또 한해를 보내며

아니 벌써? 무얼 했다고? 무슨 염치로? 무슨 자격으로? 이렇게 받기만 하고 또 한해를 보내도 되는건가? 여느해 처럼 여러분들에게 사랑받고, 격려받고, 은혜받고, 위로받고, 관심받고, 도움받은 한해다. 감사하기로 마음먹으면 감사하고도 또 감사할 일들로 넘쳐난다. 해서 미안하기로 마음먹으면 미안하고도 또 미안한 일들이 마음 언저리에서 떠나지 않는다. 참으로 바쁘게 살았던 한해 같은데 막상 무엇을 했는지, 무엇을 남겼는지, 무엇을 나누어 드렸는지 머리 속이 멍한채 떠오르지가 않는다. 일주일 하루 하루가 아침에 눈뜨고 부터 늦은 밤 눈 감을 때까지, 월요일부터 일요일까지, 짜여진 시간표대로 일하며, 운동하며, 신앙생활하며, 책보며, 칼럼쓰며, 음악하며, 산책하며, 서로 사랑하고 그리워하며, 많은 사람들과 만나고 헤어지며, 웃으며 가슴 아파하며, 그렇게 산 한해였다. 누구를 크게 미워한 기억도 없고 누구를 크게 원망한 적도 없는 한해였다. 크게 아픈 적도 없고 불의의 사고로 고통받은 적도 없다. 분에 넘치는 평온함 가운데 하루하루 열심히 살수 있게 해 주심을 감사드린다.

하지만 유독 나의 마음을 무겁게 하는 일들은 나의 고객들과 주변분들 중에 아픈 사람이 많다는 것이다. 특히 가게를 급히 팔아달라고 하시는 분들중에 사정이 딱한 분들이 많은데, 문제는 그런 분들 가게가 대부분 안팔렸다는 것이다. 이분들 가게는 나의 기도 제목이기도 하다. 죄송하고 송구할 뿐이다. 가게를 팔아드리지 못한 결과에는 여러가지 원인이 있을 것이다. 나의 무능함과 노력의 부족함은 당연지사니 열외로 하자. 그러면 경기가 불황이어서 가게를 사겠다는 Buyer 가 없어서인가? 아니다. 가게를 팔아드리지 못한 저의 고객들에게 변명이라도 하기 위해 저희 회사의 2012 년 영업비밀 자료를 몇가지 공개한다. 나의 고객들에게는 각자 고유 ID 번호가 있다. Buyer 는 저희 회사를 방문해서 저와 직접 상담을 하신 분들에게만 ID 가 주어지며 컴퓨터 고객 List 에 등록이 된다. 2012 년 올 한해동안 저희 회사에 처음 오셔서 신규등록하신 Buyer 분은 #540 번부터 #649 번까지 총 110 명이며, 그중에서 저에게 직접 컨설팅을 받으신 분은

* 모든 저작권은 윌리칼럼 저자인 이위식에게 있으므로 저자의 서면 동의 없는 무단 전재 및 복제를 금합니다.

86 명이다. 나머지 24 명은 아직까지 가게를 사실 준비가 안되었다고 판단되어 보류한 상태이다. 그것이 Seller 고객들에 대한 나의 최소한의 예의라고 생각하기 때문이다. 올해 Buyer 최초 등록 인원수는 1 월에 20 명, 2 월에 3 명, 3 월에 8 명, 4 월에 13 명, 5 월에 15 명, 6 월에 9 명, 7 월에 8 명, 8 월에 6 명, 9 월에 8 명, 10 월에 10 명, 11 월에 5 명, 12 월에 5 명, 이렇게 총 110 명이다. 그중에서 가게를 사신분과 현재 계약 진행중인 분들은 총 18 명이다. 물론 2009 년, 2010 년, 2011 년에 최초 등록하시고 아직까지 가게를 구입하지 못하신 분들도 상당수 있다. 올해 구매자중에 2 명은 3 년전에 처음 등록하시고 3 년을 저와 줄기차게 상담하신 분들이다. 다른 브로커에게는 가지도 않는다. 철저하게 저를 믿고 맡기시는 분들이다. 결국 3 년만에 가게를 구입하신 것이다. 정말 징그럽게(?) 고마운 분들이다. 이렇게 소상히 말씀드리는 이유는 가게를 사겠다는 Buyer 가 없는 것이 아니라 심리적으로 불안하고 사업 업종에 대한 사전 정보들이 왜곡되어 있거나, 너무 안일한 시각으로 접근하기 때문에 매입 결정을 못하는 것이다. 또 한편으로는 가지고 있는 돈에 비하여 너무 많은걸 요구하는 경우다. 예를 들어 한인들의 대표 업종들은 크게 4 분류로 나뉘는데, 첫째가 세탁소와 Drop Store, 둘째가 먹는 장사, 즉 Breakfast, Deli, Beer Deli, Convenience Deli, 레스토랑, Salad Bar, Pizza Deli, Seafood, 야채가게 등이다. 세째가 Stock 사업이다. Beauty, Discount, Dollar, 맥주도매상, 그로서리 등이다. 네째가 장치 서비스업이다. Car Washer, Gas Station, Coin Laundry, Nail Spa, Hair, 기타 각종 프랜차이저 사업들이다. 이중에서 흑인상대로 하는 가게는 싫다고 하면 몇개 업종이 남을까. 우리가 사는 지역은 필라 다운타운을 빼고 나면 까다로운 백인동네에서 할 수 있는 사업은 정해져 있다. 또 주 7 일영업은 안된다. 맥주나 담배를 팔면 안된다. 애들 교육때문에 하루종일 일을 하지 못한다. 매니저를 두고 해야 한다. 모든 지출을 공제하고 월 순수익이 1 만불은 되어야 한다. 경험은 별로 없다. 여자 혼자서 혹은 남자 혼자서 해야 한다. 가진 돈은 얼마되지 않는다. 가게를 사시겠다고 오신 분들 중에 내 머리로는 도저히 도와드리지 못할 분들이 평균 20%는 된다. 또 Buyer 본인의 상황을 정확하게 공개하지 않는 분들에게는 어떤 도움도 드릴 수가 없다. 비지니스 브로커는 가게를 사드리기 위해 몇개월을 함께 일하지만 Buyer 에게는 돈한푼

* 모든 저작권은 윌리칼럼 저자인 이위식에게 있으므로 저자의 서면 동의 없는 무단 전재 및 복제를 금합니다.

받지 않는다. 가게를 사기까지 브로커를 평균 스무번 이상은 만날 것이다. 그러고도 가게를 사지 않는 경우가 허다하다. 그런데 자신의 정보를 속이거나 감춘다면 이들을 좋은 팀이라고 결코 할 수도 없고, 좋은 가게를 살 수도 없다. 나는 다른 브로커들이 고객들에게 어떻게 상담을 하는지, 어떤 매물이있는지, 어떤 Buyer 가 있는지, 몇건이나 매매를 하는지, 알지도 못하고 솔직히 관심도 없다. 여러분 스스로가 믿을 수 있는 전문가를 찾아서 그들을 좋은 파트너로 활용해야 한다. 같이 고민하고 함께 사업성을 분석해야 한다. 항상 하는 이야기지만 숫자는 거짓말을 하지 않는다. 다만 그 숫자 뒤에 거짓말을 숨겨놓았을 뿐이다. 새해에는 현실성있는 기준으로 좋은 브로커를 만나 최선의 매물을 구입하시기 소망한다. 그리고 저를 믿고 매물을 맡기신 Seller 고객들에게는 빨리 팔아드리지 못한 죄송함과 아울러 새해는 더욱 분발할 것임을 약속드린다. 새해에는 여러분 가정과 가족 모두 복 많이 받으시고 건강하시길 소망합니다.

* 모든 저작권은 윌리칼럼 저자인 이위식에게 있으므로 저자의 서면 동의 없는 무단 전재 및 복제를 금합니다.