

CM 신규 진출 회사



김규호, (주)씨엠파트너 대표이사
김영덕, (주)씨엠파트너 상무이사

회사개요

(주)씨엠파트너는 2001년 12월 설립하여 최근까지 주로 중소형 프로젝트의 건설사업관리, 공정관리 및 Value Engineering 등의 CM용역을 수행하고 있다.

그동안은 주로 임직원의 인적 Network을 통하여 CM용역을 수주하여 업무를 수행하여 왔으며, 점차적으로 발주자의 만족 및 인지도가 높아지면서 수주도 증가되고 있어 회사의 규모도 확장해가는 중이다.

향후에는 회사 규모의 확장과 함께 CM용역 규모와 범위도 점진적으로 넓혀가면서 본격적으로 CM사업에 적극적으로 진출하고자 한다.

사업진출배경

CM이 국내에 도입되어 적용된지 약 10여 년이 되어 지금은 CM에 대한 필요성이 많이 확산되었고 이에 따라 민간 및 정부에서도 CM 발주물량이 지속적으로 증가하고 있다.

그러나 일부 CM 발주를 하였던 프로젝트에서 당초 기대하였던 효과를 얻지 못하고 이에 따라 발주자와 CM업체간의 분쟁이 발생하면서 발주자의 CM에 회의적인 시각도 증대되고 있음을 직시해야 할 것이다. 이러한 분쟁은 CM 도입단계에서의 혼란기라 판단되며 아울러 이러한 과정을 통하여 CM이 안정적으로 정착될 것이라고 판단한다.

당사에서는 이러한 전환기에서 기존 프로젝트에서 발생되고 있는 문제점들을 냉철히 분석하고 이에 대한 대책을 수립하여

발주자가 절실히 요구하는 CM용역을 제공할 수 있다면 비록 소규모이고 신생업체일지라도 충분히 시장에서 경쟁력을 확보할 수 있다고 판단한다.

주요수행실적

주요수행실적으로는 민들레영토 평창리조트 신축공사, 인사동 덕원갤러리 리모델링 공사, 방배동 소라아파트 재건축공사, 논현동 빌라 신축공사 등에 대한 건설사업관리 용역을 수행하였고, 공정관리 용역으로는 구로역 SK HUB, 강동역 SK HUB, 부산온천동 HUB SKY, 부산성모병원신축공사, 부천위브더스테이트 신축공사 등의 민간공사 및 상암동 IT Complex 등의 정부발주공사에 대한 공정관리 용역을 수행하고 있으며, 부천위브더스테이트 및 삼성서초프로젝트 등에 대하여 대안 공법 검토 업무를 수행하고 있다.

사업준비상황

지금까지는 임직원의 인적 Network을 통하여 수주를 하여 용역을 수행하여 왔으므로 체계적인 조직이나 인력의 중요성이 다소 덜하였으나, 향후 CM사업에 본격적으로 진출 하기



민들레 영토 평창리조트.

위해서는 조직 및 인력확충, 수주 및 운영 등에 대한 체계를 확립하여야한다.

조직 및 인력확충 방안으로는 각 분야의 전문인력을 영입하는 방안과 전문업체와 유기적인 협력체계를 구축하여 확립하고자 한다.

전문인력 영입은 당사와 같은 신설 업체에서는 매우 어려울 것이나 이에 대한 방안으로는 소사장제도와 같은 실적에 대한 인센티브 지급 등으로 어느정도 해결할 수 있을 것으로 판단되며, 전문업체와 유기적인 협력체계 확립방안은 회사간에 분명한 공통의 목적을 위해서는 그리 어려운 문제는 아니어서 각

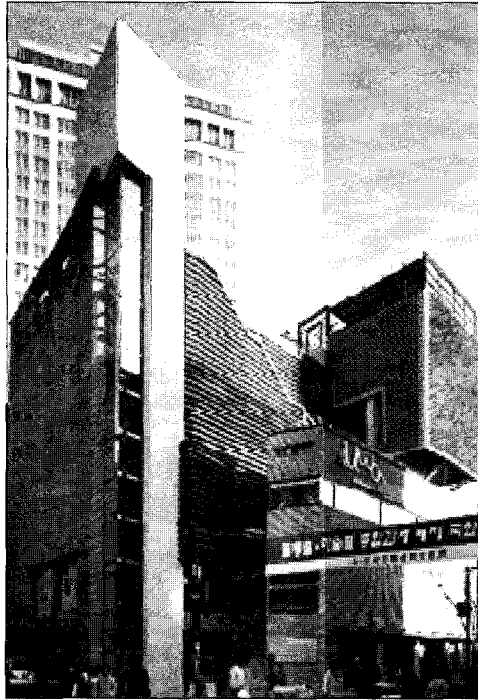
분야의 전문업체와 구체적인 협력체계를 구축할 것이다. 단지 일부 발주자는 한 회사에서 일괄로 수행하는 것을 그 회사의 능력으로 판단하고 있어 이러한 판단기준을 극복하는 것이 것이 필요하다.

수주 방안으로는 당사의 경쟁력 있는 전문분야(PM, 공정, 구조, VE, 병원설계관리, 시공계획 수립, 원가관리 등) 및 기존 대형업체와 경쟁을 피할 수 있는 틈새시장의 수주에 주력할 것이며, 이를 통하여 회사의 규모 확장 및 인지도를 향상시켜 점차적으로 중대형 프로젝트 및 정부발주 프로젝트도 수주를 추진할 계획이다.

시장의 현안

CM의 필요성이 증가되고 이에 따라 민간 및 정부발주 물량이 지속적으로 증가하고 있으나 증가하고 있는 발주 CM용역을 제대로 수행할 수 있는 업체 및 CM 인력은 매우 부족한 실정에 직면하여 있다고 보인다.

이러한 요인으로 CM 적용 효과는 반감이 되어 그로 인하여 일부 현장에서는 발주자와 분쟁이 발생하기도 하는 실정이다. 이러한 요인은 발주자의 각종 무리한 또는 과도한 요구일 수도 있고 CM 성과에 대한 불만족일 수도 있다고 보인다. 그러나 우선적으로 CM 업체에서는 발주자가 정당하게 요구하는 용역을 제공할 수 있어야 한다. 이러한 용역을 제공할 수 있어야만 발주



인사동 덕원갤러리 리모델링



부산은천동 HUB SKY

자의 무리하거나 과도한 요구를 정당하게 거절할 수 있어 불필요한 분쟁을 제거할 수 있다고 본다.

따라서 현재 CM시장에서의 주된 현안은 CM 업체의 질적 개선을 통한 발주자의 만족일 것으로 판단한다.

향후 시장 전망 및 대응 방안

향후 CM 사업에 기존 업체는 더욱 시장 진출을 강화할 것이며 이외에도 신규사 및 외국업체가 진출할 것이므로 업체들간의 경쟁은 더욱 심화될 것이다.

또한 발주자는 CM에 대한 막연한 기대를 하기보다는 용역에 대한 전문성 및 결과 위주의 용역을 요구할 것이며, 또한 포괄적인 CM발주 보다는 발주자가 필요한 특정한 분야 또는 사업 전체 기간이 아닌 특정한 기간에 한정된 용역발주를 선호할 것이다.

이에 당사에서는 예상되는 발주자를 유형별로 분류하여 발주자별로 경쟁력있는 용역을 제공할 수 있는 분야를 대상으로 수주에 전력을 기울일 계획이다. 일례로 당사의 경쟁력 있는 분야의 하나인 공정관리용역은 대형건설사의 대형 프로젝트를 대상으로 할 것이며, PM 및 원가관리분야는 시행자 또는 건축주를 대상으로 수주활동을 할 것이다.

현재 당사의 경쟁력있는 분야는 PM, 공정, 구조(특히 초고층), 병원설계관리, VE 등의 원가관리 등의 분야로 이들 분야에

중점을 두어 수주활동을 할 계획이며 중장기적으로 이 외의 분야의 전문성을 강화하여 경쟁력을 확보할 것이다. 현재 당사에서 확보하지 못한 전문 분야는 한시적으로 전문업체들과 당사가 유기적인 협력체계를 확립하여 있어 이들 업체와 공동으로 수주 및 용역을 수행할 계획이다.

또한 각 분야의 신규인력을 계속적으로 영입할 계획이며 이들이 당사의 사업파트너로서 참여하여 회사의 발전과 개인의 발전이 함께할 수 있는 회사로 발전시킬 것이다.

마지막으로 당사가 본격적인 CM사업 진출은 늦었지만 후발업체로서의 겸허한 자세를 잊지 않되 최고의 CM업체로 성장하여 고객의 만족은 물론 모든 사업참여자가 만족할 수 있도록 하여 한국 건설산업의 발전에 이바지하고자 한다.