

일터 대학생 공모전 대상 이정진씨

대기업 입사 대신 커피점 창업

공모전으로 익힌 마케팅 노하우 세상과 부딪치며 직접 적용 "지역 대표 사업체 만드는게 꿈"



잘나가는 대기업의 스카우트도 거절하고 '배달전문 고급커피 전문점'을 창업한 대학생 이정진씨. 이씨가 29일 자신의 커피전문점에서 커피를 만들고 있다.

지역 대학계에서 공모전의 '달인'으로 불리던 청년이 대기업들의 손길을 마다하고, 새로운 개념의 커피 전문점을 열어 주목을 받고 있다.

공모전으로 몸에 익힌 노하우 등으로 바로 현장에 투입이 가능한 인재를 대기업들도 주목한 것은 당연한 일.

"외국 기업들은 사원을 뽑을 때 바로 현장에 투입이 가능한 인재를 고르는 데, 우리나라는 영어점수부터 봅니다. 언젠가 공모전에서 익힌 기획서 작성이나 마케팅 실력이 가장 중요한 기준이 될 것으로 생각해 공모전에 참가하기 시작했는데, 그것이 적성이 잘 맞았죠."

대신 그는 창업을 택했다. 세상과 직접 부딪쳐보겠다는 생각이 들었던 것이다. 고민을 거듭하던 그가 꺼내든 카드는 '배달 전문 고급커피전문점'. 바쁜 일상에서 싸구려 '다방커피' 외에는 배달이 안 된다는 점, 그리고 대부분 커피전문점이 체인점으로 그 질을 담보해내기 어렵다는 점, 인스턴트 커피도 점차 고급화되는 등 이에 대한 수요가 계속 확대되고 있는 점 등이 이유다.

그는 고급 커피 수요가 있는 장소를 물색하며, 광주 지방법원 근처를 택했다. 공교롭게도 다방이 빠져나간 지하 1층 자리가 눈에 들어왔다.

“요즘 변호사나 법무사 등의 사무실에는 여직원들이 거의 없거나 있다고 해도 다른 업무가 있기 때문에, 차를 대접하도록 시키기에는 무리가 있습니다. 특히 상당히 비중 있는 고객을 만날 때는 뭔가 고급스럽게 접대를 해야겠죠. 그 점을 노렸습니다.”

“창업비용도 그 동안 공모전을 통해 받은 삼금 4천 만원으로 마련했기 때문에 큰 부담은 없어요. 제가 그동안 갖추었던 이론들을 실전에서 경험하며, 수정·보완하는 것도 저에게는 큰 보람이 됩니다. 앞으로 커피 전문점을 확장해 가는 것은 물론 다양한 사업을 구상하고 실행에 옮겨볼 생각입니다.”

공모전에서 익힌 기획력과 마케팅을 시의적절하게 적용하면서, 지역을 대표할 수 있는 사업체를 만들겠다는 것이 그의 포부다.

이정진 기자 chadol@kwangju.co.kr

광주일보·중기청 선정 '이달의 자랑스러운 중소기업상'

광커넥터 등 수출...연매출 60억 허브정유 플랜트 시스템 최초 개발

오리온광통신 정승현 대표

오리온광통신(주)은 광커넥터와 광어답터, 광감쇠기 등 광통신 부품 생산 전문업체로 기술력을 인정받고 있는 광주 테크노파크 입주 업체다.

지난 2001년 설립 이후 꾸준한 연구 개발과 기술 경쟁력 확보에 집중, 2005년 벤처기업으로 인증받는데 이어 수출유망 중소기업, 기술혁신형 중소기업이 됐다.

또 국내외 광통신 시장을 선점하기 위한 경쟁력을 갖추기 위해 기업부설연구소를 설립하고 4건의 특허 등록 등 특허 제품 기술 개발에 주력하고 있다.

이같은 기술력을 바탕으로 국내 시장 뿐만 아니라 해외 시장 공략에도 적극 나서고 있다.

특히 중앙아시아 국가의 광통신 시장이 커질 것으로 전망되는 만큼 이들 시장 개척이 회사 성장에 절대적으로 필요하다고 판단, 지난 2007년 우즈베키스탄에 지사를 설립하는 등 해외 시장을 타깃으로 한 마케팅 활동을 강화하고 있다.

설립 초기 5명 남짓했던 직원 수

는 6배나 늘었고 매출도 부쩍 늘어 올해 목표도 지난해 40억에 비해 60억으로 올랐다.

정승현(47) 대표이사는 “꾸준한 연구 개발을 통한 차별화된 상품 개발만이 대기업과의 경쟁에서 살아남고 해외 시장에서도 경쟁력을 확보하는 길”이라며 “지역 기업이 세계에 인정받을 수 있도록 최선을 다하겠다”고 말했다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr

아시아티앤씨 박철원 대표

아시아티앤씨(주)는 설립 2년 만에 국내 최초로 허브정유 플랜트 시스템을 개발하는 등 획기적 기술력으로 성장을 거듭하고 있는 업체다.

지난 2007년 광안만권 경제자유구역 율촌 1산단 내 열교환기·압력용기 등 특수합금강을 소재로

하는 금속탱크 제조업체로 출발한 뒤 2년 만에 두각을 나타내는 중소기업으로 성장했다.

올해도 중소기업진흥공단 벤처기업과 전남도 유망중소기업으로 선정되는가 하면 ISO 9001, 14001 등 품질경영 및 환경부문의 공인인증도 획득했다.

특히 국내 최초로 허브엑스를 추출할 수 있는 정유 플랜트 시스템을 독자적으로 개발, 특허 출원하는가 하면 지난 2007년 14억1천 만원이던 매출액을 올해 27억8천 500만원으로 두배 가까이 늘려잡는 등 기술력과 사업 능력이 뛰어나다는 평가를 받고 있다.

여기에 그치지 않고 부설 연구소를 개설해 혁신기술 개발사업에 적극 나서는 등 혁신형 중소기업으로 거듭나겠다는 각오가 대단하다.

박철원(40) 대표이사는 “설립한 지 2년밖에 안된 중소기업으로 다른 경쟁사들보다 앞서 나가기 위한 차별화된 기술 개발이 필요하다”면서 “항후 고부가가치 기술 개발을 통한 국제 공인 인증에 주력, 해외 시장 개척에도 적극 나설 것”이라고 말했다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr



광주일보와 광주·전남지방중소기업청이 주관하는 '이달의 자랑스러운 중소기업인상' 시상식이 29일 광주일보 16층 회의실에서 열렸다. 왼쪽부터 유제철 광주일보사장, 정승현 오리온광통신(주)대표, 박철원 아시아티앤씨(주)대표, 임홍식 광주·전남지방중소기업청장. /나명주기자 mjna@kwangju.co.kr

기아차, 섬지역 찾아가는 서비스

내달 2일부터 100명 투입 소모품 무상 교환 등 점검

기아자동차는 다음달 2일부터 2주간 도서지역 고객들을 위한 하반기 특별점검 서비스를 실시한다. 100여명의 전문 서비스 인력을 투입, 지리적 여건으로 인해 평소 정비

서비스를 받기 힘들었던 고객들을 위한 겨울철 대비 차량 점검, 소모품 무상교환 등의 서비스를 실시하며 차량 관리 요령에 대한 안내도 이뤄진다.

특산도를 비롯한 전남 도서지역은 다음달 9일부터 20일까지 진행되며 ▲노하(11월 9일) ▲보길(10일) ▲흑산도(11월~13일) ▲비금(11월 16

일) ▲자은(17일) ▲안좌(18일) ▲임차(19일) ▲조도(20일) 등이다.

이외 울릉도(11월2~6일), 위도(11월5~6일), 사랑도(11월10~11일), 옥지도(11월12~13일) 등에서도 실시한다.

자세한 내용은 기아차 고객센터(080-200-2000)에 문의하거나 기아차 홈페이지(www.kia.co.kr)를 참조하면 된다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr

대한통운 렌터카 분사

대한통운은 29일 오전 서울 서소문동 본사에서 임시주총회를 열어 렌터카사업 부문 분할을 최종 확정했다고 밝혔다.

이에 따라 렌터카사업 부문은 오는 31일 '금호통운렌터카'로 분사하게 되며, 신실법인은 대한통운이 100% 지분을 보유하게 된다. /연합뉴스

Advertisement for '국제보청기' (National Hearing Aids) featuring a cartoon character and contact information for various branches.

Advertisement for '대리점 및 전시부품' (Authorized Dealers and Display Parts) for a company, listing various services and contact details.

Advertisement for '건물 옥상 지붕 태양광발전소' (Building Rooftop Solar Power Generation) highlighting benefits and providing contact information for '송지전(주)' and '주(주)솔라빔'.