

# e-비즈니스의 의료시장을 열다

이지메디컴 최재훈 대표

IT강국의 자존심을 살리며 의료시장에 전자상거래 시스템을 도입한 이지메디컴의 2006년 기상은 한겨울을 무색하게 할 만큼 화창하다. 국내 의료시장의 체질을 개선하고자 e-비즈니스라는 처방전을 내린 이지메디컴은 끊임없는 개척정신으로 시장을 선도하고 있다.

의료시장의 e-비즈니스 실현을 위해 전자상거래 시스템을 도입한 이지메디컴이 의료환경에 일대 혁명을 일으키고 있다. 의료장비 매매에 있어 온라인상으로 공동구매와 입찰이 가능하도록 지동화 표준화시스템을 구축한 것이다. 이것은 이미 외국에서 보편화되어 있는 병원의 공동구매시스템에 한발 더 나아가 입찰시스템까지 함께 운영하는 시스템이다. 2008년, 이지메디컴은 그렇게 블루오션을 개척하며 탄생했다.

## 의료계 IT화로 시장 선진화 주도

현재 전체 의료산업시장에서 전자상거래가 차지하는 비중은 20% 정도로 추산되고 있다. 그중에서 70%가량이 이지메디컴의 몫이다. 최근 의료전자상거래 시장이 급속도로 성장하고 있어 올해 기대는 더욱 고무적이다.

작년에만 건국대병원, 울산대병원, 서울특별시립강내인치과병원 등 새로 오픈한 병원이 모두 이지메디컴과 계약을 맺었을 정도로 시장에서 이지메디컴의 영향력은 갈수록 커지고 있다. 현재로서는 비슷한 사업모델을 가지고 있는 경쟁사도 없는 형국. 그나마 조달청에서 실시하는 입찰제도가 있긴 하지만, 입찰에서부터 납품·검수까지 도맡아 처리해 주는 시스템은 이지메디컴이 독주하고 있다.

“입찰, 견적의뢰, 계약, 전자세금계산서 발행 등 구매관련 모든 과정을 온라인으로 실행한 덕분에 의료환경의 자동화, 선진화를 앞당길 수 있었다고 봅니다. 이것은 단순히 편리성을 넘어서는 획기적인 도약이지요. 의료비를 절감하고, 병원구매의 투명성과 효율성을 보장한다는 측면에서 저희 이지메디컴이 의료산업분야에 크게 기여하고 있다고 자부합니다.”

지난 2004년 전문경영인으로 부임해 3년째 이지메디컴을 진두지휘하고 있는 최재훈 대표의 말이다. 그는 의료계 IT화의 초석을 다지고, IT산업 강국으로서 한국의 자존심을 지켜내는 데 일조했다. 공들여 개발해낸 시스템을 보다 많은 병원에서 상용할 수 있도록 적극적인 영업화 경영전략을 펼친 것이다. 그 결과 IT화에 취약했던 의료환경에 새로운 바람을 일으키며 e-비즈니스 시장에 성공적으로 안착했고, 수익 창출도 일구어낼 수 있었다.

“국내 20여 개 대형병원과 중소병원, 18000여 공급사와 손을 잡고 거대한 의료 전자상거래시장을 형성하고 있습니다. 모두의 니즈(Needs)를 만족시키며 실질적인 부가가치를 확대하는 것이 저희의 임무라고 할 수 있지요. 더욱 발 빠르게 의료환경 변화에 대응하도록 내성을 키울 생각입니다.”

## 의료시장 개방 앞두고 제2의 블루오션 창출

의료시장 개방을 앞두고 이지메디컴이 표방하는 것은 '코리아 게이트웨이(Korea Gateway) 로서'의 역할이다. 국내 점유율 1위라는 간편에 안주하지 않고 신사업을 개척해 한국 의료시장의 저력을 보여 주겠다는 것이다

우선 중국 및 인도네시아에 의료소모품을 수출하는 등 공격적인 아웃바운드를 실시할 계획이다. 또 미국 의료물품의 대리점권을 확보해 국외의 우수한 물품을 저렴한 가격으로 국내에 공급하려는 전략도 추진 중이다. 지금까지 자체적으로 구축해 놓은 인프라와 네트워크는 이지메디컴의 이 같은 비전 성취에 큰 디딤돌이 되어줄 것이다. 이와 함께 올해는 '표준화'에 역점을 두고 있다. 국내 최초로 병원물류자동화시스템을 도입해 의료시장의 표준화를 이룩하고 각 병원의 공통분모를 늘리겠다는 의지다. 물품구매 단계 이후에 진행되는 원내 물류시스템에까지 관리 서비스를 확대함으로써 병원의 부가가치 상승에도 기여하는 셈이다.

“물류자동화시스템은 구매에서 물류까지 원스톱으로 진행되는 신개념 서비스입니다. 이 역시 하나의 블루오션이기 때문에 신속하게 진입장벽을 만들어 놓는다면 의료시장 개방에 대항할 효과적인 대안이 될 것입니다.”

최재훈 대표와 이지메디컴 직원들의 관심사는 오로지 의료시장의 선진화에만 쏠려 있는 듯하다. 의료시장 개방에 더 힘차게 전진하는 기상과 기술력으로 국내 병원의 U-Hospital 화를 이뤄낼 날도 머지않아 실현될 것이다.

### MDvan (MeDical system Value Added Network)

e-비즈니스를 접목한 국내 유일의 의료 전자입찰, 구매조달 시스템. 구매요청부터 발주, 견적 입고, 재고, 출고, 배송, 결제까지 구매조달의 모든 프로세스를 하나에 담은 통합지원 e-procurement 시스템이다. 서울대병원을 비롯한 20여 개의 대형병원 및 중소병원이 사용하고 있으며 앞으로는 물류자동화시스템을 도입해 구매에서 물류에 이르기까지 자동화된 원스톱 MDvan 시스템을 구성하고 있다