

싱싱한 먹거리 전하러 오늘도 '씹씹'



종합식자재 유통회사 '두비'

광주·전남북 학교·병원·관광서 등에
농축수산물·건어물·잡화 공급 16년
거래·유통 체계 전산화 작업 추진

코로나19 세계적 대유행이 전 인류를 위협하면서 안전한 먹거리에 대한 욕구와 갈증은 점차 심화되고 있다.

지속가능한 농업에 대한 위기 의식이 퍼지면서 국민 먹거리에 대한 안정적 공급체계를 구축하고 환경과 조화를 이루는 먹거리를 생산·소비하는 시책은 국가적인 현안으로 꼽히고 있다.

종합식자재 유통 전문기업 ㈜두비(광주시 서구 벽진동)는 16년째 신선한 식재료를 광주·전남·전북지역 주요 기관에 납품하고 있다.

㈜두비는 지역에서 손꼽히는 식자재 유통 전문기업으로, 주로 학교와 병원, 관광서 26곳에 농수산물·건어물·잡화 등을 매일 전하고 있다.

재물과 행운을 부르는 두꺼비처럼 성장하겠다며 이름 붙인 두비는 16년 전 현물물류로 출발했다.

두비의 역사는 지난 2004년 서구 매월동에 개설한 서부농산물 도매시장과 함께 시작한다.

두비는 도매시장이 생기기 직전에 농산물 도소매에 뜻을 두고 150평(495㎡) 규모로 매월동에 사업장을 냈다.

지난 2006년에는 '두비'라는 새 이름을 갖고, 2014년 10월 서구 벽진동으로 사업장을 이전했다.

채소·과실류 도소매업으로 시작한 두비는 점차 취급 작물을 확대하고 거래처를 넓히면서 사업 영역을 확

장했다.

벽진동 새 사업장은 대량 수산물에 대한 신선도를 유지할 수 있는 냉동·냉장 설비를 갖추면서 매월동 기존 사업장의 2배 규모로 넓혔다.

이곳 사업장에는 새벽 5시부터 마늘·부추·콩·양파·브로콜라·가지·오이 등 보양채소와 낙지·주꾸미·멸치 등 신선 수산물 등 수많은 농축수산물이 오르내리고 있다.

새벽 5시 서부농산물 도매시장에서 경매를 거쳐 확보된 농산물은 오전 7시 30분까지 벽진동 사업장으로 옮겨진다.

업선한 농산물은 납품처 수요에 맞게 나눠진 뒤 운반차량을 통해 오전부터 오후 3시까지 배송을 완료한다. 체계화된 물류 유통 절차를 통해 광주·전남 각 사·군·구 뿐만 아니라 전북권까지 뺀 건 거래처의 꾸준한 수요를 충족하고 있다.

이곳에서는 배송과 분류 인력 12명이 상주 근무하고 있다.

초·중·고교 청소년부터 병원 환자들까지 다양한 지역민의 식탁에 오르는 식재료이기에 위생과 신선도를 지키는 데 최선을 다하고 있다.

식자재 납품과 도소매를 병행하는 ㈜두비는 모든 거래와 유통 체계를 전산화하는 작업을 추진하고 있다.

이상기후와 국내의 정세에 따라 시시각각 변하는 농산물 가격과 수급상황에 대비하고 항상 지역민에게 고품질의 식재료를 전달하기 위해

모든 유통 절차의 투명성을 높일 방침이다.

/글=백희준 기자 bhj@

/사진=최현배 기자 choi@

신재생
에너지
·
건설
·
부동산
개발

탑인프라



문의전화 1800-6069
www.topinfra.co.kr

본사 | 광주광역시 북구 추암로 69(대촌동)
서울지사 | 서울특별시 서초구 서초대로 254 오피런스 1201호
나주공장 | 전라남도 나주시 혁신산단3길 32-6(동수동)



▲광주시 서구 벽진동에 300평(990㎡) 규모로 구축된 ㈜두비 사업장은 매일 신선한 농축수산물이 지역민에게 전달할 채비를 하고 있다.



▶㈜두비는 광주·전남·전북지역 학교·병원·관광서 등 주요 기관의 급식 식재료를 납품하고 있다. 각종 식자재가 소분류되고 있는 사업장 내부 모습.

“식재자 유통 체계 효율적으로 바꿀 것”

박지강 두비 대표

‘MZ 세대’ 박지강(31) 두비 대표는 지역민들이 슬기로운 건강생활을 할 수 있도록 식자재 유통체계를 효율적으로 바꾸는 방안을 모색하고 있다.

그는 스무살 되던 해부터 이곳 사업장에서 배달을 하며 업무 전반을 익혔다. 새벽 5시에 농산물 도매시장을 찾고 광주·전남·전북에 펼쳐진 각 거래처에 납품하는 것이 그의 일과였다.

올해 4월 고(故) 박현천 대표가 운명을 달리 하면서 아들인 박지강 대표가 본격적인 경영에 나섰다.

“어릴 적 아버지를 따라 농산물 도매시장과 거래처를 누비면서 사업체 경영에 대한 많은 것을 배웠습니다. IMF 외환위기를 겪으며 아버지 사업이 기울어진 때도 있었지만 아버지는 농산물 도소매의 가능성을 알아보고 재기에 성공하셨습니다. 아버지 병환을 알게 된 3년 전부터는 경영 일선을 맡아왔습니다. 10년 전 배달을 하며 현장

분위기를 파악한 것이 도움이 되고 있습니다.”

현장에서는 크고 작은 일들이 일어났지만 박 대표는 특유의 진화력과 수완 덕에 무난하게 사업을 이어올 수 있었다.

그에게 가장 기억 남는 순간은 3년 전 처음 스스로 힘으로 거래처를 따냈을 때다.

“어떤 업무적인 만남에서도 진정성을 가지고 가능성과 장래를 설명하면 진심을 전할 수 있더라고요. 아버지로부터 전수 받은 사업 비결을 살리면서 저만의 경쟁력을 발휘해 두비의 잠재력을 높이고 싶습니다.”

㈜두비는 첫 사업을 시작한 16년 전에 비해 매출 규모가 10배 이상 성장했다. 박 대표는 사업 영역을 급진적으로 넓히기 보다는 지역 신뢰를 쌓으면서 내실을 기할 목표를 세웠다.

“올해 16살을 맞은 두비가 나아갈 길은 아직 멀다고 생각해요. 우선 발주 업무 전산화를 성공적으로 마무리하는 것이 단기적인 목표입니다. 매일 지역민 식탁에 안심할 수 있는 농산물이 오를 수 있도록 최선을 다하겠습니다.”

/백희준 기자 bhj@kwangju.co.kr

