

# 작은 날개짓으로

## 성공을 향해 날다!

# K-tec

배선기구 전문 생산업체 (주)케이텍코리아(이하 케이텍)는 국내 굴지의 업체에 제품을 납품하고 있을 정도로 든실한 기업이다. 케이텍은 성공적으로 FTI를 도입해 매출을 높이고, 이익을 극대화시킬 수 있었다. 또한 케이텍은 기술력뿐만 아니라 제품의 디자인도 국내 최고를 자랑하며, 고객들의 다양한 기호에 맞춘 최고의 제품들을 생산하고 있다.



김후중 대표

◎ (주)케이텍코리아, 기술력 뿐 아니라 디자인도 앞서간다.

케이텍은 배선용 배선기구를 전문으로 제조하는 회사다. 우리 주변에서 흔히 볼 수 있는 AC 전기 코드를 비롯해 이동형 멀티콘센트까지 모든 배선기구를 생산할 수 있는 시스템을 갖췄다. 지난 2005년에 설립하여 아직까지 그 역사는 짧지만 산업표준화규격(KS)을 획득하는 등 기술력 면에서는 업계에서 이미 인정받고 있다.

케이텍은 현재 국내 소비자들에게 사랑받는 배선기구를 생산하고 있다. 예전에는 외국 규격의 제품들 생산하였으나, 지금은 내수 시장에 전력을 다해 적은 품종을 대량으로 생산하고 있다.

(주)한경희생활과학, 계양전기(주), 청호나이스(주), (주)위너스 등 케이텍의 파트너들도 다양하다. 최근에는 기술력과 더불어 더

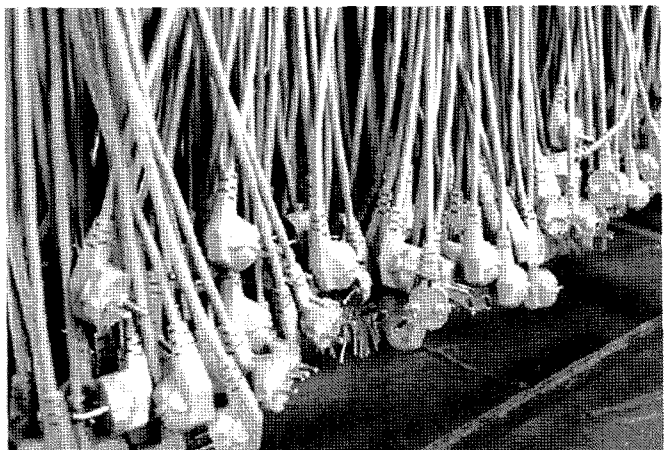
자신의 힘도 매우 중요시 생각하여 소비자들이 제품의 디자인만 보고도 구매 욕구가 일어날 수 있도록 확실적인 모습을 벗어나 소비자들의 감각에 맞는 배선기구들을 선보이고 있다. 또 이런 상품들의 디자인에 대해 실용신안 등록을 함으로써 자사의 지적재산권을 확보하고 있다. 물론 이렇게 디자인 혁신을 이루어가는 기반은 지금까지 케이텍이 다져온 기술력 때문이라고 할 수 있다. 디자인과 품질이라는 두 마리 토끼를 잡은 케이텍의 성장세는 지금도 계속되고 있다.



### ◎ 한명의 추가인력보다 정보화가 “일당백”이라는 신념

2007년 47억원, 2008년 52억원, 2009년 6억원, 직원이 채 20명도 되지 않는 작인 기업 케이텍코리아의 연매출 성적표다. 이렇게 매출은 계속해서 늘어나고 있는데, 인력은 크게 변함이 없다. “매출액이 늘어나면 관리비용이 늘어나기 마련입니다. 하지만 최소한 인건비 지출을 절약해야 원가절감이 이루어집니다. 인건비 절감의 비력은 바로 정보화에 있습니다. 인력을 추가하지 않고도 원하는 정보를 얻게 되고, 결과적으로 생산성 향상까지 이어지게 됩니다.”

케이텍코리아의 김후중 대표는 매출 성장의 열매를 고스란히 수확할 수 있는 길은 바로 정보화에 있다고 말한다. 그렇다면 정보화기반구축사업이 진행되기 전에는 회사 분위기가 어땠을까? 당시에도 매출 44억원을 달성하는 등 외형적으로는 성장을 계속하던 시기였다. 그러나 외형의 성장에 비해 관리 기능은 전혀 성장하지 못하고 있었다. 영업, 생산, 구매, 자재, 회계로 이어지는 흐름이 통합적으로 관리되지 못하고 부서별 개별 성격이 강했다. 자재 부서에서는 생산부서에 자료를 전달했다고 해도, 그 자료는 이미 몇 시간, 혹은 하루 전 자료가기 때문에 실제와는 차이가 나게 된다.



▲ 소비자의 기호에 맞는 다양한 제품들을 생산하고 있다.

또 경영진이 어떤 판단을 내리기 위해 데이터를 취합한다고 할 때, 관리 담당자에게 현 재고를 물어보면 담당자는 창고에 내려가거나 전화를 걸어 물어봐야하는 하는 불편한 구조를 가지고 있었다. 또 당시 회사가 규모적으로 상당히 커 가고 있는 상황이었기 때문에 주문이 폭주하고 있었다. 그런데 고객에게 약속한 시간까지 제품을 공급하지 못하게 되는 경우가 종종 발생했다. 우선으로 파악한 재고량만 믿고 납기일을 약속했다가 약속을 지키지 못하는 경우가 생기기도 했다.

업체별로 각기 다른 마감일을 두게 되는 경우, 결제 프로세스를 처리하는 비용이 증대했으며, 접수대장, 발주서, 작업지시서를 수기로 작성하다가 누락하거나 중복으로 작성해 혼란을 준 사례도 있었다. 이처럼 점점 늘어나는 매출은 환영할 일이었지만, 계속되는 일련의 실수들은 회사의 발전을 막는 장애물과 같았다.

### ◎ 정보화의 첫 단추를 끼우다!

회사의 발전을 방해하는 장애물이 있다면 그 장애물은 빨리 없애는 것이 좋다. 그 방법은 바로 정보화라고 김대표는 생각했다. “어디서부터 정보화를 시작해야 할까” 라는 질문에 대해서 의견의 달라 혼란스러운 시간을 보냈다 그러던 중 김 대표는 중소기업의 정보화를 지원하는 사업을 알게됐다. 확인해 보니 정보화기반 구축사업 비용의 절반 이상을 지원받을 수 있는 사업으로 지금의 회사 환경에 꼭 필요하다고 판단되어 정보화 사업의 첫 단추를 끼우게 되었다. 먼저 수작업으로 관리하던 개별 프로세스를 통합 관리해야 한다는 점이 첫 번째 과제였다. 부서별로 중구난방 이루어지던 작업을 통합하지 않으면 지금까지의 혼란이 계속될 것이 분명했다. 사내에서의 혼란은 문제도 아니었다. 정말 중요한 문제는 재고 관리나 자재 조달이 적시에 이루어지지 않아 납기일을 준수하지 못하게 되는 경우였다. 언제 제품을 공급하겠다고 약속했다면 기업 신뢰도를 위하여 반드시 약속을 지켜야하기 때문이다.

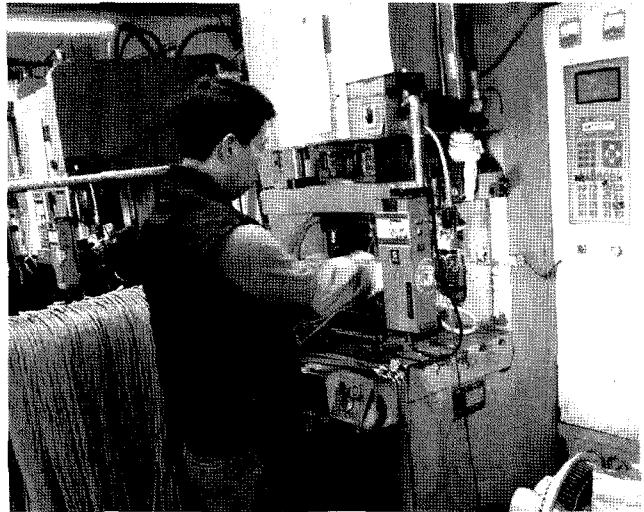
회사 경영진으로서는 신속한 의사결정도 중요하다. 주문접수가 잘 됐는지, 생산계획은 어디까지 달성됐는지 직접 파악하지 못한다면 시장 상황에 발 빠르게 대응하지 못하게 된다. 또 시스템 도입 비용도 최소화할 필요성이 있었다. 최상의 시스템을 도입하는 것도 좋지만 기업의 실정에 맞게, 활용도가 높은 시스템을 도입해야 했다. 그래서 내린 결론은 사내 ERP를 구축하는 것이었다. 수작업 위주의 비효율적 업무 프로세스를 개선하고 정량적으로 자재나 재고 데이터를 알 수 있도록 해야 한다면 ERP가 정답이었다. 또한 패키지 프로그램을 도입해 비용을 적게 들이고도 표준 프로세스나 통합 관리를 할 수 있도록 하자는데 의견이 모아졌다.



▲ 불량률을 최소화하기 위해 품질검사를 철저히 하고있다.

## ◎ 장애물을 넘어 정보화의 너른 길로 들어서다

ERP시스템을 구축하던 2007년으로 돌아가 보자. 당시 대표이사를 제외하면 케이텍의 직원은 20명이 약간 넘는 인원이었다. 그 중 현장의 직원을 제외하면 관리직원의 수는 5명에 불과했다. 그리고 관리담당 직원을 제외하면 나무지 4명은 사무실에 상주하지 않는 인원들이었다.



▲ 생산성이 높아진 현장의 모습으로 변화했다.

프로그램을 사용할 사람이 몇 명 되지 않는데 큰 투자를 해야 하는지 의문도 들었지만 몇가지 난제에도 불구하고 사업이 잘 종료된 것은 임직원들의 의지가 높았던 까닭이다. 그해 4월부터 시스템 구축이 끝난 9월까지 케이텍의 관리직원들은 매주 이틀 강도 높은 ERP 교육을 받았다. 모든 경영 혁신이 그러하듯이 정보화도 임직원들의 관심과 참여가 뒷받침되지 않으면 성과를 내기 힘들다. 이렇게 적은 인원이지만 최근 회사가 성장을 거듭하고 있는 이유도 여기서 찾을 수 있다. ERP를 잘 활용해 업무가 표준화, 전산화됐기 때문에 회사가 슬림한 구조를 갖게 되었다. 정보화기반 구축사업 이후 회사는 성장을 계속했다. 이 모든 것은 적은 인력을 가지고도 빠르고 정확한 업무 처리 능력을 가지게 된 덕분이라고 할 수 있다.

결국 몇가지 난제를 이겨내고 2007년 9월에 이르러 정보화 사업은 마무리 되었으며, 패키지 형태로 도입된 모듈은 영업, 생산, 공정, 자재, 회계에 이른다.

## ◎ 정보화를 통해 발전하고 있는 (주)케이텍코리아

ERP 시스템은 회사의 전 영역에 변화를 몰고 왔다. 최근 몇 년간 ERP는 회사에 효자 노릇을 톡톡히 하고 있다. 투자 대비 그 몇 배의 효과를 보았다고 김 대표는 평가하고 있다. “만약 2007년에 도입하지 않고 2010년에 도입했다면 그 3년간 정보화의 혜택을 보지 못했을 것이며, 성장이 그만큼 지체되었을 것이다.”라고 말하는 김 대표는 기업경영에서 정보화는 이제는 선택이 아닌 필수라고 생각하고 있었다. “급변하는 시장 환경 속에서 빠른 의사결정 구조를 갖는 것은 필수적인 일이다. ERP 도입으로 신속한 의사결정이 가능해졌으니, 이제는 그 결정대로 회사를 성장시키는 일만 남았다.”는 작은 거인 (주)케이텍코리아는 정보화 사업을 통해 진정한 거인으로 거듭나고 있으며, 그 성장은 지금도 멈추지 않고 계속되고 있다.