



유통업계
가격에 품질까지
'밸런슈머' 공략
L1



Life

셀트리온 '베그젤마'
핵심품목으로
항암제 시장 주력
L2



“생명 지키는 부품 타이어... 판매 넘어 고객안전까지 책임”



새벽을 여는 사람들

금호타이어 구로디지털점 김중겸 대표

“타이어를 통해 고객 안전을 유통한다고 생각합니다”

타이어에 대한 남다른 애정이 느껴졌다. 도로를 달리는 수많은 자동차 바퀴 하나하나에 고객의 생명이 걸려 있다고 생각하니, 어떤 것도 대충 할 수 없다는 말 속에서 강한 책임감이 들어왔다. 김중겸 금호타이어 디지털점 대표는 서울 구로구 가리봉동 소재 매장에서 20년간 타이어 판매와 수리 업무를 이어오며, 고객 안전을 최우선으로 삼아왔다.

◆타이어로 시작한 하루, 타이어로 끝난다

김 대표가 여는 새벽은 남들보다 무거웠다. 김 대표는 “동이 틀 때 즈음, 미리 가게로 나가 문을 열고 지하에 미리 발주해 쌓아놓은 타이어들을 옮겨 정리한다”며 “실제로 타이어가 23인치인데 꽤 무겁다. 보통 키로수가 4~20키로까지도 가는 게 있다. 잘못 들쳐업으면 어깨가 망가는 경우가 있어서 조심해야 한다”고 말했다.

물리적인 무게에 책임감까지 더해졌다. 그는 “무겁고 힘들어도 그타이어 하나하나가 굉장히 소중한데”며 “자동차 타이어를 사람의 발이라고 생각해 보면 쉽다. 사람의 발은 제2의 심장이라고 할 정도로 중요하지 않나. 자동차의 발인 타이어도 마찬가지다. 타이어를 다루는 게 무겁고 힘들어도 고객의 안전이 옳이 달린 발이라고 생각하면 절대 허투루 던지거나, 쉽게 다룰 수 없다”고 말했다.

고단하지만 조심스러운 아침은 정신없는 오후로 이어진다. 하루 일과를 묻는 질문에 그는 “일과 자체는 단순하지만 오후에는 꽤 바쁜 일정이 이어진다”며 “디지털 단지 내에 기업체들이 한 6000개는 더 있을 거다. 그러다 보니 차를 많이 타고 다니는 직장인이나 최고경영자(CEO)들이 많이 방문해 주시는데, 주로 오후에 오신다. 오후에는 밥도 못 먹는 일이 많고, 퇴근 시간이 늦어지는 경우도 더러 있다. 그러다 보면 하루가 다 있다”고 전했다.

◆굴러가는 바퀴가 신기했던 소년, 타이어에 미치다

김 대표는 어렸을 때부터 자동차 자체 보다는 이를 움직이게 하는 타이어에 더 큰 관심을 가졌다. 동근 고무 덩어리가 성인 여러 명을 태우고 힘차게 달리는 모습에서 묘한 고단함과 경이로움을 느꼈다는 것이다.

이러한 호기심과 애정을 기반으로 김 대표는 금호타이어에 입사해 25년 동안 직장 생활을 했다. 타이어에 대한 애정을 버리지 못해 퇴직 후에는, 전문 엔지니어와



김중겸 금호타이어 구로디지털점 대표가 매장 내부에서 포즈 취하고 있다.

/안재선 기자



타이어 판매·수리 20년 경력 전문가
고객 안전 달린 일... 강한 책임감 느껴
타이어에 대한 호기심·애정 남달라

생명 다루는 부품... 품질 가장 중요해
저가 내세우는 온라인 업체 조심해야

고객과의 소통으로 맞춤형 제품 소개
타이어 통해 가장 안전한 운행 도울 것

함께 타이어 판매 및 수리 작업을 진행하고 있다. 김 대표는 이를 두고 “마치 자동차의 건강을 돌보는 의사가 된 것 같다”고 전했다.

김 대표는 타이어의 역사에 대해서도 꿰뚫고 있었다. 그는 “1839년에 고무 타이어가 새롭게 탄생했다. 이어 자동차용 공기압 타이어가 나오고, 1930년대 즈음 합성 고무 개발이 이뤄져 지금 타이어의 기반이 마련됐다. 그렇게 다양한 기술 발전이 접목되고 현재 스마트 타이어까지 개발된 거로 안다. 자동차 후방 산업으로써 자동차 기술



매장 앞에서 포즈를 취하고 있는 김중겸 대표.

발전과 함께 타이어도 기술과 접목해서 발전을 이어가고 있는 중”이라고 전했다.

◆교체용 타이어 유통 시장도 온라인 추세... 눈속임 유의해야

김 대표는 교체용 타이어 판매도 온라인 유통 흐름에 따라가고 있다고 전했다. 타이어 교체를 원하는 고객은 온라인으로 타이어를 구매하고 주변 전문점을 통해 배송을 신청한 뒤, 교체 비용만을 지급하는 것이다. 기존 대리점에서 구매와 교체를 한꺼번에 진행했던 과거와 또 다른 양상인 것이다.

김 대표는 “지금 현실로 보서는 타이어 판매가 온라인 소비로 흐름이 흘러가는 상황”이라며 “온라인으로 소비자들이 조금더 비교해 볼 수 있는 저렴한 타이어를 찾다 보니, 타이어 시장 상황도 여타 유통업체처럼 주로 온라인으로 소비가 일어나는 흐름인 것 같다”고 말했다.

허점도 있다고 지적했다. 그는 “실제 온라인으로 구매하면, 타이어 단가가 저렴해 보이지만 거기에다 부수적인 금액이 추가로 붙을 수밖에 없다”며 “그러다 보면 사실상은 온라인과 오프라인이 크게 차이가 없는데, 저가 메리트만을 내세우는 온라인 업체 눈속임에 현혹될 수 있다”고 우려했다.

무엇보다도 타이어가 생명을 다루는 부품이라는 점을 또다시 강조했다. 가격도 중요하지만, 무엇보다 품질이 가장 중요하다는 것이다. 김 대표는 가격도 가격이지만, 타이어의 내구성을 꼭 확인해 합리적이고 안전한 소비를 해야 한다고 재차 강조했다.

◆감사하다는 인사 한마디에... “타이어도 깃털 같죠”

김 대표는 힘들어도 고객의 감사하다는 인사 한마디에 힘이 난다고 전했다. 김 대

표는 “고객 상담을 통해 고객이 원하는 맞춤형 타이어 제품을 소개하고, 이에 맞는 타이어 교체를 진행한다”며 “같은 타이어 규격이라도 고객의 주행습관이나 차량 상태에 따라 다양한 상품을 추천하는데, 그러려면 상담 과정에서 고객과의 원활한 소통은 필수다. 그렇게 고객의 이야기를 듣고 고객 맞춤형 상품 및 서비스를 깊게 고민하다 보면, 가끔씩 꼼꼼한 상담에 감사하다는 이야기를 듣는다. 그 한마디가 그렇게 힘이 날 수 없다. 그저 감사하다는 고객 목소리, 감사하다는 리뷰 한 줄을 떠올리면 아침에 옮기는 무거운 타이어도 깃털 같다”고 말했다.

마지막으로 국민 모두가 안전하게 자동차를 운전할 수 있도록 끝까지 힘이 되고 싶다는 포부를 밝혔다. 그 누가 어떤 자동차를 타든, 타이어를 통해 가장 안전한 환경을 제공하고 싶다는 것이다.

김 대표는 “자동차 사고는 운전자의 부주의로 발생할 수도 있지만, 타이어 상태나 도로 상황 등 외부 요인도 중요한 영향을 미친다”며 “특히 날씨 변화로 인해 도로 표면 온도가 급격히 변할 때, 타이어 성능이 떨어지거나 공기압에 문제가 생길 수 있다”고 설명했다. 그는 이러한 상황을 미리 대비하고 예방하는 것이 안전 운전의 기본이라고 강조했다.

그는 또한 “타이어는 단순한 소모품이 아니라, 안전을 지키기 위한 중요한 장비”라며 “모든 소비자가 안전하게 운행할 수 있도록 돕는 것이 제 역할”이라고 말했다. 그러면서 “타이어는 단순 판매 상품을 넘어 생명을 지키는 그 이상의 가치를 담고 있다. 타이어를 통해 사람들의 삶을 조금이라도 더 안전하게 만들 수 있다면, 그 자체로 보람을 느낀다”고 전했다.

/안재선 기자 wotjs4187@metroseoul.co.kr

메트로 한줄뉴스



▲손흥민, 경북·경남 산불 피해 성금 2억원 ‘비공개 기부’ 뒤늦게 알려져
▲샌프란시스코 이정후, 시즌 개막 2경기만에 첫 안타·타점·도루 일제히 기록 /사진 뉴스시스

▲NC, 창원NC파크 구조물 붕괴 사고에... “재발 방지 대책 수립할 것”
▲광주FC 이정호 감독, ‘물병’ 발로 차자 퇴장 조치...이레적 ‘다이렉트 퇴장’

▲여자배구 정관장, 13시즌 만에 챔피언 진출... 고희진 감독 판단 유효
▲지드래곤, 공연 1시간 반 지연에 뒤늦게 해명... “안전상 이유로 지연된 것”