

朴勳基

서울대학교 경영학과 졸업
 IBM Korea 시스템통합 및 컨설팅 영업대표,
 시스템통합사업부장, 교육사업본부장,
 아시아태평양지역 Regional Executive
 SAP Korea CMO(Chief Marketing Officer) &
 CSO(Chief Strategy Officer)
 현재 (주)GS홈쇼핑 상무, 정보전략부문장(CIO)



‘생활 그 자체가 정보가 되는 세상’

정 보통신기술의 발달은 소통의 방식에도 큰 변화를 가져왔다. 컴퓨터를 매개로 하는 커뮤니케이션이 확장되면서 개인과 개인, 개인과 기업, 기업과 기업간 상호작용을 높이는 계기가 됐다. 우리 삶에 익숙하게 체화된 디지털 기술은 이전 낯설지 않은 풍경으로 다가와 있다. 오히려 아날로그 방식들이 새롭게 느껴지는 시대이다.

쇼핑에 대한 개념도 많이 달라졌다. 매장에 직접 가지 않아도 편안하게 텔레비전을 보면서 요모조모 따져보고 물건을 구매하는 홈쇼핑은 텔레비전뿐만 아니라 첨단화된 미디어를 통해 다양한 방식으로 이뤄지고 있다.

1994년 12월에 주식회사 한국홈쇼핑으로 창립된 이후 홈쇼핑 TV방송을 시작했고, 1997년에 LG홈쇼핑으로, 2005년 4월부터 GS홈쇼핑이라는 새로운 이름으로 현재에 이르고 있다. 규모면에서는 미국의 QVC, HSN에 이어 세계 3위를 달리고 있다. 2001년에는 업계 최초로 연간 매출 1조원을 돌파한 데 이어 유례 없는 불황 속에서도 선두 기업의 입지를 확고히 하고 있다. 특히 GS이숍은 인터넷 쇼핑물 업계를 선도하면서 미래의 성장엔진으로 그 입지를 확고히 다지고 있으며, 2005년 2월에는 중국 충칭

시(重慶市)에 현지법인을 설립, 세계 진출의 교두보를 마련했다.

이러한 일련의 성과들은 IT를 기반으로 하는 구조의 특수성으로 정보기술이 기업경영을 선도한 결과이기도 하다. 이 중심에 박훈기(朴勳基, 44세) 상무가 있다.

와이셔츠의 양소매를 견어붙이고 일에 열중해 있던 박훈기 상무는 기사를 반갑게 맞이해 주었다. 상무의 집무실에는 GS홈쇼핑과 타 홈쇼핑방송사의 화면이 나오는 두 대의 텔레비전이 나란히 박훈기 상무의 책상과 마주하고 있었다.

“24시간 중 21시간은 생방송이고 3시간은 녹화방송이죠. 수시로 타 방송사와 모니터링을 하고 있습니다.” 박훈기 상무는 모니터링을 하느라 새벽에 잠을 잘 이루지 못하는 날도 있다고 한다.

오프라인 매장이 없고 인터넷과 방송으로만 이루어지는 신유통업인 GS홈쇼핑의 정보시스템 전략은 비즈니스의 가치를 제공하는 데 주목한다.

“일반적으로 정보시스템이 현업의 비즈니스를 지원하는 게 기본적인 미션이라고 말합니다. 우리는 여기서 벗어나 IT가 비즈니스를 선도하고 있어요. 정보시스템 전략은 비즈니스의 가치를 제공한다는 것입니다. 항상 앞서나가야 하고 새로운 기술을 먼저 찾아내야 하고, 적시에 콘텐츠를 뿌려주는 채널을 정보시스템이 어떻게 움직일 것이냐를 고민해야 합니다. 따라서 현업에 수동적으로 정보시스템을 제공하는 게 아니라 능동적으로 가치를 제공한다는 데 있습니다.”

GS홈쇼핑과 같은 신유통 회사는 오프라인 매장이 없기 때문에 모든 비즈니스가 정보시스템으로 이루어진다. 정보시스템의 기반이 곧 비즈니스 시스템이다. IT에 문제가 생기면 비즈니스에 영향을 미쳐 매출과 직결되기 때문에 그만큼 중요하다.

홈쇼핑업체에서 GS홈쇼핑이 유일하게 CMMI 레벨3 인증을 받았다. 다른 인터스트리를 합해도 몇 되지 않는 기업에 속한다. 인증을 받기 위해 1여 년 동안 SM조직과 개발조직에서 프로세스 정비를 했고, 오류로 인해 발생하는 시간과 자금의 비용 낭비를 큰 폭으로 줄였다.

통합방송정보시스템 구축

지난해에는 인터넷 비즈니스 분야인 e-Shop에 집중했다면, 올해는 방송 쪽에 정보시스템 역량을 모으고 있다. 박훈기 상무의 지휘로 ‘통합방송정보시스템’을 전면적으로 새롭게 구축 중이다. 이를 위한 준비작업으로 지난 3~4개월간 방송 분야의 BPR을 진행했다. 올 하반기에는 방송 기획단계부터 사후까지 방송 전체의 프로세스관리를 통합방

송시스템으로 구현된다. 박훈기 상무의 고민은 ‘디지털 방송’이다. SD체제에서 HD로 변환하는 과정은 결국 IT와 방송이 하나로 융합되는 것을 의미한다.

박훈기 상무는 IBM에서 직장생활을 시작했다. SI 사업부(1990년 초반 현재 IBM의 BCS)를 만드는 실무작업을 담당했고, 국내에 SI(System Integration)의 개념을 전파한 사람이다. 한국IBM에서 SI 마케팅, SI 컨설팅, SI 사업부장 등 SI 사업본부 총체적으로 담당했다.

박훈기 상무는 직원교육이 얼마나 중요한지를 IBM에서 글로벌 러닝 서비스(e-Learning)를 총괄하는 교육본부장을 지내면서 충분히 실감했다. 그는 GS홈쇼핑 CIO를 맡으면서 직원교육에 대한 중요성도 놓치지 않았다.

“직원들이 업무에 우선순위를 두다 보니까 역량을 개발하는데 소홀히 하는 경향이 있었습니다. 저는 직원들에게 비즈니스 역량을 강화하라고 주문하죠.”

정보시스템부문 직원들은 매년 MBO 플랜을 짤 때 반드시 스킬역량을 넣는다. 또한 매달 정보공유회를 개최하여 두 세 시간 동안 IT 신기술 트렌트를 공유하고 있다.

GS홈쇼핑의 정보시스템부문 인력은 내부뿐만 아니라 아웃싱 직원들까지 합하면 100명이 넘는다. 박훈기 상무의 변하지 않는 인사관리 철학은 리더의 솔선수범과 동기부여이다. 그는 출근시간보다 한 시간 먼저 나오는 솔선수범을 보인다. 출근해서 자리에 앉아 제일 먼저 하는 행위는 생각이다. 생각으로 여는 하루는 IBM에서부터 플랜 베이스로 일한 훈련된 결과이다. 그는 휴일에도 사무실에 나와 시스템을 체크할 정도로 일에 대한 열정이 강한 사람이다. 시간을 내어 친분을 유지하는 사람들은 IBM 출신 CIO, 유통업에 종사하는 CIO, GS 관계사들의 CIO 모임 등이다.

박훈기 상무는 IT는 선택이 아니라 ‘생활 그 자체가 정보가 되는 세상’이라고 강조했다. 커뮤니케이션 채널은 IT로 통합될 것이고, 채널과 콘텐츠 사이에 IT가 있다고 본다.

박훈기 상무를 만나면서 미국의 영화배우이자 가수인 주디 갈런드가 한 말이 생각이 났다. ‘다른 사람의 두 번째 모방이 되지 말고, 자신의 첫 번째 모습이 되어라.’ 언제나 첫 번째 모습을 만들어 내기 위해 열중하는 박훈기 상무의 모습이 멋지다. Users

글 | 정윤희 편집장 unigood@paran.com

