



# 잡 시장에 새로운 패러다임을 세운다

**ATTO** 강관식 대표  
아토정보기술(주)



2008년 12월 1일 '눈에 보이지 않는 일'을 사고파는 시장이 열린다. 기존 구인·구직의 개념이 아닌, 웹상에서 기업은 '일' 단위로 인력을 모집하고, 구직자는 회사가 아닌 '일'을 선택하는 전자일감시장 이워크랜드(www.eworkland.co.kr)가 이달의 첫날 정식 오픈하였다. 유비쿼터스 환경을 바탕으로 시공간의 제약을 받지 않는 새로운 전자일감시장을 연 주인공은 시너지 프레임이라는 개발 프레임워크로 널리 알려진 강소벤처 아토정보기술(www.attoit.co.kr). 야심찬 서비스를 준비하고 누구보다 떨리는 가슴으로 올해의 마지막 달을 맞이하는 아토정보기술의 강관식 대표를 만나본다.

●● '일감' 중심 발상의 전환

아토정보기술은 2001년 창사 이래 공공/일반 소프트웨어 개발과 SI 사업을 수행해온 중견 벤처이다. 자체개발한 시너지프레임Synergy Frame라는 컴포넌트 기반 웹 개발 프레임워크로 시장에서 탄탄한 입지를 다져왔다. 시너지프레임은 쉽고 빠르게 웹 애플리케이션을 개발할 수 있도록 설계되어 KCC, GS네오텍, 동부정보기술 같은 대기업뿐만 아니라 기획예산처, 건설교통부, 국방부 등 여러 공공기관에서 전자정부 구현을 위한 핵심프레임워크로 사용되고 있다.

이렇듯 업계에서 기술력으로 신뢰를 얻은 아토정보기술에서 새롭게 선보인 것이 바로 전자일감시장(electronic work market)인 이워크랜드 eWorkLand이다. 아직 낯설게 느껴지는 개념인 전자일감시장 이워크랜드의 정의를 묻자 강 대표는 "사이버 공간에서 전 세계의 일을 전자적으로 협업/생산/거래하는 시장이며 일터"라 정의했다.

"이워크랜드는 일감의 거래뿐만 아니라, 네트워크 상에서 공유와 협업을 통해 작업을 수행하고 결과를 생산하는 제2의 삶의 일터이며, 네트워크 상에서 업무조직을 탄력적으로 구성할 수 있는 사이버 오피스이기도 합니다. 또한 개개인의 능력과 창의력이 비즈니스의 중심이 되어 경제적 가치와 함께 인간적 가치도 중시되는 장소이기도 합니다."

이워크랜드에서의 업무흐름은 기업 혹은 기관이 특정 일감을 올리고→ 이에 적합한 인재들이 일감을 찾아 양자간의 계약이 성립되고→ 웹상에서 팀이 조직, 업무 진행 후→ 결과평가까지 이뤄지도록 진행된다. 또한 웹상에서 이뤄질 일감거래 및 업무 수행의 빈틈없는 지원을 위해 전자입찰, 전자계약, 세금계산서 발행, 자동이체 등 업무에 수반되는 서류상 업무를 사이트 내에 모두 갖췄다. 중요자료는 인증서 및 암호화 처리로 안전한 업무처리를 지원한다. '일' 중심의 구인이 이뤄지는 비슷한 개념의 사이트가 몇 곳 있기는 하지만, 웹에서 모든 일처리가 원스톱으로 진행되는 서비스는 이워크랜드가 세계 최초이다.

●● 전자일감시장이 가져올 변화

이워크랜드같은 전자일감시장이 활성화 되면 일이 중심이 됨에 따라 기업은 고용과 조직을 유연하고 탄력적으로 운영할 수 있게 된다. 일하는 인력 측면에서는 해당 업무능력만 갖추고 있다면 시공간의 제약을 뛰어넘어 원하는 일을 하면서 소득을 올릴 수 있다. 물리적인 제약 때문에 묻혀있는 장애우 및 여성인력의 잠재력 활용을 기대해볼 수도 있겠다. 이처럼 일 중심으로의 패러다임 전환을 모토로 한 이워크랜드 탄생배경에는 그가 오래전부터 느껴온 우리 인력시장의 맹점이 깔려있다. "청년 실업은 대기업에만 국한되는 이야기 같습니다. 중소기업은 예전이나 지금

이나 구인난을 겪고 있습니다. 게다가 지방기업은 그 어려움이 훨씬 큼니다. 또 사람을 구하기도 어렵거니와 조직내외적인 문제로 일이 아닌 사람에 매달리게 되는 경우 빈번합니다. 주객이 전도되는 상황인거죠." 중소 벤처기업이 겪는 어려움을 타개키 위해 시공간의 제약 없이 '일' 위주의 노동시장 필요성을 말하는 강 대표. 한편 IMF를 겪으면서 고용안정성이 하락하고 이직이 하나의 문화로 정착되면서 '평생직장'이 아닌 '평생 할 수 있는 일'을 찾는 노동패러다임 변화가 가속화 되는 것도 이워크랜드에 기대를 거는 다른 이유이다.

"이워크랜드의 궁극적인 목표는 전 세계 지식시장을 하나로 묶는 것입니다. 지금은 일감거래에서 시작하지만, 세계 각국의 특허 및 라이선스, 아이디어 등을 거래하는 세계의 지식시장을 만들고자 합니다. 이를 위해 사이버 상의 일터를 위한 협업 기능 확대 구현하는 한편 세계문화권에 적합하게 변경하여 전 세계를 대상으로 서비스하고자 준비하고 있습니다."

아토는 정식 오픈과 함께 이워크랜드 서비스를 널리 알리는 것이 중요한 만큼 다양한 마케팅 전략을 수립하는 한편 이미 지난해 해외진출을 위한 지사도 설립하였다. 해외의 경우 현지 언어, 법률 및 전반적인 사회문화를 포함하여야 하므로 영어 문화권은 인도, 동남아 진출 거점으로서는 베트남을 정해 차근차근 세계진출을 대비 중 이라고.

꾸준한 연구개발과 직원들의 열정을 바탕으로 구축된 아토의 경쟁력은 올해는 매출 60억, 내년에는 이워크랜드 부문확대와 해외 시장 공략 등으로 매출 100억 원을 목표로 하고 있다. 제조업이 아닌 SW개발 기업에 100억이란 매출액은 결코 만만치 않은 목표다. 그러나 강 대표는 "시련을 즐길 수 없으면 사업하지 말라"고 말한다. 더불어 아토에는 "파트너가 아닌 협력업체는 하지 않겠다"는 그들만의 기술 자존심이 있다. 새로운 출발선에 서 있는 아토정보기술의 진짜 승부가 이제부터 시작이다.

