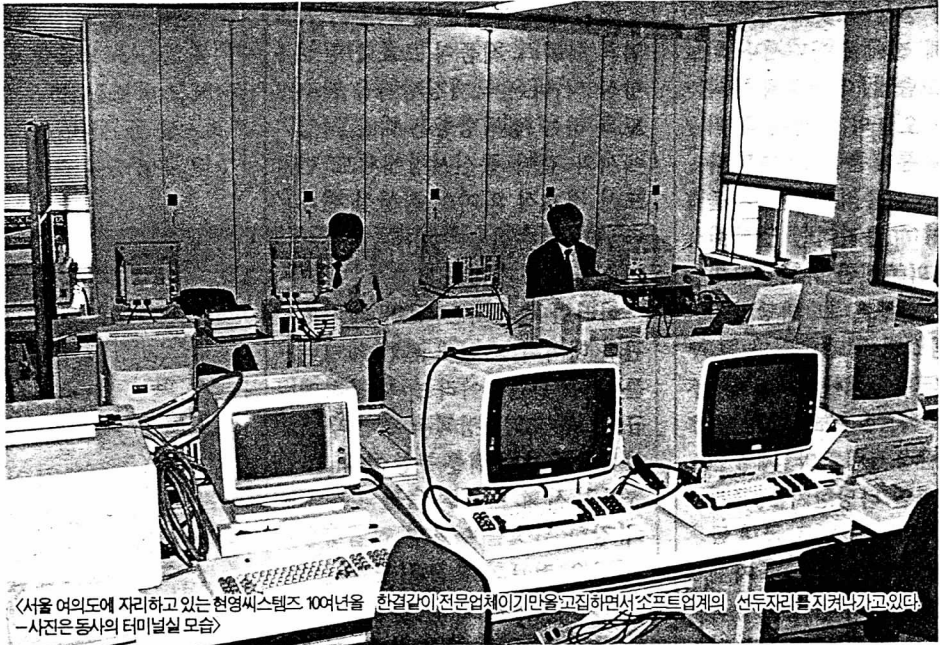


소프트웨어 전문기술용역업체 (주)현영씨시스템즈



〈서울 여의도에 자리하고 있는 현영씨시스템즈 10여년을 한결같이 전문업체이기만을 고집하면서 소프트웨어계의 선두자리를 지켜나가고 있다. -사진은 동사의 터미널실 모습〉

‘전문성’ 살려 선두자리 고수

소프트웨어산업은 타산업에 대한 파급효과가 크고, 부가가치가 높은 산업으로 21세기를 주도해 나갈 산업이란 말을 많이 하고 있다.

이러한 소프트웨어산업의 특징은 ▲두뇌집약형 산업으로 노사분규에 따른 고임금화에 대응할 수 있고 ▲공해가 없는 에너지 절약형, 자원비소비형 산업으로 그 발전 가능성이 매우 높은 미래 산업이다.

세계적으로도 소프트웨어산업의 시장규모가 매년 크게 향상되고 있다. 세계 소프트웨어시장은 매

년 15~31% 규모로 고도성장을 지속하고 있으며, 오는 2001년도의 세계시장 규모가 8,800억 달러에 이를 것으로 전망된다.

국내시장규모도 지난 86년 2,300억 원 규모에서 매년 30~40%씩 급신장하여 2001년도에는 1조 8,000억 원에 이를 전망이다.

그러나 이같은 시장규모의 확대와 함께 많은 문제점들이 도출되고 있다. 특히 국내 소프트웨어산업의 경우 업체규모의 영세성과 기술기반의 취약성, 전문업체의 부족 등의 문제점을 안고 있다.

이러한 어려움 속에서도 미래를 향한 확신을 가지고 10여년이

란 세월을 산업기반 조성에 묵묵히 노력해온 현영씨시스템즈(대표: 김현진)는 척박한 국내 소프트웨어산업의 토양위에 산업활성화라는 열매를 맺게한 업체이다.

컴퓨터란 단어가 아직 생소하게만 느껴지던 70년대말, 소프트웨어 전문기술용역업체로 문을 연 현영은 이후 소프트웨어 하우스라는 이름아래 우후죽순 생겨난 업체들과는 달리 전문업체로서의 선명성을 고집하면서 견실한 도약을 거듭하고 있다.

수백개에 이르는 소프트웨어업체 가운데서 단연 선두자리를 고수하고 있는 현영은 치열한 시장경

쟁을 기술의 전문성과 우수성, 그리고 고객에 대한 신뢰성으로 극복해 나가고 있다.

흔히 사업을 하는 사람들은 자본금이나 인력을 늘리는 것으로 성장세를 과시한다. 그러나 현영은 이러한 일반의 통념을 따르지 않고 오직 한 우물만 판다는 일념으로 한길을 걷고 있다.

영업부 조국희 부장은 이런 현영의 우직한(?) 장인정신이 회사성장의 원동력이 됐다면서, “수많은 소프트웨어 업체 중에서 선두 자리를 고수하기 위해서는 무엇보다도 기술력이 타업체보다 뛰어나야 했습니다. 소프트웨어는 고도로 훈련된 기술인력을 필요로 하는 지식집약형 산업입니다. 저희 회사에서는 모든 직원들이 1인 4~5억을 할 수 있도록 소수정예화 되어 있습니다”라고 현영의 자

랑거리를 털어 놓는다.

기술개발 ‘주력’...DP분야에 강세

1979년 1월에 설립된 현영은 현재 50여명의 직원을 갖춘 전문업체로 그 명성을 떨치고 있다.

현영은 그동안 강원산업의 전산화 기본계획 수립에 참여한 이래 약70여건의 주요프로젝트를 성공적으로 수행한 바 있다.

동사는 ▲전산업무 타당성 조사, 계획입안, 관리 등에 관한 자문제공 ▲전산업무 디자인, 코딩, 테스트 등의 업무대행 ▲전산관련 교육실시 ▲소프트웨어 개발, 판매, 알선 및 지원 ▲컴퓨터 하드웨어 평가, 판매알선 및 사용지도 등을 사업목표로 한다.

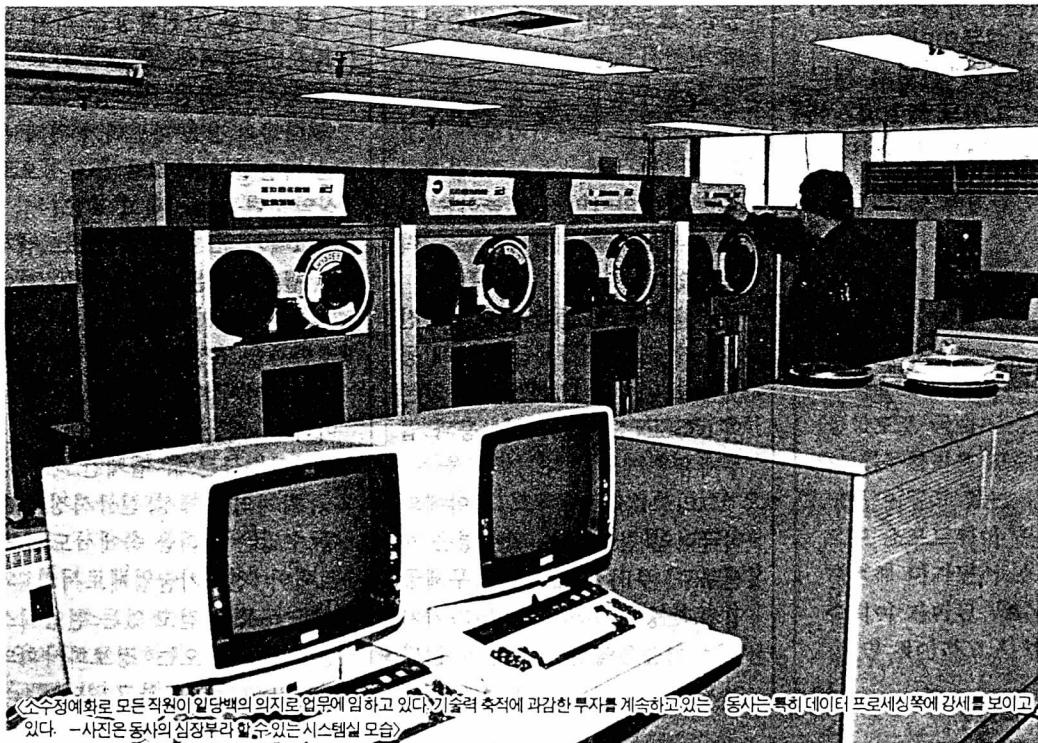
소프트사업은 적은 자본으로 단기간에 사업을 시작할 수 있으

며, 신속하고 정확한 개발력이 사업의 성패를 좌우하는 특성을 갖고 있다. 이러한 특성을 살리기 위해 현영에서는 기술개발에 과감한 투자를 계속하고 있다.

“저희 회사의 기술진들은 국내에서 사용중인 거의 모든 컴퓨터 기종을 능숙하게 다룰 수 있는 능력을 갖고 있습니다. 데이터 프로세싱분야에 특히 강세를 보이고 있으며, FA·통신분야에도 상당한 기술력이 축적되어 있습니다”라고 현영의 우수한 기술력을 설명하는 조국희 영업부장은 그래서인지 직원들의 이직률이 매우 낮다고 덧붙인다.

철저한 프로의식 강조

직원들을 뽑을 때 각 개인이 갖고 있는 일에 대한 의욕을 가장 높



〈소수정예화로 모든 직원이 일당백의 의지로 업무에 임하고 있다. 기술력 축적에 과감한 투자를 계속하고 있는 동사는 특히 데이터 프로세싱쪽에 강세를 보이고 있다. -사진은 동사의 심장부라 할수있는 시스템실 모습〉



21 세기를 향하는 소프트웨어계의 필수요건은 기술의 전문화이다. 이를 통해 업체간의 선의의 경쟁환경을 조성할 수 있고, 건전한 유통질서가 이뤄질 수 있기 때문이다.

‘소수정예화’로 철저히 전문성을 고집하고 있는 현영씨시스템즈는 다가오는 정보화사회의 선도자 역할을 다하고 있다.



이 살 정도로, 철저한 프로의식을 직원들에게 강조한다는 현영은 시스템 컨설턴트 5명, 시스템 엔지니어 18명, 프로그래머 22명 등 전 직원의 90% 이상이 전문 기술 인력으로 구성되어 있다.

또한 동사는 소프트웨어 개발 업무를 위해 IBM4341, IBMS-1, IBMS-36, 마이크로 벡스, IBM AS-400등의 컴퓨터 시스템을 보유하고 있다.

이렇게 우수한 장비와 인력을 보유하고 있는 동사가 취급하는 업무로는 ▲전산화 Feasibility 연구 및 계획 ▲전산화업무의 설계 및 개발 ▲시스템 지원서비스의 제공 ▲전산부서 요원 및 현업간부들에 대한 교육 및 세미나 ▲소프트웨어 패키지의 개발보급 ▲해외의 유명패키지 및 서비스의 공급 ▲국산터미널의 기존컴퓨터 연결사용을 위한 기술연구개발 등이 있다.

또한 동사는 관련기관이나 협회활동에도 적극적으로 참여함으로써 대외이미지를 높이는 한편 외부와의 협력강화에도 노력하고 있다.

또한 업무의 질적 향상과 선진 기술의 조기도입, 보급을 위해 동사는 캐나다의 DATEM社, 일본의 NISSIN소프트웨어社 등과 업무 제휴를 맺고 있다.

그리고 정보서비스 분야에의 적극적인 참여를 위해 현영은 체신부로 부터 정보통신역무제공업체로 승인을 받았으며, 과거에는 기술용역업체로 등록이 되어 있다.

‘소수정예화’로 난관 극복

한편 현영은 자율적이고 개방적인 회사분위기를 조성하여 업무능률의 향상은 물론 상하간의 갈등을 해소한다.

“얼마전까지만 해도 회사규정에 직급제도를 도입하지 않았습니니다. 그러다 대외적인 활동을 할 때 불편을 감수해야 하는 경우가 간혹 발생하면서 지난해부터 업무상의 필요에 의해 직급제도를 적용하였습니다”

그만큼 회사내부의 조직이 상호간의 믿음과 이해로 운용되어 왔음을 강조하고 김현진 사장은 회사 경영상태를 직원들에게 개방함으로써 현영이 어느 한 개인의 회사가 아닌 ‘우리의 회사’임을 깊게 인식할 수 있도록 하고 있다고 말한다.

불필요한 인원확장을 하지 않고 ‘소수정예화’를 추구하고 있는 동사는 직원들간의 친목도모와 대화의 장을 마련하기 위해 매년 가을철에 1박2일의 일정으로 산악훈련을 실시하고 있다.

21세기를 향하는 소프트웨어계의 필수요건은 기술의 전문화이다. 이를 통해 업체간의 선의의 경쟁환경을 조성할 수 있고, 건전한 유통질서가 이뤄질 수 있기 때문이다.

인력수급문제, 업체간 과당경쟁, 업체의 영세성, 신규시장 창출 등 수많은 어려움 속에서도 소프트웨어 전문기술업체로서의 외길을 묵묵히 걷고 있는 현영씨시스템즈는 다가오는 정보화사회의 선도자 역할을 다하고 있다. ■

수요창출과 가격정상화가 소프트산업 활성화의 관건



현영씨스템즈 김현진 사장

“**지금**은 국산컴퓨터가 생산되고 있지만, 저희 회사가 설립될 당시만 해도 그런 것은 꿈도 못꿨죠. 그러나 컴퓨터시대가 올 것이라는 분명한 확신을 가지고 인간에 비유하면 두뇌에 해당하는 소프트웨어 개발에 착수, 하드웨어의 활용도를 높이고, 사용자의 다양한 요구를 적절히 매개하려는 목적으로 현영을 설립했습니다.”

간단명료하게 회사의 설립동기를 소신있게 밝히는 현영씨스템즈 김현진 사장(45세)은 국내 컴퓨터시대의 여명기에 전혀 생소한 소프트웨어 전문기술용역업체로 출발하면서 많은 어려움을 겪었다고 털어 놓는다.

외국의 경우 일찍부터 하드웨어 공급자와 소프트웨어공급자가 분리, 운용되었다고 한다. 또한 소프트웨어의 가치에 대한 비용도 적절히 지불되어 왔다.

그러나 국내의 경우 불과 몇년 전부터 ‘소프트웨어 제값받기’가 이뤄졌다. 이전에는 하드웨어를 팔 때 의례 같이 구할 수 있는 것이 소프트웨어라는 인식이 지배적이었다고 한다.

“사용자들의 소프트웨어에 대한 인식제고가 가장 힘들었습니다. 그러면서도 미래에 대한 확신을 가지고 꾸준히 기술력을 축적해 왔습니다. 단순 프로그램 개발보다는 전체적으로 결과에 대한 책임을 질수 있도록 일을 해왔으며, 고객의 신뢰성 확보에 많은 노력을 기울여 왔습니다.”

현영이 관련업계에서는 정평이 난 업체로 인정받게 된 이유에는 이같은 동사의 기술력에 대한 사용자의 신뢰성이 있었기 때문이다. 소프트웨어산업은 첨단 모험산업이기 때문에 때로는 일에 대한 충분한 댓가가 따르지 못할 경우도 있어, 필요한 전문인력이 선뜻 참여하지 않는 문제점을 안고 있다.

현영의 경우에도 인력수급 문제를 가장 큰 어려움으로 꼽는다. 소프트웨어업체가 양질의 인력을 확보, 육성시켜 나가기 위해서는 동기부여가 앞서야 한다고 말하는 김사장은 “그러기 위해서는 소프트웨어 가격에 대한 사용자의 인식이 제고되어야 하며, 지식집약형 산업임에도 불구하고 노동집약형으로 운영되는 소프트웨어업계의 활성화가 이루어져야 할 것”이라고 강조한다.

정보산업의 가장 핵심부분은 소프트웨어산업이라고 한다. 물론 최근들어서는 정부차원에서 육성방안이 많이 나오고 있다. 김사장은 이러한 활성화방안이 말로만 그쳐서는 안되며, 현실적이고 실질적인 육성방안이 제시되고, 실시되어야 할 것이라고 주장한다.

남들이 말하는 안정된 직장을 미련없이 뛰쳐나와 새로운 세계에 발을 딛게 되기까지는 수많은 고민과 갈등이 따랐다고 회사설립 당시를 회상하는 김사장은 앞서가는 기업인, 국가발전에 조금이라도 기여할 수 있는 기업인이 되겠다는 생각으로 결단을 내렸다고 한다.

서울대 기계공학과를 졸업한 공학도로 국내 소프트 전문업체의 선두자리를 고수하고 있는 현영을 이끌고 있는 김사장은 앞으로 소프트웨어 분야만을 계속 개척해 나가면서 소프트웨어 기술력이 가미된 VAN사업에도 손을 댈 것이라고 사업계획을 밝힌다.