



글로벌 네트워크를 통한 세계화 원-원게임

제4차 '벤처CEO포럼' 개최 ... 글로벌 전문역량 집결이 중요

협회가 매달 개최해 오고 있는 벤처CEO포럼이 '벤처코리아2003' 행사의 일환으로 7일 코엑스에서 열렸다. 이영권 명지대 교수의 사회로 진행된 이날 벤처CEO포럼에는 미국 스탠포드 경영대학원 명예 교수이자 볼랜드소프트웨어 회장인 윌리엄 밀러 교수가 세계 IT시장에 대한 의견을 밝혔다. 이어 해외시장 진출에 경험이 풍부한 로커스 김형순 대표와 휴맥스 변대규 대표가 패널로 참석해 국내 벤처의 해외진출과 글로벌 네트워크 구축에 대해 토의했다



밀러 교수 :세계 IT산업은 앞으로 점진적인 성장을 이어갈 것이다. 특히 지역적으로 유럽과 미주지역에 비해 아시아지역이 디지털 산업의 성장과 수요의 중심으로 떠오르고 있다.

이러한 중소 IT산업에서 글로벌게임의 승자가 되기 위해서는 여러 지역에 흩어져 있는 우수한 자원들을 하나로 묶어 시너지를 일으킬 때 가능하며 우수한 자원의 결합은 제로섬 게임이 아니라 윈-윈게임이다. 그러므로 전문역량들을 결집하는 것이 중요하다.

신생기업가에게 하는 네가지 질문(Who wants it?, How much money over what period of time to profitability?, Is this the team?, Does it work?)을 보면 앞의 세가지가 경영에 관한 것이며, 마지막 질문만이 기술에 관한 것임을 알 수 있다.

이를 위해서 공학도들에게도 기술분야 뿐 아니라 비즈니스

마인드를 위한 경영학 공부도 필수적이다. 다시 강조하건대 벤처기업은 기술만큼이나 그 기술을 '글로벌 비즈니스화' 하는 것이 중요하다.



사회 : 이영권(명지대 교수)
패널 : 김형순(로커스 대표), 변대규(휴맥스 대표)

변대규 : 기술에 대해 지나치게 비중을 두는 것이 초기 벤처기업들이 저지르는 실수중에 하나다. 시장을 읽어내고 기술을 바탕으로 실질적인 '사업화'를 위해 노력해야 한다. 저렴하고 풍부한 노동시장을 무기로 급성장하고 있는 중국의 부상에 대해 맞서기 위해서도 기술보다 비즈니스에 대한 깊은 이해가 중요하다.



이영권 : INKE가 글로벌네트워크를 만들고 동시에 기술력을 비즈니스 모델로 바꾸는 데 어려움을 겪고 있는 벤처들을 지원해야 할 것이다.

변대규 : IT분야에는 크게 원천 기술, 생산기술, 상품화 기술이 있다. 원천기술과 생산기술면에서는 갈수록 기술 격차가 좁아지고 있어 앞으로 갈수록 상품화 기술이 지식기반산업의 핵심으로 부각될 것이다. 결국 기술이란 시장에 적합한 비즈니스 모델로 자리잡는 것이 가장 중요하다.

미국시장은 매우 효율적이다. 하지만 시장이 효율적인 만큼 진입장벽이 매우 높다. 결국 미국에는 다양한 부가가치 서비스를 제공하는 업체들이 포진해 있어 새로운 틈새시장을 공략하기가 상대적으로 어렵다고 생각한다. 반면, 유럽시장은 미국에 비해 규모는 작지만 시스템이 다소 취약해 오히려 우리에게 많은 기회를 줄 수 있는 대륙이다. 현지에 나가 있으면 현지인보다 정보면에서 2~3개월 뒤지기 때문에 현지에 직접 나가서 사업을 펼쳐야 한다.



김형순 : 동남아 시장에 대한 성공적인 해외진출 전략으로 국내 인력이 직접 진출해 전면에 나서는 것보다 현지인을 직접 잘 활용하는 현지화 전략이 중요하다. 현지화 전략은 현지 회사 운영은 현지인에게 맡기고 핵심 기술 지원부문만 소수의 한국인을 배치해 담당하도록 하는 것으로



글로벌 차원에서 다양한 로컬 네트워크에 접근하는 것이 핵심이다. 경험상 중국과 태국에서 현지 인력들을 직접 활용하는 현지화 전략이 성공적이었다.

이영권 : 현지인을 채용하는 방식의 현지화 전략의 경우 현지인이 어느 정도 훈련이 되고 나면 새로이 회사를 차린다든가 기술을 빼돌린다든가 하는 문제가 발생할 위험이 있다. 하지만 하이 테크놀로지가 요구되는 IT분야에는 경영은 현지인에게 맡기되 기술 부문의 핵심 역량은 우리가 담당하는 것이 유효하다고 생각한다. 현지화 전략에서 크로스 네트워킹이 매우 중요하며 리스크가 늘 존재한다는 것을 항상 염두에 뒀야 한다. **KOVA**