



코인텍(대표 서진구)은 1999년 설립된 ERP (전사적 자원관리)전문업체다.

세계 최초로 닷넷 플랫폼을 채택한 웹 ERP 패키지(브랜드명 'Eagle')를 개발, 미쓰이 그룹을 비롯한 일본의 우수 기업에 수출함으로써 소프트웨어 벤처기업의 새로운 비전을 제시했다.

코인텍 서진구 대표

세계시장으로 비상하는 ERP솔루션의 강자

어느 지방도시가 지역발전을 위해 외곽 지역을 연결하는 고속도로를 건설하기로 한다고 하자. 그러나 제한된 예산 때문에 도시 내부는 기존의 비좁은 이차선 도로로 방치되고 있다면? 결국 도시는 외부에서 밀려오는 많은 차량들로 정체될 수밖에 없다.

누구도 그러한 교통 행정을 훌륭하다고 할 수 없으며 지역 발전 또한 요원해진다.

기업도 마찬가지다. 변화하는 외부적 환경에 적응하기 위해 아무리 획기적인 방식으로 사업을 하더라도 기업내부에서 효율적으로 일처리를 못한다면 혼잡한 지방도시와 다를 바 없는 상황에 처하게 된다.

명확한 사실은, 새로운 시장에서 살아남기 위해서라도 기업 내부의 '고속도로'가 필수적이라는 사실이다.

다시 말해 자원과 정보의 흐름을 체계적이고 효율적으로 파악·관리·평가할 수 있는 시스템이야말로 기업경쟁력에 날개를 달아줄 수 있다는 것이다.

스타 임원에서 ERP전문 벤처경영가로

ERP(전사적자원관리)가 각광되기 시작한 때는 이러한 배경이 있었다. 기업이 보유하는 모든 자원(돈, 사람, 제품, 자재)의 흐름을 어느 한 순간, 어느 한 곳이라도 놓치지 않고 확인할 수 있고 따라서 그 효율적인

배치를 평가할 수 있다는 점에서 ERP는 기업경영혁신의 새로운 모델로 정착하기 시작한 것이다.

오라클, SAP 등 외산 ERP 솔루션이 붐을 이루고 있을 무렵 코인텍 서진구 대표는 대기업 임원 등의 화려한 경력을 쌓아가던 중이었다.

삼성전자 연구실장을 거쳐 삼보컴퓨터 해외수출 담당 전무, 두루넷 수석부사장 등 상종가를 누리는 스타였지만 그가 던진 승부수는 ERP 등 소프트웨어 전문기업 창업.

“대기업에서 하드웨어 부문만 담당해오다 보니, 안 해왔던 것, 그리고 남들이 안 하는 것을 다루고 싶었습니다. 워낙 임원생활 동안 대외 활동이 많았기 때문에 특별히 IT라는 리드산업에 책임감을 갖고 있기도 했구요. 외산 소프트웨어와 경쟁할 수 있는 벤처를 택하게 된 데는 그런 이유도 있는 듯 합니다.”

1999년 법인설립 이후, e-비즈니스 솔루션 'Swan'을 개발, 출시한 이래 2001년에는 Intel Capital의 투자를 유치해 잠재력을 인정받았다. 곧이어 세계최초로 마이크로소프트의 닷넷 플랫폼을 채택한 웹 ERP 패키지(브랜드명 'Eagle')를 개발함으로써 코인텍은 소프트웨어 벤처의 선두 대열로 급부상하게 된다.

“인터넷기반의 ERP 솔루션은 매우 큰 중요성을 가집니다. 이전엔 한 로케이션에 있지 않는 회사들이 써야 할 통신선이 비쌌던 말이지



요, 그러나 지금은 통신비용 같은 인프라의 제약에서 거의 자유로운 상황이잖습니까. 전용선을 쓰는 불편을 겪던 중견기업뿐만 아니라 경 상비 때문에 주저할 수밖에 없었던 중소기업도 우리가 개발한 100% 웹기반 덕에 쉽게 ERP 솔루션을 채택할 수 있게 된 것입니다.”

즉 복수사업장 등 분산된 사업장이 인터넷 망에서 일반 웹브라우저 로 ERP접속을 통한 제어를 가능케할 뿐만 아니라 휴대폰, PDA 등 무 선기기로도 외부에서 ‘총괄적인’ 업무처리가 이루어진다는 것이다.

‘표준화’와 ‘통합’이라는 ERP의 본령을 더없이 충족시켜주는 이 매력적인 시스템이 시장에서 호소력을 발휘하리라는 것은 의심의 여 지가 없다.

실제로 2006년경에는 시장규모가 4조원에 이를 것으로 예상되는 소프트웨어시장에서 기업용 애플리케이션(EA)의 대표적 솔루션인 ERP가 차지하는 비중은 막대하다.

이 부문만 연평균 10.7%의 성장률이 예상되면서 오라클이나 SAP 등 대형업체들뿐만 아니라 정부의 지원을 받는 국내 업체들 간의 경쟁 도 치열해질 것으로 전문가들은 내다보고 있다. (‘2003년 SW 분야별 시장실태 조사연구’, 소프트웨어진흥원)

일본시장에 활강한 ‘이글 ERP 솔루션’

이렇듯 국내 중소기업까지 확대된 국내의 소프트웨어 업체간 혼전 양상은 코인텍이 올린 개가를 통해 새로운 전기를 맞게 된다.

일본 미즈이 그룹의 MKI(미즈이 정보개발주식회사)가 ‘이글 ERP’ 솔루션을 수입하기로 결정한 것이다. 연이어 아담넷, 꼬미야 등 일본 기업들이 ‘이글’ 솔루션을 채택했다.

일본에서의 낭보는 ‘물리적·가시적 소프트웨어의 수출로는 처음 있는 일’이라는 서 대표의 말처럼 국내 소프트웨어 업계 활로를 시사하는 커다란 사건이었다.

대표적인 수출용호론자이기도 한 서 대표의 경험은 독자개발 소프트 웨어를 들고 일본 현지를 연간 십수 번 드나든 일본통이자, 늘 국내 소프트웨어계의 밑그림을 그려왔었던 권위자의 것이라는 데에 더욱 힘 이 실린 것이었다.

까다로운 일본 문턱을 넘을 수 있었던 배경으로 그는 세 가지 요인 을 손에 꼽았다.

“일본은 우리와 상거래 습관이나 세제 등이 비슷하고 일목요연한 테이블식 기안을 선호하는 등, 우리와 친숙한 기업문화를 갖고 있다는 점을 노렸습니다. 삼성, 삼보에서 SAP를 썼었는데, 전표 하나 치는데 도 마우스를 10번은 눌러야 했지요. 이렇게 미국산 ERP가 우리나라 일 본 같은 동양권 문화와 맞지 않는 점, 또 대체할 수 없는 부분을 공략 한 것이 주요한 거지요. 또 하나는 그때 마침 일본의 대형 SI회사들이 글로벌 경쟁력이 떨어지는 기존의 독자 소프트웨어대신 패키지식을 찾기 시작했어요. 시기를 잘 탔던 것이죠. 마지막으로 일본 소프트웨

어 협회 수석부회장 등 업계인사와 오랜 교류가 있었던 점을 덧붙일 수 있을까요.”

소프트웨어업계 밑그림 그리는 수출전도사

사실상 코인텍은 국내영업보다 해외영업에 치중하고 있었다. 미쓰 이 정보개발은 아예 독자적인 기술개발을 포기하고 코인텍이 파견한 30명의 기술 인력에 사무실을 무상임대하며 일본내 수주사업에 집중 하고 있다.

올해 안으로 수주량이 20개 기업을 넘을 것으로 보이며 평균수주액 이 8억원 정도일 때 순매출 3억원 정도를 가져오므로 부가가치가 때 우 높은 일이라 하겠다.

이렇게 되면 코인텍 사원들이 하나같이 일본어 열풍에 휩싸인 것도 당연한 일이다. 회사의 전폭적인 교육 지원과 병무청에서도 ‘모범사 례’로 주목하는 다양한 병역특례 운용이 이들 연구 인력들의 자발적 인 열기에 기름을 붓는 격이 되었다.

서 대표는 현재 ‘한국 ASP산업 컨소시엄’의 회장을 맡고 있다. 국 내의 건설, 유통, 의료 등 각종 ERP 업체들을 ‘전공은 다르지만, 기술 적으로 뭉치게 만들어’ 일본 등 해외시장에 진출케 하기 위해 동분서 주하고 있었다.

“중국 ERP시장은 낙관적으로 봐도 3년을 기다려야 할 것 같습니다. 본거지 미국 시장은, 아직 마케팅 비용이 더 드는 상황이지만 우리 상품이 먹혀들 여지가 늘어나고 있긴 합니다.”

올해 3월 토종기업들의 연합 솔루션인 ‘Eagle VC’의 성과가 국내 와 일본을 넘기를 기대하면서도 그의 판단은 냉철했다. 잡은 먹이를 놓치지 않는 발톱과 심원한 창공을 살피는 눈, ‘창공의 제약’ 독수리 처럼 국산 ERP ‘이글’ 시리즈의 도약을 기대해 본다. **KOVA**