



>>> 피보텍

“국내 보다 해외시장에 주력”

피보텍(www.pivotec.co.kr 대표 김기종)은 KT의 IT자회사인 케이티인포텍의 새 이름이다. 지난 2002년 민영화 된 이후 독자적인 종합IT서비스 기업으로 거듭나기 위해 지난 해 3월 피보텍으로 사명을 바꿨다. **피보텍의 사업 영역은 크게 기존 KT와 관계된 통신 분야과 컨설팅·시스템통합·IT 아웃소싱 등 IT서비스 영역으로 나뉜다.**

피보텍은 KT를 통해 얻은 경험과 노하우가 최고의 경쟁력이다. 20년 동안 KT에 IT를 서비스하면서 얻은 시스템통합(SI), 네트워크통합(NI) 기술력과 경험을 토대로 디지털 컨버전스 분야를 집중 공략한다는 계획이다.

특히 통신망 분석, 설계, 유지보수 등 통신 엔지니어링 분야에서 이미 국내·외에서 경쟁력을 확보하고 있다.

그러나 피보텍이 KT에만 의지하고 있는 것은 아니다. 전자정부망, 공항운영 관리, 국방, 금융, 의료, 교육, 제조, 유통 산업의 IT비즈니스를 위한 정보시스템 구축·운영한 경험과 노하우는 어떤 환경에서도 탁월한 문제해결 능력을 발휘한다고 피보텍은 자부한다.

해외시장 개척에 적극적

최근 피보텍에게 당면한 최대 과제는 해외시장 개척이다. 국내 IT서비스 시장은 삼성SDS, LG CNS, SK C&C 등 대기업 의존도가 갈 수록 심해지고 있다. 아무리 우수한 기술을 보유하고 있다고 하더라도, 시장 구조 특성상 이들과 동등한 위치에서 경쟁하는 것은 불가능하다는 것이 피보텍의 판단이다.

이에 대한 대안으로 나온 것이 바로 해외시장 진출이다. 가장 우선 목표로 삼은 시장은 중동이다. 오일 달러로 대규모 IT프로젝트가 쏟아지는 시장이기

때문이다. 이를 위해 피보텍은 지난 해 7월 아랍에미리트연합(UAE) 두바이에 현지법인을 설립했다. 올해 안에 아부다비에도 지사가 설립될 예정이다. 이 해외 현재 법인을 중심으로 중동 전자정부 및 보안시스템, 유무선 통합사업, 교통 프로젝트 등 IT인프라 구축사업에 뛰어든다는 계획이다.

피보텍 김기종 사장은 "11월 초쯤에는 중동에서 큰 프로젝트가 몇 개 터질 것"이라면서 "앞으로 해외에서 본격적인 성과를 거둘 것"이라고 말했다. 피보텍은 중동 이외에 중국에도 지사를 설립하는 등 중화권 공략도 가속화 하고 있다.

차세대 먹거리 '보안'

피보텍은 지난 해 7월 미국의 지문인식솔루션 업체인 시큐젠을 인수했다. 시큐젠은 1998년에 설립된 광학식 지문인식 기술 전문업체로, 독립형 지문인식 모듈을 비롯해 지문인식 기술 기반의 각종 PC 주변기기·PC 보안 소프트웨어·소프트웨어 개발키트(SDK) 등을 생산하며 전세계 60여개국에 고객사를 확보하고 있는 회사다.

시큐젠의 지문인식 솔루션 '햄스터 IV'는 미국 국립표준기술원(NIST)과 연방수사국(FBI)이 발급하는 'PIV' (Personal Identity Verification) 인증을 획득했다. PIV 인증은 미 정부가 각종 공공기관 및 항만, 항공, 출입국 보안, 전자여권 등에 바이오 인증을 전면적으로 사용하도록 하는 연방 정보 처리 규정 201조(FIPS 201) 프로그램에서 필수적으로 요구되는 성능을 NIST, FBI 등을 통해 엄격하게 규정 및 공표한 표준이다.

피보텍은 시큐젠의 이같은 기술력과 고객들을 미주지역 공략을 위한 발판으로 삼겠다는 계획을 세우고 있다. 글로벌 고객군을 보유한 시큐젠을 앞세워 북미 지역에 집중된 영업력을 중남미 지역으로 확대하겠다는 전략이다.

보안 사업을 중심으로 중국과 중동시장도 공략할 계획이다. 우선 2008년 북경 올림픽에서 보안이 강조되는 만큼 CCTV 등을 통한 보안 사업에 적극적으로 뛰어들고, 중동의 국경, 공항, 석유 플랜트 등과 관련된 보안 프로젝트를 공략하겠다는 전략이다. 중국, 중동 등이 아직 보안에 취약해 향후 관련 프로젝트가 붓물을 이룰 것이라는 것이 피보텍의 전망이다. [3]

인터뷰... 김기종 피보텍 사장



"우수 인력 확보가 회사 경쟁력"

- 국내 IT서비스 시장은 대기업 중심이다. 이 같은 시장 구도를 바꾸기 위한 전략이 있다.

앞으로 국내 IT서비스 시장은 점점 더 빅3 또는 빅5 중심으로 흘러갈 것으로 보인다. 지금은 대기업부터 중견, 중소기업까지 종류가 많지만 향후에는 대기업과 하청업체만 남을 것으로 전망된다.

우리는 그래서 국내 시장 보다는 해외 시장에 더 많은 관심을 가지고 있다. 중동에 지사를 세웠고, 중국, 미주 지역도 공략하고 있다. 2005년 처음 피보텍 사장으로 부임하자마자 해외비즈니스를 준비했는데, 이번 11월부터 본격적인 성과가 나올 것으로 본다. 해외 시장에서 성공하면 기업 규모를 키워 거꾸로 국내 시장에 들어와 대기업과 경쟁하겠다.

- 기술력을 확보하는 비결은 무엇인가.

가장 좋은 방법은 우수한 인력을 많이 뽑는 것이다. 그러나 현실적으로 우수한 인력은 대기업을 선호하는 경향이 있다. 때문에 중소기업은 직원 개개인 이 한번 쌓은 지식이나 경험을 회사의 경쟁력으로 승화시키는 것이 중요하다. 그래서 우리는 지식관리시스템(KMS)을 매우 중요하게 여긴다. 한 번 작성한 제안서, 포트폴리오, 결과물은 반드시 KMS에 축적돼 전체 직원이 공유할 수 있게 한다. KMS에 제안서를 등록하지 않으면 제안 프로세스에 들어갈 수 없고, 프로젝트가 끝난 다음 그 결과물을 KMS에 등록하지 않으면 프로젝트가 끝나지 않는다.

- 피보텍의 최종 목표는 무엇인가.

세계적 회사(글로벌 컴퍼니)가 되는 것이다. 한국 IT기업 중에는 글로벌 컴퍼니가 없다. 한국 기업가들은 회사가 성공하면 개인적 부를 축적하는 경향이 있다. 나는 개인적 부에는 관심이 없고, 피보텍이 한국 최초의 글로벌 IT 회사로 만들고 싶다.