

한국구보다(주)  
구마·칠곡, 성주 대리점

# 이병철 대표 “신뢰하고 만족할 제품과 서비스 제공”

### 1700여평 규모로 확장, 사무·정비동 신설 “대를 이어 농가와 함께하는 대리점 꿈꿔”

김영태 기자 ytkim@kamnews.co.kr

“구보다 제품을 선택하신 분들은 명품농기계를 소유하신 분들로 그에 걸맞는 서비스를 누리실 권리가 있다고 봅니다”라고 말문을 여는 이병철 구보다농기계 대표는 “고객이 신뢰하고 만족할 수 있는 제품과 서비스를 제공하는 대리점으로 늘 농가와 함께하는 것이 작은 바람입니다”라고 말한다.

이병철 대표의 구보다농기계는 한국구보다(주) 경북 구미시와 칠곡군, 그리고 성주군을 아우르는 대리점이다. 이 대표는 국제종합기계 출신으로 경북영업소 등에서 13년을 근무하며 농기계와 연을 맺었다. 37세가 되던 2003년, 이 대표는 손수 농기계대리점을 운영해 보겠다는 포부로 창업에 나섰다. 당시만 해도

본사 직원이 지역대리점을 개설하는 선례가 드물었다.

“열심히만 하면 먹고 살 수 있을 것”이라고 지금 돌이켜보면 참 무모할 정도로 용감했지만 농기계대리점을 직접 해 보겠다는 결심만으로 변변한 밑천도 없이 뛰어들었다”는 이 대표는 “다행스럽게도 대리점을 개설한 해부터 매년 꾸준히 판매량이 증가했다. 국제농기계에 대한 인지도가 상대적으로 낮음에도 한해에 많게는 이양기 50여대, 트랙터 40여대, 콤팩트 20대 등 연간 100대를 넘게 농기계를 판매했다”고 한다. 그렇게 2003년부터 또 13년을 국제



이병철 대표



대리점을 운영한 이 대표는 모기업의 매각설이 불거진 2016년 또 한번의 결심을 하게 된다.

10여 년 넘게 대리점을 경영하며 하나 둘 인연을 맺은 고객들에게 더욱 좋은 품질의 제품을 안정적으로 공급하기 위해 한국구보다 농기계를 새롭게 취급하기로 결정한 것이다.

“13년의 회사생활, 또 13년의 대리점운영까지 한 브랜드만을 고수했었기에 대리점 간판을 새롭게 올린다는 게 큰 부담이 아닐 수 없었다”는 이 대표는 “그럼에도 제가

속 생존하고 성장해야만 기존 고객에게도 꾸준히 사후관리 서비스를 제공할 수 있고, 나아가 경쟁에서 우위를 점하기 위해서는 제품은 물론 그 이상의 가치를 고객에게 제공하는 대리점으로서의 변화가 필요하다고 봤다”고 말한다.

이 같은 노력으로 이병철 대표는 올초 기존 1,000평 규모의 대리점을 1,700여 평으로 대대적으로 확장하는 투자를 단행한다. 약 10억원을 들여 700여 평의 부지를 매입하고 사무실과 정비시설을 갖춘 최신식 건물을 건립한 것이다.

“고급 자동차보다 값비싼 농기계를 사고 정비를 맡기는 농기계대리점이 자동차 정비센터보다도 못해야 되겠는가? 구보다 농기계를 쓰시는 고객분들이 자부심을 느낄 수 있는 시설과 장비를 제대로 갖추고 싶었다”는 이 대표는 “기존건물엔 휴게공간을 만들어 농가대상으로 농기계 조작법, 간단정비법을 교육하고, 안마의자 등을 갖춰 편히 쉬고 즐길 수 있는 공간을 제공할 생각”이라고 한다.

이병철 대표는 “농기계대리점의 경쟁력은 무엇보다 신속하고 정확한 서비스다. 구마·칠곡 대리점에 5명, 성주대리점에 3명의 수리기사를 유지하는 것도 성수기 때는 1시간이라도 빨리, 또 한 번이라도 더 많이 찾아가는 서비스를 제공하려는 것”이라고 말한다.

“고객과의 신뢰, 이것 하나만 생각하며 앞만 보고 달려왔다”는 이 대표다. 그는 “저를 이어 제 아들이 대리점을 하겠다고 하면 적극 응원할 것”이라며 “구보다 농기계의 품



질만큼이나 고객이 늘 만족하는 서비스를 제공하기 위해 더욱 노력하겠다”고 다짐한다.

대동(주) 서산 대리점

## 충분한 부품 수급 농민들에 신속한 서비스

박찬규 대표, 현장 전문인력 양성 정부정책만 믿고 있기에 ‘늦어’

이재학 기자 jaehakxx@kamnews.co.kr

“저희 지역 대리점을 사랑해주시는 이유는 서비스 품질을 비롯한 신속한 제공 때문이라 생각합니다. 서비스는 곧 시간싸움이라 생각합니다”

지난해 충청지역 판매 우수 대리점으로 선정된 박찬규 대동 서산 대리점 대표가 본인의 대리점 가치는 발빠른 서비스 제공에서 비롯된다고 자신있게 이야기 했다. 그는 이어 “본사에서 제공해드릴 수 있는 시간 대비 약 10시간을 앞당겨 부품 보급 및 서비스 제공을 목표로 하고 있다”며 “빠른 시간 내에 서비스를 고객들이 받을 수 있도록 해, 대동 기계로 인해 영농생활에

지장이 생길 수 없도록 최선을 다해 노력하고 있다”고 설명했다.

약 30년 동안 서산 지역서 대동 대리점을 해온 그는 여전히 대동맨으로서 고객들에게 “왜 대동 농기계를 사용해야 하는지”에 대해 서비스로서 그것을 보여주고 있다. 부품 수급 및 판매도 함께 하는 대리점으로서 재고관리에 대한 필요성 및 중요성을 익히 알고 있던 그는 더 늦기 전에 철저한 재고 및 고객관리를 위해 그동안 수기작성으로 관리를 해오던 것들의 전산화 작업이 꼭 필요하다는 것을 느꼈다고 한다.

이에 약 10년 전부터 지금까지도 작업이 진행중인 전산화 작업은 직

원들의 일의 효율성을 증대시켰을 뿐만 아니라, 고객관리에도 엄청난 영향을 끼쳤다는 것이 그의 설명이다. 박 대표는 “부품 관리에 있어서 수천가지의 재고를 관리하기에는 수기작성만으로는 역부족이었을 뿐만 아니라 고객과 직원들의 일의 효율성 증대를 위해서라도 꼭 전산화 작업은 필요했다”며 “고객 관리면에서는 전산화로 모든 수리 및 판매 내역들이 기록돼 있음으로써 주기적인 고객들의 기계 관리가 수월하게 진행돼 이러한 점들이 고객들이 우리 대리점을 지속적으로 찾게 되는 이유가 됐고, 새로운 고객들도 이러한 점들에 매력을 느껴 오게 되는 경우가 점점 늘어나고 있다”고 설명했다.

부품 수급에서도 새로운 농기계 제

품에 대한 지역 수요조사를 먼저 해, 이에 대한 부품의 양이 어느정도 필요한지 파악할 수 있도록 준비한다. 이로 인해 영농철 농기계 고장으로 부품 조달이 필요할 때 대리점서 바로 해결이 될 수 있으며, 본사에서 평균적으로 제공하는 12시간 내에 수리 조치 사항을 단 2시간 내로 수리를 할 수 있도록 단축시킨 것도 바로 이러한 이유에서다.

이로 인해 부품 수급 및 조달이 어려운 타 브랜드 농기계를 사용하고 있는 농민들이 이러한 점들을 알



박찬규 대표



대동 서산 대리점의 큰 자량거리라 할 수 있는 부품 보관소.

게 돼 대동 기계를 구매하게 되는 경우가 증가했다는 것이 박 대표의 설명이다.

끝으로 그도 역시 최근 현장서 일할 수 있는 전문인력들의 부재로 인한 개선 뿐만 아니라 ‘기사 등급제’와 같은 실효성 높은 제도들을 만들어 문제를 해결할 수 있는 방안을 모색하는데에 큰 힘을 쏟았으면 하는 바람”이라고 희망했다.

## 고객님의 자부심- 아그로스 작업의 부드러움은 품격입니다.

### 대형 고상 Delux형 AR5000HD 시리즈

- 고상 PTO 적용 기어박스 장착
- 진화된 플로팅타입 하부링크 적용



AR5240HD

