



## 한국어도비시스템즈 지준영 사장

“매출 2배 성장, 회사 이름 알리기,  
조직 규모 확대에 전력을 기울일 것”

최근 포토샵, 플래시 등으로 유명한 어도비시스템즈의 국내 수장이 교체됐다. 매크로미디어와의 합병이후 줄곧 한국어도비를 진두지휘하던 이원진 사장이 구글코리아로 자리를 이동한 후 채널영업을 책임지던 지준영 전무가 지사장으로 승진한 것이다.

외국계 소프트웨어 기업의 지사장은 대부분 외부 영입이 관례라는 점에서 이번 인사는 눈길을 끌었다. 지준영 지사장에 대한 높은 신뢰를 반증하는 것이기 때문이다.

지준영 신임 사장은 취임하면서 ▲매출 2배 성장 ▲회사 이름 알리기 ▲조직 규모 확대 등을 3대 목표로 내세웠다. 지 사장은 매출 2배 확대에 대한 강한 자신감을 보이고 있다. 포토샵 등 기존의 유명 제품들의 성장세가 여전하고, 모바일 등 새로운 시장에 기회가 많다는 것이 그의 판단이다.

기존의 대박 제품들이 여전히 잘 팔리고 있는 것은

사실이지만, 현 수준을 뛰어넘는 새로운 모멘텀을 찾기 위해서는 기존의 디자이너를 위한 제품을 넘어 모바일 시장, 서버용 SW시장으로 영역을 확장해야 한다는 게 그의 생각이다.

지 사장은 이를 위한 첫번째 전략으로 문서 협업 SW 시장 공략 방침을 내세웠다.

“포토샵 등 크리에이티브 제품은 지금까지 해 오던 방식으로 계속 진행할 것입니다. 그 대신 앞으로는 아크로벳 등 지식근로자들을 위한 제품에 더 많은 노력을 기울일 예정입니다. 새롭게 출시한 아크로벳8은 단순한 PDF 변환 소프트웨어가 아니라 하는 것을 알려나갈 것입니다. 아크로벳은 이제 기업의 협업 솔루션으로 봐야 합니다. 아크로벳 고급 사용자를 만들기 위해 노력할 것입니다.”

그는 서버용 SW와 모바일 시장에도 강한 자신감을 드러냈다.

“리치 인터넷 애플리케이션(RIA)을 위한 플렉스,

어도비 라이브사이클 엔터프라이즈 등 서버 솔루션도 주력해야할 분야입니다. 특히 라이브사이클은 공인전자문서보관소 등 시장 기회가 많다고 봅니다. 아울러 모바일 분야에서 새로운 시장을 개척할 것입니다. 아직 구체화된 것은 아니지만, 플래시 라이트가 많은 모바일 폰에 탑재돼 있는 것을 이용해 새로운 차원의 시장을 만들 것입니다.”

그러나 이 시장은 지금까지 어도비가 독점했던 시장에 비해 경쟁구도가 심하기 때문에 아직 성공을 장담하기엔 이르다. RIA 등의 분야는 세계 최고의 SW기업 마이크로소프트, 틸새시장을 파고드는 국산 X인터넷 업체 등과의 경쟁에서 이겨야 한다. 또 한국의 모바일 시장은 대부분의 SW기업들이 눈독을 들이고 있는 상황이다. 이런 지적에 대해 지 사장은 “어도비 뒤에는 수많은 디자이너들이 뒷받침하고 있다”면서 “이들을 기반으로 점차 영역을 확산해 나갈 것”이라고 자신감을 드러냈다.

그는 회사이름을 알리는 데도 주력하겠다는 의지를 밝혔다. 포토샵, 플래시, 아크로벳, 일러스트레이트 등 어도비의 제품명은 매우 잘 알려져 있는 반면, 어도비라는 회사는 일반인들에게 각인돼 있지 않은 것이 사실이다.

지 사장은 “어도비의 제품은 일반인들도 많이 알고 있지만, 회사는 제품에 비해 알려져 있지 않다”면서 “과외 유저 이외의 일반인들도 어도비라는 회사를 알 수 있도록 노력할 계획”이라고 밝혔다.

그는 “본사 차원에서도 같은 문제의식 아래 비슷한 프로젝트를 진행 중”이라면서, “본사에서 내려오는 전략을 국내에 적용하고, 언론 등 미디어와의 접촉도 늘릴 계획”이라고 말했다. 또한 “일반인들에게 알리기 위해 봉사 등 사회활동도 강화하고, 신제품에 대한 적극적인 마케팅 활동도 펼칠 것”이라고 덧붙였다.

지 사장은 아울러 회사 조직도 키울 계획이다. 한국어도비는 매출에 비해 작은 규모의 조직을 운영하고 있다. 소비자용 패키지 소프트웨어로서는 마이크로소프트, 오토데스크와 함께 국내 세 손가락에 꼽히는 매출을 올리고 있지만, 직원은 30여 명에 불과하다. 직원 1인당 수 십억 원의 매출을 올리는 저비용 고효율을 달성하고 있는 것이다. 이 때문에 일각에서는 ‘한국에 투자 없이 단물만 빼먹는 것이냐’는 눈총을 보내기도 했다.

이에 대해 지 사장은 “직원 수가 적다고 투자를 하지 않는 것은 아니다. 직접 고용된 직원은 많지 않지만, 각 파트너, 판매처 등을 모두 합치면 어도비로 인한 경제 유발 효과는 훨씬 크다”고 반박하면서도, “그러나 고객들을 직접적으로 지원하기 위해 직원을 현재 보다 1.5배 정도 늘릴 계획”이라고 덧붙였다.

새 사령탑을 맞은 어도비가 국내 기업용 SW와 모바일 시장에서 얼마나 선전할지 주목된다. **K**