

LS 일렉트릭의 소프트웨어 라이선싱 혁신 사례

비즈니스 전환의 필요성

전력·자동화 분야의 국내 선두기업인 LS 일렉트릭은 스마트 그리드, 신재생 에너지, 전력 자동화 시스템 등 다양한 분야에서 제품과 서비스를 제공하고 있습니다. 하지만 빠르게 변화하는 시장 환경에서 기존 시스템의 한계에 부딪혔습니다. 회사는 윈도우와 리눅스 등 물리적 환경부터 가상환경과 클라우드까지 다양한 운영 환경을 지원하면서도, 시장 트렌드에 맞게 라이선스 탑입과 비즈니스 모델을 지속적으로 변경할 수 있는 유연한 시스템이 필요했습니다.

LS 일렉트릭 제품전략실 김영덕 매니저에 따르면, 당시 회사는 빠르게 변화하는 시장 환경에 대응하면서 다양한 운영 환경을 지원하고 유연한 가격 모델을 제공해야 하는 과제에 직면했습니다. 이 과정에서 운영 프로세스의 자동화와 라이선스 캠플라이언스 준수 강화가 필요했다는 것입니다. 특히 소프트웨어 판매 시 필요한 라이선스 키 발급 시스템을 자체적으로 보유하지 않았으며, 이는 제품 개발과는 다른 전문 영역이었기 때문에 더욱 어려움이 커었습니다.

탈레스 Sentinel 솔루션의 도입

이러한 과제를 해결하기 위해 LS 일렉트릭은 탈레스의 Sentinel 소프트웨어 수익화 솔루션을 도입했습니다. Sentinel은 다양한 운영 환경을 지원하는 통합 라이선싱 시스템으로, 라이선싱 배포와 보호 기술, 소프트웨어 무단 사용 방지 등의 기능을 제공합니다. 구축형, 클라우드, 하이브리드형 등 다양한 시스템 환경과 영구, 구독, 시간, 용량, 사용 등 여러 요금 체계를 지원하는 것이 특징입니다.

탈레스 SM(Software Monetization) 사업부 송민호 부장은 Sentinel 솔루션의 핵심 가치로 유연한 비즈니스 모델 구성, 자동화된 라이선스 발급 및 관리, 뛰어난 확장성을 꼽았습니다. 고객 셀프 서비스를 통한 소프트웨어 활성화와 비즈니스 인사이트 확보 기능도 제공한다는 설명입니다. 또한 강력한 암호화 기술로 고객의 지적재산권을 보호하고, 기기 지문 기술을 활용해 무단 사용을 방지하며, 최신 보안 위협에 대응하기 위한 지속적인 업데이트도 진행하고 있다고 덧붙였습니다.

송민호 부장은 자체 개발의 한계에 대해서도 언급했습니다. 다양한 운영환경에서는 생각지도 못한 요구사항이 발생하는데, 이것을 자체 기술만을 가지고 해결하기란 정말 어렵다는 것입니다. 결국은 시간과 비용적인 면에서 문제가 발생하는 상황에 이르게 된다고 지적했습니다.

단계적 구현과 가시적 성과

LS 일렉트릭은 자사 제품 전반에 Sentinel 솔루션을 적용하기 위해 신중한 접근 방식을택했습니다. 각 팀별 요구사항에 맞는 맞춤 교육을 진행하고, 단계적으로 소프트웨어를 적용하며, 기존 시스템과의 통합을 위한 충분한 시간과 자원을 할당했습니다.

도입 후 가장 먼저 체감한 변화는 운영 효율성의 향상이었습니다. 김영덕 매니저는 도입 이후 라이선스 발급 체계 및 관리 시간이 크게 단축되어 비즈니스 연속성 확보에 큰 도움이 됐다고 평가했습니다. 특히 Sentinel 솔루션이 복잡한 라이선스 인증 플로우 단계를 간소화하는데 주효했다고 강조했습니다.

개발팀의 생산성도 눈에 띄게 향상됐습니다. 개발팀의 경우 더 유연하게 새로운 기능을 추가하고 테스트할 수 있게 되었습니다. 라이선싱 관련 업무가 간소화되면서 핵심 제품 개발이라는 본연의 업무에 집중할 수 있게 되었다는 설명입니다.

무엇보다 중요한 것은 전략적 가치였습니다. “Sentinel 솔루션 도입으로 소프트웨어 중심의 비즈니스 모델로의 전환을 가속화할 수 있었습니다. 이는 회사의 장기적인 디지털 전환 전략과 일치하며 새로운 수익 모델 창출에 큰 도움이 되고 있습니다.” 김영덕 매니저의 평가입니다.

자동화를 향한 다음 단계

LS 일렉트릭의 여정은 여기서 끝나지 않습니다. 회사는 현재 Sentinel 솔루션과 자사 백오피스와의 연동을 계획하고 있습니다. 김영덕 매니저에 따르면 현재 오더 입력부터 라이선스 발행까지 수동 프로세스로 이루어지고 있습니다. 다양한 루트를 통해 오더가 발생하고 오더마다 라이선스 조건들이 다양하기 때문에 많은 수의 라이선스 발행을 수동으로 진행해야 하는 상황입니다.

회사는 백오피스 시스템과 Sentinel EMS(Entitlement Management System)의 연동을 통해 이러한 수동 프로세스를 자동화하고 내부 운영 절차의 효율성을 더욱 높일 계획입니다.

다른 기업들을 위한 조언

소프트웨어 수익화 솔루션 도입을 고민하는 다른 기업들을 위해 김영덕 매니저는 실용적인 조언을 제시했습니다. 철저한 사전 계획과 단계적 접근이 필요하다는 것입니다. 특히 기존 시스템과의 통합과 직원들의 적응을 위한 충분한 시간과 자원을 할당하는 것이 중요하다고 강조했습니다.

송민호 부장은 한국 시장에 대한 기대를 밝히며 마무리했습니다. “아직도 전통적인 하드웨어 비즈니스를 하는 고객들은 하드웨어가 비즈니스의 중심이며 소프트웨어는 하드웨어 비즈니스를 뒷받침하는 하나의 서비스 개념으로 생각을 많이 합니다. 많은 글로벌 하드웨어 기업들이 소프트웨어에 대한 가치를 인정하고 더 이상 하드웨어 중심이 아닌 소프트웨어 주도적인 비즈니스로 전환하고 있는 상황에서 LS 일렉트릭의 사례를 계기로 한국 시장에서 많은 변화가 일어났으면 좋겠습니다.”

LS 일렉트릭의 사례는 전통적인 하드웨어 기업이 소프트웨어 중심 비즈니스로 성공적으로 전환할 수 있음을 보여주는 실질적인 증거입니다. 적절한 기술 파트너와 체계적인 접근 방식만 있다면, 복잡한 라이선싱 과정도 새로운 비즈니스 기회로 전환될 수 있습니다.

LS 일렉트릭 소개

LS 일렉트릭은 1974년 설립된 대한민국의 대표적인 전력·자동화 솔루션 전문기업입니다. 차단기, 변압기 등 전력 기기부터 PLC, 인버터 등 산업 자동화 시스템까지 생산하며, 스마트 그리드, 신재생 에너지, 전기차 충전 인프라, 스마트 팩토리 솔루션 등을 제공합니다. 전 세계 80여 개국에 제품을 수출하고 베트남, 중국, 폴란드 등에 글로벌 거점을 운영하고 있으며, 현재는 전통적인 하드웨어 중심 기업에서 IoT, AI, 빅데이터를 활용한 소프트웨어 중심의 디지털 기업으로 전환을 적극 추진하고 있습니다.



탈레스 소개

오늘날 기업과 정부는 신뢰받는 디지털 서비스를 제공하기 위해 클라우드, 데이터, 소프트웨어에 의존합니다. 전 세계 최고의 브랜드와 기관들이 탈레스를 신뢰하는 이유도 여기에 있습니다.

탈레스는 민감한 정보와 소프트웨어를 생성, 저장, 액세스하는 모든 환경 - 클라우드, 데이터센터, 디바이스, 네트워크 -에서 안전하게 보호합니다. 데이터 보안, 접근 권한 관리, 소프트웨어 라이선싱 분야의 글로벌 리더로서, 탈레스 솔루션은 기업의 안전한 클라우드 전환, 확실한 캠플라이언스 달성을, 소프트웨어 가치 극대화, 그리고 매일 수백만 이용자에게 최적화된 디지털 경험 제공을 가능하게 합니다.

“ 아직도 전통적인 하드웨어 비즈니스를 하는 고객들은 하드웨어가 비즈니스의 중심이며 소프트웨어는 하드웨어 비즈니스를 뒷받침하는 하나의 서비스 개념으로 생각을 많이 합니다. 많은 글로벌 하드웨어 기업들이 소프트웨어에 대한 가치를 인정하고 더 이상 하드웨어 중심이 아닌 소프트웨어 주도적인 비즈니스로 전환하고 있는 상황에서 LS 일렉트릭의 사례를 계기로 한국 시장에서 많은 변화가 일어났으면 좋겠습니다.”

- 다미앵 블롯 부사장, 탈레스 소프트웨어 모네타이제이션 비즈니스 사업부