

## 세계적인 막강

# 지식재산서비스 전문회사로 성장하겠습니다

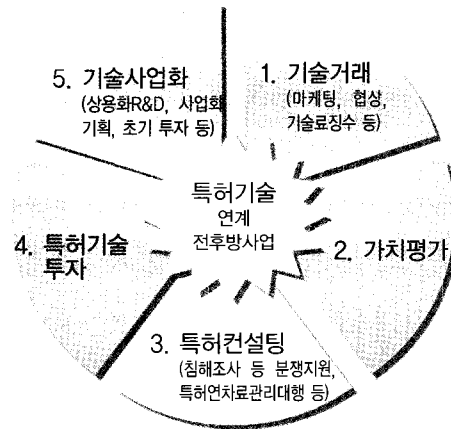
(주)피앤아이비 김길해 대표이사

수많은 실패 및 성공 경험을 바탕으로 앞으로 5년 내에 세계 시장을 주름잡는 Power Korea 대표주자가 되겠다는 (주)피앤아이비의 김길해 대표이사를 만나보자



(주)피앤아이비  
김길해 대표이사

(주)피앤아이비의 중점 사업은 무엇입니까?



한마디로 ‘특허·기술 연계 전후방사업’입니다. 일반적인 회사와 달리 형태가 보이지 않는 특허나 기술 등 지식재산과 관련된 서비스를 상품으로 한다고 말씀드리면 아주 생소하게 들리실 겁니다. 우리 회사는 기술이전 및 사업화촉진법에 의거 정부가 지정한 ‘기술거래기관’으로서 R&D성파로 도출된 결과물들이 수요기업에 원활하게 이전되도록 중개하는 기술거래업무 및 이전대가를 산정하는 가치평가업무를 수행합니다. 또한 특허등록유지를 위한 연차료 관리업무와 특허정보 조사·특허분쟁대응관련 기술 자료 분석·침해조사 등 특허컨설팅업무도 수행하며, 특히 우량 발명이 핵심특허로 공고히 자리매김하도록 필요재원을 투자하거나, 우수 기술의 상용화 R&D 또는 초기투자 등 기술사업화 관련 업무도 수행합니다.

대표이사님께서서는 ‘기술 중매쟁이’로 명성이 자자합니다. 그동안 중매된 기술만 해도 140여 건이 넘는다고 하는데요, 대표적인 것들을 말씀해 주십시오.

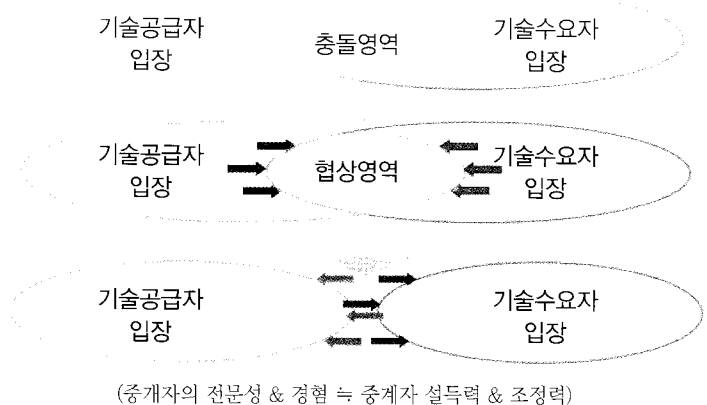
혼자 한 것이 아니라 회사전체 임직원들이 함께 노력한 결과입니다. 2003년에 E연구원의 이동통신단말기 관련 특허기술



들을 패키지화한 후 가치평가 및 마케팅을 수행하여 약 40억 원 규모의 기술거래를 성사시킨 경우를 비롯하여, 2005년에 K사의 에스프로 관련 특허기술, 2006년에 개인보유 아바타 관련 특허기술 및 A사 문자입력관련 특허기술에 대해 각각 가치평가, 마케팅 및 협상을 추진하여, 수억 원 내지 수십억 원 규모의 기술거래를 성사시킨 경우 등 크고 작은 사례들이 다수 있습니다. 특히 문자입력의 경우는 A사(소규모 기술벤처) 기술이 KT로 이전된 이후에도 해당 기술을 다른 기업들에 전략적으로 라이선싱하고 기술료 징수하는 업무까지 포괄 위탁받아 업무를 대행하고 있는데, 현재까지 70여 개 국내외 업체에 기술이전을 완료하여 상당한 기술료 수입을 올리고 있습니다.

업무상 또는 계약상 비밀유지의무가 부과되어 있는 관계로 사례들을 더 구체적으로 밝히지 못하는 점 양해해 주시기 바랍니다.

대표님께서 생각하시는 기술거래의 어려움과 성공비결은 무엇이라고 생각하십니까?



우수한 기술이라 해서 반드시 널리 쓰이는 것이 아닙니다. 또한 고도한 기술이라 해서 반드시 큰 이익을 창출하는 것도 아닙니다. 선남선녀(善男善女)가 서로 잘 만나 화합해야 화목한 가정을 이루어 번성하듯, 좋은 기술도 사업수단이 뛰어난 기업을 만나 적기에 시장 진입해야 상호 win-win할 가능성이 높아집니다. 그런데 기술보유자는 대부분 자기 기술을 과대평가하는 경향이 크고, 반대로 기술수요처는 자신의 사업수완이 기술사업화 성패를 가름한다 생

각하여 기술자체의 역할이나 타인 기술의 가치를 경시합니다. 바로 이런 현상들이 기술이전 활성화를 가로막는 주요인이라 생각합니다.

기술거래를 성공시키려면, 기술이전 조건에 대한 기술공급자 및 기술수요자의 과한 요구를 각각 적정선까지 줄일 수 있는 설득력 내지 조정력이 있어야 합니다. 이를 위해서는 근본적으로 중개자가 양 측으로부터 신뢰를 얻어야 하는데, 기술의 실체와 시장을 꿰뚫어보는 전문성과 풍부한 경험 없이는 신뢰 받기 쉽지 않습니다.

따라서 기술의 핵심이라 할 수 있는 특허에 대한 명확한 분석능력, 기술 트렌드 및 시장동향에 대한 폭넓은 이해와, 수많은 실패 및 성공 경험을 바탕으로 한 설득력이 기술거래 성공의 핵심요인 중 하나라 말할 수 있습니다.

기술의 최대 공급처인 공공연구기관의 기술거래 활성화를 위한 대안을 말씀해 주십시오.

대학, 연구소 등 공공연구기관에 기술이전 전담부서(TLO)가 만들어진 후 많은 발전을 이루었지만 아직 미흡합니다. 기술거래가 활성화 되려면, 우선 연구개발의 질적 수준과 지식재산 창출전략이 고도화되어야 합니다. 특히 로열티 창출가능성이 높은 해외 지식재산 획득에 많은 공을 들여야 합니다. 날카로운 창이나 든든한 방패가 아니라면 아무도 탐내지 않습니다.

그리고 '구슬이 서 말이라도 꿰어야 보배' 이듯 획득된 지식재산과 기술을 적극적으로 활용하는 전략을 과감하게 구사해야 할 것입니다. 정부도 이러한 전략에 걸림돌이 되는 전용실시허락이나 양도 제한 규정 등을 전향적으로 바꾸고, 특허시비 등에 대해서는 별도의 보완책을 세워야 할 것입니다.

위와 같은 지식재산 창출과 활용 활동을 TLO가 주도적으로 수행하도록 시스템을 갖추되 내부 연구역량과 외부 전문기관의 역량을 조화롭게 활용하여야 효율이 극대화될 것입니다. 최근 들어 특허기술시장이 새로운 전기를 맞고 있습니다. 특허청이 금년에 시범사업으로 200억의 창의자본(Invention Capital)을 조성하여 국내에서 창안된 핵심 지식재산의 활용을 돕는다고 합니다. 앞으로 TLO가 이를 잘 이용하면 공공연구기관의 기술이전 활성화에 큰 도움이 될 것이라 생각합니다.

**대표이사님의 경영비전은?**

세계적인 막강 지식재산서비스 전문회사로 성장하는 것입니다. 이를 위해 지금까지 기술거래·기술평가·특허컨설팅 등 경험을 통해 다져 온 실무역량과 역할을 점차 M&A 및 기술사업화 분야로 확대하고, 특허기술 투자 등 창의자본(Invention Capital)과 연계된 활동을 적극적으로 전개해 나갈 생각입니다.

또한, 우수 인재를 영입하고 기존 임직원들의 전문성 향상을 위한 재교육에 심혈을 기울여 내부역량을 극대화하는 한편, 내년 상반기에 특허기술의 보고인 대덕연구단지 내에 지사를 세워 사세를 확장하고, 점진적으로 미국, 일본, 유럽 등 해외 주요 국가에도 거점을 확보하거나 전략적 제휴를 통해 해외에서의 수익 활동을 증강해 갈 것입니다.

지식재산서비스에 관한 한, P&IB는 앞으로 5년 내에 세계 시장을 주름잡는 Power Korea 대표주자로 우뚝 설 것입니다.

대표이사님께서 생각하시는 (주)피앤아이비의 나갈 방향은 무엇이라고 생각하십니까?

지난 2006년 5월경 한국기술거래소의 의뢰로, 우리 회사를 포함한 5개 기술거래기관들이 비즈니스모델 개발에 관한 연구를 공동 수행한 적이 있습니다. 여기서 명확히 확인된 것이 있는데, 바로 해외 기술선진국 어디에도 기술거래 중개수수료로 영속하는 기업이 없다는 사실입니다. 특히 영국 BTG, 미국 CTT 등 우수 선진기업들의 비즈니스모델을 분석해 본 결과, 기술거래 중개활동 중 우량기술을 만났을 때 과감하게 투자해서 성공한 기업들만 수십 년 동안 영속해 왔음을 명확히 인지하였습니다.

한편, 우리 회사는 대표이사인 저를 포함하여 임직원 대부분이 오랜 기간 특허분야에서 다양한 경험을 쌓은 전문가들로 포진되어 있다는 점에서 여타 거래기관들과 차별화됩니다. 즉, 특허와 기술의 내면을 정확히 들여다보고 분별할 수 있는 안목을 지니고 있다는 점이 최대의 강점입니다.

따라서 우리 회사의 나갈 방향은 명확해집니다. 기술거래업무를 지속적으로 전개하되 우량 특허를 만나거나 또는 우수 기술이 사업수단이 뛰어난 기업으로 이전되는 경우 등, 기회가 포착될 때마다 적극적으로 투자해서 장기적

인 비전을 만들어갈 것입니다. 공공연구기관 기술지주회사와는 성격이 사뭇 다르지만, P&IB는 궁극적으로 기술지주회사 형태로 발전할 것입니다.

마지막으로 CEO를 꿈꾸고 있는 젊은이들에게 한 말씀 해주십시오.

창의력과 꿈이 있는 젊은이들이 우리의 희망입니다. 현실이 아무리 어렵더라도 인내하면서 꿈을 향해 한걸음씩 뚜벅뚜벅 전진하는 것이 성공의 가장 빠른 길이라 강조하고 싶습니다.

높은 고지일수록 더 많은 경쟁과 고통을 요합니다. 그리고 인간이기에 누구나 부족함이 많다고 생각합니다. 따라서 자신의 부족함이 무엇인지 냉철하게 분석해 보고 그를 채우려는 노력이 경주되어야 할 것입니다. 스스로 채울 수 없는 역량은 인적네트워크 구축을 통해 확장하는 방법이 현명합니다.

누구에게나 무엇인가 중요한 결정을 해야 하는 어려운 순간이 닥칠 것입니다. 이 때 겉보기보다는 실질을 중시해야 시행착오를 줄일 수 있다고 생각합니다. 저의 경우 대학 졸업 때 대기업인 '삼성전자' 와 아주 작은 '특허사무소' 중 어디로 갈지 고민한 적이 있습니다. 결국 특허의 매력에 이끌려 주변 반대를 무릅 쓰고 삼성에 대역장학금(등록금)까지 갚으면서 특허사무소를 택했습니다. 돌이켜보면 고난의 길이었지만 다양한 경험과 나름 전문성을 쌓을 수 있어서 지금의 역할을 할 수 있다고 생각하기에 보람이 더 큼니다.

실패는 성공의 밑거름입니다. 가벼이 여겨서도 아니 되겠지만 결코 두려워할 필요가 없습니다. 긍정적 사고와 '하면 된다!' 는 신념으로 무장하고 열과 성을 다하여 행하면 이루지 못할 것이 없다고 생각합니다. 창의력과 꿈을 품은 젊은이들의 건투와 성공을 기원합니다.

| 발명특허 2009.9

