

홈 > 뉴스 > 커버스토리

세상을 향한 모든 이로움, 희망 커피를 세상에 물들이다

해외에 한국의 이름을 알리다 - 커피문화외교관

2017년 10월 11일 (수) 16:35:02

이임무 기자 ✉ koreain@

“세상을 향한 모든 이로움, 희망 커피를 세상에 물들이다.”

해외에 한국의 이름을 알리다 - 커피문화외교관

“세상을 향한 모든 이로움”



(주)로스팅컴퍼니로움 이동희 대표

카페 장비 및 원두 로스팅, 재료 판매와 카페창업 컨설팅은 물론 직영카페까지 운영하고 있는 로스팅 컴퍼니 로움(대표 이동희)은 커피와 창업에 대한 모든 지원을 펼쳐가며 빠르게 성장하고 있는 청년 강소기업이다. 누구나 열린 마음과 소통으로 사람의 가치를 사업의 최우선으로 삼고 있는 이동희 대표는 인재경영을 경영철학으로 아름다운 기업문화를 만들어 가는데 앞장서 오고 있다. “인적 규모에 있어서 우선 변화된 점이 작년과 비교해 식구가 10여명이 증가하였습니다. 그만큼 사업 성장과 더불어 챙겨야 할 사람들이 는 셈이지요. 수직적인 기업문화에서 탈피해 직원과의 격이 없고 자연스런 소통은 로스팅컴퍼니로움이 단시간에 성장할 수 있는 비결”이라고 귀띔했다.

여기에 재능나눔과 사회봉사에도 적극 참여하고 있는 이동희 대표는 사업에 있어 가장 중요한 것은 ‘사람의 가치’ 라며 이를 바탕으로 커피의 다양한 사업들을 추진해 나갈 것이라고 밝혔다. 중국, 라오스 등 이미 수출의 가치를 높여온 로스팅 컴퍼니 로움은 최근 브라질, 파라과이, 멕시코 등 아시아를 넘어 남미 시장에서도 노크를 두드리고 있다. 무에서 유를 창조하며, 창조적인 가치경영에 매진하고 있는 이동희 대표에게 사업에 대한 생각과 철학, 그리고 성과와 계획 등 다양한 이야기들을 나누며 커피홀릭 예찬에 대해 들어봤다.



[드립백커피] 부드러운 바디감이 특징인 메인 블렌딩 중 하나로 최고의 품질 5가지 Bean이 만나 환상적인 시너지를 보여준다. 입안에 남는 잔향과 향미가 특징이며 휴대성이 용이하다.

커피와의 우연한 인연, 사업으로 승부수를 띄우다.

강원도 영동지역에서 커피사업을 시작한 청년 창업가인 이동희 대표는 원래 대학에서 영상을 전공했다. 지역 방송국에서 영상작업을 하는 일을 하며 사회생활에 첫발을 내딛었던 그는 우연한 기회에 커피에 대한 다큐멘터리를 만들면서부터 인생이 바뀌게 되었다. “거의 1년 가까이 커피 다큐를 만들면서 세계의 커피에 대해 공부할 수 있는 계기가 되었습니다. 그러면서 이 시장에 대한 무한한 가능성을 보게 되었습니다. 바로 이거다! 라는 확신이 들었다”는 이 대표는 차근차근 준비하며 지난 2011년 커피 머신 판매와 유지보수 그리고 재료납품 유통을 포함한 카페 컨설팅 전문 기업인 로스팅컴퍼니 로움을 강릉시에 창업했다.

단순한 창업 유통 뿐 아니라 직접 카페를 창업하는 길잡이는 물론 요리에 대한 레시피에 이르기까지 모든 과정을 케어해주다 보니 사업은 꾸준하게 성장해 나갔다. 단숨에 영동지역에 약 100여 곳의 카페를 창업시키며 크게 인기를 끌었다. 여기에 머물지 않고 이 대표는 영동지역에 국한된 사업에서 보다 폭을 넓혀나가기 위해 제조업 확장 및 법인전환을 모색했다.



남다른 사업 열정과 노력으로 맨손으로 결실을 이뤄내

사업에 대한 계획과 비전은 무궁무진했지만 문제는 자금이었다. 장비를 구매하려면 최소 1억이 있어야 하는데 신용보증기금, 기술보증기금에서는 5000만원이 최대 액수였다. 자금을 조달할 수 있는 방법을 찾고 또 찾다가 중소벤처기업부 중소기업진흥공단에 가능성이 있을 것이라는 생각이 들었다. 다행히 창업에 대한 열정과 의지를 높이 평가받아 창업기업지원자금 3억3000만원을 지원받을 수 있

었고 이 지원금을 통해 컨설팅, 유통업에서 제조업으로 사업을 확장하며 2016년 매출 5억 2000만원 (수출 1억900만원)을 달성하는 쾌거를 이루었다. “믿기지 않았습니니다. 노력의 결실을 이뤘다는 기쁨과 무엇이든 할 수 있다는 자신감이 든 순간이었습니다.”

맨몸으로 시작한 청년의 꿈이 어느덧 희망으로 바뀌고 있었다. 올해 목표액은 약 15억 정도. 매출 신장 3배를 이뤄내겠다는 그의 의지는 강했다. 우선 사업의 다각화를 모색하기 위해 정부 코트라 지원 사업에 참가하며 동남아 수출을 성공시킨 그는 짧은 업계 경력의 핸디캡을 시장의 다각화와 가능성 그리고 사업에 대한 분석과 경영 철학으로 기업의 성장을 단시간에 주도해 나갔다. 로움이 카페와 장비 재료를 판매하는 개인사업자에서 시작해 점차적으로 커피 로스팅과 카페창업컨설팅의 비중을 높이고 법인 전환을 시작으로 해외시장에 본격적인 행보를 밝아온 것은 이동희 대표의 사업에 대한 수완과 기질이 돋보이는 결실이었다.



커피 10개입 (20g x 10개) 100g (20개)

사업의 다각화를 통해 국내를 넘어 세계무대로

국내와 해외 파트로 나뉜 철저한 업무영역 구축은 내실과 외실을 다지는 기본이 되었다. 국내 업무적 측면에 있어선 기존의 업무 영역을 유지하되 렌탈사업을 확장, 가맹점 및 파트너사가 현재 200여곳에 이르고 있으며 서울을 포함한 전국 곳곳으로 점점 넓혀나가고 있다. 또한 2017년 2월, 연예인 전문 PT 및 피트니스, 건강 산업을 하는 <P2 Group> 과 손을 잡고 ‘Awesome coffee’ 브랜드를 런칭한 이 대표는 현재 피트니스 운동프로그램 및 페스티벌 등을 공식 후원하며 인지도를 넓혀나가고 있다. P2그룹과의 사업은 커피가 이노작용에 효과가 높다는 데이터를 수치화 하는 커피분석 데이터베이스를 구축, 현대인들이 추구하는 웰리스라이프를 도입하며 사업의 다각화를 모색하고 있다. 여기에 15개종의 비타민샤워필터 사업으로 로움의 브랜드를 세계시장에 널리 알리는데 주력하고 있다. 이미 강원도 동해 GTI무역박람회에서는 빙수파우더 5종(녹차, 밀크, 요거트, 초코, 멜론)으로 참가하며 상품 홍보에 효과를 거둔바 있다.



가장 주목할 점은 해외시장에 대한 놀랄만한 성장이다. 국내시장 커피와 디저트 시장이 이미 포화상태인 점에 착안 그동안 미얀마, 라오스, 베트남, 태국, 중국 텐진 등 아시아 시장에서 눈꽃빙수를 비롯해 떡볶이, 커피 등 신개념 디저트 카페를 런칭하며 화제를 모았던 이동희 대표는 2017년에는 브라질, 파라과이, 멕시코 등 남미 3개국 경제사절단으로 방문하며 파라과이는 주문 4,000불 샘플오더를 멕시코는 2,000불 샘플오더를 체결하는 쾌거를 이뤄냈다. 특히 불모지였던 남미 시장을 개척한 것은 향후 사업에 대한 높은 기대감을 나타내고 있어, 보다 큰 가능성을 제시하고 있다. 이번 사절단 방문으로 파라과이 '테가노바' 백화점 진출과 멕시코 기업3군데 각 20만불, 20만불, 15만불의 수출 오더를 끌어내며 총 5억원 규모의 매출 성과를 거두기도 했다. 눈꽃빙수파우더라는 아이템으로 대박을 친 것.

이미 중국내 360여개 백화점을 운영중인 대상그룹과 손을 잡고 지난 9월 1,000평 규모의 백화점 7층에 입점, 커피문화센터라는 신개념 직영점을 오픈한바 있는 로스팅컴퍼니 로움은 까다로운 중국시장에 진출해 냈다는 높은 평가를 받고 있다. 또 라오스의 경우 3번에 걸쳐 10만 달러의 수출을 이뤄내기도. 이렇게 해외 시장에 진출하기까지 이 대표의 끊임없는 해외박람회 참가 및 시찰이 그 성과를 나타내는 큰 힘이 되었다. 두바이의 경우 지난 7월 하순 경에 무역사절단으로 다녀온바 있으며 중국 북주박람회, 베트남 호치민박람회를 비롯해 기회가 있을 때마다 무역사절단으로 참가해 높은 성과와 더불어 국익을 위한 공익적 측면에 대한 성과를 거뒀다는 점은 크게 주목할만한 하다. 그만큼 이 대표의 자부심과 열정이 있었기에 가능했다.



커피를 통해 문화를 만들고 세상과 소통할 것

“로움은 세상을 향한 모든 이로움을 전하고자 설립된 기업입니다. 저에게 있어 커피는 문화라고 말하고 싶습니다. 한 시대를 선도하고 트렌드를 주도하며 단순한 음료 이상의 가치를 부여하기 때문입니다.” 커피를 통해 문화를 만들어 나가고, 예술의 감성을 불러일으키며 사람과의 소통을 만들어간다는 그의 커피철학은 앞으로도 커피산업이 성장할 수 밖에 없는 이유라고 설명했다. “우리나라는 커피 문화적 측면에서 볼 때 약 60% 정도 발전을 이뤄왔다고 말씀드릴 수 있습니다. 좀 더 커피를 통한 문화적 성장과 더불어 이에 대한 노력과 개발이 진행되어야 한다고 생각합니다. 저는 사업을 하면서 커피 문화를 전도하며 커피를 통한 가이드 역할을 하고 싶은 것이 바람이자 목표입니다. 해외시장을 둘러보며 우리에게 흔한 것이나 그들에게는 아직 부족한 점들이 너무 많이 보였습니다. 생각하지 않았던 수출 계약건이 성사되기도 하면서 커피에 대해 조금씩 더 알아가는 계기가 되고 있

습니다. 그래서 해외시장은 정말 매력적이지 않을 수 없습니다. 사업은 단시간에 과도에 올리겠다는 마음보단 장기적으로 꾸준히 성장을 이뤄나가고 싶은 것이 저의 생각입니다. 특히 무궁무진한 매력이 있는 중국시장은 앞으로도 지속적으로 도전해 나갈 것입니다. 앞으로의 계획은 로스팅컴퍼니로 움만의 색깔과 가치를 높이는데 주력해 나가는 한편, 세상을 보다 밝게 만들어 가는데 미력하나마 힘을 보태는 일에도 적극 동참해 나갈 것입니다.”

- 로스팅컴퍼니 로움((Roasting Company ROUM Co. Ltd) 이동희 대표는 ‘Easy to Easy’ 라는 가치 전략으로 커피문화의 대중화를 선도해 왔으며 현재 강릉커피협회 사무국장, 한국청년지도자연협회 회원, 로타리클럽 회원이며 강릉시 지역사회 청소년 교화활동단체인 법사랑에서 왕성하게 활동을 펼치고 있다. 최근에는 커피산업의 다양성과 창업에 대해 한국폴리텍대학에서 강의까지 펼치고 있는 주목받는 청년사업가이다. -

< (주)로스팅컴퍼니로움 이동희 대표 인터뷰 >

1. 경영에 대한 생각과 철학에 대해 한 말씀?

지금까지 사업을 성공적으로 이끌어 올 수 있었던 것은 혼자 힘으로는 결코 이룰 수 없는 것이었습니다. 함께 힘을 보태고 도움을 주신 많은 분들이 있었기에 가능했습니다. 이러한 가치 이념을 가슴 깊이 새기고 직원과의 소통, 사업 파트너와의 소통, 고객과의 소통을 충실히 해나가며 단순한 사업 확장만을 하는 기업이 아닌 가치를 추구하는 기업으로 이름을 남기고 싶습니다.

2. 주력하는 사업에 대해 소개해주신다면?

현재 눈꽃빙수의 주원료인 빙수5종파우더 (녹차, 밀크, 요거트, 초코, 멜론)와 커피원두 제조와 커피 장비렌탈, 드립백커피와 비타민 15종샤워필터 등으로 판로를 모색해 왔습니다. 여기에 머물지 않고 연구하고 개발해 보다 다양한 상품을 출시해 나갈 것입니다.

3. 사회공헌활동 등 기업 이윤을 나누는 활동에도 적극적인데?

그동안 장애인 일자리 창출을 위한 카페 솔향, 하늘카페 등을 지원한바 있으며 지역운영사업으로 카페 물레방아, 농촌체험연계 마을 걷는 길, 청년사업자 촉진을 위한 푸드트럭 거리활성화 사업들을 지원해 왔습니다. 최근에는 지난 6월 강릉시 청소년 수련관에 2000만원 상당의 커피 장비와 재료등을 무상으로 제공하며 청소년 직업 지원 교육과 재능기부를 해오기도 했습니다.

4. 앞으로의 계획과 비전에 대해 들려주신다면?

세계 시장에 끊임없이 노크하는 가운데 로스팅 컴퍼니 로움만의 브랜드 가치 향상에 힘을 쏟을 것입니다. 그러기위해선 로움과 빙고(눈꽃빙수) 등 다양한 자체 브랜드를 출시하는 한편 공격적인 마케팅을 통해 홍보에도 열정을 다할 것입니다.

© 월간코리아인(<http://www.korea-in.kr>) 무단전재 및 재배포금지 | 저작권문의

인쇄하기

창닫기