

# “기업의 가/치/창/조 위해 팔 건다”

(주)아이디에스엔트러스트  
현재환 대표



개인에게 있어서 일이란 자아실현이 최종 목표이지만 기업에게 있어서 비즈니스란 가치창출이다. 하지만 이 두 가지를 모두 만족시키기는 쉽지 않다. 어쩌면 이 두 가지를 만족시키는 회사가 바로 우리가 꿈꾸는 이상적인 기업의 모습일런지 모른다. “이런 이상적인 기업을 만들기 위해서 기업은 그곳에서 종사하는 사람들이 창조, 협력, 보람을 갖도록 해주어야 한다”고 외치는 사람이 있다. 바로 아이디에스엔트러스트의 현재환 대표이다. 그래야 회사도 발전하기 때문이란다. 다시 말해 ‘가치창조’와 ‘자아실현’이라는 두 마리 토끼를 잡아야 한다는 말. 13년 동안 다양한 IT솔루션으로 기업들의 가치창조를 위한 톨을 제공하고 있는 아이디에스엔트러스트 현재환 대표가 들려주는 경영이야기를 들어보자.

글\_ 송현호 · 사진\_ 신상은

### 우리는 IT아웃소싱 전문기업

“요즘 전산실 없는 회사가 없죠. 모든 업무가 전산시스템에 의해 움직이기 때문입니다. 대기업이야 막대한 자본을 들여서 전산실을 구축하고 각종 업무에 필요한 프로그램들을 구비하고 있겠지만 중소기업이라면 여기에 들어가는 비용은 그야말로 부담이 아닐 수 없어요.”

현 대표는 아이디에스엔트러스트는 중견기업들이 겪고 있는 이런 어려움을 해결해주는 IT아웃소싱전문기업이라고 피력한다. 사내 전산실 구축에서부터 기업 업무효율을 위한 다양한 솔루션을 제공한다. 지난 96년 인성SI로 출범하여 99년 부설 소프트웨어기술연구소를 설립하고 SAP코리아, Sybase, Webmethods 등 굴지의 외국계 기업들과 협력하여 성장기반을 다졌다. 저렴한 비용으로 대기업 수준의 서비스를 제공하는 것이 아이디에스엔트러스트의 목표다.

단순하게 소프트웨어를 파는 회사가 아니라 IT아웃소싱을 통해서 고객이 가치를 창조할 수 있도록 돕겠다는 것이다. 척박한 국내 소프트웨어 시장에서 토종기술로 달려온지 13년. 그야말로 급속하게 발전하는 IT기술의 중심에서 혁신을 선도해왔다. 최근 트러스트컨설팅사를 인수·합병한 것에 이어 ECM기반의 통합솔루션인 와이즈원 2.0을 출시하면서 새로운 도약을 준비하고 있다.

### 긍정의 힘을 믿는다

아이디에스엔트러스트사를 이끌고 있는 현재환 대표가 취임한 것은 2006년. 삼성반도체와 SAP코리아를 거쳐 사장으로 취임한 현 대표는 IT컨설팅전문기업인 (주)트러스트컨설팅을 인수 합병하면서 제2의 도약을 시작했다. 그가 취임한 이후 2년 동안 50명이던 직원이 110명으로 늘어나는 외형적인 성장도 구가했다.

그는 지금까지 직원들에게 ‘채찍질’을 해왔다면 올해부터는 직원들이 스스로 참여하고 만들어갈 수 있는 시스템을 만들겠다는 노련한 여유를 내비쳤다. 직원이 두 배로 늘어나면서 별다른 ‘성장통’ 없이 넘길 수 있었던 것도 현 대표만의 경영노하우 덕분이다. 현 대표는 “무엇보다 직원들과 자주 만나는 자리를 마련하려고 노력한다”며 “직원들이 성장해가고 고객이 만족할 때 가장 큰 보람을 느낀다” 말한다.

그는 또 “긍정적이지 않으면 창조적일 수 없고, 창조적이지 않으면 성공할 수 없다”고 덧붙인다.

현 대표는 “무엇보다 직원들과 자주 만나는 자리를 마련하려고 노력한다”며 “직원들이 성장해가고 고객이 만족할 때 가장 큰 보람을 느낀다” 말한다. 그는 또 “긍정적이지 않으면 창조적일 수 없고, 창조적이지 않으면 성공할 수 없다”고 덧붙인다.



“많은 벤처기업경영자들을 만나보면 쓸 만한 사람이 많고 능력도 높고 두뇌를 늘어놓아요. 그럴 때 저는 이런 말을 해줍니다. ‘우수 인재들이 올수 있는 업무환경을 만들어 주면 된다고요.’”

아이디에스엔트러스트는 누구나 오고 싶은 회사를 만들기 위한 솔루션을 제공하는 것이 목표이다.



#### 저비용으로 통합솔루션 제공

아이디에스엔트러스트의 경쟁력은 무얼까. 바로 업무와 관련된 모든 부분을 연결하는 통합솔루션을 제공한다는 것이라고 현 대표는 설명한다. 이는 아이디에스엔트러스트가 처음부터 ECM(Enterprise Content Management) 기반 통합비즈니스 플랫폼으로 시작한 만큼 자신에 있다는 것이다. ECM이란 기업 콘텐츠 관리를 말한다. 기업이 보유한 콘텐츠를 효과적으로 관리할 수 있도록 등장한 솔루션이다. 요즘 ECM은 BPM과 통합되어 도입되고 있는데 이는 콘텐츠 관리를 비즈니스 프로세스와 같이 관리하는 것이 운영비용 측면이나 리스크 관리에 더 효율적이기 때문이다.

요즘엔 지식경영의 중요성이 커지면서 지식관리시스템에 대한 관심도 커지고 있다. 아이디에스엔트러스트의 야심작인 와이즈 윈이 바로 지식관리솔루션이다. 단순한 이메일, 전자결재 등과 같은 그룹웨어에서부터 업무효율을 위해 필요한 각종 지식관리, 기업 콘텐츠 관리 등 기업 경영에 필요한 다양한 솔루션을 개발, 차별화된 서비스를 제공한다.

아이디에스엔트러스트의 목표는 기업의 업무효율과 가치창조를 위한 통합 E-ITO 솔루션을 제공하는 것이다. 즉, 사내전산실구축(ITSM), IDC센터 운영, 지식관리솔루션인 '와이즈 윈' 등이 그것이다.

#### 최근 이룬 성과들

아이디에스엔트러스트가 최근 이룬 성과들을 보면 경쟁력을 엿볼 수 있다. 최근 대응계약, 매일유업의 통합정보시스템관리, 기륭전자, 대한솔루션 등의 프리미엄 ITO운영서비스, 현대엘리베이터의 ERP프로젝트 등 굵직굵직한 성과들을 내면서 제품의 우수성을 입증 받고 있다. 특히, 글로벌 무선통신전문기업으로 유명한 KMW의 글로벌 ITO프로젝트를 구축하는데 성공하여 KMW의 글로벌화에 크게 기여했다.

아이디에스엔트러스트의 솔루션이 글로벌 스탠다드를 지향하고 있으며 100억대에 달하는 솔루션 비용을 5분의 1수준의 저비용으로 만족할만한 서비스를 구현했다는 점에서 호평을 받은 것이다. 앞으로도 KMW의 경우처럼 좋은 러퍼런스들이 지속적으로 만들어 갈 것이며 제대로 된 제품으로 글로벌 성공사례를 만들고 싶다는 것이 현 대표의 계획이다.

헬스케어 솔루션도 준비 중이다. 전문병원 토털 아웃소싱서비스를 제공할 방침이다. 아이디에스엔트러스트의 주요 솔루션은 크게 지식관리솔루션인 와이즈윈 2.0와 자동차부품제조업체를 위한 ERP솔루션, 소비자 사업군을 위한 SAP솔루션, 그리고 구매업체와 협력업체를 위한 B2B 서비스인 TOMS 등 5가지로 요약된다. 이 가운데 올해 3월에 업그레이드된 와이즈윈2.0은 올해 핵심사업 중 하나이다. 와이즈윈 2.0은 ECM 기반 통합비즈니스플랫폼으로 기업의 많은 데이터를 효율적으로 관리하여 집중도 높은 IT인프라를 구축해준다.

그룹웨어, KMS, EDMS, Workplace 등이 ECM 기반에서 제공되어 유지관리 비용을 절감할 수 있으며 웹 서비스를 통해 ERP, CRM, HRM 등 기간계 솔루션과 연동도 가능하다. 글로벌 스탠다드를 지향하는 와이즈윈2.0은 다국어지원, OS, 브라우저 호환으로 보다 편리한 서비스를 제공한다. 여기에 그룹웨어, 지식관리(KM), 프로젝트관리(PM), 전자문서관리(EDM)을 할 수 있는 모듈을 장착하여 향후 KMS, PMS, EDMS로 확장할 수 있도록 구성한 것이 특징이다. 현 대표는 “올해 3월 출시된 와이즈윈 2.0은 3년 동안 매출액의 10%에 달하는 비용을 투입한 야심작”이라고 덧붙였다.

## IT에 대한 인식 바뀌야

“우리나라가 세계적인 IT강국이지만 알맹어인 소프트웨어 분야는 매우 취약한 편이죠. 안타까운 현실입니다.” 현 대표는 소프트웨어에 대한 인식이 바뀌어야 한다고 피력한다.

IT는 더 이상 비용이 아니다. 투자가 될 수 있고 장기적으로는 이익이 될 수 있다는 것이다. 그는 또 기업의 IT 구축은 필수이며 기업성장을 위한 전략적 무기라고 강조한다. 하지만 많은 고객들이 비용이라는 인식에서 벗어나지 못해 투자를 꺼리고 있는 것이 현실이다. 또한 기업의 전산실은 전 부서를 관할한다. 때문에 각 부서의 이슈를 모아 개선작업을 수행해야 한다. 지식을 DB화하여 제어할 수 있어야 한다. 이것이 잘 이루어진다면 조직이 커지거나 외부환경이 변해도 고객서비스에 문제가 생기지 않는다.

현 대표는 이상적인 인재상으로 자신의 분야에 대한 전문성을 갖추는 것은 물론 나아가 다른 분야도 잘 알아야하고 이를 잘 융합하여 독창적인 자신만의 세계를 만들어가는 사람이라고 한다. 한 분야에서 10년이면 전문가가 되고 20년이면 거대한 힘을 갖지만 30년이면 역사를 바꿀 수 있어야 한다는 것이다.

“많은 벤처기업경영자들을 만나면 쓸 만한 사람이 없다고 뉘두리를 늘어놓아요. 그럴 때 저는 이런 말을 해줍니다. 좋은 인재들이 울수 있는 업무환경을 만들어 주면 된다고요.”

아이디에스엔트러스트는 누구나 오고 싶은 회사를 만들기 위한 솔루션을 제공하는 것이 목표이다. “벤처는 결코 클 필요가 없어요. 덩치 큰 벤처는 이미 벤처가 아니죠.”

작지만 강한 힘을 가진 회사. 바로 현 대표가 지향하는 아이디에스엔트러스트의 모습이다.



## PRODUCT PORTFOLIO

### ● 와이즈원 2.0

100% 자체 기술로 개발된 기업콘텐츠관리(ECM)기반 통합비즈니스플랫폼이다. 특·장점은 웹2.0 및 SOA 플랫폼 기반으로 세계표준을 지향하고 있다. 웹서비스를 통해 ERP, CRM, HRM 등 주요 솔루션과 연동 지원하여 효율적인 작업환경을 제공한다. 한국형 전자결재, 다양한 OS환경과 브라우저도 지원한다.



### ● Autoway

mySAP ERP기반의 자동차부품제조업체를 위한 ERP솔루션이다. Autoway는 아이디에스엔트러스트가 10년 동안 자동차부품업체에 대한 ERP를 구축한 경험을 SAP에 집적하여 만든 중견 기업형 솔루션이다. 특히 조립업체와의 VAN망을 통해 생산수요계획, 일검수, 매출확정프로세스의 자동연계 및 외주생산업체와의 협업체계 프로세스를 제공한다.

### ● ConsumerPRO

소비재(CPG: Customer Package Goods) 사업군에 대한 솔루션이다. SAP솔루션에 아이디에스엔트러스트의 CPG 인터스트리 프로젝트를 경험하여 구축된 중소기업형 CPG 솔루션이다.

### ● TOMS

구매업체와 협력업체간 웹을 기반으로 쌍방의 조달정보제공 및 납품예약 확인, 검수 및 대금지불 프로세스를 웹상에서 실시간으로 자동 처리할 수 있다. 또한 외주생산업체의 품질관리 및 금형정보관리 등의 프로세스도 제공한다.