

# SCM, ERP와 상관없이 구축해야

CIO들은 비용을 절감하는 것보다 투자를 해서 얼마만큼의 수익을 거둬들일 것인가에 초점을 맞춰야 한다.

김영미 ym\_kim@ciokorea.com



사일러스 하다비 아텍사 회장

현재 글로벌 기업이나 국내 기업의 SCM 구축 트렌드는 어떤가

SCM은 한국기업이든 글로벌 기업이든 기업 경쟁력 강화 측면에서 반드시 필요한 시스템이다. SCM 시스템은 특히 ERP 시스템과 DB 사이에서 인텔리전스를 제공하며 비용을 절감하고 서비스 수익을 향상시킨다. 사실 많은 기업들이 먼저 ERP 시스템을 구축하고 난 후 SCM 시스템을 구축한다. 그러나 그것이 꼭 옳지는 않다. SCM은 기업에 꼭 필요한 데이터를 제공하기 때문에 굳이 ERP 시스템을 구축하지 않아도 원하는 경쟁력을 확보할 수 있다. 예를 들면 반도체 회사의 경우 부품 단위의 비즈니스가 진행된다. 생산 공장을 지을 때 SCM을 도입하면 전체 공정에서 10%의 비용을 절감할 수 있다. 이는 ERP 시스템과는 관계 없이 이루어지는 일이다. 사실 반도체 회사의 경우 자산 수익률이 3%만 되도 엄청난 수익이다.

한국 기업의 CIO들은 IT 비용 절감이라는 이슈로 고민하고 있다. 솔루션 업체 CEO로 조언한다면

사실 IT 비용 절감이라는 화두를 CIO가 고민하는 시기는 이미 이미 지났다. 비용을 절감하는 것보다 투자를 해서 얼마만큼의 수익을 거둬들일 것인가에 초점을 맞춰야 한다. 백만 달러를 투자해 1억 달러를 벌겠다는 개념으로 접근해야 한다. 이러한 접근이 가능하려면 CIO는 어디에 우선 순위를 두고 투자해야 수익이 극대화되는지 결정해야 한다.

CIO들이 저지르기 쉬운 과오 중 하나는 모든 비즈니스 부서에 모두 만족할만한 처방을 내려줘야 한다고 생각하는 것이다. 즉, 모든 부서에 똑같이 안전하고 저렴한 솔루션을 구축하려고 하는데 문제가 있다. 이 경우 구축했다는 것만 남을 뿐 효과는 없다. 각 비즈니스 부서를 별도로 구분하여 고유의 업무를 처리할 수 있도록 해야 한다.

이와 함께 CIO는 진행하고 있는 모든 프로젝트에 두 가지 질문을 던져야 한다. 먼저 그 프로젝트의 투자 수익율은 얼마나 되는가? 두 번째는 그 프로젝트를 통해 기업은 어떠한 경쟁력을 얻을 수 있을 것인가? 이 중 하나라도 'NO' 라는 답이 나온다면 즉시 그만둬야 한다.

투자수익율과 경쟁력 확보라는 두 마리 토끼를 잡기 위해 CIO는 어떤 의사결정을 해야 하는가?

예를 들면 쉽게 추월하지 못하는 차별화된 경쟁력을 갖고 있어야 한다. 다른 경쟁사들이 바로 뛰어넘을 수 없도록 진입 장벽을 높게 쌓아두어야 한다. 이것이 가능하기 위해서는 문제점을 발견하는 것만으로는 너무 늦는다. 비즈니스 부서의 반대, 프로세스 상의 문제 등 내부 제한 요소를 미리 알고 대비해야 한다. 제조 업체의 예를 들어보자. 몇몇 미국 기업의 경우 고객이 주문을 하면 한 시간 내에 응답을 할 수 있도록 하고 있다. 그러나 이들 기업의 경쟁사의 경우 2주가 걸리는 경우도 많다. 이 경우 당연히 고객은 그 기업이 차지할 수밖에 없다. 이 기업은 한 시간 안에 응답함으로써 재고를 30% 감축했으며 시장점유율은 3% 늘어났다.

아텍사 솔루션 관점에서 볼 때 한국 기업들이 정보화 추진시 간과하고 있는 사안이 있다면, 무엇인가? CIO 들은 이를 위해 어떤 노력을 해야 하는가

한국 기업의 경우 타이완, 미국 등 다른 국가들과 비교해보면 SCM 등 IT 시스템을 도입하는 데 덜 적극적인 것으로 보인다. 아시아나 일본에서 이미 몇 년 전 도입한 IT 시스템도 도입하지 않는 한국 기업이 많다. 미국 기업의 경우 개별 시스템 구축에서 통합된 비즈니스 환경을 구축하려는 움직임이 이미 나타나고 있다. 미국의 경우 기업 내부의 모든 시스템이 협업 체제로 가고 있다.

IT 시스템 도입하면서 CIO들이 간과하지 말아야 할 점은 구축 후 변화 관리 체제에 확실히 준비해야 실제로 효과를 볼 수 있다. 구축 후 효율성을 측정하는 데에도 심혈을 기울여야 하며 CIO 스스로 이를 통해 의사결정하고 영향력을 발휘하고 있는지 지속적으로 주목해야 한다.

타 경쟁사와 비교했을 때 아텍사의 경쟁력은 무엇인가

대기업과 중견기업 등 모든 기업에 적용할 수 있으며 빠르면 2주 안에 설치할 수 있을 만큼 개발하기 편하다. 또한 빠른 시일 내에 투자 수익을 달성할 수 있다. 다른 시스템과 연동이 간단하며 SOA, 웹 등 최신 기술이 접목되어 있다.

## 아텍사 사업 현황

eGPS(Enterprise global planning system) 솔루션 개요

- Collaborative Demand Planner : 협업형 수요 계획
- Strategic Planner : 전략/경영 계획
- Supply Chain Planner : 전사 공급망 계획
- Plant Planner : 단위 사이트 상세 생산 계획
- Shop Floor Sequencer : 상세 생산 스케줄
- Collaborative Supply Planner : 협업형 공급 계획
- Collaborative Order Manager : 고객 오더 관리
- Collaborative Procurement Manager : 구매 관리
- Collaborative Supply Chain Manager : 공급망 실행 관리
- Supply Chain Integrator : 시스템 통합
- 그외 아텍사 Certification 운영, 시스템 업그레이드 및 진단

예를 들어 재무관리 측면에서 설명하며 회계와 영업이 연계되어 있고 서로 어떻게 영향을 미치는지 확인할 수 있다. LCD 제조 기업의 예를 들어보자. 제품 재고가 부족하다면 어떤 고객을 위해 만들 것인지, 수익성이 가장 높은 고객은 누구인지 알 수 있다. 회계와 영업이 함께 돌아 제품 공급과 수익 측면을 잘 볼 수 있도록 연계되어 있다.

MP3 제조업체인 아이팟의 경우 자재가 부족하데 당장 공급하지 않고 2주 후 공급한다면 고객을 잃게 된다. 공급량 계획을 미리 세워서 자재를 만들어야 한다. 한정된 자원을 갖고 주문을 처리하지 못하면 손실을 얼마나 보는지 예측 시뮬레이션이 가능하다. 공급이 늦으면 얼마만큼의 손실이 있는지 알 수 있다.

또한 고객이 여러 기업이라면 어느 고객이 수익이 가장 많이 나는지 알 수 있어 수익을 최대화할 수 있도록 의사결정이 가능하다.

한국 시장에 새로운 지원 계획이 있다면

한국은 아시아 시장 전체 매출의 50%를 차지하는 큰 시장으로 계속 주목하고 있다. 아텍사는 전체 수익의 32%를 R&D에 투자하고 있으며 파트너 지원 정책도 계속 마련하고 있다. 한국의 경우 2006년에는 인력을 10% 가량 늘일 계획이다. **CIO**