

우리나라 양돈산업의 지표가 되고자 노력할 터

▣ (주)해드림 유재환 대표이사

글로벌 시대의 변화는 우리가 상상할 수 없을 만큼 빠른 속도로 변화하고 있다. 수년전만 하여도 장·단기의 비전제시와 사업 계획 수립이 지금은 무색할 정도로 변화의 속도가 빠르다.

머지 않아 우리 축산물은 무관세 개방화를 맞을 것으로 예상

된다. 어떻게 대응해 나아가야 살아남을 수 있을까? 우리는 고민하지 않을 수 없다.

우리 축산은 축산물 생산업(양축), 관련 산업(사료, 동약, 기자재 등), 육유 유통업으로 크게 세 개 그룹을 축으로 트라이앵글 형태의 안정된 균형을 이루고 있다.

어느 한쪽이라도 자기의 이익을 앞세워



축의 과도를 이탈 한다면 우리 축산은 성장 동력을 잃고 말 것이다. 각 그룹이 각자의 위치에서 최선을 다하고 조금씩 양보하면서 서로 WIN-WIN해야 선의의 경쟁이 가능할 것이다.

또한 친환경 축산을 통해 생산된 안전하고 위생적인 축산물을 제값에 공급하여 소



◆ 맥돈농가 HACCP인증 획득

비자들이 안심하고 우리 축산물을 선택할 때만이 한국 축산업의 미래는 희망이 있을 것이다.

이번호에는 이러한 변화에 발맞춰 일찍부터 다각적인 경영기법으로 업계의 선도적 역할을 다하고 있는 기업의 CEO를 만나봤다. 그는 다름 아닌 보리고기 “맥돈” 브랜드로 전국 60여개 이마트 매장에서 쏠쏠하게 재미를 보고 있는 (주)해드림의 유재환 사장(56세)이다. 사무실에 들어서자 유 사장은 강인한 인상과는 달리 특유의 털털함으로 취재진을 따뜻하게 맞아준다.

유 사장이 처음으로 축산업에 발을 내딛던 것은 지난 '82년에 대학을 졸업하고 곧바로 양돈업에 뛰어든 것이 시작이었다. 졸업하던 그 해에 부산 근교에 자그마한 토지를 임대해 직접 축사를 건축하여 시작한 유 사장은 몇 번의 자리 옮김을 거치면서 규모를 늘려 현재는 울산에 3,000두 규모의 농장을

운영하고 있다. 지금은 아들에게 농장 경영을 맡기고 유 사장은 해드림 경영에만 최선을 다하고 있다.

유 사장의 경영능력은 탁월하다. 양돈업이 어려운 시기에 대한양돈협회 울산지부장과 축협임원, 중앙회 이·감사 등을 거쳐 (주)해드림의 2기와 4기(현재) 대표이사를 역임하고 있다.

또한 관련 업체들끼리 이해관계가 없다면 대변자 또는 조정자로서의 역할을 유감없이 발휘함으로써 원만한 해결책을 도출해내기도 했다. 유 사장은 이러한 역할들을 스스로 나서서 맡아 하다보면 괴롭고 힘들 때도 있지만 보람도 많았다고 술회한다.

사람의 성격은 타고 난다지만 환경과 외적인 지배를 많이 받게끔 돼 있다. 유 사장은 본래 차분하고 정이 많은 성격이었다고 한다. 그런데 어렵고 힘든 과정을 수없이 경험하면서 친화적이면서도 급하고 너무 강성이



◆ 2009 우수 브랜드 축산물 시상식



◆ 우수축산물인증 획득

라는 주위사람들의 평을 받고 있다고 한다.

그는 어떠한 일이 주어지면 기본에 충실하고, 목표가 설정되면 과감하게 밀어 붙여 실행에 옮기는 불도저식 성격으로 많은 성공사례를 이루어 내기도 했다. 그러나 사업 시작 전에 충분한 생각을 통해 아니다 싶으면 빨리 포기해 버리는 냉철한 판단력을 지닌 사람이다.

“지난 2008년 5월 이전까지만 해도 (주)해

드림의 시발점이었던 김해공장을 과감히 매각하고 창녕으로 공장을 확장 이전하여 제조업체의 설비투자 초기 가동률 저하로 인한 사업의 어려움을 적극적인 임가공물량 유치로 극복하고 단시간 내에 가동률을 극대화하여 사업의 안정화를 이뤄냈습니다”라고 말한 후 “우리 해드림은 2007년 제가 취임한 이후 사료와 육가공사업이 단일 대표이사 체제하에 각각의 전무로 운영되어 오던 것을 단일 전무체제로 전환하여 경영통합을 통한 양사의 시너지 효과 극대화를 도모하여 2007년부터 연속으로 우수축산물 인증을 받아오고 있으며, 2009년도에는 축산물 경진대회에서 우수상을 수상하는 등 양적, 질적 성장을 거듭해오고 있다”고 유 사장은 자신의 업적을 묻는 질문에 대해 자신 있게 평가를 내렸다.

그는 또 “친환경 축산은 누구나 쉽게 공감은 하지만 그 문제를 해결하기에는 쉽지 않은 측면이 많습니다.

취임 후 그간의 사업전개를 바탕으로 현실의 어려움을 타개하고 미래지향적인 사업체가 되기 위한 경영의 일환으로 친환경 축산을 우리가 실천하기 쉽고, 주주농가들에게 현실적으로 인식되는 문제부터 접근하였습니다. 2007년부터 농장에 만연된 질병들의 원인체를 규명하여 질병발생 차단으로 인한 생산성 향상에 주안점을 두고 사업비의 절반을 회사가 부담하는 방식으로 접근하여 회사와 주주농가간에 공동으로 문제를



◆ 유계환 사장 취임식

해결하는 형태로 인식을 전환하기 시작하여 2008년에는 전국 브랜드육 생산업체 최초로 농장 HACCP를 전 농장이 인증 받았고, 2009년에는 무항생제 돈육생산을 위한 업무추진을 시작했다” 밝혔다.

해드림의 계열화 기본방향은 완전 수직 계열화에 있지 않다. 수직계열화를 기본 축으로 하되 해드림이 가지지 못한 부분은 전략적 제휴를 통하여 계열화를 만들고 효율성을 극대화할 수 있도록 추진하고 있는 것이다.

종돈부분이 그 대상이며, 지난 5년 전부터 시행중에 있다. 또한 계열화의 각 부분들이 좀 더 효율적이고도 유기적인 협력관계가 되도록 만드는 소프트웨어적인 부분을 가다듬고 있다. 그리고 일부 시범사업으로 시행 중인 판매부분의 축종간 제휴사업(한우부분)도 넓은 의미의 계열화 사업이며, 판매 효율증진 및 상호보완을 위한 도구로 검토중

에 있다고 밝혔다.

해드림은 주주의 지역적 분포나 사업장의 소재지로 볼 때 경남지역을 기반으로 사업을 영위하고 있다. 따라서 1차적으로는 지역사회 내에서 가장 모범적인 계열화체계를 구축하여 지역내 양돈관련 산업의 모델이 되고, 2차적으로는 전국적인 지명도를 가진 브랜드돈육

업체로 성장하여 개방화 시대에 우리나라 양돈산업의 지표가 되고자 하는 것이 해드림의 꿈인 것이다. 그 꿈이 실현되는 날을 우리는 기대하고 있다. ☞

(글·사진 권영길 차장)



보리고기 맥돈 브랜드