

국내 최대의 정보지주회사 만들겠다

▲ 지금도 데이터베이스 전문 기업들이 고전을 하고 있습니다.

왜 데이터베이스 서비스를 사업 아이템으로 잡으셨습니까.

한국에서 세계화가 진행될수록 해외 정보에 대한 수요가 늘어날 것으로 예상했으며, 필연적으로 해외 정보를 우리 풍토에 맞게 재 단장한 정보가 사람들로부터 각광을 받게 될 것이라고 보았습니다. 이런 생각은 위스콘신대학에서 함께 공부했던 5명의 일관된 전망이었고 사업을 하면 괜찮겠다는 의견일치를 보아 회사를 설립하게 된 것입니다.

▲ 외국의 경우는 정보를 캠퍼더나 컴퓨터처럼 돈을 주고 사는데 익숙해져 있지만 국내의 경우는 비용을 지불하고 정보를 습득한다는 인식이 조금은 부족하다고 할 수 있습니다. 더군다나 초창기에는 더욱 심했을 것이라 생각되는데요.

그렇습니다. 지금은 많이 나아졌지만 93년도만 하더라도 정보를 돈을 주고 사야된다는 인식이 형성돼 있지 않았었습니다. 이런 상황에서 시작을 했으니 고생이 이만저만 아니었습니다. 1년이 지나도록 회원수가 30명에서 증가하지 않았습니다. 지금에서 생각해 보면 어떻게 그 시절을 견디었나 싶습니다.

▲ 와이즈는 설립때부터 고급정보를 특정 계층에 공급하는 차별화 전략을 펼쳤습니다. 일반 대중을 대상으로 하지 않고 특정 계층을 대상으로 한 이유가 무엇입니까.

저희들이 제공한 정보는 매우 값지고 가치가 있다고 자부할 수 있습니다. 이런 정보를 일반 대중들에게 제공하는 것도 중요하겠지만 일반 대중보다는 의사 결정을 할 수 있는 계층에게 더 유용할 것이라는 판단에 따른 것입니다. 물론 일반 IP들과 차별성을 갖자는 점도 반영된 것입니다.

▲ 와이즈는 지난해 메타DB 프로젝트를 수주해 최근 마무리 단계에 접어 든 것으로 알고 있습니다. 메타DB 프로젝트를 수행하면서 확보한 성과라면 무엇인지요.

메타DB 프로젝트는 각 부처가 보유하고 있는 데이터를 조사한 자료를 토대로 이를 데이터베이스로 구축하여 야후나 알타비스타 처럼 포털 서비스로 단장해 서비스하는 것입니다. 현재 마무리 단계에 와 있는데 국가가 실시한 대형 프로젝트를 수행했다는 실적측면에서 의의가 있습니다. 또한 이를 토대로 외국에 진출할 수 있는 노하우를 확보한 것이 무엇보다 커다란 수확이라 할 수 있습니다.

▲ 와이즈가 궁극적으로 꾀하는 모습은 어떤 것입니까.

와이즈는 국내 제일의 정보지주회사를 목표로 하고 있습니다. 이를 위해 산업, 금융 등의 관련 전문정보를 지속적으로 개발해 서비스할 것입니다. 생명정보나 전기, 전자, 농업분야처럼 전문 정보가 필요한 분야에서 개발 능력이 있는 업체를 적극 발굴해 제품 서비스는 물론 기획과 마케팅, 홍보 등을 지원할 계획입니다. 또한 특정계층을 겨냥한 전문정보는 지속적으로 제공하고 일반인들을 대상으로 한 무료정보 제공이나 월회비 1만원 정도를 받고 서비스하는 것도 생각하고 있습니다. 회원수는 1만명 내지 2만명 정도로 보고 있습니다. 전문정보를 정기적으로 제공받는 회원사는 포항제철, 삼성물산, 현대증권 등 약 200여개사에 이르고 있습니다.

▲ 전문정보 서비스 외에 와이즈가 제공하고 있는 서비스나 향후 추진하고 있는 사업 아이템은 무엇입니까.

외환위기를 겪으면서 환차문제가 각 기업의 주요 관심사가 되었습니다. 회원사의 이익이 외화에 대한 한번의 판단미스로 손실되는 것을 막기위해 외환 헛팅이나 파생상품 투자 컨설팅을 제공하고 있으며 중소기업이나 수출기업등으로 확대하고 있습니다. 또한 금융전문가 육성을 위해 미국 금융자격증 전문 교육기관인 STC와 제휴해 금융전문가 육성 프로그램을 시행하는 한편, 외환투자에 대한 모의 투자 프로그램과 실전 투자 프로그램으로 회원사 교육에 나서고 있습니다.

강태진 사장 약력

58년	서울 출생
77년	한성고 졸
81년	연세대학교 경제학과 졸
83년	동대학원 경제학과 졸(석사)
91년	미 위스콘신대학 경제학과 졸(박사)
93 - 95년	(주)와이즈디베이스 이사
95 - 97년	연세대학교 동서문제 연구원 연구교수
97년	(주)와이즈디베이스 상무이사
99년	(주)와이즈 넷 대표이사
	(주)와이즈디베이스 대표이사

와이즈는 어떤 회사인가

세계 경제흐름 분석 제공하는 싱크 탱크

와이즈(WISE, World Issues on Society and Economy)는 국내 경제가 세계화로 변모하게 될 것으로 확신한 위스콘신 대학 출신 박사 5명에 의해 93년 11월에 설립됐는데, 초기에는 기업 CEO를 대상으로 한 고급 뉴스레터 '5% 소사이어티'를 당시로서는 고가인 월 30만원을 받고 서비스하는 유료정보 서비스를 시작했다.

그렇지만 설립 초기 와이즈는 힘든 가시밭길을 걷게 된다. 고급 정보를 필요로 하는 고객들이 많을 것이고 이들은 와이즈의 고객이 될 것이라는 생각이 얼마나 순진한 생각이었는지 금방 깨닫게 된다. 이는 사업시작 1년이 지나도록 회원수가 30명을 넘어서지 못함에 따라 설립 초기의 생각이 얼마나 현실과 괴리가 있었는지 파악하게 된 것이다.

와이즈는 이후 회사 운영에 필요한 최소한의 매출을 올리기 위해 각종 데이터베이스 프로젝트와 컨설팅을 수행하는 등의 살아남기 위한 몸부림을 시작한다.

'97년 외부출자 추진

와이즈는 '97년도에 이르러 회사의 규모를 키워야 원하는 사업을 펼칠 수 있을 것이라는 판단하에 외부 출자를 통한 규모확대를 결정하게 된다. 이런 결정에 따라 데이콤, 한국경제신문, 삼일정보통신, 한국기술투자 등 4개 기관으로부터 투자를 유치했으며 98년도에는 산업은행이 출자했다. 와이즈는 투자받은 금액으로 전문인력 확보에 나서 직원이 30명에서 60여명의 규모로 확대되었다.

와이즈는 보강된 인력으로 인터넷을 활용한 해외정보 전달체계를 국내에서는 처음으로 구축했는데 이것이 현재 와이즈의 핵심 상품인 WON(WISE-on-Net의 약어)의 토대이다. WON은 세계 50여 매체를 분야별로 모니터하여 수집한 정보를 분석 가공해 하루에 100여건의 엄선된 기사를 제공하는 시스템으로 로이터나 블룸버그와 같은 정보 전문 터미널과 흡사한 형태의 서비스이다.

외환위기가 도약기회 제공

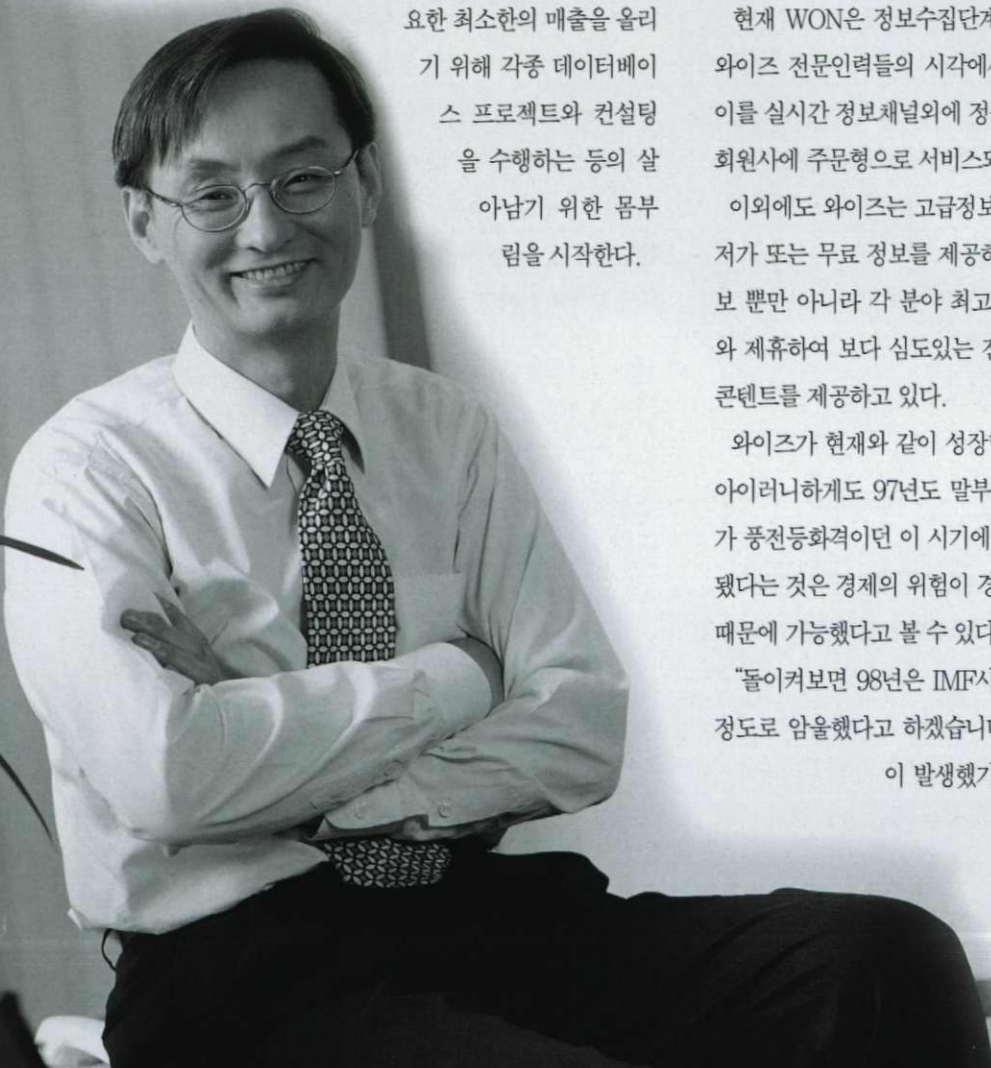
현재 WON은 정보수집단계에서부터 가공에 이르는 전과정에 와이즈 전문인력들의 시각에서 분석된 기사를 제작하고 있으며 이를 실시간 정보채널외에 정부기관, 대기업, 금융기관 등 200여 회원사에 주문형으로 서비스되고 있다.

이외에도 와이즈는 고급정보의 대중화를 위해 일반인들을 위한 저가 또는 무료 정보를 제공하고 있으며, 와이즈의 자체 생산 정보 뿐만 아니라 각 분야 최고의 전문정보를 생산하는 외부 업체와 제휴하여 보다 심도있는 전문적인 정보를 제공하는 프리미엄 콘텐츠를 제공하고 있다.

와이즈가 현재와 같이 성장할 수 있었던 토대를 마련한 계기는 아이러니하게도 97년도 말부터 빚어진 IMF시기였다. 나라전체가 풍전등화격이던 이 시기에 와이즈는 성장을 위한 발판이 마련됐다는 것은 경제의 위험이 경제정보에 대한 가치를 더욱 높였기 때문에 가능했다고 볼 수 있다.

"돌이켜보면 98년은 IMF사태 직후 전국민이 앞을 볼 수 없을 정도로 암울했다고 하겠습니다. 매주 해외로부터 긴박한 상황들이 발생했기 때문에 한마디로 대한민국의 미래

에 대한 예측이 쉽지 않았습니
다." 강사장은 당시를 회상
하면서 와이즈는 입수된 해
외 정보를 가감없이 분석해
전달하는데 전력을 다했다



고 한다.

와이즈가 외환위기에서 빛을 발할 수 있었던 것은 제공하는 정보의 가치가 국가적 위기를 맞아 회원들로부터 인정을 받았기 때문이다. 즉, 자체적으로 확보하고 있는 방대한 해외정보 소스를 통해 습득한 정보를 분석한 후 이를 각 회원사별로 정보를 재단장 해 회원사들의 입맛에 맞게 서비스했기에 가능했다는 것이다.

순수 민간 싱크탱크 부상

와이즈는 국내의 많은 경제연구소와 달리 자본으로부터 독립된 유일한 민간 싱크탱크를 지향하고 있다. 이는 입수된 각종 정보를 객관적으로 분석하기 위한 와이즈의 의지가 담겨있는 대목이다.

“많은 정부 부처 산하 연구기관들이 국가 싱크 탱크로서의 기능을 수행하고 있지만 이들은 정부 예산의 제약과 받고 있기 때문에 주무부처의 요구와 주문으로부터 자유로울 수 없는 한계를 갖고 있습니다. 민간 기업의 연구소 역시 우수한 연구 인력을 보유하고 있지만 독자적인 매출기반이 없어 소속 기업이나 기관의 지배를 받을 수밖에 없습니다.” 강사장의 국내 경제연구소에 대한 진단이다.

와이즈는 예산을 외부기관에 의존하지 않고 모든 매출을 독자적으로 일으키며 사업을 하기 때문에 정부나 특정기업으로부터 자유로울 수 있게 된다. 와이즈의 이런 독자성이 국내 경제에 민감한 정보가 입수되었을 때 객관적이면서도 사실적인 분석을 할 수 있으며 이를 가감없이 회원사에게 제공하는 밑바탕인 것이다.

와이즈는 앞으로도 공적자본이나 대기업자본에 구애받지 않는 자유롭고 객관적인 관점에서 정확한 정보를 제공한다는 지금까지의 원칙을 고수할 방침이다. 이를 통해 우리나라 정보산업의 발전은 물론 사회전반의 지식기반 구축을 추구하고 있다.

최대 정보지주회사 추구

와이즈는 새로운 2000년을 맞아 해외 전문정보사업을 정보의 다양화 및 전문화를 통한 핵심역량 강화와 공격적 마케팅을 통한 전문정보 커뮤니티 구축 등으로 강화하고 있다.

정보의 다양화 및 전문화를 통한 핵심역량 강화를 위해서 고급 전문정보 사업분야를 다각화하고 유망 전문콘텐츠 업체를 육성하며 국내의 전문정보기업과 전략적 제휴를 꾀하고 있다. 이를 통해 국내 최대의 정보지주회사로 거듭난다는 계획이다.

전문정보 커뮤니티 구축을 위해서는 축적된 지식 데이터 및 데

회사 연혁

- 93. 11 (주)와이즈디베이스 설립(자본금 1억원)
- 94. 4 한국경제신문과 제휴, 해외 경제정보 전문지 '5% 소사이어터' 발간
- 94. 6 공공 데이터베이스 'NAFTA/UR' 데이터베이스 구축
- 95. 5 미국 뉴욕지사 와이즈 인터네셔널 설립
- 95. 8 정보컨설팅 사업 개시
- 96. 6 상용 데이터베이스 운용 개시
- 97. 3 한국기술투자 출자
- 97. 9 WON 서비스 개시
- 97. 10 한국경제신문, 데이콤 출자
- 97. 11 정보통신부 주관 제1회 '데이터베이스 대상' 수상
- 98. 3 한국경제신문으로 The Korea Economic Weekly 인수
- 98. 9 한국산업은행 출자
- 99. 1 정보통신부 유망중소정보통신기업 선정
정보통신부 정보화촉진기금 대상업체 선정
- 99. 4 정보통신 메타DB 프로젝트 수주
- 99. 7 The Korea Economic Weekly 분사
- 99. 9 자본금 증자(납입 자본금 44억원)
중소기업청 벤처기업 지정
- 99. 10 분사 이전(삼성동 와이즈-내일 벤처센터)
- 99. 12 정보통신부장관 지정 '해외산업정보 최우수 제공업체' 수상
- 2000. 1 (주)와이즈인포넛으로 상호 변경

이터베이스 운영 노하우를 바탕으로 공격적인 마케팅으로 펼쳐 고급 콘텐츠 시장을 주도하는 동시에 대중들을 겨냥한 고급정보를 제공하는 것이다. 이는 회원사 1만개 이상의 기업이나 기관의 커뮤니티 구축과 개인회원 100만명 이상의 지식 커뮤니티 구축을 내년 상반기까지 완성하면 자연스럽게 실현된다.

와이즈는 전문정보를 해외벤처산업, 정보통신, 생명공학, 해운, 무역, 철강, IMT-2000 등으로 세분화하는 한편, 세계 및 한국경제의 영향력 있는 프리미엄 콘텐츠를 제공하기 위해 올해말까지 10개 분야, 내년 상반기까지 30개 분야의 DB를 개발할 예정이다. 또한 국내 지식군 네트워크 구축을 위해 기업간 다양한 정보사업 및 전자상거래 사업 기반을 조성하는 BtoB 비즈니스를 적극적으로 펼칠 예정이다. 