



맛으로 살아남은 안산 핫플레이스 큰숲빵집

안산에 가면 고급스러운 빵이 60가지 나오는 소문난 빵집이 있다. 빵은 천연 발효종과 유기농 밀로 만들고, 방부제가 들어 있지 않다. 싼책하기 좋은 목 좋은 위치인데, 가격이 착하다. 큰숲빵집이 소문난 비결을 들어보려고 했다.



레드오션에서 살아남기

빵집은 예전부터 소상공인들이 치열하게 경쟁하는 분야다. 대형 프랜차이즈에서 개인 빵집까지 동네마다 가까운 거리에 밀집해서 저마다 빵맛을 내세우며 손님들을 끌기 위해 노력을 쏟고 있다. 지역에서 소문난 빵집이 되기 위해서는 다양한 조건이 필요하다. 위치, 가격, 이벤트, 그리고 제일 중요한 맛까지 보장돼야 한다. 큰숲빵집 3호점을 찾아간 시간은 오전 9시 30분, 아직 손님들이 방문하기에는 이른 시간이었다. 매장에서는 손님맞이 준비가 한창이었다. 갓 구운 빵을 진열하고, 새로 선보이는 빵이 눈에 잘 띄게 위치를 잡는 손길이 분주했다. 본격적으로 손님들이 들어오는 10시가 되자 손님들이 한 사람 두 사람 들어와서 촬영이 끝날 때까지 발길이 계속 이어졌다.

그날 만들고 그날 판다

큰숲빵집은 당일생산, 당일 판매라는 원칙을 고수한다. 천연발효종과 유기농 밀로 만들고, 방부제가 들어가지 않아 건강한 맛을 보장한다. 빵을 만들고 이틀째 되는 날에는 남은 빵을 전량 폐기하고, 제조 당일 남은 빵은 냉동 보관했다가 지역사회 어려운 분들에게 나눠드린다. 고집하는 철학 중에 하나가 박리다매다. 없는 일자리를 지속적으로 만들어내야 하기 때문에 큰숲빵집의 빵은 가격을 높게 책정하지 않는다. 한 명이라도 더 찾아주는 빵집이 되려면 좋은 재료에 좋은 가격을 지켜야 한다. 고객이 가장 먼저 알아봐줄 거라는 믿음이 있다.

문을 닫을지도 모릅니다

어느 날인가, 함께 일하는 담당 제빵사가 원장님을 조용히 찾아왔다. "원장님, 이

렇게 하시면 문을 닫아야 합니다. 저는 이렇게 만들어본 적이 없어요. 비싼 재료를 사다가 이익을 덜 남기고 팔아본 적이 없는데, 이런면 문을 닫아야 할지도 모릅니다." 그렇다. 대부분의 빵집은 둘 중 하나를 선택한다. 둘 다 하는 건 손이 많이 가고, 기술이 필요해서 단가가 높아지는 건 당연하다. 그럼에도 불구하고 고집스럽게 천연 발효종 우리밀을 쓰면서 이 가격에 빵을 판매하는 건 이곳이 유일하지 않을까 싶다.

거리의 풍경을 바꾸다

큰숲빵집을 운영하는 김호열 원장의 생각은 시작부터 확고했다. 우리는 이익을 목적으로 하는 단체가 아니니, 재고를 남기지 않게 싸게 팔면 손님들이 더 많이 찾아주지 않을까, 우리는 좋은 빵을 싸게 공급하고, 고객이 많이 먹으면 지역사회에

김호열 원장은 치열한 노력으로 차별화된 빵맛을 찾아 안산 지역의 빵 맛집을 만들었다. 온라인에는 평점 만점인 5점이 줄지어 달려 있다.





40년 경력의 장인이 만드는 빵이 매일 아침마다 나오는, 동네 명소가 된 큰술빵집의 아침 전경.

“큰술빵집의 빵은 건강한 빵, 정직한 빵입니다.”

우리 카페는 장애인과 비장애인이 함께 어우러져 건강한 빵을 만드는 베이커리 카페입니다.

좋지 않을까, 하는 생각을 내부에서부터 공감시키고, 이해시키기까지 오랜 시간이 걸렸다. 최근에 오픈한 큰술빵집 3호점은 다들 힘들다고 하는 와중에 문을 열었다. 오픈한 지 3개월 차. 원래 마트가 있던 자리였는데, 마트가 있을 때는 주변이 정신 없고 지저분해서 사람들이 잘 오가지 않았다. 지금 큰술빵집으로 바뀌고 나선 주변이 깨끗하게 정리되면서, 목이 좋은 명당으로 보일만큼 이 길에서 상징적인 장소가 됐다. 베이커리 카페 하나 들어섰을 뿐인데 거리 이미지가 많이 달라졌다. 덕분에 20~30m 주변 상가까지 고객이 늘었다고 한다. 분위기가 있는 빵집이 생겼는데, 빵도 맛있다고 소문이 나서 다른 지역에서 찾아오는 손님도 생겼다. 하루 방문객

은 150~200명 정도. 많은 고객이 찾아주는 만큼 오픈 이후 사람들을 신규로 채용했다. 장애인의 일자리뿐 아니라 비장애인의 일자리도 늘어났다. **신제품 나왔어요** 이곳에는 6명의 제빵사와 발달장애인 20명이 함께 일하며, 한 달 평균 3종의 신제품을 내놓는다. 이곳의 빵은 가짓수가 많고 다양하다. 60~70종이 전시되고, 만드는 건 140종에 달한다. 다양한 빵을 생산할 수 있는 건 한두 명 제빵사에게 신상품이 풀리지 않게 많은 제빵사가 참여하게 하는 것이 주효해 다양성으로 자리 잡을 수 있었다. 큰술빵집은 동산복지재단이 운영하는 장애인 직업재활시설인 푸른동산사업장

의 제빵사업 브랜드로 장애인들이 지역에서 자활 자립할 수 있도록 지원하기 위한 사업 중 하나다. 푸른동산 사업장에는 66명의 발달장애인이 근무하는데, 그중 20명이 큰술빵집의 4개 매장에서 근무하고 있다. **발달장애인이 좋아하는 일을 직업으로** 발달장애인이 선호하는 직업 중 바리스타, 제빵사는 늘 상위를 차지한다. 학교나 복지관에서 받는 직업훈련의 많은 과정이 인기 종목에 쏠려 있다. 반면, 교육이 끝난 후 자연스럽게 직업과 연결되지 않아 교육시설이나 직업재활시설 모두 고민하고 있다. 다행히 일을 한다고 해도 발달장애인이 근무하는 빵집은 복지시설 내부에서 운영되는 경우가 대부분이다.



올 여름 기대작 청포도이드와 '겉바속촉'의 인기 메뉴 크림치즈 마늘바게트.



고소한 식감의 먹음직스러운 찹쌀파베기가 손님을 기다리며 소복이 쌓여 있다.

주 고객은 군부대, 어린이집, 관공서로, 고객 수요가 줄어들어 미래가 그리 밝지 않았다. 일반 매장과 치열하게 경쟁했을 때 과연 살아남을 수 있을까 하는 문제는 모든 직업 재활시설이 풀어야 할 최우선 과제였다. 안정적인 공급처를 대체할 뭔가가 필요했다. 김호열 원장은 제빵을 배우는 학생은 많고 일자리는 적다는 데 착안해 베이커리 카페를 차리기로 결정했다. 기존처럼 사업을 한다면, 직업 재활의 최종 목적인 사회통합과 자활 자립으로 가는 길이 요원하다고 생각했다. 지역사회에 뛰어들기로 하고, 시설이 아닌 경쟁 시장으로 과감히 빵집 사업을 가지고 나왔다. 그때가 2014년이다.

내가 배울까, 그만들까

김호열 원장은 1994년 의미 있는 일을 해보고 싶다는 마음에서 자원봉사를 시작하면서 장애인 복지와 인연을 맺었다. 이 일이 좋아 다니던 직장도 그만두고 사회복지자를 평생의 업으로 삼았다. 1999년 시

작해서 21년을 일했지만, 막상 카페, 빵집 운영에는 문외한이었다. 그 때문에 오픈하는 과정은 순탄치 않았다. 단지 발달장애인이 하고 싶어 하는 일을 일자리로 연결해 주겠다는 생각을 가지고 뛰어들었으니, 준비하는 과정부터 1년간은 고난의 연속이었다. 처음 시작할 때 근무 환경이 녹록지 않으니 사람 구하기도 쉽지 않았다. 한번은 일하는 제빵사가 친구와 같이 일하겠다고 해서 친구를 데려왔는데, 못하겠다고 해서 둘이 한꺼번에 퇴사하는 일도 있었다. 김 원장은 '내가 빵을 배워야 하나' 하는 생각을 했고, 중간중간 접고 싶다는 생각도 많이 들었다고. 일을 하러 오는 제빵사는 비장애인으로 장애인에 대한 인식이 없어, 장애인과 함께 일하는 것에 대해 이해시키기까지 시간도 많이 걸렸다. 그런 기간이 3년간 계속됐다.

어느새 4개의 매장

사업은 '운칠기삼'이라고 한다. 2014년 초에 준비해 그해 3월에 오픈했는데, 4월

에 세월호 사건이 터졌다. 그때 안산 경기가 다 죽었다. 좀 될 만하면 사스, 할 만하면 메르스가 발생했다. 처음 3년간은 경제적으로도 손해를 많이 봤다. 다행히 3년을 버티어 이제 손해보지 않을 정도가 됐다. 그사이 직접 빵을 생산하는 매장은 3곳, 판매만 하는 곳이 1곳으로 늘어났다. 처음에는 3~4명의 발달장애인과 제빵사 2명으로 시작했는데, 현재는 근로장애인이 20명, 일반 직업훈련교사 외에도 음료 서빙에 나서는 직원까지 총 40명의 일자리가 만들어졌다. 큰술빵집은 일반 빵집과 경쟁할 수 있는 구조를 마련해 놓았는데 큰 의미가 있다.

위기는 기회로

어느새 6년이 흘렀다. 그사이 큰술빵집은 안산의 지역 빵집으로 자리매김했다. 올해 2월 코로나19로 힘든 시기에 빵집을 오픈했는데 지금은 오히려 잘했다고 생각한다. 현재 타 매장의 매출이 20~30% 줄었는데, 그 상태로 운영됐으면 직원들이 할 일이 많지 않았을 것이다.

그러나 이번 3호점 오픈을 계기로 이걸 보고 찾아오는 손님이 많아서, 다른 지점에까지 긍정적인 영향을 주고 있다.

소통의 공간

큰숯빵집 3호점은 다른 곳과 달리 주방이 넓고, 카페 안쪽으로 널찍한 세미나실이 따로 있다. 이전 매장은 공간이 비좁고 열악해 빵을 충분히 생산하지 못했는데, 이곳으로 오면서 넓은 주방과 시원시원한 동선, 분위기가 환하고 환경이 깔끔해서 일하는 환경을 개선하고자 했던 1차 목표는 이루었다. 일명 '오픈발'로 불리는 기간에는 기대했던 매출을 달성했고, 이후에도 생각한 것 이상으로 잘 운영되고 있다.

이곳 3호점에는 세미나실이라는 별도의 공간이 있다. 장애인들과 지역사회 교육

기관들이 와서 빵을 만들어보는 체험도 하고, 바리스타 훈련도 할 수 있는 곳이다. 일반 주민들과 발달장애인이 체험을 통해 교류하는 공간으로도 활용할 계획이다. 장애인과 비장애인이 함께 소통을 하면 장애인에 대한 인식 개선에 자연스럽게 될 거라 기대한다.

경쟁이 아닌 상생

큰숯빵집은 장애인의 일자리 외에도 비장애인의 일자리도 함께 만들어낸다는 점에서 다른 직업재활시설에서 벤치마킹을 하기 위해 많이 찾아온다.

"언제든지 와서 궁금하게 있으면 물어보고 배워가길 바랍니다. 내부 직원들에게도 다른 직업재활시설에서 찾아오면 다 가르쳐주려고 합니다. 우리의 노하우는 따로 숨길 게 없어요. 같이 일자리를 만

드는 건데 경계할 필요가 없죠. 상생할 수 있는 부분을 찾는 게 더 중요하다고 생각합니다."

비슷한 빵집 사업을 하던 타 직업재활시설들은 주 고객이 군부대 장병인데, 젊은 층의 인구 감소로 지속적으로 매출이 줄어들고 있다. 상생할 수 있는 방안으로 카페를 오픈하면 같이 연계해서 빵을 판매하는 방식으로 안산 직업재활시설과 베이커리 카페를 오픈하는 것도 좋은 방법이 될 수 있다.

빵 맛 다음은 고객에게 가까이

빵집 운영에 가장 중요한 빵맛은 입맛 까다로운 경쟁사에서도 인정받았다. 최근에는 큰숯빵집의 빵맛이 입소문이 나서 좋은 제안을 받고 있다. 안산에서 유명한 인기 카페 '유니스의 정원'에 빵을 납품

하고 있는데 일반 카페에서도 큰숯빵집의 빵을 팔고 싶다는 제안을 받는다. 프랜차이즈를 희망하는 분들의 문의도 간간이 이어지고 있다.

먹는 장사는 힘들다는 말을 많이 한다. 음식은 재고 관리가 어려운 업종 중 하나다. 앞으로 남고 뒤로 밀리는 경우도 속출한다. 큰숯빵집도 당일 생산, 당일 판매를 원칙으로 정한 만큼 하루 동안 팔고 남은 빵을 감당하는 게 쉽지 않다.

또한 사람들이 아직도 장애인이 만드는 물건에 대해 부정적인 인식을 가지고 있는 것도 현실이다. 왔다가 그냥 돌아가는 고객도 있고, 일반 매장보다 더 깨끗하게 신경 쓰는데도 더 날카로운 기준을 가지고 바라보는 시선도 있다.

그러나 결국 본질에 충실해 더 열심히 맛있는 빵을 만드는 데 노력하고, 더 많은

고객이 찾을 수 있도록 공을 들이는 만큼 결과는 달라질 거라 의심하지 않는다. 큰숯빵집이 성장하는 데 관건이 되는 고객과의 소통에 진정성은 가장 큰 자산이었다. 앞으로도 진정성을 가지고 고객에게 꾸준히 다가가면 신뢰를 얻을 수 있다는 믿음이 확고하다.

성장, 그속내에 담긴 기쁨

큰숯빵집을 운영하는 푸른동산보호사업장은 2007년 13명의 발달장애인과 3~4명의 교사로 시작했는데, 지금은 66명의 발달장애인과 30여 명의 지원교사, 그리고 사회복지부요원까지 합치면 100명이 넘는 장애인과 비장애인이 함께 어우러져 일하며 삶을 나누는 터전이 됐다.

4대보험에 가입된 근로장애인이 40명이 넘는다. 그동안 이루어놓은 양적인 성장

을 질적인 성장, 직원 복지 향상으로 이어지게 하는 것이 앞으로 남은 일이다. 회사에서 통용되는 이익이라는 개념을 적용하지 않고 지금도 발생하는 수익금은 전액 장애인의 일자리와 복지에 사용된다. 이 일로 만들어지는 일자리가 얼마인지, 발생하는 수익금은 사람들에게 얼마나 많이 돌려줄 수 있는지에 집중한다.

김호열 원장은 발달장애인들이 당당하게 세금을 내고 지역사회에서 사회 구성원으로 살아갈 수 있도록 든든한 일터를 더 많이 만들어주고 싶다.

이곳에서 일하는 장애인 직원이 부모님에게 용돈을 드리고, 그동안 고생한 부모님이 자녀에게 효도를 받는다는 흐릿한 마음을 가질 수 있도록, 직원 복지를 더 탄탄하게 만드는 일이 성장 다음에 도달해야 할 장기적인 목표다.

큰숯빵집 매니저에게 매일 아침 막 구워낸 빵을 진열하는 작업은 일과 중 가장 설레는 일이기도 하다.



생크림 위에 블루베리를 실포시 토핑해서 상큼하고 달달한 블루베리와 딸기빵.



착착 손발을 맞춰 제빵 장인과 직원이 손님에게 내놓을 빵을 빚어 굽고 있다.



Information

인기메뉴 크림치즈 마늘바게트 5,000원, 블루베리 몽실 4,700원, 공갈빵 1,300원, 청포도에이드 4,500원
운영시간 08:00~22:00(동절기), 08:00~23:00(하절기)
주소 경기도 안산시 상록구 석호로 196
문의 031-409-8702