



컴팩 인수한 HP

“국내 대기업과 한판 승부 벌일 것”

최준근 사장은 “한국HP의 장점인 컨설팅 분야와 컴팩의 장점인 시스템 통합 분야가 시너지 효과를 낼 수 있을 것으로 기대한다. 또 고객의 핵심역량이 아닌 IT 아웃소싱 분야를 강화할 것”이라며 각 사의 미션 크리티컬한 전산지원 서비스를 제공하는 회사가 될 것이라며 인터뷰를 시작했다.

직접 진두지휘하고 있는 HPS의 사업 전략에 대해 “최근 탠덤 서비스 부문을 인수한 고객지원부문이나 양사의 시너지 효과가 기대되는 커뮤니케이션&통합(C&I) 부문은 경쟁력을 갖췄다고 본다. 이에 비해 아웃소싱 영역인 매니지먼트 시스템(MS) 분야는 뒤지는 게 사실이다. 3년 내 HPS 매출을 2배로 올린다는 목표를 달성하기 위해선 MS 분야의 성장이 절대적으로 필요하고 HPS 전반적으로 적극적인 투자를 선행할 것”이라고 밝혔다.

HPS를 확대하기 위한 M&A 이야기가 끊임없이 거론되며 CJ드림소프트도 거론되고 있는 듯하다는 질문에 HPS 부문 성장을 위해서 3가지 방법이 있을 수 있다.

자체 성장과 파트너 제휴 그리고 조인트벤처 설립 등인데, 3가지 방법을 다 고려하고 있다. 하지만 시장상황에 따라 변할 수 있기 때문에 아직 밝힐 수 있는 단계는 아니라고 말했다.

지난달로 마무리된 명예퇴직 규모와 통합과 관련된 향후 계획에 대해 “컴팩과 HP 양사 합쳐 150여명이 퇴직했다. 현재의 조직이나 인력규모는 합병 당시 사업목표에 맞춰 확정한 것이다. 새로운 목표가 설정되면 어떨지 모르지만 지금으로서는 2차 조정 작업은 없다”고 밝혔다.

지금은 양사 직원의 월급체계 등 인프라 통합 작업을 진행중이며, 늦어도 연내에는 법적으로나 내부 시스템을 통일할 것이다. 10월 4일 한국후지쯔가 이사한 후 내부공사를 시작하면 11월 초부터는 아셈에 있던 직원들의 이주가 시작될 것이라고 말했다. 또 최 사장은 통합한 양사 조직문화의 차이를 극복할 수 있는 방안으로 ‘베스트스타트교육프로그램’을 가동 중이라고 말했다. 개인이 생각하는 상대측 기업 문화에 대해 솔직히 기술하고 공개, 토론하는 것으로 예전 기업들이 갖고 있는 문화적 이질감을 극복하고 화학적 결합을 이뤄내기 위한 방안이다.

HP는 현재 합병 이후 HP와 컴팩 출신 직원의 조직 융화에 역점을 두고 있다. 최 사장은 “재무적인 목표 달성도 중요하지만, 비전과 전략을 공유하는 것은 더 중요하다”며 “HP는 현재 원활한 의사소통과 목표 공유를 위한 교육에 많은 돈을 투자하고 있다”고 말했다.

컴팩과 HP, 거대 조직간 합병으로 국내 IT 시장의 판도가 어떻게 변화할지 귀추가 주목된다.



“지난해 5월 8일 본사의 합병계획이 발표됐다. 한국은 5월 22일부터 시작돼 3개월이 시일이 흘렀다. 합병 발표 후 각 사의 제품과 테크놀로지의 통합에 초점을 맞췄다. 한국HP와 컴팩코리아가 통합되면서 1400여명이 1조 9000억원 매출을 달성하는 조직의 수장을 맡게 된 최준근(50) 사장은 최근 ‘hp-way’로 유명한 사내게시판(무기명 견해 작성)을 찾는 횟수가 일주일에 한번 수준에서 매일로 바뀌었다고 한다. 합병 후 직원들의 심리를 조금이라도 더 파악하기 위해서다. ‘인사(人事)가 만사(萬事)임을 느낀다’는 최 사장을 만나 합병 3개월 간의 얘기를 들어보았다.

취재 김진경 기자