

# Indonesia/Malaysia - Korea ICT Business Forum 2004를 다녀와서...

글 | 구경모 / 씨네티아정보통신 전략기획실

2004년 8월 29일 오후 1시, 인천공항에 도착했다. 인도네시아 출장은 처음인 관계로 많은 것이 사뭇 긴장이 되는 출발이었다. 비행기가 이륙하고 약 6시간 정도가 지났을까? 벌써 Jakarta공항에 도착한다는 안내 메시지가 흘러나오고 있었다.

늦은 저녁시간, 한국도 여름의 마지막 기로에 서있었기 때문에 무척이나 더운 날씨였지만, 인도네시아는 무척이나 덥고 습기가 많았다. 공항이 마치 예전의 한국 80년대 초창기 공항의 모습이었다. 이번 방문에 같이 동행한 다른 업체 사람들과 현지 담당자를 만나서 속소로 향했다.

국민 대부분이 Muslim을 믿는 인도네시아는 현재 이라크 전쟁의 종교적인 영향을 받아 테러 위험이 있는 국가였기 때문에 곳곳에서 기관총으로 중무장한 군인들과 경찰관들이 삼엄한 경비를 서고 있었으며, 호텔에 들어가는 입구에서부터 짐을 내릴 때까지 줄곧 삼엄한 차량 검사 및 짐 수색이 이루어 졌다. 우리가 접해보기에는 너무나 신기하고도 조금 두려움이 났던 첫 날 이었다.

다음날, 포럼이 열리는 행사장으로 향했다. 인도네시아 자체가 IT분야에 낙후되어 있다는 고정관념이 있었기에 별다른 기대는 하지 않고 있었다. 그렇지만 막상 행사장에 들어가보니 약 300여명이 넘는 업계 IT관련 인사들이 행사를 가득 메우고 있었으며 그 열기는 대단했다.

필자는 본 포럼에서 한국 기업 대표로 한국의 성공사례 발표가 있었기 때문에 같이 동행한 업체 사람들보다는 조금 더 긴장되었다. 행사가 시작되고 개막 연설을 비롯해 각기 인사들로부터 간략한 연설이 이어졌다. 드디어 필자가 발표를 해야 할 차례가 다가 왔다. 이번에 준비한 발표 자료는 자사가 얼마 전에 한국에서 구축한 '공개 S/W 기반의 Ubiquitous Office 구축 사례'에 대한 내용을 공개 S/W 환경의 성공적인 전환이라는 성공사례 자료였다.

현재 우리나라의 운영체제 점유율은 90% 이상이 마이크로소프트사의 제품에 국한되어 사용되어 오고 있었으며, 매년 비싼 라이선스 비용을 지불하면서까지 이를 사용할 수 밖에 없다는 점이 너무나 안타까운 현실이다.

이유는 단 한가지, 처음부터 우리나라의 컴퓨터 사용자들은 윈도우라는 환경밖에는 몰랐기 때문이다.

이번에 한국에서는 처음으로 국내 4개 공공기관에 공개 S/W로의 전면 전환을 꾀하였다. 한국소프트웨어진흥원(KIPA), 한국정보통신산업협회(KAII), 강원대학교, 춘천 시청 등 4개 기관에 기존의 윈도우 환경에서 전면 공개 S/W로의 성공적인 전환을 한 것이다. 이러한 한국의 성공 사례에 대해 인도네시아 정부 관계자들은 커다란 관심을 보였다.

인도네시아는 개발도상 국가이다. 한국의 예전 80년대 초반 모습을 그대로 연상시키는 국가이다. 인도네시아는 아직까지 컴퓨터의 보급률이 매우 낙후되어 있는 실정이다. 대부분 인도네시아인들이 컴퓨터를 접해보는 경우는 거의 드문 실정이며, 학교나 기업에서나 그나마 컴퓨터를 접해 볼 수가 있다. 이러한 상황에서 상용 S/W인 마이크

로소프트웨어사의 제품을 도입한다면 그야말로 국가적·경제적 손실을 감수해야 한다.

반면 리눅스로 대표되는 공개소프트웨어는 일반적인 상용 SW와 달리 소스코드가 공개돼 있다. 사용자들은 공개된 소스코드를 자유롭게 이용해 더 나은 기술을 개발해 부가가치를 창출할 수 있다. 로열티나 기술 사용료 등의 부담이 없기 때문에 S/W를 저렴하게 이용할 수 있는 장점이 있다. 또한 전세계 SW 산업과 기술을 독점하고 있는 미국의 지배에서 벗어날 수 있는 대안으로 여겨지고 있다. 이러한 이유 때문에 인도네시아 정부도 적극적으로 공개 S/W를 도입하려는 의지를 강하게 보이고 있던 차에 한국의 성공적인 공개 소프트웨어 적용사례는 그들에게 중요한 이슈가 되었다.

포럼이 끝나고 KAIT측에서 준비한 1:1 비즈니스 미팅이 이어졌다. 필자는 그동안 많은 정부 기관을 통한 해외 방문을 해보았지만 이번처럼 바빠 보기는 처음인 것 같다. 포럼 끝난 직후부터 실 틈 없이 인도네시아 현지 주요 IT 기업들과의 면담이 이어졌다. 포럼 당일 오후와 그 다음날 하루종일 14개 업체와 30분 내지 1시간 정도의 미팅을 했으며, 자사는 정부기관과 동행한 업체였기 때문에 고객들로부터 신뢰를 미리 확보하고 제품설명을 하였다. 그 결과는 성공적이었다.

간략한 제품소개와 제품 시현으로도 현지 업체들의 반응들은 대단했다. 자사가 보유하고 있는 제품은 이기종(윈도우 및 리눅스) 통합 환경의 서버 기반 컴퓨팅 솔루션이다. 즉 사용자가 리눅스 OS를 사용하고 있어도 윈도우 프로그램을 사용할 수 있으며, 이와 반대로 사용자가 윈도우 OS를 사용하고 있어도 리눅스 프로그램을 사용할 수 있는 웹 기반의 애플리케이션 통합 플랫폼을 제공한다. 미팅을 가진 현지 업체 중의 한 업체는 얼마전에 그들이 사용하고 있는 컴퓨팅 환경을 윈도우에서 리눅스로 전면 전환을 했다고 한다. 이유는 몇 달 전만해도 윈도우 95환경에 예전 윈도우 어플리케이션을 사용해 오고 있었는데 새로 데스크

탑 및 소프트웨어를 업그레이드 하려면 막대한 돈이 들기 때문에 가격적으로 저렴한 리눅스로의 전면 전환을 택했다고 했다. 약 500여명의 사내 외 직원들이 현재 리눅스 데스크탑에서 리눅스용 프로그램들을 사용하고 있는 것이다. 그렇지만 그들은 현재 커다란 문제에 당면해 있다고 말했다. 즉, 몇 년 동안 윈도우 프로그램만 쓰고 있다가 갑자기 모든 컴퓨팅 환경을 리눅스로 전환을 하니 사용자들의 사용성에 대한 혼란 및 윈도우 어플리케이션들을 사용하지 못하는 데에 따르는 글로벌 경쟁력의 약화 등 다양한 문제에 봉착하게 된 것이다. 이때 자사의 제품군을 접한 그 업체는 자신들이 그토록 필요로 했던 솔루션이라고 말했다. 즉 리눅스 데스크탑에서 윈도우 어플리케이션을 특정 사용자들에게 배포해 사용할 수 있게끔 하는 것이었으며 일반 사용자들에게는 사용자 친화적인 GUI (Graphical User Interface)를 제공해서 리눅스로의 전면 전환에 따르는 사용성에 대한 문제를 해결하고자 했다. 현재 이 업체는 전략적으로 당사 제품을 도입하려 검토 중에 있다. 또 한가지 이번 인도네시아 포럼에서 기억나는 것은 인도네시아 정부기관으로부터의 직접적인 컨택이었다. 1:1 비즈니스 미팅 리스트에 없는 몇몇 사람이 필자의 부스를 방문했다. 그리고 명함을 건네주며 자기가 어디 어느 위치의 누구인데 필자의 한국 성공사례를 듣고 현재 인도네시아 정부가 추진하려는 사업에 대한 매우 적절한 아이디어를 제공했다고 하며 자사와의 적극적인 공동 프로





젝트를 만들자고 제안했다. 그야말로 필자의 회사에 있어서는 해외 정부기관의 레퍼런스 사이트 구축이 가능할 수 있는 대단한 이슈였다. 그 사람은 정부쪽, 그것도 현지 인도네시아 정부가 적극적으로 활성화하려는 공개소프트웨어 활성화 정책의 Task Force팀의 총괄 책임자였다.

현재 필자는 인도네시아에서 만난 많은 업계 사람들과 다양한 사업 방안에 대해 논의 중에 있으며, 현재 인도네시아 정부측과는 적극적으로 자사 제품을 활용한 공개소프트웨어 프로젝트를 추진진행 중에 있다.

이렇듯 전혀 예상치 못했던 많은 일들이 있었던 2박 3일간의 인도네시아 방문은 필자에게 있어서는 행운이었다.

인도네시아의 포럼이 끝나고 곧바로 말레이시아로 향했다. 인도네시아와 유사한 형태의 행사가 말레이시아에서도 열리기 때문이다. 비행기를 타고 2시간여정도 가자 말레이시아 Kuala Lumpur 공항에 도착했다. 인도네시아와는 전혀 다른 세상이었다. 홍콩을 연상케 했다. 화려한 건물, 네온사인, 아름답고 매우 이국적인 도시였다. 말레이시아에서는 Mines Exhibition Center라는 곳에서 포럼과 한국의 S/W엑스포와 유사한 형태의 행사가 열렸다. 인도네시아와 유사한 형태로 성공사례발표 및 1:1 비즈니스 미팅이 이루어졌다. 말레이시아 역시도 자사의 제품에 적극적인 관심을 나타내고 있었다. 말레이시아 방문에서는 현지 대형 SI업체와 자사 제품에 대한 총판권을 좋은 조건에서 계약을 할 수 있었다. 이것 또한 예상치 못한 결과였다. 필자가 이번 KAIT가 주최한 인도네시아/말레이시아

ICT 포럼 참석을 통해 느낄 수 있었던 점들은, 만약 우리와 같은 중소 벤처 회사가 단독으로 시장 진출을 모색한다면 이러한 가시적인 성과를 단기간에 얻는 것이 가능했을까 하는 것이었다. 아마도 불가능 했으리라 본다. 한국 정부의 공인 협회인 KAIT의 주최로 대규모 사찰단 형태로의 방문이었기 때문에 현지 업체들로부터의 신뢰를 얻을 수 있었으며 사전에 철저하게 준비된 현지 마케팅 덕분에 현지의 많은 영향력 있는 IT업계 종사자들과 미팅을 할 수 있었던 것이다.

현재 한국 IT업계가 다들 어려움에 봉착되어 있는 것은 누구나 공감하는 사실이다. 그렇지만 이럴 때일수록 적극적인 마케팅과 영업을 극대화 하여야 하는 것은 당연한 일이다. 국내 시장이 어렵다면 해외도 가능한 일이다. 물론 필자의 회사도 중소 벤처기업이기 때문에 자금사정이 해외 마케팅을 본격적으로 펼치기에는 쉽지가 않은 것이 사실이다. 그렇지만 본 방문은 정부가 이러한 중소기업의 고민을 해결하고 마케팅을 대항함으로써 해외 사업을 진출하기 위한 기간과 비용을 대폭적으로 절감하면서 30여개 이상의 현지 주요 업체와의 차별화 된 미팅을 할 수 있었으며, 동남아 진출이라는 성과를 확보할 수 있었다.

약 1주일간의 땀뻑한 일정이었지만, 그 나름대로 뜻 깊고 보람이 있었다.

마지막으로 본 행사를 주최한 KAIT측에 감사하다는 말을 전하고 싶다. ICT포럼에 출발하기 전이나 현지에서도 항상 KAIT 임직원 분들께서 각각의 한국 업체들이 좋은 성과를 얻어 갈 수 있도록 물심양면 열성적으로 지원해 주신 것에 대해 많은 감동 받았고, 그 덕분에 좋은 성과를 가져 온 것 같다. 앞으로도 이러한 행사가 계속된다면 중소벤처기업들에게 있어서는 가장 좋은 해외 마케팅 및 영업 활동이 될 것이라 믿어 의심치 않는다. 필자는 앞으로도 이러한 행사에 적극적으로 참여하여 효과적인 마케팅 및 해외영업으로 세계적인 기업으로 성장하도록 최선을 다할 것이다.