

# ‘시련 극복하고 제2의 전성기 누린다’

높은(High) 기술력으로 큰(Sky) Network를 이루겠다는 뜻을 담고 있는 하늘정보가 이동파 대표에서 최영록 전문경영인을 새로운 대표로 내세워 사업체질 개선을 위해 전력투구하고 있다. 그동안 개발한 Hi-Spot, Hi-Pis, Hi-Auction, Hi-CMS 등 솔루션들을 근간으로 보다 진보된 제품들을 계속 제공해 해외 시장 공략을 통해 제 2의 전성기를 펼쳐보겠다는 야심찬 포부를 안고 있는 하늘정보를 찾아봤다.

글 권경희 기자 / 사진 이해성 기자

경매, 역경매, 공동구매 솔루션 Hi-Auction, 전자 카탈로그 서비스 Hi-PIS(Product Information System), 로딩광고 프로그램 Hi-Spot 등의 다양한 B2B솔루션들을 개발해, 국내 기업들의 e비즈니스에 적용하고 있는 하늘정보는 현재 35명의 직원에 3개 사업부서, 4개의 자체개발 솔루션을 갖고 있는 중견 SI업체다. 한 때 100명이 넘는 직원을 거닐었던 하늘정보는 벤처열기가 한창일 당시 쇼펍물 사업에 크게 뛰어들어 실패를 맞이하면서 점점 회사가 시들시들 해지자 결국 지난해 창업자인 이동파 대표가 감사로 물러나고 최영록 대표에게 경영권을 이양했다.

## 본격적인 해외 시장 진출 나서며 재기 노려

새로운 경영자로 올라선 최영록 대표는 그동안 회사 내부의 침체 분위기를 다시 고조시키고 직원들과 의기투합해 재기를 노리며 고군분투하고 있다.

이에 하늘정보는 최근 마크애니 컨소시엄과 한국소프트웨어진흥원에서 발주한 디지털콘텐츠 전자상거래시스템 고도화사업에 있어서 디지털콘텐츠 유통 기반을 구축하기 위한 프로젝트를 구축한데 이어 본격적인 상거래 기반 시스템 구축을 펼치고 있다. 수주에도 열기를 띠고 있다. 한국소프트웨어진흥원의 프로젝트 구축과 함께 정부부 우정국 예금보험 통합인터넷 시스템, 삼성물산 쇼펍물 등의 CMS를 구축해 하늘정보는 제2의 전성기를 꿈꾸

고 있다. 하늘정보는 기존의 텍스트 위주의 콘텐츠뿐만 아니라 동영상, 음악, 만화 등 다양한 유형의 멀티 미디어 콘텐츠를 CMS 기반으로 통합 관리할 뿐만 아니라 저작권 보호를 위한 DRM 솔루션, CRM 솔루션과 연계해 구축, 제품에 대한 인지도를 높이고 있다. 현재 하늘정보는 국내 대기업 SI업체에 솔루션을 OEM해 일본 규슈 사기현 사가시의 전자정부 구축, 프로젝트에 자사 제품을 공급하게 됐다. 이를 계기로 하늘정보는 본격적인 해외 시장 진출에 나설 계획이다.

## 초창기부터 레퍼런스 차곡차곡 구축

제 2의 전성기를 꿈꾸며 발빠른 시장 성장에 나서고 있는 하늘정보는 95년 초창기 3명의 직원으로 시작해 100명이 넘는 직원에 이르게 된 것이다. 물론 그 사이 잠시 하락곡선을 탔지만 현재는 재기에 성공을 보이며 다시 상승곡선을 타고 있다.

하늘정보는 미도파 백화점을 시작으로 한화유통, 풀무원의 신용판매 관리시스템에서 동아백화점의 영업, 구매, 발주, 재고 시스템 관리, 제일제당의 외식사업본부시스템, 한국통신의 인사급여관리 시스템 등 하나 둘씩 레퍼런스가 쌓여가면서 영업도 활기를 띠기 시작했다. 이로 인해 금융관련 시스템에서도 외환은행의 리스크 관리시스템, 농협의 카드 시스템, 하나은행의 CRM시스템, 제일투자신탁의 종합자산관리 등 금융과 유통, 신용판매 부



문에 이르기까지 SI부문에서 다양한 경험을 쌓아왔다.

직원이 크게 늘어나고 상당한 시스템을 구축했지만 하늘정보의 이름이 아닌, 하청업체로서 작업한 것들뿐인 것을 인지한 하늘정보는 새로운 변신을 꿈꾸게 됐다. 하늘정보의 매출은 크게 상승했지만 큰 변신을 시도하지 않으면 영원히 SI부문에서 대기업의 하청업체로 밖에 남지 못한다는 불안감이 밀려왔기 때문이다.

### 쇼핑몰 사업을 위한 독자 솔루션 개발

이로 인해 쇼핑몰 사업에 나서게 된 것이다. 그 당시 1,500개가 넘을 정도로 쇼핑몰 업체가 범람했지만 현상유지가 가능할 정도로 매출이 나오고 있는 곳은 대기업 계열의 대형 쇼핑몰과 몇몇 전문 쇼핑몰업체뿐이었다.

중소업체들은 적자에 허덕이고 있었다. 쇼핑몰업체의 특성상 상품을 발굴, 제조·공급업체와 협의, 카탈로그로 제작하고 판매하며, 배송하는 일련의 서비스를 하는 과정에서 상당한 비용이 발생하기 때문이었다. '그렇다면, 우리가 쇼핑몰 서비스를 대행해야겠다'는 생각에 하늘정보는 소비자들이 많이 이용하는 상품을 발굴, 이를 전자 카탈로그로 제작하고 이 카탈로그를 필요로 하는 업체가 다운로드 형식으로 쓸 수 있도록 해 많은 쇼핑몰업체들에게 한층 도움을 줄 수 있는 솔루션을 만들게 됐다.

이런 컨셉으로 탄생한 것이 'Hi-PIS' 라는 전자 카탈로그 서비스다. 2001년초 1년여의 개발기간 끝에, 완성된 Hi-CMS(Content Management System)는 콘텐츠를 자동화된 시스템으로 관리해주는 B2B 솔루션으로, 국내 여러 우수기업의 사이트에 적용함으로써 기술력을 인정받았다.

하늘정보는 특화된 솔루션과 축적된 노하우를 바탕으로 2001년 10월 국민카드 프로젝트의 일환인 여행 포털사이트를 오픈했다. 뒤이어 국내 최초로 해외지도정보를 제공하는 GIS(지리정보 시스템) 솔루션을 함께 개발하기도 했다.


이 사업을 위해 하늘정보는 상품유통과 관련한 전문인력들을 대거 영입, T/F팀을 구성하고 '상품정보 구축, 제공 및 장치'의 형태로 특허출원을 신청, 국민창투와 대신개발금융으로부터 16억원의 투자유치에도 성공했다. 이 사업으로 유니시스에서 근무하던 현 최영록 대표가 'Hi-PIS' 사업의 책임자로서 하늘정보와 인연을 맺게 됐고 그 후 하늘정보의 솔루션 사업을 총괄하며 하늘정보가 독자적인 B2B 솔루션을 보유한 중견 SI업체로 성장하는데 주도적인 역할을 했다. 그러나 2002년도 하반기부터 불어온 IT업계의 불황에 중소 쇼핑몰 업체들을 주 고객사로 두고 있던 하늘정보도 타격을 입고 3차레에 걸친 구조조정을 통해 재도약을 모색하게 됐다.

### 자체 솔루션으로 안정세 찾아

최영록 대표의 취임과 더불어 하늘정보는 사업체질 개선을 추진

했다. 기존의 SI사업 위주의 조직을 금융권 SI를 담당하는 FSG, 전자상거래 SI와 솔루션 사업부인 ESG, 콘텐츠 관리시스템과 디지털 자원관리 솔루션 사업을 담당하는 ISG, 영업 마케팅 전담의 SSG 등으로 개편했다.

또한 기존 고객사인 외환은행, 국민은행 등의 기존 금융권 고객사 관리에 힘을 쏟고 신규 솔루션 사업에 투자를 늘리는 등 회사안정화 및 비전 정립을 최우선 과제로 삼게 됐다.

2004년도 상반기 들어 하늘정보는 Hi-CMS 구축 사업에 잇따른 수주와 함께 주력 솔루션인 맥스페이스, 맥스플러스, 온마켓 등의 판매호조로 인해 꾸준히 시장을 확대해 나가고 있다. 특히 맥스페이스와 맥스플러스는 모 대기업 SI업체의 통합 솔루션 제품에 OEM으로 납품을 하는 등 솔루션 사업이 확대 발전하고 있다. 하늘정보는 일본 전자정부 구축 프로젝트에 자사 솔루션이 제공되는 쾌거를 이루면서 본격적으로 일본을 비롯한 해외 시장 진출을 통해 제 2의 전성기를 누리겠다는 전략이다. 

### 인터뷰 / 최영록 하늘정보 대표이사

#### “핵심역량인 솔루션 개발에 전력”



#### ▶ CMS 사업의 노하우를 알려달라

- 초창기 SI사업을 하면서 많은 수주를 펼쳤지만 경기악화로 수익은 별로 되지 않았다 이에 2002년부터는 솔루션 개발로 모든 포커스를 맞췄다. 국민카드 쪽에 여행관련 큰 프로젝트를 수주하기 시작하

면서 CMS 사업에 노하우를 쌓기 시작했고 회사가 다시 한번 성장할 수 있는 기회가 됐다. 일본 대형 업체에 OEM을 통해 CMS 솔루션을 제공하기도 했다.

#### ▶ 쇼핑몰 사업 실패의 원인은

- 쇼핑몰들이 대형 쪽으로 몰리면서 중소 쇼핑몰 업체들은 정리됐다. IT솔루션을 제공한다는 개념보다 유통개념이 더 강해 가격을 좋은 조건에 내놓을 수 없었다. 이와 함께 예상외로 카탈로그 제작 비용이 많이 들었다. 제품 수명 주기가 너무 빨랐기 때문이다. 이로 인해 큰 손실을 맞게 됐다. IT전문기업에서 유통전문가를 확보하는 것에도 어려움이 많았다. 이에 핵심역량을 벗어난 부분을 우리가 했을 때 성공확률이 낮다는 것을 배웠다

#### ▶ 앞으로 사업 계획은

- 콘텐츠 사업이 활성화되면서 콘텐츠 관리 솔루션을 통해 다양한 사업을 펼칠 수 있을 것으로 본다. 이에 향후 디지털 자산관리 솔루션 사업과 ERP컨설팅 사업을 펼칠 계획이다. 국내 대기업 SI업체가 펼치고 있는 해외 사업에 OEM 형식으로 CMS 등을 제공하기 위해 지금 막바지 협의중이다.