

솔루션의 상호 신뢰가 필요하다!



황규선 (주)온라인패스/대표이사

큰 래까지 ERP란 단어가 꽤나 많이 나왔다 싶더니 요즘 사이는 많이 들어간 느낌이다.

은통 ERP가 아니면 IT솔루션이 아닌 듯이 모든 언론이나 IT업계에서 범썩(?)을 떨었다. ERP가 아니면 모든 조직의 정보시스템에 문제가 있다는 듯이 또는 더 나아가 ERP만 도입하면 모든 난제가 해결되는 듯한 유행어가 되었다. ERP란 문자 그대로 조직의 모든 자원을 기획에서 실행까지 관리해주는 솔루션이기 때문일 것이다.

항간에 조기퇴직프로그램(Early retired program))이라는 우스개 말까지 나오기도 하였지만 서도 시대적인 유행에 너무 민감한 것이 아닌가 싶다. 과거 MIS, SIS, DSS 등의 용어가 쓰였던 지난 시절에도 내용이야 차이가 있을지는 모르지만 모든 조직이 이를 앞 다투어 도입하거나 하였다고 하였다. 이를 돌이켜보면 우리나라는 특히 각 조직에서의 IT화가 시대적인 흐름에 조기 대응한 면을 볼 수도 있다. 변화에 민감하게 반응하고 적응하여 위기를 극복

약력 : • 75~82 쌍용양회공업 • 82~95 쌍용컴퓨터 • 95~98 데이콤 • 98~99 한전정보네트웍 • 현재 (주)온라인패스 대표이사

하고 새로운 기회를 창출하는 경영적인 측면으로만 보면 우리 조직은 매우 기동적인 장점을 가진 단체라고 할 수 있겠다. ERP도 같은 시대적 유행이었던 것 같다. 외국에서 무슨무슨 솔루션이 좋았다 라고 하면 적게는 10억대에서 많게는 1000억대까지 예산을 써가면서까지 대규모 조직은 물론 중견조직에서도 이를 적극적으로 도입하는 자세는 참으로 훌륭하다고 평가해야 할 것 같다.

정부에서도 정보화지원사업으로 기백억원씩 매년 지원하고 있다. 대기업이나 중견기업과 같이 조직이나 인력적인 규모가 어느 정도 되는 경우는 거의 자체적으로 개발하였거나 패키지를 도입하여 시스템을 구축하였기 때문에 상대적으로 열악한 중소기업의 정보화 촉진을 위한 지원사업으로 지금도 지속되고 있다. 이러한 정부사업은 솔루션을 공급하는 IT업체나 시스템을 도입하려는 중소기업의 입장에서 매우 환영할 일인 것만은 틀림없다. 특히 IT업체에게는 불황기의 단비역할을 톡톡히 하고있다.

그러나 실제로 솔루션을 공급하는 입장은 어떤가? ERP란 솔루션이 정말 만능인가? 이를 도입하면 모든 조직의 업무가 다 해결되는가? 사용자 입장에서 현재의 솔루션이 적합한가? 모든 기업에 적절하다고 보는가? 아니 어느 업종, 어느 규모가 적당한가? 한번 되짚어 볼 때가 아닌가 싶다.

지금까지 우리 SI/SW업체가 발전하고 성장한 밑바닥에는 무엇이든 할 수 있다는 도전적인 헝그리정신이라고 보아야 하겠다. ERP 솔루션 회사들도 비슷한 과정을 겪어왔다고 할 수 있다. 어느ERP회사에게나 이리이러한 회사인데 적용이 가능하냐고 문의하면 거의 다 할 수 있다거나

해주겠다고 한다. 이런 관점에서 보면 전문가의 입장이 아닌 일반 상식적인 면에서도 수주개발이 아닌 패키지를 과연 가능 할까하고 망설여지게도 된다. 그러나 실지로는 외형적인 데모프로그램이나 설명을 듣고 질의응답을 거친 후 도입하는 기업들이 많이 있다. 이후 실행과정에서 어려움을 토로하는 경우를 많이 보아왔다. 도입기업 최고경영자의 자세나 PM의 자질 등 원칙적인 면을 제외하고도 업무에 맞지 않는다고 이런 기능이 없다고 왜 이렇게 되지 않느냐 등의 문제를 제기한다. 들어보면 명분이 있고 일리가 있다. 법적으로까지 가느냐 마느냐는 등으로 옥신각신할 때를 보면 양자간에 문제가 있지만 우리업체가 더 반성해야 하는게 아닌가 싶다. 처음 제안할 때는 다 가능하고 하여준다고 하고 나서 실제로 구축단계에 가서는 힘도 들고 원가가 더 드니까 안 된다고 하니까 문제가 되는게 많다. 영업상 초기에 못한다거나 안 된다고 하면 탈락할 테니까 어려움도 있겠지만 정도 문제이다.

이런 일이 한두 번 반복하면 고객사 입장은 불신의 폭만 더욱 커지게 되고 이게 이웃으로 건너가면 갈수록 시장에서 신뢰상실이라는 늪으로 빠지게 된다. 이쯤 되면 회사 경영도 어려워지는 것은 분명하다. 이런 악순환이 계속되면 업계모두가 공동피해자가 될 수도 있다. 과거와 같이 외형만 키우는 시대도 지났으니까 실질적인 성장이 되기 위하여는 자기분수에 맞는 프로젝트를 수주하고 이를 성공시켜 상호 윈윈할 수 있는 풍토가 뿌리내려야 하겠다. 일단 수주하고 보자는 사고를 버리자. 자기 전문 분야를 유지 발전시켜 나가자.