

# 데이터 통합되니 '경영의 질' 높아졌다

## 가치경영의 초석, 실시간 IT환경으로 이끈다



한국안센은 지난 1983년 존슨앤존슨(Johnson & Johnson)과 유한양행의 합작으로 출범한 제약회사이다. 한국안센은 회사와 그 구성원, 사회, 고객에 대한 책임을 중시하는 사풍으로 직원들의 창의, 변혁, 끊임없는 도전을 강조해왔다. '아름다운 회사'라는 비전으로 직원들의 능력을 향상시키고 꾸준한 연구개발로 치료제 중심의 우수 의약품을 생산·판매해왔다.

이러한 결과로 국내 치료제 중에서 판매실적 1,2위 제품을 보유하는 등 매년 30% 이상의 높은 매출 성장과 매출액 대비 10% 이상의 이익률을 기록해 창립 10여년만인 1994년에 국내 최대 합작 제약사로 부상했다.

그러나 시장 환경은 하루가 다르게 변화하고 있고 제약 업계 역시 갈수록 치열한 경쟁 양상으로 전개되고 있다.

이에 따라 한국안센은 현 상황에 안주하지 않고 기업 경쟁력 향상을 위한 영업체계와 업무 프로세스 개선 등 질적 성장 중심의 경영 전략 마련에 나섰다. 전자 프로세스를 분석해 본 결과 비즈니스 데이터의 통합 관리 부문에 보완점이 있다는 결론을 도출했다. 한국안센은 질적 성장 전략의 기초를 그동안 축적된 데이터를 유용한 정보로 변환해 기업 의사결정에 활용하는 것으로 삼아 비즈니스 데이터 통합관리를 우선 고려했다.

안희권 기자 argon@it-solutions.co.kr



## 1. 구축배경

### 앞서가는 영업시스템, 뒤쳐진 데이터 관리

한국안센은 비즈니스 데이터의 통합 관리를 기업 경쟁력 향상의 출발점으로 삼았다.

제약 회사에 있어 고객에 대한 정보와 판매·재고 데이터는 그 무엇보다도 바꿀 수 없는 중요한 자산이기 때문이다. 그리고 한편으로는 영업시스템에 비해 데이터 관리 부분에 개선점이 많다는 판단 때문이었다.

영업체계 측면에서는 각 제품을 담당하는 제품 매니저(Product Manager)를 두어 해당 제품의 전략 아이디어를 개발해 마케팅 전략과 성과를 극대화해 왔다. 또한 영업사원을 마케팅 요원화하는 미니 마케팅 전략을 전개해 제품판매전략, 판촉활동에 관련된 의학적 세미나 등으로 최고의 영업능력을 보유하고 있었다.

하지만 데이터를 데이터베이스화하고 관리하는데 있어서는 거의 인력에 의한 수작업에 의존하고 있었다. 데이터를 입력하고 찾고 출력하는데 '핸드 코딩' 등의 방식을 사용해온 것이다. 타 제약사들 역시 상황은 비슷했다.

그러나 이러한 방식의 데이터 관리는 필연적으로 데이터 품질의 저하를 불러올 수밖에 없다는 치명적인 문제점을 안고 있었다.

관리자가 다양하고 방대한 양의 데이터를 정확하고 일정한 기준으로 처리한다는 것은 사실상 불가능하기 때문이며, 실사 관리자들이 모두 이 기준을 맞춘다고 하더라도 들어오는 데이터의 포맷과 시기 등이 일정하지 않기 때문에 많은 시간과 비용, 인력의 소모는 피할 수 없는 구조적인 한계가 있었던 것이다.

더군다나 이런상황에서 기존 한국안센의 매출 정보 관리 프로세스는 모두 현업에 의존 수작업에 의존해 왔다.

이에 따라 기존 데이터 관리 업무에서는 거래선별 누락 파일이 존재했고 그것을 현업 부서가 거래처에 요청하게 되면 누락된 파일

이 현업에 전달되는 등 체계적인 관리가 이뤄지지 않았다. 기존 데이터 관리가 매우 비효율적이었던 것이다.

189개의 거래선별 파일 포맷은 모두 정형화된 규칙을 가지고 있지 않았으며, 입수 경로 또한 단일화되지 못해 각 담당자가 별도의 파일로 보관했다.

이를 엑셀 프로그램을 통해 수작업으로 처리했는데 보통 2명의 작업자가 매달 15일간 작업해야만 했다.

### 2명이 15일간 수작업으로 처리

매출정보파일의 입력 마감일자가 정해져 있지 않았는데, 이는 각 고객사 별로 매출정보파일을 전달하는 날짜 등이 달랐기 때문이었다. 표준화되지 않은 파일포맷 별로 데이터 로딩이 이루어졌기 때문에 당월의 매출 집계는 사실상 불가능했다.

“

한국안센은 유통과 영업망  
까지도 효율화할 수 있는 데이터통합  
프로세스를 구축함으로써 업무  
혁신과 효율화를 이루고  
비즈니스 경쟁력 향상방안에  
착수하게 됐다.

”

이러한 데이터 관리로 인해 시간과 비용은 많이 소요되에도 불구하고 효율성은 낮게 나타났다. 효과적인 CRM 전략을 세우기가 어려웠다.

그리고 각 제품에는 포장 단위 별 코드가 존재했을 뿐 아니라 고객사에서 기록하는 코드가 그와 다를 수 있었기 때문에 이러한 코드의 통합 관리 역시 한국안센이 데이터통합을 하려는 큰 이유이기도 했다.

부정확한 데이터를 기반으로 해 비즈니스

활동이 이뤄지고 이러한 활동들을 기초로 중요한 비즈니스 의사결정이 이뤄진다면 막대한 비즈니스 피해를 불가피한 일이다. 그리고 잘못된 고객 정보 관리로 인해 기업이 고객을 한번 잃는 것은 잠재적인 미래 수익의 기반까지 잃어버리는 것이다.

이러한 문제는 고객과 제품 주문·재고 정보를 기본으로 하는 제약회사인 한국안센에 있어서는 그 무엇보다 우선적으로 해결해야 할 중요한 과제였다.

한국안센은 유통과 영업망까지도 효율화할 수 있는 데이터통합 프로세스를 구축함으로써 업무 혁신과 효율화를 이루고 비즈니스 경쟁력 향상 방안에 착수하게 됐다.

## 2. 솔루션 및 구축

### 분석은 깊어지고, 업무속도는 빨라져

한국안센은 데이터 통합을 통해 매출 정보 프로세스를 개선하고, 고객의 업무처리속도 향상 요구에 대응하기 위한 LIMS(Loading In Market Sales) 프로젝트에 착수했다.

한국안센은 LIMS 프로젝트를 통해 자원 활용을 극대화하고 대리점 매출현황을 적시에 파악함으로써 전략적 CRM 전개와 매출 증가 등 비즈니스 경쟁력 극대화를 목표로 삼았다.

2004년 9월 초에 착수해 두 달 프로젝트 기간을 거쳐 11월 초 마무리됐다.

한국안센은 데이터 통합을 위해 패키지 솔루션 도입을 결정했고 도입 솔루션으로 한국어센설 소프트웨어의 데이터스테이지 7.5(DataStage 7.5)를 선정했다.

한국어센설의 데이터스테이지는 비용 및 구축 기간에서 가장 경제성이 있는 솔루션일 뿐만 아니라 ETL 분야에서의 기술력, 위상과 시장영향력 면에서 앞선 평가를 받았다. 또한 어센설의 데이터스테이지는 이미 존슨앤존슨(Johnson & Johnson)이나 화이자(Pfizer)와 같은 제약 업체들을 고객으로 가지고 있어 풍부한 업계 노하우를 보유하고



있다는 점에서 높은 평가를 받았다.

더욱이 한국안센은 도입 솔루션 결정에 앞서 파일럿 프로젝트를 진행해 기능 검증 과정을 거쳤다. 검증 과정에서 틀에 대한 만족도가 높게 나타나 별도의 경쟁사 제품 검토를 생략하고 어센셜의 데이터스테이지 도입을 최종 결정했다.

한국안센은 LIMS 프로젝트에서 인-마켓 세일즈(In-Market Sales)의 데이터 관리 업무 연결성과 속도, 정확성 그리고 데이터 품질을 높이는 것을 핵심목표로 삼았다.

인-마켓 세일즈란 도매상으로부터 최종 소비자까지 이르는 유통선 상에서 발생하는 세일즈를 의미하는 것으로 제약회사 세일즈는 유통 특성상 간접 판매의 형태를 띠고 있어 중요도가 매우 높다.

### 최종 소비자 판매 현황까지 파악

한국안센 역시 300개에 달하는 중간 도매상을 통해 병원이나 약국 등으로 제품을 납품하고 있다. 이 과정에서 제약회사와 도매상 간에 발생하는 판매·재고·반품 등 각종 업무처리는 SAP ERP 패키지를 통해 이뤄지고 있다.

하지만 이에 못지않게 중요한 부분은 그 다음 단계이다. 도매상을 통해 병원, 약국 등으로 판매된 제품이 최종 소비자에게 실제 판매되거나 투약되는 경우까지 판매현황을 파악해야 하는 것이다.

가령 의사의 처방으로 환자가 약국에서 약을 구매하거나 병원에서 직접 환자에게 약을 투여하는 것과 같은 경우다. 한국안센이 초점을 맞춘 부분 역시 이 지점이다.

의약품도 일반 식품과 유사하게 사용기한이 있기 때문에 거래처에서 발생된 매출 집계 및 분석 등이 엄격히 이루어져야만 효과적인 재고관리는 물론 정확한 소비 예측, 전략적 고객관리 마케팅 등이 성공적으로 수행되는 것이다.

구축 이후 한국안센은 “데이터스테이지가 존재한다는 것을 잊어버릴 정도”라면서 어

센셜 데이터스테이지의 안정성에 대해 높게 평가하고 있다.

시스템 오픈 직후의 안정화 기간 동안 발생한 소소한 오류를 제외하고는 오류 사항이 거의 발생하지 않고 있다는 것이다.

이번 한국안센 프로젝트 구축은 한국어센셜의 오랜 협력사인 디에프아이비즈(대표 채동영 www.dfibiz.co.kr)가 담당했다.

### 3. 효과

#### 데이터 통합, 15일에서 3일로

한국안센은 어센셜의 데이터스테이지를 통한 데이터통합 구축으로 기존 15일 가량 소요되던 수작업 시간을 3일로 줄였다.

소매 단계까지 충분한 물량이 도달해 있는가를 분석하기 위한 재고 자료의 취합과 분석은 기존 6~7일 정도의 기간이 이틀로 단축됐고 매출 집계는 단 3시간 만에 완료가 가능해졌다.

“

한국안센은 자동화된 데이터 통합 프로세스를 통해 비용과 시간, 인력은 최소로 투입하면서 효율은 높아지는 시스템을 완성하게 되었다.

”

한국안센은 이번 프로젝트를 통해 전반적인 데이터 관리 프로세스를 80~90% 가량 줄인 것으로 평가하고 있다.

이처럼 큰 폭의 시간 단축이 가능했던 것은 파일 포맷을 표준화한 것과 데이터스테이지의 자동화 기능이 효과적으로 구현됐기 때문이다.

한국안센은 이번 프로젝트를 통해 기존의

비정형적이었던 다수의 파일 포맷을 3가지 표준 타입으로 정형화했다.

이렇게 유형별로 정리된 파일은 데이터스테이지를 통해 자동 로딩되어 당월 매출 집계 시간과 노력을 크게 단축시킬 수 있었다.

앞으로 한국안센은 이러한 데이터통합 기반을 통해 얻게 된 사실기반의 인-마켓 세일즈 데이터를 IMS(제약과 관계된 통계 서비스 회사)에서 제공하는 데이터와 비교·분석해 나갈 계획이다. 이를 통해 의사결정의 신뢰도를 한층 더 높일 수 있을 것으로 기대하고 있다.

기존 데이터 관리 프로세스 작업에 투입되었던 인력을 생산성이 높은 업무에 투입함으로써 인적 자원 관리에서의 생산성도 긍정적으로 변화하고 있다.

따라서 한국안센은 자동화된 데이터 통합 프로세스를 통해 비용과 시간, 인력은 최소로 투입하면서 효율은 높아지는 시스템을 완성하게 되었다.

#### 가치경영의 초석 다져

한국안센은 “이번 데이터통합 프로젝트는 한국안센이 가치경영을 실현하는데 있어 초석이 됐다”며 “지역별 판매, 실시간 재고관리 등의 상세 판매 분석을 원하는 기업들은 모두 어센셜 데이터스테이지를 원할 것”이라고 만족감을 표시했다.

한국안센은 이번 ETL 구축을 기반으로 더욱 효과적인 기업 마케팅 전략을 수립해 나갈 계획이다.

그리고 고품질 정보자산 구축과 관리를 지속적으로 추진해 급변하는 시장 상황에 실시간으로 대처할 수 있는 기업 IT환경을 구축할 계획이다.

결과적으로 이번 데이터통합 프로젝트를 통해 한국안센은 내부적으로는 업무 프로세스의 자동화와 경영 효율의 극대화를 이뤘으며, 외부적으로는 제약 업계에서는 아직까지 보기 드문 데이터 통합 구축이라는 선진사례로 인정받고 있다. 