

# 서버 운용의 안정화 및 시스템 성능 향상에 주력

글 정윤희 편집장 unigood@paran.com

**조**이너스, 리듬을 들려주지 않더라도 독자들은 이 브랜드의 로고송을 기억할 것이다. 1990년대 여성 비즈니스 패션을 리드했던 (주)나산(대표 심중섭)의 대표적인 브랜드이다. 현재 나산에서는 조이너스, 꿈빠니아, 예즈, 모르간, 트루젠, 메이플 등 6개 브랜드를 생산, 판매하고 있다. 나산은 현재 법정관리 중에 있지만, 2005년도에 110억원의 순이익을 올렸다. 브랜드 별로 매출액을 보면 조이너스가 약 27%로 가장 많다. 여성 브랜드의 치열한 경쟁 속에서도 매출이 꾸준히 늘어나는 것을 보면, 조이너스 브랜드에 내재된 힘이 단단한 것 같다.

## 중점 추진사항

나산의 전산팀 인원은 7명이다. 업무는 기획관리부문, 판매수불 및 EIS, 매장관리/CRM/OLAP로 구분해 업무분장이 이루어져 있다.

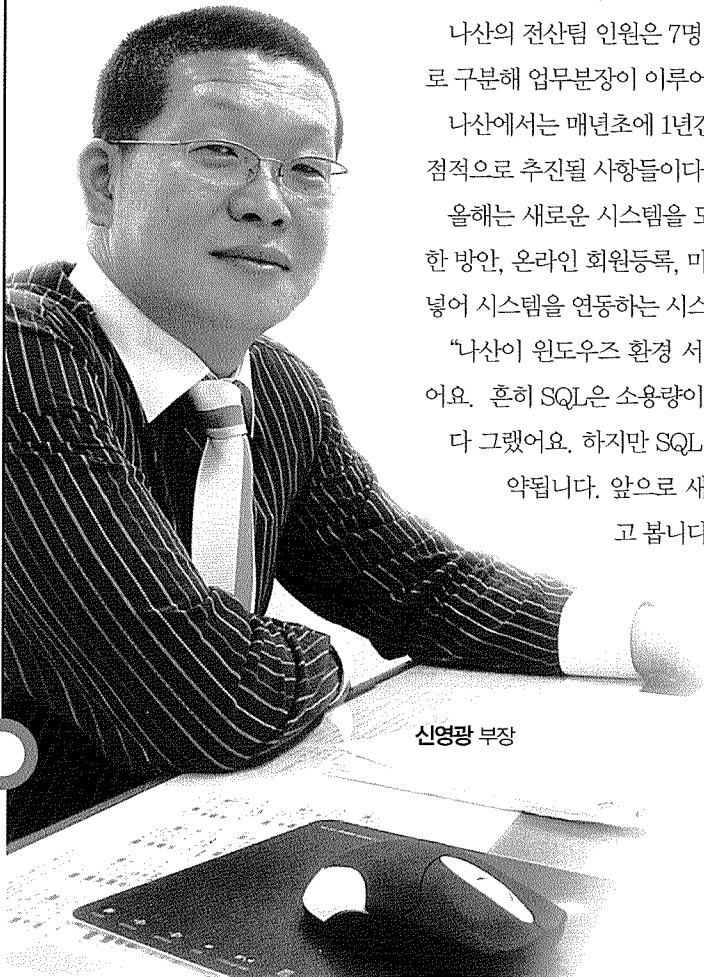
나산에서는 매년초에 1년간 중점목표를 세우는데, 올해는 서버운용의 안정화 및 성능향상이 중점적으로 추진될 사항들이다.(표 참조)

올해는 새로운 시스템을 도입하기 보다는, 시스템 안정화와 마일리지 관리에서 부정방지를 위한 방안, 온라인 회원등록, 마이원 서비스(스마트카드와 연결해서 스마트카드 안에 마일리지 칩을 넣어 시스템을 연동하는 시스템) 추진 등이다.

“나산이 윈도우즈 환경 서버를 구축하다보니, 과연 성공을 할까라는 주위 염려들이 무척 많았어요. 흔히 SQL은 소용량이라는 인식이 강해서, RDB를 구현하기 힘들거라고, 저건 실패할 것이다 그랬어요. 하지만 SQL 서버를 잘 운용하고 있고, 비용면에서도 오라클보다 약 30~40% 절 약됩니다. 앞으로 새로 구축하는 회사들은 유닉스 보다는 SQL로 돌아설 가능성이 높다고 봅니다.”

특히 올해는 전산팀의 요소기술을 업그레이드하는데 집중할 방침이라고 신영광 부장은 설명했다.

“회사가 부도나기 전에는 전산팀 인원이 28명이 있었어요. 업무량은 늘었는데, 현재 7명이 전산업무를 담당하다 보니, 시간적으로 여유를 내기는 힘들지만, 교육일정이 잡히면 내부에서 자체적으로 교육을 추진할 생각입니다. 예를 들면, EIS는 인사이트라는 툴을 사용하는 데 담당자가 아니면 기술적인 툴을 잘 모릅니다. 따라서 내부교육을 통해



신영광 부장

〈표〉 (주)나산 2006년 IT중점 추진목표 및 전략

중점추진목표	세부 추진전략
서버 운용의 안정화 및 시스템 성능향상	- 현재 운영프로그램의 성능 업그레이드 및 신규 개발 - 데이터 유지계획 수립 및 데이터 정리 - 현업의 네트워크 안정화
마일리지/BI시스템의 안정화 및 프로그램 추가개발	- 고객관련 분석용 프로그램 추가 개발 지원 - 마일리지 부정사용 체크 프로세스 정립 및 프로그램 개발 - 온라인 회원등록 및 my-one service 지원
전산 요소기술 업그레이드	- 내부교육 강화를 통한 요소기술 습득 - 외부 위탁교육을 통한 요소기술 습득

기본적인 지식을 함께 공유할 수 있도록 할 계획입니다. 신기술, RDB 등의 필요한 기술, 서버, 윈도우 같은 교육을 필요할 때마다 적극적으로 참가하고자 합니다.”

### 현업 입장에서 해라

신영광 부장은 자리를 많이 비운다. 현업을 챙기기 때문이다. “기본적으로 현업의 입장에서 하라고 팀원들에게 말합니다. 사람이 하다보니까 의견의 차이 때문에 다툼이 있을 수 있는데, 감정이 상하지 않는 의견의 충돌은 얼마든지 해도 좋다고 합니다. 사실 현업에서도 전산팀 인원이 타이트하다는 것을 알기 때문에 협조를 잘 해줍니다.”

나산에서는 웹으로 운영되는 경영정보시스템(BIS)에 대한 경

영진의 관심이 높다. 매일 매출이 올라오는 대로 실시간으로 뜨기 때문에 관리가 상당히 타이트하다.

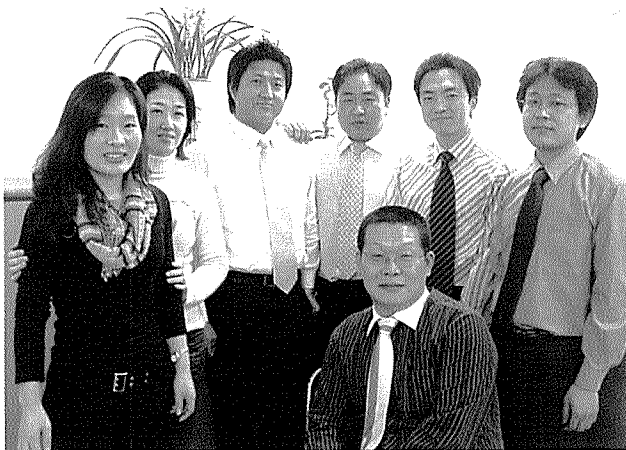
“1일 목표관리를 하고 있기 때문에 목표대비 실적, 전년대비 실적, 판매율 등이 BIS 안에 있기 때문에 실질적으로 경영층에서 이러한 시스템들로 전산을 평가하는 잣대가 됩니다.”

### 재해복구시스템 구축할 계획

“현업에서 얼마큼 도움을 주느냐가 제일 중요합니다. 개발팀이 아무리 좋은 인력이 들어와도 현업이 움직이지 않으면 안되더라고요. 프로젝트의 성공여부는 현업에서 결정합니다. 특히 현업의 마인드 공유는 경영층의 강력한 의지와 리더십이 필요해요. TFT가 끝날 때까지 전산팀으로 발령을 내서 집중할 수 있도록 지원해 주는 게 중요합니다. 그들은 현업과 전산업무의 중간에서 코디 역할을 해주는 데 중요한 Key Man입니다. 구매 시스템 개발 경우에는 구매 부장이 적극적으로 나서서 프로젝트를 챙겨 성공적으로 잘 마칠 수 있었던 사례입니다.”

나산에서는 사무환경적인 측면에서 1996년도에 공사한 네트워크를 무선으로 바꾸고, 재해복구시스템을 구축할 것이라고 한다.

“언젠가는 해야 될 프로젝트입니다. 혹시라도 천재지변이든 인재이든 대책을 대비하는 게 필요합니다. 패션업계에서 아직 재해복구시스템을 구축한 회사가 없는 것으로 알고 있어요. 재해복구시스템은 당장 필요하지는 않지만, 앞으로는 필요하다고 봅니다.” Users



왼쪽부터 김미경 과장, 이미우 대리, 권혁근 주임, 박재목 과장, 박준영 주임, 김민수 대리, 앞줄 신영광 부장