

# 인터넷을 통한 장비 구매

알오비지니스 (www.alobiz.co.kr)

대표전화 : (02)6737-6500

**현대** 사회는 “제2의 산업혁명”으로 분리되는 정보사회로 전환되고 있다. 뉴미디어로 대표되는 정보사회의 특징은 국가 간의 경쟁에서부터 국내시장의 변화에 발빠르게 대응해야 하는 기업들은 물론이거니와 각 가정 구석구석에 이르기까지 어디에나 쉽게 찾아 볼 수 있다.

그러나 정보사회도, 뉴미디어도, 정보전쟁도 이제 막 태동하기 시작한 미래사회의 특징을 뭉뚱그려 부르는 말에 지나지 않는다. 그것에 관심이 있던 없든 우리 생활 깊숙한 곳으로 빠르게 뚫어 내리라는 것만은 틀림이 없기 때문이다.

특히 우리의 일상생활에 가까운 것이 인터넷인데, 인터넷은 정보의 공유뿐만 아니라 쇼핑, 게임, 영화, 음악, 방송, 신문, 홍보, 자료수집 등이루 말할 수 없이 많은 분야에 확산되어 있음을 알 수 있다.

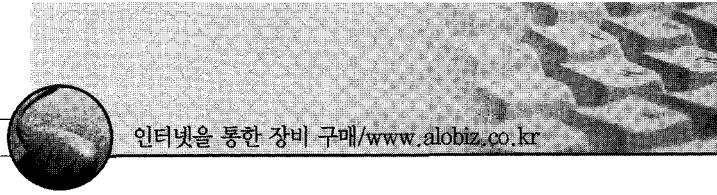
이러한 때에 현대, 삼성, 두산, 한화 등 국내 굴지의 대기업들은 앞다투어 인터넷을 통하여 많은 물품 등을 구매하고 있다. 이는 공정한 거래는 물

론 인원절감, 시간절감, 원가절감 등의 효과를 얻을 수 있기 때문이다. 또한 자재를 구매하면서 이루어졌던 납품처 담당자와 구매처 담당자와의 골 깊은 관계를 청산하는 기회로도 이용하고 있다.

그러나 중소기업체에서는 이러한 시스템이 유용함에도 불구하고 운영상의 애로점이라든지 사이트제작 비용, 시스템 구축의 난해성, 무엇보다도 인터넷과의 거리감, 기존방식에 안이한 대처 등을 이유로 하여 이용하지 못하고 있다.

세계적으로 산업혁명이 일어났을 시기에 자동차가 발명되고 기차가 달리는 점을 빨리 파악하지 못하고 기존의 방식만을 고집하였던 기업이나 개인은 자연히 도태되고 만 것을 우리는 역사적으로 알 수 있다.

즉, 예를 들어 자동차가 새로 나와서 운송과 이동의 수단으로 사용하는데도 불구하고 기계에 대한 막연한 두려움, 운전의 불편함 등을 이유로 하여 기존에 사용하던 말이나 마차 등만을 고집하였다면 과연 산업의 발달이 가능하였겠는지 생각해



봐야 할 것이다.

이에 설비업체에서도 무비용으로 대기업에서 이루어지는 인터넷의 시스템을 활용할 수 있는 방법을 제시하고자 한다.

**역경매를 통한 물품 구입시의 장점**

국내의 B2B(BUSINESS TO BUSINESS) 사이트는 많은 활성화를 이루고 있는 가운데 유독 건설설비 분야에서만 활성화가 되지 않고 있다.

그 이유로는 여러 가지가 있겠지만 설비공사의 시스템을 충분히 아는 동시에 납품하는 업체의 특성과 정보를 공유하면서 인터넷의 기술을 보유하는 CEO(CHIEF EXECUTIVE OFFICER :경영책임자)가 없기 때문일 것이다.

그 중에 새로운 인터넷업체인 알오 비즈니스(ALO BUSINESS : www.alobiz.co.kr)는 위에서 말한 정보와 기술을 모두 보유한 업체임을 나타내 주목을 끌고 있다.

알오비즈니스는 기존의 구매방식인 경매나 일반구매 방식에서 벗어나 역경매 SYSTEM 이라는 아이템으로 모든 설비 장비류의 구매를 도와주는 업체라 할 수 있겠다.

기존의 구매 또는 경매 방식은 판매자가 물품을 인터넷 사이트에 띄어 놓으면 구매자가 금액, 품질 등의 여러 조건이 맞는 제품을 구매하는 방식이었으나 장비류의 경우 금액을 공개하지 않는 제조업체의 시스템 상 그렇게 이루어질 수 없는 제조업체의 실정이다.

그러나 역경매의 경우는 구매자가 구매하고 싶은 물건의 사양을 인터넷에 등록함으로써 판매자가 자신의 판매할 수 있는 최저금액을 등록하는 방법으로 구매자는 동등한 제품 중 최저금액의 물품을 구매하게 되는 것이다.

알오비즈니스는 현재 직·간접적으로 200여

제조업체와 연결되어 있어 구매처에서 구매를 원할시 가장 적정한 업체와 저렴한 금액으로 연결시켜 줄 수 있다고 한다.

또한 구매처엔 수수료라든지 회원가입비 등이 전혀 없으며 온라인 상으로 어려움이 있을 시엔 전화 또는 팩스 등을 이용하여 관리해 준다. 입찰시에 업체를 미리 선정, 승인 (3개 업체이상)하여 입찰을 할 수 있도록 하였으며 낙찰 후 금액이나 업체불만 시 유찰 시킬 수도 있도록 하였다.

알오비즈니스는 인터넷을 통하여 역경매로 물품을 구매시 다음과 같은 장점이 있음을 소개하였다.

**※ 발주업체 이용 장점**

- ① 가장 저렴한 금액으로 물품구매가 가능함(최소 5 ~20%)
- ② 영업사원과 잦은 미팅으로 빼앗기는 시간절약
- ③ 빠르고 정확한 정보교환
- ④ 결재의 근거를 위하여 납품업체 선정 후 E-mail 또는 FAX로 근거 자료 제공

**※ 납품업체 이용 장점**

- ① 영업활동비(인원) 지출의 절감 및 시간의 절감
- ② 전국의 시공회사와 거래가 가능함
- ③ 필요 자재를 구입 가능함
- ④ 확실한 결재 방법의 제시

특히 알오비즈니스는 지방의 설비업체들이 한정된 금액에 밀려 수준 낮은 제품을 구매하여 사용하는 경우나 수도권에 비하여 고가로 구매하는 것을 인터넷을 통해 제조업체의 본사와 직접적인 거래가 이루어짐으로서 질 좋은 제품을 저렴하게 구매 할 수 있게끔 했다.

또한 납품업체 역시 손쉬운 구매정보를 접할 수 있으며 인건비와 영업활동비의 지출을 줄임으로서 경쟁력을 향상시킬 수 있다고 전망하고 있다.

다음은 알오비즈니스의 사이트를 살펴본 것이다.

- ① 경매참여 : 구매업체, 납품업체에서 실질적으로 경매에 참여 할 수 있는 메뉴.
- ② 자료실 : 건설설비에 관련된 기술 자료와 일상생활에 필요한 사이트 소개되는 메뉴.
- ③ 견적금액 : 이 메뉴는 회원가입 업체에게 볼 수 있도록 한 곳으로 견적필요시 이용하는 메뉴.
- ④ 이용방법 : 사이트를 손쉽게 이용하는 방법 등 시스템에 관련된 설명이 있는 메뉴.
- ⑤ 그밖에도 게임DOWN 받기라든지 경제정책 중 중요사항 등을 볼 수 있는 NEWS, 경매 물건을 보는 경매보기, 회사소개 등이 있다.

알오비즈니스는 앞으로 설비장비 뿐만 아니라 원자재공동 구매, 홈페이지 무료제작 행사 등을 벌일 것이며 경매에 관련된 사항 이외에 알오비즈니스 사이트를 통해 여러 가지의 정보와 오락, 게

임, 음악 등 휴식시간에 즐길 수 있는 엔터테인먼트의 사이트로 자리를 잡을 것이다. 또한 설비공사의 정보공유 및 일상의 정보를 공유 할 수 있는 사이트로 확대할 전망이다.

지금까지 설비 장비류의 전문 역경매 사이트인 알오비즈니스를 살펴보았다. 물론 아직 발견되지 않거나 활성화되지 않은 사이트가 있을 수도 있다.

그러나 설비업체로서 몇 가지 꼭 알아두어야 할 것이 있음을 간과하여서는 안 된다.

첫째로는 현재 우리의 경제사정이 매우 어려운 실태로서 최대한 비용절감에 나서야 할 것이다. 기존의 인맥관계에 의한 구매, 지역에 의한 구매 등은 과감히 떨쳐버리고 저렴한 제품, 높은 품질의 제품을 구매하여야 할 것이다.

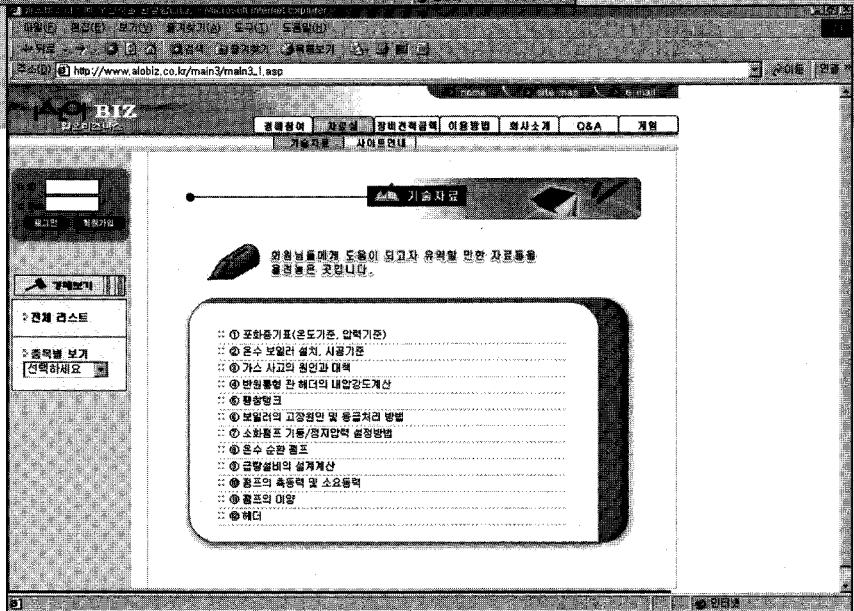
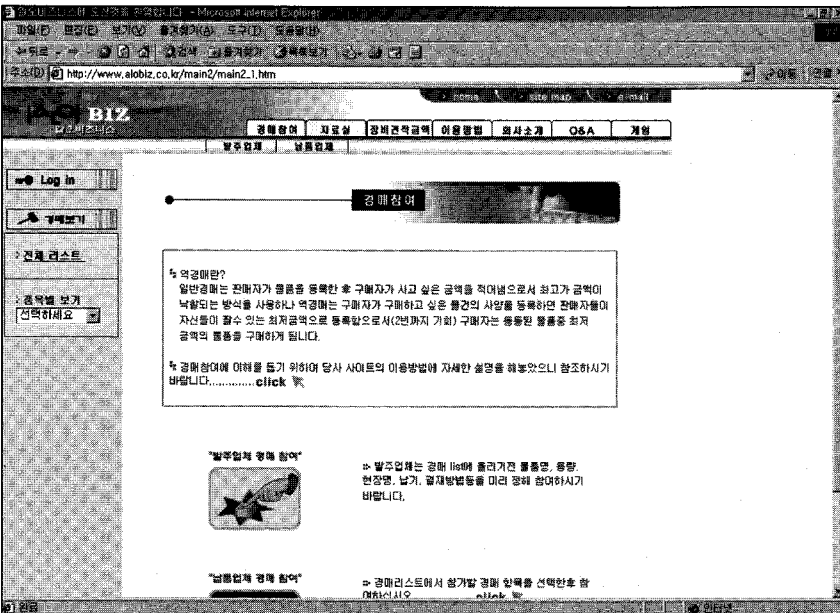
둘째로는 인터넷이 어렵다거나 컴퓨터에 대해 막연한 두려움을 갖지 말고 최대한 활용할 줄 아



는 마인드를 가져야 할 것이다. 현재 대기업들은 앞다투어 인터넷 시장에 뛰어 든 것과 아울러 인터넷을 이용하여 회사의 내실을 다지는데 많은 힘을 쏟고 있다. 그렇다면 우리 설비업체들은 그와

비슷한 업체를 찾아낸다거나 이용할 줄 아는 현명함을 갖추어야 할 것이다.

셋째로는 설비업체 역시 벤처정신을 갖추어야 할 것이다. 꼭 인터넷이나 IT쪽의 사업을 한다고



해서 벤처가 아니라 늘 도전하며 모험을 걸 수 있는 정신이어야 말로 우리 설비업체에게 있어서 현재의 어려운 난관을 헤쳐나가는 데 가장 중요한 사항이 아닐까 한다.

지금껏 우리는 정보와 빠름에서 왠지 소외되는

듯한 느낌을 떨쳐버릴 수 없이 기존의 방식만을 이용하여 운영해 왔다. 지식정보화나 경쟁력 강화를 먼 곳에서 찾지 말고 작은 것 하나에서 시작함으로써 모든 설비업체가 한 단계 올라설 수 있는 해법을 찾아야 할 것이다.

