

사례 발표

KT bizmeka 비전 및 발전방향

채종진* 배광호**

목 차

- 1. 서 론
- 2. Vision 및 사업현황
- 3. 발전방향

1. 서 론

지난 3년간 전세계적으로 초고속인터넷 이용자는 급격하게 증가했다. 2002년 세계 20대 경제국에 3억 이상 가구와 기업이 초고속인터넷 네트워크를 이용하고 있으며 미국에서는 PC나 휴대폰보다 빠르게 초고속인터넷 가입이 확산되고 있다. 이 가운데 우리나라는 1990년대 이후 범국가적인 정보화 정책에 힘입어 2003년 상반기 현재 인터넷 이용자가 2,861만명에 이르고, 전체 가구의 70% 이상(약1,110가구) 초고속 인터넷에 가입하였다.

한국의 초고속인터넷 시장은 어느 지역에서나 서비스가입이 가능하고 복수 사업자 중에 하나를 선택하여 가입할 수 있을 정도로 성숙시장 단계로 접어들었다.

과거 속도에 민감했던 가입자들은 다양한 콘텐츠와 애플리케이션에 대한 요구가 발생하고 있으며 전 산업에 걸쳐 초고속인터넷을 자신들의 산업별 서비스를 위한 플랫폼으로 활용하고, 이를 통한 다양한 사업기회가 발생하고 있다.

그러나, 경제 주체별로 볼 때 IT인프라 활용도를

비하자면 가계고객(households) 및 대기업(Corporations)의 경우는 이미 선진국의 반열에 도달했으나, 우리나라 기업수의 99%를 차지하는 중소기업(Small and Medium sized Business)의 IT활용도는 매우 미미하게 나타나고 있다

아울러 기업규모별 정보화 수준에서도 대기업, 중견기업에 비하여 중소기업(상시 고용자 50 이하)은 약 25%만이 초고속 인터넷에 접속환경을 갖추고 있으나, 정보화 단계인 업무정보화 단계에 도달한 기업이 약 5% 수준에 불과하여 대기업, 중견기업과 중소기업간 정보화 격차(Digital Divide)가 매우 크며, 이는 산업 경쟁력 제고 측면에도 많은 문제를 안고 있다.

〈표 1〉 국내기업의 규모별 정보화 수준

(출처 : 2003. 6, 정보통신부)

기업 규모	상위 300 기업분류				
	기능정보화	업무정보화	기업내정보화	기업간정보화	지식정보화
대기업	3.2%	54.6%	41.4%	0.8%	
중기업	0.7%	45.5%	52.0%	1.5%	
소기업	5.2%				
구분	Word, Excel	MIS	ERP	B2B, B2C	Knowledge Portal
	20점이하	20-40점	40-60점	60-80점	80-100점

* KT 솔루션사업단 bizmeka 사업팀장

** KT 솔루션사업단 bizmeka 사업팀

KT의 bizmeka사업 출범배경은 내부적으로 보면 전통적인 통신사업자의 사업영역인 네트워크 사업(Network Provider)에서 솔루션 프로바이더로 변신을 하고자 함이다.

1990년대 이후 음성전화 시장은 시장의 중심축이 유선에서 무선으로 급격하게 이전하고 있으며, 통신시장의 트래픽 총량 또한 인터넷이 음성을 크게 앞서고 있다. 이러한 환경변화에 대한 대응방안으로 초고속인터넷 접속사업에 주력한 결과 해외의 우수 통신사업자와는 달리 안정적이고 지속적인 기업성장을 유지해 왔다. 그러나 최근 초고속인터넷 시장의 성장이 포화단계에 근접함에 따라 성장한계 극복이 요구되어, 2001년부터 "Value Network Company"라는 기업비전을 세우고 이의 실현수단으로 솔루션 사업인 bizmeka 사업을 KT의 미래 성장엔진으로 설정하게 되었다. 한편으로는 IT분야에 도입단계 시장인 중소기업 시장개척을 통하여 국가적인 측면에서 대기업과의 기업간 정보화 격차(Digital Divide)를 해소하고 중소기업의 기업효율성 제고를 통한 국가경쟁력 제고와 사회후생(Social welfare)의 증진에도 사업의의를 두고 있다.

2. Vision 및 사업현황

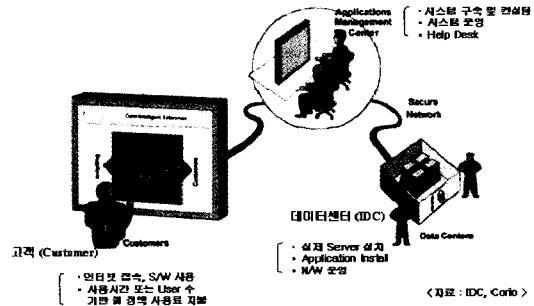
2.1 Vision

bizmeka는 우리나라의 잘 갖추어진 초고속 인터넷 인프라 환경을 활용하여 기업이 언제 어디서라도 저렴하고 편리하게 기업운영에 필요한 솔루션을 제공하는 KT의 기업대상 아웃소싱 사업이며, "80년대의 전화처럼 기업의 비즈니스를 수행하기 위한 필수적인 도구(Public Utility)를 보급함"을 사업vision으로 하고 있다. 다시 말하면 과거의 수도, 전기, 전화처럼 bizmeka가 300만 중소기업에게 또 하나의 새로운 기업의 공공재(Public Utility)로

자리매김하는 것이다.

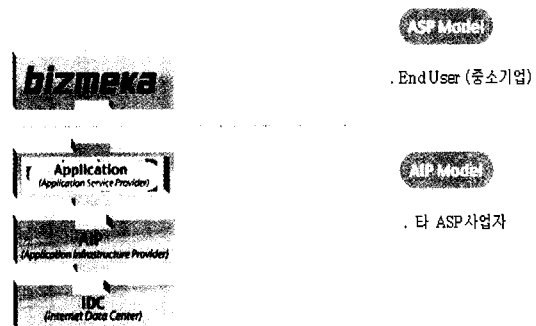
이의 실현수단으로서는 초고속 인터넷망을 통해 중소기업 대상의 e-포털인 bizmeka.com에 접속하면 원하는 비즈니스 IT 솔루션을 즉시 제공하는 ASP(application service provider)방식을 적용하고 있고, 2001년 사업출범이후 사업출시 2년 만에 약 30만의 가입기업을 확보하고 있다.

특히, 정부의 "소기업 네트워크화 사업"의 주도적 사업자로서 합리적인 가격을 통해 시장을 조성하고 정부와 솔루션사업자, 콘텐츠 사업자, 공공 사업자들이 KT와 상호 협력체제를 갖춰 나감으로써 서비스 제공자와 서비스 이용자 모두가 효익(surplus)을 얻을 수 있는 사업으로서 위상을 확립하고 있다.



(그림 1) ASP개념

2.2 비즈니스 모델(BM)



(그림 2) bizmeka 비즈니스 모델

일반적인 ASP 서비스의 수익모델이 기업의 단순한 애플리케이션 판매에 따른 수익창출 이라면 bizmeka사업은 애플리케이션 판매뿐 아니라 KT가 독자적으로 구축한 ASP용 기본플랫폼을 소규모 타 ASP사업자에게 임대, 관리대행해 주는 AIP(application Infrastructure provider)까지도 포함하는 새로운 비즈니스모델이다.

KT는 네트워크 및 가입자 기반 인프라에는 강력한 이점을 가지고 있지만, 다양한 고객층의 각기 다른 업무 기능별 솔루션을 맞춤으로 제공하기 위해서는 ASP사업의 Value chain 상에서의 마케팅, 가입자관리, 플랫폼 및 네트워크 인프라를 제공하고, 반면에 분야별 전문 솔루션 개발사는 솔루션 제공하는 파트너십(partnership)형태의 ASP사업을 수행하고 있다.

즉, bizmeka 사업모델을 통해, 소프트웨어 개발사 및 콘텐츠 제공사들은 서비스 개발에 필요한 원가, 고객확보 비용을 줄이고, 소비자들의 네트워크 니즈를 가속화시킬 수 있으며, 새로운 매출판로를 확보할 수 있을 것이므로 궁극적으로는 한국의 IT 경쟁력을 향상시키는 중심 역할을 수행할 수 있을 것이다.

2.3 서비스 제공현황

bizmeka서비스는 기업전용 인터넷 관문인 www.bizmeka.com포털을 통해 기업활동에 필요한 모든 솔루션을 통합적으로 제공하는 것을 모토로 삼고 있다.

기업활동에 필요한 비즈니스 솔루션 즉, 접속회선뿐 아닌 업무용 단말, 애플리케이션, 법률정보 혹은 세무정보와 같은 고급 콘텐츠, IT 도입에 필수적인 IT컨설팅까지 통합하여 원스톱으로 제공하고 있고 분야별로 제공 서비스는 다음과 같다.

2.3.1 기업내부 솔루션 분야

- ERP : 전사적 경영자원을 한눈에 관리할 수 있음. Oracle ERP, B2B ERP
- 생산SCM : 중견 제조사 대상으로 생산계획 및 관리를 지원
- 그룹웨어 : 전자메일, 전자결재, 부서간의 커뮤니티 지원
- 세무회계 : 회계, 세무, 인사 관리 등 통합적으로 지원
- 판매/재고 관리 : 인터넷 기반으로 실시간 매장 현황을 체크 가능
- 모바일 영업관리 : 무선망을 이용하여 재고, 영업관리가 가능
- OA지원 : 오피스 프로그램과 같은 OA프로그램을 임대, 지원
- IT장비 임대 : 기업활동에 필요한 서버, 노트북, OA기기 등 임대
- IT컨설팅 : IT수준진단 및 감리 등을 통합적으로 제공

2.3.2 협업(collaboration) 솔루션 분야

- 유통SCM : 중견/중소 제조사의 공급망을 체계적으로 관리
- B2Bi : 중견/중소기업간 수발주를 체계적으로 관리
- 전자세금계산서 : 사업자간 세금계산서를 전자적으로 수취, 전달
- 사회보험/의료정보 EDI : 업무자료를 전자적으로 주고 받는 기능

2.3.3 고객관리 및 쇼핑몰과 같은 온라인 사업분야

- 고객관리 : 소규모 사업장의 고객을 분석하고 관리할수 있음
- 홈페이지/쇼핑몰 빌더 : 별도 지식 없이 홈페이지나 쇼핑몰 제작

2.3.4 업종별 솔루션

- 카센타, 안경원, 부동산 등 약 10종의 업종 특성

을 고려한 매장관리 및 고객관리 기능 제공

2.4 bizmeka 플랫폼

한 기업이 아닌 다수 기업의 정보 시스템을 관리하고 다양한 솔루션간 연동을 보장한다는 일은 매우 복잡하고 어려운 일이다. 그러나 고객에게 신뢰성 있는 고품질의 서비스를 제공하는 일은 어렵지만 반드시 지원되어야 하는 기본기능이라 할 수 있다. 이를 위해서는 완벽한 보안, 인증, 빌링, 고객관리 기능 등의 안정적인 지원이 중요한데, 이러한 주요기능을 수행하는 것이 bizmeka 플랫폼이며, bizmeka는 2002. 11월에 world class 수준의 독자적인 플랫폼을 구축하여 운영하고 있다.

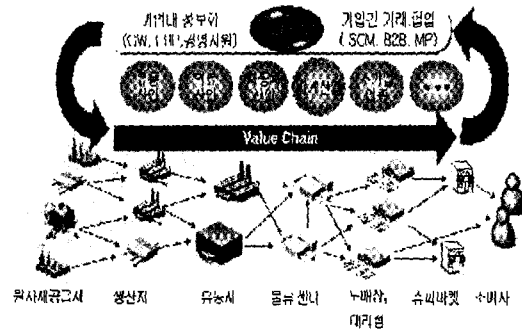
3. 발전방향

bizmeka는 2001년 사업출범 이후 2003년 상반기까지를 제1세대로 설정하고 이 기간 중에는 기업활동의 내부업무 또는 기업간 협업 업무 솔루션을 개발, 공급하는 형태의 사업을 주로 추진하여 왔으나, 제2세대인 2003년 하반기 이후에는 국가경제에 파급효과가 큰 산업별 솔루션 시장진출, 모바일 환경에서 언제 어디서나 접속이 가능한 M-biz 솔루션 제공, 마켓플레이스와 연계한 기업 비즈니스 포탈 구축을 제2세대 주력사업으로 설정하고 추진 중에 있으며, 국내의 핵심 솔루션 사업자를 위한 ASP Aggregator로의 역할도 강화해 나갈 계획이다.

3.1 산업별 솔루션

bizmeka는 2003년 e-MK(창원기계단지 정보화 사업)을 필두로 기계, 의료, 유통, 섬유, 자동차 등 산업별 Total 솔루션(Collaboration SCM, ERP)을 개발, 공급하여 특정산업의 참여자(player)를 Hub 형태로 묶는 산업별 솔루션시장을 적극 개척할 계

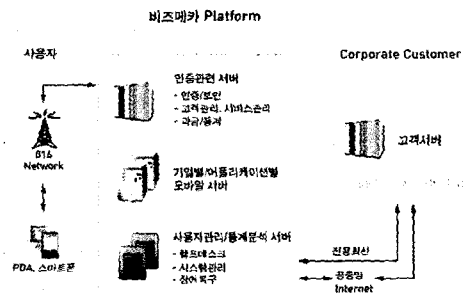
획이다.



(그림 3) 개념도

3.2 M-biz 솔루션

이용자의 인터넷 환경이 급격히 Mobile화 되는 추세에 부응하여 기존 서비스를 무선 단말기(PDA, 노트북, 휴대폰 등)에서도 접속환경 제공은 물론 Mobile FFA, SFA 솔루션 등 모바일 환경에 특화된 서비스도 금년 하반기부터 개발, 출시할 계획이다.

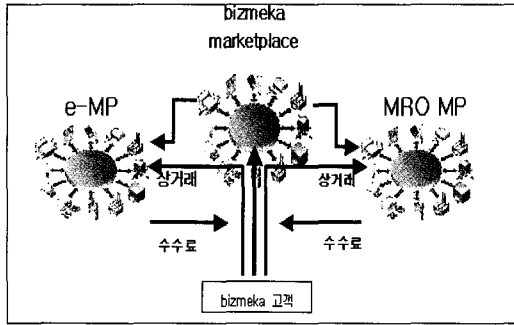


(그림 4) 개념도

3.3 기업 비즈니스 포탈 구축

bizmeka가 공개형 e-MP시장에서 Hub 역할을 수행할 수 있도록 업종별/산업별 e-MP간 연계를 통하여 bizmeka 고객과 기업이 실질적인 업무 효율화가 가능한 환경을 구축하고 M2M(Market

place to marketplace) 연계를 통한 수익모델을 발굴해 나갈 계획이다.



(그림 5) 개념도

저자약력



채 증 진

1986년 경북대학교 전자공학과(공학사)
 1986~2002 KT 사업본부 근무
 2003년~현재 KT 솔루션사업단 bizmeka사업팀장



배 광 호

1987년 경북대학교 전자공학과(공학사)
 2003년 한국과학기술원 통신경영/정책전공 (경영학 석사)
 1986년 ~ 2002년 KT 근무
 2003년~현재 KT 솔루션사업단 bizmeka사업팀 근무