



분야별 최고를 노리는 3인을 만나다

기라성 같은 선배들의 존재는 후배들의 본보기는 물론 든든한 뒷심이 되어준다. 한국의 전통과 문화를 알리는 공간 '시·화·담'을 통해 한식 세계화에 앞장서고 있는 (주)쿠드의 오청 대표를 비롯해, 국내 물류&운송 산업의 세계화를 이끌고 있는 여형구 국토교통부 제2차관 그리고 국내 및 동아시아 최대 규모, 최고 기술을 자랑하는 안과 단일 병원인 '김안과병원'의 중심에 있는 손용호 원장. 각 분야별 내로라하는 한양대 출신의 전문인 3명을 만나 최고를 노리기 위해 그들이 겪은 인생 이야기를 들어본다.

요즘 '한식 세계화'라는 말을 듣는 것은 그리 어려운 일이 아니다. 그러나 정작 우리의 맛을 전하는 브랜드를 잡자면 쉬이 떠오르지 않는다. 글로벌 트렌드에 편승해 모두가 밖으로 눈을 돌린 지금, 오롯이 한식이라는 외길을 걸으며 세계의 이목을 안으로 끌어당기고 있는 (주)쿠드의 오청(??·금속공학) 대표에 주목해야 하는 이유다. 담백한 설렁탕 한 그릇에서부터 스무 단계가 넘는 코스 요리까지 선보이는 그의 식탁이 궁금하다. 글 오혜진 | 에디터 최미현 | 사진 최재인



하나의 그릇에 담아낸 한식의 가치
나눔과 행복 그리고 비전을 품다
오청 (주)쿠드 대표

서울에서 외국인을 가장 많이 만날 수 있는 이태원, 그중에서도 대사관들이 즐비한 경리단길을 오르다 보면 ‘시·화·담’이 보인다. 정갈하고 반듯한 건물 안으로 들어서면 조선시대 약장과 김홍도의 ‘평생도’가 방문객을 맞이한다. 마치 고미술 전시회나 박물관에 와 있는 듯한 착각을 불러일으키는 이곳은 ‘신선설농탕’으로 유명한(주)쿠드의 오청 대표가 오랜 시간 공들인 고품격 모던 한식당이다.

눈으로 먹고, 가슴으로 느끼는 식탁
외국에 나갈 때면 늘 한국 음식점을 찾아다녔지만 우리 음식 문화를 제대로 느낄 수 있는 곳이 거의 없었다는 오청 대표. 10년 전부터 아내와 함께 시·화·담을 구상하기 시작했다. “단순히 음식을 먹는 곳이 아닌 한국의 전통과 문화를 알리는 공간을 만들고자 했습니다. 그래서 고 미술품들을 하나 둘 모았죠. 그저 바라보는 것만으로 만족해야 했던 고가구를 고객이 직접 이용하게 하고, 국내 도예가들의 작품에 음식을 담아 식탁에 올렸습니다.”
메뉴 역시 이에 걸맞게 ‘한 줄의 시’, ‘그림 한 폭’, ‘즐거운 이야기’, ‘미식가들의 만찬’이라는 이름을 붙이고 각각의 테마를 부여했다. 가을 메뉴인 ‘오늘 새참은 뭘까?’에는 벼와 허수아비로 꾸민 그릇에 옥수수와 감자, 고구마, 군밤이 올라간다. 또 ‘코리안 런치박스’에는 과거 서당에서 책거리 할 때 떡을 하던 풍습을 설명하기 위해 문방사우 콘셉트의 도자기 위에 증편샌드위치를 담아 맛있는 이야기로 풀어낸다. ‘김치가 파스타를 만났을 때’라는 파스타도 있다. 그런데 먹어보면 아삭하고 매콤한 김치와 어우러져 우리의 맛이 살아 있다. 누구나 친숙하게 한식을 받아들이도록 전통만을 고수하지 않는 것이 비법이랄까. 200가지가 넘는 메뉴를 보고 있노라니 매달 수십 개의 새 메뉴를 연구한다는 시·화·담의 노력이 놀라울 뿐이다.
오청 대표의 금전적인 이익보다 늘 다른 것을 우선시했다. 사람, 문화, 나눔과 같은 근본적인 가치들이다. 이러한 그의 태도에 우려의 목소리도 높았지만 차별된 운영 방식과 과감한 도전은 그에게 성공과 만족을 동시에 안겼다. 실제로 시·화·담의 35만 원 코스 요리는 그릇과 스타일링, 재료의

값을 돈으로 환산하면 1인당 1000만 원을 호가한다. 대기업에서도 선불리 시도할 수 없을 정도. 이처럼 최고의 품질과 최상의 서비스가 있기에 시·화·담은 정계계 인사와 외국의 VIP 손님들에게 감탄을 자아내게 한다. 하지만 모든 경비를 생각하면 적자다. 매출이 걱정스러울 법도 한데 정작 그는 돈을 벌고자 만든 곳이 아니라며 초연해 한다. 성공의 잣대를 어디에 두느냐의 차이란다. 고객들이 보내는 따뜻한 찬사와 날카로운 평가만이 그에게는 유일한 수익이자 원동력이기 때문이다.

‘성공’의 기준과 가치를 새로 쓰다
“아버지가 운영하시던 설령탕집에서 주방 보조로 시작해 독립 점포를 맡아 본격적으로 일을 시작한 게 제 나이 서른 남짓이었어요. 어느 날 한 고객이 ‘왜 본점과 국물 맛이 다르냐’고 묻더군요. 그 덕에 ‘체계적인 운영 방식과 동일한 맛과 품질, 서비스가 중요하다’는 깨달음을 얻었지요.”
이로 인해 작은 설령탕집은 43개의 점포를 보유한 외식업체로 우뚝 섰다. 업계 최초로 설령탕을 포장 판매하고, 동일한 맛과 품질을 유지하기 위해 중앙 컨트롤 주방을 도입, 정확한 평가를 위해 모든 매장의 모니터링은 한 사람이 도맡아 한다. 물론 어려운 점도 있었지만, 맛과 서비스에 대한 품질보증. 그것만 보고 달렸다. 그래서 지금의 (주)쿠드가 만들어질 수 있었다.

오청 대표의 오랜 꿈이 있다면 그것은 그동안 받은 사랑을 사회에 환원하며 사는 것. 2008년에 시작한 ‘사랑의 밥차’는 꼬리에 꼬리를 물고 기부 릴레이의 구심점이 되었다. 이후 1억 원 이상 기부자 모임인 ‘아너소사이터티’의 열일곱 번째 회원이 된 것은 물론, 직원들이 자발적으로 매월 월급에서 1004원 이상 기부하는 기업 문화가 형성됐다. 이 밖에도 그가 주축이 된 나눔 활동은 10여 가지에 이른다. 오청 대표가 지나온 길을 돌아보면 ‘배움, 나눔, 행복’이라는 기업 철학이 남는다. 고객이 있는 현장에서 진정한 경영인의 자세를 배우고 우리 음식 문화를 알리기 위해 자신의 일부를 아낌없이 내놓는 진심은, 이제 그가 차린 식탁에 앉은 모든 이를 행복하게 만들고 있다.

“시·화·담의 음식을
맛보기 위해 한국을
찾는 외국인들이
 많아지도록, 그래서
 ‘모던 코리안 파인
 다이닝’이라는
 수식어가 세계로
 퍼져나갈 때까지
 열심히 노력할
 계획입니다”



시·화·담의 화보집
(아름다운 한국 음식,
세계를 향해 날다)

Q&A

많은 점포를 보유하고 계신데 운영 노하우를 말씀해주세요

사업하려는 분들에게 말하고 싶은 것이 있습니다. 기본에 충실하고 돈에 초연해지라는 것입니다. 저는 돈보다 명분과 가치를 더 중요하게 여깁니다. 제게는 고객과 직원이 먼저죠. 나 혼자 많이 성장하는 것보다 조금이나마 함께 성장하는 것이 기업에 장기적인 이익일 때가 많습니다. ‘오래가려면 함께 가라’는 말도 있듯이 말이죠. 그래서 저는 거의 모든 매장을 직영점으로 운영하고 있습니다. 서로 소통하며 모든 직원이 하나가 되어 일할 때 어떤 위기가 닥치더라도 이겨낼 수 있기 때문이죠. 언젠가 고객에게서 “신선설농탕은 안심이다”라는 말을 들었어요. ‘우리’가 잘 해내고 있다는 증거가 아닐까요.

화보집을 출간하는 등 한식을 알리는 데 힘쓰고 계십니다

화보집인 〈아름다운 한국 음식, 세계를 향해 날다〉는 한국 음식의 우수성과 훌륭한 음식 문화가 있다는 것을 알리려고 기획했습니다. 그래서 국내의 정부기관, 언론매체, 대학교서관, 대사관과 문화원에 보내고 있습니다. 한국 음식에는 이렇게 아름답고 다채로운 문화와 수준 높은 예술이 접목되어 있으며 재미있는 이야기로 이루어져 있다는 의미를 알리고 싶었습니다. 가령 말린 과일, 우영, 견과류, 호박꽃, 가족나무 부각 등을 내는 건강주전부리가 그것입니다. 시·화·담에서는 여기에 제가 직접 민화나 고객의 얼굴을 슈가파우더이록기법으로 점시에 냅니다. 아무리 호화로운 요리를 접해본 이들일지라도 ‘나만을 위한 요리, 스토리가 있는 요리’는 아주 특별한 경험이 되죠.

타 분야에 비해 외식업체만이 가진 비전이 궁금합니다

외식업체는 진입장벽이 낮고 언제나 열려 있다는 장점이 있어 보이지만 그만큼 자유 경쟁이 치열한 분야지요. 집을 살아 봐야 알고, 차는 운전해 봐야 알지만 음식은 앉은 그 자리에서 판가름이 납니다. 어떠한 요행도 통하지 않고 반응도 즉각적입니다. 또한 돈을 가치 있게 쓰도록 노력합니다. 품질과 서비스는 높이고 가격은 낮춰 이 각박한 사회의 ‘오아시스’ 같은 존재가 되게 하는 거죠. 맛있는 음식이 있고 휴식이 있는 공간, 배만 채워가는 게 아니라 마음도 함께 채워가는 안식처요. 저처럼 다른 사람을 행복하게 해주는 일에 보람을 느낀다면 외식업체는 그 어느 분야보다 전망이 밝습니다.

한양대 후배들에게 남기고 싶은 메시지가 있다면?

규모가 큰 기업이나 공기업, 고시를 선행하는 젊은이들이 많습니다. 안정적인 기반에서 편안하게 시작하는 것도 좋지만 책상에만 앉아 있기보다 몸으로 뛰는 일을 권하고 싶네요. 내가 하고 싶은 일은 무엇인가, 나를 꼭 필요로 하고 존중하는 곳은 어디인가, 도전하고 자립할 수 있는 능력은 어떻게 얻어지는가를 고민하세요. 자신을 백지라고 생각하고 마음을 열면 또 다른 세상이 펼쳐집니다. 스펙보다는 인성을, 물질보다는 가치를 우선시하는 삶을 만들어가길 바랍니다.



유명 작가들의 작품과 가구가 놓인 시·화·담의 1층 공간.



시·화·담의 이야기가 담겨 있는 가을 메뉴, ‘오늘 새참은 뭘까?’와 ‘한 송이 국화꽃을 피우기 위해’



과거 서당에서 책거리 할 때 떡을 먹던 풍습을 문방사우 콘셉트의 도자기 위에 담은 증편샌드위치인 ‘코리안 런치박스’.