

KAIT 주최 대규모 해외 사찰단 중소·벤처에겐 큰 기회

2005년 9월 5일 오후 1시, 인천공항에 도착했다. 인도네시아 출장 경험은 이전에도 있었으나 직접 IT제품을 갖고 찾기는 처음인 관계로 사뭇 긴장 되는 출발이었다.

인도네시아의 IT분야가 낙후되어 있을 것이라는 고정관념과 출발하기 전에 우리 제품이 현지 선호도 측면에서 꼴찌(?)를 하고 있다는 말을 들어 서인지 별다른 기대는 하지 않았다. 그렇지만 막상 행사장에 들어가보니 300여명이 IT관련 인사들이 행사장을 가득 메우고 있었으며 그 열기는 대단했다.

필자는 본 포럼에서 한국 기업 대표로 성공사례 발표가 있었기 때문에 같이 동행한 업체 사람들보다 조금 더 긴장되는 기분으로 행사장 안에 있었다. 행사가 시작되고 개막 연설을 비롯한 각기 인사들의 간략한 연설이 이어졌다. 드디어 필자의 발표 차례가 다가 왔다. 이번에 준비한 발표자료는 신규사업의 일환으로 아이크래프트가 올해부터 추진중인 '모바일 add-on 신용/직불카드 시스템'이었다. 한국에서의 성공사례와 시스템 및 제품소개 형식으로 발표를 했다.

현재 우리나라에서 대략 9000여명의 고객을 보유하고 월 서비스 형태로 이용되고 있는 이 시스템은 별도의 휴대폰 모듈 없이 기존 사용중인 휴대폰을 그대로 이용, 터미널 단말기만 부착하는 방식으로 이용할 수 있는 것이다. 식당이나 배달 요식업, 방문판매 업종, 배달 요식업, 손해/생명보험, 학습지, 택시, 대리운전, 학습지, 출판외판, 이사대행업, 도매유통업, 주유업, 제약업종 등 모바일 환경에서 신용카드 결재를 받을 수 있게 하는 것으로 국내 및 전세계에서 최초로 개발한 휴대폰

기반의 신용 카드 결제 승인 시스템이다.

따라서 인도네시아와 같이 많은 섬과 넓은 면적으로 인해 유선보다는 무선시스템을 필요로 하는 곳이면 분명히 필요할 것이라는 점을 부각시켰다. 기존 유사 솔루션에 비해 가격면에서 1/3에 불과하다는 점과 휴대면에서도 절반 이하의 크기라는 점도 강조하였다.

포럼이 끝나고 KAIT측에서 준비한 1:1 비즈니스 미팅이 이어졌다. 필자는 그동안 많은 정부 기관을 통한 해외 방문 경험이 있지만, 이번처럼 바빠 보기는 처음인 것 같았다. 포럼 끝난 직후부터 실 틈 없이 인도네시아 현지 주요 IT기업들과의 면담이 이어졌다.

우리회사가 현지선호도 조사에서 꼴찌를 했다는 것이 과연 진짜였는지 의문시 될 정도로 포럼 당일 오후와 그 다음날 9개 업체와 30분 내지 1시간 정도의 미팅을 했으며, 이 중 몇몇 업체는 자신의 관련부처 매니저들을 모아놓을 테니 정식으로 사무실로 외달라는 요청까지 하기에 이르렀다. 결국 우리는 두 개 파트로 나누어 현지 업체를 직접 방문, 충분한 제품 설명과 함께 갖가지 의문점을 풀어주어야 했다.

현지 업체들이 커다란 관심을 보인 것은 현지 사정과 밀접한 관계가 있었다. 인도네시아는 불법 신용카드 및 직불카드의 온상으로 지목 받고 있다. 따라서 카드를 사용하고자 할 경우 반드시 고객이 유선단말기까지 가서 확인해야 하는 번거로움이 있다.

그러나 우리 회사 솔루션은 고객이 보는 바로 앞에서 결재를 함으로써 이러한 문제점을 해결할 수 있다.

또한 고가의 유선보다는 저가의 무선을 선호하는 관계로 기존 전용단말기보다 무척 저렴하며 자신이 보유한 휴대폰을 그대로 이용한다는 점에서 큰 장점이 됐다.

현지 각 은행들이 자신들의 수익을 증대시키기 위해 직불카드 사용을 권장하는 상황에서 실제 가맹점들이 사용할 안 전하고 저렴한 단말기를 찾던 차에 우리의 솔루션 소개는 그들에게 중요한 이슈가 됐다.

P은행의 경우, 경쟁 은행이 유사 솔루션을 도입해 3만명의 가맹점에 직접 공급함으로써 직불카드의 사용을 대폭 늘릴 수 있었지만 아직까지 경제성 부분에서 미흡하다며 이를 보완하기 위해 6개월전부터 전세계의 관련 솔루션을 찾고 있었다는 점을 강조하면서 우리 솔루션에 지대한 관심을 드러냈다.

또 한가지 이번 인도네시아 포럼에서 기억나는 것은 우리의 솔루션을 응용한 별도의 사업제안도 제기 되었다는 점이다. 1:1비즈니스 미팅 리스트에 없는 몇몇 사람이 필자의 부스를 방문했다. 이들은 명함을 건네주며 자기 소개를 한 뒤 현재 인도네시아 내에서 추진하려는 사업에 대한 매우 적절한 아이디어를 제공했다며 자사와의 적극적인 공동 프로젝트를 만드자고 했다. 우리의 솔루션이 단순히 신용/직불카드 결제에만 머무르지 않고 또 다른 분야로까지 응용될 수 있을 것이라는 점을 높이 샀다는 것이다.

전혀 기대를 못한 상황에서의 사업제안 내용은 그야말로 필자 회사에 있어서는 대단한 이슈였다. 현재 이 업체는 전략적으로 당사 제품을 도입하려 검토 중에 있다.

현재 필자는 인도네시아에서 만난 많은 업계 사람들과 다양한 사업 방안에 대해 논의 중에 있다. 전혀 예상치 못했던 많은 일들이 있었지만 2박 3일간의 인도네시아 방문은 필자에게 예상치 못했던 행운이었다.

인도네시아에서의 포럼이 끝나고 곧바로 말레이시아로 향했다. 인도네시아와 유사한 형태의 행사가 말레이시아에서도 열리기 때문이었다. 비행기를 타고 2시간 후 말레이시아 쿠알라룸푸르 공항에 도착했다.

필자는 이전에도 말레이시아를 자주 방문하였으나 이번에만 지역은 처음이었다. 말레이시아에서는 'Mines Exhibition Center' 라는 곳에서 포럼과 한국의 S/W엑스포와 유사한 형태의 행사가 열렸다.

인도네시아와 유사한 형태로 1:1 비즈니스 미팅이 이루어졌다. 말레이시아에서도 아이크래프트 제품에 적극적인 관심을 나타냈다. 말레이시아 방문의 경우 리스트에 없는 업체가 갑자기 나타나 필자를 힘들게 하였다. 시간이 예약된 관계로 저녁밖에는 시간을 낼 수 없다고 양해를 구하니 무려 2시간을 기다리는 것이었다. 결국 우리는 회의장에 마지막까지 남아 제품 소개와 시연을 할 수밖에 없었다.

말레이시아 업체와 상담을 하는 중에 필자는 소중한 정보를 하나 파악 할 수 있었다. 우리나라에서 스마트카드(CPU가 내장된 IC카드)로 알려진 EMV 기능에 대한 것이다. 유로페이(E), 마스터카드(M), 비자카드(V)가 합의한 차세대 스마트카드 기반 금융서비스(EMV) 규격을 탑재한 IC카드 기반의 신용·직불카드 애플리케이션으로 우리나라는 2008년까지 단계별로 도입을 계획중이지만, 말레이시아는 이미 시행중이라는 사실이다. 따라서 필자의 회사도 내년 4분기에 개발키로 했던 기능을 금년 말까지 개발 완료키로 로드맵을 수정하였으며, 이를 토대로 동남아 국가로의 진행을 한층 가속화할 예정이다.

필자가 이번 KAIT 주최 인도네시아/말레이시아 ICT 포럼 참석을 통해 느낄 수 있었던 점들은 만약 우리와 같은 중소 벤처업체가 단독으로 시장 진출을 모색했다면 이러한 가시적인 성과를 단기간에 얻는 것이 가능했을까 하는 것이었다. 아마도 불가능 했으리라 본다. 한국 정부의 공인 협회인 KAIT 주최로 대규모 사찰단 형태의 방문이었기 때문에 현지 업체들로부터의 신뢰를 얻을 수 있었으며 사전에 철저하게 준비된 현지 마케팅 덕분에 현지의 많은 영향력 있는 IT업계 종사자들과의 미팅을 할 수 있었던 것 같다.

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 중소 벤처기업들에게 있어서는 가장 좋은 해외 마케팅 및 영업 활동이 될 것이라 믿어 의심치 않는다. 필자는 앞으로도 이러한 행사에 적극적으로 참여하여 효과적인 마케팅 및 해외영업으로 아이크래프트가 한국의 중소기업에서 세계적인 기업으로 성장하도록 최선을 다할 것이다.

글 | 박상준(아이크래프트 모바일 사업팀)