





2018년도 MBO Guide

2018. 06. 04

Yong-Hoon Chang

2018년도 숫자 목표



● 매 출 : 85억

● 영업이익 : 41억(48.4%)

● R&D 과제 : 5억

● 순 이 익 : 8.5억(10%)

✓ 인원 36명 기준(12명 충원)

구분	2017년도	2018년	이익율	영업이익	변화율
RedHat	1,915,787,091	2,200,000,000	40%	880,000,000	114.8%
Atlassian	1,551,774,615	2,400,000,000	37%	910,000,000	154.7%
Consulting Service	797,639,000	800,000,000	40%	320,000,000	100.3%
Public Cloud	765,888,100	1,000,000,000	35%	350,000,000	130.6%
Private Cloud	620,531,863	1,300,000,000	70%	910,000,000	209.5%
OpenSource Support	452,177,492	500,000,000	90%	450,000,000	110.6%
Safari		300,000,000	100%	300,000,000	
R&D		500,000,000	70%	350,000,000	
		8,500,000,000	48.4%	4,120,000,000	

2018년 중점 추진 사항



- ❖ 상호 소통을 많이 하는 회사 동일한 뜻을 품기
- ❖ 기본기 교육, 인력투자(R&D), 고객 관계 개선

Trust & Respect(신뢰와 존중)

- > Role & Responsibility
 - ✓ 정체성 확보(개인, 팀)
- > Empowerment
 - ✓ 권한, 자율성, 책임감(신뢰 기반, 자기 발전을 위한 노력)
- > Communication for Collaboration
 - ✓ 협업을 위한 소통(회사, 개인, 팀이 하는 일에 대한 공개/공유, 동료 타 팀에 대한 존 중, " 협업은 선택이 아닌 의무 ")
- > Personal & Business Integrity
 - ✔ 예측 되는 사람(2종류), 존경 받는 회사, 정직한 비즈니스, 사회공헌(기부)



"오픈소스을 이용하여 지속적으로 서비스를 창출하는 회사"

국내 1위의 Open Source Company를 지향한다. 고객의 요구를 적극 수용하면서 Community에 체계적으로 참여, 유용한 제품을 제작/ 판매하여 2018년 매출 85억 이익율 10%, 2020년 매출 200억 이익율 20%를 달성한다

Double O2 Project -

팀, 개인의 목표 설정 – MBO(Measurement by Objectives)



- O (Ourselves)
 - 회사의 역량은 조직의 힘에서 나오고 이는 팀웍(협업)에서 비롯된다
 - 협업(본인 일의 30%는 팀간 협업), 커뮤니케이션 활성도(Confluence 활용 등)을 개인 평가에 반드시 반영
- S (Superior Skill, Product, Process)
 - 개인의 경쟁력이 회사의 경쟁력
 - 회사를 대표하는 제품(서비스)이 있어야 회사가 영원히 남는다.
 - 제품 = 서비스 : Open Stack, PaaS, RoRo, Meerkat, Scouter X, Data Center to Cloud
 - 개인의 Skill 향상을 위한 목표, 제품의 개발 목표(팀, 팀원)를 구첵적으로 정립, 평가에 반영
- C (Contribution)
 - Community 지원, 개인, 회사의 인지도 확보 Committer
 - 회사 자료의 공유(기술블로그)/ Marketing, 지속적인 사회공헌활동 진행
 - Community 활동, 기술블로그 활동, 사회공헌활동 등을 평가에 적극 반영

목표 설정 방법 – MBO(Measurement by Objectives)



- 팀 미션, 목표 설정 후 개인의 목표 설정으로 접근
 - 팀 미션(Mission) 회사의 Goal을 달성하기 위해 팀이 가지고 가야할 공통의 사명(장기적)
 - 팀 목표(Team Objectives) 팀 미션을 수행하기 위한 올해의 목표 5개
 - 개인별 목표 설정(Personal Objectives) 5개
 - Aim High -> 달성하기 쉽지 않지만 반드시 이루어야 하는 목표 5개 중 2개
 - → 현재의 본인 Skill set의 한계, 외부적 요인에 의한 제약(고객 예산 등), 시간적 제약(단축) 등의 극복 방안
- 목표(Objectives)의 설정 방법
 - SMART

(Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound) 멋진, 착한, 약간 더, 1년 자격증 100개, 별이된다, 조속히

- GOSART

(Goal, Objectives, Strategies, Action Plan, Resource Plan, Time)

목표 설정 방법 – MBO(Measurement by Objectives) - 계속



● 목표 설정을 위한 질문

- 상하 또는 동료와의 연계성 회사, 팀의 목표와 연관된 목표 설정
- 자신이 하는 일은 무엇인가 ?
- 일의 결과로서의 산출물은 무엇인가 ?(Outputs)
- 그 결과물을 누가 가져가는가 ? 누구를 위한 것인가 ?(고객/동료 수혜자)
- 일을 성공적으로 수행했다는 것을 **누가 무엇으로 판단**할 수 있는가 ? 고객 또는 수혜자 입장
 - → 결과물이 좋은지 아닌지 어떤 근거로 판단할 것인가 ?(Success/ Satisfaction Factors)
- 본인 스스로 결과물에 대한 판단 근거는 ?(측정 지표)
- 현재 본인이 과거 일하면서 아쉽거나 후회스러운 부분이 있는가?
- 이를 개선하기 위해서 미래를 위해 **어떤 부분에 시간을 투자**해야 하는가 ?
- 목표를 위해 매우 구체적인 계획을 수립할 수 있는가 ? 단계별로 수치화 할 수 있는가 ?
- Challengeable Objectives 3개의 기본적인 목표와 2개의 도전적 목표
 - → 미달 수준인지 초과 수준인지를 어떻게 판단할 것인가?
 - → 본인이 일차적으로 판단 기준과 근거를 제시하고 이후 리더/ 매니저와 조율

평가 방법 – MBO(Measurement by Objectives)



● 팀별/ 개인별 평가 및 반영 비율

- 영업팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표(팀 목표) 80%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 개인 목표 50%
- 클라우드 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 50%, 팀 목표 30%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 팀 목표 20%, 개인 목표 30%
- 인프라 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 50%, 팀 목표 30%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 팀 목표 20%, 개인 목표 30%
- 미들웨어 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 50%, 팀 목표 30%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 팀 목표 20%, 개인 목표 30%

평가 방법 – MBO(Measurement by Objectives)



◉ 팀별/ 개인별 평가 및 반영 비율

- 아틀라시안 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 50%, 팀 목표 30%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 팀 목표 20%, 개인 목표 30%
- R&D 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 50%, 팀 목표 30%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 팀 목표 20%, 개인 목표 30%
- 어드민 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 70%, 팀 목표 10%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 70%, 개인 목표 30%
- 마케팅 팀
 - 1. 팀 리더: 회사 목표 50%, 팀 목표 30%, 개인 목표 20%
 - 2. 팀 원: 회사 목표 50%, 팀 목표 20%, 개인 목표 30%

'평가 방법 – MBO(Measurement by Objectives)



◉ 평가 방법 - 팀원간 + 팀리더/대표

- 가능한 반기 단위 평가 및 조율, 연단위 총괄 평가 JIRA 활용 지라에 모두 올리고 평가 시트는 보안상 별도 메일로
- 팀 리더가 있는 팀은 팀 리더 1차 평가
- 팀 리더가 없는 사람은 장용훈 또는 지웅님 평가
- 월급 및 스톡옵션, 인센티브에 적극적 반영 절대 평가 + 상대 평가

● 회사 목표 달성 기준 정량화 방법

- 매출 목표 달성률(50%) + 영업 이익 목표 달성률(50%)로 계산

● 팀별 목표(숫자) 달성 기준 정량화 방법

- 팀 목표 5개 선정에 대한 평가를 팀 리더 우선 1차 평가 후 지웅님, 장용훈, 팀 리더 함께 최종 평가



Thank you.