

설비건설업계
자재구매 체질강화
일념으로 구매
쇼핑몰 운영



(주)원칸네트웍스 **홍평우 회장**

설비건설업계에서 인터넷 상거래 개념조차 생소했던 지난 2001년 '이마켓 플레이스'라는 사이버 장터를 개설하여 설비자재 유통의 신기원을 연 (주)원칸네트웍스(대표 홍평우)가 지난 8월 B2C 쇼핑몰(www.sulbimall.com)을 오픈하고 사업 다각화에 나섰다. 대한민국 설비자재 유통업체 1위, 600여 설비자재 공급사와 긴밀한 네트워크 형성, 대한설비건설협회 5천여 회원사와 협력 제휴, 국내 최고 우량 설비사들로 구성된 주주(우진INS, 세일ENS, 세보MEC, 우양기건, 동산테크) 등 우수한 경영진과 탄탄한 배경을 가진 원칸네트웍스가 새로운 변신을 시도한 것이다. '설비넷'에서 2007년 원칸네트웍스로 상호를 변경하며 설비건설업계에 신선한 바람을 일으켜 온 원칸은 소량의 자재를 현금이나 카드로 쉽게 거래할 수 있으면 좋겠다는 고객들의 요청에 부응하여 일반 고객들과 중소 규모의 위생설비 시공자, 딜러들을 겨냥한 새 전자상거래 장터 설비몰을 오픈함으로써 B2B에 이어 B2C거래에서도 고객들의 전폭적인 사랑과 인기를 이어갈 것으로 기대된다. 원칸의 경영을 총괄하고 있는 김현희 총괄본부장을 만났다. [편집자 주]

원컨이 새로운 변신을 시도했다던데

어떤 것입니까?

원컨은 현재 크게 세갈래의 사업을 하고 있습니다. 원래 주요 종목인 B2B, 그리고 최근에 오픈한 설비물에서의 B2C, 자재의 역판매 이 세가지입니다. 기업 간 거래인 B2B는 14년 동안 줄곧 해오던 종목이고 일반 고객과의 거래인 B2C는 이제 막 시작단계이며, 자재의 역판매는 작년부터 시작하여 올 상반기까지 많은 성과를 내고 있습니다.

최근에 오픈한 B2C부터 설명하자면 쇼핑물 형태는 B2C인데 B2B와 B2C 간의 쌍방향 소통이 가능토록 한 퓨전형·융합형 쇼핑물인 셈입니다. 개별 구매는 물론이고 설비업체에서도 필요한 자재를 개별적으로 구매가 가능하도록 쌍방향으로 열어놓은 것입니다. 그러나 주요 타겟은 동네에서 집수리를 하는 소규모 시공자를 겨냥한 것입니다.

한때 DIY 제품이 인테리어 쪽에서 유행을 하던 때가 있었습니다. 그러나 우리나라 사람들이 스스로 작업해서 뭔가 만들어 내는 것을 그다지 좋아하지 않는 경향이므로 요즘 DIY형 제품은 많이 축소되었어요. 특히 설비쪽으로는 집에서 세면대의 수도꼭지조차 개인이 고치기에는 여간 힘든 일이 아닙니다. 따라서 설비자재의 개인적인 쇼핑물 거래는 한계가 있습니다. 우리나라 집수리는 대부분 동네에 있는 조그만 위생설비 가게에서 도맡아 하기에 이들이 사실상 각종 다양한 설비자재들을 소비하고 있는 실수요자입니다. 원컨 쇼핑물은 바로 이들을 겨냥한 것입니다. 이들이 자재를 구매하기 위해서는 청계천으로 발품을 팔든지, 전화로 주문하든지 어떤 형태로든 직접 구매 합니다. 그러나 원컨처럼 대량으로 자재를 구매하여 판매하는 형태보다 가격도 비싸게 구입할 뿐만 아니라 고품질의 자재를 구하기란 쉽지 않습니다. 또 이들은 PC를 통해 인터넷으로 주문할 수 있는 상황도 여의치

않아서 전화 주문에 익숙해져 있습니다. 그러나 스마트폰 시대가 현장에서도 구매 가능한 상황으로 바뀌어 주었습니다. 2013년 10월 기준으로 70%에 육박할 만큼 우리나라 스마트폰 보급률이 세계 최고입니다. 요즘은 스마트폰을 들고 다니면서 언제 어디서건 업무처리가 가능해졌어요. 우리 쇼핑물도 이러한 점을 이용했습니다. 이들은 우리 쇼핑물 또는 QR코드를 통해서 현장에서 필요한 자재를 주문할 수 있을 뿐만 아니라 자재 사진을 고객들에게 보여주고 설명함으로써 고객들의 이해를 돕고 신뢰감까지 주게 됩니다. 이렇게 신속하고 깔끔한 일처리는 물론이고 값싸고 품질 좋은 제품을 빠른 시일 내에 공급받게 되므로 모두가 윈윈하는 시스템입니다. 지난 8월 초에 쇼핑물을 오픈해서 시험가동을 해본 결과 8월 말 현재 인터넷 거래와 문의는 서서히 늘어가고 있지만 스마트폰 거래는 아직까지 미미합니다. 그러나 스마트폰 거래는 앞으로 활발해질 것으로 확신합니다.

역판매인 STP는 무엇입니까?

원컨은 작년부터 STP(Synergy Trading Program)를 가동하고 있습니다. 다른 말로 표현하자면 상생거래 프로그램이라고 할 수 있죠. 우리에게 자재를 공급하는 협력사에서 필요로 하는 자재(원컨이 유통하고 있는)를 그 업체에 판매하는 시스템입니다. 즉 역판매라고 하는데 작년부터 시작한 것 치고는 괄목할 만한 성장을 하고 있습니다.

원컨에는 600여개의 협력사가 등록되어 있는데 이 중 300여개사는 매달 거래하는 협력사입니다. 각 협력사들은 특정 설비자재만을 공급하다 보니 자신들이 공급하지 않는 다른 자재를 필요로 하는 경우가 간혹 발생합니다. 많이 사용하지 않는 품목이다 보니 비싼 가격에 사올 수 밖에 없고 품

질 또한 좋은지 나쁜지를 구분하기 힘들지요. 이럴 때 원컨에 부탁하면 원컨은 보유하고 있는 자재를 싼 가격에 공급하면서 그 업체로부터 공급받았던 자재값을 제하고 결제하면 됩니다. 결국 제품과 제품을 서로 주고 받은 후 남는 차액만 계산하면 되죠. 자재를 담보로 하니까 금전적으로 안심할 수 있을 뿐만 아니라 일처리가 한꺼번에 되니까 비용도 절감되고 자재의 품질까지 보장받아서 매우 이득이 큼니다. 이렇게 서로 상생하고 윈윈하는 시스템이라 해서 STP라 부르고 있습니다.

새로운 시장과 판로 개척이라는 생각을 끊임없이 하다보니 이렇게 틈새시장을 찾은 것이지만, 알고 보니 이 제안은 제가 처음 한 것이 아니었어요. 제가 2008년에 입사했는데 그 이전에 직원들로부터 이런 아이디어가 나왔었던군요. 그런데 이래저래 안되는 이유만을 찾다 보니 그동안 실행이 안되었던 것이었죠. 그래서 저는 '크게 손해날 것도 아니니 안될 때 안되더라도 해보고 나서 판단하자' 생각하고 밀어붙였습니다. 이 프로그램을 가동하기에 앞서 고객들의 니즈가 있는지를 파악하기 위해 100여개의 협력업체 대표들을 직접 만나서 설명했어요. 일부에서는 아주 긍정적인 반응을 보이면서 무슨 품목의 자재들이 필요하다고 요청했고, 어떤 업체는 마침 그런 시스템을 구상해서 실행에 옮기려고 했는데 잘됐다면 적극 환영했어요. 처음에 용접봉으로 시작한 이 프로그램이 구체화 되기까지는 홍평우 회장님께서 힘을 많이 실어주셨기에 가능했습니다.

원컨이 설비건설업계의 자재거래 판도를

바꾸었다는 말을 많이 합니다.

어떤 변화를 주도했나요?

지난 14년 동안 원컨만큼 고객들로부터 신뢰를 쌓아온 쇼핑몰은 없었다고 생각합니다. 지난 해

연간 매출액은 550억원 정도이고 현재 10여명의 직원이 있으며, 수천~수만 가지의 다양한 규격과 품목의 설비관련 자재를 취급하고 있습니다.

처음 설립 당시 설비건설업계 전체의 공동구매 창구가 돼보자는 의지를 가지고 출발했지만 시장 여건상 성숙되지 않아서 설비자재 구매몰로 전환하여 오늘에 이르고 있습니다. 공동구매 창구역할은 두가지 무리수가 있었습니다. 첫째, 100% 현금 결제이다 보니 결제부분에서 설비업체와 코드가 맞지 않았습니다. 설립 당시 주주사들은 가격이 싸면 현금으로 많이 살 것이라고 생각했는데 현실은 그게 아니었습니다. 둘째, 기존의 오프라인 구매방식에 젖어있는 관습을 깨뜨리기 힘들었고 구매 담당자들의 거센 저항에 대항하는 것도 만만치 않았습니다. 그래서 설비건설업계 전체의 공동구매는 접고 원하는 업체에만 공급하는 설비자재 구매몰로 전환된 것입니다.

원컨은 구매방식 및 결제가 기존에 비해 매우 까다롭습니다. 그렇지만 견적방식이 투명하고 현금거래이기 때문에 무한한 신뢰를 할 수 있습니다. 원컨이 어음거래를 하지 않음으로써 그동안 문턱이 너무 높다는 불평을 많이 받았습니다. 그러나 홍평우 회장님께서서는 “어음으로 거래를 하다보면 부실이 되고 결국 회사가 망하는 지름길이다. 6개월이고 1년이고 외상으로 쓰는 관행은 개선되어야 한다. 다소 힘들겠지만 마지막으로 한 기업만이 우리를 원하더라도 그 방향으로 밀고 나가야 한다. 먼 미래를 생각할 때 설비건설업계도 사고를 바꿔야 한다. 원컨이 설비건설업계의 체질 개선에 일조를 할 수 있다면 매우 가치있는 일이다”라고 일관되게 말씀하셨습니다.

원컨은 사업방침이 투명한 견적방식이지만 아무리 내부에서 투명하게 처리하더라도 외부에서는 아는 업체만 협력사로 끼워준다는 잡음이 많았어요. 그래서 2011년에 패스워드 견적 시스템을



설비건설업계 발전에 일조하겠다는
일념으로 투명한 경영을 추구하는
(주)원컨네트웍스 김현희 총괄본부장

도입했습니다. 기존의 전자입찰시스템에 엑셀의 패스워드 기능을 이용해서 원컨 직원 세 명 이상에게 메일을 발송하게 합니다. 그리고 정해진 시각에 협력업체 담당자에게 패스워드를 물어봐서 열어봅니다. 패스워드를 받기 전까지는 어느 누구도 열어볼 수 없는 시스템이지요. 외부에서 원컨이 공정하다고 신뢰하는 이유가 바로 여기에 있어요.

이렇게 몇 번 하다보면 협력사도 신뢰하게 되어 원컨에 최저단가를 주게 됩니다. 저는 협력업체에 음료수 한병조차 사올 필요가 없다고 말합니다. 처음 오시는 분들은 잘 모르니까 음료를 사들고 오지만 점차 익숙해지면 음료를 사들고 오지 않습니다. 영업비용을 들이는 대신 한푼이라도 가격을 낮추는 것이 결국 고객과 회사에 이익이니까요. 또 바로바로 현금으로 결제되니까 3~4개월 어음으로 인한 이자비용이 줄게 돼 가격을 낮추더라도 오히려 남는다고 합니다.

원컨의 이같은 투명한 시스템은 2년 전 세무조사에서 그 진가가 드러났습니다. 지난 2012년 국세청 4국에서 세무조사가 나왔는데 추징료가 “0”원이었습니다. 털어서 먼지 안나는 기업이 없다고들 하는데 세무조사에서 0원이 나왔다면 모두


들 믿지 않아요. 국세청에서도 무척 놀랐습니다. 오히려 0원 이라는게 의심스럽다고들 했어요. 처음에 국세청에서 세무조사 나왔을 때 몇억원 정도 추징될 것이라고 자신있게 말하더군요. 관례로 보아 매출액이 몇백억원 이니까 몇억원 쯤 추징 당하는 것은 당연한 것이었죠. 저희는 성실히 조사를 받았습시다. 초반 조사 결과 정말 수억원의 추징 근거자료가 발견됐고 조사원들은 더욱 자신감을 내비쳤습니다. 그럴 리가 없다는 생각에 그 부분을 저희가 다시 검토해 보겠다고 했어요. 찬찬히 검토해 보니 담당 직원이 그만 두면서 전산오류를 범한 것이었어요. 물론 전산상으로만 빠진 것이지 거래 상으로는 아무런 문제가 없었던 것이지요. 이미 상부에 보고를 해 놓은 조사 담당자들은 난처해 하며 결국 직원 식비, 직원 명절 선물까지 파헤치며 추징 자료를 찾으려 했으나 쉽지 않았습시다. 조사 과정에서 과도하고 불필요한 조사까지 벌이자 흥평우 회장께서 직접 나서서 단호히 대응하셨고 결국 추징금이 “0”원이 된 것이지요. 통상 이 정도면 상을 주는 것이 관례인데 국세청에서 하는 말이 우리회사는 지난 2002년 정부지원 B2B 시범사업 ISP 수행 1위의 모범사례로

선정되며 세금을 모두 감면 받아 상을 주고 싶어도 못준다고 하더군요.

향후 계획을 말씀해 주십시오.

올해 일반 고객을 겨냥한 쇼핑몰을 오픈한 만큼 시행착오를 줄여가면서 내년부터는 본격적인 판매 활성화 단계에 들어갈 수 있도록 노력하겠습니다. 또한 역판매 시스템도 좀더 강화시켜 나가겠습니다. 이와 함께 각종 음료수, 차, 문구용품 등 사무실 및 현장에서 필요한 다양한 소모품까지 확대할 계획입니다. 본사 상대에서 벗어나 현장까지 확대하겠습니다. 요즘은 사무실에서도 인터넷 장보기를 많이 합니다. 특히 인가와 똑 떨어진 현장에서는 소모품을 구하기가 쉽지 않기에 원칸 쇼핑몰에서 한번에 해결 가능하도록 할 계획입니다. 소모품은 금액 부담이 적어서 가격 경쟁력만 있다면 틀림없이 성공할 것으로 확신합니다. 아울러 설비건설업계 전체가 혜택을 볼 수 있도록 대한설비건설협회와 상생방안을 모색하겠습니다.

거시적인 측면에서는 설비자재를 포함하여 건축관련 자재 전반을 취급하는 전천후 쇼핑몰로 전

환할 계획입니다. 또 최근들어 공동구매가 활성화되고 있어서 원래 설립 취지인 공동구매도 다시 한번 시도할 계획입니다. 설비건설업계의 자재구매에 일익을 담당하겠다는 것이 원칸의 설립 취지였습니다. 사업이 앞으로 어떤 방향으로 가든지 원칸의 홍평우 회장을 비롯한 5개 주주사는 그 설립 취지에 어긋남이 없이 전진해 나갈 것입니다. 

원칸네트웍스 주요 자재공급 현황

- 삼성전자 반도체 라인
- 삼성전자 탕정 LCD벨리
- LG전자 창원공장
- 삼성서울병원
- 고대 구로병원
- 호텔신라 리모델링 사업장
- 삼성엔지니어링 신사옥
- 동대문디자인플라자
- 롯데몰(수원역점 등)
- 하이닉스 반도체 공장
- 평택 미8군
- 신세계 본점 리모델링 사업장
- 이마트 및 홈플러스 매장 다수
- 기타 국내외 300여개 현장 외

원칸네트웍스 연혁

- 2001년 법인 설립
- 2002년 - e-구매대행 시스템 구축 완료
- 정부지원 B2B 시범사업 ISP수행 모범사례 업체 선정(1위)
- 2003년 한국 e-비즈니스 대상 선정 우수기업부문 산업자원부장관상 수상
- 2004년 인터넷 그랑프리상 수상
- 2005년 기술벤처기업 등록
- 2006년 e-Market Place System 구축 완료
- 2007년 홍평우 대표이사 '자랑스런 건설인상' 수상
- 2011년 패스워드 견적 시스템 업계 최초 시행
- 2012년 - 선구매 비즈니스 모델 수립
- 국제청 4국 세무조사 완료(징수액 : "0"원)
- 2013년 자재 공급사 상생 네트워크(Synergy Trading Program) 런칭
- 2014년 B2C 쇼핑몰(www.sulbimall.com) 오픈