

(주)링네트대표 이주석, www.ringnet.co.kr)는 2000년 4월 LG전선(현 LS전선) 네트워크 사업부가 종업원 지주회사로 창업한 네트워크 엔지니어링 서비스 전문 기업이다. 설립 이후 연속 흑자 행진을 이어가는 네트워크 통합 및 시스템 솔루션 주력기업 링네트이주석 대표를 만났다.

창사 이래 8년 연속 흑자 및 31분기 연속 흑자라는 쉽지 않은 기록을 달성한 링네트. 기술 인원 60여 명이 Cisco, Nortel 관련 자격증 114개를 보유하고 있는 이 회사는 종업원주식소유제도(ESOP)와 지식경영(KM)이란 두 개의 큰 축을 중심으로 오는 2010년까지 매출 1,000억 원에 경상이익 100억 달성을 목표로 하는 중장기 비전인 “도전 2010” 달성을 향해 달리고 있다.

지식+문화+복지가 만나 직원과 고객이 행복한 회사



링네트 사무실에서는 벤처의 자유로움보다 일사분란함이 느껴졌다. 그렇지만 그것은 창의력이 배제된 채 박제화된 규율이 아닌 스스로 만들어 준수하고 목표를 향해 다가가는 모습이었다. 무엇이 그들을 움직이게끔 독려하는 걸까?

118명의 CEO

“제2기 비전달성의 핵심은 우수 인재의 확보입니다. 이를 위해 전 직원을 핵심인재로 육성하고자 교육 훈련에 과감히 투자하는 한편, 회사가 직원들이 출연한 금액만큼 추가로 자사주를 지급하는 신 우리사주 조합(ESOP) 및 독자 법인 형태의 사내복지기금 등 업계 최고 수준의 복리 후생을 실시하고 있습니다.” 이 대표의 말처럼 링네트는 출발부터 남달랐다.

회사의 모회사인 LG전선이 20%, 외부투자자 20%, 이 대표 20%, 직원 40%의 지분으로 출발했다. 보통 대표자가 50%이상을 소유하는 것에 비해 파격적이다. 이에 대해 이 대표는 “CEO는 직원에게 ‘주인의식’을 강조합니다. 그렇지만 월급만 받는 직원이 주인의식을 갖기는 어렵습니다. 주인의식은 주인이 되었을 때 비로소 갖게 되는 것이기 때문입니다”라고 이유를 설명한다. 그의 생각처럼 파격적인 주주구성 이후 회사 분위기가 달라졌다. “직원들이 대기업에 있을 때보다 30% 정도 일을 더 해내더라”고. 때문에 이 대표가 가진 주식의 양은 적지만 배당금은 늘었다. 그건 직원들도 마찬가지였다.

직원들의 주인의식을 높이기 위한 회사 제도는 여기서 그치지 않는다. 종업원지주제와 더불어 시행하는 제도로 10억원 규모를 목표로 별도 법인인 근로복지기

금을 설립하고 현재까지 8.5억 원을 출연하여 직원복지를 위해 사용하고 있다. 이외에도 회사의 이익을 임직원과 나누는 이익배분제(Profit Sharing)와 자녀 유치원비 지원, 의료비 지원 등을 통해 직원만족을 최대한 높이고 링네트 제2기 비전달성을 위한 동반자관계를 강화하기 위해 노력하고 있다.

‘큰 회사’보다 ‘좋은 회사’

“‘좋은 회사’는 ‘좋은 직원을 뽑는 회사’가 아니라 ‘좋은 직원을 양성하는 회사’입니다.” 그의 말처럼 링네트에서는 좋은 직원양성에 전사적인 노력을 기울이고 있다. 고급 IT서비스 제공기업인 링네트는 첫째도 둘째도 ‘인적자원’이 중요하기 때문이다. 2002년 시작한 지식경영에 따라 직원 교육에 투자를 아끼지 않고 있다. 창립 이후 지금까지 한 달에 한번 4박 5일 일정으로 직원과 고객을 대상으로 한 무료 ‘네트워크 아카데미’를 운영하는 것도 같은 이유에서이다. “공부는 어떤 목적을 갖고 하는 것도 중요하지만 해 놓으면 필요한 때가 온다”는 게 그의 지론이다. 링네트는 남다른 인사평가시스템을 보유하고 있기도 하다. 대다수 벤처의 경우 조직에 적합한 인사시스템을 갖추지 못한 게 현실이지만 링네트는 세분화된 인사시스템으로 직급과 연차에 얽매이지 않는 성과와 보상으로 직원들의 사기를 높이고 있다. 이쯤하여 ‘공평한 불평등’. 부장보다 연봉이 많은 대리가 가능한 이유는 세분화된 인사평가시스템과 한 달에 한 번씩 공개되는 투명한 회계시스템에 있다.

“한 달에 한번 경영총회가 있는데 그때 한 달 결산 결과가 발표됩니다. 영업이익이 얼마인지 어떤 행사에 얼마가 지출됐는지 등이죠.

경영총회에선 제가 출장 가서 쓴 경비까지 모두 공개됩니다. 이처럼 투명한 회계시스템이 있어야 성과시스템은 정착됩니다.” 링네트만의 인사평가 기준에 대한 그의 말이다.

회사의 비전은 ‘방향성’

링네트가 주력하는 NI사업은 통신선이나 모뎀 등을 치칭하다가 현재 DMB, 와이브로, 홈네트워킹까지 그 범위를 넓혀가고 있다. 신사업 진출 여부를 묻자 “NI 업계에서 자리를 잡아 성장 중이니 적어도 아시아 최고는 된 후에 신사업을 준비해야 하지 않을까요?”라 돌아온 답에서 ‘선택과 집중’을 중요시하는 그의 경영관을 읽을 수 있었다. 덧붙여 이 주식 대표는 벤처 CEO의 ‘비전공유’의 중요성을 강조했다.

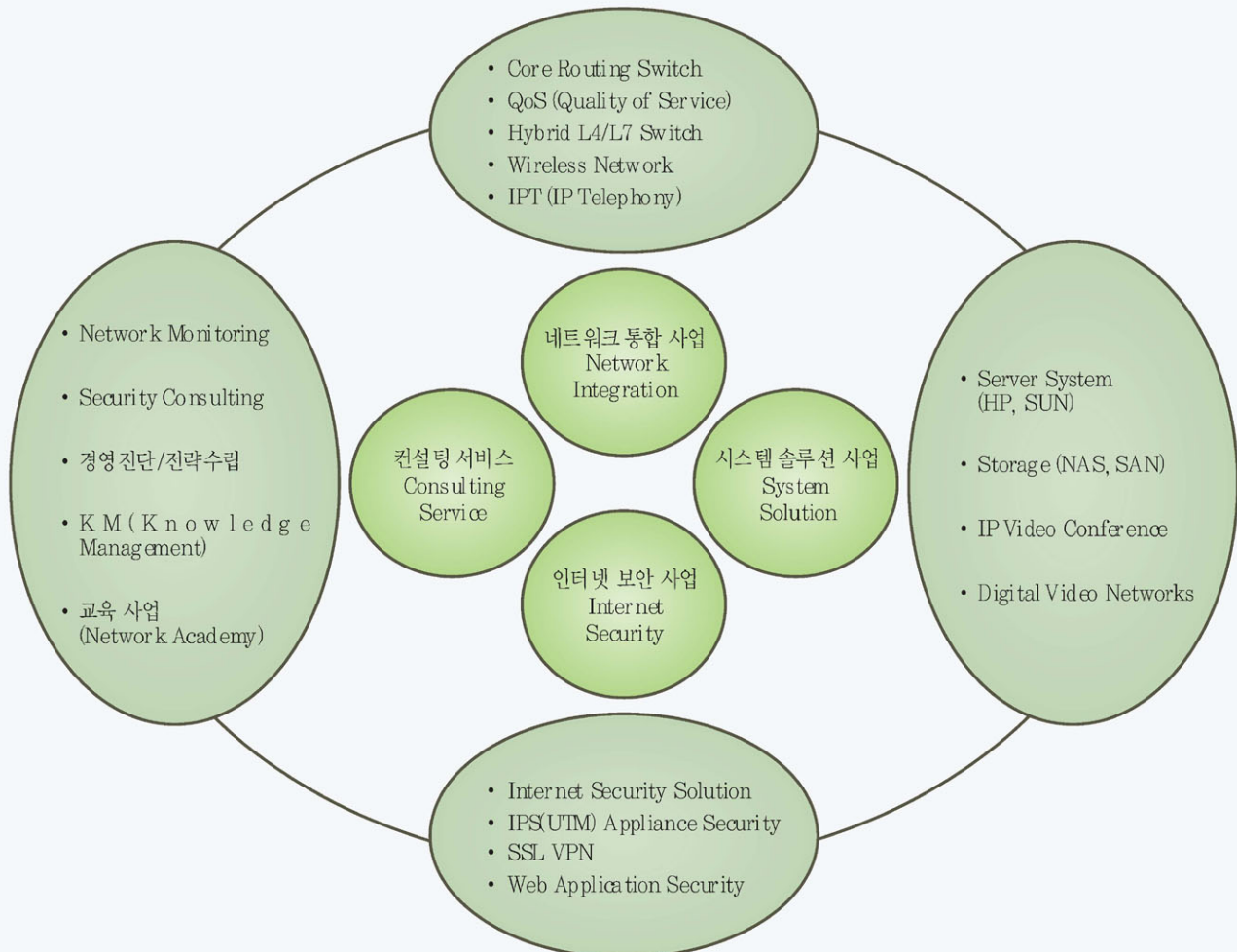
“벤처기업 CEO는 엔지니어가 많습니다. 현업을 잘 알고 직접 업무 지도도 합니다. 그런데 직원이 다섯 명, 열 명까지는 가능한데 50명 이상이 되면 힘들어집니다. 100명이 넘어가면 불가능해지죠. 그래서 비전이 필요합니다.”

‘회사의 비전은 방향성’이라는 이주석 대표. “직원에게 비전을 보라고 했을 때 사장을 보는 것이 아니라 사장이 쳐다보는 곳을 보게 하는 것입니다. 아주 작은 회사도 비전이 있고 그 비전을 전체 구성원이 함께 바라봐야 합니다”라고 힘주어 말한다.

성과를 제대로 평가하는 인사시스템과 복지, 문화 경영으로 직원만족을 실현하고 이로써 고객을 만족시키는 구조는 다시 회사의 발전으로 선순환된다. 이같은 고유한 경영시스템과 서비스로 아시아를 넘어 세계로 향하는 링네트만의 네트워크를 기대해 본다.

Portfolio _ 링네트

- ▶ 네트워크 시스템을 설계, 컨설팅, 시공하고 이를 유지·보수하는 네트워크 통합 기업
- ▶ 해외 벤더인 시스코시스템즈, LG노텔 등 세계적 통신장비 업체의 제품 솔루션을 공공기관, 교육기관, 일반기업, 금융회사, 지역방송국 등 400여 곳에 공급 중
- ▶ 네트워크 종합 서비스 업체로 부상 중
 - 외부 위협 등으로부터 네트워크의 안정성을 강화하는 네트워크 보안사업(Security)
 - 홈네트워킹 사업
 - 기업의 데이터 등을 별도 저장장치에 보관해주는 스토리지 사업
- ▶ 유럽현지법인 <RINGNET SPOLKA> 설립
 - 유럽에 진출한 한국기업들의 Network Infra 구축 및 유지보수
 - 포화 상태의 국내시장에서 탈피하여 해외로 진출할 수 있는 교두보 확보
 - 폭발적으로 성장하는 동유럽의 NI 시장을 겨냥, 현지화를 통해 유럽시장 공략
- ▶ 사업영역



▶ Cisco Gold Partnership 및 LG-Nortel Gold Partnership 인증 동시 보유

- Cisco사 CCIE(Cisco Certified Intemetwork Expert)
CCNP(Cisco Certified Network Professional)
CCDP(Cisco Certified Design Professional)등
- Nortel사 NNCAS(Nortel Networks Certified Architecture Specialist)
NNCSS(Nortel Networks Certified Support Specialist),
NNCDS(Nortel Networks Certified Design Specialist)등

기술 인원 60여명, Cisco, Nortel 관련 자격증 114개

▶ 새로운 시장 환경에 발맞추어 UC, DC, IPT, 홈네트워킹, 보안, 스토리지, 영상회의 솔루션 등의 신규 솔루션 신규 사업으로 진행

▶ 링네트 연구소

IPT그룹, AT그룹, 컨설팅 그룹으로 구성

- UC부문에 적용이 가능한 IP Telephony를 위한 모델 개발
- IP Telephony에 맞는 화상회의 연동시스템 등과 고객의 네트워크 실제 운영에서 발생할 수 있는 위협에 대처 하기위한 보안 침투와 트래픽 패턴의 상관관계 분석
- 항상 10개의 연구 프로젝트를 지속적으로 진행
- 연구 결과는 검증 후 고객의 시스템에 적용



mini _ 산업돋보기

N(Network Integration) 시장은 최근 몇 년간 N를 표방하는 중소 규모의 다수 업체들 간의 치열한 경쟁이 펼쳐지고 있다. 향후에는 네트워킹 기술이 단순 장비 납품이 아닌 효율적인 네트워크 제안/설계, 시스템 운용상의 신뢰성을 필요로 하는 만큼 기술 지원능력과 다양한 네트워크 인프라 구축경험에서만 얻을 수 있는 문제 해결 능력은 안정된 네트워크 유지와 빠른 복구를 위한 필수적인 경쟁 요소로 작용하고 있다. 또한 기존 N솔루션뿐만 아니라, 새롭게 변화되고 있는 IT기술에 보조를 맞추어 새로운 신규 부가 솔루션을 함께 공급할 수 있느냐가 중요한 경쟁 요인이 되고 있다.

2008년도 N시장은 점진적인 성장, 다각화 단계에 있다. 각 업체들이 단순 N사업에서 벗어나 다양한 부가솔루션을 개발하고, 네트워크 시장을 다변화하는 움직임을 보이고 있는 것이다. 2008년에는 전국 방송으로 확대되는 DMB사업, 와이브로, 홈네트워킹 등 새로운 서비스를 위해 통신사업자들의 투자가 확대되고 있는 양상이다. 또한 웹2.0 이용자가 손수 제작하는 UCC 환경의 급속한 발전으로 기존 네트워크 교체뿐만 아니라 신규 네트워크 장비 및 대용량 스토리지 장비의 수요가 꾸준히 증가 할 것이라 전망한다.

향후 지속적인 성장이 예상되는 AT(Advanced Technology) 분야는 △네트워크 보안 △ UC(Unified Communication) △ DC(Data Center) △ 무선랜 △광 네트워킹(FTTH) △ IPT(IP텔레포니) △스토리지 네트워킹 △화상회의 솔루션 △보안 솔루션 분야이다.