D자문위원회를 활성화 하여 사료 관리법 등 불필요한 규제 완화 및 정책 아이디어를 개발해서 적극 활용할 계획입니다.

(글·사진 : 권영길 차장) 