

개화하는 EDI 소프트웨어 시장

지난 1989년 국내 처음 소개된 EDI는 '91년 KTNET(한국무역정보통신)이 이를 도입했다. 본격적으로 시작된 국내 EDI S/W 시장을 진단한다.

김 송 국 DMI 영업부 차장

먼저 이해를 돕기 위해 EDI Engine에 대한 정확한 이해를 갖는 것이 필요할 것이다.

EDI Engine은 크게 두가지가 있다.

EDI-User가 사용하며 EDI 메시지를 만들고 번역하는 EDI 변환 소프트웨어(EDI Translator)와 EDI 메시지 자체의 특성과 Business 특이성을 고려하여 만들어진 EDI Messaging System이 있다.

먼저 EDI 변환 소프트웨어 공급업체를 중심으로 EDI 시장의 오늘과 내일을 생각해 볼 수 있다.

EDI Translator 공급업체

EDI Translator 공급업체는 2~3년 전에 비해 수적으로 많은 증가를 보였다. 특히 VAN Service를 하고 있는 업체들이 자체망에 접속할 고객들을 위해 EDI Translator를 개발, 공급하고 있다.

KT는 의료 보험망인 Medi-Net 가입자들을 위해 Window와 UNIX Version을 개발, 공급하고 있으며, KTNET은 기존에 PC 가입자에 한해 공급하던 것외에 UNIX 기종 가입자와 자체 SI사업을 위해 캐나다 Soft Care사의 EDI Translator를 국내 공급하는 계약을 체결 '96년부터 본격 공급할 예정이며, 자체연구소에서 UNIX용 Translator를 개발중인 것으로 알려져있다.

DACOM도 현 서비스중 "유통 EDI"를 중심으로 가입자 솔루션으로 PC 버전을 개발, 공급하고 있다.

업체명	제품명	H/W	특징
동진 프론티어	EDI-Answer /DGW	UNIX 기종	국내 최초 개발
	EDI-Office	P.C	PC / DOS Version
CDK	sp EDI-TRAN	UNIX 기종	미국 Stpaul 제품
한컴	Nonstop-EDI	TANDEM	미국 TANDEM 사 제품
K.T	EDI *MICS	P.C UNIX기종	PC / WINDOW Base KTRC 개발
KTNET	EDI-Mate	P.C	동진 제품
	TradeLink	UNIX 기종	Soft Care 제품
DMI	EDI-WIN	P.C	PC / WINDOW Base 자체개발
	EDI-Application Integrator	UNIX 기종	GEIS 제품
	Intercept-400	AS /400	GEIS 제품
DACOM	TRANS *EDI	P.C	DACOM 자체 개발

여기에 EDI 전문업체인 동진, CDK, DMI, 한컴이 있으나 더 이상 업체수는 늘지 않고 있다.

특히 주목해야 할 것은 국내 개발품들이 만들어져 공급하고 있다는 것은 상당한 발전을 보인 부분

이 아닐 수 없다.

아직 그 수준이 외국 제품에 비해 성능이 조금 미흡할지언정 향후 무한정으로 커질 수 있는 EDI S/W 시장에 바람직한 추세라할 수 있다.

동진프론티어(주)

동진프론티어(주)는 '95년 동진정보통신(주)에서 직원들의 직접투자로 동진프론티어(주)를 설립, 새로이 출발하였다.

기존 공급사를 바탕으로 시장 개척에 주력하고 있으나 큰 성과를 못보고 있는 실정이다.

창업후 새로운 이미지 변신 작업에 주력하고 있으며 경쟁력을 높이기 위해 Performance를 향상 시킨 새로운 버전을 출시하여 초창기의 전성기를 회복하려고 노력하고 있으나 많은 어려움이 있어 귀추가 주목되고 있다.

콘트롤데이터코리아

기존 동진과 많은 경쟁을 벌인 CDK는 동진 내부 문제로 부진한 틈을 타 뛰어난 영업력으로 괄목할 만한 성장을 이루었다.

현재 무역회사와 새로 출범하는 KLNET(한국 물류정보통신(주))을 중심으로 영업력을 집중하고 있으며, '96년 KLNET이 본격 서비스 실시 후 Market Share을 어느 정도까지 올릴 수 있을지 관심을 끌고 있으며, 특히 Electronic Commerce 시장을 타겟으로한 다양한 솔루션을 제시 시장확장을 준비하고 있는 중이다.

한컴데이터(주)

한컴데이터(주)는 모기업인 KCI에서 분리되어 기존 KCI에서 영업하던 NonStop-EDI를 영업하고 있으나 특별한 EDI 제품 영업보다는 TANDEM 판매와 보유업체를 위한 솔루션으로 제안하고 있다.

별도의 영업팀이 없이 기술지원 인력만이 있는

실정이다.

DMI

DMI는 기존 GEIS 해외 EDI 서비스와 이를 위한 가입자 EDI Translator만을 공급해 왔으나 '94년 중반 EDI 프로젝트팀을 구성, 국내에 EDI Translator 및 EDI Messaging System을 공급하고 있으며, 특히 PC/윈도우버전 EDI Translator를 개발, 공급한 것은 높이 평가할 만한 것이다.

DMI 투자회사이며, 세계 EC(Electronic Commerce)시장을 이끌고 있는 GEIS의 다양한 Solution으로 갖고 EC시장을 집중 공략, 좋은 성과를 올리고 있다.

'96년 시장점유가 상당히 성장할 것으로 예상된다.

'95년 EDI Translator시장은 가장 침울했고 또한 공급업체도 많은 상처를 입은 한 해였다.

특히, 기존 시장을 주도하던 KTNET이 대형 User 확보가 눈에 띄게 둔화되면서 시장 자체가 형성이 안되었고, 그나마 올해 몇 안되는 EDI를 구축한 기업에서 EDI 공급업체들이 출혈경쟁이 노골적으로 나타나면서 더욱 큰 피해를 안겨주었다. 또한 EDI 서비스를 하는 VAN업체에서 자체 사용자를 위해 직접 EDI Translator를 개발 자가 공급하고 있어, 새로운 시장으로의 진출이 사전에 봉쇄되었다.

이로 말미암아 EDI 사용자는 숫적으로는 늘어났으나 시장은 줄어드는 기현상을 나타내고 있어 EDI Translator 공급사업을 고려하고 있던 기업들이 시작도 하기전에 포기해야 하는 결과를 낳았다.

EDI Translator 공급업체는 시장확정 방안을, VAN 서비스 업체는 무엇이 발전적이고 생산성을 높이는 것인가를 다시한번 생각해 보아야 할 것이다.

중계시스템

업 체 명	제 품 명	H/ W	특 징
등립정보 통 신	ISOPLEX	UNIX 기종	ISOCOR 제품
한컴데이터	OSI /MHS	TANDEM	TANDEM 제품
DMI	EDI*SWITCH Enterprise Sys- tem	UNIX 기종	GEIS제품 VAN용 기업체용
SDS	Marben	UNIX 기종	Marben사 제품

중계시스템 업체는 수적인 면에서는 큰 변화가 없으나 공급업체는 많은 변화를 보였다.

특히 기존 KCOM, 동진으로 양분화되었던 시장이 현재 두업체 모두 중계시스템 영업을 더이상 하고 있지 않으며, '94~'95년은 등립정보통신이 독주하였으며 DMI가 EDI Messaging 시스템을 한전에 납품, 전력 EDI VAN을 구축한 것이 가장 두드러진 실적이라고 볼 수 있다.

한컴데이터는 '94년 보험개발원에 첫 Site를 장식하였으며 SDS는 올해 Marben의 X.400 MHS를 국내 공급하기로 계약, 팀을 구성하여 영업에 나서고 있으나 아직 실적은 없는 실정이다.

이 시장은 크게 EDI Messaging 시스템과 X.400 MHS으로 나누어질 수 있다. DMI는 세계 20여개 VAN에서 EDI 중계시스템으로 사용중인 EDI *SWITCH를 국내에서 확산하고 있는 EDI/EC 시장에 EDI 전용 중계시스템으로 적극 홍보, 영업중이며 지난 10월 국내에서 이 제품의 소개와 성공사례를 중심으로 세미나를 실시, 관련업계에서 좋은 반응을 얻었다.

등립, SDS 및 한컴은 X.400 MHS 공급업체로 E-Mail 시장을 중심으로 영업중이나 현재 나타난 바로는 등립외에는 큰 성과를 얻지 못하고 있으며 등립이 KLNET, SDS 등에 납품, 좋은 평가를 올리고 있다.

'96년에도 X.400 MHS 시장에 등립이 가장 높은 시장점유율을 올릴 것으로 예상되고 있다.

이 시장은 EDI Translator 시장에 비해 가격이 안정화되어 있어 출혈 경쟁은 없으나 가격이 고가이어서 시장이 한정되어 있다는 특징이 있다.

전체적으로 국내 중계시스템 시장이 워낙 협소하여 각 공급업체들이 중계시스템의 용도 및 구축비용의 저렴화가 선행되어야지만 시장을 넓혀 나갈 수 있으리라 본다.

'96년에는 정부 프로젝트(조세, 조달, 산업정보망 등)와 농수산물 유통 프로젝트 등이 시장을 주도할 것으로 예상된다.

맺는말

국내 EDI 소프트웨어시장은 햇수로 5년째를 마감하고 있지만 실질적으로 이제 막 열리고 있다고 보아도 과언이 아닐 것이다.

국내 EDI 소프트웨어시장의 활성화와 발전을 위해서는 공급업체간에 실적 위주의 과열경쟁으로 제살 깎아먹기 식으로는 살아남기 힘들 것이다.

특히 VAN 서비스 업체들의 사용자에게 저가 공급으로(EDI 공급업체 진출을 사전 차단하는 것은) EDI 시장 자체를 위협하는 행위로 당장은 VAN 업체에 이익이 될 수 있으나 전체적인 EDI 소프트웨어시장의 발전을 위해서는 저해하는 요인이 될 것이다.

국내의 EDI 시장의 발전을 위해서는 EDI 소프트웨어 공급업체와 VAN 서비스 업체가 서로 협조하여 서비스 소프트웨어의 질을 높이는데 주력하여야 할 것이다.

EDI 소프트웨어 공급업체는 현재 진행되고 있는 국가적인 혹은 EC도입을 하는 기업의 프로젝트를 수행하면서 국내 기업들이 새로운 기대방식인 EDI를 도입하므로 보다 나은 경쟁력을 갖출 수 있도록 지원하는 의무를 가지고 있다는 것을 잊어서는 안 될 것이다. ◆