

대한민국에 없는

소프트웨어 만들기

테르텐 윤석구 대표
www.teruten.com

대한민국에는 소프트웨어가 없다. 이말은 다시 말해서 소프트웨어 산업이 존재하지 않는다는 말이다. 현재 우리나라의 산업 구조는 제조업으로 성공을 거두었지만, 서비스업이나 콘텐츠 산업으로 이전되는 과정에서 소프트웨어 기술력 부재의 한계에 부딪히고 있다.

소프트웨어가 중요한 이유는 모든 산업의 수익성을 높이는데 소프트웨어 기술력이 가장 중요한 역할을 하고 있기 때문이다. 따라서 개인적으로 좋은 소프트웨어 회사를 하나라도 더 만드는 것이 향후 국익에 막대한 기여를 할 것이다. 국내 소프트웨어 산업의 붕괴 원인은 근본적으로 지적 자산에 대한 가치를 인정하지 않는 대한민국의 문화적 풍토에 기인한다. 경제적으로 어려운 시절, 보이지도 않는 소프트웨어에 많은 돈을 지불할 수 없었던 우리로서는 마치 외국자라도 된 양, 불법 복제된 소프트웨어들을 마구 사용했었고, 이로 인하여 어떠한 소프트웨어 회사도 제대로 된 수익성을 가질 수 없는 소프트웨어 시장이 형성되었다. 게임 소프트웨어의 경우도 마찬가지다.

게임 소프트웨어 회사에 다니는 친구들은 단지 열정만으로 버티면서 몸이 망가져서 더 이상 버틸 수 없을 때까지 일하다가, 포기하는 경우가 비일비재했다. 이후 온라인게임과 같이 불법 복제의 문제점이 없는 사업모델을 찾아내면서 게임 산업은 급속도로 성장했다. 나는 소프트웨어 사업을 하면서 온라인게임과 같은 패키지 소프트웨어 산업 특유의 성공모델을 찾고 싶었다. 소프트웨어의 본고장인 미국의 캘리포니아에서 소프트웨어를 전공하고, 회사를 시작하면서 미국식 벤처모델을 기대했다. 그러나 이런 꿈

은 회사 설립 직후 바로 깨졌다. 소프트웨어 사업을 이해하고 판단할 수 있는 전문 투자 회사도 없었고, 개발자의 경우 유능한 프로그래머는 있으나, 상용 소프트웨어를 개발하기 위한 설계 전문가를 포함한 전문 개발자는 구할 수 없었다.

먼저 시장을 찾았다. 그리고 우리회사에 가장 적합한 시장은 일본이라는 판단을 했다. 애니메이션과 만화 등 주요 콘텐츠 산업이 존재하고, 기술력 위주의 제조업이 발달하여 핵심 기술 정보 등 보호해야 할 정보를 보유한 고객이 많았다. 문제는 일본시장에 팔 수 있을 만큼 놀라운 수준의 소프트웨어를 만들어 낼 수 있을까였다. 이를 위해서 나는 2가지 전략을 수립하였다. 한국 시장을 테스트베드로 사용한다는 것이 첫 번째 전략이고, 두 번째는 점진적 개선을 추구한다는 것이었다. 나중에 알게 된 것이지만 나의 두번째 전략은 일본의 카이젠 정신과 동일한 것이었다.

테르텐은 국내 시장을 70~80%정도 장악한 뒤 일본 진출을 시도했고 많은 어려움이 있었지만, 조금씩이나마 테르텐이 일본에서 제품력이 좋은 회사로 인식되고 있어서 보람을 느낀다.

지금의 국내 소프트웨어 산업의 현실을 볼 때, 국내외의 우수한 인재들에게 소프트웨어 사업에 뛰어들라고 말하고 싶지는 않다. 하지만 적박한 대한민국의 소프트웨어 시장을 개척하여, 소프트웨어강국으로 만들어 보고자 하는 열정이 있다면 도전해보길 권한다. 테르텐이 성공할지는 아직 미지수이지만, 소프트웨어 대기업이 수많은 우수 벤처 기업들을 이끌어 가는 아름다운 나날들이 올 것이라 믿어 의심치 않는다.

