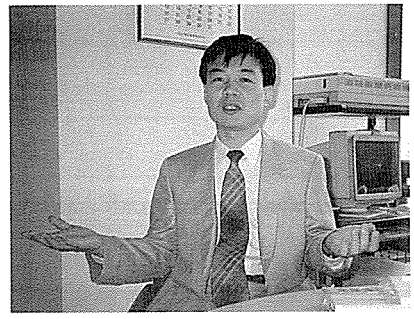
기술개발성공사례

한국형 정보관리 「K.시스템」 개척한
(주)英林院

1993년 창업한 영림원(英林院)은 개인정보관리 PIM과 전사적자원관리 ERP시스템을 개척한 벤처기업이다. 베스트셀러중의 하나로 손꼽힌다는 개인정보관리 'K실록'과 한국형 ERP를 국내에 토착시킨 'K.시스템'은 영림원 28명의 직원중 연구원 20여명이 1년반동안 7~8억원의 막대한 연구비를 투입해 얻어낸 결실이라고 한다.

영재(英才)가 숲을 이루는 집이라는 뜻의 영림원(대표 權寧凡)은 PIM(personal information management ; 개인정보관리)와 ERP(enterprise resources planning ; 전사적 자원관리시스템)분야의 개척업체다. 서강대 전자공학과를 졸업한 권사장은 수년간의 기업체 생활과 한국과학기술원 시스템공학센터에서 선임연구원으로 있으면서 국내 소프트웨어산업에 몸담아 왔다.



▲ 〈주〉영림원의 權寧凡사장

개인정보관리 'K실록' 첫선

하지만 소프트웨어산업이 기술집약형이고 미래지향적이라는 이론과 달리 국내 소프트웨어산업은 대기업의 하청구조를 크게 벗어나지 못했고 몇몇그룹의 전산화를 위한 주문형 프로젝트로 일관하고 있어 무척 회의를 느꼈다고 한다. 더군다나 소프트웨어산업은 앞으로는 주문시대가 아닌 패키지로 가야만 살아남을 것이라는 권사장 나름대로의 판단하에 1993년 (주)영림원이라는 회사를 창업하게 된다. 권사장이 창업 아이디어로 선정한 이유는 딱 두가지. 개인정보관리시스템인 PIM과 기업 경영관리를 위한 ERP이다. 평생 개인정보 수첩기능을 갖춘 영림원의 대표작중의 하나인 'K.실록'은 권사장이 (주)큐닉스 데이타시스템 소프트웨어에 몸담고 있던 시절 개발한 '평생비서 오!K'를 업그레이드한 제품으로 소프트웨어시장에서 돈주고 사가는 베스트셀러중 하나로 손꼽힌다고 귀띔한다.

특히 이 제품은 최근 개인정보가 범람하고 있는 때에 해가 바뀔 때마다 수첩에 친구나 고객의 전화번호를 옮겨적는 번거로움을 해결할 수 있고 철저한 고객관리가 가능하다. 국내에 개인정보관리시스템으로 세계 유수기업의 제품들이 많이 들어와 있지만 굳이 사용자들이 영림원의 제품을 찾는 이유는 'K.실록'이 철저히 한국문화에 맞게 프로그램화 되어 있다는 점이라고 권사장은 강조한다. 그러나 무엇보다도 영림원의 기술력의 가치를 인정받은 것은 한국형 ERP를 국내에 토착시킨 'K.시스템'이다. 일반적으로 말해 전사적 관리시스템인 ERP시스템이란 영업, 구매, 생산, 회계, 인력, 관리, 제품개발 등의 업무 프로세스들이 상호간에 긴밀히 연계성을 갖고 수행될 수 있게 지원하는 정보시스템을 말한다고 한다.

ERP시스템을 성공적으로 도입하려면 조직원들이 하는 대부분의 일을 컴퓨터를 통해 실시간(Real Time)에 수행하게 함으로써 공시적 협업이 가능하게 되고 경영 현황을 즉시적으로 파악함으로써 신속한 의사결정을 할 수 있고 불필요한 프로세스를 없애 업무의 표준화를 이루는 것을 말한다고 한다. 따라서 IMF시대를 맞아서 기업의 구조조정이 불가피한 실정에서 어떻게 보면 ERP시스템이야말로 미래 기업이 나아가야 할 방향을 제시해 주는 소프트웨어라고 권사장은 피력했다.

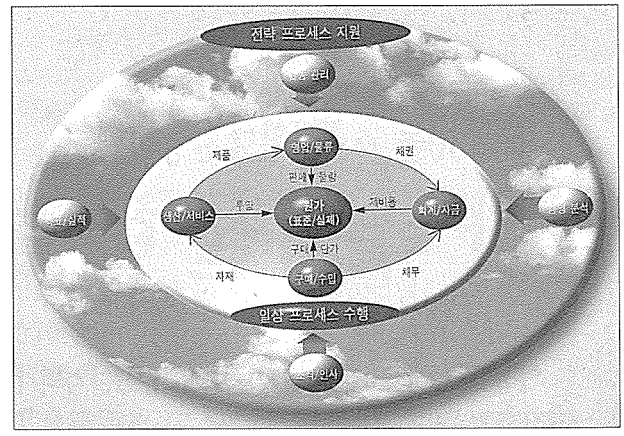
직원 28명중 연구원 20여명

영림원의 28명의 전직원중 20명에 달하는 연구원이 1년반이라는 기간동안 7~8억원의 막대한 연구비를 투자하여 개발한 한국형 ERP인 'K.시스템'은 권사장 스스로도 만족스러운 제품이라고 흡족해한다. 'K.시스템'의 연혁을 굳이 따진다면 국

내 최초의 클라이언트-서버구조의 다운사이징 프로젝트로 평가되는 대한페인팅·잉크(주)의 경영정보시스템 경량화프로젝트부터 비롯되었다고 볼 수 있다.

이 제품은 권사장이 영림원을 설립하기 2년 전에 개발한 것으로 91년부터 92년 말까지 IBM-4361 메인프레임에서 운영되던 영업, 생산, 회계, 인사/급여 등의 전체 업무를 컴백 서버 486-DX-2 4대로 이전하는 개발을 완료하고 92년 초부터 전면 가동시켰던 국내 최초의 IBM 메인프레임 대체 다운사이징 프로젝트였으며 그 성공을 바탕으로 'K.시스템'이 탄생됐다. 'K.시스템'은 모듈로 구성된다. 외각 부분은 전략적 프로세스에 대응하는 인사/급여, 목표/실적, 활동관리, 경영분석의 4개의 모듈과 일상적인 업무 영역의 프로세스를 구성하는 구매/수입, 생산/서비스, 영업/물류, 회계/자금, 원가의 5개 모듈이 내부의 중심을 이루고 있다. 내부 중심 부분의 핵에 원가 모듈이 자리잡고 있어 판매이익의 극대화와 경제적 구매, 효율적 생산, 제비용의 합리적 절감에 의한 원가 최소화를 지향할 수 있게 정책 결정에 필요한 대부분의 정보를 실시간에 제공한다.

외각 기능에서는 우수한 인력의 채용에서부터 개발을 지원하고 회사의 미션과 전략을 성공적으로 수행하기 위한 조직관리, 조직원들의 자발적 참여에 의한 성과 극대화를 유도하는 목표관리, 전 임직원의 활동 효율성 제고후 활동 결과 정보의 공유에 의한 정보경쟁력 강화를 지원하는 활동관리, 회사의 성장과 안정 그리고 자원의 효과적 활용 여부 등을 종합적으로 자체 진단할 수 있게 하는 경영분석 모듈로 구성된다. 또한 기능적인 측면에서 'K.시스템'이 내세우는 특징으로는 조직관리를 바탕으로 사업계획에서 실적 집계까지의 조직 단위별 성과를 바로 파악할 수 있게 하는 구조화 부분이라 한다. 요즈음과 같이 급변하는 세상에는 조직도 수시로 바뀌게 되고 이 바뀌는 조직구조가 바로 영업실적이나 회계손익과 연동되게 하는 것이 중요하다고 한다.



▲ 영림원에서 개발한 'K.시스템' 기능 구성도

모든 수익이나 비용이 발생하는 프로세스에서 자동으로 회계처리가 이루어질 수 있게 되어 있으며, 회계처리와 동시에 예산 통제와 자금 집행까지 연계 처리가 될 수 있다. 또한 경영 환경의 변화에 바로 대응할 수 있도록 업무 처리 프로세스를 외부 데이터베이스화 함으로써 프로그램 변경없이 새로운 사업이나 업무처리방식의 변화를 바로 수용할 수 있게 한 것 또한 큰 장점이라고 한다.

대한페인트·油公해운 등 설치

대한페인트·잉크사 다음으로 유공해운이 'K.시스템'을 구축했고 이어 (주)디아이가 1인 1PC체제로 3개 사업장 모두에 전사적으로 'K.시스템'을 도입하여 1997년 1월부터 전면 가동에 들어갔고, 코리아 제록스 주식회사가 2월에 도입하였다. 하지만 이 개발을 성공으로 이끈 영림원이 날마다 순탄하게 이어져 온 것은 아니다. 바둑 애호가들을 위한 ONE-TO-ONE방식인 통신바둑 k-2를 막대한 개발비를 들여 개발했지만 처음에는 사용자가 없어 회사가 부도직전까지 간 적도 있다고 회고한다. "몇년간에 걸쳐 연구에만 매달려 앞만 보고 달렸는데 사용자가 없다고 생각해 보십시요. 이때 하늘이 노래지고 그냥 외국제품 대리점이라도 해서 돈이나 벌까 하는 생각도 많았지만 어느 누군가는 해야할 일이라는 생각이 들어 한우물을 파왔는데 이제 영림원이 내놓은 제품의 개인정보관리시스템과 'K.시스템'은 컴퓨터를 다루는 사용자를 중심으로 서서히 알려지고 있어 희망을 가져봅니다."라고 권사장은 전한다.

앞으로도 PIM과 ERP만을 하겠다는 권사장은 국내 소프트웨어도 빨리 패키지화로 가서 주문형에 의한 소프트웨어에 의존해서 서서히 무너지고 있는 일본 소프트웨어시장을 타산지석(他山之石)의 교훈으로 삼고 세계와 경쟁해서 이길 수 있는 소프트웨어 패키지화에 반드시 성공하겠다는 강한 의지를 보였다. ST

하정실〈본지 객원기자〉