



인터뷰 | 아이티센 이태하 부회장

한국판 '구글' 나오게 IT인재 육성 쌍용정보 인수 시너지, 年 1조 매출

〈IT부문〉

아이티센이란, 비교적 생소한 중견기업이 지난달 19일 쌍용정보통신의 지분 40%를 274억원에 인수하며 최대주주 자리를 차지해 IT업계에 파란을 일으켰다.

쌍용정보통신은 1981년 설립된 대한민국 1호 IT서비스 회사이자 IT서비스업계 첫 상장기업이기도 하다. 국방, 스포츠, 네트워크 통합 등의 영역에서 자리를 굳혔지만, 모기업 쌍용양회 매각 등으로 내리막길을 걸었다. 이런 쌍용정보통신을 아이티센이 인수한 것이다.

아이티센은 2005년 5월 설립 이후 빠르게 규모를 키워 중견급 기업으로 성장했다. 회사 성장에서부터 쌍용정보통신 인수까지 아이티센을 진두지휘하고 있는 이태하 부회장을 만났다. (편집자 주)

자원 부족한 한국 인재육성 투자해야 인원 집착하지 않고 결과물로 가치 판단 거점별 지사 구축 성장에 대한 의지 확고

“스마트폰, 반도체, 초고속인터넷 측면에서 한국이 정보기술(IT) 강국이라고 하는데, 현재 구글, 애플, 페이스북, 레드햇 등 신흥 강자와 IBM, HP, 오라클, 시스코, MS와 같은 전통적인 강자는 모두 미국 기업이다. 자원이 부족한 한국은 IT 인재를 육성하는데 집중적으로 투자해 IT업계의 신흥 재벌이 많이 나오도록 해야 한다.”

아이티센 이태하 부회장은 지난달 27일 메트로신문과의 인터뷰에서 “현재 국내 환경에서는 인재들이 IT 분야로 몰리기에 한계가 있다”며 이같이 말했다.

그는 “특히나 공공 시스템통합(SI) 쪽은 정부가 단가를 다 정해서 진행하는데, 이런 환경에선 아무리 기술자가 똑똑해도 연봉 1억원을 받기 어려워 일에 대한 사기를 꺾는다”며 “투입되는 인원에 집착해 인건비를 지급하는 풍토에서 벗어나 결과물에 대한 가치를 공정하게 평가할 수 있는 시스템을 갖춰 그에 맞는 임금을 지급해야 한다”고 지적했다. 인재에 대한 충분한 대가를 지급하는 사회를 만들어야 진정한 IT 강국이 될 수 있다는 주장이다.

이어 “한국인의 창조적인 두뇌와 고도의 집중력을 살리는 방향으로 유도해야만 한다”고 덧붙였다.

이태하 부회장은 1986년 IBM에 입사해 올해로 IT 업계 35년 차다. 한국의 IT 역사를 지켜본 산증인이라고 할 수 있다. 그는 IBM에서의 경험을 토대로 여러 회사에 몸담으며 다양한 성과를 창출했다.

IBM에 재직할 당시 10년 연속으로 목표를 달성했고, 1998년 옮긴 혁신정보통신에선 40억원 규모의 회사를 2003년 360억원 회사로 5년 만에 9배 성장하는데 일조했다. 이후 2004년부터 코마스에서 170억원 규모의 회사를 2014년 1900억원 대 회사로 10년 만에 11배 이상 성장시켰다.



아이티센의 사업분야

대우정보통신에선 만년 적자이던 공공 SI를 2018년 20억원 이상의 흑자로 전환시키는데 성공했다.

35년 가까이 IT업계에 종사하며 현재는 아이티센 부회장으로 엔터프라이즈 사업을 담당하고 있는 그와 IT 산업에 대해 이야기를 나눠봤다.

-IBM에는 어떻게 들어가게 됐나.

“대학교에 IBM 원서가 들어와서 지원하게 됐다. 삼성전자와 LG전자도 합격했었는데 IBM을 택했다. IBM은 전 세계적으로 일하기 좋은 직장 5위권에 항상 들었고 연봉도 국내 대기업 대비 1.5배 정도였다. 그 당시 주5일 근무하는 회사가 몇개 없었는데 IBM이 그랬다.”

-어떤 업무를 했는지.

“대학에서 경영학을 전공했기에 IBM 행정직에 지원해 3년간 일했다. 하지만 IT 회사였기에 영업 쪽에 더 비전이 있다고 봤다. 이후 영업직으로 옮겨 10년간 일했다. IBM의 전성기를 같이 했으니 운도 매우 좋았다고 볼 수 있다. 그러다가 차장으로 일하던 중 회사를 옮겼다.”

-잘 다니던 회사였는데 아쉬움은 없었나.

“당시 IBM 제품을 줄 서서 기다릴 정도로 인기가 높을 때여서 많은 사람들이 이직을 말렸지만 계속 IBM에 있으면 상무 정도가 끝일 것이라고 생각했다. 퇴사 이후 IT 환경이 급변했고 여러 경험을 했다. 지금 생각해보면 잘한 선택이었다.”

-미래에 화두가 될 기술은 무엇이라고 생각하나.

“ICBMA(사물인터넷·클라우드·빅데이터·모바일·인공지능)가 당분간 대세로 IT 발전을 이끌 것 같다. 세계 IT업계의 지형도가 급변하듯 국내도 IT 트렌드에 뒤처지는 순간, 도태될 것이다. 벤처에서 유니콘 나오는 사례에 대해 정부가 시기하지 말고 앞으로 더욱 많이 나오도록 해 인재를 물리치게 해야 한다.”

-한국에서 IT 부분 자원투자는 잘 되고 있다고 보나.

“지금도 힘든 부분이 예를 들어 회사가 교육기관이랑 연계해서 개발자 30명, 인프라 20명 등을 교육하면, 4년에서 5년 일한 후 회사를 떠나는 것이다. 열심히 인재를 키워놓으면 대기업이 스카우트하기 때문에 인재를 육성하기 어려운 게 현실이다. 대기업이 교육을 적극적으로 하고 중견·중소기업이 인재를 데려가기 쉬운 구조로 변해야 한다.”

-앞으로 IT 환경은 어떻게 변화할 것으로 보나.

“이제 IT는 과거에 사람이 하던 존재하는 업무를 컴퓨터가 처리하던 시대에서, 존재하지 않았지만 하고 싶은 일을 가능하게 해주는 방향으로 바뀔 것이다. 그렇기 때문에 다가올 미래 사회는 가능하기 어려울 정도로 엄청난 혁신이 이루어질 것이다.”

-삼성SDS가 6년 만에 공공SI 사업에 복귀해 대형 금융사업을 수주하는 등 성과를 보이고 있고, 중소기업은 이에 반발하고 있다. 이런 구조에 문제가 있다고 보나.

“대기업의 복귀 자체는 경영상의 판단으로 불가할 수밖에 없지만 대기업은 그룹 내에서 통용되는 단가로 사업에 참여해 주면 좋겠다. 그러면 자연스럽게

중견·중소 기업의 사업 대가가 적정수준으로 자리 잡을 것이다. 대기업이 공공사업 입찰 시 지나치게 낮은 가격을 내는 것이 문제다. 정부도 문제가 있다. 산업생태계 파괴를 우려하기보다는 대기업이 낮은 가격을 제시해 예산을 절감해주기 때문에 좋아하는 것 같다. 최근 공공입찰에서 중견업체의 경우 사업규모 참여 제한과 컨소시엄에 따른 가점을 받을 수 없어서 사업하기가 매우 어려운 상황인 것은 사실이다.”

-아이티센은 어떤 회사인가.

“IT 부분만 매출액이 7000억원에 육박한다. 컨설팅, 개발, 인프라 등 완벽한 비즈니스 포트폴리오를 갖추고 있고 공공, 금융, 제조, 유통 등 다양한 고객군을 확보하고 있는 IT 전문회사다. 또한 각 거점도 시별로 지사를 구축해 전국망을 확보했으며 성장에 대해 경영층의 의지가 확고하다. 최근에 쌍용정보통신을 인수하며 글로벌 진출에 속도를 내고 있다.”

-지난해 3분기 누적 매출액 1조원 대를 돌파하며 창사 이래 최대 매출과 영업이익 달성을 예고했는데 올해 목표는.

“올해 IT 합계 매출은 8000억원 이상, 비IT 부문인 금거래소를 포함 합계 매출 2조원 돌파가 목표다. 2021년에는 IT 합계 매출 1조원을 돌파하는 것이 목표다.”

-경영 철학이 궁금하다

“리더의 조건은 솔선수범이라고 생각한다. 또한 인재를 적재적소에 배치하고, 회사의 비전 공유를 통해 조직 구성원의 자발적인 참여를 유도를 해야 한다. IT업계는 인재가 곧 회사이고 사람이 전부이기 때문이다. 조직이 하나의 목표로 나아가지 못하면 곧 쇠락할 수밖에 없다.”

-특별히 즐기는 운동이 있나.

“대외관계상 골프를 많이 치고 있다. 그 외에 기본적으로 하루에 만보 이상 걸으려고 노력한다. 저녁 식사 이후 집까지 걸어 간다든지 5층 사무실까지 계단으로 오를 땀 흘리는 생활 속에서 최대한 실천하고 있다. 술을 1년에 350일 정도 먹는 것 같은데 다행히 건강에는 이상이 없다.(웃음)”