



수익성 중심의
구조조정 단행
미국 에실론
(Echelon)과
전략적 사업 제휴

3여 년에 걸친 구조정을 마무리 하고, 지난해에는 깨끗한 기업으로 도약하기 위해 준비한 기간이었다. 그 결과 코오롱정보통신은 2005년 3분기까지 모든 부실을 정리하였고, 앞으로 건전한 기업활동이 이루어지도록 회사 시스템을 정비했다. 지난해 4분기에는 흑자전환에 성공하여 당초 예상보다 높은 수준인 경상이익 17.5억 원, 순이익 26.5억 원을 기록했다. 수익성 중심의 구조조정 단행에 따라 HP사업 및 단순 HW 유통사업의 축소로 매출규모가 줄고, 구조조정의 과정에서 발생한 부실 반영으로 2005년 연간 경영실적은 적자이나, 매출이익률은 6.2%에서 11.2%로 상승했고, 2005년 연간 매출채권부실률 0.3%라는 성과를 이뤘다.

토탈 IT 솔루션 기업으로 도약하는 시기

이병철 홍보팀장은 “코오롱정보통신은 올해 유비쿼터스 사업 중심의 토탈 IT 솔루션 기업으로 도약하는 시기가 될 것”이라고 밝혔다. 이를 실행하기 위하여 유비쿼터스 사업을 적극적으로 확대 강화할 계획이다. 지자체 U시티, U헬스케어, U교육 등의 분야에서는 이미 성과가 가시화되고 있으며, 이 분야에서의 사업모델을 지속적으로 발굴해 나갈 방침이다.

코오롱정보통신은 ‘강원도 원격진료시스템’, ‘서울시교육청 원격연수시스템’, ‘서울대학교병원 유비쿼터스 의료관리시스템’ 등의 성과를 바탕으로 기술력과 노하우를 구축하고 있다. 올해 유비쿼터스 사업이 본격화 됨에 따라 이러한 성과는 더욱 활발해 질 것으로 기대된다.

특히 제어네트워크 원천기술 보유회사인 미국 에실론(Echelon)과의 전략적 사업 제휴로 전문적인 유비쿼터스 기업으로 역량을 강화한다는 계획이다. 제어네트워크는 네트워크를 통해 모든 스마트 디바이스를 감시하고 제어하는 기술로 유비쿼터스 핵심기술이다.

에실론사와의 사업 제휴로 론웍스 비즈니스 센터를 설립하고, 제어네트워크 기술, 제품인 론웍스(LonWorks) 및 NES 사업 제휴도 추진, 해외 시장에 적극적으로 진출할 계획이다.

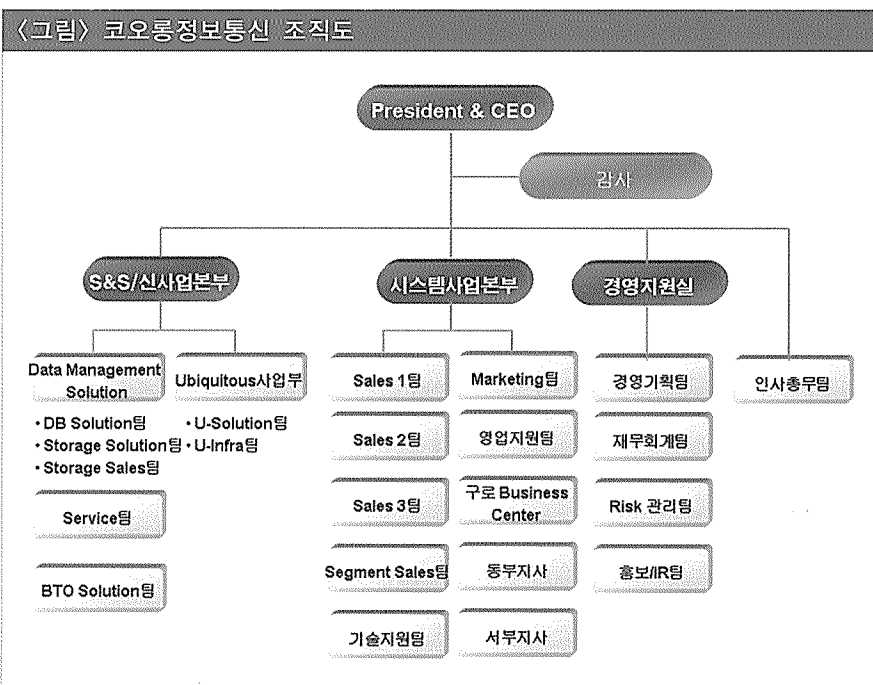
올해는 경쟁력 있는 관리자만들기에 주력

코오롱정보통신은 경영목표 및 전략과 연계하여 개인 목표를 설정하고 성과를 관리하도록 하고 있다. 그와 함께 내부적 공평성과 외부적 경쟁력이 있는 보상제도를 운영하고 있으며, 연공서열 중심의 직급, 승격 체계를 완전히 타파하고 성과중심의 인사제도를 갖추고 있다.

올해는 특히 팀장급에 대한 교육을 강화한다. 경영진과 팀원의 연결고리임과 동시에 경영진에 대한 서포트와 팀원관리라는 면에서 그 중요성이 크다는 판단에서, 팀장대상 전문관리자 교육 및 어학교육을 실행할 계획이다.

코오롱 그룹의 변화관리 프로그램이 시행되면서 코오롱정보통신에서도 ‘개선제안프로그램’을 운영하고 있다. 모든 임직원은 회사의 제도나 프로세스부터 근무 환경에 이르기까지 모든 방면에서 개선되어야 할 점이나 개선안에 대해 자유롭게 제안할 수 있다. 제안 사항은 프로세스 개선협의회의 검토를 거쳐 실행된다.

직원 간 동료애를 키우고, 칭찬하는 문화를 정착시켜 즐거운 일터를 만들기 위해 ‘칭찬쿠폰’ 제도를 시행하고 있다. 모든 임직원은 회사 업무 수행이나 생활하면서 주위에 칭찬할 만한 일을 한 사우에게 온라인으로 칭찬쿠폰을 보내게 된다. 분기별로 칭찬쿠폰을 가장 많이 받은 직원에게 상품을 지급하고 1층 로비에 사진을 게시하고 있다. 칭찬쿠폰은 다른 직원들의 업무와 장점에 대해 관심을 갖게 하고, 칭찬을 받은 직원은 성취감과 만족감을 얻을 수 있어 활기찬 기업문화를 만드는 데 큰 역할을 하고 있다. Users



글 | 정윤희 편집장 unigood@paran.com