

인쇄하기

인쇄하기

창닫기

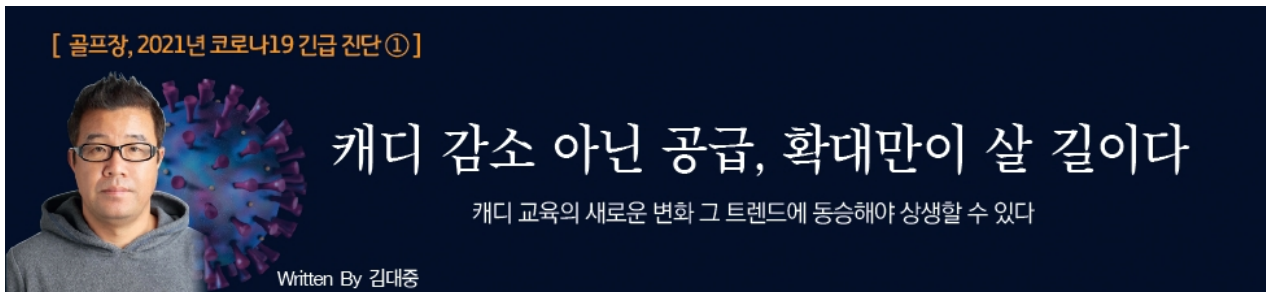
레저신문

HOME > 칼럼

[골프장, 2021년 코로나19 긴급 진단 ①] 캐디 감소 아닌 공급, 확대만이 살 길이다

캐디 교육의 새로운 변화 그 트렌드에 동승해야 상생할 수 있다

레저신문 승인 2020.10.13 19:35



2021년도 골프장 업계는 엄청난 변화 속의 중심에 서 있다. 그동안 주52시간, 최저임금법 등 많은 이슈가 있었지만 2021년 가장 큰 변화는 캐디의 고용보험으로 인한 골프장들의 대처 능력일 것이다. 대부분의 골프장들은 노 캐디 시스템을 도입하고 캐디를 고용하더라도 용역을 통해 골프장을 운영하겠다는 계산이다. 이유는 캐디노조 문제 및 고용으로 인해 파생되는 다양한 노사 문제와 세금 등등 때문이다. 현재 골프장들은 향후 캐디시스템을 어떻게 운해야 할 지에 대한 준비조차 못하고 있다.

그런 가운데 캐디 감소가 아닌 공급, 확대만이 살길이라고 주장하는 캐디전문가가 있어 화제다. 그는 현재 (주)골프앤 공동대표로 캐디 양성 및 골프장 3부제 운영을 책임경영하고 있기도 하다. 더더욱 놀라운 것은 골프 전공이 아닌 경영, 무역 전문가이다. 건국대학교 국제무역학과 박사 과정을 수료했고 미국 UC버클리 익스텐션 수료와 일본 국립 츠크바대학 경영정책과 석사과정 특별 연구생의 경력을 지니고 있다. 홍익대와 카톨릭관동대, 한국무역협회 강사로도 활동했다.

그가 바로 김대중 대표이다. 골프장 내부에서만 바라보던 시각을 골프계와 경영, 무역 적인 광의적 시각에서 캐디문제를 접근했다는 점이 눈길을 끈다. 모두가 캐디를 줄이자고 할 때 그는 오히려 늘려야 골프장 업계가 살 수 있다는 이론을 펼친다. 코비드19(Covid 19)가 세계 골프시장 지도를 바꿔놓고 있는 가운데 골프장이, 캐디가 살길이 무엇이고 또 향후 골프 미래는 어떻게 변화할

지를 김대중 대표를 통해 들어본다.

-편집자 주

코로나19(Covid 19)가 스포츠 생태계를 변화시켰다.

해외여행이 사라지고, 사회적 거리두기를 강조하는 현상으로 인해 자연스럽게 골프장 내장객은 증가했다. 그 열기로 인해 3부까지 고객이 성시를 이루는 현상을 만들어 냈다. 특이한 것은 3부, 야간 라운드는 골프장의 수익극대화를 위해서 만들어진 한국만의 특징이다.

모든 홀에 라이트를 설치하고 고객들을 맞이하고 있다. 회사 일을 끝내고, 가까운 골프장으로 가서 친구들과 3부(야간라운드) 라운드를 하는 것만큼 효율적이고 또 낭만적인 것은 없을 것이다. 하지만 골퍼들이 낭만적 라운드 3부를 즐기는 사이 각 골프장은 깊은 고민에 빠질 수 밖에 없다. 바로 캐디 공급 문제 때문이다. 원래부터 수요와 공급의 불균형이 심각했는데, 골프장이 경쟁적으로 3부를 개장함으로 인해, 더욱 더 심각한 불균형 문제는 배가되고 만다.

캐디가 수요에 비해 공급이 부족한 것은 여러 가지 이유가 있다. 가장 큰 이유가 바로 캐디는 빵 만들어 내 듯이 쉽게 만들 수 없다는 것이다. 캐디 교육에 대한 매뉴얼도 거의 없고, 캐디 교육에 대한 전문가가 없는데 어떻게 캐디를 쉽게 양성할 수 있겠는가.

하지만 이런 열악한 교육환경에서도 국내에서 캐디 업무를 배울 수 있는 방법은 3가지가 존재한다.

● 첫째, 골프장

지금까지 거의 대부분의 캐디들은 골프장에서 교육을 받고 캐디가 되었다. 이 전통적인 방법은 주로 겨울철 1월, 2월에 모집과 교육이 이루어진다. 캐디가 되기 위한 가장 확실한 방법이지만, 캐디가 되는 확률은 낙타가 바늘구멍 통과하기만큼 어렵다. 그래서, 교육 도중 그만두는 확률이 80% 이상이다.

중도 퇴소율이 많은 이유는 골프장에는 캐디 교육만을 위한 전문 인력이 없고, 교육의 대부분을 선배 캐디(주로, 조장)가 담당한다. 근무를 나갈 때, 따라 나가서 어깨 너머로 캐디의 업무를 배우기 일쑤다. 동반 선배의 수준과 관심도에 따라 교육의 질적 차이가 매우 큰 것도 사실이다. 여기에 또 하나의 문제는 교육기간 동안 숙식은 무료로 제공되나, 별도의 수익이 발생하지 않는다는 점이다.

● 둘째, 캐디양성센터

전통적 방법에 의한 캐디 교육이 제대로 이루어지지 않기 때문에 비교적 최근에 자연발생적으로 생겨난 곳이 캐디양성센터다. 캐디양성센터의 특징은 많은 비용을 내고 짧은 기간 내에 수료한다는 것이다.

조금 더 구체적으로 설명하면, 약 2백만원의 비용을 미리 내거나, 돈이 없는 교육생의 경우 후불제

(3개월 분할 납금)로 진행한다. 교육비만큼 약속어음을 발행하고 이를 법무사를 통해서 공증을 받으며, 공증을 받은 후 입소하여 약 10일간의 캐디교육을 받는다. 캐디가 하는 전반적인 업무를 배우게 되며, 이 교육을 마친 후 연계된 골프장으로 취업하게 된다. 중간에 교육을 포기하고 그만두더라도 약속어음을 발행하고, 공증을 받았기 때문에 돈은 갚아야 한다.

캐디양성센터는 캐디 업무를 배우기 위한 최소한의 장치(교육장, 카트, 그린 등)만 있기 때문에 필연적으로 연계 골프장에 가서 본격적인 교육(동반라운드 위주)을 다시 받아야 한다. 따라서 골프장 입장에서 본다면, 골프 이론과 캐디 업무 이론을 아는 신입 캐디를 뽑은 것과 같다. 결국 골프장 측은 신입 캐디 교육처럼 양성센터 졸업자들을 동반 라운드를 통해서 새롭게 교육시켜야 하는 번거로움이 있다. 캐디양성센터 졸업자가 다시 실습을 위해 연계골프장에 입사하여 재교육에 걸리는 시간은 최소 1개월에서 2개월 정도다.

이 방법은 여전히 전통적인 캐디교육방법에서 벗어나지 못하고 있다. 골프장에 신입 캐디로 들어가면 무료로 가르쳤던 것을 10일간 교육하고 약 200만원의 돈을 받고, 다시 골프장으로 보내 골프장에서 처음부터 다시 배워야 한다. 즉, 골프장 교육에 의존해야만 하는 한계를 가지고 있다.

▲김대중

- (주)골프앤 공동대표 •건국대학교 국제무역학과 박사과정 수료
- 미국UC Berkeley Extension 수료 •일본 국립 츠크바대학(筑波大學) 경영정책과 석사과정 특별연구생
- 한국무역협회, 홍익대학교, 가톨릭관동대학교 강사 역임
- 저서:인터넷마케팅길라잡이, 인터넷창업길라잡이, 인터넷무역실무 등

레저신문 webmaster@golftimes.co.kr

<저작권자 © 레저신문, 무단 전재 및 재배포 금지>

인쇄하기