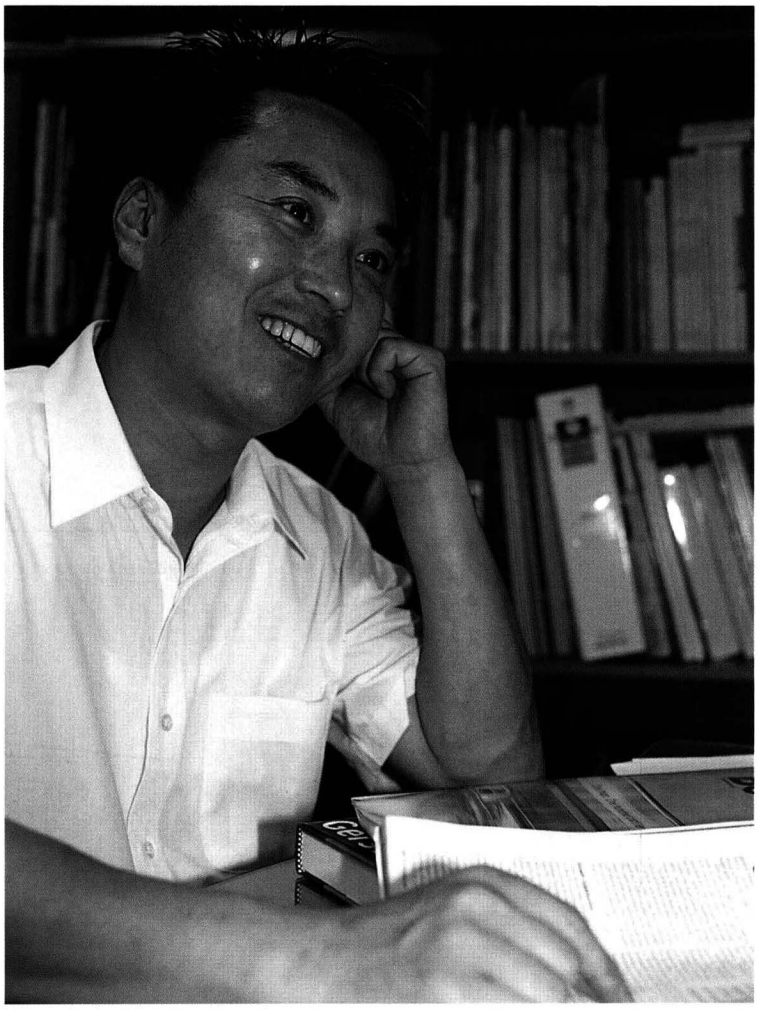
현자賢者 다윗을 닮은 사람, 그가 띄우는 골리앗 '아마존' 과의 승부수



다윗과 골리앗의 흥미로운 대결구도가 다시 한 번 펼쳐진다. 해외학술전문 인터넷 서점 티메카www.tmecca.co.kr가 자신들의 경쟁상대로 세계 최대 인터넷서점 아마존을 당당히 지목한 것이다. 무모하기까지 한 이 대결구도를 걱정스런 낯빛으로 지켜보는 사람들과 달리, 티메카 대표 김태진 씨(38)는 정작 느긋한 표정이다.

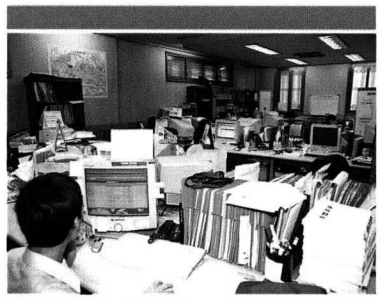
골리앗 아마존에 맞서 그만한 세계적 위상을 갖고 살아남을 수 있다고 자부할 수 있는 비결은 무엇일까? 김태진 씨는 그 답으로 사업모델의 '전문화' 를 말한다. 전문 포털 사이트로 무섭게 사업을 확장하고 있는 아마존 앞에 '전문화' 로 승부를 걸겠다는 그의 말은 아이러니컬하게 들리기도 하는데, 1999년 설립 이후 그간의 행보를 짚어보면 티메카가 노린 골리앗의 급소가 무엇이었는지 짐작할 수 있다.

티메카Tmecca는 테크놀로지 메카Technology Mecca에서 비롯된 이름으로, '기술과 정보의 산실을 지향한다' 는 뜻을 담고 있다. 김태진 씨는 고려대학교와 UCLA를 거쳐 Northrop에서 학위를 수여받고 외서전문기업 동남무역에서 도서중개업의 노하우를 쌓은, 산학을 겸비한 인물이다. 티메카의 사업모델은 해외전문서적과 일반원서만을 제공하는데, 이러한 사업모델은 전 세계적으로 사례가 없는 최초의 비즈니스에 속한다. 특히 사업의 90퍼센트를 해외전문서적에 맞추고 있다는 것은 하나의 '실험' 처럼 보인다.

"티메카의 형식상 대표는 저이지만, 한국에서 IT사업을 해본 리처드 김 본부장, 미국교포 스티브 오, 이렇게 세 명이 의기투합해 만든 회사가 티메카입니다. 1999년 6월, 회사를 설립하고 시작한 일은 데이터베이스를 구축하는 일이었습니다. 처음 20만 권의 전문서적을 데이터베이스화하며 세계 최대 테크놀로지 메카의 꿈을 키웠습니다."

티메카의 현재 누적 데이터베이스는 10월 추가될 일본전문서적 100만 권과 독일전문서적 50만 권을 포함하면 무려 750만 권에 달한다. 750만 권이라는 데이터베이스의 양이 어느 정도인지 잘 가늠되지 않는다면 아마존이 보유하고 있는 데이터베이스와 비교하면 그 가치를 알 수 있다. 2003년 10월 현재 아마존이 보유하고 있는 전문서적 데이터베이스는 400만 권, 이를 볼 때 티메카의 전문서적 데이터베이스 보유량은 세계최고 수준이라는 것을 알 수 있다.

www.tmecca.co.kr 티메카의 홈페이지 화면.



티메카는 세계 최대 규모의 데이터베이스를 토대로 학술전문 인터넷 서점으로서의 대항해를 하고 있다.항해의 재산은 정보와 열정이다.

"아마존과 티메카의 데이터베이스 보유량을 비교하며 티메카의 우월함을 입증하면 아마존이 전문서적에 신경을 쓰지 못할 이유가 없지 않느냐고 많은 분들이 물어 옵니다. 그렇지만 대중에게 잘 팔릴 책을 대량으로 확보하고 판매하는 '월마트 시스템'의 아마존이 전문서적에도 그만한 실력행사를 할 수 있을까요? 책값이 워낙 비싸고, 또 언제 팔릴지 모르기 때문에 그만큼의 재고부담까지 떠안아야 하는 것이 전문서적입니다. '해외전문서적'을 고집하는 것이 티메카 전문화의 한 축이라면 다른 한 축은 바로 '책 없는 서점'에 있습니다. 티메카와 같이 전략적으로 접근하지 않는다면, 전 세계에 산재해 있는 전문서적 출판사와 네트를 형성하는 일 역시 아마존으로선 쉽지 않은 일이지요."

아마존에서 팔리는 책의 평균단가가 10달러라면 티메카에서 팔리는 전문서적의 평균단가는 50달러 선이다. 쉽게 구할 수 없는 전문서적의 경우 몇백 달러에 호가되는데, 이를 통해 얻는 티메카의 부가가치 또한 무시할 수 없다. 경영사례를 넘어 티메카만의 미덕을 또 하나 찾는다면 '인포메이션 프로바이더' 정신을 꼽을 수 있다. 단순히 책을 팔기 위한 '북셀러'가 아닌, 전문서적을 필요로 하는 모든 곳에 동업자 정신을 갖고 철저히 서비스한다는 것이다. 일례로 서울예대에서 이탈리아 판 베토벤 악보를 구할 수 있느냐고 물어온 적이 있었다. 국내 어느 업체에서도 구할 수 없었다는 저쪽의 말에 김태진 씨는 곧장 독일 지사로 전화를 걸었다. 독일 현지직원의 밤낮 없는 발품으로 어렵사리 악보를 구할 수 있었고 서울예대로 악보는 전달되었다. 이렇듯 소비자의 요구를 끝까지 책임져 주는 마케팅 정신이 입에서 입으로 전해지며 티메카는 학교와 기업의 신용거래처로 확실한 자리매김을 했다.

"각 대학을 비롯해 국회 및 국립중앙도서관, 기업체 연구소 등 800여 개의 전문 자료실에 전문서적을 신속하게 공급하고 있습니다. 예스24, 모닝365, 인터파크, 알타비스타 등 해외도서를 취급하는 쇼핑몰에서도 우리 데이터베이스를 사용하고 있지요. 티메카가 보여준 그간의 신뢰도 바탕이 되었겠지만, 가격과 배송 등 인터넷 서점이 경쟁해야 할 부분에서 경쟁력을 갖고 있기 때문입니다."

티메카가 세계의 어떤 전문서적이든 빠르고 값싸게 공급할 수 있는 것은 해외 적소에 지사를 설립한 데 있다. 현재 미국 두 곳과, 영국과 독일 각 한 곳에 티메카의 지사와 물류센터가 갖추어져 있다. 티메카와 네트를 갖춘 세계 전문서적 출판사는 2천여 곳을 넘는데, 750만이라는 데이터베이스의 구축과 '책 없는 서점'이라는 독특한 구조가 가능한 것도 다 여기에 답이 있다.

"세계시장 진출에 있어 티메카의 기술력 역시 모자람이 없다고 생각합니다. 주문도서의 진행상황을 한눈에 살펴볼 수 있는 Tracking Service, 도서구입 시 견적과 주문, 그리고 납품의 전 과정을 온라인상에서 처리하도록 지원하는 COBOS(College & Company Online Book Order System) 등 기술구축에 있어서도 최선을 다하고 있습니다. 현재는 국내수요만 감당하고 있지만 구축된 전문서적 데이터베이스를 번역해 일본과 대만, 그리고 중국시장으로 사업을 확대해 세계로 진출하는 것이 티메카의 비전입니다."

티메카를 통해 주문되는 전문도서의 목록은 상상키 힘들 정도로 다양하다. 해외전문도서를 기본으로 삼고 있지만, 김태진 씨는 정작 자신도 학습이 필요한 때를 많이 느낀다. 김태진 씨는 최고의 지식인들과 함께 어깨를 오래도록 겯고 있으면, 티메카가 지향하는 '지식정보의 산실'은 자연스러운 귀결일 것이라고 자부한다. 다윗과 골리앗의 대결, 그 흥미로운 2막이 어떻게 펼쳐질지 자못 기대된다.

취재 박용두 기자 · 사진 박신우 기자