

eBusiness시대의 CEO論

이성주

일간 IT Business 기자 / benoie@itbiz.co.kr



IT Business의 팀장으로 맡은 분야는 정부공공기관 취재.

21세기를 'e비즈니스 시대'라고 일컫는 것에는 별반 이견이 없는 듯하다. '만일 내가 CEO가 된다면', 그것은 바로 e비즈니스 시대에 적합한 자질을 갖춘 CEO로서 기업을 이끄는 것과 다르지 않다.

수년 전 IBM은 인터넷에 기반한 새로운 시대의 도래를 주창하며 당시, 막대한 마케팅 비용을 들여 대대적으로 e비즈니스 알리기 작업에 나섰던 바가 있다. 불과 몇 년이 지난 지금 e비즈니스는 이제 디지털 경제를 일컫는 버즈워드(Buzzword)로 자리 잡았다. e비즈니스는 비단 한 기업의 슬로건에서 벗어나 민간 기업은 물론 정부까지도 앞다퉈 변화하도록 만드는 핵심 요소가 되고 있다.

구경제(Old Economy)와 구분되는 새로운 디지털 경제를 일컫는 e비즈니스 시대에서는 기업을 이끄는 CEO의 역할이 어느 무엇보다 중요하다. 급박하게 움직이는 현 시대의 CEO는 폭풍우 속의 바다를 지나 목적지로 향하는 선박의 선장과 다름 아니다. 이윤을 추구함으로써 종업원과 주주를 모두 만족시켜야 하는 CEO에게 e비즈니스 시대는 기회이기도 하면서 또 위험이기도 하다. CEO는 기업의 리더라고 말할 수 있다. CEO는 어떠한 형태로든 리더쉽을 발휘해야 한다. 사실 리더쉽은 경영과 관련된 연구 논문 중에서 손쉽게 찾아볼 수 있는 주제 중 하나다. 이는 그만큼 리더의 중요성을 대변하는 것이기도 하다.

리더와 리더쉽에 관한 논의는 성경에서도 찾아볼 수 있을 만큼 그 역사도 오래됐다. 성경의 마태복음에는 '소경이 소경을 인도한다면 둘 다 도랑에 빠지고 말 것이라'라는 구절이 있는데 이것은 바로 리더의 중요성을 강조한 것이라 할 수 있다. 기업의 리더인 CEO가 갖춰야 할 소양과 자질은 너무나 많다. 기업의 리더, 즉 CEO는 관리자와 구분된다. 관리자는 일을 윤택히 되도록 한다 그러나 리더는 옳은 일을 한다. 관리자는 행정가인 반면 CEO는 혁신가가 되어야 한다. 장기적인 안목을 구비하고 비전과 전략을 개발하는 일 역시 CEO의 몫이다.

eCEO는 경쟁사보다 빠른 기업을 이끌어 낸다

그렇다면 CEO는 기업들이 e비즈니스 시대에서 생존할 수 있도록 어떤 전략을 수립해야 할 것인가. 경영 컨설턴트인 부즈알렌해밀턴은 우선 아이디어만으로 성공할 수 있다는 생각을 버리라고 말한다. 좋은 아이디어를 실현에 옮기는 작업이 뒤따라야 한다는 것이다. 또 고객의 요구를 충족시키는 노력이 우선돼야 한다고 강조한다. 더 좋은 제품만 생산해 내면 그뿐이던 시대는 이미 지나갔으며, 한번 더 고객을 생각하고 서비스를 향상시키지 못한다면 시장에서 살아남지 못한다고 말한다. 이를 위해 통합 비즈니스 시스템을 갖춰야 한다는 사실도 CEO가 반드시 염두해 두어야 한다고 권고한다. 무엇보다 중요한 것은 고속 질주하듯 변화하는 산업내에서 경쟁사보다 한발 앞서 실천하는 '속도'를 항상 감안해야 한다고 주장하고 있다.

세계 유수의 경제지들도 새로운 시대에 걸맞는 CEO론을 제시하고 '변화'를 부추기고 있다. 포춘지는 e비즈니스 시대의 기업들은 인터넷 시대에 맞춰 움직이고 있다고 전하고 있다. 새롭게 자금을 유치하고, 전략적 제휴를 맺고, 새로운 직원을 영입하고 더 나아가 새로운 회사를 설립하는 일들이 순식간에 일어나고 있다는 것이다. 포춘지는 최근 기사를 통해 전통적인 기업의 CEO와 e비즈니스 시대의 CEO의 차이점을 단적으로 제시했다. 전통적 CEO가 격려로 일관하고, IT와는 일정 정도 거리가 있으며, 단순히 빠르게 움직이는 특징을 보였다면 eCEO는 전도사 역할을 수행하며, IT에 대해 박식하고, 경쟁사에 비해 신속하게

“
 e비즈니스의 CEO는
 IT를 활용해 기업의 핵심역량을 만들어 나가야 한다는
 당위를 잊어선 안된다.
 기업은 이제 IT를 기반하지 않고서는
 스스로 추구하는 다양한 기본적인 목표를
 달성할 수 없게 됐기 때문이다.”
 ”

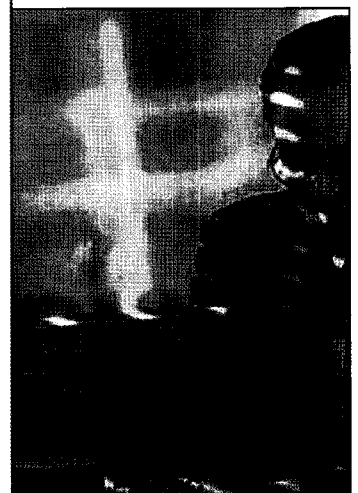
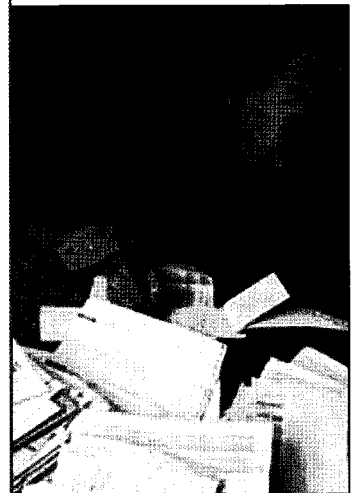
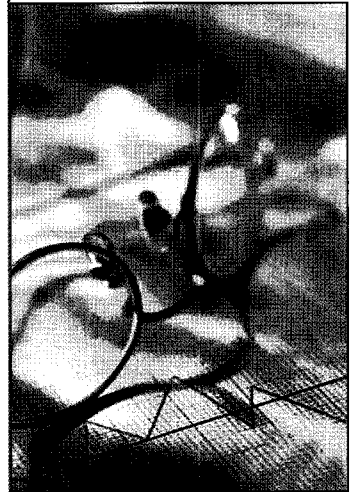
CEO에게 e비즈니스시대는 유용한 기회이자 위험

움직인다는 차이를 보이고 있다는 것이다.

e비즈니스 시대의 CEO는 특히 다양하게 IT를 활용해 기회를 창출하는 것이 무엇보다 중요하다. 부즈알렌 해밀턴의 찰스켈러한 부사장은 CEO가 IT를 정확히 이해하고 활용해야 한다고 조언하고 있다. 우선 IT를 CEO의 핵심 어젠더로 삼으라고 말한다. 기업은 IT를 최상의 기회를 제공할 수 있는 수단으로 만들어야 한다는 것이다. 또 CEO는 IT를 이용해 경쟁이익을 확보함으로써 가치를 창출하고 관리할 수 있어야 한다고 강조한다.

그리고 가시적인 성과를 낼 수 있도록 기업의 전체적 투자 포트폴리오의 관점에서 IT 소비와 투자를 관리해야 한다고 조언하고 있다. 이외에 기업의 잠재 이익을 만들어 낼 수 있는 최상의 IT 관리 모델을 전개해야 한다는 것이다. 델컴퓨터의 CEO인 마이클델은 채널을 통하지 않고 PC를 인터넷을 통해 고객에게 직접 주문을 받아 판매하여 폭발적인 매출을 올릴 수 있었다. 마이클델이 보여준 발상과 이의 실현은 e비즈니스 시대에 있어 손꼽히는 성공 사례로 가격으로는 120억달러 가치가 있는 것으로 평가된다.

e비즈니스의 CEO는 IT를 활용해 기업의 핵심역량을 만들어 나가야 한다는 당위를 잊어선 안된다. 기업은 이제 IT를 기반하지 않고서는 스스로 추구하는 다양한 기본적인 목표를 달성할 수 없게 됐기 때문이다. IT 컨설팅 업체인 가트너그룹은 최근 열린 심포지움에서 '이제 IT는 곧 비즈니스'다 라고 주장했다. 그만큼 IT는 e비즈니스 시대의 기업들에게는 떼어놓을 수 없는 존재라는 의미인 셈이다. **KCRC**



Poet

■ 아름다운 성공

사랑의 크기를 넘어서 성공이라서
 그만큼 시간따라 무너지는 사람이 있다,

능력을 키워가지 않는 사랑이라서
 그만큼 시간따라 앙상해지는 사람이 있다,

우리의 목적은 성공이 아니라 사랑이지만
 우리의 무능은 우리의 죄일 수 있다,

사랑은 치열한 것이다

사랑만큼의 실력을
 사랑만큼의 투혼을

사랑을 하기 위한 힘
 순수한 힘을!