kotra자료 10-090

유럽 주요국 SW시장

kotra
Korea Trade-Investment
Promotion Agency

머리말

최근 스마트폰의 열풍에서도 볼 수 있듯이 세계 IT 시장에서 소프트웨어가 차지하는 중요성이 날로 높아지고 있습니다. 시장조사 기관인 IDC에 의하면 2002년 이래 세계 소프트웨어 시장 규모가 연평균 8.2%씩 성장해 2015년에는 1조 7,200억 달러에 이를 것으로 예상되고 있습니다. 특히 각국의 그린 환경 정책과 보조를 맞춘 지능형 교통 시스템이나 인터넷 보급 정책과 관련된 원거리 교육 시스템의 확산은 새로운 소프트웨어 시장의 부상 역시 예고합니다.

그러나 현재 세계 소프트웨어 시장은 몇몇 글로벌 기업이 선점하고 있으며, 우리 기업의 세계시장 점유율은 단지 1.8% 수준에 불과한 것이 현실입니다. 이러한 상황에서 우리 기업의 효과적인 세계시장 진출을 위해서는 우선 향후 각국의 소프트웨어 정책과 관련하여 성장 잠재력이 있는 분야에 초점을 맞춘 진출 전략이 필요한 한편, 현지 유력 유통업체와의 전략적 제휴 등을 통한 현지 네트워크 강화가 필요한 것으로 지적됩니다.

이에 KOTRA는 우리 소프트웨어 기업들의 세계시장 진출 교두보 역할을 할 수 있는 주요 11개 국가를 선정하여 관련 시장 정보를 담은『주요국 10대 유망 소프트웨어』를 발간하였습니다. 본 자료에 수록된 각국의 소프트웨어 관련 정책, 유망 분야와 틈새시장, 주요 경쟁사와

유통사에 대한 정보가 우리 기업의 현지 시장 진출에 유용한 길잡이가 되기를 바랍니다.

이 책이 나오기까지 수고해 주신 각 지역의 11개 코리아 비즈니스 센터(KBC) 관계자 여러분, 기획과 편집을 맡아 수고해 주신 소프트웨어 시스템산업팀 관계자 여러분께 심심한 감사를 드립니다.

2010년 9월

KOTRA 해외마케팅본부장 곽 동 운

목 차

Ⅰ. 영 국 ····· 5

Ⅱ. 독 일 ····· 29

Ⅲ. 프랑스 ····· 55

Ⅳ. 이태리 ····· 89

Ⅴ. 스페인 ····· 107

Ⅵ. 스위스 ····· 125

Ⅶ. 스웨덴 ····· 141

Ⅷ. 덴마크 ····· 171

❑ 2010년 KOTRA 발간자료 목록 ····· 256

영 국

Ⅰ. 영국 소프트웨어 산업 분석

1. 영국 SW 산업의 일반 개요

□ SW 시장 일반규모

o 영국 통계청에 따르면 2009년 영국의 GDP는 1,264조 파운드, 1인당 GDP는 2만474 파운드로 이는 2006년보다 적은 수치임. SW 수출액도 2006년 3억9천7백만 파운드에서 2009년 9천5백만 파운드로 대폭 감소되었음.

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *
SW 생산액 (백만 파운드)	NA	NA	NA	NA	NA
SW 수출액[1] (백만 파운드)	397	132	95	95	25(1분기)
종사자 수	NA	NA	NA	NA	NA
기업 수[2]	96,380	100110	118,610	118195	-
GDP 규모[3]	1,289,833	1,322,842	1,330,088	1,264,077	-
1인당 GDP 규모[4] 파운드	21,289	21,695	21,669	20,474	-
전체산업에서 SW산업의비중	NA	NA	NA	NA	NA

1) ONS(The Office for National Statistics), UK Trade in Goods Analysed in Terms of Industries Quarter 1 2010avaiable at: http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=731&Pos=&ColRank=1&Rank=272
2) ONS, UK Business: Activity,Size and Location, 2006, 2007, 2008, 2009
3) ONS, GDP adjusted for inflation
4) ONS, GDP inflation adjusted per capita

o 영국 소프트웨어 분야별 시장 크기는 'IT 서비스 > 어플리케이션 소프트웨어 > 시스템 소프트웨어' 순이며, 특히 IT 서비스 분야가 시장의 대부분을 차치하고 있음.

< 소프트웨어 분야별 시장 크기[5] >

(단위 : 백만 파운드)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
System Software	4192	4465	4599	4485	4504
Application Software	4554	4845	4990	4820	4829
IT 서비스	35647	38038	39356	39173	39899
합 계	44393	47348	48945	48478	49232

□ 소프트웨어 기술인력[6]

o 소프트웨어 관련 학과 박사 수, 석사 수 컴퓨터 관련학과(computer science)를 전공한 대학원생(박사, 석사)의 수는 2005년 24510명에서 2008년 19945명으로 점차 줄어들다가 2009년에 21900명으로 소폭 상승함. 컴퓨터 관련학과 중 소프트웨어 엔지니어링 학과의 학생 수도 비슷한 패턴을 보임.

5) CBI, The software and IT services market for offshore and nearshore outsourcing in the United Kingdom, 2009.9

6) HESA(Higher Education Statistics Agency), availabe at : http://www.hesa.ac.uk/index.php?option=com_datatables&Itemid=121&task=show_category&catdex=3

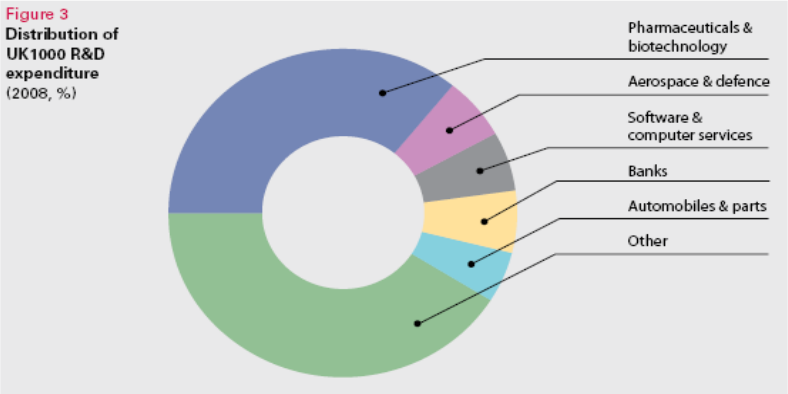
(단위 : 백만 파운드)

구분	2005	2006	2007	2008	2009
Computer Science	24510	23240	23080	19945	21900
Software engineering	1835	1725	1765	1665	1780

*2010년은 예측치 (단위 : 명)

o 소프트웨어 R&D 연구기관 투자 증가R & D 관련 보고서에 따르면 영국 회사들이 소프트웨어와 컴퓨터 서비스 관련 R & D 연구 기관에 투자하는 비중이 점점 증가하는 추세이며 영국 전체 산업에서 약물, 생물 공학에 이어 3위를 차지하고 있음.

연구기관 투자회사 UK 1000 개 회사 중 154개의 회사가 SW와 컴퓨터 서비스 분야에 투자 (2008년 1,623백만 파운드)하고 있고 이 수치는 전년도에 비해 9% 상승



*자료원 : R & D Scoreboard(2008)

□ 소프트웨어의 수출동향

o 소프트웨어의 수출액과 수입액 모두 감소하는 추세임. 수출액은 2006년 3억9천7백만 파운드에서 2009년 9천5백만 파운드로 크게 감소하였고, 수입액도 2006년 2억9천만 파운드에서 2009년 1억5천만 파운드로 크게 감소함.

구분	소프트웨어 시장규모	수출액[7]		수입액[8]	
			비율		비율
2010*	49232	25(1분기)	-	30(1분기)	-
2009	48478	95	0.20%	150	0.31%
2008	48945	95	0.19%	173	0.35%
2007	47348	132	0.28%	219	0.46%
2006	44393	397	0.89%	290	0.65%

* 2010년은 예측치

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

○ 통계청의 조사에 따르면 2009년 영국의 인구[9]는 6천백7십9만 명 정도로 추정됨. 전체 인구의 125%가 휴대폰을 보유하고 있으며 전체 가구의 70%에서 인터넷 접속이 가능, 브로드밴드 보급률도 67%에 이르는 것으로 나타나 통신 인프라는 잘 갖추어져 있는 것으로 보임.

7) ONS, UK Trade in Goods Analysed in Term of industries
8) ONS, UK Trade in Goods Analysed in Term of industries
9) ONS, Population estimates for UK

(단위 : 백만명)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
인구	60.58	60.99	61.40	61.79	-
휴대폰 가입자수[10]	69.76 (115%)	73.54 (121%)	75.75 (123%)	77.36[11] (125%)	-
인터넷 보급률[12]	14.26 (57%)	15.23 (61%)	16.46 (65%)	18.31 (70%)	-
브로드밴드 보급률[13]	9.91 (40%)	12.82 (51%)	14.14 (56%)	16.52 (63%)	-

* 2010년은 예측치

3. 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책

○ 지난 5월 영국 총선이 끝나고 보수당(Conservative)과 자유민주당(Lib Dem)이 연립 정부를 구성한 가운데, 그 동안 집권했던 노동당이 추진하던 정책들이 속속 폐기되고 있음.

○ 연립정부는 이미 노동당이 추진했던 ID 카드제도 (개인의 ID정보를 데이터베이스화 하려는 정책)를 폐기하겠다는 발표를 했으며 디지털 경제 법안(정부가 저작권 침해에 해당하는 웹사이트를 차단할 수 있도록 하는 법안) 역시 논란의 쟁점이 될 것으로 보임.

10) OECD, available at: http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=23111
11) ITU (International Telecommunication Union), available at: http://chartsbin.com/view/3y8
12) ONS, Internet Access Households and Individuals 2009
13) ONS, Internet Access Households and Individuals 2009

○ 연립정부를 구성하는 두 정당은 IT정책에 있어서 유사한 점이 많음. 가장 비슷한 기조는 시민적자유(civil liberties) 부분으로 특히 대형 정부 데이터베이스(large government databases)와 사회 감시(the surveillance society) 부분에 공통적으로 많은 관심을 가짐

○ 또한 두 정당은 오픈 소스 소프트웨어에 큰 관심을 가지고 있음. 보수당은 주요 정부 IT 프로젝트에 오픈 스탠다드를 이용해 오픈 소스 이용을 위한 기반을 만들 것이라고 말했으며 자유민주당도 오픈 소스의 비용편익(cost benefits)에 대해 자주 언급함.

○ 두 정당 모두 통신 인프라 구축에 많은 신경을 쓰고 있음. 보수당의 경우, 2017년까지 100Mbps 초고속 인터넷 망을 거의 모든 가정에 보급 함으로써 유럽 최고의 인프라를 갖추는 것이 지난 총선 때 IT분야 핵심 정책이었음. 자유민주당의 경우도 통신 인프라 소외 지역에 우선 투자하며 공공도서관과 같은 시설을 이용하여 지역 주민들이 인터넷 사용에 문제가 없도록 하는 정책을 가지고 있었음.

Ⅱ. SW 솔루션 상위 10개 제품

1. 2012년 유망 SW 분야[14)]

○ MPF의 Software Industry Forecast(2009)에 따르면 영국 소프트웨어 시장은 아래와 같이 10개의 부분으로 나뉠 수 있음. 이 중 가장 큰 시장을 차지하는 품목은 OS/Storage 부분으로 2009년 11억8천백만 불의 시장규모를 보임.

○ 2012년 시장규모 예측치를 보면 대부분의 시장은 소폭 상승할 것으로 보이나 ERP, Authoring and Publishing, Engineering의 경우 약간 하락할 것으로 예측됨.

○ 상대적으로 큰 폭의 성장률이 예측되는 부분은 Security와 Applicaton Developmnet 품목으로 각각 6.1%, 2.6%의 성장률이 예측됨.

번호	소프트웨어 품목	2009년 시장규모 (백만불)	2010년 시장규모 (예측치)	성장률 (%)	주요국별 수요분석 및 선정사유
1	OS/Storage	1181	1233	1.4%	
2	Database System and BI	1068	1092	0.7%	
3	ERP	965	950	-0.5%	
4	Application Development	609	657	2.6%	
5	Authoring and Publishing	523	511	-0.8%	
6	CRM	435	440	0.4%	
7	Security	432	515	6.1%	
8	Engineering	347	340	-0.6%	
9	Collaboration Apps	336	345	0.9%	
10	System Infrastructure & Network Mgmt	331	338	0.8%	

* 2010년은 예측치

14) MPF, Microsoft Industry Forecast(2009)

2. 분야별 주요기업 현황[15][16]

○ OS/Storage

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	Microsoft(US)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C
2	HP(US)	기업고객	B2B
3	EMC(US)	기업고객	B2B
4	Symbian(UK)	기업고객	B2B
5	Apple(US)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C

○ Database System and BI

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	IBM(US)	기업고객	B2B
2	Oracle(US)	기업고객	B2B
3	SAP(US)	기업고객	B2B
4	Cognos(US)	기업고객	B2B
5	SAS(US)	기업고객	B2B

○ ERP

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	SAP(US)	기업고객	B2B
2	Oracle(US)	기업고객	B2B
3	Infor GlobalSolutions(US)	기업고객	B2B
4	Sage(UK)	기업고객	B2B
5	Micorsoft(US)	기업고객	B2B

15) Market report 2005, Key Note Ltd
16) Eurosoftware 100, available at : http://www.eurosoftware100.com/

○ Application Development

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	IBM(US)	기업고객	B2B
2	HP(US)	기업고객	B2B
3	Microsoft(US)	기업고객	B2B
4	CA(US)	기업고객	B2B
5	Compuware(US)	기업고객	B2B

○ Authoring and Publishing

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	Adobe System(US)	기업고객	B2B
2	Microsoft(US)	기업고객	B2B
3	Quark(US)	기업고객	B2B
4	Just Systems(JP)	기업고객	B2B
5	Madcap Software(US)	기업고객	B2B

○ CRM

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	SAP(US)	기업고객	B2B
2	Oracle(US)	기업고객	B2B
3	Microsoft(US)	기업고객	B2B
4	Salesforce.com(US)	기업고객	B2B
5	Micorsoft(US)	기업고객	B2B

○ Security

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	Symantec(US)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C
2	AVAST(CZ)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C
3	McAfee(US)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C
4	Check Point Software(US)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C
5	Avira(DE)	기업고객, 일반고객	B2B, B2C

○ Engineering

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	SAS(US)	기업고객	B2B
2	Autodesk(US)	기업고객	B2B
3	Dassault Systems(FR)	기업고객	B2B
4	PTC(US)	기업고객	B2B
5	Cadence Design Systems(US)	기업고객	B2B

○ Collaboration Apps

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	Siemens PLM(US)	기업고객	B2B
2	SAP(US)	기업고객	B2B
3	Oracle(US)	기업고객	B2B
4	IBM(US)	기업고객	B2B
5	UNIT4(NL)	기업고객	B2B

○ System Infrastructure & Network Mgmt

번호	기업(국가)	주요고객	유통방법
1	BMC Software(US)	기업고객	B2B
2	Fujitsu(JP)	기업고객	B2B
3	Sungard(US)	기업고객	B2B
4	Compuware(US)	기업고객	B2B
5	Novell(US)	기업고객	B2B

3. 소프트웨어 유통

○ 비즈니스 소프트웨어 분야

- 컴퓨터 소프트웨어 발행자들은 그들의 상품을 여러 다양한 방식으로 유통시키는데 OEM, 볼륨 라이센싱, 온라인 서비스 제공자, 재 판매업(reseller), 도매 유통업체, 소매업체 등이 있음

○ 레저 및 엔터테인먼트 소프트웨어

- 영국 컴퓨터 게임 시장의 선도적인 유통업자들은 테스코, DSG 인터내셔널(PC world 소유주), GAME 그룹 등이 장악하고 있음.

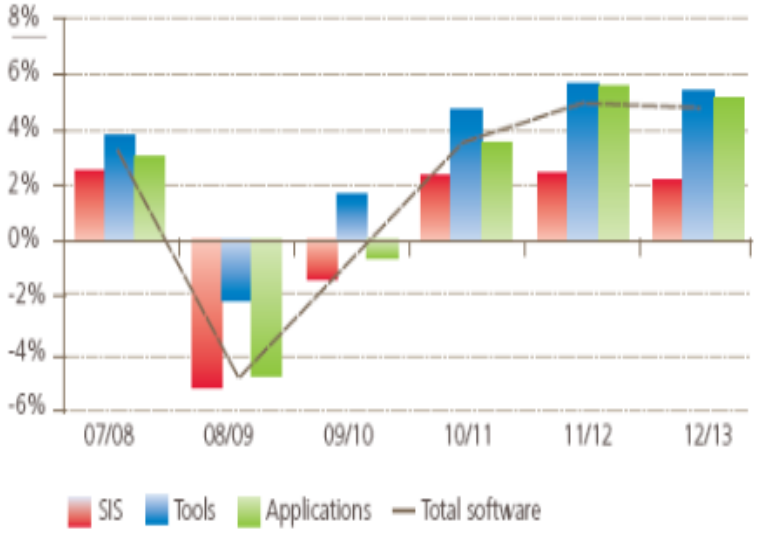
- 게임(GAME) 그룹은 영국 최대 게임 소프트웨어 전문 유통업체로 2007년 200점이 넘는 점포를 세워 사업을 확장하였고 하이스트리트 가에 음악 전문 유통업체인 HMV 도 컴퓨터 게임 판매에 초점을 둔 사업 전략을 세움

Ⅲ. 영국 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

□ 영국 SW 산업 동향

○ 지난 2년 동안 영국 SW시장이 예상치 않게 성장률에 감소를 겪었으나 여전히 80억 파운드 이상 순이익을 남겼고 2010년부터 다시 상승세를 탈것으로 예상.
아래 표 영국 SW 상품별 성장률에서 2010년 인프라스트럭처 소프트웨어(SIS) 분야의 성장이 다소 주춤한 반면 툴, 어플리케이션 소프트웨어는 대폭 상승할 것으로 예상

영국 SW 상품별 성장률



Source: TechMarketView, PAC

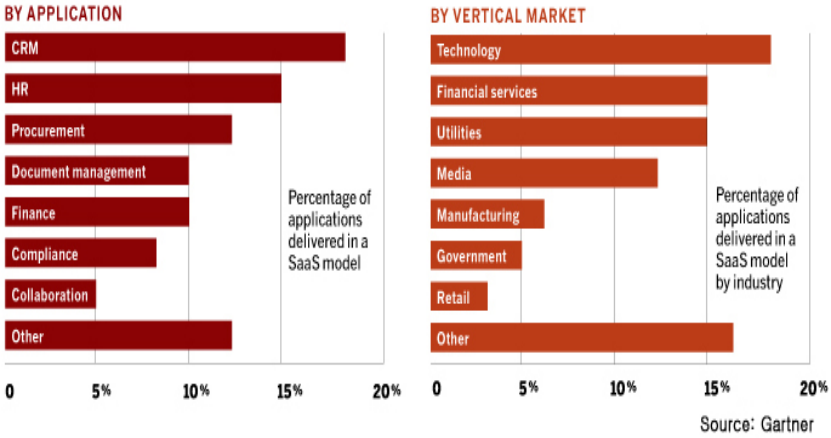
○ 서비스형 소프트웨어 (Saas: Software as a Service)

- Saas는 사용자가 제품을 사용한 만큼, 또는 미리 계약된 일정 금액의 사용료만 지불하는 종량제 또는 정액제 비용 방식의 소프트웨어임

- Saas를 통해 제공되는 소프트웨어는 UI를 통한 간단한 설정 변경으로 사용자가 원하는 기능이나 자원을 직접 추가도는 제외할 수 있는 특징을 갖춤

- 영국 SW에서 Saas는 12% 이상을 차지하고 이 수치는 점점 증가할 것으로 예상

세계 Saas 서비스 확장률



○ 클라우드 컴퓨팅(Cloud Computing)

– 클라우드 컴퓨팅은 IT에서 요구되는 컴퓨팅 자원을 온라인 방식의 서비스로 제공한다는 뜻으로 다양한 종류의 IT 자원

을 클라우드(인터넷)에 배치하고 기존의 인터넷 기술을 활용하여 원하는 수준의 확장성을 가진 컴퓨팅 자원을 클라우드를 통해 제공·사용한다는 의미임.

- 표준화된 IT 기반 기능, 인터넷을 통한 접근, Always on 기능, 수요에 따른 확장성 지원, 사용량에 따라 부과되는 비용, 웹 브라우저 또는 특별 프로그램 기반의 인터페이스, 사용자 셀프서비스 등이 클라우드 컴퓨팅의 주요 특징임. 클라우드를 통해 다양한 종류의 서비스가 가능하며 이 모든 서비스는 인터넷을 통해 이루어짐.

- 클라우드 컴퓨팅은 SaaS의 범위를 인프라 영역으로 넓힌 개념임. 확장성과 융통성이 SaaS와 클라우드 컴퓨팅의 주요 특징이지만 SaaS 전체 솔루션이 클라우드 컴퓨팅과 동일한 확장성을 가졌다고는 할 수 없음. 세일즈포스닷컴의 SaaS 솔루션은 클라우드 안에서 비즈니스용 애플리케잉션이 제공될 수 있도록 개발된 것이며, 페이스북 또한 클라우드 안에서 작동하는 소셜 네트워킹 애플리케이션이라고 할 수 있음.

○ 새로운 플랫폼 출현

- 이제 랩탑이나 PC가 아닌 모바일, 아이팟과 같은 여러 다양한 플랫폼들을 통해 인터넷 접속을 하는 시대가 옴에 따라 소프트웨어 개발에도 많은 영향을 미치고 있음

- 이 현상으로 인해 이제 마이크로 소프트 윈도우와 SAP ERP와 같은 프로그램들의 장악 시대는 가고 소비자들은 마이크로소프트의 AZURE, BPOS 같이 소비자들이 원하는 서비스

를 이용할 수 있게 됨

○ 영국 SW 산업의 취약점

- 재정적 지원 부족: 미국에 비해, 영국 소프트웨어 개발자들이 벤처 자금을 지원받는데 어려움이 있음

- 마케팅 전문가 부족: 많은 영국의 최고 개발자들은 그들의 상품을 투자자들과 시장에 홍보하는 능력이 부족함

- 글로벌화 실패: 많은 영국 소프트웨어 회사들은 영국 시장에 겨냥하는 경우가 있음

- 경영 기술 부족: 대부분의 영국 중소 SW 회사들은 위험을 감수한 경영을 계획하지 않고 현재 상황에 안주하는 경향이 있어 글로벌화와 기업 확장에 관심이 없는 듯함

□ 우리나라 기업 영국 진출 전망

○ 영국 소프트웨어 시장은 Microsoft, IBM 등 글로벌 빅 컴퍼니들이 장악하고 있는 실정임. Key Note Ltd의 2005년 마켓 분석 보고서에 따르면 15개의 선두기업이 전체 마켓의 50% 이상을 장악하고 있으며 이 15개의 기업 중 오직 4개 기업만이 영국 기업인 것으로 나타남. 따라서 영세한 우리나라 소프트웨어 기업들이 직접 진입하기에는 많은 어려움이 있을 것으로 보임.

○ 글로벌 빅 컴퍼니들 사이에서 안정적인 마켓쉐어를 보여주고 있는 영국 소프트웨어 기업들을 살펴보면 accounting이나 banking 등 한 가지 분야에 특화되어 있는 경우가 많음.

따라서 영국 소프트웨어 시장에 진출하기 위해서는 이처럼 글로벌 컴퍼니들과 차별화된, 보다 특화된 분야에 창의성을 발휘하여 접근하는 것이 현명해 보임.

○ 지난 5월 출범한 새 정부가 큰 관심을 가지고 있는 오픈 소스 소프트웨어 부분도 눈여겨 볼만함. 정부는 주요 정부 IT 프로젝트에 오픈 스탠다드를 이용해 오픈 소스 이용을 위한 기반을 만들 것이라고 말함. 오픈 소스 소프트웨어를 통해 경쟁을 유발하고 비용편익(cost benefits)을 도모하려는 이러한 정책은 영국의 재정위기와 맞물려 시장에 큰 변화를 가져올 것으로 예상됨.

○ Microsoft Software Industry Forecast(2009)가 2012년 가장 큰 성장률을 보일 것으로 예측한 보안 분야도 관심가져 볼만함. 기업들은 경기 침체 상황에서도 보안 부분에는 지속적으로 투자를 하는 것으로 나타났고 이러한 경향은 앞으로도 지속될 것임. 또한 보안 부분은 기업고객 뿐만 아니라 개인고객도 주요 고객이 되기 때문에 초창기 개인고객 확장을 통해 낮은 브랜드 벨류와 제한적 유통망의 한계를 극복하는 것도 하나의 방안이 될 것으로 보임.

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. 영국 토종 SW 기업

○ 영국 경기침체에도 불구하고 SW 기업들은 꾸준한 회복력을 보여주고 있으며 특히 오토노미(Autonomy)와 마이크로 포커스(Micro Focus)와 같은 영국 기업들은 경기불황의 영향 없이 좋은 성과를 보여줌

영국 SW 기업 리스트 (백만 파운드)

Rank	Company	Software Revenue - Worldwide in millions of pounds	as a % of total revenue	Software revenue - UK
1	Sage	881	76	179
2	Misys	307	55	17
3	Logica	271	9	45
4	Symbian	175	90	5
5	Autonomy Group (Incl. Zantaz in July 07)	145	84	10
6	Reuters Enterprise	130	29	23
7	AVEVA	113	89	7
8	iSoft (acquired by IBA Health in Aug 07)	112	64	60
9	Fidessa (incl. LatentZero as of May 07)	105	78	35
10	SDL	105	89	10

자료원: PAC, 2007

□ 세이지 그룹(SAGE Group PLC)

○ 개요

설립연도 : 1981년

설립자: 데비드 골드만

본사: 영국 뉴카슬, 그 외 유럽, 북미 등 24개국에 지사 보유

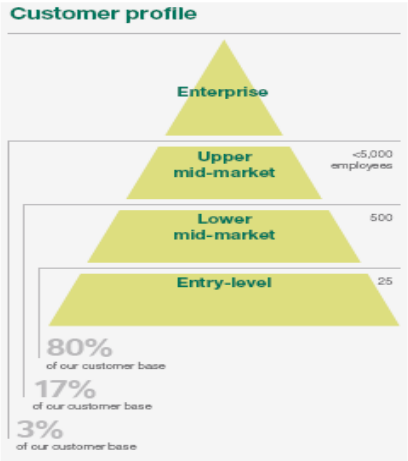
인원: 13,400

상품: 회계(accounting), CRM, MRP

회사 홈페이지 : www.sage.com
영업 수익: 1,439.3 백만 파운드 (2009)
매출액: 189.5 백만 파운드 (2009)
주요 고객: 중소기업 (80%)

상품 분야별 수익률(%)	
Accounting	55
Industry-Specific	26
HR and payroll	10
CRM	4
Payment processing	5

자료원: sage annual report 2009



자료원: sage annual report 2009

○ 경쟁사

- 세이지 그룹은 2008년 전체 글로벌 ERP 소프트웨어 수익의 9% 시장 점유율을 보였으며 이 분야 주요 경쟁사로 SAP, 오라클, 마이크로소프트가 있음

- 웹기반 또는 클라우드 솔루션 분야에서 Intacct, NetSuite 그리고 SAP 과 같은 회사들이 경쟁상대로 떠오르고 있음

○ 세이지그룹 비즈니스 전략
- 상품 및 서비스 전략: 중소기업들의 요구가 다양해짐에 따라

웹이나 모바일 장치를 통한 데이터 접근이 중요함을 인지하고 소비자들에게 소프트웨어를 판매와 대여를 통해 융통성 있는 서비스를 제공

- 인수전략 : 세이지는 경기침체 상황에도 현존 시장에서 위치를 강화하고 새로운 시장에 진출하기 위해 전문 분야 기업 인수를 통해 그 입지를 더욱 강화시킴

- 유통 강화: 세이지 그룹의 경쟁적인 장점은 전 세계에 3만 개 사업 파트너와 4만 명의 회계사들과 함께 유통을 강화하기 위한 마케팅 전략을 세움

□ Misys

○ 개요

설립연도: 1979년

본사 : 영국 런던

회장 : 제임스 크로스비 경

상품 : 소프트웨어

운영 수익 : 115.4 백만 파운드(2009)

매출액 : 89.6 백만 파운드 (2009)

직원 수 : 5,411

회사 홈페이지 : www.misys.com○ 경쟁사

미국 소재 헬스케어 소프트웨어 회사 Cerner Corporation 그리고 금융 분야 회사

SunGard Data Systems Inc.와 세이지 그룹이 경쟁사로 주목

○ 회사 특징

- 상품 서비스 전략 : Misys는 금융 서비스 및 헬스케어 산업 기관들에게 통합 솔루션을 제공하고 은행 및 재무 & 자본 시장에서 또한 좋은 성과를 보이고 있음

- 파트너쉽 및 협력 관계 개발 : 디지털 차이나, IBM, Wipro, HCL 그리고 SAP과 파트너 쉽을 맺고 소프트웨어 분야 강화

- 합병 전략: 2008년 Allscripts과 합병으로 헬스케어 서비스 분야를 강화시킴

- 특히 헬스케어 기술 소프트웨어를 공급하는 회사로 15만 명의 의사와 700 곳이 넘는 병원에 서비스를 제공

□ 시사점

세이지와 Misys의 공통점은 특정 분야의 상품을 향상시키기 위해 그 분야 전문회사와 공격적인 합병과 인수가 이루어졌음

독 일

I. 독일 소프트웨어 산업 분석

1. 해당국 SW 산업의 일반 개요

□ SW 시장 일반규모

○ 독일의 소프트웨어 및 IT 서비스 산업은 2003년부터 2008년까지 지속적으로 성장했으며, GVA 기준 국민경제 평균치 보다 높은 성장률을 보이고 있음

- 이에 따라 GVA에서 소프트웨어 및 IT 서비스 산업이 차지하는 비중 역시 2003년 1.5%에서 2009년 1.66%로 높아짐

- 2009년의 경우 생산액은 141억 유로로, 2008년보다 3억 유로 감소한 것으로 추정되나, 2010년에는 다시 성장세를 보일 것으로 추정

< 독일 소프트웨어 시장 규모 >

(단위: €십억)

구분	2004	2005	2006	2007
생산	11.8	12.6	13.2	13.9
수출	6.54	6.90	7.36	8.59
종사자(명)	504,000	520,000	544,000	564,000
기업(개사)	45,206	47,105	51,762	54,101
GDP 규모	566.40	576.30	603.80	624.60

○ 2005년의 경우, ICT 분야가 전체 GVA에서 차지하는 비중은 5.8%로, 자동차 산업과 기계공작 산업보다 비중이 높음

- 이는 유로로 환산하였을 때 1,180억 유로에 달하는 것으로 이중 소프트웨어 및 IT 서비스 산업이 차지하는 비율은 23.6%

< 독일 IT 시장 분야별 규모 및 비중 >

(단위:€억,%)

전체 IT 분야	ICT 컨텐츠	ICT 하드웨어	ICT 서비스	소프트웨어/IT 서비스
1,181	285	267	350	278
100%	24.1%	22.6%	29.7%	23.6%

○ 기타 OECD 국가와 비교했을 때, 독일 소프트웨어 및 IT 서비스 산업이 민간 경제에서 차지하는 비중은 미국, 일본과 유사하며 ('08년: 3.3%) 이는 중위권에 해당

< 주요 OECD 국가 IT 서비스 및 소프트웨어 산업 비중>

(단위: %)

국가	비중	국가	비중
아일랜드	7.0	체크	3.8
스웨덴	6.8	덴마크	3.7
영국	5.3	**독일**	**3.3**
프랑스	5.0	미국	3.0
노르웨이	4.7	캐나다	3.0
핀랜드	4.6	오스트리아	3.0
이탈리아	4.3	한국	2.2
네덜란드	4.1	일본	2.1

* 자료원: OECD (2008)

○ 독일 소프트웨어 및 IT 서비스 산업이 세계 시장에서 차지하는 비중은 7.5%로, 미국·일본·영국에 이어 네 번째로 큰 규모이며, 지속적인 성장세를 보이고 있음

< 독일 소프트웨어 시장 분야별 비중>

(단위: %)

구분	비중
Network and Database management	24.70
General business productivity and home use applications	23.20
Cross-industry and vertical application	20.80
operating system software	18.50
other system software	8.70
other application software	4.10
합 계	100

○ 독일 소프트웨어 시장의 매출은 2009년 기준 경우 226억 달러이며, '05-'09년 연평균 성장률은 5.2%

- 소프트웨어 시장에서 가장 비중이 큰 분야는 네트워크와 데이터베이스 관련 분야로, 2009년 총 56억 달러의 매출액을 기록

○ 유럽 소프트웨어 시장에서 독일이 차지하는 비중은 25.6%('09년, 매출기준)로, 유럽 최대규모이며, 그 뒤를 영국과 프랑스가 잇고 있음

< 유럽 소프트웨어 시장 국가별 점유율 (2009년) >

(단위: %)

구분	비중
독일	25.60
영국	20.10
프랑스	17.40
이태리	6.50
스페인	5.50
기타 유럽	24.90
합계	100.00

○ 컴퓨터 사용의 기반인 OS 분야에서는 마이크로소프트의 윈도우즈가 변함없이 시장을 주도

- 93.4%의 사용자가 윈도우즈를 이용하고 있으며, '10년 현재 독일에서 가장 많이 이용되는 버전은 XP

- 특히 기업들이 비스타의 도입을 꺼려하고 있으며, 바로 윈도우즈 7을 이용할 계획

○ 데이터 보존과 바이러스의 위험으로 인해 보안 프로그램은 기업과 개인이 모두 중요시 하고 있음

- 전 세계적으로 보안 소프트웨어는 2008년 18.6% 성장한 135억 달러의 매출을 기록

- 특히 이메일 보안과 웹 게이트웨이 분야가 빠른 성장세를 보이고 있으며, 보안 소프트웨어 시장에서는 전문 중소기업이 약진

○ 게임 소프트웨어의 경우, 콘솔 부문의 빠른 성장에도 불구하고 여전히 컴퓨터용 소프트웨어의 비중이 최대

- 다른 한 편으로는 온라인 게임 부문이 급성장하고 있으며, 온라인 게임에서는 판권이 아닌 월별 사용료를 징수하는 새로운 수익모델이 자리잡고 있음

- PricewaterhouseCoopers는 컴퓨터 소프트웨어의 매출이 감소하는 대신, 온라인 게임의 매출이 증가하고 In-Game-Advertising의 비중 역시 높아질 것으로 예상

○ '08년 표준 소프트웨어 시장의 매출액은 147억 유로로 전년 대비 5.3% 성장

- 매출액 1위는 마이크로소프트로 경제위기로 인해 '09년은 매출액 감소를 기록하였으나, '10년에는 윈도우즈 7과 오피스 신버전 출시로 인해 성장세가 예상됨

- 2위는 기업용 소프트웨어 전문기업인 SAP로, 중소기업을 위한 SaaS 모델을 새로운 중점 사업 영역으로 육성하고 있음

- Oracle은 Sun Microsystems 인수를 통해 기업용 소프트웨어 이외에 서버와 인터넷 프로그램 언어 자바를 보유하게 되었으며, 이로써 SaaS와 Cloud Computing 부문에 강점을 보유

< 표준 소프트웨어의 기업별 매출액 (2008년)>

(단위: €백만, %)

기업명	매출액	증가율
Microsoft	2,5000.0	+19.6%
SAP	2,193.0	+9.9%
oracle	700.0	+12.9%
Datev	649.7	+5.8%
Adobe Systems	200.0	+14.3%
CompuGroup	140.2	+11.1%
Novell	130.0	+3.2%
Infor Global Solutions	124.4	+114.5%
CA	124.0	-2.4%
SAS	100.0	+4.2%
PSI	93.0	-4.2%
BMC Software	90.0	-18.2%
Software AG	81.3	+1.2%
Sage Software	78.8	+3.0%
Addision Software und Service	70.3	+4.6%

○ Gartner에 따르면 기업용 소프트웨어 시장 역시 '09년에는 정체현상을 보였으며, 특이사항은 독일기업 SAP는 자국에서 뿐만 아니라 세계적으로도 매우 높은 시장 점유율을 보이고 있음

< 독일 기업용 소프트웨어 5대 기업 (2008년) >

(단위: %)

독일		세계	
SAP	57.5	SAP	24.8
Sage	4.6	oracle	14.2
Infor Global Solutions	4.2	Sage	5.0
oracle	3.4	Microsoft	4.0
Microsoft	3.2	Infor Global Solutions	3.9
기타	27.2	기타	48.2
합 계	100	합 계	100

○ 기업용 소프트웨어 중 특히 CRM 소프트웨어 시장은 중소기업의 수요가 늘어날 것으로 전망됨에 따라 뚜렷한 성장이 예상됨

- 또한 Knowlegde Management, Data-Warehouse, Data-Mining과 같은 Business Intelligence 분야의 소프트웨어도 매출액의 꾸준한 증가가 예상

- 주요 기업들은 수 년 전부터 인수합병을 통해 이러한 변화에 대비

< 세계 주요 SW 기업 인수합병 사례 >

인수기업	피인수기업	연도
HP	Knightsbridge	2006
Oracle	Hyperion	2007
IBM	Cognos	2007
SAP	Business objects	2007
IBM	SPSS	2009

- RAAD Research에 따르면, BI 분야는 금융위기로부터 별다른 영향을 받지 않았으며, 앞으로 표준화, 자동화, 웹 2.0, 오픈 소스, SaaS 분야가 빠르게 성장할 것으로 전망함

○ 기업용 소프트웨어에서 추가로 주목할 분야는 SoA (Service-oriented architecture)로, Gartner에 따르면 이 분야 시장은 성숙 단계에 접어듬

- SoA에 대한 수요가 증가하면서 AIM (Application Infrastructure & Middleware) 시장 역시 성장하고 있는데, 특히 ESB (Enterprise Service Bus)와 BPM (Business Process Management)은 SoA로 통합이 용이함

○ '09년 SaaS의 전 세계 매출은 80억 달러(+22%)로 '13년까지 꾸준히 성장할 것으로 전망

- 독일의 경우 SaaS를 사용하는 기업은 45%로 상대적으로 낮은 편임 (프랑스: 71%, 영국: 68%)

○ Cloud Computing은 독일에서는 아직 초기 단계에 있음

- 기업의 75%가 "Cloud Computing을 도입할 계획이 현재로서는 없다"고 밝혔으며, 4%는 "보안과 법률적 문제로 인해 도입을 포기했다"고 밝힘

< 독일기업 Cloud Computing 도입 의사 조사결과>

(단위: %)

답변 내용	퍼센트
고려하지 않고 있음	75
이미 사용하고 있음	7
사용 계획 중	7
미결정	7
사용하지 않기로 결정	4

- 그럼에도 불구하고, 전 세계적으로는 Clouding Computing 분야의 빠른 성장이 예상되며, SAP의 중소기업을 위한 CC 소프트웨어인 Business byDesign는 독일내 매출이 증가할 것으로 전망

○ PDA와 스마트폰의 보급과 발전은 특히 CRM 분야에서 중요한 역할을 담당할 것으로 예상됨

□ 소프트웨어 기술인력

○ 독일 소프트웨어 기업은 합병으로 인한 집중화 현상을 보이고 있으며, 종사자 수, 매출액, 투자액 면에서 100인 이상의 기업이 차지하는 비중이 매우 큼

- 2006년의 경우, 9명 미만의 종사자를 둔 기업의 수는 45,790개사이며, 100명 이상 기업은 494개사를 기록

- '대기업의 집중현상은 다른 나라에서도 발생하고 있으나, 독일의 경우 특이하게도 중견기업이 차지하는 비중

이 낮음

- 중견기업의 부재는 기업이 어느 정도까지 성장한 이후에 그 이상의 성장이 어렵다는 징표로 해석이 가능함

< 독일 소프트웨어 기업 구조 >

구분	기업(개사)	종사자 수(명)	매출액(%)	투자액(%)
9인 이하 기업	88.46	23.22	13.52	9.95
10-19인 기업	5.79	9.83	6.97	3.50
20-99인 기업	4.79	23.00	18.94	10.88
100인 이상 기업	0.95	43.96	60.57	75.68

○ 유럽 최대 규모인 SAP와 4위인 Software AG가 독일의 대표적 소프트웨어 기업으로 선전하고 있음

- 독일 소프트웨어의 중심지는 뮌헨과 칼스루에가 대표적이며, 이밖에 다름슈타트, 슈트트가르트, 등에도 다수의 기업이 소재

○ 독일 소프트웨어 기업은 기업용 소프트웨어와 IT 서비스 분야에서 강세를 보이고 있으며, 신규 창업 수 및 R&D 지출 면에서 탁월

- 종사자의 교육 수준도 산업계 평균을 훨씬 웃돌고 있으며, 기업용 소프트웨어에서 보여주는 강점으로 인해 인텔리전트 전기 시스템이나 교통 시스템의 개발에 적극적으로 이용될 것으로 전망

○ 독일의 신규창업 기술 서비스 관련기업 중 60% 가량이 소프트웨어 및 IT 서비스 업종으로 매우 큰 비중을 차지

- 이러한 트렌드는 '09년 경제위기 상황에서도 큰 변화가 없었으나, 벤처 캐피탈 투자를 기준으로 볼때 OECD 평균에 못 미치는 수준

< 전체 VC 투자 대비 소프트웨어·IT 서비스 분야 차지 비중>

(단위: %)

국가명	비중	국가명	비중
아일랜드	38.9	일본	10.0
대한민국	38.2	스웨덴	8.6
미국	25.3	EU 평균	7.6
이스라엘	23.1	프랑스	3.8
핀랜드	14.5	독일	3.4
oECD 평균	11.4	네덜란드	1.7
영국	10.1	스페인	1.4

* 자료원: OECD

□ 소프트웨어 수출동향

○ 독일 소프트웨어 산업은 내수시장의 성장과 동시에 새로운 수출시장을 개척함으로써 최근 높은 성장률을 기록 中

< 독일 소프트웨어 산업 시장규모 및 수출입 현황 >

(단위: €백만)

구분	규모	수입		수출	
			성장율		성장율
2008	-	9.25	+7.6%	10.35	+13.4%
2007	68.31	8.59	+16.7%	9.13	+15.8%
2006	63.66	7.36	+6.6%	7.88	+16.5%
2005	61.67	6.90	+5.6%	6.77	+4.2%
2004	58.52	6.54	+1.7%	6.49	+9.6%

* 자료원: 독일 중앙은행 (2009)

○ 2003년 기준 독일의 소프트웨어 수출은 아일랜드, 인도, 영국에 이어 4위를 기록하였으며, 주요 수출 대상국은 미국과 유럽 인근국 (영국, 스위스, 스페인, 아일랜드)

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

○ 2010년 현재 독일의 인터넷 이용자는 전체 인구의 72%로 추정되고 있으며, '09년 대비 2.9% 증가

○ 독일 정부의 정책적 지원에 힘입어 현재 독일 전역(국토의 99%)에서 광대역 인터넷 사용이 가능하며, 전체 가구의 60% 가량이 광대역 인터넷을 사용 중

< 독일 광대역 인터넷 보급현황 >

(단위: 백만명)

구분	2006	2007	2008
인구	82.31	82.21	82.00
휴대폰 가입자수 (계약기준)	97.2	107.2	108.3
브로드밴드 보급률 (가구 대비)	49.3%	56.4%	62.4%
브로드밴드 이용자수	15.0	19.6	22.6

○ 유선 전화의 경우, 390만 회선으로 소폭의 증가율을 보이고 있으며, 광대역 인터넷의 보급에 따라 VoIP의 보급이 빠른 속도로 증가

< 유선전화 회선 현황 (2007-2009)>

(단위: 백만대)

구분	2007	2008	2009
아날로그	23.85	21.65	19.76
ISDN 기본 회선	12.86	13.04	12.89
ISDN PMX 회선	0.117	0.110	0.106
공중 전화	0.107	0.102	0.094
케이블 TV 회선	0.810	1.530	2.300
VoIP (DSL)	0.813	2.471	3.780
회선 합계	38.58	38.91	38.93

3. 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책

○ **(id2010)** 정보화 사회 실현을 위해 EU는 i2010 프로그램을 실행하고 있으며, 독일 경제기술부는 이에 기초한 id2010 프로그램을 추진 中

◈ id2010 주요 내용

1) 정보통신기술의 확산을 위한 수요자 중심의 서비스 환경 개선
2) 광대역 인터넷의 보급과 e-skills 프로그램 개발을 통한 신기술 R&D 촉진
3) THESEUS 프로그램을 통해 서비스 인터넷 기반 마련을 위한 R&D 지원

※ id2010을 시작한 2006년 당시 독일 가정의 불과 1/3만이 광대역 인터넷을 사용하고 있었으나, 현재 약 60%의 가정이 광대역 인터넷을 사용

○ **(Theseus)** 신기술 개발촉진을 위해 시행 중이며, 인터넷 활성화를 통한 독일 중소기업의 서비스 인터넷 개발 지원이 목표

○ **(E-Energy)** 에너지 효율 향상과 기후보호를 위한 ICT 기술을 적극적으로 활용하기 위한 프로그램

○ **(IKT 2020)** 첨단기술 전략 및 정보사회 독일 2010 프로그램의 세부 분야인 '연구 장려' 분야의 지원을 위한 독일 교육연구부의 전략

○ 이밖에 독일정부는 경기부양책의 일환으로 '09～'10년 공공기관 IT 시스템 개선을 위해 5억 유로를 추가로 지출

- 또한 IT 보안 기술의 중요성이 나날이 부각됨에 따라 이 분야에 향후 5년간 3천만 유로를 추가 지원 예정

○ 유럽연합이 2004년부터 2010년까지 진행한 "EGEE

(Enabling Grids for E-Science)" 프로그램은 무엇보다 다양한 학문분야에 이용될 수 있는 미들웨어 개발을 핵심목표로 삼음

- 상기 프로그램에는 유럽 내 260개 연구소가 참여하였으며, EU는 프로그램을 통해 개발된 미들웨어 gLite를 EGI (European Grid Initiative) 프로젝트를 통해 개선, 발전시켜 나갈 계획

○ 소프트웨어 및 IT 서비스 분야의 발전을 통해 이산화탄소 방출량을 상당히 감축할 수 있으며, 따라서 여러 분야에서 정부 지원이 예상

< ICT 기술을 통해 절감가능한 연간 CO_2 방출량 >

(단위: 십억 톤)

분야	
스마트 그리드	2.03
스마트 빌딩	1.68
스마트 로지스틱스	1.52
스마트 모터 & 산업 자동화	0.97
기타	0.66
물류 최적화	0.60
텔레워킹	0.22
비디오 컨퍼렌스	0.14
합 계	7.80

* 자료원: BDI 2008

Ⅱ. SW 솔루션 상위 10개 제품

1. 독일 유망 SW 분야

○ 독일 제1 공영방송인 ARD Boerse와 소프트웨어 전문지 Chip의 전망에 따르면, 하기 10대 SW 솔루션이 향후 성장 가능성이 높은 것으로 나타남

< 독일 분야별 유망 소프트웨어 >

순위	소프트웨어 품목
1	E-Commerce 소프트웨어
2	E-Health 소프트웨어
3	CAD
4	Business Intelligence 소프트웨어
5	영상 편집 소프트웨어
6	인력관리 소프트웨어
7	튜닝 슈트
8	데이터 복구 소프트웨어
9	데이터 변환 소프트웨어
10	바이러스 스캐너

2. 분야별 주요 기업 현황

○ E-Commerce 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	Intershop Communications	독일	INTERSHOP	▪ E-Commerce 소프트웨어 ▪ E-Commerce 마케팅

2	XonSoft	독일		▪ 대기업 및 중소기업용 E-Commerce 소프트웨어
3	plenty Systems GmbH	독일		▪ 대기업 및 중소기업용 E-Commerce 소프트웨어
4	21st Mall	독일		▪ 판매 및 구매 소프트웨어
5	ePages GmbH	독일		▪ 임대형 E-Commerce 소프트웨어

○ E-Health 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	Compugroup Medical AG	독일		▪ 의사 및 병원 정보 시스템 ▪ 의료기관 커뮤니케이션 시스템
2	InterComponent Ware	독일		▪ 통합 의료 시스템
3	GE Healthcare	미국		▪ 영상 진단 시스템 ▪ 의료기기 및 시스템 관리

○ CAD

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	Mensch und Maschine	독일		▪ CAD 소프트웨어 ▪ 2D, 3D 구성프로그램
2	Nemetschek	독일		▪ CAD AVA 에니메이션
3	acadGraph CADstudio GmbH	독일		▪ 건축 오토 CAD

○ Business Intelligence 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	SAP	독일		▪ SAP Business Suite ▪ NetWeaver Plattform
2	Oracle	미국		▪ 데이타뱅크 소프트웨어 ▪ 퓨전 미들웨어
3	SAS	미국		▪ 비지니스 및 커스터머 인텔리전스 ▪ Data Integration
4	IBM	미국		▪ 기업 IT 설비 및 서비스
5	Microsoft	미국		▪ Visual Studio ▪ Frameworks

○ 영상 편집 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	Magix	독일		▪ 사진, 비디오, 음악생성 및 편집 프로그램
2	Isra Vision	독일		▪ 기계 시각인식 프로그램 (로봇, 표면, 품질)
3	HP	미국		▪ 컴퓨터 하드웨어 ▪ 서버 및 스토리지
4	Planmeca oy	핀란드		▪ 디지털 응용 소프트웨어 ▪ 치과 엑스레이
5	Nik Software	미국		▪ 디지털 영상 최적화 프로그램 ▪ 흑백/칼라 영상 최적화 프로그램

○ 인력관리 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	Invision	독일	InVision Software Workforce. Management. Solutions	▪ 웹 기반 인력관리 소프트웨어
2	Atoss	독일	ATOSS	▪ 인력관리 소프트웨어
3	Syskoplan	독일	syskoplan	▪ 비지니스 인텔리전스 ▪ 비지니스 프로세스 매니지먼트
4	Datev	독일	DATEV	▪ 회계 관리 프로그램 ▪ 세금 정산 데이터뱅크
5	SAP	독일	SAP	▪ SAP Business Suite ▪ NetWeaver Plattform

○ 튜닝 슈트

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	Ashampoo	독일	ashampoo®	▪ 보안 소프트웨어 ▪ 툴스 & 유틸리티
2	S.A.D.	이태리	S.A.D. things are different	▪ 오디오, 비디오, 보안 소프트웨어
3	Avanquest	영국	Avanquest software	▪ 데이타 보존, 백업, 보안 소프트웨어
4	Symantec	미국	symantec.	▪ 안티 바이러스, 데이터 복구 소프트웨어

○ 데이터 복구 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	ToolHouse	독일		▪ 진단 및 분석 소프트웨어 ▪ 데이터 복구 소프트웨어
2	GetData	호주		▪ 데이터, 이메일, 화일 복구 프로그램
3	Stellar	미국		▪ 윈도우스, 멕킨토시, 아웃룩 데이터 복구
4	Diskeeper	미국		▪ 서버, 워크스테이션 복구 및 최적 상태 유지
5	Piriform	미국		▪ 서버, 워크스테이션 복구 및 최적 상태 유지

○ 데이터 변환 소프트웨어

연번	기업	국가	CI	주요 제품
1	MeidaCoder	미국		▪ 오디오, 비디오 코드 및 도구 통합프로그램
2	eRightSoft	미국		▪ AVS 비디오 컨버터
3	online Media Technologies	영국		▪ 비디오, 오디오 에디터 및 컨버터
4	Franzis	독일		▪ 영상 편집 ▪ 음악, 영상 컨버터

○ 백신 프로그램

번호	기업	국가	CI	주요 제품
1	Symantec	미국	symantec.	▪ 안티 바이러스, 데이터 복구 소프트웨어
2	Trend Micro	일본	TREND MICRO	▪ 안티 바이러스 ▪ 인터넷 컨텐트 시큐리티
3	BitDefender	루마니아	bitdefender www.bitdefender.com	▪ 안티 바이러스,바이러스 스캔, 파이어월
4	BullGuard	덴마크	BULLGUARD	▪ 바이러스, 스파이웨어, 해커 보안 프로그램
5	ESET	슬로바키아	eset	▪ 안티 바이러스 및 네트워크 보호 소프트웨어

Ⅲ. 해당국 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

○ 독일 SW 시장은 2014년까지 매출 4.8%, 고용 2~4.5%의 평균 증가율을 보일 것으로 예상

- '14년 독일 국내총생산에서 SW 산업이 차지하는 비중은 1.9%, 매출은 총 285억 달러을 기록할 것으로 전망
  → 한국기업의 독일 SW 시장 진출을 위해 매우 유리한 여건 형성

○ 독일 소프트웨어 시장에 진출하기 위해서는 소프트웨어의 품질과 기능성에 최우선 순위를 두어야 하며, 지속적인 A/S 제공 여부 역시 매우 중요한 요소

- 한국 기업의 소프트웨어가 독일 시장에 성공적으로 진입하기 위해서는 제품 설계 단계부터 수출을 염두에 두어야 함 → 독일의 문화적, 사회적 특성까지 고려한 소프트웨어 기획이 필요

- 기존 인력의 문화적, 언어적 능력을 향상시키고, 새로운 인력을 수급하여 인력의 국제화를 꾀해야 하며, 이는 전반적인 기업 문화의 변화를 의미

○ 독일 공공부문의 디지털 프로젝트 참여방안 모색

- 민간분야보다 뒤쳐져 있는 공공분야의 정보화를 위해 독일 정부는 많은 예산을 투입하고 있으며, 이는 경기부양책의 일환으로도 활용
  * '09년 전자 의료보험 카드 도입, '10년 전자 신분증 도

입 등

- 독일 정부는 현재 행정・의료・교육・보안기관의 디지털화를 일차적으로 추진하고 있으며, 이 과정에서 PPP 기반의 민간자본을 적극적으로 유치

○ 독일이 전통적으로 강세를 보이는 산업분야와 SW 기술 연계

- 독일의 수출기간 산업인 자동차, 기계, 전자기술, 의료기술 분야에서 SW 기술이 차지하는 비중은 점점 커지고 있음

- 이 밖에 E-Energy/Meregio (전력망), Meregio mobil (교통)과 같은 사회 기반시설 개선을 위한 소프트웨어 분야의 발전이 예상

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. SAP AG

가. 기업 일반 개요

회사명	SAP AG	홈페이지	www.sap.com/germany
대표자명	G Bill McDermott Jim Hagemann Snabe	소재지/주소	Dietmar-Hopp-Allee 16 69190 Walldorf
설립연도	1972		
종업원수	47,598	매출액(2009)	10,671,000,000 EUR
자본금	8,595,000,000 EUR	주요품목*	NetWeaver-Plattform / SAP R/3
회사개요	-“기업의 성공적인 비즈니스 지원”을 회사의 비전으로 중소기업을 위한 개별솔루션에서 부터 글로벌 조직을 위한 제품군에 이르는 각종 애플리케이션을 개발 -기업의 비용절감, 성과 최적화, 전략과 실행사이의 격차를 좁히기 위한각종 비즈니스 툴의 개발과 관련 서비스 제공		
상장여부	Frankfurt Stock Exchange 및 NYSE등에 상장되어 있음		

나. 주요 내용

○ 독일 소프트웨어 및 IT 서비스 산업이 세계 시장에서 차지하는 비중은 7.5%로, 미국・일본・영국에 이어 네 번째로 큰 규모이며, 지속적인 성장세를 보이고 있음

○ SAP 은 독일시장에서 마이크로 소프트에 이어 SW 분야 매출액 2위를 기록하고 있음. 마이크로소프트가 윈도우즈라는 기본운영체제 제품을 판매한다는 사실을 고려한다면 사실상 기업 솔루션 분야에서는 독보적인 기업이라고 볼 수 있음

○ SAP과 같이 기업용 솔루션을 공급하는 주요업체로는 oracle, Microsoft 등이 있다. 이 중 SAP을 제외하고는 미국 및 영국 기업임

< 독일 기업용 소프트웨어 5대 기업 (2008년) >

(단위: %)

기업명	시장점유율
SAP	57.5
Sage	4.6
Infor Global Solutions	4.2
oracle	3.4
Microsoft	3.2
기타	27.2
합계	100

* 자료원 : Gartner(www.gartner.com) 2009년 SW 시장분석 보고서

다. 성공 전략

○ 표준 제품의 개발과 이의 적용 : SAP 의 R2, R3 등의 기본 소프트웨어 프로그램으로 서비스를 제공해 왔으며 최근 SAP NetWeaver 등 웹 기반의 제품을 공급하고 있다.

이러한 방식은 제품의 안정성을 높이는 기여하여 독일 및 세계 주요 기업들이 SAP 의 시스템을 사용하는게 기여하고 있다.

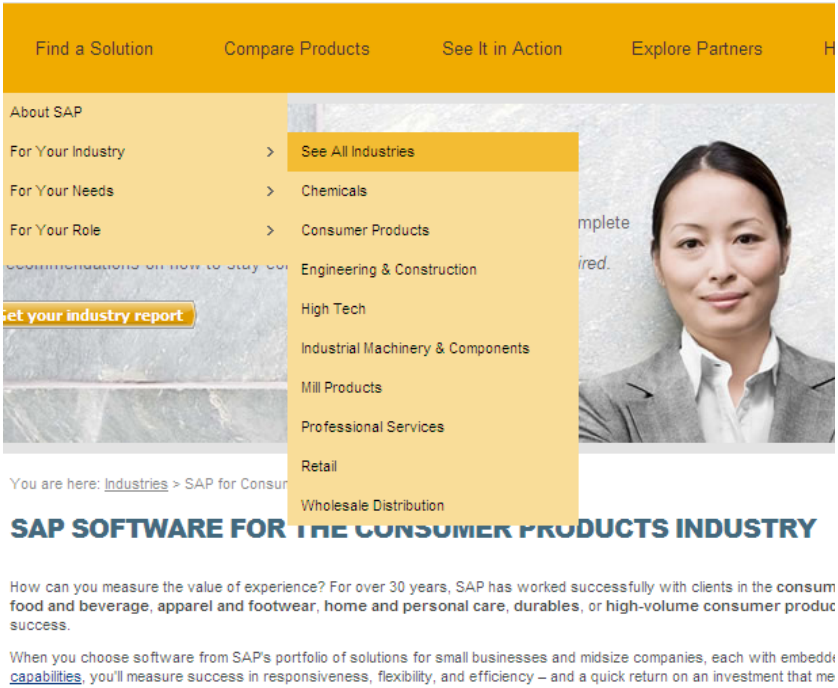
○ 적극적인 해외 진출 : 2008년 기준으로 독일 기업용 소프트웨어 시장에서 으로 57.5%를 차지하고 있으며 세계시장에서도 24.8% 로 점유율 1위를 기록하고 있다. 이는 설립초기부터 향후 소프트웨어 시장의 경쟁이 국경을 넘어 이루어질 것이라는 예측을 했기에 가능한 일이었다. 현재 SAP은 해외 11개 국에 연구센터를 운영 중이며 주요국에서 현지어 홈페이지를 통해 제품의 구입, 서비스 상담, 회사에 맞는 솔루션 설계 등을 할 수 있도록 하고 있다.

○ 고객 맞춤형 서비스 : SAP 의 홈페이지에서는 단순 소프트웨어의 구입도 가능하지만 자신의 산업 분야, 필요, 기업 내 이용자 그룹 등에 따라 필요한 제품 및 서비스를 찾아가도록 되어 있다. 또한 최근에는 제품의 이름을 SAP BusinessOne, SAP Business ByDesign, SAP BusinessAll-in-One 으로 하고 고객의 필요에 따라 단순 소프트웨어 구입부터 기업의 필요에 따른 프로그램 변경 및 지원까지 선택을 할 수 있도록 되어 있다. 기본 제품을 바탕으로 다양한 적용이 가능하게 함으로써 산업분야를 막론하고 SAP의 소프트웨가 이용되게 하는 원동력이 되고 있다.

라. 시사점

○ 소프트웨어 시장은 이미 국경이 없는 경쟁 상태로 언어 등의 장벽으로 자국 시장에서 성공하려는 전략은 장기

* 그림 : 고객맞춤형 서비스 검색 화면



적으로 성공하기가 어려움. 적극적인 해외진출로 경쟁력을 높이는 전략이 필요함

○ SAP 은 기존 대기업, 제조업 중심의 제품에서 중소기업 등 그 동안 소홀이 해 왔던 분야에 대한 서비스를 강화하고 있음. 또한 중동, 아시아 등 향후 성장성이 높은 시장에 지사 및 연구센터를 설립하고 현지어 서비스를 시작하는 등 환경 변화에 적극적으로 대응하고 있음. 우리 기업의 경우도 이러한 환경변화에 선제적으로 대응하는 노력이 필요할 것으로 보임.

프 랑 스

Ⅰ. 프랑스 소프트웨어 산업 분석

1. 프랑스 소프트웨어 산업의 일반 개요

□ 소프트웨어 산업 시장 규모

o 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소(Syntec informatique)에 의하면, 소프트웨어 및 IT 서비스를 포괄하는 프랑스 소프트웨어 산업 시장 규모는 2009년, 약 420억 유로임.

o 프랑스 소프트웨어 산업 매출액은 1988년~2008년, 20년 동안 약 5배로 증가하였으며, 이는 동 기간, GDP 평균 증가율 보다 3배 이상 높은 것임.

o 이처럼 지속적으로 성장해 온 프랑스 소프트웨어 산업 시장은 경제위기와 함께 2009년 주춤세를 보이고 있음.

o 프랑스 국립 통계 및 경제연구소(INSEE)가 2010년 1분기 GDP는 약 0.2% 상승하였고, 2분기에는 0.7% 상승하였다고 발표한 것처럼, 프랑스의 전반적인 경제가 조금씩 회복되면서, 소프트웨어 산업 시장도 2010년 초부터 다시 회복세를 보이고 있는 추세임. 프랑스의 대표적 정보통신 연구회사인 Pierre Audoin Consultants에 의하면, 2010년 동 시장은 약 0~2%의 성장세를 보일 것이며, 2011년부터는 경제 위기 이전의 성장세로 되돌아갈 전망이라고 진단.

<소프트웨어 산업 시장 규모>

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *
SW 매출액 (백만 유로)	N/A	40,200	42,480	42,000	42,840
종사자 수 (명)	약 365,000	약 365,000	약 365,000	약 365,000	약 365,000
기업 수 (개)	21,300 이상	21,300 이상	21,300 이상	21,300 이상	21,300 이상
GDP 규모 (백만 유로)	1,806,400	1,895,300	1,948,500	1,907,100	N/A
1인당 GDP 규모	28,495	29,716	30,379	29,571	N/A

* 2010년은 예측치
자료원: 1) Syntec informatique (소프트웨어 산업 종사자 회의소) 'SW 및 IT 서비스 시장 Key Figures' 2009, 2008, 2007년
2) INSEE(프랑스 국립 통계 몇 경제연구소) 경제 지표 'Comptes nationaux-Base 2000'

o 동 산업 총 종사자 수와 관련, 조사의 어려움으로 정확한 수치는 존재하지 않으나, 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소 (Syntec informatique)는 약 365,000 명으로 추정하고 있음.

o 동 회의소는 또한 소프트웨어 산업에 종사하고 있는 기업 수를 약 21,400개 이상으로 추정하고 있는데, 이 중 10명 이상의 직원을 보유한 회사는 4,680 업체임.

<소프트웨어 산업 분야별 시장 규모>

(단위: 백만 유로)

구분	2007	2008	2009	2010*
Software (라이센스 및 유지보수)	9,250	9,840	9,660	9,790
IT 서비스	30,950	32,640	32,340	33,050
합계	40,200	42,480	42,000	42,840

* 2010년은 예측치

자료원: 1) Syntec informatique (소프트웨어 산업 종사자 회의소) 'SW 및 IT 서비스 시장 Key Figures' 2009, 2008, 2007년

2) Pierre Audoin Consultants 소프트웨어 및 IT 서비스 시장 관련 보도자료(2010.09.01)

o 소프트웨어 산업 시장은 크게 소프트웨어 제조 시장, IT 서비스 시장으로 나뉨. 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소 (Syntec informatique)에 의하면, 2009년 소프트웨어 제조 시장 매출액은 약 96억 6천만 유로로, 전년 대비, 약 1.9% 감소하였음. 지속적으로 성장한 소프트웨어 제조 시장이 경제 위기와 함께 다소 위축 현상을 보이고 있으나, 정보통신 전문 회사인 Pierre Audoin Consultants(PAC)는 2010년 동 시장이 약 1.3% 성장할 것으로 진단하고 있음.

o IT 서비스 시장의 경우도 꾸준한 성장세가 2009년 주춤하면서 323억 4천만 유로의 매출액을 기록하고 있는데, 이는 전년 대비, 약 0.9% 감소한 것임. PAC은 2010년 동 시장이 약 2.2% 성장할 것으로 예측하고 있음.

o 다음 표에서 보는 바와 같이, 경제 위기가 직접적인 영향을 미치지 않았던 2008년 매출액 기준, 소프트웨어 제조

시장은 전체 소프트웨어 산업 시장에서 약 23.2%를 차지하고 있음. 동 제조 시장은 시스템, 도구, 응용, 임베디드 섹터로 구분되는데, 응용 소프트웨어 제조 매출액이 약 47억 3천만 유로로, 소프트웨어 제조 시장에서 약 48.1%를 차지하고 있음. 임베디드 소프트웨어 섹터의 2008년 매출액은 약 9억 5천만 유로로, 소프트웨어 제조 시장에서 가장 비중이 낮음(약 9.7%).

o 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소 (Syntec informatique)에 의하면, 소프트웨어 제조 시장의 총 기업 수는 약 3,200 업체로 이 중, 10인 이상의 직원을 보유한 회사는 840개 업체임.

o 소프트웨어 산업 내, IT 서비스 시장의 경우, 크게 일반 컨설팅·컴퓨터 서비스 시장과 기술 컨설팅 시장으로 구분됨. 2008년, 일반 컨설팅·컴퓨터 서비스 시장 매출액은 약 242억 3천만 유로로, 전체 소프트웨어 산업 시장 내에서 약 57%를 차지하고 있음. 동 분야의 세부 섹터로는 경영 및 정보시스템 컨설팅, 컴퓨터 엔지니어링, 자재 유지보수, 아웃소싱으로 구분될 수 있는데, 이 중, 아웃소싱 서비스가 2008년, 약 92억 5천만 유로를 기록, 동 분야에서 차지하는 비중이 가장 높음.

o 과학·기술·산업 컴퓨터, 임베디드 시스템 서비스, R&D 아웃소싱을 포괄하는 기술 컨설팅 시장의 2008년 총 매출액은 약 84억 1천만 유로로, 전체 소프트웨어 산업 시장 내에서 약 19.8%를 차지하고 있음.

<소프트웨어 산업 주요 섹터별 시장 규모>

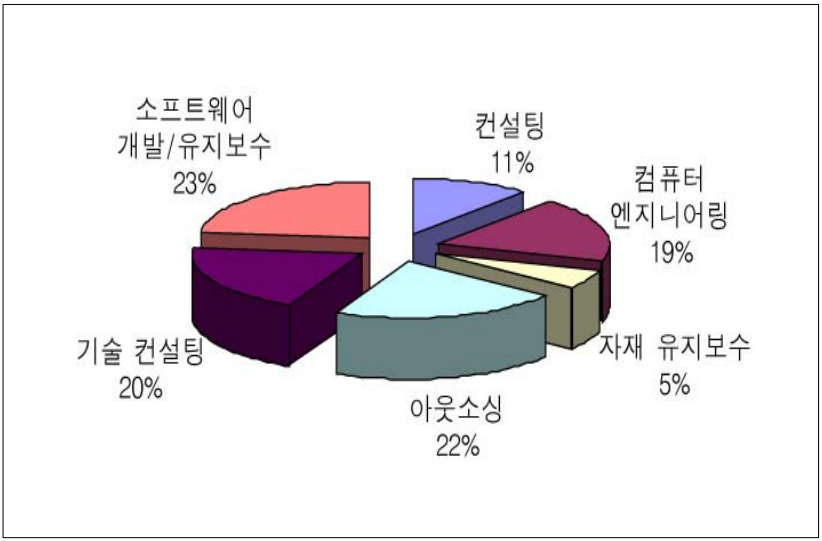
(단위: 백만 유로)

구분			2007	2008
Software (라이센스 및 유지보수)	시스템		2,200	2,350
	도구		1,700	1,810
	응용		4,500	4,730
	임베디드		850	950
소프트웨어 시장 중계			9,250	9.840
IT 서비스	일반 컨설팅 및 컴퓨터 서비스	경영 및 정보시스템 컨설팅	4,500	4,690
		컴퓨터 엔지니어링	7,700	7,980
		자재 유지보수	2,350	2,310
		아웃소싱	8,550	9,250
	컨설팅 및 컴퓨터 서비스 시장 소계		*23,100*	*24,230*
	기술 컨설팅	과학·기술·산업 컴퓨터	1,100	1,170
		임베디드 시스템 서비스	3,500	3,780
		R&D 아웃소싱	3,250	3,460
	기술 컨설팅 시장 소계		*7,850*	*8,410*
IT 서비스 시장 중계			30,950	32,640
합 계			40,200	42,480

자료원: Syntec informatique (소프트웨어 산업 종사자 회의소) 'SW 및 IT 서비스 시장 Key Figures' 2008, 2007년

o 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소 (Syntec informatique)에 의하면, 일반 컨설팅 및 컴퓨터 서비스 시장 분야의 총 기업 수는 약 13,500 업체로 이 중, 10인 이상의 직원을 고용한 회사 수는 3,240개임. 한편, 기술 컨설팅 시장 분야의 총 기업 수는 약 4,600 업체로 이중, 10인 이상의 직원을 고용한 회사 수는 600 업체임.

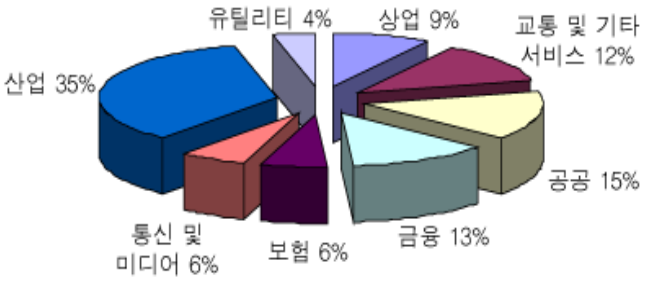
<2008년 매출액 기준, 소프트웨어 산업 주요 섹터별 시장 규모 비율>



자료원: Syntec informatique (소프트웨어 산업 종사자 회의소) 'SW 및 서비스 시장 Key Figures' 2008년

o 한편, 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소 (Syntec informatique)에 의하면, 2008년 매출액 기준, 동 산업의 부문별 주요 고객은 산업(35%), 공공(15%), 금융(13%), 교통 및 기타 서비스(12%), 상업(9%), 통신 및 미디어(6%) 순임.

<2008년 매출액 기준, 소프트웨어 산업 부문별 주요 고객 비율>



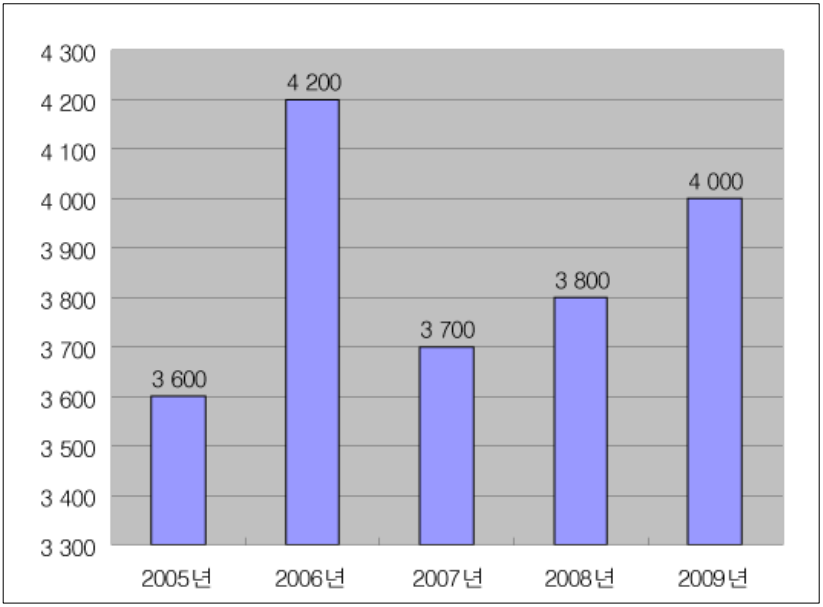
자료원: Syntec informatique (소프트웨어 산업 종사자 회의소) 'SW 및 IT 서비스 시장 Key Figures' 2008년

□ 소프트웨어 현지 제조업체 현황

o Truffle Capital(프랑스 캐피털 벤처 기업)과 CXP(SW 및 정보시스템 전문 감정 기관)에서 프랑스 소프트웨어 산업 종사자 회의소(Syntec informatique)와 협력하여 매년 발간하는 Truffle 100 (프랑스 소프트웨어 제조사 Top 100)에 의하면, 100대 현지 소프트웨어 제조사들의 2009년 매출액은 약 40억 유로임. 이 같은 매출액은 2006년 대비, 다소 감소한 것이나, 2007년부터 조금씩 증가한 것임.

< 현지 Top 100 SW 제조사 매출액 변화 추이 >

(단위: 백만 유로)



자료원: Truffle 100 (프랑스 소프트웨어 제조사 Top 100), 2010년 4월 발간 자료

o 프랑스 100대 소프트웨어 제조사 총 매출액의 대부분은 랭킹 20위에 들어가는 소프트웨어 제조사에서 이뤄낸 것으로, 이들 매출액이 100개 업체 총 매출액에서 차지하는 비중은 2009년 기준, 약 75%임. 예를 들어, 프랑스 제1의 소프트웨어 제조사인 Dassault Systems의 2009년 매출액은 프랑스 100대 소프트웨어 제조사 총 매출액의 31%임. 이는 프랑스 소프트웨어 제조 시장이 대기업에 의존하고 있는 것을 보여주고 있음.

<현지 Top 100 SW 제조사 총 매출액의 Top 20위 업체 비중>

(단위: %)

구분	2005	2006	2007	2008	2009
20대 SW 제조사 비중	85	84	79	75	75
10대 SW 제조사 비중	75	75	68	66	65
5대 SW 제조사 비중	64	64	56	56	54

자료원: Truffle 100 (프랑스 소프트웨어 제조사 Top 100), 2010.04.

o 2009년, Truffe 100에 게재된 100대 현지 소프트웨어 제조사 중, 랭킹 20위 제조사는 다음과 같음.

o 프랑스 100대 현지 소프트웨어 제조사들은 새로운 소프트웨어 개발을 위해 R&D 투자를 지속적으로 증가하고 있음. 2009년 프랑스 100대 소프트웨어 제조사의 총 R&D 투자액은 약 7억 5천만 유로로, 전년 7억 유로 대비, 약 6.7% 증가하였음. 이 같은 R&D 투자는 고용 창출을 유발, 2009년, 100대 기업 내, 1만 518명의 R&D 인력이 고용되었음.

o 100대 현지 소프트웨어 제조사의 매출액 증가, R&D 투자 증가에도 불구하고, 프랑스 소프트웨어 제조 시장은 Microsoft, IBM, Oracle, SAP 등과 같은 미국이나 유럽 타국의 거대 소프트웨어 제조사에 의해 주도되고 있음.

o 프랑스 소프트웨어 제조사 협회(AFDEL)에 의하면, 현지 소프트웨어 제조사들의 강점은 프랑스의 우수 교육을 받은 인재 활용이 용이한 점, 글로벌 프랑스 기업들이 잠재적 고객으로 내수 시장에 존재한다는 점임. 하지만, 대기업이 시장을 주도하고 있어 많은 중·소규모 제조사들이

프랑스 공공 시장에 진입하기 어렵고, 일부 대기업을

<2009년 매출액 기준, 현지 Top 20 SW 제조사 리스트>

(단위: 백만 유로, 명)

구분	제조 매출액	총 매출액	직원 수	R&D 종사자 수
1. Dassault Systems	1,251	1,251	7,834	3,600
2. Sopra Group-Axway	317	1,094	12,450	1,000
3. Murex	265	265	1,220	200
4. Cegid	219	248	2,000	500
5. Linedata Services	144	144	836	270
6. Avanquest Software	104	104	500	150
7. GFI Informatique	100	726	9,800	160
8. ESI Group	75	75	778	196
9. Generix Group	70	70	580	164
10. Cegedim Activ (Groupe CEGEDIM)	66	66	390	120
11. Berger-Levrault	64	85	985	228
12. Lectra	47	153	1,374	210
13. Infovista	45	45	229	73
14. Groupe SAB	44	44	500	320
15. Fiducial Informatique	40	46	420	93
16. Orsyp	37	37	263	56
17. DL Software	31	39	336	67
18. Lefebvre Software	31	31	259	51
19. Emailvision	29	29	219	25
20. Cylande	29	35	433	118

자료원 : Truffle 100 (프랑스 소프트웨어 제조사 Top 100), 2010년 4월 발간 자료

제외하고, 대다수의 제조사들은 능력과 문화적 한계로 인해 미국 시장 진출에 어려움을 겪고 있는 실정임.

□ 프랑스 소프트웨어 시장의 주요 특징 및 최근 경향

o 프랑스 소프트웨어 시장의 주요 특징 중 하나는, 앞서 언급하였듯이 미국 제조업체들에 의해 주도된다는 것임. 미국의 Microsoft, Oracle, IBM Software가 2009년 프랑스에서 가장 많은 매출액을 올렸음. 독일 SAP 또한 동 시장을 주도하고 있는 해외 기업 중 하나임. 동 시장을 주도하는 프랑스 소프트웨어 개발업체는 Dassault Systems, Cegedim 등임.

o Dassault Systems을 제외하곤, 해외에서 선전하는 글로벌 프랑스 기업 부재 또한 프랑스 소프트웨어 시장의 주요 특징으로 손꼽음. 특히, 대기업이 주도하는 동 시장 내에서 중소기업 소프트웨어 개발사의 경우, 투자 및 경쟁력 부족으로 현지 시장 진출이 어려울 뿐 아니라, 해외 수출 또한 부진함.

o 대기업에 의해 주도되는 프랑스 소프트웨어 제조 시장의 또 다른 특징은 인수합병(M&A)이 많다는 점. 지난 3년간 현지 100대 소프트웨어 제조사 중 13개 업체가 외국 회사에 인수되었음. 그 대표적 예로, 2007년까지 프랑스 소프트웨어 제조사 랭킹 2위였던 Business Objects가 독일 SAP에 의해 인수되었으며, 2008년 프랑스 소프트웨어 제조사 랭킹 3, 4위였던 GL Trade, ILOG가 각각 미국 회사인 SunGard와 IBM에 의해 인수되었음.

o 프랑스 소프트웨어 시장의 최근 주요 경향을 살펴보면, 경제 위기에도 불구하고, 지속적인 매출액 성장을 가져온 분야는 Business Intelligence, ERP, CRM 등과 같은 기업 관리 솔루션임(동 보고서 II. SW 솔루션 상위 5개 제품 참조).

o 이 외에도, SaaS, 클라우드 컴퓨팅의 활성화를 들 수 있음.

- 정보통신 전문 연구 회사인 IDC France에 의하면, 현지 SaaS 시장은 2007년 약 1억 5,900만 유로의 매출액을 올리고 있으며, 이 중, On demand 소프트웨어 개발 비중이 77%임. 프랑스 SaaS 시장은 2011년까지 약 26% 성장할 것이라 전문가들은 진단하고 있음.

- 클라우드 컴퓨팅의 프랑스 시장 규모는 2009년, 약 15억 유로임. 전문가들은 2011년까지 약 23% 정도 성장할 것이라 예측하고 있음.

o 프랑스 소프트웨어 시장의 또 다른 주요 경향은 자유 소프트웨어(free software)의 강세임. 정보통신 전문 연구 회사인 Pierre Audoin Consultants 에 의하면, 2009년 동 시장 규모는 약 15억 유로로, 전년 대비, 33% 성장하였음. 이 같은 성장률은 2011년까지 지속될 것이라 전망하고 있음.

o 서비스 지향 아키텍쳐(SOA) 및 Web 2.0을 지향하는 IT 서비스회사가 증가하고 있는 것 또한 최근 동 시장의 주요 경향임.

□ 소프트웨어 기술인력

o 프랑스 정보통신기술 관련 교육 기관 및 Syntec informatique(소프트웨어 산업 종사자 회의소)가 공동 설립한 Pascaline 협회에 의하면, 2007년, 과학기술정보통신 산업 내에서 근무하는 엔지니어와 기술자 총 수는 53만 9,244명임. 이 중, 17만 1,837명의 엔지니어와 5만 5,915명의 기술자들이 소프트웨어 산업에 종사하고 있음.

o Pascaline 협회에서 최근 발간한『정보통신기술 분야 교육 및 고용 현황 보고서』(2008년 6월)에 의하면, 소프트웨어 산업 내 종사하는 엔지니어 및 기술자의 평균 교육 수준은 석사임. 이는 동 산업에 종사하기 위해서는 고등 교육이 필수라는 점을 의미하기도 함.

o 소프트웨어 산업에 종사하기 위해서 요구되는 고등 교육 학위는 고졸 이후 2년간의 대학 교육 후 받게 되는 DUT (기술 학위), BTS (고등 기술 수료증)가 있으며, 비즈니스 학사, 일반 학사, 비즈니스 석사, 일반 석사, 박사가 있음. 대학교 이 외에도, 에꼴이라는 고등 고육 체계를 갖고 있는 프랑스에서는 엔지니어 에꼴 학위가 있음.

o 소프트웨어 산업에 종사하는 엔지니어 및 기술자는 주로 정보통신기술 관련 학과를 졸업했는데, 지난 2001~2005년도 동 관련 학과 학·석·박사 취득자 수는 다음 표에서 보는 바와 같음.

<정보통신기술 분야 학·석·박사 학위 취득자 수>

(단위: 명)

구분	2001	2002	2003	2004	2005
DUT, BTS 및 기타 동등 학위 취득자 수	9,243	10,191	10,389	10,354	9,341
대학 학사 및 기타 동등 학위 취득자 수	3,487	4,195	4,302	4,727	5,461
대학교 석사 학위 취득자 수	3,553	4,421	4,637	4,687	4,813
에꼴 엔지니어 학위(석사와 동일) 취득자 수	3,996	4,631	4,910	4,915	5,143
대학교 박사 학위 취득자 수	179	223	181	210	251
기타 교육 기관 박사 학위 취득자 수	145	145	184	239	291
합 계	20,603	23,806	24,603	25,132	25,300

자료원: 1) Pascaline 협회 '정보통신기술 분야 교육 및 고용 현황 보고서' (2008.6.24)
2) 연구 및 고등교육부

o 위에 언급한 Pascaline 협회 보고서에 의하면, 컴퓨터 관련 학과 대학 교육이 2001~2005년 사이 약 8% 정도 증가하였으며, 전체 자연 과학에서 동 관련 학과가 차지하는 비중도한 18.5%에서 20%로 증가하였음.

o 한편, 프랑스 연구 및 고등교육부가 발간한 『프랑스 고등교육 및 연구 현황 보고서』(2009년)에 의하면, 2007년, 기

업 R&D에 종사하는 총 연구원 수는 약 13만 2,300명임. 이 중, 엔지니어 학위를 지닌 연구원이 52.5%, 박사 학위 13.5%, 석사 학위 13.1%임. 또한, 총 연구원 중, 약 39%가 전자, 전산, 전기학 등을 포함하는 자연 과학 섹터 1 분야에 종사하고 있으며, 수학/물리/소프트웨어 분야에 종사하는 연구원은 약 12%임.

o 또한, 동 보고서는 R&D 부서를 보유한 기업들 중 절반 이상이 소프트웨어, 신소재, 나노테크놀로지에 투자하고 있으며, 2007년 한 해, 해당 기업 총 투자 금액은 약 59억 유로라고 밝히고 있음.

□ 소프트웨어의 수출동향

o 프랑스의 대표적 정보통신 연구 회사인 Pierre Audoin Consultants 에 의하면, 2009년 매출액 기준, 세계 소프트웨어 제조 시장에서 프랑스 소프트웨어 제조 회사가 차지하는 비율은 약 2%임.

o 또한, 2009년 매출액 기준, 프랑스 10대 현지 소프트웨어 제조 회사 총 매출액의 수출 비중은 약 75%이며, Top 11~50위와 Top 51~100위 소프트웨어 제조 회사 총 매출액의 수출 비중은 각각, 약 32%, 약 24%임. 이는 프랑스 소프트웨어 제조사들이 대기업일수록 내수 시장보다는 해외 시장에 초점을 맞추고 있는 것을 의미함.

o 예를 들어, 프랑스 제 1의 소프트웨어 제조 회사인 Dassault Systems의 경우, 2009년 총 매출액 중 내수 매출액은 약 1억 1700만 유로인데 반해, 해외 매출액은 11억

유로임. 이 같은 경향은 위에 언급함 프랑스 20대 소프트웨어 회사의 일반적 현상임.

o 소프트웨어는 인터넷에서도 다운 가능한 무형 산업 제품이기 때문에 프랑스 관세청은 소프트웨어만을 따로 구분하여 수출입 통계를 산출하고 있지 않음. 단, CD로 판매되는 소프트웨어는 HS Code 85234059(기타 CD)에 귀속하여 통계자료를 산출하고 있음.

o CD로 판매되는 소프트웨어를 다른 기타 CD와 통합해 놓은 HS Code 85234059 수출입 통계를 살펴보면, 2009년 수출액은 약 5,417만 2천 유로로, 전년 대비, 약 15.3% 감소하였음. 총 수출액의 유럽 수출 비중은 약 57.1%로 가장 높으며, 다음은 아시아(25%), 중동(6.9%), 아프리카(5.8%), 미주지역(4.6%), 기타(0.6%)순임. 동 코드 2009년 대 한국 수출액은 46만 7천 유로로, 총 수출액의 약 0.9%를 차지하고 있음.

o 동 코드, 2009년 수입액은 약 1억 3,458만 7천 유로로, 전년 대비, 약 15.7% 감소하였음. 총 수입액의 유럽 수입비중은 약 93.6%로 동 코드 대다수의 수입은 유럽 지역에서 이뤄짐을 알 수 있음. 그 외 수입은 미주 지역(4.7%), 아시아(0.9%), 기타(0.8%)순임.

<HS Code 85234059(기타 CD) 수출입 통계>

(단위 : 천 유로, 개)

구분	수출			수입		
	금액	수량	비율	금액	수량	비율
2009	54,172	2,258,865	-15.3%	134,587	17,316,711	-15.7%
2008	62,447	5,323,590	-	155,760	19,801,663	-

자료원: 프랑스 관세청

o 한편, 동 코드 대 한국 수입 관세율은 3.5%이며, 그 어떤 제재 조치 없음. 참고로, 현지 부가 가치세는 19.6%임.

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

□ 개인

o 프랑스 국립 통계 및 경제연구소(INSEE)에 의하면, 경제 위기에도 불구하고, 프랑스 각 가정 지출은 2007년 2.4% 증가한 데 이어, 2008년에도 약 1% 증가하였음. 특히, 정보통신 기술 분야 지출은 2008년 한 해만도 약 6.9%의 증가율을 보이고 있음.

o 프랑스 정보통신 및 우편 통제 기관(ARCEP)의 프랑스 핸드폰 보급 현황 자료를 살펴보면, 2009년 6월 기준, 프랑스 핸드폰 가입자 수는 약 5,920만 명으로, 2008년 프랑스 총 인구에 대비, 핸드폰 보급률은 약 92.2%임. 이는 전년 약 88.1% 보급률(가입자 수 5,600만 명) 대비, 약 4

<프랑스 정보통신기술 보급 현황 >

(단위: 명, %)

구분	2006.06	2007.06	2008.06	2009.06	2010.03
인구	63,186,100	63,601,000	63,959,500	64,321,400	64,667,400
휴대폰 보급률	77.7	83.2	88.1	92.2	95.2
컴퓨터 보급률	60	66	69	74	N/A
인터넷 보급률	45	55	61	67	N/A
브로드밴드 보급률	40	51	58	65	N/A

주) 인구 통계는 매해 1월 1일 기준이며, 2007, 2009, 2010년 인구 통계는 예상치

자료원: 1) INSEE (프랑스 국립 통계 및 경제연구소) 인구 통계
2) ARCEP (프랑스 정보통신 및 우편 통제 기관) 핸드폰 보급 현황
3) 프랑스 리서치 연구 기관 Credoc, 『프랑스 사회 정보통신기술 보급 현황』 연구 자료 (2009)

포인트나 증가한 것임. 이 같은 증가 추세는 2010년에도 지속될 것으로 전망됨.

o 프랑스 리서치 연구 기관인 Credoc의 『프랑스 사회 정보통신기술 보급 현황』 연구 자료(2009)에 의하면, 1990년대 핸드폰이 등장하면서 집 전화 가입자 수가 점차적으로 감소되었으며, 이 같은 대체 현상은 특히, 젊은 층을 중심으로 확산되었음. 하지만, 2005년부터는 핸드폰 가입자 수와 함께 집 전화 가입자들이 또 다시 증가하고 있는 추세임. 이는 핸드폰 및 인터넷 서버 회사들이 전화, TV 시청, 인터넷 사용이 동시에 가능한 멀티 서비스를 제공하기 있기

때문이라고 전문가들은 진단.

o 동 연구 자료는 프랑스 인구의 약 70%가 집 전화와 핸드폰을 동시에 보유하고 있으며, 이 같은 현상은 유럽 전역에 일반화되고 있는 추세라 밝히고 있음.

o 동 보고서에 의하면, 2009년 6월 현재, 프랑스 인구의 74%가 컴퓨터를 보유하고 있으며, 이는 전년 대비, 약 5 포인트 증가한 것임. 인터넷 보급률은 이 보다 더 빠른 성장을 보이고 있는데, 2008년과 2009년 사이, 인터넷 보급률은 61%에서 67%로 증가하였음.

o 프랑스 브로드밴드 보급률은 2009년 6월 기준, 약 65%로, 2008년 58% 대비, 약 7 포인트 증가하였으며, 2006년 20% 대비, 약 25 포인트 증가하였음.

o 1998년까지만 해도 프랑스 인구의 약 4%만이 인터넷을 보유하고 약 11%만이 휴대폰을 이용했다는 것을 감안한다면, 프랑스 정보통신기술 보급률은 2000년도 들어서면서 급속도로 확산했다는 것을 알 수 있음.

o 동 보고서는 또한, 2009년 기준, 프랑스 인구의 약 24%가 인터넷에서 소프트웨어를 다운받은 경험이 있다며 이는 2005년부터 꾸준히 증가하여 2008년 약 26%를 기록한 후, 2009년에 다소 감소한 것이라 진단.

□ 기업

<프랑스 기업 내, 정보통신기술 보급 현황 >

(단위 : %)

구분	2003	2008
인터넷 보급률	83	95
브로드밴드 보급률	49	92
웹사이트 보급률	26	54

자료원: 프랑스 산업경제고용부 『프랑스 기업 내, 정보통신기술과 e-business』(2009.09)

o 한편, 프랑스 경제산업고용부 『프랑스 기업 내, 정보통신기술과 e-business』(2009) 보고서에 의하면, 2008년 현재, 프랑스 기업들의 인터넷 보급률은 95%로 유럽 내, 9위를 차지하며, 이는 2003년 83%에 대비, 증가한 것임.

o 브로드밴드 보급률의 경우, 2008년 92%로, 유럽 1위국으로 자리하며, 이는 2003년 49% 대비, 대폭 증가한 것임.

o 하지만, 2008년 기준, 웹사이트를 보유한 기업은 총 기업 수의 약 58%임. 2003년 26%에 비하면 대폭 증가하였으나, 아직까지 웹사이트 개설이 프랑스 기업들의 필수 사안으로 받아들여지지 못하는 실정임.

o 한편, 정보통신 전문 연구 회사인 IDC France의 『프랑스 기업 컴퓨터 관련 지출 현황』(2008) 자료에 의하면, 2008년 프랑스 기업들의 컴퓨터 관련 지출액은 약 119억 6,100만 유로임. 이 중, 약 22.6%는 소프트웨어 관련 지출로, 2007년 대비, 약 6.5% 증가하였음. 컴퓨터 기자재 관련 지

출은 총 지출액의 23.5%이며, 서비스 관련 지출은 약 53.9%임.

o 또한, 동 조사에 의하면, 컴퓨터 관련 지출은 프랑스 기업들의 기술 수준과 연관되어 있음. 실제로, 하이테크 분야 프랑스 기업들의 컴퓨터 관련 (소프트웨어 구매 또는 서비스 하청) 평균 지출 비율은 총 매출액의 1.9%임.

o 하지만, 의약, 우주항공 등과 같은 일부 하이테크 분야 기업들의 컴퓨터 관련 지출 비율은 총 매출액의 각각 1.4%, 1.3%로, 동 분야 기업들의 평균 지출 비율에 미치지 못하고 있음.

o 이 외에도 기계, 화학 분야 기업들의 컴퓨터 관련 평균 지출 비율은 총 매출액의 각각 2.0%, 1.9%이며, 자동차 산업 기업들은 1.1%임.

3. 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책

□ 중·장기 육성 및 정부 투자 계획

o 프랑스 국무총리는 지난 2008년, 'Digital France 2012'라는 제목 아래, 『디지털 경제 개발 계획』을 발표하였음. 초고속 인터넷의 대중화를 주요 골자로 한 동 개발 계획서에서는 소프트웨어 개발 또한 디지털 경제 개발 계획의 핵심이라고 판단, 동 분야와 관련한 정책 지침을 마련하였음. 그 주요 골자는 다음과 같음.

- 소프트웨어 개발에 있어 가장 중요한 것은 R&D 투자이며,

정부는 현재 GDP의 2.2%를 기업 R&D 사업에 투자하고 있지만, 이를 2010년 말까지 3%로 증가할 계획임.

- 세계 시장에서 활약하는 프랑스 소프트웨어 개발사 비율은 동 분야 총 기업 수의 약 30%에 불과하고, 또한 세계 시장을 주도하는 거대 프랑스 기업은 Dassault Systems 뿐 이라며, 프랑스 수출 진흥 공사인 Ubifrance 내, '소프트웨어 조직망'을 만들어, 중·소기업들의 수출을 증진할 계획임.

- 프랑스 소프트웨어 산업의 가장 큰 약점은 매출액 5억 이상을 올리며, 수출에 중점을 둔 주요 중소기업의 부재라고 판단, 공공 조달 시장 내 중소기업이 입찰·낙찰 받을 수 있도록 적극적으로 검토할 계획임. 2006년까지 공공 시장에 입찰하여 수주낙찰 받은 동 분야 중소기업의 비율은 약 12%인데, 이를 15%까지 늘릴 계획임. 또한, 대기업이 주도하고 있는 공공 조달 시장 내에서 대기업이 중소기업을 하청업체로 고용할 경우, 수주낙찰에 유리하도록 낙찰 조건도 보완할 계획임.

- 세계 자유 소프트웨어(free software) 개발의 약 50% 이상이 유럽에서 이루어지고 있고, 유럽 사기업들 40% 이상이 자유 소프트웨어를 사용하고 있는 것을 볼 때, 동 섹터의 발전은 프랑스 소프트웨어 산업 발전으로 연결될 수 있음. 동 섹터 발전을 위해 정부는 1) 오퍼레이션 시스템과 소프트웨어 가격을 분리한 컴퓨터 소비자 가격 게재 시도 2) 유통, 소비자 단체, 소프트웨어 공급 업체가 동 가격 제도에 따른 시범 판매를 실시할 계획임.

o 한편, 프랑스 정부는 지난 2009년 12월, 미래를 위한 350억 유로라는 대규모 투자 계획을 발표하였고, 2010년 6월, 350억 유로 중, 25억 유로를 혁신적 디지털 서비스 및 콘텐츠 분야에 투자할 것이라고 확정지으면서, 동 분야 종사자들의 의견을 규합하고 있음. 정부가 투자할 세부 분야는 클라우드 컴퓨팅, 디지털콘텐츠, 디지털 데이터베이스 기술 개발, 스마트그리드, e-의료, 네트워크보안, 지능형교통시스템, 디지털 시티, e-교육임.

□ 주요 R&D 지원 체계

o 국립 연구 진흥 공사 (Agence nationale de la recherhce, ANR) 지원

- 프랑스 연구 진흥을 위해 2007년 설립되었음. 공공 기관 및 기업들의 연구 프로젝트를 지원함. 동 기관의 2006년, 정보통신기술 분야 연구 프로젝트 총 지원금은 약 1억 2,500만 유로로, 총 지원 예산금의 약 20%를 차지하고 있음. 매해 1회, 정해진 기간에 동 기관에 연구 프로젝트를 제출하면 심사 후 재정 지원 여부 결정.

o 프랑스 경제산업고용부 산하, 기업총국(DGE) 지원

- 프랑스 경제산업고용부의 기업총국에서는 특히, 클러스터 프로젝트를 집중적으로 지원하고 있음. 2006년, 정보통신기술 분야 클러스터 프로젝트 지원금은 약 6,800만 유로로, 총 지원 예산금의 45%를 차지함.

o 중소기업진흥원(OSEO) 지원

- 프랑스 중소기업진흥원에서는 혁신 중소기업들의 기술 개발을 지원하고 있음. 매해 약 7,000만 유로를 멀티미디어, 소프트웨어, 텔레커뮤니케이션 및 서비스 분야에 지원하고 있음.

o **연구 관련 세금 감면(CIR)**

- 기업들의 R&D 육성을 위해 2008년 제정된 일종의 소득세 감면 제도(Credit d'impot recherche, CIR)임. 기업의 R&D 투자 금액이 1억 유로 미만일 경우, 투자 금액의 30%를 소득세에서 감면하고, 1억 유로 이상일 경우, 투자 금액의 5%를 소득세에서 감면하고 있음.

Ⅱ. SW 솔루션 상위 5개 제품

1. 유망 SW 제품

o 2008년 매출액 기준, 프랑스 소프트웨어 제조 시장에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 분야는 응용 소프트웨어(48.1%)임. 시스템, 응용 프로그램 모두 미국 제조업체들이 주도하는 프랑스 시장 내에서 현지 기업들은 틈새시장 공략의 한 방도로서 기업 대상, 응용 소프트웨어 개발에 집중하고 있음.

o Syntec informatique (소프트웨어 산업 종사자 회의소)의 『소프트웨어 산업 2009년 평가와 2010년 전망』 요약 자료(2009)에 의하면, 경제 위기에도 불구하고 꾸준한 매출액 증가를 보여 왔으며, 수요 구조가 비교적 탄탄한 프랑스 소프트웨어 시장에서 빼놓을 수 없는 주요 솔루션 제품 분야는 재무 관리(MIS), Business Intelligence, 임베디드, CRM, ERP, 총 5개 분야임.

<프랑스 유망 솔루션 5개 제품>

(단위: 백만 유로)

번호	소프트웨어	2007 매출액	2008 매출액	2009 매출액	성장률 (2007/2008)	성장률 (2008/2009)	수요분석 및 선정사유
1	재무 관리	1,049	1,110	1,175	5.5%	5.5%	- 안정적이고 폭넓은 수요층 - 경제 위기에도 불구, 지속적인 매출액 증가
2	Business Intelligence	644	705	745	8.6%	5.4%	- 증가하는 수요층 - 경제 위기에도 불구, 지속적인 매출액 증가

3	Embedded	850	950	885	10.5%	-7.3%	- 경제 위기로 위축되었으나, 수요 증가가 예측되는 분야
4	CRM	297	320	N/A	7.1%	-	- 2004년부터 매출액의 지속적인 증가 - 잠재적 수요층 보유
5	ERP	899	950	N/A	5.3%	-	- 경제 위기로 위축 되었으나 정부 기관 및 교통 분야로 수요층이 확대될 전망

주) 매출액은 라이센스 및 보수유지 판매. 관련 IT 서비스 매출은 동 산출에서 제외.

자료원 :1) Syntec informatique (프랑스 소프트웨어 산업종사자회의소). 『소프트웨어 산업 2009년 평가와 2010년 전망』

2) 정보통신 전문 연구 회사 및 웹사이트: Pierre Audoin Consutants, IDC France, Journal du Net

□ 기업 재무 관리

o 재무 관리 소프트웨어는 기업의 필수 품목 중 하나라 할 만큼 그 수요층이 넓게 확보된 분야임. ERP, CRM 등과 같은 기업 대상 솔루션 품목 중, 가장 수요층이 많은 분야임.

o 정보통신 전문 연구 회사인 Pierre Audoin Consultants (PAC)에 의하면, 동 분야는 2005년부터 평균, 5.5%의 성장률을 보이면서 꾸준히 증가하였음. 2009년 동 분야 매출액은 11억 7,500만 유로로, 경제 위기에도 불구하고, 전년 대비, 5.5.% 성장하였음.

o PAC 전문가들은 2010년에도 평균 성장률을 유지할 것으로 전망.

□ **Business Intelligence (BI)**

o 정보통신 전문 연구 회사인 IDC France에 의하면, 동 분야는 프랑스 기업 뿐 아니라, 정부 기관까지 그 수요층을 확보하고 있어, 경제 위기에도 불구하고 꾸준한 매출액 성장 분야의 하나임.

o 2005년 이후 약 9~10%의 성장률을 보이면서 끊임없이 매출액이 증가한 BI 소프트웨어 분야의 2008년 매출액은 7억 500만 유로로, 2007년 대비, 8.6% 증가하였음. 경제 위기에도 불구하고, 약 5.4%의 성장률을 보이면서, 2009년, 7억 4,500만 유로를 기록.

o IDC France 전문가들은 2010년 동 분야 성장률을 약 7%로 예측하고 있으며, 이 같은 성장률은 2012년까지 유지될 것으로 전망하고 있음.

□ **임베디드 소프트웨어**

o PAC에 의하면, 2009년, 동 분야 매출액은 약 8억 8,500만 유로로, 전년 대비, 약 7.3% 감소하였음. 경제 위기로 인해, 동 분야 주 수요층인 자동차 및 항공·국방 산업 기업들이 긴축 예산 정책을 펼쳤기 때문. 경제 위기가 직접적인 영향을 미치지 않았던 2008년의 경우, 매출액 9억 5,000만 유로로, 2007년 대비, 약 10.5% 성장한 분야임.

o 동 분야의 주 수요층은 항공·국방, 자동차, 하이테크 산업 기업들로, 특히 항공·국방 분야는 동 소프트웨어 시장 수요층의 약 35%를 차지하고 있음.

o 전문가들은 동 분야가 2010년 약 4.3% 매출 성장률을 기록할 것이라 예측하고, 경제가 완전히 회복되는 대로 지속적으로 성장할 분야로 전망. 특히, 항공 자동항법 장치 또는 항공 교통 소프트웨어의 수요가 크게 확대될 것이라 내다보고 있음.

□ **CRM**

o 정보통신 전문 연구 회사인 IDC France에 의하면, 2000년 초반, 지속적인 매출액 감소 추세를 보인 동 분야는 2004년부터 회복 증세를 보이며 평균 약 6~7%의 성장률을 보이고 있음.

o 동 분야 2008년 매출액은 약 3억 2,000만 유로로, 전년 대비, 약 7.1% 증가하였음.

o 2008년 기준, 10인 이상 직원을 보유한 프랑스 기업들 중 약 63%가 CRM을 보유하지 않아 동 분야 잠재적 수요층으로 자리 잡고 있음.

o IDC France 전문가들은 2010년 동 분야 성장률을 약 7%로 예측하고 있으며, 이 같은 성장률은 2012년까지 유지될 것으로 전망하고 있음.

o 특히, 최근 들어, CRM on demand, CRM as a service (SaaS)가 급성장하고 있는 추세임.

□ **ERP**

o 동 분야 2009년 매출액은 아직까지 정확히 산출되지 않았

으나, 경제 위기로 많이 위축되었다고 전문가들은 진단. 2008년, 동 분야 매출액은 9억 5,000만 유로로, 전년 대비, 약 5.3% 증가하였음.

o IDC France에 의하면, 수요층의 30% 이상이 각종 산업 종사 기업들로, 이미 안정적인 수요층을 확보한 분야이며, 앞으로 정부 기관, 교통 관련 기업들로 그 수요층이 확대될 가능성이 엿보임. 하지만, 경제 회복이 되더라도 매출액 성장률은 5% 내외일 것으로 전망하고 있음.

2. 분야별 주요기업 현황

□ 기업 재무 관리

o 기업의 필수품이라고 인식되고 있는 동 분야는 특정업체에 의해 주도되기 보다는 독일 SAP, 미국 Oracle, Microsoft가 시장의 49%를 차지하며 각축전을 벌이고 있음.

o 동 분야에서 경쟁하는 또 다른 주요 외국 솔루션 업체로는 SAGE(영국), SAS(미국)이며, 프랑스 솔루션 업체로는 Cegid가 있음. 특히, 프랑스 ERP 시장을 주도하고 있는 SAGE는 기존 재무 관리 솔루션과 함께 최근, Finance Ressource Planning(FRP)를 개발, 동 시장의 주도권을 쥐려고 타 업체들과 경쟁 중임.

(단위: 백만 유로)

번호	기업(국가)	시장 점유율	주요 고객	유통 방법	기업 규모		비 고
					2009년 세계 총매출액	2009년 프랑스 총매출액	
1	SAP(독일)	21%	Deb Distribution, SEB, Ciram 등, 각종 산업 분야 중·대기업	B2B, 번들	10,671	468	Sap France 1987년 설립. 상장 회사
2	Oracle (미국)	17%	Vernet, FFR, Feu Vert 등, 각종 산업 분야 중·대기업	B2B, 번들	16,230	607	Oracle France 1986년설립. 상장회사
3	Microsoft (미국)	11%	Cegelec, Norma, Oxibis 등 각종 산업 분야 중·대기업	B2B, 번들	40,790	1,950	Microsoft France 1991년설립. 상장회사

주) 시장 점유율은 2006년 매출액 기준

자료원 : Pierre Audoin Consultants, 2007.07.

□ Business Intelligence (BI)

o 프랑스 BI 분야 시장은 한, 두 개 솔루션업체에 의해 독점되기보다, SAS, Oracle, IBM, Microsoft 등, 주요 미국 및 독일 솔루션 업체들이 시장을 골고루 분배하여 주도하고 있음. 대기업 대상 BI를 주로 판매하고 있으며, BI on demand 판매 또한 점진적으로 증가하고 있는 추세임.

o 동 분야 기타 주요 업체로는 미국의 Informatica, Information Builders, Kxen 등이 있으며, 프랑스 주요 솔루션 업체로는 Cegid, Coheris 등이 있음

(단위: 백만 유로)

번호	기업(국가)	시장 점유율	주요 고객	유통 방법	기업 규모		비 고
					2009년 세계 총매출액	2009년 프랑스 총매출액	
1	SAP(독일)	20.5%	각종 산업 분야 기업. On demand clients으로는 Automatic Data Processing, One Source 등과 같은 정보 통신 분야 기업이 있음.	B2B, 번들	10,671	468	Sap France 1987년 설립. 상장 회사
2	SAS(미국)	12.8%	EDF, Bouygues Telecom 등, 각종 산업 분야 공공 기관 및 대기업	B2B, 번들	1,612.4	77.28	SAS France 1983년 설립. 상장회사
3	Oracle(미국)	12.6%	프랑스 우체국, Kiabi(호텔) 등, 각종 산업 분야 공공 기관 및 대기업	B2B, 번들	16,230	607	Oracle France 1986년 설립. 상장회사
4	IBM (미국)	11.3%	Groupe Vauban Humanis, Groupe Vivarte, SNCF Proximite 등과 같은 각종 산업 분야 공공 기관 및 대기업	B2B, 번들	66,871	508	IBM France 1988년 설립. 상장회사
5	Microsoft (미국)	7.3%	Enerziger, Fortis, McDonald's 등과 같은 각종 산업 분야 대기업	B2B, 번들	40,790	1,950	Microsoft France 1991년 설립. 상장회사

주) 시장 점유율은 2007년 매출액 기준
자료원 : Pierre Audoin Consultants, 2007.11.

□ CRM

o 대부분의 소프트웨어 시장이 독일의 SAP과 미국 기업들이 주도하고 있다면, 동 시장은 프랑스 솔루션 업체가 유일하게 선전하고 있는 분야이기도 함.

o 미국의 Oracle, SAS가 각각 17%, 13%로 시장을 점유하고 있으며, 여기에 독일 회사인 SAP, 프랑스 솔류션 업체인 Cegedim, Coheris가 각축을 벌이고 있음.

o 기타 주요 업체로는 미국의 Salesforce, Microsoft 등이 있음.

(단위: 백만 유로

번호	기업 (국가)	시장 점유율	주요 고객	유통 방법	기업 규모		비 고
					2009년 세계 총매출액	2009년 프랑스 총매출액	
1	Oracle (미국)	17%	L'Oreal, B&B Hotel, Fnac 등과 같은 각종 산업 분야 대기업	B2B, 번들	16,230	607	Oracle France 1986년 설립. 상장회사
2	SAS (미국)	13%	Planet Hollywood 레스토랑, Auditec 등과 같은 각종 산업 분야 대기업	B2B, 번들	1,612.4	77.28	SAS France 1983년 설립. 상장회사
3	SAP (독일)	8%	Eurotunnel, Sagem, Télémarket 등과 같은 각종 산업 분야 대기업	B2B, 번들	10,671	468	Sap France 1987년 설립. 상장 회사

4	Cegedim (프)	7%	의료, 보험 관련 대기업	B2B, 번들	874	472	1989년 설립. 상장 회사
5	Coheris (프)	6%	AXA, Peugeot, LVMH, Carrefour 등 각종 산업 관련 대기업	B2B, 번들	21.4	21.1	1995년 설립. 상장 회사

주) 시장 점유율은 2006년 매출액 기준
자료원 : Pierre Audoin Consultants, 2007.8.

□ ERP

o 프랑스 ERP 제조 시장은 독일과 미국 솔루션 업체에 의해 주도되는데, 독일의 SAP과 미국의 Oracle이 동 시장 70%를 점유하고 있음.

o 특히, SAP은 유럽 항공기기 제조 회사인 Airbus를 주 고객으로 두고 있어, 동 시장의 약 1/2를 점유하고 있음.

o 동 시장에서 활약하는 프랑스 솔루션 제조업체는 Cegid로, 시장 점유율은 약 3%임.

(단위: 백만 유로)

번호	기업 (국가)	시장 점유율	주요 고객	유통 방법	기업 규모		비 고
					2009년 세계 총매출액	2009년 프랑스 총매출액	
1	SAP (독일)	48%	Airbus 등	B2B, 번들	10,671	468	Sap France 1987년 설립. 상장 회사

2	Oracle (미국)	22%	Accor, Banque de France, France Television 등, 보험, 호텔, 은행, 미디어 관련 기업	B2B, 번들	16,230	607	Oracle France 1986년 설립. 상장회사
3	Lawson Software (미국)	6%	Akiolis, Auto distribution, Frial 등 자동차, 식품 관련 기업	B2B, 번들	528.4	38.4	Lawson France 1998년 설립.
4	Sage (영국)	5%	Altrad, Ammann, Etablissements Pichon 등 공공 서비스, 교통, 식품 등 각종 산업 기업	B2B, 번들	1,640	305.6	Sage France 1978년 설립. 상장 회사
5	Infor (미국)	5%	SNCF, Jobberry 등 서비스, 교통 분야 기업	B2B, 번들	1,396	81	Infor France 1990년 설립.

주) 시장 점유율은 2006년 매출액 기준
자료원 : Pierre Audoin Consultants, 2008.02.

□ Embedded

o 프랑스 산업재정고용부의 『임베디드 소프트웨어』(2010) 보고서에 의하면, 임베디드 소프트웨어 총 기업 수는 약 1,900 개로, 이 중, 임베디드 소프트웨어 제조사 수는 약 4 백 개이며, 대부분이 1995년 이후, 설립한 기업임.

o 정부의 투자 계획, 프랑스 주요 대기업의 투자 증가 등으로 프랑스 임베디드 소프트웨어 시장의 미래 성장 가능성은 매우 높으나, 동 분야 대부분의 소프트웨어 제조사들은

영세하며, 이제 막 연구 개발에 박차를 가하고 있어, 아직까지 안정적인 시장이 형성되지 못한 실정임.

o 프랑스 주요 임베디드 소프트웨어 제조사로는 Dassault Systems과 Esterel Technologies임. Dassault Systems은 PLM(Product LifeCycle Management), CAO 및 시뮬레이션 소프트웨어 제조사이나, 항공·국방 분야 임베디드 소프트웨어를 개발하기 위해, 최근 동 분야 전문 소프트웨어 제조사인 Greensoft를 인수, 임베디드 소프트웨어 개발 의지를 보이고 있음.

(단위: 백만 유로)

번호	기업(국가)	시장 점유율	주요 고객	유통 방법	기업 규모		비 고
					2009년 세계 총매출액	2009년 프랑스 총매출액	
1	Dassault Systems(프)	-	항공, 국방 분야 주요 대기업	B2B	1,251.3	454.1	1981년 설립. 상장 회사
2	Esterel Techonologies (프)	-	항공, 국방, 철도, 에너지 분야 주요 대기업	B2B	9	3	2000년 설립.

자료원 : 산업부, 『임베디드 소프트웨어』2010.

3. 분야별 주요 유통사

□ 기업 관리 소프트웨어 (ERP, CRM, BI, 재무관리 포함)

o 프랑스 소프트웨어 유통 구조가 크게 직접 판매와 간접 판매로 구분된다면, 위에서 언급한 ERP, CRM, BI, 재무관리 등, 기업 관리 소프트웨어는 90% 이상이 직접 판매를 통해 이뤄지고 있음. 이는 동 분야 소프트웨어가 주로 대기업을 타겟으로 삼고 있으며, 주요 제조업체들이 프랑스에 법인 회사를 두고, 자체 세일즈망을 구축해 놓았기 때문.

o 동 분야 제조업체들의 간접 판매는 주로 중소기업을 대상으로 하며, 크게 1)Intergrator 2)Distributor/VAR(Value-added Reseller)를 통해 이뤄지고 있음.

o 기업 관리 소프트웨어 전문 Integrator

(단위: 백만 유로)

번호	유통사	사업 분야	2009년 프랑스 매출액	주요 거래 업체	유통 방법	우리 기업과의 비즈니스 전망
1	Cap Gemini (프)	기업 솔루션 전문 서비스, 기술,아웃소싱	1,950	SAS	B2B	- 대기업 솔루션 업체와 협력 가능
2	Accenture (프)	기업 및 공공 기관 솔루션	769	SAS	B2B	- 현지 기업에 맞는 솔루션 제공이 가능해야 함
3	Altran(프)	기업 솔루션 전문 서비스, 기술, 경영 전략	618	SAS, SAP, Oracle 등	B2B	-
4	CSC (미국)	기업 솔루션 전문 서비스, 기술, 아웃소싱	309	SAS	B2B	- 기술력과 시장성 있는 솔루션업체 협력 가능

5	Business & Decision Group(프)	기업 솔루션	224	SAS,Coheris, SAP, Microsoft 등	B2B	-현지대중소기업에 맞는 솔루션 업체와 협력 가능
6	Astek Group(프)	기업 솔루션 전문 서비스, 기술, 아웃소싱	200	Oracle, Microsoft, 등	B2B	-

o 기업 관리 소프트웨어 Distributor 및 VAR (Value-added Reseller)

(단위: 백만 유로)

번호	유통사	사업 분야	2009년 프랑스 매출액	주요 거래 업체	유통 방법	우리기업과의 비즈니스 전망
1	Inmac Wstore (프)	기업 대상, 컴퓨터, 자재, 소프트웨어 Distributor	226	SAP, Microsoft 등	B2B, B2C	- 현지 판매망이 있으면 가능
2	Insight (프)	기업 대상, 소프트웨어 Distributor	219	SAP, Oracle, Microsoft, 등	B2B	- 시장성 및 현지 인지도가 있으면 가능
3	PC-Ware Information Technologies (프)	기업 대상 소프트웨어 VAR	100	SAP, 등	B2B	-
4	HSC Misco (프)	기업 대상, 컴퓨터, 자재, 소프트웨어 Distributor	-	Microsoft, SAP 등	B2B, B2C	- 브랜드 인지도에 따라 다름
5	STR (프)	기업 대상 소프트웨어 VAR	-	Microsoft, SAP 등	B2B, B2C	-

o 일반인 대상 주요 Distributor

(단위: 백만 유로)

번호	유통사	사업 분야	2009년 프랑스 매출액	주요 거래 업체	유통 방법	우리기업과의 비즈니스 전망
1	Fnac(프)	컴퓨터, 기자재, 소프트웨어 등	4,375	Microsoft 등	B2C	- 제조사 인지도가 무엇보다 중요
2	Boulanger (프)	컴퓨터, 기자재, 소프트웨어 등	1,400	Microsoft 등	B2C	- 대중적 인지도가 있는 제품
3	Discount (프)	컴퓨터, 기자재, 소프트웨어 등	1,100	Microsoft 등	B2C	- 현지 시장에 맞고 대중적 인지도
4	Pixmania (프)	컴퓨터, 기자재, 소프트웨어 등	897	Microsoft 등	B2C	-
5	Surcouf (프)	컴퓨터, 기자재, 소프트웨어 등	230	Microsoft 등	B2C	-

□ 임베디드 소프트웨어

o 임베디드 소프트웨어 판매는 주로 IT 서비스, 기술 컨설팅, 시스템 개발 회사에 의해 이뤄지고 있음.

o 임베디드 소프트웨어 전문 Intergrator

(단위: 백만 유로)

번호	유통사	사업 분야	2009년 프랑스 매출액	주요 거래 업체	유통 방법	우리기업과의 비즈니스 전망
1	CSC (미국)	기업 솔루션 전문 서비스, 기술, 아웃소싱	309	Dassault Systems 등	B2B	- 기술력과 시장성 있는 솔루션 업체와 협력 가능
2	CS (캐나다)	항공, 국방, 교통 관련 Integrator & Operator of Mission critical System	206.5	Oracle, Esterel Technologies 등	B2B	-
3	Sopra Group (프)	기업 솔루션 전문 서비스 외, Avionics, 시뮬레이션 등 임베디드 시스템 서비스	206	자체 프로그램 개발	B2B	-
4	Groupe SII (프)	기술정보 서비스	175.2	Esterel Technologies, 등	B2B	-
5	Ausy (프)	임베디드 소프트웨어 및 시스템 개발	153.8	Esterel Technologies, Microsoft Embedded 등	B2B	- 현지에 거처를 둔 솔루션 업체
6	Eurogiciel Groupe (프)	우주, 항공, 철도, 자동차 분야 기술정보 서비스	36	Esterel Technologies, 등	B2B,	- 기술력 및 현지 시장성이 중요

Ⅲ. 해당국 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

1. 진출 가능성 타진

□ 기업 관리 응용 소프트웨어(MIS, ERP, CRM, BI 등)

o 앞서 언급하였듯이, 경제 위기에도 불구하고, 꾸준한 매출액 성장세를 보이면서 잠재적 수요 구조를 확보하고 있는 기업 관리 응용 프로그램 분야는 우리 기업이 가장 손쉽게 접근할 수 있는 분야라고 판단되어짐.

o 미국에 의해 주도되는 동 시장에서 프랑스 소프트웨어 제조사들도 이와 같이 안정적인 수요 구조를 갖추고 있는 기업 관리 응용 소프트웨어를 공략하는 것을 감안할 때, 우리 기업에게 동 시장은 틈새시장으로 작용할 수 있음.

□ SaaS, 클라우드 컴퓨팅, 임베디드 소프트웨어

o 동 분야는 신수요 창출 분야로, 현지 프랑스 제조사들도 동 분야로 전환하고 있는
추세임. 예를 들어, CRM과 Business Intelligence 만으로 프랑스 현지 시장에 진출한 Coheris(프)의 경우, 앞으로 클라우드 컴퓨팅 서비스를 제공할 예정임.

o 공급과 수요가 아직까지 구조화되지 않아 현지 진출 성공률이 타 분야 대비, 높을 수 있는 분야라 판단되어짐.

□ e-의료 관련 공공 조달 시장

o 프랑스 정부가 e-의료 시스템 확립을 위한 투자 정책을 펼

치면서 동 분야 공공 조달 시장 수요가 확대될 것으로 예상됨.

o 하지만, 공공 조달 시장은 주로 대기업에 의해서 주도되고 있으며, 입찰 절차 또한 까다로워서 해외 기업이 현지 공공 조달 시장에 접근하는 것은 매우 어려울 것으로 판단됨.

2. 방해 및 위험 요소

□ 대기업 주도 과점 시장

o 미국 제조사에 의해 주도되는 프랑스 소프트웨어 시장 내에서 프랑스 제조사들의 현지 시장 진출 전략은 틈새시장 공략 이외에도, 공격적인 기업 합병 및 인수를 통한 대기업화임.

o 이 같은 대기업 주도 과점 시장에 우리 기업이 진출하는 데는 많은 어려움이 따를 것으로 예상됨.

□ 현지화 및 인지도

o 현지 상황에 맞는 소프트웨어 개발 뿐 아니라, 지속적인 서비스를 제공해 주어야 하는 소프트웨어 산업의 특수성으로 인해, 현지에 거점을 두지 않은 해외 기업이 시장에 진입하는 것은 매우 어려울 것으로 판단됨.

o 특히, 소프트웨어는 회사 인지도에 따라 제품 판매율이 달라지기 때문에 기업의 현지화를 통한 경쟁력 강화가 무엇보

다 중요하게 대두.

□ 투자, 물적·인적 자원 마련

o 기업의 현지화는 유통망, 서비스망을 구축하는 장기적인 노력이 필요하기 때문에 많은 투자가 예상됨.

o 또한, 현지화에 필요한 물적·인적 자원 마련은 해외 기업이 현지 시장 진입에서 꼭 해결해야할 문제임.

3. 위험 요소 제거 방안 및 진출 전략

o 인지도가 없는 해외 기업이 현지 시장에 유통사를 통해 진입하는 것은 거의 불가능할 것으로 판단됨. 앞서 언급하였듯이, 기업 관리 솔루션 현지 개발업체들도 자체 판매망을 구축하였듯이, 동 분야 소프트웨어 판매의 주요 축은 직접 판매이며, Distributor, VAR를 통한 간접 판매는 보조적 마케팅 수단임. Intergrator를 통한 간접 판매 역시 현지에 거점을 두지 않고서는 어려울 것으로 예상됨.

□ 현지 기업 합병 또는 인수를 통한 시장 진입

o 대부분의 해외 기업들이 현지 시장에 접근하기 위해서 선택하는 전략은 현지 기업 합병 또는 인수임.

o 독일 SAP 회사가 현지 ERP 시장을 주도하기 위해서 프랑스 Business Objets를 인수한 것이나, 프랑스 Dassault Systems 회사가 임베디드 소프트웨어 시장 진입을 위해 Greensoft를 인수한 것은 이와 같은 예임.

o 이 같은 시장 진입 전략은 짧은 시간 내에 큰 효과를 보면서 시장 진입이 가능하다는 장점이 있지만, 투자비용이 높다는 단점이 있음.

□ 현지 기업과 전략적 제휴

o 개발 초기부터 현지 소프트웨어 개발사와 전략적 제휴를 맺어 시장에 진입하는 경우도 고려해 볼 수 있음.

o 가장 투자비용이 적게 드는 방법이며, 현지 개발사의 유통망을 이용할 수 있다는 장점이 있으나, 기업 브랜드 인지도 형성에는 그다지 큰 영향을 미치지 못함.

□ 현지 법인 회사 설립

o 법인 회사를 설립하면서 현지 시장에 진입하는 방법은 가장 확실한 시장 진입 방법이나, 물적·인적 자원 마련을 위한 투자비용이 높고, 시간이 많이 걸린다는 단점이 있음.

o 현지 기업 인수와 법인 설립을 병행하는 것도 고려해 볼 사안임.

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. Coheris

가. 기업 일반 개요

o 회사 개요 및 규모

- Coheris는 1994년, 약 2백만 유로의 자본금으로 설립된 상장 회사로, 초기에는 IT 서비스 회사였으나, 추후 소프트웨어 개발 사업을 추가하였음.

- 동 사의 2009년 총 매출액은 약 2,140만 유로임. 이중, 프랑스 매출액은 2,110만 유로이며, 나머지는 해외 매출임.

- 현재, 약 3백 명의 직원을 고용하고 있으며, R&D 인원수는 총 20명이며, 영국과 스위스에 지사를 두고 있음.

o 주요 제품 및 제공 서비스

- Coheris는 CRM과 Business Intelligence 전문 개발업체로, 동 회사 매출액의 대부분은 라이센스 판매에서 이뤄지고 있음.

- 동 회사는 BI, CRM, e-business 관련 엔지니어링 및 컨설팅 서비스도 제공하고 있음.

o 회사 연락처

- 본사 주소: 22, quai Gallieni, 92150 Suresnes, France
- 대표 전화: +33 1 5732 6060

- 대표 팩스: +33 1 5732 6200
- 웹사이트: www.coheris.fr

나. 주요 내용

o Coheris가 1990년대 말부터 2000년 초반, IT 서비스 사업 이외, CRM과 Business Intelligence 개발 사업에 손을 대기 시작할 때는 Business Objects, Hyperion Solutions, Peoplesoft, SAP, Siebel 등과 같은 막강한 프랑스 및 해외 기업들이 이미 동 시장을 주도하고 있었음.

o 2008년, 독일의 대규모 소프트웨어 개발사인 SAP이 당시 동 분야 Top 1이였던 프랑스 기업 Business Objects를 인수하면서 동 시장 주도를 위한 공격적 마케팅을 펼쳤음에도 불구, Coheris는 CRM과 BI 소프트웨어만으로 지속적인 매출액 성장세를 보이면서, 현재, 동 시장을 약 6~7% 점유, 독일의 SAP, 미국의 Oracle, SAS의 주요 경쟁 업체로 자리하고 있음.

o Coheris는 현재, 약 800~900명의 기업 고객을 두고 있으며, 이 중, 85%는 프랑스 대기업임. 앞으로도 현지 기업에 가장 잘 맞는 CRM과 BI를 지속적으로 개발할 예정이며, 기업의 경쟁력 강화를 위해 클라우드 컴퓨팅 사업에 투자할 계획임.

다. 성공 포인트

o 전략적 기업 인수를 통한 시장 진입
- IT 서비스 회사였던 Coheris가 CRM과 BI 소프트웨어 개발 시장에 진출할 수 있었던 가장 큰 요인은 전략적 기업

인수임.

- Coheris는 2004년 3월, electronic document와 eNet 전문 소프트웨어 개발사인 ResOceane을 인수하였는데, 당시 동 회사는 약 22명의 직원을 보유하고, 2003년 약 160만 유로의 매출액을 기록하였음. 프랑스 서부 지역에 자리한 동 회사의 인수는 Coheris에게 프랑스 서부 지역 고객층을 확보하는데 유리하게 작용하였음.

- 같은 해, 11월 Coheris는 약 32명의 직원을 보유하고, 2004년 6월, 약 420만 유로의 매출액을 올리고 있던 BI 전문 소프트웨어 개발사인 Harry Software를 인수하였음. 동 회사 인수 이후, Coheris는 자신의 고객들에게 CRM 뿐 아니라, BI까지 판매하면서 매출액을 성장시켰음.

o 판매, 유통, 제품 전략

- 앞서 언급하였듯이, Coheris 고객의 85% 이상은 해외에 진출한 프랑스 대기업임. Coheris는 이처럼 초기부터 고객 타겟을 대기업으로 선정, 대기업에 맞는 CRM과 BI를 개발, 판매하였음.

- 또한, Coheris는 IT서비스 회사로서의 장점을 활용, 소프트웨어 판매와 그와 관련한 서비스를 동시에 제공하면서 고객과의 접촉이 지속될 수 있는 혼합 판매 전략을 선택하였음. 이는 동 회사 소프트웨어 유통이 Licence 판매와 Intergrator를 통한 판매가 중심이 되는 데서도 그 맥을 같이함.

- Coheris가 동 시장에 진입하는데 성공할 수 있었던 또 하

나의 주요 요인은 차별화된 제품 개발이었음. 사실상, Coheris가 CRM과 BI와 같은 각각의 제품을 판매할 당시, 대부분의 소프트웨어 업체들은 CRM, BI, Supply Chain Management를 통합한 번들 상품을 제시하였음. 하지만, 이 같은 번들 상품은 모든 산업에 적용할 수 없으며, 특히 대기업들에게는 맞지 않는 상품이었음. 이 같은 시장 정세를 읽어내면서 대기업 대상, CRM, BI 분리 판매를 시도함으로써 시장 진입에 성공할 있었음.

o 기업 솔류션 세계 및 현지 시장 호세

- Coheris가 CRM 현지 시장 진입에 성공할 수 있었던 또 다른 요인은 기업 솔루션 제품 세계 및 현지 시장의 호세를 들 수 있음.

- 사실상 세계 기업 솔류션 시장은 2000년 중반부터 2008년까지 평균 약 7.5%의 성장률을 보이면서 성장하고 있었음.

- 특히 프랑스 CRM 시장은 2000년 초기 마이너스 성장률을 기록하였으나, 2004년부터 시장이 점진적으로 회복되면서, 2006년부터는 평균 6~7%의 성장률을 보여 왔음.

라. 시사점

o 미국 및 독일 기업이 주도하는 현지 소프트웨어 시장에 진출하기 위해서 프랑스 기업조차 기업 인수라는 시장 진출 전략을 수립한다는 것은 우리 기업이 현지 시장 진출을 위해 첫 번째로 고려해야할 사안이 무엇인지 시사하고 있음.

o 시장 진입을 위해서는 현지 경쟁 시장 동향을 제대로 파악하여, 차별화된 제품 개발이나 판매 전략이 중요한 사안임을 보여주고 있음.

o 현지 시장 진입에 있어 거시 경제의 흐름을 제대로 파악하는 것도 중요한 성공 진출의 요인이 될 수 있음.

2. CEGEDIM

가. 기업 일반 개요

o 회사 개요 및 규모

- CEGEDIM은 1969년, 의료, 보험 분야 전산화를 위해 프랑스 한 제약 회사가 약 1,300만 유로의 자본금으로 설립한 상장회사임. 이후, 동 분야 IT 서비스 및 엔지니어링 컨설팅 회사로 자리 잡으며, 1995년에는 의료, 보험 분야 소프트웨어 개발사인 CEGEDIM Activ라는 자회사를 설립하였음

.

- CEGEDIM의 2009년 총 매출액은 약 8억 7,400만 유로이며, 이 중 프랑스 매출액은 4억 7,200만 유로임. 전 세계 80개국에 지사를 보유하고 있으며, 총 직원 수는 8,742 명임. 2009년 매출액 기준, 현지 시장 4위 기업임.

- CEGEDIM Activ의 2009년 총 매출액은 약 6,600만 유로로, 프랑스 Truffle 100(프랑스 소프트웨어 제조사 Top 100)에 의하면, 2009년 매출액 기준, 프랑스 현지 제조업체 10위 기업임.

- CEGEDIM Activ는 현재, 약 390면의 직원을 고용하고 있으며, R&D 인원수는 총 120명임. 영국, 모로코 등 전 세계 9개 지역에 지사를 두고 있음.

o 주요 제품

- CEGEDIM Activ는 의료 기관, 제약 회사, 보험 회사들이 상호 보완적으로 이용할 수 있는 소프트웨어를 전문적으로 개발하고 있음. 주요 제품으로는 동 분야 CRM.

o CEGEDIM 연락처

- 주소: 127, rue d'Aguesseau, 92100 Boulogne-Billancourt, France
- 대표 전화: +33 1 4909 2200
- 대표 팩스: +33 1 4603 4595
- 웹사이트: www.cegedim.fr

o CEGEDIM Activ 연락처
- 주소: Voie 6 Grande Borde, 31670 Labege
- 대표 전화: +33 5 6224 1717
- 대표 팩스: +33 5 6224 1700
- 웹사이트: www.cegedim-active.com

나. 주요 내용

o CEGEDIM 이라는 IT 서비스 및 엔지니어링 컨설팅 회사를 통해 이미 의료, 보험 분야 고객을 확보하고 있는 동 그룹은 1995년 Cegedim Activ 자회사를 설립하면서, 동 분야 CRM 소프트웨어를 개발하였음.

o CEGEDIM Activ는 현지 CRM 시장을 약 6~7% 점유하면서, 독일의 SAP, 미국의 Oracle, SAS, 프랑스 현지 기업들과 경쟁을 벌이고 있으나, 의료, 보험 분야 CRM의 경우, 현지 시장 제 1의 소프트웨어 개발사로, 독보적 위치를 차지하고 있음.

o CEGEDIM Activ는 현재, 약 200명의 기업 고객을 두고 있음. 경쟁력 강화를 위해, 지속적인 기업 인수를 계획하고 있으며, IT 서비스 및 엔지니어링 컨설팅 회사인 CEGEDIM 본사 그룹과 협력하여, 동 분야에서 독보적 위치를 지켜나갈 계획임.

다. 성공 포인트

o 투자

- 오랜 전통으로 이미 의료, 보험 분야 고객층을 확보하고 있는 CEGEDIM이 IT 서비스를 제공하면서 CRM 개발 사업에 뛰어든 것은 무엇보다 기존 시장에서 유통되는 CRM이 의료, 보험 분야에 적합하지 않았다는 판단 때문. CEGEDIM Activ라는 의료, 보험 분야 전문 소프트웨어 개발사를 설립할 정도로 동 분야에서 독보적 지위를 다지기 위해 물적·인적 자원 확보를 위한 투자를 하였다는 것이 가장 큰 성공 요인.

o 특정 산업 분야를 선정하여 틈새시장 공략

- 현지 시장에서 유통되는 다수의 CRM이 의료, 보험 기업들에게는 적합하지 않다는 판단은 특정 산업 분야의 수요 욕구를 정확하게 파악하였다는 의미. 치열한 CRM 경쟁 시장 내에서도 수요 욕구가 다른 특정 산업 분야의 틈새시장을 공략한 것이 동 기업의 또 다른 성공 포인트임.

o 기업 인수를 통한 경쟁력 강화

- 의료, 보험 분야 소프트웨어 및 IT 서비스로는 이미 독보적 위치를 차지하고 있는 CEGEDIM이 경쟁력 강화를 위해 2000년부터 끊임없이 기업을 인수한 것도 또 다른 성공 포인트임.

- 특히, CEGEDIM Activ는 2003년, 보험 회사 전문 소프트웨어 개발사인 Proval를 인수하였는데, 동 회사의 인수를 통해 CEGEDIM Activ는 보험 회사를 보다 적극적으로 공략할 수 있었음.

라. 시사점

o 미국 및 독일 기업이 주도하는 현지 소프트웨어 시장에 진출하기 위해서 소프트웨어 개발 자회사를 설립한 CEGEDIM의 예는 시장 진입에 있어 투자의 중요성을 시사하고 있음.

o 또한, 특정 산업 분야의 수요 구조를 정확히 파악하면서, 한 분야에 집중한 개발 전략 또한, 시장 진입의 한 방법임을 예시하고 있음.

이 태 리

Ⅰ. 이탈리아 SW 시장 동향

1. 소프트웨어 산업 개요

□ 이탈리아 시장 개요

○ 이탈리아 중앙은행인 Banca d'Italia 자료에 따르면, 이탈리아의 GDP 는 2006년 1조 8,670억 달러, 2007년 2조 1,160억 달러, 2008년에는 2조 3,044억 달러로 평균 2% 정도의 완만한 성장 곡선을 그리다가 경제 위기가 닥친 2009년에 2조 1,178억 달러로 마이너스 성장 기록

- 2010년에는 2조 1,000억 달러로 마이너스 성장을 이어갈 것으로 전망

○ 인구는 2010년 4월 기준 약 60백만 명으로 집계됨. 1인당 GDP는 2006년 29,200달러에서 2008년 30,098달러로 지속적인 성장을 거듭했으나, 2009년 실질 경제 성장률이 -5.1%를 기록하며 1인당 GDP 또한 -4.3% 감소한 28,784달러로 급락함.

- 2010년에는 29,186달러로 0.9%정도 회복할 것으로 기대

<이탈리아 경제 지표>

(단위 : 천명, GDP-십억$, 1/GDP-$)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
인구	59,131	59,619	60,045	60,340	60,418
GDP	1,867	2,116	2,304	2,117	2,100
1인당 GDP	29,200	30,014	30,098	28,784	29,186

자료 : Banca d'Italia, ISTAT
*2010년은 예측치

□ 소프트웨어 시장 동향

○ 이탈리아 IT 기업협회(Assinform)의 통계자료에 따르면, 이탈리아의 소프트웨어 시장은 2006년 134억 81백만 유로에서 2008년 138억 25백만 유로로 연평균 1.3%의 성장세를 유지했으나 2009년 130억 57백만 유로로 -5.7%를 기록

- 2010년 소프트웨어 시장은 -2.5% 하락한 127억 32백만 유로가 될 것으로 추정

<이탈리아 소프트웨어 시장 현황>

(단위 : 백 만유로)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
패키지SW	4,192	4,325	4,470	4,307	4,200*
IT서비스	9,289	9,317	9,355	8,750	8,532*
합계	13,481	13,642	13,825	13,057	12,732*

자료 : Assinform, 2010
*2010년은 예측치

○ 2009년 업종별 소프트웨어 투자는 금융업(14%), 제조업(11%), 통신업(11%), 서비스(7%), 정부기관(6%) 순으로, 금융・제조・통신・서비스・정부 5개 부문이 48%의 비율로 소프트웨어 투자를 주도한 것으로 분석됨.

- 전년 대비 전체 소프트웨어 투자액은 -4.2%로 큰 폭으로 감소했으며, 최근 경제위기로 소프트웨어 분야에 대한 정부기관의 투자 또한 중앙정부는 -3.1%, 지방정부는 -4.3%로 전년대비 큰 폭으로 삭감

<이탈리아 소프트웨어 업종별 투자 현황>

(단위 : 백만유로,%)

비고	2007	2008	2009	09/08
금융업	9,252	9,135	8,377	-8.2
제조업	7,285	7,377	6,834	-7.3
통신업	7,709	7,411	6,717	-9.4
정부기관	3,820	3,759	3,624	-3.5
서비스	4,632	4,654	4,427	-4.9
교통&여행	2,087	2,079	1,995	-4.0
보안	1,341	1,312	1,227	-6.4
유틸리티	1,056	1,087	1,072	-0.9

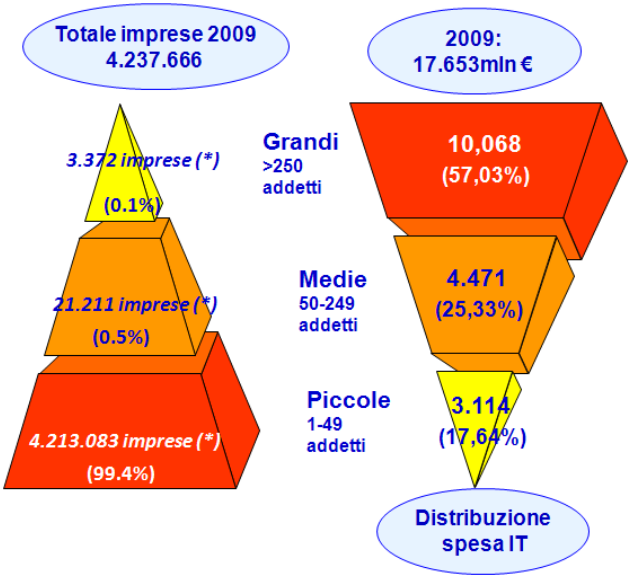
자료 : Assinform, 2010

○ 2009년 이탈리아 통계청인 ISTAT 자료에 따르면, IT 분야 기업은 총 88,800여개이고 관련 종사자는 약 716,800명으로 전체 산업의 2.6%를 차지하고 있는 것으로 집계

- 또한, 이탈리아 IT전문 조사 기관인 넷컨설팅(NetConsulting)의 2009년 조사 결과에 따르면, 이탈리아 업체 중 250명 이상을 고용하고 있는 대기업은 0.1%에 불과하나 IT 시장 점유율은 57.03%에 이르며, 1~49명으로 이루어진 소기업이 전체 기업의 99.4%를 차지하고 있으나 IT 관련 상품 시장 점유율은 17.64%인 것으로 나타남.

<2009년 회사 규모별 IT 소비 현황>

(단위 : 백만유로)



자료 : Assinform, 2010

□ 소프트웨어 기술인력

○ 이탈리아 교육대학연구부인 MIUR의 자료에 따르면, 2008년 공과대학에 소재한 소프트웨어 및 IT기술에 관련된 학과는 총 502개에 달하며 이 중 401개의 학과에 석사과정(Laurea Specialistica)이 있음.

- 본 과정을 졸업한 박사 및 석사는 2,239명으로 전체 졸업생의 4.9%를 차지하고 있고, 이중 정보통신기술분야 석·박사는 501명으로 추정됨.

○ 소프트웨어 산업에서 중소기업이 전체 기업의 99% 이상을 차지하고 있는 구조적 특성으로, GNP 대비 R&D 투자비율은 0.9%로 미국(2.7%), 일본(3.2%)이나 기타 EU국가, 핀란드(3.4%), 독일(2.5%)에 비해 현저하게 낮아 전문 R&D 기관 및 전문 인력의 육성과 지원이 시급한 상황임.

□ 소프트웨어 수출입 동향

○ 이탈리아의 소프트웨어 수출은 2006년 기준 23백만 유로에서 인터넷 사용자 급증과 e-commerce 시장의 증폭에 힘입어 2009년 2억 36백만 유로로 대폭 증가하였음. 또한, 전자정부 활성화를 통한 시스템 구축이 수출 증가에 큰 기여를 한 것으로 분석

○ 동 기간 수입은 2007년에 대폭 증가해 2008년까지 그 증가폭을 이어갔으나, 경제위기의 여파로 금융과 통신 관련 SW의 수입이 급감하며 2009년에 전년대비 -27% 큰 폭으로 하락, 전체 산업에서 차지하는 비중 또한 2008년 10%에서 2009년 8%로 대폭 감소함. 2010년에도 수입 감소폭을 유지할 것으로 전망

○ 주요 수출대상 국가는 2009년 기준 프랑스가 13%로 가장 높아 최대 소프트웨어 교역국으로 나타났으며, 뒤이어 독일이 12.5%, 중국이 7.6%를 차지하고 있음.

○ 주요 수입대상 국가는 독일이 23.6%, 아일랜드 10%, 프랑스 9% 순으로 구미지역이 50% 이상을 차지하고 있으며 미국은 3.5%, 중국이 2.4%로 수출·수입 양 측면에서 중국과의 교역이 점차 증가하고 있는 추세를 보이고 있음.

<이탈리아 소프트웨어 수출입 추이>

(단위 : 백만유로)

구분	소프트웨어 시장규모	수출액		수입액	
			비율		비율
2010*	12,732*	236*	1.8%	1,078*	8%
2009	13,057	218	1.7%	1,088	8%
2008	13,825	258	1.9%	1,418	10%
2007	13,642	286	2%	1,424	10%
2006	13,481	23	0.2%	183	1.4%

자료 : Assinform, Eurostat 2010년
*2010년은 예측치임.

○ 주요 수출대상 국가는 2009년 기준 프랑스가 13%로 가장 높아 최대 소프트웨어 교역국으로 나타났으며, 뒤이어 독일이 12.5%, 중국이 7.6%를 차지하고 있음.

<2009년 이탈리아 주요 SW 수출입 대상국>

(단위 : 백만불)

구분	수출		수입	
	국가명	금액	국가명	금액
1	프랑스	304	독일	1,518
2	독일	40	아일랜드	358
3	중국	38	프랑스	150
4	스페인	23	네델란드	143
5	스위스	22	스웨덴	126

자료 : Eurostat 2010년

○ 주요 수입대상 국가는 독일이 23.6%, 아일랜드 10%, 프랑

스 9% 순으로 구미지역이 50% 이상을 차지하고 있으며 미국은 3.5%, 중국이 2.4%로 수출·수입 양 측면에서 중국과의 교역이 점차 증가하고 있는 추세를 보이고 있음.

2. 소프트웨어 시장 운영 환경

□ 휴대폰시장 동향

○ 이탈리아는 유럽에서 가장 큰 통신 시장 중의 하나로, Telecom Italia(TI), Vodafone Omnitel, Telecom Italia Mobile(TIM), 3 Italy 등의 대형 통신 사업자들이 이탈리아 국내 뿐 아니라 해외 시장에도 활발히 진출해 있음.

- 유선전화, 이동통신, 인터넷 등의 대부분의 통신 서비스 영역에서 제 1통신 사업자인 Telecom Italia가 시장을 지배하고 있음.

○ 2004년까지 개통된 휴대폰은 이미 6,113 만대를 넘어 인구 대비 개통라인은 100%를 넘어섰으며 대부분의 가입자들은 선불 형태의 요금 서비스 가입자임.

- 2006년 휴대폰 가입자는 총45백만 명으로 휴대폰 보급률은 75%에 달함.

- 이후 2007년 2.2%, 2008년 0.4%로 시장이 포화상태에 이르며 점차 성장 폭이 줄어듦.

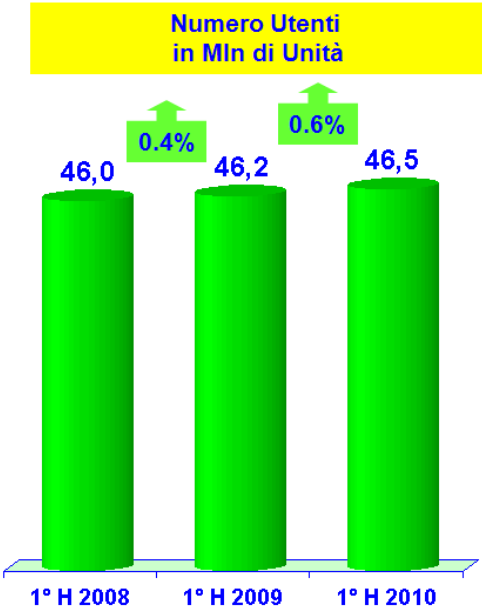
- 경제위기로 모든 산업이 마이너스 성장률을 기록한 2009년에 스마트폰의 선전과 통신사의 공격적인 마케팅으로 휴대

폰 가입자는 0.9% 증가하며 가입자 수는 약 46.5백만명, 보급률은 77%로 소폭으로 증가함.

- Assinform과 NetConsulting 자료에 따르면, 휴대폰시장의 성장에 힘입어 TLC로 분류되는 통신 시장 또한 2010년 0.2% 성장할 것으로 추정됨.

<이탈리아 휴대폰 가입자 증가율>

(단위백만명)



자료 : Assinform/NetConsulting 2010

□ 인터넷과 브로드밴드 보급률

○ 2002년 950만 명이던 인터넷 가입자수는 2005년 1,252만

명으로 증가, 연평균 약 10%씩 큰 폭으로 증가함.

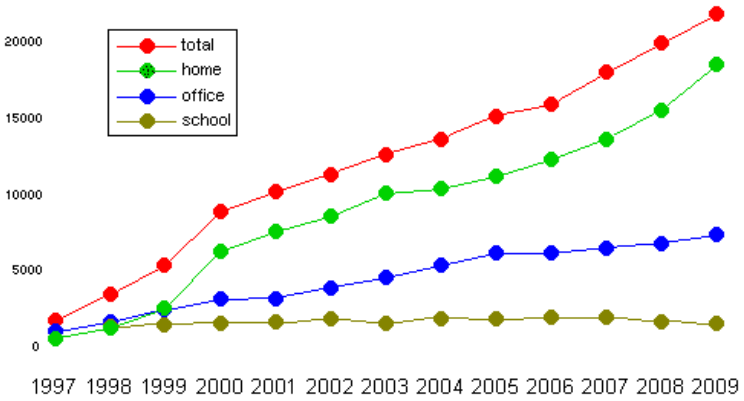
- 2006년 이후 가파른 증가율을 보이며 2009년 2,000만 명을 넘어서 2010년 현재 2,200만 명으로 전체 인구의 36.4%가 인터넷 서비스에 가입되어 있음.

- 인터넷 가입자 비율은 주변 EU 국가에 비해 적은 편이나, 시장 규모면에서는 EU에서 네 번째로 큰 인터넷 시장임.

- 유선보다 무선인터넷 환경이 더 잘 구축되어있으며 '인터넷 키'라 불리는 USB를 통한 인터넷 접속 서비스가 발달되어 있는 것이 큰 특징임.

<이탈리아 인터넷 가입자 증가율>

(단위 : 천명)



자료 : Gandalf.it, Assinform

○ Assinform의 자료에 따르면, 이탈리아의 인터넷 보급률은 89%에 달하나 브로드밴드의 보급률은 2006년 14%에서

2008년 31%, 2009년 39%로 타 유럽 국가인 영국(69%), 독일(65%), 스페인(51%) 등에 비해 큰 격차를 가지고 있으나 점차 그 격차를 줄여나가고 있음.

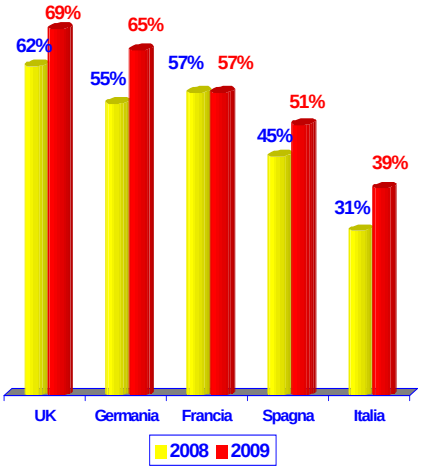
- 브로드밴드의 97%는 XDSL이며 3%가 광케이블인 것으로 조사됨.

- 이탈리아는 유럽에서 FTTH(Fiber-to-the-Home) 기술 및 서비스가 가장 앞선 나라로, 아파트에 거주하는 인구 비율이 높은 점이 FTTH 서비스 성장에 유리하게 작용함.

- 그러나 이러한 인터넷 인프라가 롬바르디아(Lombardia, 25%), 라찌오(Lazio, 11.8%), 에밀리아-로마냐(Emilia-Romagna, 8.2%), 세 주(州)에 약 45%가 집중되어 있어 지역 간 편차가 심한 것으로 나타남.

<유럽 브로드밴드 보급률>

(단위 : %)



자료 : Assinform, ISTAT(2009,12)

3. 정책 동향

□ 이탈리아의 IT 정책 동향

○ 이탈리아의 IT 산업은 산업개발 주관부서인 경제개발부(Ministero dello Sviluppo Economico)의 통신과(Departimento per Le Comunicazioni)에서 담당하고 있으며, 산하 기관으로 통신정보기술원(ISCOM)에서 관련 정책들을 주관하고 있음.

○ 이탈리아 정부는 산업구조의 90% 이상을 차지하고 있는 중소기업 지원을 확대하여 R&D 분야의 활성화를 도모하고, 정보통신기술(ICT) 분야를 활성화시킴으로 IT 분야의 경쟁력 강화와 함께 지역 간 불균형 해소를 추구하고 있음.

○ 2009년 이후 정부예산이 대폭 삭감되면서 정책 수행에 어려움을 겪게 되자 산업 전문가들은 공공조달 부문 소프트웨어의 중소기업 입찰 기회 확대와 운영 시스템 민영화 등의 방안을 내세우며 정부의 적극적인 IT 시장 지원을 요구하고 있음.

□ 베를루스코니 정부의 주요 IT 정책

1) 중소기업 R&D 지원

○ 2003년 "디지털 기업혁신 계획"의 일환으로 중소기업과 신생 혁신기업에 자본 투자를 촉진하는 혁신적인 금융 장치인 "벤처자본과 신생 혁신기업의 자본형성" 조치가 입안됨.

○ 정보통신기술(ICT) 분야에서 생산공정, 제품, 서비스 개발을 목적으로 하는 프로그램들에 공공금융 대출을 제공하는 방식으로 지원이 이루어지며 기술적 효과가 큰 혁신적 개발 프로그램 지원을 목표로 함.

2) 디지털 방송 시스템 지원

○ 2004년 3월, 이탈리아 정부는 아날로그 지상파 TV의 조기 디지털 전환을 통한 국가 경쟁력 제고를 위해 디지털 TV용 셋톱박스를 구입할 경우 국가가 150유로씩 현금으로 지원해주는 보조금 정책 실시

○ 디지털 전환을 선도적으로 추진함으로써 유럽내 타국가보다 3~4년 빠른 시점인 2007년에 아날로그 TV 방송 송출을 단계적으로 중단한다는 계획을 발표했으며 2009년부터 전 방송이 디지털로 전환 중임.

○ 이 같은 내용의 커뮤니케이션 법 개정을 추진한 베를루스코니 총리는 이탈리아 미디어재벌인 '미디어셋'의 오너 출신으로, 대통령의 반대를 돌파하고 보조금 지급을 성사시킴.

3) 전자 정부 서비스 강화

○ 지난 2001년 개혁과 신기술 담당 장관직을 새로 만들어 전자정부 구현과 행정업무 효율성을 제고하기 위한 조치를 취함.

○ 이탈리아 정부가 새롭게 출범시킨 전자정부사이트(www.

italia.gov.it)에서 주민들이 전자신분증을 입력할 경우 행정서비스, 납세 등 각종 업무를 수행 가능토록 시스템을 구축함.

○ 또한 전자정부 구현을 앞당기기 위해 모든 공공구매를 인터넷으로 실시한다는 계획으로 대학, 병원, 중앙정부, 지방자치단체 등의 물품 조달과 상거래를 단일 공공거래 시스템으로 통합함으로써 e-commerce 분야의 성장 발판을 마련함.

- 이에 따라 이탈리아는 타 EU 국가들로부터 중앙·지방 정부의 상호협력 하에 디지털 신기술을 통한 국가 현대화를 추진하고 있다는 평가를 받고 있음.

4) 지적 재산권 보호 강화

○ 2009년 12월자로 문화관광부(Ministero per i Beni e le Attività cuturali)에서 저작권 관련 법령을 제정, 지적 재산권에 대한 보호 방침을 발표

○ 저작권법의 지나친 강화 정책으로 인해 IT제품의 유통 및 배급에 관련된 전 과정에서 과중한 세금이 부과되자 ICT 시장의 침체를 우려한 이탈리아경제연합단체(Confcommercio)에서는 2010년 1월 18자로 IT관련 제품에 대해 법률 완화 요구를 골자로 하는 성명을 발표함.

Ⅱ 소프트웨어(SW) 솔루션 유망 제품

1. 2010 이탈리아 유망 소프트웨어

□ 2010 이탈리아 소프트웨어 유망 분야

	품목	2009년 시장규모	2010년 시장규모	성장률	선정 사유
1	ERP	N/A	N/A	N/A	기업 운영 효율성 향상에 필수 SW
2	CRM	N/A	N/A	N/A	소기업 중심 이탈리아 산업 구조에 적합
3	네트워크/웹 호스팅	N/A	N/A	N/A	전자 서비스가 아직 구축중인 상황
4	SCM	N/A	N/A	N/A	최근 중소기업에 가장 보급률이 높은 SW
5	보안 프로그램	N/A	N/A	N/A	향후 투자 확대 전망
6	스마트카드	N/A	N/A	N/A	ICT 시장에서 수요 증가
7	OS	N/A	N/A	N/A	전산화 과정에 필요
8	스토리지	N/A	N/A	N/A	데이터 관리 수요 급증
9	클라우드 컴퓨팅	N/A	N/A	N/A	최근 관심을 끌며 급성장하는 시장
10	SaaS	N/A	N/A	N/A	향후 사업 모델 잠재력이 높음

□ 2010 이탈리아 소프트웨어 유망 분야 동향

○ 이탈리아는 전체 산업의 80% 이상이 피고용자 수 10명 미만의 마이크로 기업으로 이루어짐.

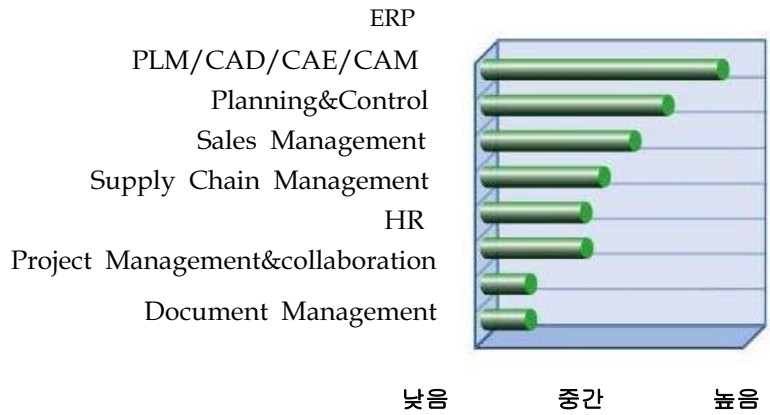
- 최근의 경기침체 상황으로 기업 운영의 최적화를 위해 예전보다 지능적이고 배치가 용이한 애플리케이션의 요구가 강해진 상황

○ ERP, CRM 등 기업 활동의 전반적인 업무에 관련된 소프트웨어나 고객 지원과 마케팅에 관련된 소프트웨어의 수요가 늘어날 것으로 전망.

- 또한 비즈니스 환경 변화로 기업들은 보안, DB관리 소프트웨어에 지속적인 관심을 보이고 있음.

○ 2010년 하반기에 들어서 인프라 구축이 안정세에 접어들자 Google Apps, IBM, Telecom Italia, Tiscali 등 대형 소프트웨어 업체에서 클라우드 컴퓨팅(Clouding Computing) 시장을 공략, 그 추세는 2011년까지 이어질 것으로 전망

<2010년 중소기업 애플리케이션 보급률>



자료 : Assinform, NetConsulting

2. 소프트웨어 유망 기업

□ 이탈리아 소프트웨어 주요기업 현황

○ IT 전문 리서치 기관인 Sirmi社는 2008/2009년 매출액 기준으로 200대 IT 기업을 선정, 이 자료를 바탕으로 소프트웨어 전문사이트인 01netCIO社에서 소프트웨어 업체를 별도로 정리함.

○ 이탈리아의 소프트웨어는 검색, 스토리지, 보안, CAD등 전반적인 분야에서 외국계 기업에 의존하고 있음.

- 지역별로는 미국계 기업이 11개로 가장 많으며(점유율67.25%), 유럽계 기업이 2개임(점유율 12.1%).

○ 20대 기업 안에 든 토종 기업은 총 7개사로 점유율은 20.6%임.

- 자동회계프로그램을 개발한 Zucchetti 그룹과 맞춤형 PMI로 각광 받고 있는 Teamsystem 그룹이 각기 2008년 대비 5%, 3.2% 성장률을 보이며 선전함.

<이탈리아 20대 소프트웨어 기업>

(단위 : 백만유로,%)

	기업명	국가	2008	2009	09/08	점유율
1	Microsoft	미국	825,0	827,0	0.2%	28%
2	Oracle Italia	미국	365,0	381,0	4.4%	13%
3	Sap Italia	독일	305,0	285,0	-6.6%	9.5%

4	Google	미국	248,7	290,0	16.6%	9.6%
5	Zucchetti (Gruppo)	이태리	220,0	231,0	5.0%	7.7%
6	Symantec	미국	130,0	127,0	-2.3%	4.2%
7	Teamsystem (Gruppo)	이태리	124,0	128,0	3.2%	4.2%
8	Ca	미국	101,5	96,0	-5.4%	3.2%
9	Autodesk	미국	78,0	64,0	-17.9%	2.1%
10	Wolters Kluver	네델란드	74,0	79,0	6.8%	2.6%
11	Sas Institute	미국	71,0	68,0	-4.2%	2.2%
12	Il Sole 24 Ore (Gruppo)	이태리	70,0	72,0	2.9%	2.4%
13	Dylog Gruppo	이태리	69,0	69,0	0.0%	2.3%
14	Sistemi	이태리	53,4	54,5	2.1%	1.8%
15	Adobe Systems Italia	미국	52,0	45,0	-13.5%	1.5%
16	Vmware	미국	45,8	50,0	9.2%	1.6%
17	Inaz	이태리	35,7	36,0	0.8%	1.2%
18	Gruppo Formula (Gruppo)	이태리	31,0	30,0	-3.2%	1%
19	Bmc Software	미국	30,5	33,0	8.2%	1.1%
20	PTC Italia	미국	25,5	22,7	-11.0%	0.75%

자료 : Sirmi spa, 이탈리아의 TOP 200 IT 기업 2009

□ 소프트웨어 유망 분야별 기업

1) ERP (Enterprise Resource Planning)

○ ERP는 기업의 회계, 구매, 생산, 판매, 인사, 자금운영 등 기업 활동 전반에 걸친 업무를 유기적으로 전산화하여 경

영 상태를 실시간으로 파악하고 조정할 수 있게 하는 비즈니스 인텔리젼스 유형의 통합 소프트웨어임.

- 기업의 운영 효율성 향상에 적합한 솔루션으로 이탈리아 토종 기업들이 대표 기업임.

○ 주요 ERP 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
Kelyan Srl (이탈리아)	인테사 상파올로 그룹, 모데나 레조에밀리아 대학 등	B2B B2C	설립연도: 2001 총매출액: 32,5 백만 유로 인원: 225
Dedagroup SpA (이탈리아)	트렌티노 알토 아티제 지방을 중심으로한 금융회사, 은행, 관공서, 여행사, 운송회사 등	B2B B2C	설립연도: 2001 총매출액: 109 백만 유로 이탈리아 107 백만 유로 인원: 820 이탈리아 800
Diffusione Informatica Srl (이탈리아)	AlmavivA SpA, Bnp Paribas Lease Group Italia, 이탈리아 개인정보보호국 등	B2B B2C	설립연도: 2002 총매출액: 600,000 유로 인원: 4
Infor Italia (미국)	Fomas Gruppo, PAMAS, ENERVIT 등	B2B B2C	설립연도: 1996 총매출액: 20억 $ 인원: 8000 이탈리아 85
Saga SpA (이탈리아)	토스카나주와 프라토 지역 내 시청, 관공서등	B2B B2C	설립연도: 1978 총매출액: 12,000,000 유로 인원: 120

2) CRM (Customer Relationship Management)

○ CRM은 영업, 서비스, 콜센터 등의 고객지원 기능 및 마케

팅이나 특별 캠페인의 투자 수익 분석 기능을 모아둔 모듈화된 소프트웨어임.

- 또한, 상품 기획 및 타 소프트웨어와의 연계에도 활용되고 있으며 고객경험 관리로 그 영역이 확장되고 있음.

- 미국의 세일즈포스닷컴사에서 처음으로 서비스를 시작하여 전 세계로 확장되었기에 미국 기업의 독점 현상이 두드러짐.

○ 주요 CRM 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
AlmavivA SpA (이탈리아)	알이탈리아, 밀라노·로마 시청, Fastweb, 이탈리아 철도청, 메디아셋, 스카이 등	B2B B2C	설립연도: 2005 총매출액: 657 백만 유로 인원: 22000 (이탈리아 12000)
Nous Informatica SpA (이탈리아)	텔레콤 이탈리아, Rai Way, Vodafone, ENI, Enel, ERG, 이탈리아 내무부 등	B2B B2C	설립연도: 1994 총매출액:34 백만 유로 인원: 600
Sopra Group SpA (프랑스)	파리시청, 보르도 시청, CASTORAMA, Société Générale 등	B2B	설립연도: 1993 총매출액: 28 백만 유로 인원: 360
Microsoft Srl (미국)	국방부, GIMA SpA, Vodafone, Wind 등	B2B B2C	설립연도: 1985 총매출액: 58,3 십억 $ 인원: 92000 이탈리아 860
Oracle Corp. (미국)	Gamenet S.p.A., Gruppo Europ Assistance, Luxottica Group 등	B2B B2C	설립연도: 1993 총매출액: 26,8 백만.$ 인원: 85000 이탈리아 1000

3) 네트워크/웹호스팅

○ 웹 호스팅 서비스(Web hosting service)은 인터넷 호스팅 서비스의 일종으로 서비스 범위는 매우 다양함.

- 가장 기본적인 것으로는 웹 페이지와 작은 크기의 파일 호스팅으로, 파일들은 파일 전송 프로토콜(FTP)이나 웹 인터페이스를 거쳐 업로드가 가능하며 이 파일들은 보통 웹으로 전송됨.

- 전자 서비스 대중화가 아직 진행 중인 이탈리아에서는 그 시장이 계속 증가할 것으로 전망

○ 주요 네트워크/웹호스팅 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
Axway Srl (프랑스)	Continental, BCT, ING, RENAULT, CONAD, DHL 등	B2B B2C	설립연도: 2000 총매출액: 182,2 백만 유로 인원: 1800 이탈리아 30
Easynet Italia SpA(영국)	FOX, Parship, SSL International, EDF, SAGE, Philips, Bridgestone 등	B2B B2C	설립연도: 2001 총매출액: 5,3 십억 £ 인원: 1000 이탈리아 31
Gruppo RESI Informatica SpA (이탈리아)	SIEMENS, Banca Popolare di Aprilia, HP, 등	B2B B2C	설립연도: 1987 총매출액: 30 백만 유로 인원: 250
Tiscali SpA (이탈리아)	이탈리아 전역의 네트워크망 고객	B2B B2C	설립연도: 1998 199년 주식상장 총매출액: 678 백만 유로 인원: 744
Italtel SpA	텔레콤 이탈리아,	B2B	설립연도: 1921

(이탈리아)	Fastweb, Wind, Vodafone, BT Italia, 등	B2C	총매출액: 467,7 백만 유로 인원: 2100
T-Systems Italia SpA (독일)	Fondazione Cariplo, Volkswagen Group Italia, 등	B2B B2C	설립연도: 1987 총매출액: 8,8 십억 유로 이탈리아 157 백만 유로 인원: 46000 이탈리아 600
Telecom Italia SpA (이탈리아)	이탈리아 전역의 관공서, 학교/대학, 공공시설, 산업기관 등	B2B B2C	설립연도: 1994 1964년 SIP로 창설 총매출액: 27,163 백만 유로 인원: 51873

4) SCM (Supply Chain Management)

○ SCM은 수급에서 고객에게 제품을 전달하기까지의 공급사슬에서 일어나는 구매, 조달, 생산, 원가, 영업, 물류, 재고관리 등의 정보 흐름을 최적화하는 공급사슬 관리 솔루션으로 중소기업을 중심으로 그 수요가 증가하고 있음.

○ 주요 SCM 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
Infor Italia (미국)	Fomas Gruppo, PAMAS, ENERVIT 등	B2B B2C	설립연도: 1996 총매출액: 2 십억 $ 인원: 8000 이탈리아 85
Teleclient System Integration SpA (이탈리아)	Gruppo SANPAOLO IMI, GENERALI, Fiat 등	B2B B2C	설립연도: 2003 총매출액: 10,000,000유로 인원: 107

5) 보안프로그램

○ 온·오프라인 상의 기업 기밀 관련 유출 리스크가 커지면서 보안 부문에 대한 투자가 지속적으로 증가하고 있음.

- 특히 최근 보안 취약성을 노리는 해커들의 공격 방법이 다양해지면서 기업들은 경기 위축에도 불구하고 이 부문에 대한 투자를 확대할 수밖에 없는 상황임.

○ 주요 보안프로그램 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
GFI Italia SpA (이탈리아)	이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 1977 총매출액: 41 백만 유로 인원: 326
Mediatica SpA (이탈리아)	이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 2000 총매출액: 8,978,671유로 인원: 1303
Olivetti SpA (이탈리아)	이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 1908 총매출액: 350 백만 유로 이탈리아 150 백만 유로 인원: 1098 이탈리아: 1005
Symantec Srl (미국)	전세계지역	B2B B2C	설립연도: 1982 총매출액: 6 십억 유로 인원: 150

6) 스마트카드

○ 일반적인 플라스틱 카드의 표면에 자체 연산 기능이 있는 마이크로 프로세서(MPU)와 운영체제(COS), 그리고 안전한 저장영역으로서의 EEPROM이 내장되어 있는 집적회로(IC) 칩이 표면에 부착된 전자식 카드로 ICT 시장을 중심으로 수요가 지속적으로 증가

○ 주요 스마트카드 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
Insiel SpA (이탈리아)	Friuli Venezia Giulia주 중심의 관공서	B2B B2C	설립연도: 1974 총매출액: 90.724.000 유로 인원: 743
LMC SpA (이탈리아)	이탈리아 조폐국, 내무부, 법무부, 이탈리아 헌병대 등	B2B B2C	설립연도: 1994 총매출액: 7,523,280 유로 인원: 8
Secom Srl (이탈리아)	이탈리아/브라질/아르헨티나 등의 경찰부서 등	B2B B2C	설립연도: 1984 총매출액: 4,500,000 유로 이탈리아 3,500,000 유로 인원: 42 이탈리아 22

7) OS (Operating System)

○ 운영 체제(運營體制, 조작체계) 또는 오퍼레이팅 시스템(OS, operating system)은 시스템 하드웨어를 관리할 뿐 아니라 응용 소프트웨어를 실행하기 위하여 하

드웨어 추상화 플랫폼과 공통 시스템 서비스를 제공하는 시스템 소프트웨어로 전산화 과정에 필수 불가결한 소프트웨어임.

○ 주요 OS 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통방법	비고
Microsoft Srl (미국)	국방부, GIMA SpA, Vodafone, Wind 등과 이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 1985 총매출액: 58,3 십억 $ 인원: 92000 이탈리아 860
Oracle Corp. (미국)	Gamenet S.p.A., Gruppo Europ Assistance, Luxottica Group 등과 이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 1993 총매출액:26,8 mil.$ 인원: 85000 이탈리아 1000
IBM Italia SpA (미국)	이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 1927 총매출액: 3.911.000.000 이탈리아 2.526.000.000 유로 (그중 수출액이 125.000.000을 차지) 인원: 15828 이탈리아 9718

8) 스토리지

○ 스토리지 소프트웨어 시장은 각종 애플리케이션이 생산되는 데이터 분류, 데이터 백업, 복구, 마이그레이션 등 데이터 관리 수요가 급속도로 증가하면서 새로운 기능이 지속적으로 요구되는 추세임.

○ 주요 스토리지 업체 및 고객

기업(국가)	주요고객	유통 방법	비고
NetApp Italia Sri (미국)	Net Engineering, Cerved Group S.p.A., General Broker Service 등	B2B B2C	설립연도: 1992 총매출액: 3,4 billion $ 인원: 8000
Microsoft Srl (미국)	국방부, GIMA SpA, Vodafone, Wind 등과 이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관,산업기관	B2B B2C	설립연도: 1985 총매출액: 58,3 십억 $ 인원: 92000 이탈리아 860
Oracle Corp. (미국)	Gamenet S.p.A., Gruppo Europ Assistance, Luxottica Group 등과 이탈리아 전역의 관공서, 대학, 금융기관, 산업기관	B2B B2C	설립연도: 1993 총매출액: 26,8 백만.$ 인원: 85000 이탈리아 1000
Google Italy Srl (미국)	이탈리아 전역	B2B B2C	설립연도: 1998 총매출액: 5,51 십억 $ 26,8 mil.$ 인원: 19665

9) 향후 유망 분야 - 클라우드 컴퓨팅(Cloud Computing)

○ 클라우드 컴퓨팅은 IT에서 요구되는 컴퓨팅 자원을 온라인 방식의 서비스로 제공한다는 뜻으로 다양한 종류의 IT 자원을 클라우드(인터넷)에 배치하고 기존의 인터넷 기술을 활용하여 원하는 수준의 확장성을 가진 컴퓨팅 자원을 클라우드를 통해 제공·사용함으로 인터넷으로 다양한 종류의 서비스가 가능함.

○ 클라우드 시장의 선점을 위해 미국 대기업들은 이탈리아

시장에 공격적인 투자를 단행하고 있음.

- 클라우드 컴퓨팅의 대표적 성공 기업인 '구글 어스'와 마이크로 소프트, IBM등의 기업이 이탈리아 시장을 공략하기 시작하자 이에 맞서 2010년 9월 이탈리아 최대 통신 기업인 텔레콤 이탈리아(Telecom Italia)는 클라우드 환경 구축을 위해 2012년까지 총3억 유로의 투자 계획을 발표함.

- 또한, 동 기간 동안 연 20%의 성장률을 기대하고 있음.

3. 유통 방법 및 유통 분야별 주요기업

□ 이탈리아의 SW 유통구조

○ 유통 채널은 직접 채널(Direct channel)과 간접 채널(Indirect channel)로 구분됨.

- 직접 채널은 벤더 소유의 통합적 유통 채널(Integrated channel)로 개발자와 최종 사용자간의 직거래를 의미함.

- 간접 채널은 벤더의 상품에 여러 유형의 경로를 통해 부가가치를 더하는 업체들이 존재하는 경우를 말함. 간접 채널은 독립 업체들로 구성되기 때문에 이를 독립적 유통 채널(Independent channel)이라 칭함.

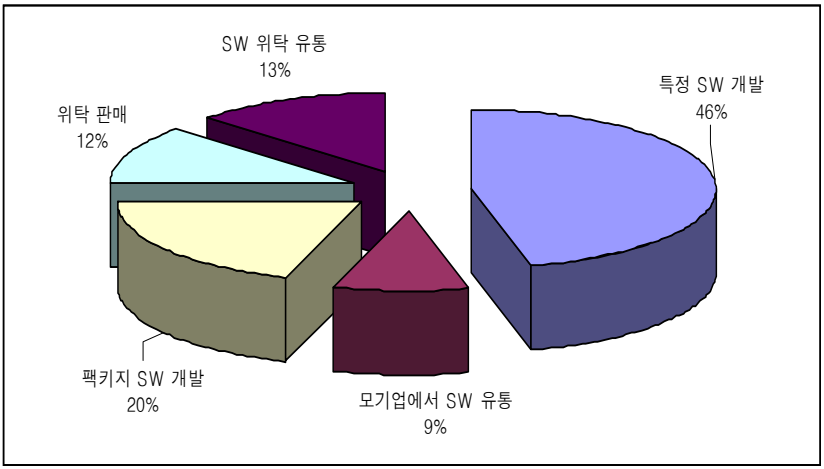
○ 이탈리아 ICT 기업 협회인 ASSINTEL의 자료에 따르면, 이탈리아 소프트웨어 산업에서 유통이 차지하는 비율은 총 산업의 34%임.

- 직접 채널인 벤더기업(모기업)에서 자체 유통망으로 거래되

는 비율이 9%

- 나머지 25%를 차지하는 간접 채널 가운데 총판을 통해 수입·유통되는 비율은 13%, 리셀러·딜러를 통해 위탁 판매되는 비율은 12%임.

<이탈리아 소프트웨어 주요 활동 분야>



자료 : Assintel 2003

□ 유통 분야별 주요 기업

1) 직접 채널 (Direct channel)

○ 벤더기업(모기업)에서 통합적 유통 채널을 구축하여 소비자와의 직거래가 이뤄지는 기업으로 다국적기업과 대기업이 이에 속함.

- 이탈리아에 법인 설립시 이탈리아의 특수한 유통구조를

이해하고 즉각적으로 자체 유통망을 구축해 기업의 이윤을 극대화함.

<이탈리아 소프트웨어 주요 벤더 기업 매출 현황>

(단위 : 백만유로)

	기업명	2007	2008	2009	09/08
1	Hewlett-Packard Italiana (Gruppo)	2.992,5	3.064,0	2.850,0	-7,0%
2	IBM Italia	2.141,0	2.182,0	2.050,0	-6,0%
3	Cisco Systems Italy	870,0	920,0	880,0	-4,3%
4	Acer Italy	633,1	693,4	710,0	2,4%
5	Asustek Italia	435,0	560,0	590,0	5,4%
6	Samsung	268,3	325,7	378,0	16,1%
7	Fujitsu Technology Solutions	310,7	325,0	315,0	-3,1%
8	Dell	300,0	320,0	290,0	-9,4%
9	Apple Computer	240,0	300,0	315,0	5,0%
10	Ricoh	314,0	273,0	250,0	-8,4%

자료 : Sirmi spa, 이탈리아의 TOP 200 IT 기업 2009

2) 간접 채널 (Indirect channel)

○ 유통업자(Distributor)는 유통 시스템의 첫 단계 채널 구성원이며, 제품 품질 검증 및 시장성 평가를 수행하는 동시에 여러 벤더들의 상품을 보유·관리하고 벤더와 리셀러간 중재하는 등 중요한 역할을 수행.

- B2C 패키지 SW 유통 구조에서 가장 강력한 영향력을 발휘하는 주체임.

<이탈리아 소프트웨어 주요 유통 기업 매출 현황>

(단위 : 백만유로)

	기업명	2007	2008	2009	09/08
1	Esprinet (Gruppo)	1.700.0	1.781,2	1.600,0	-10,2%
2	Tech Data	1.803,5	616,9	585,0	-5,2%
3	Ingram Micro Italia	612,0	576,4	505,0	-12,4%
4	Computer Gross Italia	651,0	516,0	550,0	nc
5	Cdc (Gruppo)	468,0	374,7	350,0	-6,6%
6	Datamatic	469,8	347,1	360,0	3,7%
7	Brevi	315,1	179,0	172,0	-3,9%
8	E-Motion	176,8	167,9	160,0	-4,7%
9	Avnet Technology Solutions	174,9	148,9	145,0	-2,6%
10	Itway (Gruppo)	138,6	77,0	75,0	-2,6%

자료 : Sirmi spa, 이탈리아의 TOP 200 IT 기업 2009

○ 리셀러·딜러(Reseller·Dealer)는 상품 판매로 수익을 창출하며 솔루션 통합에 대한 전문성도 뛰어남.

- 서비스 판매에 대한 개념이 타국에 비해 뒤떨어진 이탈리아에서 이들이 점차로 AS의 개념을 도입하며 시장을 넓혀가고 있음.

<이탈리아 소프트웨어 주요 리셀러·딜러 기업 매출 현황>

(단위 : 백만유로)

	기업명	2007	2008	2009	09/08
1	Elmec (Gruppo)	87,0	92,0	108,0	nc
2	Scc (Gruppo)	87,0	87,0	84,0	-3,4%
3	Asystel	70,6	77,3	73,4	-5,0%
4	Npo Sistemi	54,0	48,0	45,0	-6,3%
5	Centro Computer (Gruppo)	45,0	47,0	45,0	-4,3%
6	Datamax Login (Gruppo)	27,8	38,9	45,0	15,7%
7	Project Informatica	40,9	38,2	36,3	-5,0%
8	Zucchetti Informatuica	37,8	38,0	38,0	0,0%
9	T.T. Tecnosistemi	38,9	35,3	33,0	-6,5%
10	Irpe	34,7	35,1	24,0	-31,5%

자료 : Sirmi spa, 이탈리아의 TOP 200 IT 기업 2009

Ⅲ. 한국 SW산업 이탈리아시장 진출 전망 및 전략

1. 진출 가능성 타진

□ ICT 시장의 꾸준한 성장

○ 이탈리아는 전화회선수, 광대역통신망, 자료전송 전용선 채용률에서는 뒤쳐져 있는 반면, 무선전화 사용은 선도적인 위치에 있으며 정보통신기술(ICT) 투자 비중은 유럽평균에 근접한 상태임.

○ 2009년 한국산 휴대폰이 이탈리아 휴대폰 시장의 27.2% 점유율을 기록, 전 세계적으로 히트한 iPhone에 대항해 선전함에 따라 휴대폰 관련 SW의 이탈리아 진출에 청신호

○ HW+SW+서비스+인프라가 결합되는 『콰드로버젼스』시대에 국내 스마트폰 관련 임베디드 SW와 애플리케이션 SW의 개발이 지속적으로 이루어진다면 꾸준한 성장을 보이고 있는 이탈리아 ICT 시장 진입 및 성공은 무난할 것으로 전망

□ 진화하는 SaaS(Service as a service) 시장

○ SaaS는 웹상에서 소프트웨어를 원격 제공하는 “서비스로서의 소프트웨어”를 의미

- SaaS는 사용자가 제품을 사용한 만큼, 또는 미리 계약된 일정 금액의 사용료만 지불하는 종량제 또는 정액제 비용 방식의 소프트웨어 서비스임.

- 이탈리아 내 인터넷 확산과 기업의 전산화가 한창 진행 중

이므로 향후 SaaS를 기반으로 한 사업 모델은 잠재력이 높은 것으로 분석

○ 국내 소프트웨어 기업의 경우 현지 시장에서의 인지도가 높지 않다는 점을 감안, 새로운 분야의 개척이 시장 진출에 있어 유리할 것으로 판단됨.

□ 정보통신 보안시장

○ 개인 정보 보호에 대한 척도 평가 및 이와 관련한 법률 제정은 정보통신 보안 분야에 대한 급격한 투자 증가를 불러옴.

- 그러나 이탈리아 보안 시스템 시장은 아직까지 외국계 기업에 대한 의존도가 높으며 특히 미국계 기업이 45%의 시장 점유율을 가지고 있음.

○ 기업의 보안 시스템에 대한 인식도 긍정적으로 변화하여 기업의 업무에 보안 시스템이 핵심 요구사항으로 인지되고 있음.

- 그러나 일부 중소기업의 경우 보안시스템에 대한 이해 부족과 비용에 대한 우려로 부정적인 반응이 존재

○ E-commerce 분야가 두드러지게 성장하며 전자서명과 인증서비스 등 관련 보안 기술에 대한 수요가 확장 일로에 있으므로 중소기업을 중심으로 가격 경쟁력이 있는 보안 및 백신 SW의 시장 진출이 이뤄질 경우 판매 수요가 늘어날 것으로 기대

2. 진출시 방해 및 위험 요소

○ 일반적으로 이탈리아 시장개척은 특히 초기단계에 있어 언어장벽, 분산된 유통구조, 유럽 특유의 보수적 성향 등으로 시장 진입이 쉽지 않은 것으로 알려져 있음.

○ 다국적 기업의 SW 시장점유가 고착화되고 토종기업의 공격적인 마케팅이 이뤄지고 있는 상황에서, 국내 SW기업에 대한 인지도 부재 또한 시장 진입의 커다란 방해요소로 작용할 전망.

○ 2009년 제정된 저작권법으로 각 유통과정상에서 과도한 세금이 부과되고 있어 시중의 유통 라인으로 유통이 이뤄질 경우 가격 경쟁력 저하가 우려됨.

○ 또한 가족 중심 경영체제의 마이크로기업이 대부분이므로 초기 거래 물량이 적을뿐더러, 회계 및 금융기법이 취약하여 원활한 대금 결제가 이뤄지지 않을 수도 있음.

3. 위험 요소 제거 방안 및 진출 전략

□ 진출전략

① : 몸집 불리기와 틈새시장 공략이 함께 이루어져야 한다.

○ 이탈리아 SW 20대 기업 표에서 볼 수 있듯이, 이탈리아의 SW 산업은 미국 기업에 의존적인 연약한 산업 구조를 가지고 있음.

- 대형 토종 SW 기업이 거의 없고 대부분 소규모 기업들이

며 이마저 미국 기업들에 의해 흡수 합병되는 추세가 지속되고 있음.

○ 거대 기업과 경쟁하기 위해서는 국내 SW도 전략적 합병 및 인수로 몸집 불리기를 시도해야하며, 국내 업체의 인지도를 높이기 위한 방편으로 이탈리아 중소기업과의 전략적 제휴도 고려해 볼만함.

- 이를 통해 정면 경쟁보다 블루 오션으로 떠오르고 있는 SaaS 시장과 같은 특정 소프트웨어의 틈새시장 공략이 필요함.

□ 진출전략 ② : 유통 채널 확보가 우선이다.

○ 이탈리아 IT 시장은 매우 보수적으로 이미 타 유럽시장에서 검증된 솔루션을 채택하여 구매하는 성향이 강함.

- 솔루션의 안정성을 입증할 수 있는 기존 사업실적이 없는 업체는 외면당하기 쉬워 규모가 작고 현지 시장 경험이 부족한 국내 SW 기업은 초기 시장 진입이 불리함.

○ 유럽 각지에서 열리는 관련 박람회를 '비용절감' 또는 '투자'의 개념으로 인식하여 다양한 공식·비공식 네트워크 구축과 장기적인 관계 형성을 위해 적극적으로 참여할 필요

- 또한, 초기 비즈니스 관계 형성시 현지시장을 잘 이해하고 언어소통이 원활한 Agent를 활용할 필요가 있음.

□ 진출전략 ③ : 장기적인 안목으로 접근해야 한다.

○ 현재 국내 소프트웨어의 對이탈리아 수출액은 극히 미미한 실정으로, 67.25%에 달하는 미국계 기업의 시장점유율과 SW시장의 높은 대기업 의존도는 국내 업체의 이탈리아 시장 진입에 큰 장벽으로 작용

○ 그럼에도 불구하고 이탈리아 시장은 EU 4위의 거대시장인 점을 감안, 시장진입을 위한 전략적인 접근과 초기투자가 수반되어야 함을 인지하는 것이 중요

Ⅳ. 현지 토종 소프트웨어기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. ZUCCHETTI GROUP

가. 기업 일반 개요

○ 현지 법인/공장 주소 : Via Solferino, 1 - 26900 Lodi
○ 설립연도: 1978년
○ 인원: 1800명 (이탈리아 1770명)
○ 총매출액: 232 백만유로 (이탈리아 228,5 백만유로)
○ 홈페이지: www.zucchetti.it

나. 주요내용

○ 1978년 ZUCCHTTI 회계사무실로 시작하여 이탈리아에서 처음으로 자동회계프로그램을 개발한 기업

○ 이탈리아 전국적으로 800개 이상의 유통망과 65,000 이상의 기업·일반 소비자를 두고 있는 이탈리아 최대 ICT 기업 중의 하나로 2008년도 The Truffle 100 ranks & analyzes the top 100 European software companies(트루풀 선정 유럽 소프트웨어 톱 100개사) 중 25위에 랭크된 다국적 기업(미국과 루마니아에 지사 설립).

○ 주요제품으로는 Ad Hoc Infinity(대기업을 위한 ERP프로그램), Ad Hoc Revolution(관공서를 위한 회계중심의 ERP프로그램), Ad Hoc Enterprise(중소기업을 위한 ERP 프로그램), MicroERP(SaaS 프로그램), Full Service CAF

(회계정산프로그램)등이 있음.

○ 현재 텔레콤 이탈리아(Telecom Italia)에서 공격적으로 추진하고 있는 SaaS의 진화 형태인 클라우드 컴퓨팅(Cloud Computing) 시스템 프로그램 구축에 최초이자 최대 협력기업

다. 성공전략

○ 1978년 ERP SW의 인식이 전무한 상황에서 이탈리아 환경에 맞는 자동회계프로그램 개발에 성공

- 회계 사무실로 시작한 만큼 각 분야·규모에 따라 맞춤형 회계프로그램을 응용·개발함으로써 팩키지 SW가 지배하던 1990년대 틈새시장 공략에 성공

○ 회계프로그램 개발에 멈추지 않고 끊임없이 ERP SW를 개발하고 더 나아가 이탈리아에서 최초로 SaaS의 중요성을 인식, 지속적인 투자를 통해 다양한 자체 SW를 소유함으로써 2010년 텔레콤 이탈리아(Telecom Italia)의 협력사로 선정되며 그 입지를 굳힘.

라. 시사점

□ 실무자의 관점으로 개발된 SW

○ ZUCCHTTI 회계사무실에서 근무하던 회계사들에 의해 개발된 자동회계 정산프로그램으로 이탈리아어로 구성되어 있으며, 실무에 적합하게 구성되었기에 실용성을 중시하는 이탈리아인들의 성향에 맞음.

- 특정 목적에 특화된 SW이나 산업 전반에 필수적으로 요구되는 ERP SW이므로 그 시장성이 높이 평가

□ 지속적인 개발과 투자

○ 최초 개발된 제품으로 시장 진입 시 이점이 있었음에도 지속적인 기술 개발을 통해 끊임없는 다국적기업의 현지시장 진출에 영향 받지 않고 확고한 자사시장을 확보한 이탈리아 토종기업임.

2. DIFFUSIONE INFORMATICA SRI

가. 기업 일반 개요

○ 현지 법인/공장 주소: Via Parmigianino, 16 - 20148 Milano

○ 설립연도: 2002

○ 인원: 4

○ 총매출액: 600,000 유로

○ 홈페이지: www.diffusioneinformatica.com

나. 주요내용

○ 이탈리아 유일의 System Management 프로그램인 HealthMonitor®을 개발한 밀라노 소재 기업

○ 주요제품으로는 주력프로그램인 HealthMonitor® System Management 와 GM 2005 ERP 운용프로그램이 있음.

다. 성공전략

○ HealthMonitor® System Management 프로그램은 다국적 기업의 프로그램들이 호환이나 인스톨(Install)시 OS시스템 내에 필요 이상의 용량을 차지하거나 구입시 과도한 비용이 소요된다는 것에 착안, 오픈소스/FREE버전을 제공함으로 보다 적은 용량, 저렴한 비용으로 마케팅에 성공

라. 시사점

○ 총인원 4명의 초마이크로 기업이나 여러 해에 걸쳐 축적된 기술과 연구로 오픈 소스(Open Source)라는 개념을 이탈리아에 도입

- 현재 이탈리아 개인정보보호국(Grante per la protezione dei dati personali) 등 여러 주요 고객을 확보했을 뿐만 아니라 전 세계 180,000 건 이상의 인스톨을 기록하고 있는 이탈리아의 토종 소프트웨어임.

○ 기존 시장에서 생소한 마케팅 개념을 도입, 초거대 다국적 기업의 시장점유율이 앞도적인 상황에서 초미니 기업의 시장 확보 전략을 보여줌.

〈참고 자료〉

이탈리아 검색엔진의 활용 및 시장동향에 대한 조사, 일본무역진흥기구, 2006
세계의 IT 투자마인드 조사, 카트너 재팬, 2007
국가산업발전을 위한 SW의 역할, 지식경제부, 2008
국내외 중소기업 정책동향, 중소기업연구원, 2009
유럽의 소프트웨어 정책 방향, KIPA, 2009
Banca d'Italia, 2010
ISTAT(이탈리아 통계청), 2010
Eurostat 수출입 통계, 2010
혁신 제반 조사 보고서(Stati generali dell'innovazione), Altech-Assimform, 2007년 2월
Made in Italy와 테크놀로지 정보(Il made in Italy e le tecnologie informatiche), Assinform, 2008년 2월
Assinform ICT 보고서, Assinform, 2009년 6월
2009년 정례 보고서(Rapporto il settore IT in Italia), Assinform, 2009
시스템 기회로서의 이탈리아 IT(l'IT italiano come opportunità di sistema), Assinform, 2010
2010년 Assinform 컨퍼런스 리포트, Assinform, 2010년 3월
개발을 위한 IT 예측(Osservatorio IT per lo sviluppo), Assinform, 2010 4월
2010년 통계 조사서(Europe in figure), Eurostat, 2010
2010년 1분기 ICT 시장 보고서, Assinform, 2010년 9월
2009년 정례 보고서(Rapporto il settore IT in Italia), Assinform, 2010
EU, 2010년 ICT 분야 R&D 보고서(The 2010 Report on R&D

in ICT in European Unione), 유럽연합, 2010
EU, 유럽의 과학, 기술 및 혁신(Science, technology and innovation in Europe-edition 2010), 유럽연합, 2010
이탈리아의 연구 현황; 숨겨진 보석의 땅(Land of "hidden gems"), ICE New York, 2009
Assintel 2009 조사보고서, Assintel, 2009
Assintel 2010 조사보고서, Assintel, 2010
http://www.01net.it/01NET/HP/0,1254,1_TOP_8_1,00.html
http://www.comunicazioni.it/ministero/

스 페 인

Ⅰ.스페인 소프트웨어 산업 분석

1. 스페인 SW 산업의 일반 개요

□ SW 시장 일반규모

o 스페인 소프트웨어 시장은 2009년 기준 101.8억 유로로 2006년 대비 21% 성장한 규모임. 특히, 2008년도까지는 연평균 8%대의 꾸준히 성장세를 이어왔으나 경기침체의 영향으로 2009년도에 3%의 위축을 기록함.

o 한편, 소프트웨어 수출액의 규모는 연간 9.8억 유로 수준으로, 연평균 15% 성장하고 있음. 2009년의 경우 IT산업에서 유일하게 증가세를 보여 스페인 소프트웨어 부문의 수출이 경기침체에도 불구하고 확대되고 있는 추세임. IT산업에서 소프트웨어의 비중은 아직 미미하지만 꾸준히 증가하고 있음.

o IT산업 전문 리서치회사인 IDC(International Data Corporation) 자료에 의하면, 2010년 스페인 IT 시장은 하드웨어, 소프트웨어 모두 포함하여 2% 이상의 성장할 달성할 것으로 내다봄. 최근 5년간 소프트웨어 성장률이 하드웨어 성장률을 훨씬 웃돌았다는 점을 감안하면, 2010년도 소프트웨어 시장 성장률은 최소 2%의 무난한 성장률을 보일 것으로 전망됨.

< 소프트웨어 일반 시장 현황 >

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *
SW 생산액 (백만유로)	8,136	8,925	9,990	9,822	10,018
SW 수출액 (백만유로)	648	785	895	975	995
종사자 수	68,470	71,380	74,138	69,986	N/A
기업 수	25,521	27,308	28,946	25,623	24,022
GDP 규모 (백만유로)	984,284	1,053,537	1,088,124	1,053,914	1,049,699
1인당 GDP 규모 (미화 불)	28,455	30,566	31,258	30,322	30,959
전체산업에서 SW산업의 비중**	0.8%	0.8%	0.9%	0.9%	0.9%

* 2010년은 IDC(International Data Corporation)의 IT 산업 전반 성장률에 따른 추정지

** GDP대비 SW 생산액기준

자료원: 스페인 IT 전자 및 테크놀로지 협회(AETIC), 스페인 산업통상관광부,스페인 통계청, IDC(International Data Corporation)

o 스페인 소프트웨어 시장은 분야별로 패키지 소프트웨어와 IT 서비스 부분으로 나누어지며 후자는 전체시장의 3/4을 차지함. 2009년 기준 패키지 소프트웨어는 2006년 대비 8% 성장에 그쳤지만, 같은 해 IT 서비스는 2006년 대비 27%의 성장률을 기록하면서 스페인 소프트웨어 시장의 성장을 이끌고 있다고 할 수 있음.

< 소프트웨어 분야별 시장 크기 >

(단위 : 백만유로)

구분	2006*	2007	2008	2009	2010**
Packaged Software	2,680	2,940	3,158	2,902	2,960
IT 서비스	5,751	6,309	7,284	7,274	7,420
Embedded Software	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
합계	8,431	9,249	10,442	10,176	10,380

* 2006년도는 IT 전체 시장에서 산출한 추정치,
2010년은 IDC(International Data Corporation)의 IT 산업 전반 성장률 예측치

자료원: 스페인 IT 전자 및 테크놀로지 협회(AETIC), IDC(International Data Corporation)

□ 소프트웨어 기술인력

o 스페인내 소프트웨어 관련 전문 석박사과정으로는 정부에서 인정하는 23개의 정보산업 엔지니어링 학교 외에도 주요 대학에서도 다루고 있음. 관련 전문가 인력에 관한 공식적인 통계는 없으나 스페인 IT엔지니어링협회(ALI, Asociacion de Ingenieros e Ingenieros Tecnicos en Informatica) 관계자에 따르면, 근래 소프트웨어 산업의 급속한 성장으로 소프트웨어 부문의 석,박사 과정에 대한 수요가 꾸준히 늘고 있으며, 석 박사 모두 합하면 연간 500여명의 졸업자가 있는 것으로 추정됨.

o 스페인 IT 전자 및 테크놀로지협회(AETIC)에 의하면 IT 전반의 R&D 연구기관 종사자는 2009년 기준 13,856명으로

전년대비 2.7% 감소하였으며, 이 중 소프트웨어 부문 연구원은 60%에 달하는 것으로 추정됨.

□ 소프트웨어의 수출동향

o 소프트웨어 수출은 연 평균 15%의 성장을 실현해 왔으며 IT산업에서의 비중 또한 지속적인 증가세를 나타나고 있음. 반면, 수입 규모는 2008년도까지 꾸준히 늘었으나 비중은 지속적으로 감소하여 스페인 토종기업들의 내수시장 점유율 확대가 이루어졌음을 보여주고 있음.

o 관련 업계에 의하면, 스페인 소프트웨어 시장의 주요 수입국은 미국, 독일, 프랑스, 일본 순이며 이들 국가들의 수입 비중은 전체 시장에서 약 80%를 차지하고 있는 것으로 조사됨. 한편, 우리나라로부터의 수입은 미미한 것으로 알려져 있음.

< 소프트웨어 수출입 동향 >

(단위 : 백만유로)

구분	소프트웨어 시장규모	수출액		수입액	
			비율		비율
2010*	10,380	995	9.6%	1,787	17.22%
2009	10,176	975	9.6%	1,752	17.2%
2008	10,442	895	8.6%	1,826	17.5%
2007	9,249	785	8.5%	1,696	18.3%
2006	8,431	648	7.7%	1,364	16.2%

* 2010년은 IDC(International Data Corporation)의 IT 산업 전반 성장률 예측치

자료원: 스페인 IT 전자 및 테크놀로지협회(AETIC), IDC(International Data Corporation)

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

o 스페인 휴대폰, 인터넷 및 브로드 밴드의 보급률은 2009년 기준 각각 118%, 54%, 51%로 2006년 대비 대폭 증가했으나, 아직 EU 평균인 122%, 65%, 56%에 미치지 못하는 수준임. 2010년에 대한 공식적인 성장 전망치는 없으나 스페인 정부가 IT 인프라 확충에 지속적으로 지원하고 있어 환경 여건은 금년에도 개선될 것으로 기대되고 있음.

< 소프트웨어 시장의 여건 >

(단위 : 백만명)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
인구	43.8	44.5	45.3	45.8	46.0
휴대폰 가입자수	46.2	49.1	50.9	51.1	N/A
인터넷 보급률	39%	44%	49%	54%	N/A
브로드밴드 보급률	29%	39%	45%	51%	N/A

자료원: EUROSTAT, CMT(Comision del Mercado de las Telecomunicaciones)

* 2010년은 전망치

3. 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책

o 스페인 소프트웨어 산업만을 위한 육성 정책이 별도 마련되어 추진되기보다 IT산업 전반에 대한 육성 정책 속에 담겨져 있음. 이 중 가장 핵심적인 정책으로는 Plan Avanza (전진 플랜)를 들 수가 있음.

o 스페인 IT 분야의 중심적인 정책으로 Plan Avanza는 2005~2009년 동안 65억 유로의 예산을 들여 IT 산업 육성과 정보화 사회 도입을 목표로 추진된 사업임.

<Plan Avanza 사업내용과 성과>

추진부문	내용	성과
IT인프라 확충	-브로드밴드 보급화를 목표로 총 5억6800만 유로를 투자하여 중소기업(종업원 10명 이상 기준)의 인터넷 보급률 및 브로드밴드 사용률을 2010년까지 각각 90%, 98%로 높이는 것을 목표로 함. -DTT(Digital Tere Television) 보급 확대	-중소기업(종업원 10명 이상 기준) 브로드밴드 사용률 99% 달성 -2010년 4월 3일부터 DTT 사용을 의무화함으로써, 98.5% 보급률 달성
교육 부문 정보화	-교육시스템의 정보화 추진은 무엇보다 학교들의 정보화 시설 확충에 초점. 교사들을 대상으로 정보화 관련 교육 실시, 디지털 교육 자료와 멀티미디어 컨텐츠 사용의 활성화 등	-스페인 초, 중, 고등학교의 99.3%가 정보화 관련 기기 및 프로그램을 지원받아 시스템을 구축했으며, 브로드밴드의 보급률도 98%에 달함. -교사의 90%가 정보화 시스템 교육을 수료했으며, 10명 중 6명이 디지털 교육자료 및 멀티미디어 컨텐츠를 수업에 활용하고 있음
의료 부문 정보화	- 지방 의료보험 시스템을 중앙 의료보험 시스템과 연결하는 네트워크 구축 - 의료센터의 정보화: IT기기 및 프로그램 지원	-전국 6521개 의료센터의 상호연계 의료서비스 제공이 가능토록 함 -전국에 PC 6321개, 프린터 3488개를 공급, 85개의 서버구축 완료

공공서비스정보화	-인터넷 공공서비스 강화 -온라인을 통한 민원처리 -eDNI(전자주민등록증)	-전체적으로 인터넷 공공서비스율이 80%에 이르며, EU 평균보다 9% 상회 -전체 민원 서비스의 97%가 온라인으로 신청와 처리가 가능 -전자주민등록증의 본격적인 도입으로 현재 기준 1700만 여명이 전자주민등록증을 보유

자료원: KBC 자체조사

o 제 1차 Plan Avanza에 이어 2010~2015년 제2차 Plan Avanza를 도입, 2010년에만 15억 유로의 예산이 투입됨. 스페인 정부는 이를 통해 2014년의 IT 부문 수출액을 2009년 대비 50% 증가, 2015년까지 GDP대비 IT산업 비중 30%로 확대, 2011~2015년간 30~40만의 청년일자리 창출을 목표로 하고 있음.

<Plan Avanza 2 사업내용과 목표>

추진부문	내용	목표
IT 인프라확충	-지속적인 통신부문 인프라 확충 -개인정보보호 등의 정보보안 시스템 구축 -온라인 쇼핑 활성화 -기업 활동을 위한 IT 솔루션 사용 확대	-2015년까지 10Mbps의 브로드밴드를 전체 국민의 80%에 보급, 100Mbps의 브로드밴드를 50%에 보급 -핸드폰 및 무선랜을 위한 신규 무선주파수 표준으로 782 MHz를 선택, 무선 주파수 용량 확대 -시민과 기업을 대상으로 정보화 사회에 대한 신뢰를 구축하기 위한 홍보활동 전개 -기업의 e-Commerce, 전자 영수증, ERP, CRM 등 혁신 프로세스 사용 확대

교육부문 정보화	-교육시스템의 정보화 프로그램 확대	-교육시스템의 정보화를 위한 지속적인 혁신 교육 프로그램 및 시스템 도입
의료부문 정보화	-의료보험과 사회복지부문의 정보화	-2012년까지 모든 전국 의료센터에 전자의료기록(EMR) 의무화 -전자 처방전을 전국적으로 확대(2012년까지)
공공서비스 정보화	-시민과 기업을 대상으로 서비스를 제공하는 공공기관의 IT혁신	-2015년까지 민원처리의 디지털화, 전자주민등록증, 전자등록 등 모든 서비스의 전자화를 통한 종이 없는 Green 민원 서비스 구축 -공공기관간의 정보공유를 통하여 2013년까지 3%, 2015년까지 5%의 예산절감 달성 -2015년까지 일반시민의 50%, 기업의 90%가 인터넷을 통해 공공기관과 접촉

자료원: KBC 자체조사

o 이외에도 스페인 산업통상관광부는 스페인 공공융자기관(ICO, Instituto de Credito Oficial)을 통해 중소기업을 대상으로 IT 융자를 지원해 오고 있음. 이 사업은 중소기업의 초고속 인터넷 구축과 하드웨어/소프트웨어 구매에 필요한 자금을 융자해 주며, 총 13억의 예산으로 2006~2010년까지 운영되고 있음.

o IT 육성 정부기관

- 스페인 산업통상관광부(Ministerio de Industria, Turismo y Comercio) : 통신 주관부처로 통신 이외에도 산업기반 전반, 통상, 관광, 중소기업 및 에너지에 관한 사항을 관장하고 있으며, 산하에 통신시장위원회(Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, CMT)을 두고 있음.

- 정보통신사회조종실(Secretary of Telecommunications and Information Society)은 예전 과학기술부가내에서 운영되어 왔으며 산업통상관광부로 이관, 과학기술, 정보통신 관련 정책을 총괄함.

- 통신위원회(CMT, Telecommunications Market Commission)는 1996년 통신 시장 자유화 정책의 일환으로 설립된 독립적 통신 규제기관으로 산업통상관광부의 감독을 받으며, 2003년 종합 전기통신법에 의거 통신산업의 조정 권한을 보장받고 있음. 사업자간 분쟁의 중재, 주파수 분배 및 계획, 번호계획, 사업자 인수합병 관리, 상호접속, 규제 자문 등의 조정 업무를 수행함.

Ⅱ. SW 솔루션 상위 10개 제품

1. 스페인 2010-2011년 유망 SW분야(시장규모순)

번호	소프트웨어 품목	2009년 시장규모 (백만€)	2010년 시장규모 (예측치)	성장률 (%)	주요국별 수요분석 및 선정사유
1	보안 SW 및 서비스	1001	1141	13 %	보안 시장은 패키지 SW와 서비스 비중이 3:7 비율임. 경제 불황에도 불구하고, 연간 두자릿수 성장률을 나타내는 품목
2	ERP	450	480	6%	대기업은 유지보수, 중소기업은 신규 도입으로 수요가 꾸준한데다 공공기관의 정보화 추진으로 지속적인 수요 증가 전망
3	SaaS 기반 어플리케이션	125	149	19 %	현재 SaaS 형식의 어플리케이션 비중은 낮으나 향후 시장 잠재력이 높은 것으로 판단
4	CRM	124	128	3%	성장률은 낮으나, 여전히 SW 산업내 큰 비중을 차지
5	컨텐츠 관리 SW	50	55	10 %	정부, 통신기업 등의 지속적인 수요 외에도 최근 3년간 의료기관에서의 수요가 급증, 연평균 수요가 10% 증가
6	SOA 기반 웹 서비스	35	39	9%	IT 서비스 관련 기업들의 API 기반에서 SOA 기반으로 웹 서비스 변경에 투자 증대
7	HMIC SW	3.3	3.5	7%	HRM SW가 보다 종합적인 HICM SW로 한단계 진화하여 시장 성장 지속
8	교육 SW	15	16	6%	최근 스페인 대학들의 온라인 강의와 과정이 대폭 개설되면서 지속 성장
9	전자(e)영수증 (시스템 도입 기업비중: %)	9	12	30 %	신생 시장이긴 하나 정부 주도로 기업 및 공공기관내의 전자영수증 사용 확대 예상

10	모바일 뱅킹 SW (이용자수: 백만명)	9	15	70 %	최근 2년간 모바일 뱅킹 사용자가 급증, 18개월만에 두배 증가

* 2010년은 전망치
자료원: KBC 자체조사 및 언론매체 기사 참조, IDC(International Data Corporation)

o 2009년 스페인 소프트웨어 시장은 IT 서비스 사업모델 운영에 있어서 큰 변화를 겪었음. 새로운 IT 서비스 제품들은 네트워크 활용을 극대화하는 SOA(Services Oriented Architectures, 서비스중심 디자인), SaaS(Software as a Service, 서비스로서의 소프트웨어) 등의 개념을 기반으로 개발, 보다 탄력적이고 종합적인 정보처리를 가능케 했음. 특히, SaaS 기반의 어플리케이션 시장은 현재 시장 비중은 5% 이하로 미미하지만(AETIC, 2009년 기준), 스페인 소프트웨어 산업의 가장 유망한 품목으로 꼽히고 있음.

o 보안 패키지 소프트웨어 및 서비스 부문은 내수시장이 10억 유로에 이르며, 매년 두 자릿수로 빠른 성장세를 보이고 있는 분야임. 특히, 근래 보안 IT 서비스 부문의 비중이 커지고 있어, 일시적인 안티바이러스 프로그램보다는 지속적인 정보보안의 관리와 유지를 위한 어플리케이션에 대한 수요가 늘고 있음.

o 대표적인 소프트웨어인 CRM과 EPR은 SaaS 기반의 Cloud Computing 방식을 도입하면서 새로운 프로그램을 개발, 스페인 시장에서 지속적으로 보급되고 있음. 컨텐츠 관리 소프트웨어의 경우 지난 3년간 정보화 작업을 진행해 온 스페인 의료계의 높은 수요로 연평균 10% 증가함. 한편,

HRM(HR Management) 소프트웨어는 HICM(Human & Intellectual Capital Management)로 더 넓은 개념으로 발전하여 단순히 인력DB 관리뿐만 아니라 인력 경쟁력까지 관리하는 새로운 통합형 상품으로 부상함.

o 이 외에 교육, 전자 영수증, 모바일 뱅킹 분야기 아직은 시장 규모는 크지 않지만 새로운 니츠 시장으로 떠오르고 있음. 교육용 소프트웨어는 최근 많은 대학에서 온라인 과정과 강의를 개설함에 따라 최근 4년간 연평균 6% 이상 성장했으며, 전체 대학 졸업자의 12%가 온라인 과정 졸업자일 만큼 이용도도 높은 수준임. 전자 영수증 시장은 유통기업의 적극적인 전자 영수증 시스템 도입으로 관련 소프트웨어의 수요가 연간 30% 이상 증가한 바 있음. 시장조사 기관인 Billentis 보고서에 의하면, 스페인에서 전자영수증 시스템을 도입한 기업 비중은 12%로 EU내 가장 높은 수준으로 나타남. 이에 스페인 정부는 공공기관 뿐만 아니라 민간기업의 전자영수증 사용 확대를 정책과제로 주도하고 있어 당분간 동 분야의 성장은 지속될 할 것으로 예상됨.

o 글로벌 모바일 소프트웨어 개발업체인 Sybase의 연구결과에 의하면, 스페인 모바일 뱅킹 이용인구는 2010년 5월 기준 핸드폰 사용인구의 18%로, 18개월 전 대비 2배 상승함.

2. 분야별 주요기업 현황

o 보안 패키지 소프트웨어 및 서비스

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	SYMANTEC (미국)	22%	일반고객	B2B	1982년 설립
2	MICRONET (스페인)	20%	일반고객	B2B(GFK)	1984년 설립 보안프로그램 Kaspersky
3	PANDA (스페인)	15%	일반고객	B2B	1990년 설립
4	MCAFEE (미국)	11%	일반고객	B2B	1987년 설립

자료원: KBC 자체조사

o ERP

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	INDRA (스페인)	19%	스페인 국방부, AENA(항공교통)	B2B	1912년 설립
2	SAP(독일)	15%	Navarra 지방정부, B, Repsol	B2B	1972년 설립
3	ORACLE (미국)	5%	El Corte Ingles(백화점), Dinarte	B2B	1977년 설립

자료원: KBC 자체조사

o SaaS 기반 어플리케이션

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	SALESFORCE(미국)	25%	STARBUCKS, NAVARRA 대학	B2B	1999년 설립
2	NTR GLOBAL (스페인)	15-20%	스페인세무서, 지중해 저축은행,DHL	B2B	2000년 설립, 비상장기업
3	NTT (일본)	8-10%	Spanair(항공)	B2B	Veiro사를 인수하며 스페인 시장에 2000년 진입

자료원: KBC 자체조사

o 컨텐츠 관리 소프트웨어

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	IBM(미국)	좌 4개사의 시장점유율이 60%에 달성	ALSA(버스), Repsol, Extremadura 의료서비스	B2B	1896년 설립
2	EMC(미국)		N/A	B2B	1979년 설립
3	ORACLE(미국)		Vodafone, 스페인 우체국	B2B	1977년 설립
4	MICROSOFT (미국)		Euronics (전자유통사), Hijos de Justo Munoz(스포츠용품 유통)	B2B	1975년 설립

자료원: KBC 자체조사, IDC(International Data Corporation)

o SOA 기반 웹 서비스

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	IBM(미국)	40%	까딸루냐 지방 정부	B2B	1896년 설립
2	BEA(미국)	13%	보건부	B2B	1995년 설립 Oracle 자회사
3	MICROSOFT (미국)	10%	바스크지방 정부	B2B	1975년 설립

자료원: KBC 자체조사

o CRM

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	ORACLE(미국)	25%	마드리드 시청	B2B	1977년 설립
2	SAP(독일)	20%	마드리드/바르셀로나 지하철, IFEMA 등	B2B	1972년 설립
3	MICROSOFT (미국)	20%	무르시아 시청, 갈리시아저축은행, 문화부	B2B	1975년 설립

자료원: KBC 자체조사, IDC(International Data Corporation)

○ HMIC 소프트웨어

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	META4(스페인)	50-60%	스페인 주요 정부부처 및 지방정부, 우체국, 대기업 등 다양함	B2B	1991년 설립, 내수시장에서 독점적 위치
2	SAP(독일)	5%	Pascual, Antonlin 그룹	B2B	1972년 설립
3	ORACLE(미국)	5%	Consum(슈퍼마켓), Polaris World (골프리조트)	B2B	1977년 설립

자료원: KBC 자체조사

○ 교육 소프트웨어

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	MICRONET	60%	FNAC(서점 체인(, EL CORTE INGLES(백화점 체인), CARREFOUR(대형 할인 매장) 등 유통 대기업	B2B	1984년 설립

자료원: KBC 자체조사

o 전자영수증

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	SERES (프랑스)	50%	국방부, 농림부, la Caixa, DIA(슈퍼마켓)	B2B	1990년 설립, la Poste(프랑스) 자회사

자료원: KBC 자체조사

o 모바일 뱅킹 소프트웨어

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	SYBASE (미국)	30%	Apple(iPhone), Microsoft, Blackberry	B2B	1984년 설립, 2010년 SAP에 합병

자료원: KBC 자체조사

3. 분야별 주요 유통사

o 스페인 소프트웨어 산업의 주요 유통기업은 크게 두 분류로 나눌 수가 있음. 일반고객을 상대로 패키지 소프트웨어를 판매하는 대형유통기업과 공공기관 및 기업을 상대로 하는 유통기업이 활동하고 있음.

o 기업과 공공기관 대상 유통기업은 주로 IT 서비스에 대한 컨설팅을 제공하면서 소프트웨어를 판매함.

<일반 고객 대상 패키지 SW 유통사>

번호	유통사	주요거래업체	유통 방법	우리기업과의 비즈니스 전망
1	MEDIA MARKT (독일)	MICROSOFT, SYMANTEC, SAGE 등 주요 SW기업	B2B, B2C	일반고객 대상으로 하는 대형 소매유통매장에는 한국 패키지 SW 제품이 전무함. 이들 유통업체는 대부분 해외 및 국내 제조기업과 직거래를 통해 구매하고 있음. 현지 시장에서는 아직 한국산 패키지 SW 제품에 대한 인지도도 낮아 시장진입이 용이하지가 않음
2	EL CORTE INGLES(스페인)	MICROSOFT, SYMANTEC, SAGE 등 주요 SW기업	B2B, B2C	
3	FNAC(프랑스)	MICROSOFT, SYMANTEC, SAGE 등 주요 SW기업	B2B, B2C	
4	PC CITY (영국)	MICROSOFT, SYMANTEC, SAGE 등 주요 SW기업	B2B, B2C	
5	CARREFOUR (프랑스)	MICROSOFT, SYMANTEC, SAGE 등 주요 SW기업	B2B, B2C	

<기업 및 기관고객 대상 패키지 SW 및 IT 서비스 유통사>

번호	유통사	주요거래업체	유통 방법	우리기업과의 비즈니스 전망
1	ATOS ORIGIN (프랑스)	SAP, ORACLE, MICROSOFT, IBM, SUN, HP, NOVELL	B2B	한국기업과 접촉한 적은 있지만 비즈니스 경험은 없음. 기업 컴퓨터 시스템 구축 관련 스페인 최대 컨설팅 기업 중 하나임. 주로 금융 및 통신분야 기업이 주요 고객이며, 공공기관 시스템 구축 프로젝트도 다수 진행

2	ENTEL (스페인)	ORACLE, HP, NOVELL, MICROSOFT, CISCO	B2B	2003년에 설립된 기업으로서 아직까지 한국과의 비즈니스 경험 없음, BBVA(은행), IBERDROLA(신재생에너지기업), CAJA MADRID(마드리드 저축은행), 스페인 문화부, RENFE (스페인 철도공사) 등 다양한 대기업 및 정부기관에 서비스 제공
3	GRUPO S21 SEC GESTION (스페인)	MICROSOFT, TELVENT, VERISIGN, TIPPING POINT, QUALYS	B2B	한국과 비즈니스 경험 없음, 보안 전문이며 IT 서비스 최대 유통기업임
4	LIDERA NETWORK (스페인)	MCAFEE, PACK GATEWAY SECURITY	B2B	한국과의 비즈니스 경험 없음, 보안 관련 패키지 SW 전문 유통 기업임. 한국 보안 패키지 SW 상품에 대한 인지도가 낮아 경쟁력을 내세우는 전략으로 시장을 공략할 필요가 있음
5	PULLSERVI INTERNACIONAL (스페인)	SERES, IBM, SPOOL, SNAP	B2B	한국과의 비즈니스 경험 없음, IBM RESELLER 전문으로 소프트웨어 취급 품목은 전자영수증 등 2~3가지로 한정
6	Lodisoft Internacional	CAILLOU, CLIFFORD	B2B, B2C	한국과 비즈니스 경험 없음, 어린이를 위한 교육 SW 전문 유통기업임.

Ⅲ. 해당국 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

1. 진출 가능성 타진

o 보안용 소프트웨어 시장은 스페인 내에서 지속적으로 성장하고 있는 산업일 뿐만 아니라, 한국기업이 높은 경쟁력을 보유한 분야임으로 우리기업 진출이 유망한 것으로 평가되고 있음. 일반 패키지 SW에서부터 종합적인 관리에 중점을 두는 통합보안 서비스까지 다양한 분야에서 수요가 발생하고 있어 우리기업의 비즈니스 기회는 많은 것으로 보임.

o 또한, 스페인 정부가 지속적으로 확충하고 있는 자국 IT 인프라 구축사업 진출도 예의 주시할 필요가 있음. 우리나라에서 이미 활성화된 e-Commerce, 공공서비스의 정보화 사업 등에서의 경험을 살려, 관련 소프트웨어, 어플리케이션, 또는 통합적인 서비스의 공급에 강점이 있을 것으로 보임. 특히, 스페인 공공서비스의 정보화 사업 분야는 초기단계에 불과하여 향후 지속적인 수요가 발생할 것으로 예상됨.

2. 진출 시 방해 및 위험 요소

o 스페인 내 한국 소프트웨어 기업 진출 시 방해물로 작용하는 것은 한국기업 제품의 낮은 인지도임. 특히, 스페인 시장에는 미국, 유럽, 일본 등의 IT 서비스와 소프트웨어가 인지도가 높아 스페인 유통기업도 이들 국가들과 장기간 거래관계를 유지해온 반면, 한국과의 비즈니스 관계는 아직 미미함.

o 또한, 정부가 IT 인프라 구축사업 관련해서 공개입찰을 거쳐 개발자를 선발시 입찰공고부터 1차 선발까지의 기간이 비교적으로 짧아 외국기업이 참여하기에는 어려운 여건임. 아울러, 모든 입찰건수는 스페인어로만 공고되고 있어 현지에 기 진출해 있는 기업이 아니면 입찰정보를 입수하기도 용이하지 않음.

3. 위험 요소 제거 방안 및 진출 전략

o 전반적인 IT 서비스 부문에 있어서 스페인내 대기업의 수요를 장악하고 있는 미국 및 유럽의 주요 다국적 기업과 파트너쉽을 맺어 진출하는 전략이 유리할 것으로 보임. 상대적으로 가격에 민감한 중소기업을 대상으로 공략하기 보다는 제품 및 서비스의 품질을 중요시 하는 대기업을 상대로, 보안 통합관리 서비스와 같은 고부가가치의 부문을 중점으로 공략하는 전략으로 진출 가능성을 높일 수 있을 것으로 판단됨.

o 우리기업은 경쟁력을 보이고 있으나 스페인 시장에서는 아직 인지도가 낮아, 우선 강점을 확보하고 있는 보안용 소프트웨어 분야부터 현지 유통기업 및 보안 솔루션 컨설팅 기업과 협력관계를 구축해서 시장진입을 시도하는 것이 유리할 것으로 보임. 인지도를 차츰 높이면서 시장 확대해 나가는 방법이 적합할 것으로 판단됨.

o 또한, 정부의 IT 인프라 구축산업에 있어서는 스페인내 법인이 없는 외국기업이 참여하기가 절차가 복잡하므로, 현지에 기 진출해 있는 다국적기업 또는 스페인 기업과의 파트너쉽을 통한 공동참가로 시장진입 가능성을 높일 필요가 있음.

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. INDRA

가. 기업 일반 개요

회사명	INDRA SISTEMAS, S.A.
대표	MR. JAVIER MONZON
주소	AV. DE BRUSELAS 33, ALCOBENDAS, 28108, MADRID, SPAIN
설립연도	1921
종업원수	26,175명
전화	+34 914 805 000
팩스	+34 914 805 080
매출액	25억 유로(2009년)
홈페이지	www.indra.es
주요제품	IT 서비스 부문(IT 컨설팅 서비스, 소프트웨어 통합 및 개발 서비스)

나. 주요 내용

○ INDRA는 오랜 전통을 가진 스페인 IT 서비스 1위 기업으로 국내 IT 서비스 시장 점유율이 15%에 달하고 있음. 2009년 25억 유로 매출과 2억 유로의 순이익을 창출하였으며 경기침체에도 불구하고 순이익만 전년대비 7%의 증가률을 기록한 바 있음.

○ 특히, IT 컨설팅 서비스 부문과 소프트웨어 통합 및 개발 서비스 부문에서 12%와 19%의 시장 점유율로 큰 두각을 나타내고 있음. 항공교통, 국방, 에너지, 회계, 통신 산업 등 다양한 분야에 서비스를 제공하고 있으며, 국내 시장에서는 국방부와 AENA(스페인 공항공사)가 각각 17%, 13%의 매출 비중을 차지할 정도로 주요 고객임.

다. 성공 전략

○ INDRA 관계자에 의하면, 동사 성공 전략은 세 가지 요인에 기인함. 첫 번째, 장기간의 경험을 토대로, 서비스의 효율성을 높이고 비용은 최소화하는 점임. 이를 통해 국방부, AENA 뿐만 아니라 해외의 정부부처 및 기관들이 발주하는 프로젝트 수주에 성공함. 무엇보다, 정확하고 뛰어난 서비스 제공으로 신뢰할 수 있는 기업의 이미지까지 구축하는데 성공함.

○ 두 번째로는, 고객맞춤 서비스 제공에 최선을 다 한다는 점임. 현재 이 분야의 경쟁기업들도 벤치마킹하는 전략이지만 INDRA는 오래전부터 프로젝트를 수주하면 자사 인력을 해당 발주기관에 파견하여 고객의 니즈를 현장에서 정확하고 신속하게 파악함으로서 만족도가 높은 서비스를 제공함. 또한, 프로그램 개발을 제공한 후 해당기관 및 회사 임직원을 대상으로 프로그램 교육도 세심하게 관리하여 개발된 프로그램이 최대한 편리하게 활용될 수 있도록 함.

○ 세 번째로는 INDRA의 적극적인 해외시장 진출이 기업 성장의 원동력이 되었다고 강조함. INDRA는 활발한 해외시장 개척과 현지 IT 서비스 기업과의 M&A 등을 통해 최근 5년간 연평균 10% 이상 매출신장을 나타내며 성장해 오고 있음. 유럽뿐만 아니라, 북아프리카, 중동, 인도, 중남미 등 세계 100여개국에 지사를 운영하는 등 적극적인 해외시장 관리 덕분에 현재 기업 총 매출에서 해외에서 창출되는 비중이 1/3에 달하고 있음.

라. 시사점

○ 일반고객이 아닌 공공기관과 기업을 상대로 제공하는 IT 서비스에 대해서는 고객 니즈에 적합한 맞춤 프로그램 개발이 관건임. 고객의 니즈를 정확히 파악하고 이에 맞는 서비스 제공, 그리고 사후 고객관리를 통해 신뢰를 구축하는 것이 최고의 마케팅 전략임을 보여주고 있음.

○ 또한, 해외시장 공략시에는 단독 진출보다 현지기업과의 공동 진출이 시장 진입에 유리함.

2. Meta4

가. 기업 일반 개요

회사명	META4 SPAIN S.A.
대표	MR. HAMOU EMILE
주소	C. ROZABELLA 8 CENTRO EUROPA EMPRESARIAL EDF ROMA ROZAS DE MADRID, 28290, MADRID, SPAIN
설립연도	1991
종업원수	315
전화	+34 916 348 500
팩스	+34 916 348 686
자본금	600만유로
매출액	2200만 유로(2009년)
홈페이지	www.meta4.com
주요제품	HICM(Human & Intellectual Capital Management) 소프트웨어 전문

나. 주요 내용

○ 스페인 기업으로서는 PANDA사와 함께 유일하게 TRUFFLE 100 (유럽 패키지 소프트웨어 제조 기업 랭킹 100위)안에 포함되는 기업이며, 인력관리 DB 소프트웨어 토종기업으로 스페인 국내시장의 50~60%를 점유하고 있음.

○ 전 세계 100여 개국에 약 1300개사를 고객으로 두고 있으며 1800만 명의 고용인력 DB를 관리하는 다국적 소

프트웨어 제조회사이며, 해외매출이 전체의 60% 이상을 차지할 정도로 국제화 수준이 높은 기업임. ORACLE, SAP, ADP와 더불어 HRM 소프트웨어 부문에서 4대 기업 중 하나로 세계시장 점유율은 6%로 연간 매출이 2200만 유로에 달함.

○ META4는 일찍이 고객을 중소기업, 다국적기업(대기업), 공기업 등으로 구분하여 각 기업에 적합한 종합 HRM 솔루션을 개발, 제공하여 90년대부터 다국적기업 HRM 소프트웨어 시장을 독점하다시피 하고 있음. 2000년대에 들어 경쟁기업들이 유사한 소프트웨어를 개발하면서 시장 점유율이 감소하였지만 최근 인력 경쟁력 관리시스템과 RIA(Rich Internet Application)기반 등의 새로운 기술을 내놓으면서 시장 선점에 나서고 있음. 특히, 다국적기업에게 세계 각지에 있는 법인/지점의 인력 DB까지 통합하는 솔루션을 안정적으로 제공할 수 있다는 것이 META4사 소프트웨어의 강점임.

다. 성공 전략

○ 대표적인 제품으로는 META4 PEOPLENET V.7이 있는데, 동 제품은 객체 지향적 설계(OOD: Object Oriented Design) 개념을 이용한 인력관리 소프트웨어로, 고용뿐만 아니라 고과관리, 기술/경쟁력 관리, 임직원 임금관리까지 가능한 종합적 솔루션임.

○ META4의 성공 전략은 기존의 단순한 HRM(HR Management) 소프트웨어에 다양하고 폭넓은 관리 시스

템을 접목함으로써 좀 더 통합적인 HICM (Human & Intellectual Capital Management) 소프트웨어를 경쟁기업보다 한발 앞서 제공했다는 데에 있음.

라. 시사점

○ META4사는 90년대 다국적기업을 대상으로 글로벌 HRM 소프트웨어를 제공해온데 이어 최근에는 통합적인 HICM 소프트웨어를 남들보다 먼저 개발함으로써 시장을 선점함.

○ 빠르게 변화하는 소프트웨어 산업에서는 시장의 흐름을 미리 읽고, 한발 앞선 제품을 개발하는 것이 시장을 장악할 수 있는 필수 요소임을 보여주고 있음.

스 위 스

Ⅰ. 스위스 소프트웨어 산업 분석

1. 해당국 SW 산업의 일반 개요

□ SW 시장 일반규모

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *
ICT 생산액 (미화 십억불)	12.4	14.3	15.7	14.8	15.3
SW 수출액 (미화 백만불)	N/A	N/A	163.1	155.7	149.8
IT업계 종사자 수	73,000	76,000	79,000	82,000	84,000
기업 수	N/A	N/A	15,446	N/A	N/A
GDP 규모 (미화 십억불)	388.4	426.7	491.3	462.6	456.9
1인당 GDP 규모	37,834	40,305	41,273	39,714	39,370
전체산업에서 SW산업의 비중	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9

자료원: 생산액,종사자/기업- 통계청, GDP/1인당/SW- industry report

OECD와 World Bank에 따르면, 스위스 ICT 시장은 타 주요 국가의 ICT 시장에 비해 절대규모는 작지만, 1인당 지출은 세계 최고 수준인 것으로 나타남. 각 국가별 IT 지출은 2009년 기준 스위스는 148억불로, 미국 4,871억불, 독일 825억불, 중국 709억불에 비해 스위스가 현저한 열세이나 1인당 지출에서는 스위스가 1,924불로 미국 1,588불, 독일 1006불, 중국 53불에 비해 단연 높은 구매력을 보임

<국가별 1인당 ICT 지출>

(단위: 미화 달러)

국가	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
스위스	1678	1748	1657	1894	2053	1924	1973
미국	1344	1418	1508	1601	1624	1588	1599
독일	925	956	913	1038	1140	1006	1061
일본	767	796	825	836	959	999	1012
중국	30	33	37	46	52	53	60

자료원: OECD Statistical Database & World Bank

스위스의 1인당 ICT산업 지출비중이 큰 것은 소비자 소득이 높고 스위스 주요산업인 금융서비스가 주를 이루는 만큼 이를 지원하는 ICT 서비스 시장이 같이 성장했기 때문으로 분석됨. 스위스 연방통계청의 2008 국민경제지표와 2008 노동시장지표에 따르면 2009년 ICT 시장은 GDP의 6.6%를 차지하고 있으며 전체 노동고용의 4%를 차지하고 있음.

2008년 하반기 금융위기에 의해 ICT 생산액이 2008년 157억불에서 2009년 148억불로 5% 마이너스 성장을 기록했음. 그러나 전문가들은 스위스가 타국에 비해 금융 서비스 분야가 강한 편이기 때문에 금융 위기에 의한 타격이 적었다는 점을 들어 타국에 비해서 회복세가 빠를 것으로 전망함. 컨설팅 업체인 Dr.Pascal Sieber & Partners AG의 전망에 따르면 2011~2013년에 경제 회복이 예상됨에 따라 단기적으로 주춤했던 산업의 성장률이 회복될 것으로 보임.

이번 금융위기는 스위스 IT 시장에 새로운 수요를 창출한 것

으로 분석하는 견해도 있음. 스위스 리서치 회사인 MSM-research에 따르면, 스위스의 주요 회사들 중 최근 2년간 ICT/SW를 자 회사의 솔루션으로 받아들인 122개 회사를 대상으로 조사한 설문에서 각 회사에서 ICT/SW를 사용하게 된 이유로 74.8%가 ICT의 효율성, 최적성을 꼽았으며 ICT가 비용 절감에 도움이 된다는 의견은 68%였음(복수응답 가능) 금융위기를 거치면서 ERP(3.8%), CRM(5.3%), BI(5.7%), ECM(5.6%) 솔루션 수요가 증가했음. ICT에 할당한 회사들의 예산 또한 2010년 1월 기준으로 4년 전에 비해 1.8% 증가한 것으로 조사되었음.

또한 비용절감의 한 방법으로 전 세계적인 트렌드인 클라우드 컴퓨팅(Clound computing)이 스위스에서 주목을 받고 있음. MSM research는 앞으로 1~2년 내에 스위스 클라우드 컴퓨팅 시장이 급속히 성장할 것으로 내다봤음. 설문에 참가한 회사의 약 30%가 IT/SW에 있어서 "구매 대신 임대" 전략을 취할 것으로 대답했으며 클라우드 컴퓨팅은 2010년을 기준으로 12~24개월 내에 시장이 급속히 성장할 것으로 전망됨.

IT전문 컨설팅회사인 Dr. Pascal Sieber & Partners의 조사에 따르면 ICT 투자 중에서 IT 서비스 투자가 38%로 가장 큰 비중을 차지했으며 뒤이어 통신기술에 23%, Control Management에 20%, IT 기술에 19%가 투자되었음. MSM Research가 ICT-Markt 2009에 발표한 자료에 의하면 IT 지출을 카테고리별로 분류했을 때 IT 서비스와 SW 시장은 전체 IT 지출의 70%를 차지하며 하드웨어 지출은 19%에 그쳤음.

Dr.Pascal Siebers & Partners AG의 2010년 Swiss ICT 연차보고서에 따르면 2005년~2008년 사이 IT 컨설팅 시장 성

장률이 16%, 프로그래밍 시장 성장률이 15%로 가장 빠른 성장세를 기록함. 스위스 소프트웨어 시장은 경쟁력 있는 스위스 vertical market에 적합한 SW를 중심으로 개발되어 왔으며 그 결과 **Banking Solution, Financial SW, Operation Management Solution** 등이 강세를 보임.

SW분석 전문기관인 inside-IT와 Dr.Pascal Siebers & Partners AG의 공동조사에 따르면, 2010년 상반기 스위스SW 경기는 매출이 전년동기 8% 증가하여 "좋음"으로 나타남. 설문응답자의 51%가 매출이 증가했다고 답함. 분야별로는 standard SW(해당회사: Abacus, Opacc, Avaloq)가 9.1% 증가하여 6.7% 성장에 머문 개별솔루션(해당회사: Ergon, Netcetera, Zühlke) 보다 양호한 것으로 나타남

< 소프트웨어 분야별 시장 크기 >

(단위 : 미화 백만불)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*	2011*	2012*	2013*
Packaged Software	2,943	3,521	4,126	3,989	4,166	4,289	4,548	4,877
IT 서비스	5,545	6,398	7,145	6,881	7,165	7,330	7,715	8,196
Embedded Software	N/A							
합 계	8,488	9,919	11,271	10,870	11,331	11,619	12,263	13,073

자료원: Industry report(2010년 이후는 예측치)

□ 소프트웨어 기술인력

o 소프트웨어 관련 학과 박사 수, 석사 수

스위스의 고등교육체계는 크게 Universitären Hochschulen (이후 '대학교')과 Fachhochschulen(이후 '전문학교') 으로 나눌 수 있음. 전자는 한국의 대학교와 거의 유사하며 후자는 전문대와 유사하나 한국의 전문대보다 전문성이 높으며 석사학위까지 존재함. 대학교와 전문학교 모두 학사와 석사 학위취득 학점과 정규교육기간의 길이가 같고 후자에는 박사과정이 존재하지 않음. 대학교가 전문학교에 비해 학술적인 수준은 높으나 후자에서 양성되는 기술 인력의 경우 실무능력이 뛰어나며 전문학교 졸업시 시험을 거쳐서 학위가 발급되기 때문에 인력의 질적 수준이 높은 편임.

스위스 ICT협회에 따르면 스위스의 Informatic 인력 2009년 기준 20만명에 달하며 연간 5%에 해당하는 1만명 정도가 신규인력으로 필요함. 하지만, 전문직업학교 졸업자 1600명, 대학 졸업자 400명 등 2천명에 불과해 매년 6-8천명의 전문인력을 외국인으로 충원하고 있음. ICT 협회 접촉결과, 박사 학위 소지자 정보는 확인할 수 없었으며, 전문대학교 졸업자는 다음 표에서 보듯이 연간 1,600-1,700명선임

<스위스 ICT전문학교 전공자 졸업통계 (2008-09년)>

구분	졸업자(09)	IT자격시험 합격자	신입생
Mediamaticker	214	192	295
Informaticker	1503	1383	1727
Informatic 견습생	14	13	39
직업교육 외	45	40	104
Informatic School			172
계	**1776**	**1628**	**2337**
2008년	1814	1652	2332
application 개발자	401	370	470

자료원: ICT Switzerland

특히 IT 기업들은 다른 업종에 비해 'Qualified' 인력을 구하지 못해 구인에 어려움을 호소하고 있음. Qualified란 동종 업계에 관한 직업교육, 고등교육 또는 대학교/전문학교 졸업을 의미하는 것으로, IT 회사의 경우 Informatik(정보기술) 전공자만 'Qualified' 인력으로 집계됨. 2007년의 경우 인력난을 호소한 회사가 45%에 육박했음. 2009년에는 국제 금융위기 때문에 고비용의 전문 인력이 인건비 절감을 위해 많이 해고되었으나 경기가 회복되는 조짐에 따라 점차 Qualified 인력의 비중이 높아질 것으로 전망되고, Qualified 인력난 또한 더 심화될 것으로 전망됨. 스위스 IT 인력의 평균 연봉은 78'404 CHF으로 전체 평균인 69,876 CHF보다 12% 정도 높음.

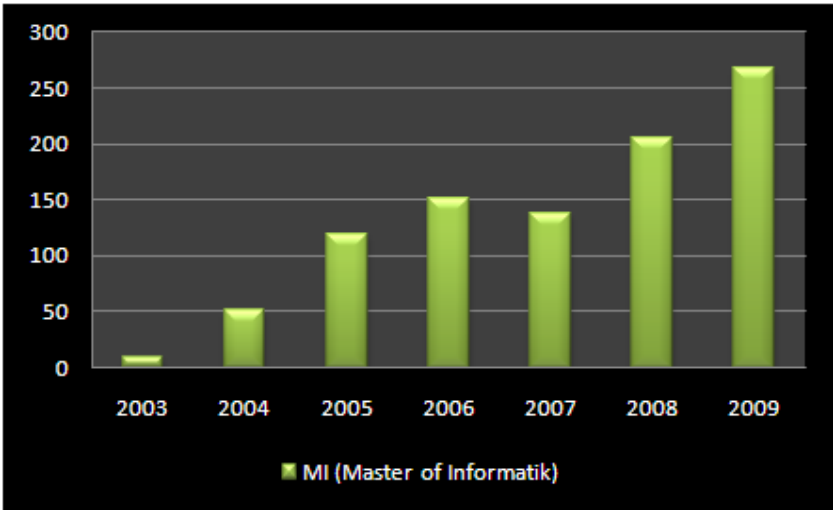
스위스 연방공대(ETH Zürich)의 경우 학부 졸업생 수와 석사 졸업생 수의 격차가 점차 줄고 있으며 박사의 경우 몇

몇 해는 오히려 석사 졸업생보다 박사 졸업생이 많은 경우가 발생함. IT 전공은 이공계 석사과정에서 4번째로 많은 졸업생을 배출하고 있으며(2009년 기준) 그 수 또한 기하급수적으로 늘어왔음.

ETH Zürich에서 2008/2009 겨울 학기에 전공을 시작한 학생 수는 2200명 정도이며 이 중 29%가 ICT 전공을 할 것으로 집계되었음. 또한 1,700명이 동 학기에 정보중등학교, 사교육, 현장학습 등을 통해서 ICT 교육을 받은 것으로 집계되었음. 스위스 대학졸업통계에 따르면, IT전공 석사인력은 2004년 50명에서 지속증가(2007년만 소폭 감소)하고 있으며, 2009년 경우 약 260명이었음.

<스위스 연도별 IT석사 인력>

(단위: 명)



자료원: 대학 졸업 통계 2009, 스위스 연방 통계청 (130-0900,T9)

o 소프트웨어 R&D 연구기관 투자 정도

Dr. Pascal Sieber & Partners의 조사에 따르면, 스위스는 ICT 기술 순수출 국가임. 스위스는 전술한 바와 같이 정부, 고등교육기관, 그리고 R&D 기관 모두 ICT에 투자하는 비중이 매우 높고 그 결과 2006년 기준 약 40억 스위스 프랑 정도의 순 기술이전 수익을 냈음. 동년 총 220억 스위스 프랑이 투자된 것과 비교해볼 때, 스위스의 IT R&D는 수익률이 높은 편에 속함. 2008년 기준 OECD국별 비교에서, 스위스의 ICT 산업 R&D투자는 ICT 전체로는 2위, ICT 제품용 R&D로는 4위를 차지하고 있음.

스위스 연방 통계청에 따르면 스위스의 R&D 연구 인력 중 연구원 비중이 주요 국가에 비해서 현저히 낮음. 한국의 경우 90.1%임에 비해 스위스는 25.9%에 불과함.(2008년 기준) 또한 EU-27 평균인 53.7%에도 못 미치는 수치로서, 노동 견인 성장이 아닌 순수 지식 견인 성장 모델이기 때문에 앞으로의 성장 가능성은 타국에 비해 매우 높을 것으로 전망됨. 한국의 경우 현재 노동 견인 성장형 R&D으로 스위스의 R&D 모델에 보다 주의를 기울일 필요가 있음.

<스위스 ICT R&D - OECD 비교>

	1996	2000	2004	2008
ICT R&D (백만 스위스프랑)	643	1083	1205	1552
비중(%)	9.1	13.7	12.5	13
R&D규모순위	4	3	4	2

자료원: OECD Database

□ 소프트웨어의 수출동향

(단위 : 미화 백만불)

구분	소프트웨어 시장규모	수출액	비율	수입액	비율
2010*	11,331	149.8	1.32%	349.9	3.1%
2009	10,870	155.7	1.43%	402.5	3.7%
2008	11,271	163.1	1.45%	529.9	4.7%
2007	9,919	N/A			
2006	8,488	N/A			

자료원 : Industry Report, 스위스 관세청

SW 산업의 수출은 SW 산업 규모에 비해서 크지 않은 편임. 스위스 관세청의 통계에 의하면 지난 2009년 스위스에서 해외로 수출한 SW는 전체 시장의 1.3%을 차지함. 반면 수입의 경우 수출에 비해 약 2.5배의 규모를 보였음. 수출의 경우 그 규모는 크지 않은 편이나 특화 분야 SW를 공급하는 Avaloq, Temenos등의 회사들의 경우 강세를 보이고 있음. 수입의 경우 다국적 기업들이 직접 투자 (DI: Direct Investment)방식으로 진출하기 때문에 그 규모가 크지 않은 편임.

스위스 SW 시장의 경우 규모와 무관하게 해외 진출 움직임이 활발하나 대기업에 비해 중소기업들의 경우 아직까지 성공사례가 충분히 보고되지 않는 편임. Swiss Software Industry Index에 따르면, 스위스 소규모 SW 기업들의 약 70%가 해외에 상품을 공급하고 있는 것으로 조사되었으나 그 중 37%만이 성공적인 사례로 평가되었음.

<스위스 SW 수출입 상위 5개국>

수출	CHF	수입	CHF
Total	96,032,031	Total	224,332,918
독일	18,298,739	독일	95,942,502
미국	13,706,622	아일랜드	46,877,979
중국	10,047,080	네덜란드	19,352,799
인도	6,360,641	미국	15,714,336
프랑스	5,336,237	영국	8,314,159

자료원: 스위스관세청

스위스 SW 수출, 수입 시장은 독일이 각각 19%, 44%로 가장 큰 규모를 차지하고 있음. 그 뒤를 이어 미국, 아일랜드, 중국, 네덜란드 등이 시장을 차지하고 있음.

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

(단위 : 백만명)

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *	2011 *	2012 *	2013 *
인구	7.5	7.6	7.7	7.7	7.8	7.8	7.9	7.9
휴대폰 가입자수	7.4	8.1	8.7	9.1	9.5	9.8	10	10
휴대폰 가입률	99.0	107.1	113.6	118.5	121.8	124.5	126.4	127.7
인터넷 가입자수	5.3	5.4	5.7	6.2	6.6	6.8	7.0	7.1
인터넷 보급률(%)	70.6	71.6	74.5	80.9	85.1	87.7	89.2	90.0
브로드밴드 보급률(%)	26.9	31.2	32.2	36.5	39.4	41.3	42.5	43.2

자료원 : industry report, Economist Intelligence Unit

OECD의 United Nations e-Government Survey 2010에 따르면 스위스의 통신 인프라 수준은 세계 1위인 것으로 집계되었음. (한국 13위) 스위스의 휴대폰 가입률은 서유럽 권 국가 중에서 가장 높고, 그와 동시에 유선 통신망(유선 전화) 가입률도 상위권에 속함. Industry Report의 분석에 따르면 이는 스위스 국민들이 아직 유선 통신에 대한 신뢰가 높고 무선 통신이 불안정할 수 있다는 불안감이 혼재하기 때문인 것으로 보임. 현재 스위스의 유무선 통신시장에서 시장지배자적 위치에 있는 회사는 준 공기업인 Swisscom AG로 (정부 소유 지분 50% 이상) 2009년 기준 유선 통신망의 71%, 무선 통신의 61.9%를 장악하고 있음.

무선 통신의 경우 휴대폰 가입률은 2008년 118.5 (100명당 가입자 수)에서 2013년 127.7 (예측치)로 꾸준히 증가할 것으로 전망되었음. Economist Intelligence Unit에 따르면, 2013년 기준으로 스위스의 무선 통신자 수가 1000만 명에 육박할 것으로 전망됨. 3G 통신망 가입 또한 통신회사의 적극적인 홍보로 가파른 성장을 한 것으로 서비스 시행 6년 만에 인구의 거의 모두가 3G망의 coverage에 포함된 것으로 집계됨.

스위스의 인터넷 가입률은 매우 높은 편임. 2008년 OECD 통계에 따르면, 스위스는 OECD 국가중에서 100명당 브로드밴드 가입자 비율이 한국과 비슷한 32.7%를 기록하였으며 (한국: 32%) The Economist지의 Industry Report에서도 인터넷 인프라와 환경을 모두 고려한 e-business 수치에서 70개 국가 중 12위를 차지하는 등 좋은 여건을 구축하고 있음. 또한 휴대폰의 경우 이미 가입자 수가 인구 수를 넘어섰으며 이는 2013년에 128%까지 증가할 것으로 예측되고 있음.

그러나 가정집의 인터넷 접속은 EU 평균인 60%는 넘었으나 네덜란드와 노르웨이 등을 넘지는 못함(74%). 성장세 또한 둔한 편으로 스위스 연방 정부에서 발간한 보고서에 따르면 이에 대한 대책이 필요하다고 언급하고 있음. 스위스 연방 통계청에 따르면 2008년 기준 14세 이상 인터넷 사용자는 79%에 달했으며 그 중 71%가 높은 빈도로 인터넷을 사용하는 것으로 조사되었음. 스위스 컴퓨터 사용자들의 ICT 신뢰도는 매우 높은 편이며 보안 정도도 높아 약 97%의 컴퓨터 사용자들이 사적인 보안 프로그램을 사용하는 것으로 집계되었음.

<고용 인원 10명 이상의 기업의 Broadband 가입 정도>

국가	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Switzerland	N/A	N/A	85.0	N/A	N/A	100.0
Korea	88.6	92.2	94.2	96.2	97.0	97.2
Germany	41.9	53.6	62.4	73.1	79.6	84.0
Japan (*)	N/A	60.0	66.5	72.2	74.9	76.0
United Kingdom	26.7	50.2	65.4	77.4	78.1	87.1

자료원: OECD Broadband Portal
(http://www.oecd.org/document/54/0,3343,en_2649_34225_38690102_1_1_1_1,00.html)

* 일본(100명 이상의 기업) * 스위스(5명 이상의 기업)

스위스 기업들의 인터넷 사용률은 다른 국가에 비해서 매우 높은 편임. OECD에 따르면 기업(종업원 10명 이상)은 모든 회사가 브로드밴드를 이용해 비즈니스를 진행하고 있으며 100%를 기록한 국가는 스위스 뿐인 것으로 집계되었음. 이는 금융 기관등 IT 집중도가 높은 산업들이 스위스에 밀집되어 있기 때문으로 보임.

<스위스 PC 보급 연도별 추이 >

(단위: 천 명/백만 미화 달러)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PC 보급률	88.3	91.3	94.5	98.6	99.4	100.4	101.7	103.1
PC 대수 (천명)	6,630	6,930	7,277	7,629	7,745	7,871	8,007	8,151
IT 하드웨어 지출	3,944	4,336	4,414	3,887	3,975	4,232	4,490	4,767

자료원: Industry Report

스위스의 하드웨어 시장은 일부 특화 분야를 제외하고 주로 외국 기업들에 의해서 공급되고 있음. 스위스의 하드웨어 시장은 2004년부터 2007년까지 IT 투자가 급증하던 추세를 타고 호황세를 누렸으나 2007년 이후 경기 침체로 인해 금융 기관들과 기타 하드웨어 이용자들의 지출이 급감하면서 하향세를 보였음. 2009년을 기점으로 하드웨어 시장은 다시 상승세의 조짐이 보이며 그 이유는 비용 절감을 위한 자동화 기기에의 투자, IT 시스템 구축을 위한 설비 투자 등이 증가했기 때문인 것으로 분석됨.

3. 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책

스위스 정부의 SW/IT 산업 육성 전략은 직접적인 방식으로 진행되지는 않고, 그 대신 기관간의 연계[17] 또는 '정보 사회 조성' 이라는 명목 하에 이뤄지고 있음. 따라서 스위스의 기본적

17) www.sarit.ch

인 IT 전략은 사적 부문의 발전을 직접적으로 유도하기 보다는 연방정부의 IT 지출을 늘리는 등의 정부조달 방식으로 간접적으로 지원하는 것으로 보임.

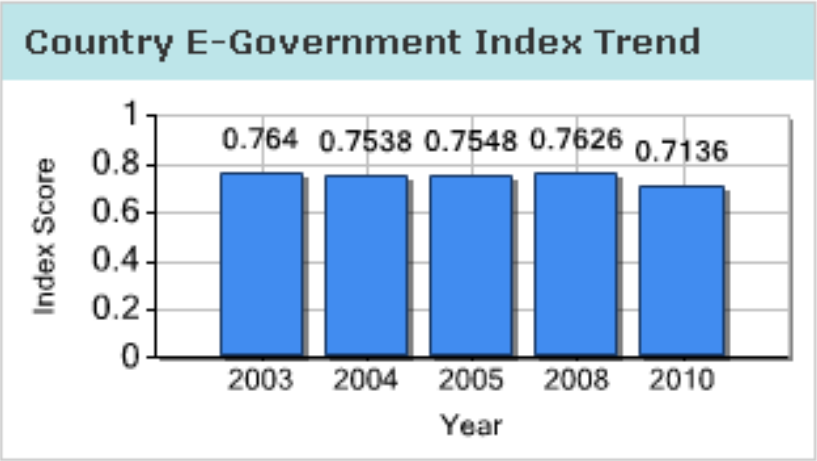
스위스 연방 정부는 OFCOM(Federal Office ofCommunications)를 통해서 매년 ICT 산업분야에 대한 스위스 정부의 전략을 연례 보고서로 출판하고 있음. 가장 최근에 발간된 'On the Status of the Information Society in Switzerland 2009[18]'에서 스위스 정부는 스위스가 높은 ICT 지출에도 불구하고 그 지출이 정부의 차원에서 이뤄지지 못하고 있음을 인정하고 스위스 정부의 전자화를 추구해야 함을 언급했음. 이는 2006년에 연방 의회가 정보화 사회를 위한 전략 2006 보고서를 채택한 이후로 매 연례 보고서에서 핵심적인 이슈로 부각되고 있는 내용임.

2009 연례 보고서에서 스위스 연방정부는 주요 이슈와 기타 또는 그와 관련한 실행 계획에 대해 발표했음. 주요 이슈는 1) e-Participation and e-Democracy, 2) Security and confidence, 3) Data acquisition, 4) Digital integration (e-Inclusion), 5) ICT and sustainable development, 6) Conserving the audiovisual heritage, 7) Securing the legal basis으로 총 7가지이며, 기타 실행계획은 1) e-Government and e-Democracy, 2) Health and health care, 3) The education sector, 4) Management of internet domain names 5) Promotion of the "e-Economy" 6) Introduction of the Business Identification Number (BIN)로 총 6가지임.

---

18)

<스위스 E-Government 지수 : 2003-2010>



자료원:http://www2.unpan.org/egovkb/ProfileCountry.aspx?ID=166

7가지 주요 이슈 중에서 스위스 연방 정부의 핵심 과제는 e-Government의 구축임. e-Government의 구축 초기 단계에서는 지방정부들과 연방정부 모두 독자적인 웹사이트를 운영하여 실시간 정보 조회가 가능하게끔 하는 것을 목표로 하였으며, 이 프로젝트는 완료 단계에 있으며 2010년 10월 현재 실시간 정보 조회가 가능한 서비스의 대표적인 예로 세금 환급 서비스, 자동차 등록, 장학금 관련 업무 등이 대표적임. 그러나 아직 칸톤(Canton)간 정보 연계는 미흡한 실정이며 이에 대해서 연방의회는 스위스 정보의 종합 정보 시스템을 구축할 필요성을 지적했음. UN이 집계한 e-Government 지수에 따르면 스위스는 꾸준히 상위권에 머무르고 있으며 2010년 기준 서유럽 평균인 0.623보다 14% 높은 0.714를 기록했음. e-Government 지수는 정부의 e-Government 구축 의지와 능력을 종합적으로 평가하여 UN이 2년마다 발간함.

e-Government의 최근 이슈는 전자선거와 인터넷을 통한 국민들의 정치 참여로 이를 위한 시스템 구축을 위해서 FSUIT (Federal Strategy Unit of IT,연방 IT국)가 칸톤들의 협조를 받으며 시범에 나선 상태임. 시범 대상 칸톤은 Geneva,Neuchatel, 그리고 Zurich로서 2011년까지 재외국민 대상 원격 투표 및 희망자를 대상으로 전자 투표를 실시하고 점차 확대하겠다는 전략임. 첫 전자투표는 2009년 11월 29일에 Basel에서 Geneva의 투표 시스템으로 접속해서 투표를 한 것이 성공한 바 있음

주목할 점은 전자투표에 필수적인 보안 문제가 스위스에서 최근 큰 이슈가 되고 있다는 점임. 현재 사용되고 있는 Suisse ID라는 스위스 보안 체계가 취약하다는 점이 조명되면서 이를 보완할 필요성에 대해서 연방 차원에서 언급되고 있음. Suisse ID 문제를 해결하기 위해 연방 의회가 SECO(State Secretariat for Economic Affairs)을 담당 부서로 지정하고 사업을 진행할 권한을 부여하였으나 진척 상황이 좋지 못함. 보안에 관련한 문제는 SECO 이외에도 연방 정보 및 데이터 보호 사무국, 연방 법무 경찰부 등 여러 부서에서 일을 함께 담당하는 등 스위스 연방 정부의 역량이 집중되고 있는 상황이며 사업 기회 또한 보안 분야에서 많이 주어질 것으로 예상됨.

이와 더불어 전자 결제 시스템에 대해서도 Suisse ID 계획이 확립되는 시기에 초기화를 시작하도록 타임라인이 결정되어 있는 상태임. FSUIT는 전자 주문결제 시스템이 구축이 되어야 스위스의 산업 경쟁력이 강화될 수 있다고 역설하면서 전자 결제 시스템에 많은 예산을 투입이 되어야 할 것임을 연례 보고서에서 언급했음. 이를 위해 연방 의회는 지난 2009년 10월 BIN(Business Identification Number)에 관한 법안을 입법예고

했으며 이 법안에는 2011년부터 BIN 시스템을 시범운영하며 2015년에는 모든 사업체들이 정부 기관과의 정보 공유시 통일된 고유 번호를 이용해서 보다 정보의 보안체계를 견고히 하겠다는 목표가 담겨져 있음. 현재 정부가 e-Government 구축 계획을 세웠으나 계획 단계이거나 구체화가 이뤄지지 않은 정책들은 다음과 같음: Uniform Company Identifier, e-Government Architecture Switzerland, Service for electronic forms, Electronic Invoicing and Payment, Suisse ID.

이 외의 스위스 정부의 관심사항 중 사업과 관련된 것을 정리해보면 1) e-Health 시스템 2) 스위스 문화유산의 디지털화로 나누어서 검토할 수 있음. 스위스의 보건 시스템은 전자화 정도가 낮은 상태이며 관련 네트워크 서비스가 거의 없는 상태임. 2009 FSUIT 연례보고서에 따르면 연방 의회가 e-Health 전략의 지속적인 실행에 대해 2009년에 승인을 갱신함으로서 2015년까지 e-Health 시스템 구축 사업이 계속될 것임. 이에 관한 데이터 보안 문제가 역시 제기되었으며 이에 대해서는 모든 시장 참여자들이 공통의 정보를 공유한다는 원칙을 세운 것으로 보임. 그러나 e-Health에 관해서는 아직 구체적인 실행 계획이 수립되지 않은 상태이며 Health portal 구축, 보건 분야 인력의 ICT 교육 등 아이디어는 나오고 있지만 이를 어떻게 실현할 것인지 등의 사업 계획은 구상 단계에 머무르고 있음.

스위스 문화유산을 디지털 데이터베이스를 구축해서 저장하겠다는 계획은 2000년 연방 문화부에서 기획과 실행을 담당하고 있음. 2008년 연방 문화부는 “Memopolicy. A Confederation policy on Switzerland’s memories"라는 전문가 보고서를 출판하면서 스위스 문화유산의 보전과 전시에 대해서 언급했음. 이

Memopolicy 사업에 연방 의회는 예산을 1170만 스위스 프랑에서 1470만 스위스 프랑으로 대폭 인상하여 책정했으며 이를 위해서 국제적인 '협조' 또한 받을 계획임을 동 보고서에 적시했음. Memopolicy 사업 중 한국 기업에게 기회가 주어질 수 있는 분야는 archiving 정책 분야로 2012-2015년에 사업을 시작할 것으로 스위스 정부 측에서는 전망하고 있음.

스위스 지방정부는 스위스 연방정부와 일부 협력하는 동시에 일부에서는 독자적으로 기관을 만들어서 지방정부간 협력체제를 구축하고 있음. 2005년에 만들어진 SSGI (Schweizerische Städte- und Gemeinde-Informatik)는 10개 칸톤의 290개 시, 구청이 참여한 연합으로서 매년 지방 정부의 ICT 발전에 초점을 맞추고 다양한 프로젝트를 진행 중임. 2010년의 목표는 다음과 같음: Records management and archiving, New e-government community-based specialist solution, Workgroup networking, Group Contracts등. SSGI 의 사업 규모는 연 100,000CHF로 WTO GPA의 대상이 되지 않음.

Ⅱ. SW 솔루션 상위 10개 제품

1. 스위스 솔루션 판매 상위 10대 제품

(단위 : 미화 백만불)

번호	소프트웨어 품목	2009년 시장규모 (백만불)	2010년 시장규모 (예측치)	성장률 (%)	주요국별 수요분석 및 선정사유
1	IT Consulting	1599.8	1710.1	6.9	
2	System Integration/ECM	1512.9	1656.6	9.5	
3	Security	76.2	85.5	12.3	
4	Cross Industry SW	1295.8	1325.6	2.3	(CRM 기준)
5	SaaS / Virtualization	677.2	786.2	16.1	
6	Unified Communication	677.6	823.9	21.6	
7	BPO	966.0	1082.8	12.1	
8	Storage SW	539.9	557.1	3.2	
9	Business Intelligence	817.1	901.2	10.3	
10	IT Service Management	235.5	249.1	5.8	

자료원: Frost&Sullivan MSSP Research, Computerworld 공시 자료
선정기준: Computerworld에서 선정한 2009-2010 성장 유망 분야

IT Solution 시장(IT Consulting, Business Intelligence, System Integration, Virtualization, Unified Communication 포함)은 스위스 기업들의 활발한 IT 아웃소싱에 힘입어 꾸준한 성장세를 보이고 있음. Swiss IT Sourcing Survey 2010에 따르면, 설문응답 회사의 77%가 아웃소싱 경험이 있으며 회사규모가 커질수록 아웃소싱을 비중이 늘어나는 것으로 나타남. 최근 추세로는 중소기업의 SW 개발 아웃소싱 비중이 커지고 있고, 아웃소싱 지역은 스위스 자체 또는 유

럽권이 늘어나고 비유럽권 회사의 수주가 급감하고 있는 것으로 분석됨.

Security 시장의 경우 규모는 작지만 연방의회가 data flow process에 대해서 시장에 위임하면서 빠르게 성장하고 있음. 또한 스위스 의회는 금융 분야에서 서비스를 제공하고자 하는 기업은 반드시 스위스에 **security operation centers(SOCs)를 설립토록 의무화**함으로서 보안 시장이 더 탄력을 받아 성장하고 있음. Frost & Sullivan 의 예측에 따르면, Security 시장은 2009년부터 2017년 까지 평균 연 14.6%의 고속성장을 이을 것으로 전망되었음.

2. 분야별 주요기업 현황

○ IT Consulting

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Swisscom AG (스위스)	46.2%	Police Department of the Canton of Zurich 등 각종 정부 기관	B2B	
2	IBM AG (미국)	22.8%	Credit Suisse, UBS, Citigroup, ABB, Kraft Foods, Inc.		
3	SAP AG (독일)	11.2%	Starbucks Coffee Switzerland AG, Intersport Switzerland AG		
4	HP Gmbh (미국)	7.2%	Swiss Post, Real Time Center AG,		
5	BT Switzerland Ltd. (영국)	3.6%	Nestle, SPD		

○ System Integration

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Swisscom AG (스위스)	24.7%	ElectronicPartner Schweiz AG, Capgemini, Privatbank IHAG	B2B	
2	Accenture (미국)	19.0%	Helsana, Allianz Elementar Versicherungs-AG, Roche		
3	Ericsson AG (스웨덴)	14.9%	Sunrise AG		
4	Comit AG (스위스)	12.4%	Avaloq, UBS, Postfinance(Swiss Post), SIX, regiobank		Swisscom 자회사
5	Bedag Informatik AG (스위스)	7.3%	Informatikdienste des Kantons Jura, Télévision Suisse Romande, Lombard Odier		

○ Security (MSSP)

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Swisscom AG (스위스)	49	Luzerner Kantonal Bank,Mobiliar	B2B/ B2C	
2	IBM AG (미국)	36	Axpo Informatik AG, Mobiliar Versicherung Bern	B2B/ B2C	
3	Above Security (캐나다)	5.6	WIPO(World Intellectual Property Organization), HSBC	B2B	
4	BT Switzerland Ltd.(영국)	4.6	TNT, Repsol, Geoservices,Dexia	B2B	
5	Integralis, Inc. (독일)	1.1	N/A	B2B	

○ Cross Industry SW

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비고
1	SAP AG (독일)	25.6%	UBS AG, Stadt Zuerich, Starbucks Coffee Switzerland AG	B2B / B2C	
2	IBM AG (미국)	25.4%	Migros AG, Zürcher Kantonalbank, Siemens Schweiz Mobility		
3	Microsoft GmbH(미국)	20.1%	Mövenpick Wein AG, List AG, Z-Systems AG, Swisslife, Denner		
4	Oracle Software GmbH(미국)	13.8%	ABB, Xstrata (Schweiz) AG, Zentrale Informatik-Dienststelle (CH)		
5	Symantec Switzerland AG(미국)	8.8%	T-system, Lanier Schweiz AG, Mobilezone		

○ SaaS/virtualization

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비고
1	Microsoft GmbH (미국)	38.6%	SoftwareONE AG, BKW FMB Energie AG, Feintool International Management AG	B2B	
2	IBM AG (미국)	26.9%	Bacardi-Gruppe, Postfinance, National Suisse		
3	Cisco GmbH(미국)	16.6%	Swisscom, City of Zurich, Bank Coop		
4	Dell(미국)	6.4%	Allianz, Symantec, Vizioncore		
5	Verizon(미국)	2.4%	N/A		

○ Unified Communication

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비고
1	Swisscom AG (스위스)	55.3%	Avaloq, city of Biel, Man Investments, Eduard Geistlich und Söhne AG	B2B	
2	HP GmbH (미국)	17.0%	N/A		
3	Cisco GmbH(미국)	11.0%	Kybernetika AG, Stadtpolizei Zurich, Bank Coop		
4	Nextiraone Switzerland GmbH(프랑스)	5.2%	Baudirektion des Kantons Zürich, Schweizer Radio DRS, Medi24 Telemedizin		
5	Verizon (미국)	2.4%	University of Geneva, Hotel Park Hyatt, Zuercher Kantonal Bank		

○ BPO (Business Process Outsourcing)

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비고
1	IBM AG (미국)	28.3%	Generalli Gruppe Schweiz,, University Basel, Sonova	B2B	
2	Accenture (미국)	19.8%	The Helsana Group, UBS, der Zurich Gruppe.		
3	T-system (독일)	15.1%	Die Mobiliar, SBB, Kantonsapotheke Zürich		
4	HP GmbH (미국)	11.9%	N/A		
5	Oracle Software GmbH (미국)	11.6%	Xstrata(Schweiz)		

○ Storage Software

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Microsoft GmbH (미국)	48.4%	SwissPost, Roche, Kanton Luzern, Bell AG	B2B/B2C	Storage SW의 Cloud Computing 화
2	Symantec Switzerland AG(미국)	21.2%	Mobilezone, Xstrata		
3	EMC Computer Systmes AG(미국)	7.8%	Swisslife Banque		
4	NetApp GmbH(미국)	7.7%	Kanton Basel-Landschaft, SFS Holding		
5	BMC Software GmbH(미국)	5.8%	CONCORDIA Schweizerische Kranken- und Unfallversicherung AG, Hotelplan/Interhome		

○ Business Intelligence

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비고
1	Microsoft GmbH (미국)	32.0%	SwissLife, Swiss International Air Lines Ltd., UBS AG, Swiss Federal Statistics Office	B2B	
2	IBM AG (미국)	22.3%	Pestalozzi(law firm), National Suisse		
3	Oracle Software GmbH(미국)	16.4%	Xstrata (Schweiz) AG, DHL Solutions & Innovations		
4	SAP AG (독일)	16.2%	Ricola AG, City of Zurich, ASEM Group AG		
5	SAS (미국)	4.0%	Credit Suisse, Winterur, Zuercher Kantonalbank		

○ IT Service Management Outsourcing

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비고
1	Capgemini Switzerland Ltd (프랑스)	25.2%	George Fischer AG	B2B	
2	Comit AG (스위스)	22.9%	Avaloq, Allianz Suisse, Migrosbank, Temenos		
3	Cognizant Tech. Solution AG(미국)	19.4%	SAP LAB, Corecomm		
4	Trivadis AG	8.8%	UBS AG, Coop eG, Nestle Suisse S.A., Swisscom AG		
5	Abraxas computer science AG	7.0%	Kantonale Verwaltung St.Gallen,		

3. 분야별 주요 유통사

번호	유통사	주요거래업체	유통방법	비 고
1	ALSO Holding AG (스위스)	CISCO, HP, IBM, Symantec	B2B, B2C, 번들	매출액: CHF 4,851 Mil 종업원수: 365명 특징: 스위스에서 시작한 유통업체로 해외로 성공적으로 진출한 케이스. 현재 스위스 외 유럽 6개국에서 활동. 스위스 고객: 3,000 개사 이상.
2	Tech Data (Switzerland) GmbH (미국)	Cisco, IBM, Oracle, Linksys	B2B	매출액: CHF 700 Mil 종업원수: 200명 특징: 35 years in IT Distribution Fortune 500에서 109위 100개국 이상 진출 Nearly 8,000 employees

				worldwide
3	Ingram Micro GmbH (스위스)	SAP, Microsoft, McAfee, Symantec	B2B	매출액: CHF 340 million 종업원수: 87명
4	Competec Holding AG (스위스)	Symantec, VMware, Adobe	B2B	매출액: CHF 300 million 종업원수: 312명 특징: 5개 자회사의 기능적 분화로 각 자회사별 특화포인트가 명확함.
5	SoftwareONE AG (스위스)	Adobe, Oracle, McAfee, VMware	B2B, licensing	매출액: CHF 210,0 Mio 종업원수: 69명 92: MicroWare AG 설립 93: MS Larger Account Reseller(LAR) 취득 01년: Adobe License Center (ALC) 취득 05년: MicroWare AG, 합병 07-10년: 스위스 베른, 브라질 상파울루,영국 런던, 프랑스 파리 지점 개설

자료원: Computerworld

SW Distribution은 솔루션 간 격차가 없으며 몇몇 유통 업체가 일부 솔루션에 한해 B2B 방식으로 제공하고 있음. 유통 시장에서 시장 지배적 위치에 있는 기업은 Also Holding AG로 스위스 외에도 유럽 6개국 유통 시장에 진출한 상태임. 타 기업에 비해 비즈니스 모델이 다변화되어 기존의 유통채널 뿐만 아니라 물류 아웃소싱까지 유통 전반에 걸쳐 비즈니스 모델을 통합함.

Ⅲ. 해당국 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

1. 진출 가능성 타진

한국의 SW 시장은 현재 침체되어 있는 상태이며 국제 경쟁력이 미약한 실정임. IDC의 조사에 따르면 세계 100대 SW 기업에 들어가는 한국 회사는 전무하며 500위권에 드는 회사도 몇 안 되는 상황임. 스위스의 경우 국제 경쟁력을 지닌 기업들은 주로 banking & finance를 비롯한 몇몇 특정 분야에 집중되어 있는 편임. 따라서 한국 기업이 스위스 시장에 진출하게 될 경우 일부 분야를 제외하고 스위스 기업과의 경쟁이 아닌 다국적 기업들과의 경쟁이 될 것으로 전망됨.

또한 '한국 소프트웨어 산업의 국제 경쟁력 강화에 관한 연구' (서울시립대, 2008)에 따르면 현재 한국의 SW기업들은 SW 기반기술인 시스템 SW, 미들웨어, 통신 SW등을 해외기술에 의존하고 있기 때문에 R&D 능력이 부족한 편이고 R&D 투자도 미흡한 상황이기 때문에 단기간에 스위스에 진출할 정도의 경쟁력을 보유하는 것은 현실적으로 어려운 일임.

따라서 한국 기업이 스위스에 진출할 수 있는 분야는 IT 솔루션 쪽에 초점을 맞추는 것이 필요하다고 사료됨. 패키지 소프트웨어의 경우 스위스 시장은 경쟁력이 높은 다국적 기업들이 시장을 점유하고 있으며 제품 특성상 다양하게 기능적으로 분화되어 있는 스위스의 회사들을 전반적으로 만족시킬 수 있는 SW를 개발하는 것은 고비용 저효율 전략임. 또한 IT 솔루션의 경우 몇몇 한국 기업들이 세계 100대 기업에 들어가는 등 국제적 경쟁력을 보이고 있음.

Industry Report에 따르면 스위스 IT 시장의 경우 다른 국가보다 지출 수준이 높을 뿐만 아니라 제품의 가격도 높게 형성되어 있음. 가격이 높은 이유로는 스위스 산업 특성상 높은 수준의 정교한 SW/IT 제품을 필요로 할 뿐만 아니라 다국적 기업들이 스위스에 상주하면서 지출하는 인건비와 지대가 높기 때문임. 한국 IT 솔루션의 경우 현지 오퍼레이팅 보다는 시스템 구성에 관련한 부분을 직접 수출하는 방식으로 시장에 접근할 경우 가격 경쟁력에서 우위를 점할 수 있음.

중소기업이 직접 스위스에 진출하는 것은 언어 문제와 각종 규제 등으로 쉽지 않을 것이나 몇몇 대규모 IT 솔루션 기업들이 진출하면서 그에 필요한 소규모 프로젝트들을 중소기업이 담당하는 것이 더 현실적인 방안임. IT 솔루션은 한국에서 몇몇 기업이 해외 진출을 성공적으로 한 경우가 있을 뿐만 아니라 최근 스위스 정부가 e-Government를 필두로 하여 e-Health 등 각종 정부 시스템과 국가 인프라 구축을 정보화 시스템으로 변화시키려는 노력을 꾸준히 하고 있기 때문. 이에 대한 스위스 정부의 정책은 1.3 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책 분야에 기술하였음.

현재 스위스 정부가 e-Government 사업을 추진하는 분야는 정부 조달용 공개 입찰 홈페이지(www.simap.ch)를 통해 경쟁에 참여할 수 있음. 스위스는 WTO 정부조달협정(Government Procurement Agreement)에 가입국으로서 국제공개 경쟁이 이뤄지고 있고 스위스 자체적으로 큰 규모의 프로젝트를 행할 수 있는 스위스 회사가 거의 없기 때문에 한국 기업에게 시장 진입의 기회가 있음. 한국 기업들은 해외조달시장정보시스템(www.b2g.go.kr)> 아시아 및 기타시장 정보> 스위스에서 스위

스의 최신 정부조달에 관한 정보를 확인할 수 있음.

정부 조달 부문 중 한국 기업은 스위스 정부가 계획 중인 부분에 초점을 맞출 필요가 있음. 스위스 e-Government 계획은 스위스 정부의 핵심 과제이기 때문에 스위스 시장에 진출함에 있어서 매우 중요한 계획이기도 하지만, 이 사업이 EU 측에서 큰 관심을 보이고 있는 점이 주목됨. EU는 정기적으로 e-Government 에 관한 보고서를 간행하고 있는데, 여기서 스위스의 e-Government 사업에 대해 자주 언급하고 있음. 즉, 스위스 시장과 유럽 시장을 진출하기 위해서 이 계획에 참여하는 것은 유리한 고지를 점하는 것이라 할 수 있음. 스위스 정부의 1년 ICT 지출은 2009년 기준 3,110.5백만 스위스 프랑이었으며 이중 서비스와 소프트웨어 지출이 66.9%를 차지했음.

최근 IT Trend와 관련해서 e-Government 사업이 진행될 것으
로 예상되는 부분에 관해서는 매년 발간되는 Switzerland's ICT Yearbook (정식 명칭: Schweizer ICT-Jahrbuch)에 기고된 글에 간략히 정리되어 있음. 우선 연방 정부 서비스 포털의 구성이 핵심 관심사임. 현재 스위스의 정치 구조상 연방 정부와 지방 정부간의 정보 연계성이 매우 낮은 상태인데, 통합된 IT 시스템을 구축하지 않는 이상 복잡한 행정적인 절차를 거쳐야 정보가 전달될 수 있기 때문임.

이에 대해서 스위스 연방 정부는 최근 까지 1단계 프로젝트로 연방정부와 지방정부가 각각의 홈페이지를 운영하고 그에 실시간으로 정보를 공개하도록 계획을 진행했으며 이는 성공적으로 실시된 것으로 평가되었음. (e-Government Architecture

Switzerland) 2단계 프로젝트로 스위스 연방 정부가 계획하고 있는 것이 서비스 포탈임. 연방정부는 스위스 정부의 통합된 서비스 포털을 통해 정부 내 관청간 업무의 편리성을 도모하고 연방정부와 지방정부 간의 소통을 실시간으로 가능하게끔 하겠다는 입장이며 이를 통해 연방정부와 지방 정부의 기능적 업무 통합을 추진하고자 함.

이를 위해서 선행되어야 하는 부분이 정보 보안임. 연방 정부의 e-Government 전략 보고서에 따르면, 개인과 정부 간의 정보 교류와 정부와 정부 간의 정보 교류를 나누어서 접근하기로 함. 개인과 정부 간의 정보 교류의 경우 개인이 정부의 서비스 포털에 접속하여 자신의 개인 정보로 자신을 identify하고 필요한 정보 교환을 하는 방식으로 계획함. 이 때 개인 정보의 경우 단순히 정부에 의해서 무작위로 제공되는 데이터에 의한 인식이 아닌 지문 인식 등을 통해 개인의 생물학적 정보를 이용해서 안전한 정보 교환을 목표로 함. 또한 정부 간 정보 공유에 있어서도 외부인에 의해 정보가 유출되지 않기 위해서 각 부처에 인식코드를 부여하고 인식 코드로 대상을 인식하는 방식을 차용하기로 결정하였음. 예를 들어 스위스 연방 재무부가 취리히 지방정부 보건청에 연락을 취할 경우 각 기관이 각자의 인식 코드를 이용하여 서로를 확인하고 그 후에 정보 교환을 하는 방식임.

스위스 연방정부는 이처럼 아이디어는 구성한 상태이지만 이를 실행하기 위한 구체적인 내용은 결정하지 못한 상태임. 이 부분에 대해서는 정부 조달 계획을 통해서 해결 될 것으로 보임. 정부 조달 법상 248,950 CHF (약 257,700 미국 달러)이상의 계약에 대해서는 정부조달법이 적용되기 때문에 사실상 IT 계

약의 경우 거의 모두 WTO법상 GPA 조약에 구속을 받음.

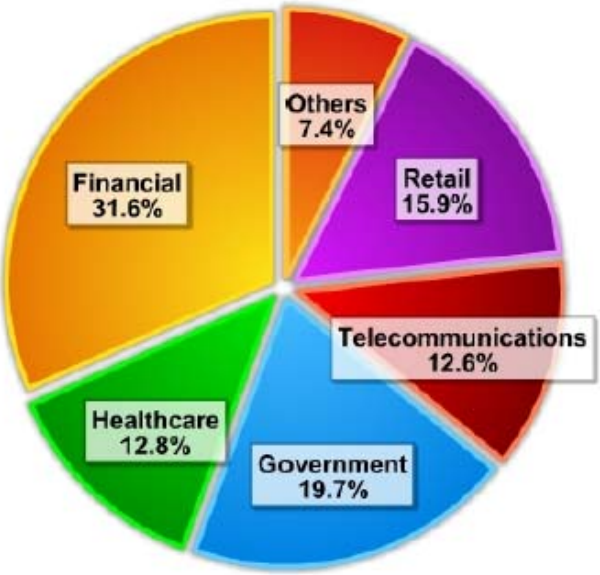
주의해야 할 점은 GPA 상 스위스 연방 정부는 지명경쟁입찰 방식을 취할 수 있다는 점임. 이는 사전 자격심사 등으로 선정된 최소 3개 이상의 특정 도급업체만이 입찰에 참여하는 방식으로서 특정 요건을 만족하는 경우 이 방식을 취해서 입찰을 진행할 수 있음. 따라서 중요 정부 조달계약을 체결하기 위해서는 어느 정도 가격 경쟁력을 지닌 기업의 경우 빠른 시일 내에 스위스 정부조달 시장에 진입하는 것이 필요함. 스위스 연방 정부가 사전 자격심사에 후보로 포함시킬 것인지 여부에 관한 자율권을 갖고 있기 때문에 중소규모 공개입찰 계약부터 확보하여 입지를 다지는 것이 중요함.

또한 보안 솔루션이 시범 사업에 들어가는 시점에 스위스 정부는 e-invoicing & settlement of payments 를 추진할 계획임. 이는 스위스 정부가 인터넷을 통해 공적 서비스를 제공하기 위한 필수적인 사업으로서, 정부가 일괄적으로 사업자에게 부과하는 e-invoicing과 결합하여 하나의 통합된 결제 시스템을 구축할 계획임. 이 계획은 2010년 3분기에 계획 수립 후 2011년 초에 실행예정임

<스위스 보안 시장 Vertical Market>

스위스 보안 시장은 정부 조달 시장을 제외하고서도 매우 매력적인 시장으로 전망됨. 전술했듯이 보안 시장은 2017년 까지 연 14.6%의 고속성장을 할 것으로 예측되고 공급자가 제한적이기 때문에 틈새시장을 찾기 유리할 것으로 보임. 이 시장의 경우 정부가 차지하는 비율이 20%밖에 되지 않고 나머지 시장은 금융, 보건, 소매 등 다양한 분야에서 수요가 창출되

기 때문에 각 소비자에게 특화된 솔루션을 제공할 수 있는 기업에게 적합할 것으로 예상됨.



자료원: Frost & Sullivan

스위스 시장이 Cloud Computing을 바라보는 시각은 기대감과 불신이 섞여있음. Computerworld의 조사에 따르면 스위스 기업의 IT 관리자를 대상으로 한 설문조사 결과 70% 이상이 Cloud Computing에 대해 확신할 수 없다는 입장을 밝혔음. 그러나 최근 Cloud Computing에 관한 분석에서는 Information Center Switzerland등을 비롯 기업들의 아웃소싱 솔루션이 다양하게 제공되고 Cloud Computing서비스를 사용해 본 기업들의 67%가 재구매 의사를 밝히는 등 점차 스위스에도 Cloud computing 서비스 시장이 확대될 것으로 전망됨. 타 국가에 비해서 늦게 받아들여진 만큼 진출의 기회가 많다고 보여짐.

2. 진출 시 방해 및 위험 요소

스위스의 정부조달 시장에 위협이 되는 경쟁자는 크게 세 분류로 나눌 수 있음

1) 미국 기업의 직접 진출 2) EU 기업의 직접 진출 3) 해외 기업의 현지화 진출.

1) 2)의 경우 해당국과 스위스와의 FTA체결 또는 GPA 조약을 통해 진출하는 방식임. 3)의 경우 국내법의 적용을 받음.

세 가지 분류 중에서 가장 강력한 경쟁자는 1)과 3)이 될 것임. 그러나 1)의 경우 EFTA-US FTA가 아직 계획 단계에도 없을 뿐만 아니라 스위스의 경우 WTO에 GPA 가입 시 미국에 대해서는 서비스 분야에 대해서는 유보를 선언했기 때문에 경쟁의 대상이 되기 힘들 것으로 보임. 2)의 경우 FTA를 통해서 접근이 유리하나 유럽 시장에서 경쟁력 있는 SW회사를 찾아보기 힘들 뿐만 아니라 가격 경쟁력도 높은 편이 아니기 때문에 위협적인 경쟁자가 될 가능성은 적어보임.

<스위스 ICT 시장 경쟁 분석>

구 분	기술 경쟁력	Trade Regulation	가격 경쟁력
미국 기업 (직접)	상	하	하
EU 기업 (직접)	중	상	중
미국 기업 현지 회사	상	상	하
한국	중	중	상

반면에 3)의 경우, 특히 미국 기업의 경우 솔루션 제공에 있

어서 전문인 회사가 많을뿐더러 기술 인력의 경우에도 한국과는 큰 격차를 보이고 있기 때문에 기술 경쟁력에서 뒤쳐질 가능성이 농후함. 뿐만 아니라 미국 기업들의 경우 인지도를 쌓은 유명기업이 많기 때문에 한국 기업이 불리한 위치에 놓임.

특히 한국 IT 솔루션 기업들의 경우 가격 경쟁력과 중간 정도의 품질을 앞세워 해외 시장에 진출하고 있는데, 이는 스위스 e-Government의 방침과는 거리가 있는 전략임. 스위스 정부의 경우 가격보다 **품질을 우선**하는 것을 볼 수 있음. e-Government 전략 보고서에서 스위스 연방정부는 이 사업이 스위스의 경쟁력에 중요한 역할을 할 프로젝트로 평가되고 있으며 안정성과 효율성을 최대로 발휘할 수 있어야 하고 우선순위를 품질에 두고 있는 것을 확인할 수 있음.

따라서 한국 IT 기업은 스위스 정부조달 시장에 진입하기에는 중도적 위치에 포지셔닝 되어있음. 가격 경쟁력으로 시장에 진입하기에는 품질 경쟁력이 우선이 되고, 품질 경쟁력으로 승부하기에는 다국적 기업들이 우수한 기술력을 내세워 경쟁을 압도하고 있는 실정임.

스위스 정부조달 시장을 배제하더라도 스위스 IT 솔루션 시장은 가격 경쟁력 보다는 품질 경쟁력을 우선으로 하기 때문에 한국 기업은 이에 대해서 대책을 세울 필요가 있음. Frost & Sullivan의 분석에 따르면 스위스의 주요 산업 중 하나인 금융 분야의 경우 안정성이 핵심이기 때문에 스위스 기업들은 품질에 신경을 쓸 수밖에 없으며 만약 보안 등의 문제로 정보가 유출되면 대규모의 소송에 휘말릴 수 있기 때문에 보수적인 태도가 계속 유지되고 있음. 따라서 품질 관리를 넘어서 고객에게

신뢰감을 주기 위해서는 오랜 기간 동안 무사고 관행을 보여줘야 하는데 한국 기업의 경우에는 IT 기업 자체의 역사가 짧고, 스위스에서 인지도가 없기 때문에 단독 진출보다는 경험 있는 현지 유통업체를 통해 진출하는 것이 시행착오를 줄일 수 있음.

3. 위험 요소 제거 방안 및 진출 전략.

스위스 시장 진출을 위해서는 단기와 장기로 나누어서 전략을 설립할 필요가 있음. 먼저, 단기적인 계획으로는 단계별 접근이 선행되어야 함. 단계별 접근이라 하면 중소규모의 계약 또는 지방정부의 계약부터 체결해 나가는 방식으로서, 시장에 '전례'를 만들기 위함임. 연방 정부의 대규모 계약을 바로 체결하기에는 한국 기업들의 명성이 낮고 선례가 없기 때문에 보수적인 스위스 인들에게 어필할 가능성이 적음. 스위스 시장은 상대적인 규모와는 달리 절대적인 규모로는 작기 때문에 소비자들은 최저가를 찾기 보다는 자신들에게 잘 맞고 전례가 있는 상대를 선호함.

따라서 가격 경쟁력을 우선시 하는 것으로 보이는 계약이 공고되거나 매우 높은 수준의 기술이 필요하지 않은 계약이 공고될 경우 입찰을 시도해 보는 것이 필요함. 이런 단기 계약 시에는 가격 경쟁력이 큰 계약들에 비해서는 효과가 있을 것으로 전망되는데, 품질 경쟁력이 뛰어난 회사라고 하더라도 중소규모의 계약에서는 품질의 차이가 크게 드러나지 않기 때문임.

한국 회사들 중 특수 분야에 뛰어난 품질의 솔루션을 지니고 있는 회사에게도 이 전략은 동일하게 적용됨. 전술한 스위스 시장의 보수성 때문에 한국의 솔루션을 시도해 볼 가능성이 적

으므로 핵심 솔루션 분야로 직접 진출하는 것은 기술의 유무와 관계없이 매우 힘듦. 토털 솔루션을 사용하지 않는 기업에서 자사의 핵심 비즈니스 모델과 직접적으로 연관이 되지 않는 부분에 관한 아웃소싱 계약을 타겟으로 해야 함.

관점에서는 스위스 IT/SW 시장이 품질 경쟁력을 매우 중요시 여긴다는 점을 고려하면 기술 개발이 필수임. 토종기업 성공사례 분석에서 ELCA와 TEMENOS의 경우 매우 다른 접근 방식으로 시장 진출에 성공하였는데, 그는 각각 IT 솔루션을 total solution으로 보고 접근하는 방식과 banking solution에 특화하여 그 내부의 시장에서 모두를 만족할 수 있는 솔루션을 제공하는 방식임. 두 모델은 스케일 면에서 큰 차이를 보이지만 한 가지 공통점은 자신의 시장 내에서만큼은 어떤 소비자도 만족시킬 정도로 높은 수준의 솔루션을 제공한다는 점임. 규모와 시장의 범위 보다는 제공할 수 있는 솔루션의 품질이 시장 진출 성공에 최우선적으로 중요함.

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. Temenos Group AG

가. 기업 개요

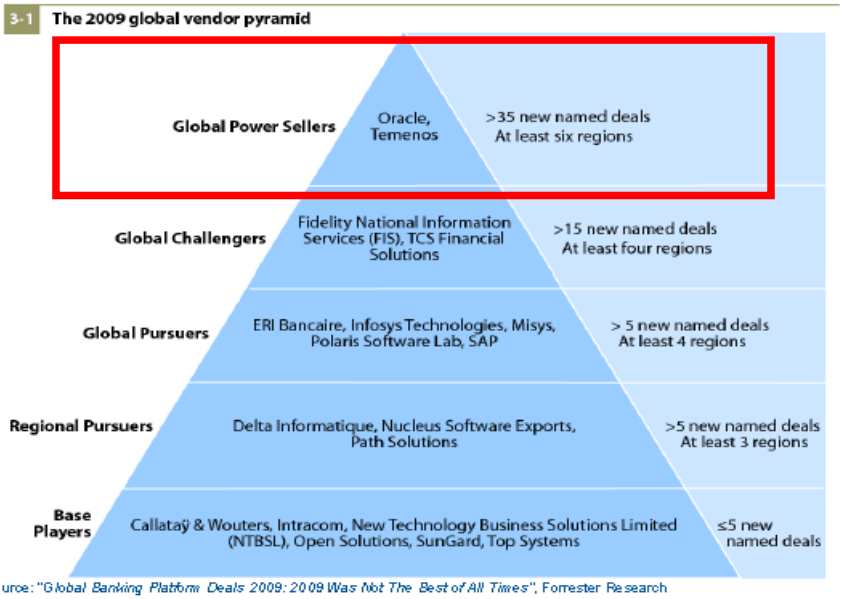
회사명	Temenos Group AG	홈페이지	www.temenos.com
대표자명	George Koukis	소재지/주소	18 Place des Philosophes CH-1205 Geneva, Switzerland
설립연도	1993		
종업원수	3000+명	매출액 (2009)	USD 163,139,000 Mil
	USD 719,107,000 Mil	주요품목*	Banking Software
이메일	press@temenos.com		
전화번호	+41 (0)22 708 1414		
회사개요	Temenos Group AG 는 소매 금융, 기업 금융, 겸업 은행 시스템, 사금융, 이슬람식 금융, 마이크로파이낸스 등 Banking Software의 토탈 솔루션을 제공하는 회사임. 이 회사는 1993년 제네바에서 설립되어 현재 전 세계에 56개 지점을 운영하고 125개국에 서비스를 제공하고 있음.		
회사연혁	93년: 회사 설립 01년: 스위스 주식시장 상장 04년: Temenos 대표작 T24 출시 07년-09년: Best Core Banking Product award 3년 연속 수상		
제품소개	매출액 구성 100%: Banking Solution		
주요 실적	주요 고객: Microsoft, IBM, Deloitte, HP, Oracle, Capgemini, CSC, Cognizant, Bank of Shanghai, First Gulf Bank, Schroders Private Banking, Techcombank		

컨설팅기관인 IBS Intelligence에 따르면 Temenos의 솔루션인 T24(banking solution)는 1998~2009년까지 판매량 1~2위를 유지해 왔으며 Forrester tank의 조사에서는 Temenos가 동 업계에서 국제적인 경쟁력을 가진 회사로 꼽힘.

나. 주요 내용

Temenos group은 그의 주 사업 분야인 banking software system의 선두주자로 Oracle과 더불어 전 세계에서 Banking Platform으로 양대 산맥을 이루고 있는 것으로 평가되는 회사임. Forrester Research 2009에 따르면, 이 두 회사는 자신

<국제 Banking SW 시장 점유상황>



자료원: “Global Banking Platform Deals 2009". Forrester Research

의 분야에서 완벽하게 타 기업을 제치고 자신들만의 영역을 견고히 구축한 것으로 분석되며, 특히 Temenos는 2010년 9월 “Odyssey Financial Technologies"를 합병함으로서 banking platform solution 회사로는 단연 최고의 규모와 수익률을 자랑하는 회사로 자리매김함

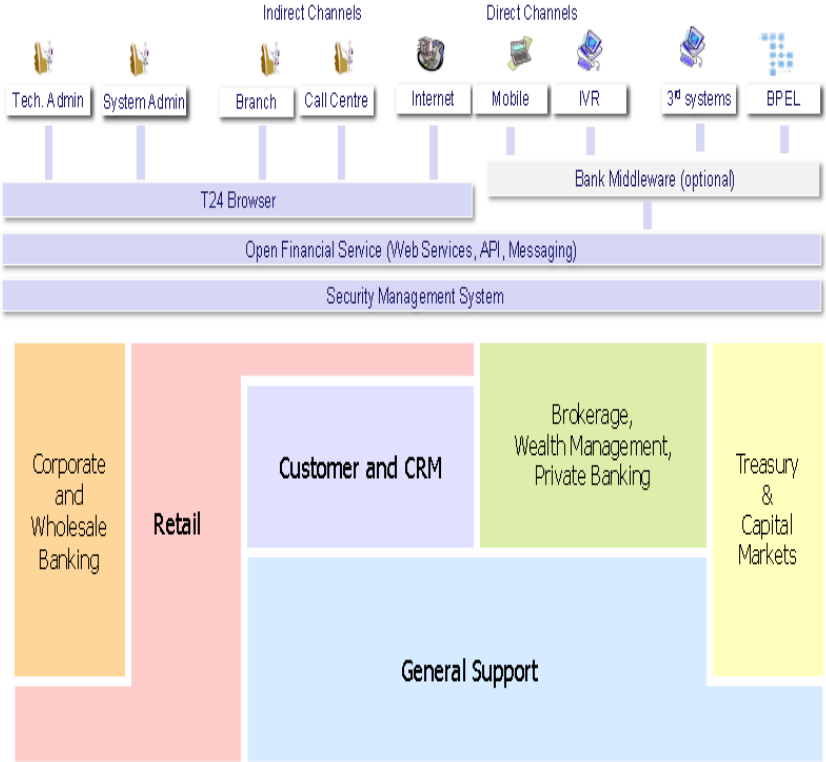
Temenos는 타 기업과는 달리 순수히 banking solution에 관해서만 다루는 회사임. 따라서 Oracle, SAP 등의 회사에 비해서는 규모가 현저히 작은 편임. 그러나 Temenos는 사업 분야를 확장할 계획이 없는데, 그 이유는 banking market의 성장률이 좋고 수익률이 유지 될 것이라는 자신이 있기 때문. Gartner와 IDC의 조사에 따르면, 현재 시장 규모는 에 따르면 38억 달러인 것에 비해 아직 발굴되지 않은 수요는 235억 달러로 예상됨.

Temenos는 수평적으로 시장을 확대하는 대신에 banking solution의 전반적인 분야를 모두 다루고 있음. IBS Market Report에 따르면 TEMENOS는 Retail 시장부터 universal 시장까지 모두 다루는 반면 Oracle은 Private 분야에 대해서는 공급하지 않음. 특히 Temenos의 대표작인 T24의 경우 하나의 프로그램으로 모든 세그먼트에 대한 솔루션을 제공하기에 모든 세그먼트에 걸쳐 사업을 하는 회사들에게 그 수요가 높음.

T24는 2004년 출시 이래 매년 업그레이드해오고 있으며 매우 간단한 절차를 통해서 서비스를 받을 수 있음. 자동으로 업그레이드가 이뤄지기 때문에 고객이나 Temenos 모두 인력을 추가로 투입할 필요 없고 이는 Temenos의 수익률을 높여주는 중요한 요소로 자리잡음. 또한 Temenos의 제품은 모든 플랫폼

과 모든 데이터베이스에서 작동하는 높은 호환성을 보이고 있으며 유연성이 높아 추가 데이터베이스 또는 서버 구축에도 자동 적용되는 시스템으로 구성되어 있음. T24의 기능적 구조는 아래의 그림에 잘 구조화되어 있음.

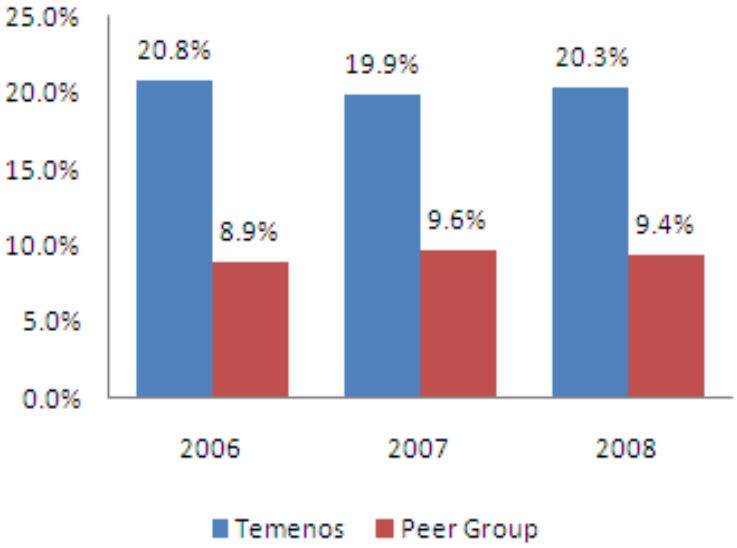
<Temenos 솔루션 구조>



자료원: 'Introductory Presentation', June 2010, Temenos

다. 성공 전략

<순수입 대비 R&D 투자 비중>



자료원: Temenos Introductory Presentation, Temenos

Temenos의 R&D의 비중은 Temenos가 큰 성공을 거두는 데에 큰 역할을 하였음. Temenos의 경우 그의 주 경쟁자들에 비해 R&D 비중이 매우 높은 것을 볼 수 있는데, 일례로 2006년의 경우 Temenos는 자신의 총 수입의 20.8%를 지출한 반면 경쟁사는 8.9%를 지출한 것에 지나지 않았음. 이처럼 Temenos는 R&D에 과감한 투자를 통해 자신의 기존 소비자를 계속 확보하고 새로운 고객을 유치해 나감.

Temenos의 R&D-driven success는 단순히 R&D의 중요성을 보여주는 사례라기보다는 스위스의 산업구조에서 발휘할 수 있

는 R&D의 잠재력을 보여준 사례임. 타 금융업 total solution 제공 회사와는 달리 Temenos는 banking solution에 집중하는 대신, 그 솔루션 내부의 모든 시장을 다 다루었음. 그와 동시에 R&D를 통해서 자신들의 솔루션을 새롭게 부상하는 vertical market에서 사용할 수 있게 적용시키는 과정을 계속 해왔음. 그 대표적인 사례가 2008년 가을에 Lydian Associate를 인수하면서 Business Intelligence(BI) 분야를 banking SW에 통합시켰던 것으로서 그 결과 Temenos Insight라는 새로운 어플리케이션을 2009년 3월에 발표하기에 이름. 이 어플리케이션은 출시 6달 만에 17개 은행에서 구매를 결정할 정도로 Temenos의 또 하나의 대표작으로 자리잡음. 또한 이번 해 9월 30일에 Odyssey Financial Technologies를 인수하면서 최근 부상 중인 Private banking and Wealth Management(PWM) 분야를 자사 솔루션에 보완하겠다는 입장을 밝힌 바 있음.

파트너쉽의 경우에도 Temenos는 전략적으로 접근하고 있으며 이는 Temenos의 강점으로 Datamonitor은 평가하고 있음. 2009년 5월 Cognizant와의 전략적 제휴를 통해 자사의 대표작인 T24의 서비스와 조달 능력 강화를 고양시킨 바 있음. 전략적 제휴의 리스크인 시장 잠식에 대해서도 Temenos는 전문적으로 특화된 자사의 시장을 잃지 않으면서 필요 기술을 제공받고 있는 것으로 평가됨.

Temenos의 경우 자사의 기반이 되는 스위스 시장은 금융 산업이 강한 만큼 emerging market에 대한 반응 또한 빠르고 금융 분야의 향후 트렌드를 빠르게 읽어낼 수 있다는 장점을 지님. 이 회사는 그를 위해 공격적인 R&D와 M&A, 파트너쉽를 통해 자사의 솔루션의 경쟁력을 키워가고 있음.

라. 시사점

Temenos의 성공은 스위스 산업구조의 특성을 명확히 보여준 사례임. 단순히 금융 분야 뿐만 아니라, 제약, 정밀설비제조 분야 등 스위스의 주력 산업은 모두 기술 집약적이고 세부 분야로 특화하는 경우가 많음. 이들이 원하는 솔루션 또한 자사의 특화된 분야에 걸맞기를 원하는데, Temenos처럼 자사와 경쟁하는 Oracle, SAP 등이 지나치는 것 까지 모두 자사의 솔루션에 포함하여 어떤 주문에도 효과적인 제품을 제공하는 능력을 지니고 있어야 시장 지배적 위치에 설 수 있음.

이처럼 한국 기업이 스위스 IT 솔루션 사업에 진출하기 위해서는 다른 시장에 비해서 개별 고객에 특화된 솔루션을 제공할 능력이 있어야 함. Frost & Sullivan의 조사에 따르면 스위스의 IT 시장 고객들은 일반적으로 가격 경쟁력보다는 자사에게 얼마나 잘 맞는지와 전례가 있는지를 바탕으로 선택하는데, 한국 기업의 경우 전례가 없기 때문에 같은 품질의 솔루션이라면 스위스 기업을 선택할 가능성이 매우 높음. 따라서 스위스 시장에 진출하고자 하는 SW/IT 기업은 아직까지 스위스 시장에 없는 구체적이고 특화된 분야의 솔루션을 제공할 수 있어야 시장 진입이 가능할 것으로 전망됨.

2. ELCA Informatique SA

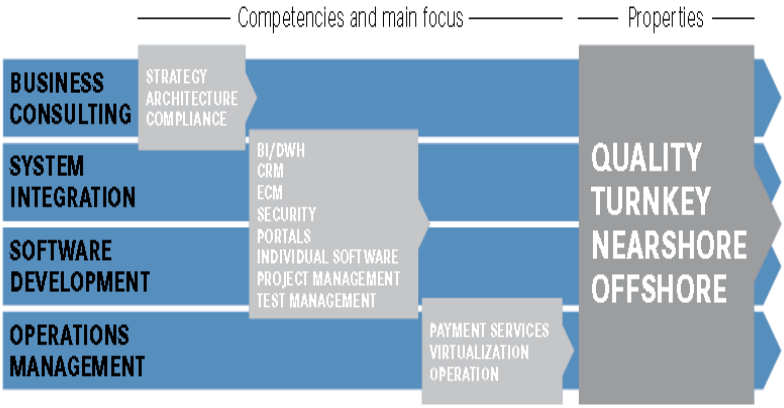
가. 기업 개요

회사명	ELCA Informatique SA	홈페이지	www.elca.ch
대표자명	Daniel Gorostidi	소재지/주소	Av. de la Harpe 22-24 1001 Lausanne
설립연도	1968		
종업원수	약 500명	매출액 (2009)	CHF 71,071,000 Mil
자본금	31,480,000 CHF	주요품목*	시스템 구축 특화 SW 개발 ECM, CRM Web Solution IT Consulting
이메일	(ELCA HP Contact)		
전화번호	+41 (0)21 613 21 11		
회사개요	ELCA는 IT 개발, IT integration, 호스팅, 컨설팅 등에서 활동하고 있는 스위스 토종 기업 중 가장 큰 회사임. 이 회사는 스위스에서 설립되어 현재 파리, 런던, 마드리드, 호치민시 등 다양한 국가에 지부를 건설하여 해외로 진출하고 있으며 IBM, MS, Oracle/Sun, SAP Business Objects 등과 파트너쉽을 체결하였음.		
회사연혁	68년: ELCA 전신 Electro-Calcul 설립 90년: ELCA Informatik AG으로 개명 98년: 베트남 지부 설립 05년: 스페인 국립 철도 SecuTix 공급 07년: CMMI (Capability Maturity Model Integration) Grade 3 획득		
제품소개	매출액 구성 48%: Software Vendor 25%:System Integrator 27%:IT 서비스		
주요 실적	파트너십: IBM, Microsoft (Gold Certified Partner), Microsoft Dynamics, Oracle, bea, Sun Microsystems, SAP Business Objects, Informatica, Kodak		

ELCA는 IT 컨설팅과 호스팅, IT 서비스를 동시에 제공하기 때문에 one-stop shopping이 가능하다는 것을 자신들의 비즈니스 포인트로 내세우고 있음. ELCA의 고객으로는 UN, UBS, SBB/CFF(스위스 철도), Phillip Morris International, Nestle, FIFA 등이 있음.

나. 주요 내용

ELCA는 1968년 설립되어 스위스에서 가장 오래된 IT 회사 중에 하나로 IT 솔루션의 거의 모든 분야를 다루고 있는 회사임. ELCA가 자신들의 핵심 역량으로 꼽는 분야는 총 9개로서, Business Consulting, Customized Development and SW Engineering, Business Intelligence, CRM, ECM, Enterprise Portals, Security, Operation Management, 그리고 Application Management임.



ELCA Business Model

ELCA는 각 솔루션을 개별의 것으로 보는 것이 아니라 하나

의 통합된 프로세스로 인식함. 즉, IT 컨설팅을 한 회사에게 그 솔루션을 직접 제공하여 공급하고, 솔루션과 회사의 기존 시스템을 통합하면서 동시에 그를 위한 SW를 개발하기도 함. 그 외에도 자신들이 제공한 솔루션을 관리하는 것 까지 담당하는 등 IT 서비스 전반을 총괄하여 담당하는 것을 자신의 비즈니스 모델로 만들었음.

ELCA의 이런 비즈니스 모델은 IT 산업 초창기부터 끊임없이 연구하고 비즈니스를 해온 경험의 축적이 만들어낸 결과물임. ELCA의 전신인 Electro-Calcul은 1970년 프로세스 콘트롤 시장을 개척하기 시작했으며 1977년 그 당시에 새로웠던 데이터베이스라는 접근 방식으로 생산 관리 프로세스를 창출함. 그 결과 1992년 독일어권 스위스 지역에서 지배적인 위치의 회사로 성장하였으며 1998년에는 베트남을 시작으로 해외 진출을 시작함.

2000년부터 ELCA는 1999년 완료된 매니지먼트 buy-out을 기반으로 자신들의 사업분야를 확장하는 동시에 세분화하면서 사업 구조를 정비하기 시작함. 마케팅 부서와 비즈니스 컨설팅 부서를 신설하여 사업 분야를 명확하게 하였으며 2002년 사업 분야를 금융, 보험, 보건, 정부 분야로 성공적으로 넓히면서 vertical integration에 기반한horizontal integration을 성공적으로 마무리함.

ELCA의 성공적인 사업 확장은 Quality-oriented approach의 결과임. ELCA는 1993년 ISO 9001 품질 인증을 받은 최초의 IT 회사 중 하나이며 EFQM Standard Quality test도 매년 실행하고 있음. 또한 ELCA의 베트남 지사의 경우 CMMI (Capability

Maturity Model Integration)에서 Grade 3의 평가를 받으면서 그 품질을 인정받음. 2003년에는 IST 상을 받았으며 2008년에는 스위스 ICT 챔피언을 수상했음. 이처럼 ELCA는 단순한 양적 성장보다는 질적 성장을 통해 시장의 신뢰를 쌓고 사업의 자연스러운 확장을 노리는 전략을 취함.

다. 성공 전략

ELCA의 핵심 전략은 **"one-stop shopping"**임. 즉, 비즈니스 컨설팅, System Integration, SW Development, OR Management를 모두 다 담당함으로서 클라이언트에게 적은 비용으로 빠른 시간에 최적의 솔루션을 제공한다는 것임. ELCA는 각각의 솔루션을 자 회사의 솔루션 리스트에 포함시키는 과정을 1995년부터 해왔음. 생산 과정을 하나의 프로세스로 파악하고 IT 매니지먼트 솔루션을 제공해야 한다는 프로젝트, 일명 'Project Support and Supervision'을 1995년에 시작하여 2000년까지 완료하고 그를 바탕으로 전술한 바와 같이 horizontal integration을 시작함.

One-stop Shopping 전략의 경우 가장 문제가 되는 점은 vertical integration 비즈니스 모델의 특성에서 볼 수 있듯이 전문성이 떨어져 각각의 솔루션의 품질이 개별 솔루션 제공자들보다 낮을 가능성이 높다는 것임. ELCA는 이를 방지하기 위해 장시간에 걸쳐서 프로젝트를 진행해왔을 뿐만 아니라 Microsoft, IBM, Oracle등과의 파트너쉽 제휴를 통해 ELCA가 스스로 만들기에 지나치게 고비용인 부분의 솔루션 기술들을 제공받기도 함. 수직 통합 모델은 성공시에는 고수익을 창출하지만 성공하기 까지 고비용 저효율의 문제에 직면하게 되는데

이 문제를 파트너쉽 제휴와 R&D를 겸용하는 방법과 장기 계획으로 설계함으로서 해결한 것임.

또한 질적 성장을 꾸준히 취해온 것이 ELCA가 IT 산업에서 주요 지위를 차지하게 된 중요한 이유임. IT 산업은 다른 산업보다 기술능력이 경쟁력의 핵심적인 역량을 구성하는데, ELCA는 총 비용 중 R&D에 투자한 비용이 50%에 달함. 2009년 ELCA 재무재표에 따르면 2008년에 비해 2009년에 경기 불황에도 불구하고 R&D 비용을 7,961,000 스위스 프랑에서 10,635,000 프랑으로 33.5% 증가시켰음. 이처럼 공격적인 R&D 투자는 ELCA의 강점으로 대규모 계약을 꾸준히 체결할 수 있는 역량의 원천임.

라. 시사점

ELCA의 성공은 vertical integration 전략이 성공했을 때의 힘을 보여주는 동시에 IT 산업에서 이 방식의 비즈니스 모델의 가능성을 보여준 사례임. 솔루션의 제공을 관리 대행업까지 이어지면서 하나의 거대한 가치 창출이 가능해진 경우임. 이런 비즈니스 모델은 최근 한국 기업에서도 찾아볼 수 있는데, ELCA가 최근의 기업들과 비교되는 점은 이 모델을 구축하기 위해 오랜 시간과 많은 비용을 투자해서 하나하나의 솔루션으로도 경쟁력을 갖췄다는 점임.

이는 특히 스위스의 IT 시장과 매우 잘 맞는 전략으로 분석됨. 전술한 바와 같이 스위스 IT 시장 소비자들은 다른 시장에 비해 가격 만족도보다 품질 만족도에 더 초점을 맞추는 경향이 큼. 또한 최적해를 찾기 보다는 자신들에게 잘 맞았던 솔루션

이라면 계속 사용하는 경향이 크기 때문에 total solution을 초기에 사용했던 회사들은 그에 만족 수준의 결과를 얻었을 경우 솔루션 별로 공급자를 더 이상 찾지 않고 꾸준히 계약을 갱신함. 이런 스위스 고객들의 특성상 한 번 토털 솔루션을 성공적으로 제공한 회사는 파트별 솔루션 제공자들에 비해 상대적으로 고객 확보가 용이함.

따라서 솔루션 제공을 목표로 스위스 시장에 진입하려는 기업의 경우 가격 경쟁력을 우선으로 하기 보다는 품질 경쟁력에 초점을 맞춰야 하며 vertical integration을 통한 완성된 솔루션 제공과 사후 관리 까지 책임을 져야 함. 단기 진출을 노린다고 해도 스위스에서의 경력이 거의 없는 한국 회사가 솔루션 계약을 확보할 가능성은 낮아 보이며 장기 진출이라면 더더욱 통합 서비스를 제공해야 market share를 가져올 수 있을 것으로 예상됨.

통합 서비스를 제공하기 위해 수직적 통합을 무리하게 추진하는 것 보다는 각 솔루션 제공에 우선 집중하고 필요에 의해서는 솔루션 간 연계를 기업 간 거래나 파트너쉽을 통해 전략적 제휴관계를 결성하는 것이 필요함. 일부 대기업에서는 이미 수직적 통합을 완료한 단계이지만 대다수의 중소규모의 솔루션 업체의 경우 수직적 통합을 무리하게 추진할 경우 자본력의 한계와 기술의 부족으로 수익성 악화를 불러올 수 있음. ELCA의 사례에서 볼 수 있듯이 수직적 통합 전략은 고수익 전략인 대신 비용과 시간을 많이 필요로 하는 만큼 채택에 있어서 주의를 기울여야 함.

※ 스위스 개최 SW 전문전시회

aiciti

전시회명 : aiciti (전신: Orbit-iEX)			
개최국가	스위스	도시	취리히
개최주기	매년	최초개최년도	2005년
개최기간	2011.05.10 ~05.12	개최규모	20,622 m2
전시장	Messe Zurich		
참가국수	5	총 참가업체수	500여개 업체
외국참가업체수	N/A	개최국 참가업체수	
주요참가국	스위스, 독일, 오스트리아		
한국업체참가여부	NO	한국참가업체수	0개 사
전체참관객수	26,100명	외국참관객수	약 20%
전시회지명도	★★★★★☆	부스배정난이도	★★★★★☆
전시분야	Business Software Security Communication, Mobile Computing & Networks IT-Services & Consulting E-Business, Internet & Websites Online-Marketing & -Advertising Hardware & IT-Infrastructure		
부스당임차료(㎡당)	약 340,000원 (최소 9㎡ 이상) + Community Package(20 ㎡까지 230만원, 규모에 따라 변동) (without stand)		
임차료수준	2㎡ Package: 6,500CHF, 4㎡ Package: 12,000CHF, 8㎡ lounge Package: 30,000 CHF 16㎡ lounge Package: 55,000 CHF (all with stand)		
주최기관	Exhibit & More AG, Community Building Company AG, schmid + siegenthaler consulting GmbH		
주최기관 담당자	Giancarlo Palmisani		
주최기관 주소	Bruggacherstrasse 26, Postfach 185, CH-8117 Fällanden		
주최기관 TEL	+41-(0)44 806 33 80		
주최기관 팩스	+41-(0)44 806 33 43		
주최기관 URL	http://www.aiciti.ch		
주최기관 이메일	info@exhibit.ch		
전시품목	IT 전분야		

전시회명: topsoft 10'			
개최국가	스위스	도시	Winterthur
개최주기	매년	최초개최년도	2005년
개최기간	2010.09.29-09.30	개최규모	5,260m2
전시장	Eulachhallen Winterthur		
참가국수	스위스 단일	총 참가업체수	130개 업체
외국참가업체수	N/A	개최국 참가업체수	N/A
주요참가국	스위스		
한국업체참가여부	NO	한국참가업체수	0개 사
전체참관객수	2,100명	외국참관객수	N/A
전시회지명도	★★★☆☆☆	부스배정난이도	★★★☆☆☆
전시분야	Enterprise Software Retail Infrastructure & IT Services Open Source & Security IT Training		
부스당임차료	4,400CHF, 조립부스 (9sqm, 인터넷 +350CHF)		
임차료수준	4,400CHF (9sqm)		
주최기관	schmid Siegenthaler consulting gmbh		
주최기관 담당자	Cyrill Schmid		
주최기관 주소	Willi instead Strasse 23 CH-6206 Neuenkirch		
주최기관 TEL	41 (0) 41 467 3420		
주최기관 팩스	41 (0) 41 467 3423		
주최기관 URL	www.topsoft.ch		
주최기관 이메일	info@topsoft.ch		
전시품목	ERP, CRM, SCM, ECM, BI, PDM, BPM, EPoS systems, touch screen, POS solutions, EFTPOS, scanning, IT outsourcing, mobile applications, virtualization, IT infrastructure, middleware, outsourcing, SaaS, cloud computing, Open Source, data protection, security services, computer science, business administration, logistics, project management		

스 웨 덴

Ⅰ. 스웨덴 소프트웨어 산업 분석

1. 스웨덴 SW 산업의 일반 개요

□ 스웨덴 IT 시장 현황

o "요람에서 무덤까지" 슬로건으로 우리에게 잘 알려진 스웨덴은 60년대 말부터 시작된 경제침체로 선진 복지국가 이미지가 조금씩 무너지기 시작했음. 지나치게 높은 세율과 과도한 사회복지제도는 스웨덴 경제의 발목을 붙잡았으며, 결국 1991년에는 주요 은행이 도산하는 등 커다란 경제적 위기를 맞게 됨.

o 경제적 위기에 직면한 스웨덴 정부는 금융과 통화시장의 규제를 완화하고, 세제를 개혁하는 한편 유럽연합(EU)에도 가입하는 등 경제재건을 위해 노력하였고, 1993년 통신시장에 관한 규제를 철폐한 이후 세계에서 가장 자유스러운 통신시장 중 하나로 발돋움하면서 정보통신 (ICT) 산업이 부흥하게 되는 전기를 마련하였음.

o 스웨덴은 총 인구가 930만명을 약간 초과하는 비교적 협소한 시장이지만 한반도의 2배가 넘는 광활한 국토에 흩어져 살았기 때문에 예로부터 통신이 매우 중요한 역할을 하였고 Ericsson, Telia Sonera 사 등이 일찌감치 태동할 수 있었음.

o 스웨덴 정보통신기업인 Ericsson사가 현재 보유하고 있는 특허만도 2만5천 개를 상회하고 있으며, 전 세계 GSM/GPRS/ EDGE시장과 3G/WCDMA 시장의 약 40%

정도를 차지할 정도로 IT강국의 주요 플레이어로서의 면모를 유감없이 발휘하고 있음.

o 2009년 스웨덴의 IT시장 규모는 전년 대비 0.8% 성장한 169.6억 달러를 기록하였고, 서유럽 IT시장의 3.7%를 차지한 것으로 집계됨. 따라서 2009년부터 2012년까지 연평균 4.3%의 성장률을 보이며 2012년에는 192.6억 달러 규모 시장으로 발전할 전망임.

o 스웨덴 IT산업의 구성비를 살펴보면, IT서비스 시장이 전체 시장의 48.5%를 차지하고 있으며 나머지 시장을 하드웨어와 소프트웨어가 각각 29.3%와 22.2%씩 점유하고 있어 IT서비스시장 위주로 발달된 시장임을 알 수 있음.

<스웨덴 IT시장 규모>

(단위 : 백만불)

구분		2007	2008	2009	2012	연평균성장률 09-12
전체		15,748	16,819	16,966	19,258	4.3%
	H/W	4,983	5,134	4,972	5,731	4.8%
	S/W	3,339	3,665	3,767	4,324	4.7%
	IT 서비스	7,426	8,020	8,227	9,203	3.8%
서유럽지역		429,857	460,123	460,634	520,261	4.1%

자료 : IDC(2009.02)

<IT 종사자 및 기업수>

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *
IT 종사자 수 (ICT 클러스터 기준)	19,381	20,187	20,646	22,718	23,699
IT 기업 수 (ICT 클러스터 기준)	523	525	501	608	624(1,082)*
GDP 규모(미화불)	-	4,535억	4,788억	4,055억	4,455억
1인당 GDP 규모(미화불)	-	36,336	36,371	35,364	36,488

* 2010년은 예측치, 괄호안은 1인회사 포함한 수치
자료 : Kista Science City, Swedish ICT Research Institute, 스웨덴 국립경제연구소

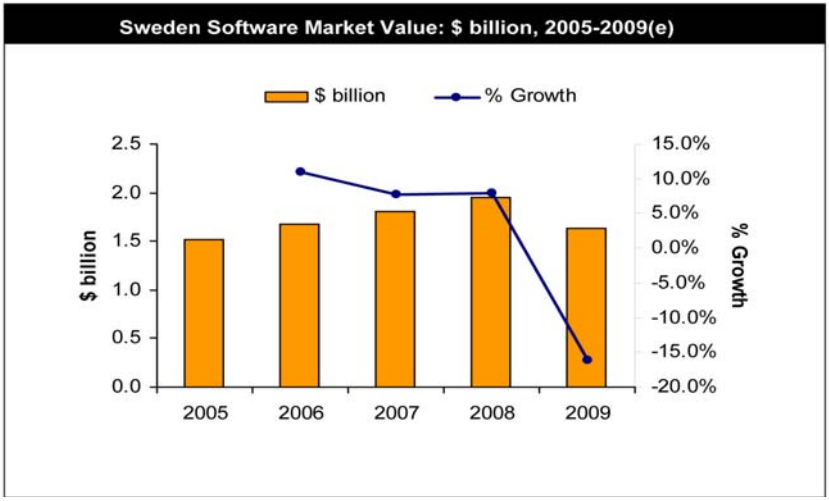
□ 스웨덴 SW 시장 일반규모

o Datamonitor 2010년 4월 자료에 의하면 스웨덴 소프트웨어 시장은 2006년과 20007년, 2008년에 각각 11.0%, 7.7%, 7.8%의 높은 성장률을 보였으나 금융위기 여파로 시장이 얼어붙으면서 2009년에는 16.1%의 큰 감소세를 보임에 따라 2005년부터 2009년까지 2%의 평균성장률을 기록한 것으로 나타남.

o 한편 인접국가인 덴마크와 노르웨이 시장은 2009년 양국 모두 21억불의 총매출을 기록하며 2005~2009년 간 각각 7.7% 및 10% 성장세를 보였음.

o 스웨덴 소프트웨어 시장은 2009년부터 2014년까지 5년간 8.1%의 평균성장률을 기록하며 활기를 띨 것으로 예상되

Sweden Software Market Value: $ billion, 2005-2009(e)			
Year	**$ billion**	**SKr billion**	**% Growth**
2005	1.5	10.0	
2006	1.7	11.0	11.00%
2007	1.8	11.9	7.70%
2008	1.9	12.8	7.80%
2009(e)	1.6	10.8	-16.10%
CAGR, 2005-2009:			**2.0%**

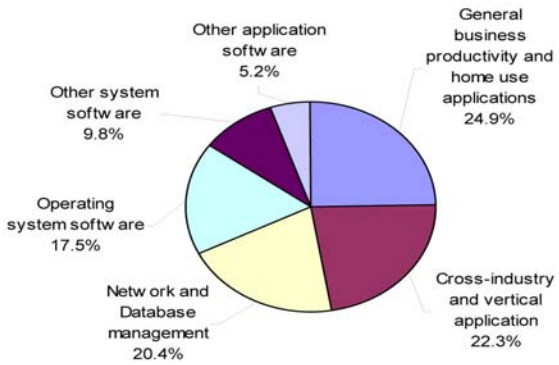


자료 : Datamonitor April 2010

며 2014년 총 시장규모는 24억불에 달할 것으로 전망됨. 한편 덴마크와 노르웨이 시장은 동기간 각각 7% 및 6.1%의 평균성장률을 기록하여 2014년 총 시장규모는 각각 30억불 및 28억불이 될 것으로 전망되고 있음.

Sweden Software Market Segmentation I: % Share, by Value,2009(e)	
Category	**% Share**
General business productivity and home use applications	24.90%
Cross-industry and vertical application	22.30%
Network and Database management	20.40%
Operating system software	17.50%
Other system software	9.80%
Other application software	5.20%
Total	**100.0%**

Sweden Software Market Segmentation I: % Sh are, by Value.2009(e)



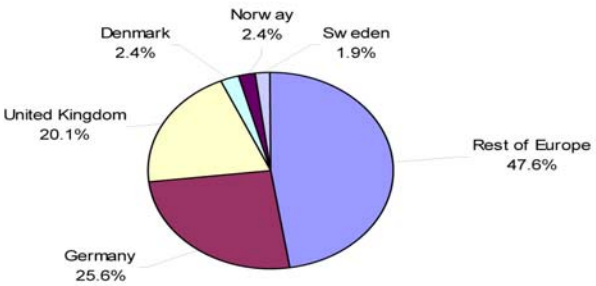
자료 : Datamonitor April 2010

□ 소프트웨어 분야별 현황

o 2009년 스웨덴의 소프트웨어 총매출액을 분야별로 구분하면, 일반 비즈니스 및 가정용 애플리케이션 분야가 4억580만불로 24.9%를 점유, 가장 큰 것으로 나타났으며, 크로스 인더스트리 및 버티갈 애플리케이션 분야가 3억4백만 불로 22.3%를 차지, 2위를 기록한 것으로 집계됨.

Sweden Software Market Segmentation II: % Share, by Value,, 2009(e)	
Geogarphy	**% Share**
Germany	25.60%
United Kingdom	20.10%
Denmark	2.40%
Norway	2.40%
Sweden	1.90%
Rest of Europe	47.60%
Total	**100.0%**

Sweden Software Market Segmentation II: % Share, by Value, 2009(e)



자료 : Datamonitor April 2010

o 한편 유럽 시장 전체의 소프트웨어 매출을 볼 때 독일이 25.6%, 영국이 20.1%로서 각각 1, 2위를 차지하였고 스웨덴의 소프트웨어 비중은 1.9%에 불과한 것으로 나타남

o 현재 소프트웨어의 호환성이 상당히 제한적이며 기존에 사용하던 소프트웨어를 다른 것으로 대체하는 데는 막대한 비용과 시간이 소요되므로 바이어의 파워는 다소 제한적이라 할 수 있음. 그러나 근래 텔레콤 산업분야에서 볼 수 있었

던 바와 같이 M&A를 통해 바이어의 bargaining power가 어느 정도 강해짐에 따라 향후 소프트웨어의 호환성이 보다 촉진될 것으로 전망됨.

o 소프트웨어 개발 사업은 특별한 노하우를 지닌 프로그래머와 컴퓨터 하드웨어에 전적으로 의존하는 노동집약산업으로서 비교적 소규모의 자본만 가지고도 진출이 가능함. 그러나 Microsoft가 절대적인 위치를 차지하고 있는 운영체제 분야에 진출하여 성공할 수 있는 가능성이 극히 희박하다는 점 등을 감안할 때 새로운 시장에 진출하기 위해서는 신중한 segment 선택이 선행되어야 함.

o 오픈소스 소프트웨어는 보다 방대한 유저그룹에 공급되고 유저의 필요에 따라 자유롭게 변경 및 개발할 수 있다는 사실 때문에 소프트웨어에 내재된 bug나 보안취약성이 조기에 쉽게 발견되고 수정될 수 있다는 점 등이 장점으로 인식되는 반면 호환성이 떨어진다는 약점이 있음. 그러나 오픈소스 소프트웨어, 프리 웹기반 애플리케이션 등 전통적인 라이선스에 의해 배포되는 소프트웨어에 대한 대체품은 지속적으로 증가할 것으로 전망됨.

□ 스웨덴 산업은 Software 집약산업

o Ericsson, ABB, SAAB, Volvo 등 스웨덴의 주요 대기업들의 SW의존도가 높다는 사실에도 불구하고 스웨덴 정부는 Software산업을 IT산업의 일부로 간주하고 SW산업 육성을 위한 별도의 정책 없이 Broadband 인프라 구축에 치중하고 있는 실정임.

o 이에 Ericsson, SAAB, ABB, Volvo, IBM, Swedish ICT, 왕립공대 등 28개 기업과 연구소, 대학이 Swedsoft(스웨덴 소프트웨어협회)를 설립하고 SW산업 중요성을 강조하고 산학협동촉진과 함께 정부의 관심을 높이기 위해 노력중임

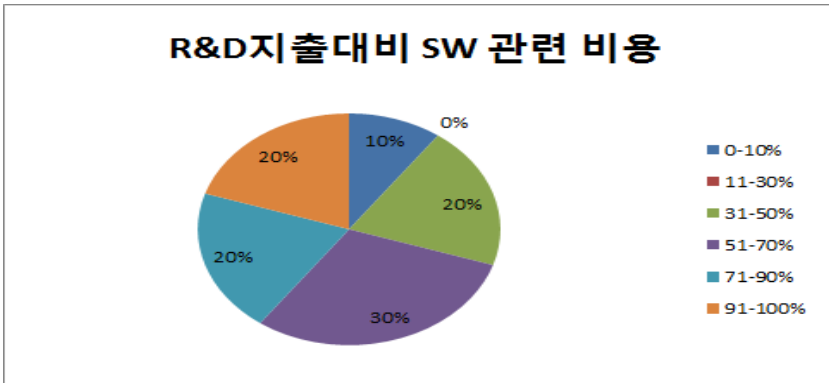
o Swedsoft는 최근 스웨덴 10대 기업을 대상으로 실시한 설문조사 결과를 토대로 통계자료 불충분, IT산업/SW 산업에 대한 정의 불명확, IT산업 및 정책 관련 representative 부재 등 여러 가지 문제점을 제시한 바 있음.

o SCB(스웨덴 통계청) 자료에 따르면 2008년 스웨덴 10대기업이 지출한 R&D부문 투자비용은 790억 크로나로 이는 스웨덴 전체기업 R&D비용 (1,460억 크로나)의 54%에 상당하는 수준임.

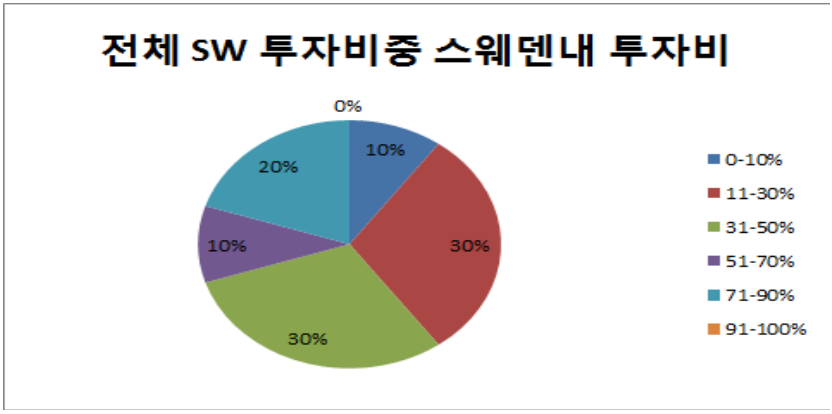
o 스웨덴 10대기업이 지출한 R&D 비용 가운데 SW 관련 비용은 470억크로나에 상당한 것으로 나타났으며, 기타 기업의 R&D 비용 가운데 SW 관련 비용을 20%로 가정할 경우 스웨덴 전체 기업의 SW 관련 지출비용은 600억크로나로 추산되고 있음.

o Swedsoft가 R&D 의존도가 높은 스웨덴 10대기업을 대상으로 실시한 설문조사 자료에 따르면 R&D지출의 약 60%가 SW 관련 비용인 것으로 확인됨.

o 설문에 응한 10대기업 가운데 7개 기업이 SW개발비의 약 50%를 스웨덴에서 집행한 것으로 나타남. 따라서 기업규모를 감안한 10대기업의 가중평균은 약 55%에 달하는 것으로 나타남

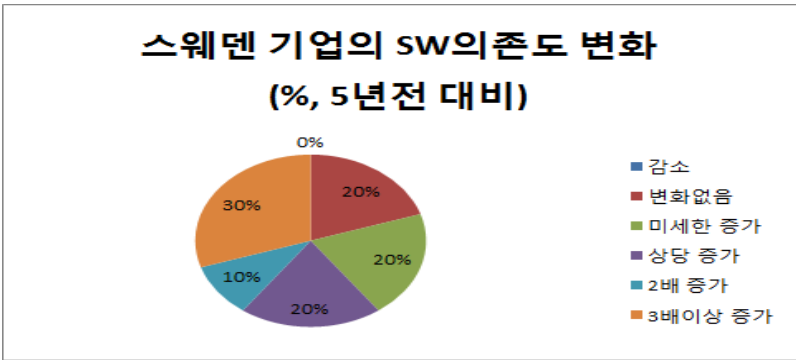


자료 : Swedsoft



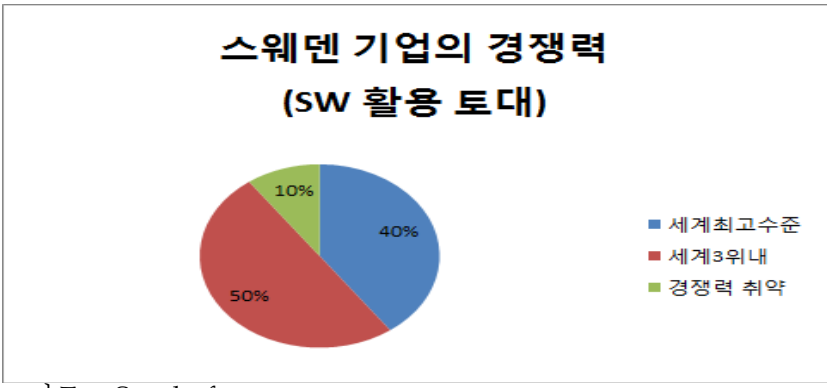
자료 : Swedsoft

o 최근 5년간 SW의존도 변화추이와 관련된 설문에서는 5년전과 동일한 수준이라고 응답한 기업은 20%(2개사)에 불과한 반면 SW 의존도가 2배 이상 증가했다고 응답한 기업은 40%인 4개사로 기업의 SW의존도 증가 추세는 향후 더욱 심화될 것으로 전망되고 있음.



자료 : Swedsoft

o 한편 SW응용을 통한 경쟁력 진단 관련 설문에서는 10개 기업 중 4개 기업이 경쟁사에 비해 우위에 있다고 응답하고 5개 기업은 세계 3위안에 든다고 응답한 반면 1개 기업만이 경쟁력이 취약하다고 응답함.



자료 : Swedsoft

□ **스웨덴 ICT 기술인력**(Swedish ICT Research Institute를 중심으로

o Swedish ICT Research Institute는 스웨덴 지분의 60%를 정부가, 40%를 스웨덴 산업계가 보유하는 ICT 연구소로서 산하에는 핵심연구 분야에 따라 Acreo, SICS, Interactive Institute, Imego, Viktoria Institute 및 Santa Anna IT Research Institute 등 8개의 독립 연구소가 있음

- Acreo : microelectronics, optics, 통신 관련 기술 전문 연구소
- SICS(Swedish Institute of Computer Science) : 컴퓨터 및 통신 등 전략분야 전문 연구소
- Interactive Institute : IT 기술을 예술과 디자인 등에 접목을 연구
- Imego : 마이크로 기술 및 나노기술을 이용한 센서 개발 연구소
- Viktoria Institute : 자동차 및 수송 분야 informatics 전문 연구소
- Santa Anna IT Research Institute : software tools, eHealth 및 공공분야 서비스 등 applied IT 전문연구소로서 Linköping에 소재

o Swedish ICT Research Institute 산하 연구소 전체직원 400여명 가운데 박사학위 소지자수는 약 150명임. 그러나 이들의 전공분야는 광범위한 산업분야를 모두 망라하는 것으로서 전원이 소프트웨어 관련 분야의 박사학위 소지자는 아님

o Swedish ICT Research Institute 산하 연구소 가운데 소프트웨어 연구개발과 가장 관계가 밀접한 연구소는 SICS (Swedish Institute of Computer Science)로서 전체직원 100여명 가운데 박사학위 소지자는 약 40~50명임. SICS 연구소 박사학위 소지자들의 전공분야도 소프트웨어에 한정되지 않고 다양함.

* SICS 연구소의 연구개발 결과를 토대로 설립된 Tacton, Virtutech, BotBox, Axiomatics 등 4개사는 Tacton Configurator, Virtutech Simics, BotBox Personal Assistant, Axiomatics Policy Management Suites 등 제품을 판매중임

* SICS가 개발한 소프트웨어로서 commercial basis로 제공되는 프로그램은 SICStus Prolog, Quintus Prolog가 있음

* 또한 SICS 연구소는 Niche, Energy Framework, Kompic, MSPSim, PART, PIMP, Mozart, lwIP, uIP, Contiki, Protothreads, AKL, AGENTS, and Penny, ft, PRM, Traces, sView, Agneta and Frida, Easify, Erlang Verification Tool, XACML 3.0 Engine 및 Assertion Server for XACML 3.0 등 free-ware도 개발하여 제공함

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

○ 스웨덴의 일반전화 가입자수는 2008년 534만 명에서 2009년 515만 명으로 3.5% 감소하였으며 동 추세는 휴대폰

가입자 수의 증가에 따라 향후에도 지속될 전망임.

○ 한편 일반전화 가입자 가운데 IP-Telephony 가입자는 2008년 75만 명에서 2009년 97만 명으로 29% 증가하였으며 향후 이와 같은 증가세는 지속될 전망임.

○ 스웨덴의 인터넷 가입자 수는 2008년 427만 명에서 2009년 459만 명으로 7.5% 증가하였으며 이 가운데 Dial-up 인터넷 가입자는 2008년 49만 명으로부터 2009년 34만 명으로 30% 감소한 반면 브로드밴드 가입자 수는 2008년 290만 명으로부터 2009년 294만 명으로 1.3% 증가함

(단위 : 백만명)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
인구	9.11	9.18	9.25	9.34	9.42
일반전화 가입자수 (IP-Telephony)	5.52	5.49	5.34 (0.75)	5.15 (0.97)	-
휴대폰 가입자수 (모바일통신)	-	10.4	11.2	11.4	11.8
PC 보유자수(16-74세)	5.74	5.82	6.05	6.17	-
인터넷 가입자수	3.62	3.91	4.27	4.59	-
브로드밴드 가입자수	-	-	2.90	2.94	-

자료 : PTS(스웨덴 우편체신청) The Swedish Telecommunications Market 2009,

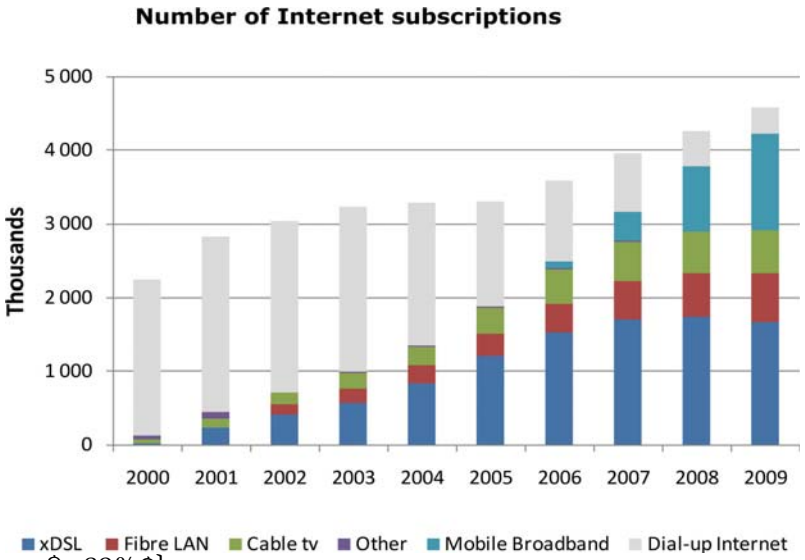
SCB(스웨덴 통계청) *은 전망치

자료 : PTS(스웨덴 우편체신청) The Swedish TelecommunicationsMarket 2009

자수는 2008년 116만명에서 2009년 128만명으로 9.6% 증가함.

○ 한편 브로드밴드 가입자 가운데 xDSL을 이용한 브로드밴드 가입자 수는 173만 명에서 166만 명으로 4% 감소한 반면 Cable-TV 및 광케이블 등 LAN을 통한 브로드밴드 가입임.

○ 스웨덴 통계청 자료에 의하면 2009년말 기준 스웨덴 국민 가운데 16-74세에 해당하는 사람에 대한 인터넷 보급률



은 89%임.

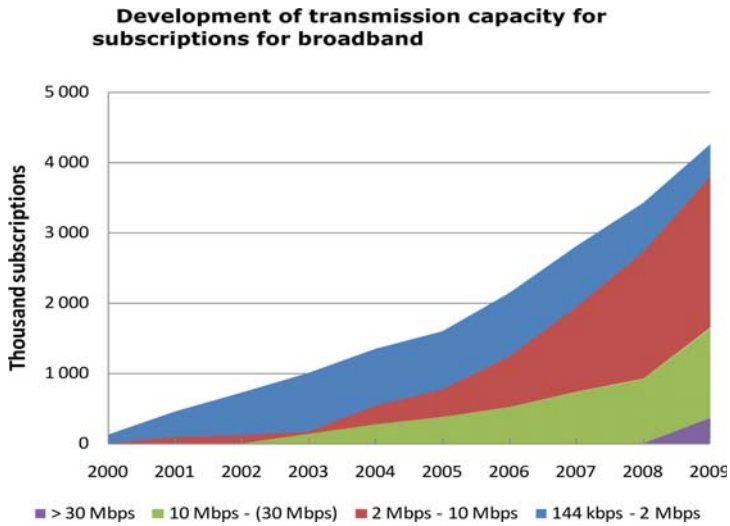
자료: 스웨덴 우편체신청(The Swedish Telecommunications Market 2009)

○ 2009년 말 데이터 전송속도 10Mbps 이상 브로드밴드 급률은 2008년 27%에서 12% 증가한 39%로 나타남. 현재 스웨덴 정부는 산간벽지를 포함한 전국에 고속 인터넷망 인프라를 구축한다는 정책을 추진중이어서 향후 브로드밴드 보급률은 계속 증가할 것으로 전망됨.

3. 스웨덴 정부의 IT 산업 정책 동향

○ 스웨덴 정부는 모든 사람을 위한 지속가능한 정보사회 건설을 위해 안전하고, 건실하며, 접근이 용이한 통신체제를 갖추고 스웨덴 전국의 가정과 기업의 일상생활 및 업무를 도와주는 다양한 서비스를 제공하도록 한다는 IT 정책 목표를 설정하고 하기 3개 항목의 세부실천목표를 세웠음

1. IT를 이용한 삶의 질 향상, 인간과 기업의 일상 개선 및 간소화
2. IT를 이용한 지속가능한 경제성장 촉진
3. 모든 가정과 기업이 broadband를 통해 전자 서비스를 이용할 수 있도록 세계적 수준의 broadband 인프라 구축



자료 스웨덴 우편체신청(The Swedish Telecommunications Market 200

○ 스웨덴 정부는 자유로운 시장 경쟁 원리에 의해 지속가능하고, 가용성이 뛰어나며 미래의 필요를 충족시킬 수 있는 전자통신체제를 구축토록 하되 시장이 자발적으로 해결할 수 없는 분야에 대해서는 정부가 개입한다는 입장임

○ 스웨덴 정부는 IT와 높은 인터넷 이용률이 경제성장, 경쟁력 및 혁신능력 강화에 이롭다고 인식하고 2009년11월2일 채택한 broadband 정책을 통해 보다 명확한 정책방향을 제시한 이래 세계적 수준의 broadband 인프라를 구축하기 위해 시장경쟁을 촉진하고 broadband 사업자들을 위한 조건 개선을 위한 작업을 계속해옴

○ 스웨덴 정부는 탄탄한 broadband 인프라가 지속가능한 사회발전에 기여하고 점차 심화되는 글로벌화, 기후변화 및 인구고령화 등 미래의 도전에 효율적으로 대처할 수 있는 도구가 될 것이라고 믿고, 1차로 2015년까지 전국의 가정 및 기업의 40%에 최소한 100 Mbit/s의 broadband를 보급하고 2020년까지 고속 broadband 보급률 90%를 달성하는 것을 목표로 설정함

○ 스웨덴 정부는 broadband 사업자들로 하여금 케이블 매설비용을 분담하도록 종용하는 한편 수도관이나 전선 등 다른 인프라를 구축하기 위한 매설작업을 할 때 향후에 broadband를 설치할 수 있도록 빈 관을 함께 매설할 수 있도록 보조금을 지불.

○ 정부는 2006년말 채택한 2007~2013년간 지역경쟁력, 기업가정신 및 고용 정책에서 정보사회개발을 중요한 투자

분야로 인식하고 산간벽지에 대한 broadband 보급을 확대키로 하고 2013년부터 2015년까지 3년에 걸쳐 총 2억5천만크로나를 투자할 계획임

○ 스웨덴 정부는 정부 조직내에 브로드밴드 포럼을 설치하고 스웨덴 전국 broadband 보급 촉진을 위해 2010년 3월 정부, broadband 시장 관련 기구 및 사업자들의 협력강화에 기여할 건설적 방안을 모색하기 위한 대화의 광장역할을 수행토록 하고 400만크로나의 별도 예산을 책정

○ 정부는 2009년 전자통신을 위한 인프라 확충이 용이하도록 건축관련법 개정안을 제출

○ 스웨덴 의회는 정부의 제안에 따라 브로브밴드 시장활성화의 일환으로 지방법원으로 하여금 전자통신법(LEK, lagen om elektronisk kommunikation) 관련 소송의 최종 판결권을 갖도록 함으로써 소송 처리기간을 단축시킴

○ 스웨덴 의회는 broadband 인프라(전화선 및 광케이블 망) 망을 보유하고 시장에 지배적인 위치를 점하고 있는 브로드밴드 서비스 사업자가 자사 보유의 broadband 인프라 망을 다른 broadband 서비스 사업자에게 대여할 때 부당한 요금을 징수함으로써 다른 broadband 서비스 사업자가 불이익을 보는 것을 막기 위해 broadband 인프라 사업과 broadband 서비스 사업을 분리 운영하도록 전자통신법(LEK, lagen om elektronisk kommunikation)을 개정하고 스웨덴 우편통신청에 필요시 강제집행할 수 있는 권한을 부여함.

○ 스웨덴은 2009년12월 TeliaSonera사가 스톡홀름 지역에 4G 이동통신망서비스를 개시함으로써 세계최초의 제4세대 이동통신국이 되었으며, 2차로 Visby시(고틀란드섬 소재)에 4G 서비스를 개시하는 등 점차 지속 확대할 계획임

○ IT가 다양한 형태의 활동 및 비즈니스 프로세스에서 효율적으로 이용되기 위해서는 용어의 표준화가 필수적인 바, 스웨덴 정부는 2009년 전문용어뱅크를 설립하여 스웨덴 전국에서 인터넷을 통해 용어를 조회할 수 있도록 함

○ 스웨덴 정부는 2010년 7월 환경을 위한 IT 아젠다 2010~2015(Agenda for IT for environment 2010~2015)을 채택하고 정부기구 등으로 하여금 물자조달, 운영 및 이용 그리고 회의 및 출장 등 분야에 IT를 활용하여 환경보호 및 개선토록 지시함.

○ 정부는 2007년 정부내에 인프라장관 외 18명의 위원으로 구성된 IT위원회를 설치하여 IT 정책 관련 문제의 대정부 자문기구로 활용함과 동시에 정부, 기관 및 기구 그리고 기업간 전략논의를 위한 포럼으로 활용토록 함.

Ⅱ. 스웨덴 SW 솔루션 상위 10개 제품

1. 유망 솔루션 및 분야별 기업

1) DB

① MySQL AB

- 2001년 이래 1억회 이상의 다운로드를 기록하고 5백만 카피 이상 판매된 오픈소스 데이터베이스 소프트웨어
- 뛰어난 속도, 신뢰성, 쉬운 사용법이 특징이며 Web, Web 2.0, SaaS, ISV, 텔레콤 회사 등에서 많이 사용
- 스웨덴 Uppsala에 본부를 두고 프랑스, 독일, 아일랜드, 이태리 및 일본 등에 지사를 운영하고 있으며 총종업원은 400여명임
- 제품 : MySQL Server, MySQL Cluster.
- 홈페이지 : http://www.mysql.com/

2) ERP

① LAWSON

- 세계 40여 개국의 제조, 유통 및 서비스 섹터 산업분야 4,500개 기업을 고객으로 함
- finance, manufacturing, distribution, maintenance, supply chain, human capital management, customer relationship management, business intelligence 및 corporate social responsibility 등 기업의 모든 활동분야를 망라하는 ERP 솔루션 제공
- 홈페이지 : http://www.lawson.com/

② Visma

- Visma Software(ERP system), Visma BPO Accounting & Payroll, Visma Procurement & Collecting and Visma Retail 등 4개 사업 분야에 치중하며 특히 회계 및 급여 시스템에 강력한 ERP 솔루션을 제공
- 홈페이지 : http://www.visma.com

3) 네트워크 솔루션

① Terraplay AB

- 2000년에 설립된 멀티플레이어 게임 서비스를 위한 네트워크 솔루션 개발업체
- 주요제품으로는 packaged software 및 기타 application software 가 있음
- 홈페이지 : http://www.terraplay.com

4) CAD

① Micronic Mydata AB

- NASDAQ OMX Nordic Stockholm 상장기업으로서 전자산업에 필요한 생산 장비를 개발, 생산 및 마케팅
- 매출 : 4억650만 크로나(2009)
- 종업원 556명
- 사업영역 : Pattern Generators 와 Surface Mount Technology equipment 등 2개 분야
- 홈페이지 : http://www.micronic.se

5) OCR, Image processing

① Anoto Group AB

- 1996년 세계최초로 개발된 digital pen technology를 토대로 한 C Technologies AB라는 명칭으로 설립된 후 몇 차

례 기업인수 및 합병을 통해 1999년 현재의 Anoto Group AB가 형성됨

- Anoto Group AB의 기술은 digital pen and digital paper technology 분야 세계표준으로 자리매김하였으며 계속적인 paper-based processes 관련 기술 개발을 통해 현재 250개 이상의 특허 보유
- Anoto Group AB의 종업원은 약110명이며 스웨덴 Lund에 본사를 두고 미국과 일본에 지사를 운영중임.
- 상장여부 : 2000년 OMX Nordic Exchange에 상장
- Anoto Group AB의 주요기술은 손으로 쓴 문서를 효율적이며 신속하게 디즈틀화하여 저장할 수 있도록 하는 digital pen and digital paper technology와 관련된 기술로서 보건, 은행, 재무, 수송, 유통 및 교육 분야에서 다양하게 활용됨
- 홈페이지 : http://www.anoto.com

② Scalado AB

- 카메라폰 제조업체에 mobile imaging 솔루션을 공급하는 기업
- 밧데리 및 메모리 사용을 최소화하며 고해상도 still image의 신속한 capture, viewing 및 editing을 가능토록 하는 혁신적 기술을 보유하고 AB Networks, Alma Technologies, Intel, OmniVision, Qualcomm, Silicon Image, Symbian, Texas Instruments 등과 협력
- 종업원 수 : 57명
- 매출 : 1,000만크로나(2009년)
- 홈페이지 : http://www.scalado.com

③ Qbrick AB

- 1999년 설립된 Internet, Intranet 및 3G를 통한 음악 및 비디오 데이터 스트리밍 전문회사
- 현재 SVT(스웨덴 공영 TV 방송), Aftonbladet(석간신문), Expressen 등 언론과 SEB, DnB 등 금융기관에 스트리밍 서비스를 제공 중이며 computer, 3G 핸드폰, hand-held computer, 셋톱박스, TV 등 모든 플랫폼에 데이터 전송
  - 매출 : 6,500만크로나(2009년)
  - 종업원 수 : 43명
  - 홈페이지 : http://www.qbrick.com

6) Game

① SimBin Studios AB

- SimBin Studios AB는 자동차 경주 게임을 전문으로 하는 SimBin Group의 모회사로서 그룹에서 개발한 모든 게임의 지적소유권을 보유하며 그룹 사업개발, 재정, 마케팅, PR을 담당
- 2003년 설립된 SimBin Development Team AB 는 SimBin Studios AB의 자회사로서 스웨덴 Gothenburg, Vara, Skövde 및 Falun 등 4개도시에 스튜디오를 갖추고 게임 개발을 담당
- SimBin Development Team AB가 개발한 게임은 마케팅 담당 자회사인 SimBin Distribution AB를 통해 유통됨
- 홈페이지 : http://www.simbin.se

② EA Digital Illusions Creative Entertainment AB

- 1992년 Digital Illusions HB로 설립되어 1993년 Digital Illusons CE AB(약칭 DICE)로 명칭 변경한 비디오 게임 전문회사로서 스웨덴 Gothenburg에 본사 소재
- DICE는 Amiga, Amiga CD32, Playstation, Mega Drive,

Sega Saturn 및 PC용 게임을 개발해왔으며 DICE 역사상 최고성공작은 2002년 발표 이후 2009년8월까지 2,500만 카피 판매실적을 달성한 Battlefield 1942이며 기타 주요 작품으로는 Pinball Dreams 및 Rallisport 등이 있음

* Battlefield 1942는 스웨덴 문화수출사상 최대 성공작으로 꼽힘

- 2000년 자회사 DICE Simulations 설립
- DICE는 2006년 10월 2일 Electronic Arts에 매각되어 현재의 EA Digital Illusions Creative Entertainment AB로 명칭 변경됨

③ Agency 9 AB

- 2003년 설립된 3D 영상 솔루션 개발업체로서 스톡홀름과 룰레오에 사무실 운영
- 스웨덴 최대 검색엔진 Hitta.se에서 Agency 9사의 3D Maps 사용
- 모바일 섹터 파트너로 Sony Ericsson, Telia, Fox Mobile Group사와 협력
- Linköping, Luleå, Gothenburg 등 다수의 지방정부 고객 보유
- 매출 : 350만크로나(2009)
- 종업원 : 9명

7) 통신 소프트웨어

① Ericsson AB

- 1876년 설립된 스웨덴 최대의 텔레콤기업
- 전 세계 모바일통신의 40%가 에릭손사의 네트워크를 통과할 정도로 높은 관련시장 점유율 보유

- 통신 operator 와 Service provider에게 모바일 및 브로드밴드 인터넷 시스템을 위한 end-to-end 솔루션 공급
- 25,000개의 특허 보유하며 전세계 175개국에 고객 보유
- 종업원 수 : 82,500

② TeliaSonera
- 1966년 설립된 스웨덴 통신사 Telia와 핀란드 통신사 Sonera가 2002년 합병함으로 탄생한 북구 최대 통신사
- 텔레컴 시스템, 전화교환기, 전화 등도 생산하며 통신서비스를 제공하는 업체
- 모바일 서비스, 네트워크 서비스, 광대역 통신망 서비스사업
- 세계 최초로 4G 서비스 개시
- Nasdag OMX Stockholm, Nasdag OMX Helsinki 상장
- 스웨덴, 핀란드, 노르웨이, 덴마크를 비롯 발틱, 유라시아, 러시아, 터어키, 스페인 등 20여 국에 진출
- 종업원 수 : 30,037

③ Tele2 Sverige
- 1985년 텔레컴 서비스업체로 설립되어 모바일 오퍼레이터로 전환
- 유선전화 및 유선광대역망 서비스 이외에도 모바일 폰과 모바일 인터넷 서비스 제공
- 전 세계 11개국 진출(스웨덴, 노르웨이, 러시아, 크로아티아, 에스토니아, 라트비아, 리투아니아, 카작스탄, 오스트리아, 독일, 네덜란드)
- 종업원 수 : 1,532명

8) Security management

① Axis Communication AB

- 1984년 설립되어 스톡홀름 증시에 상장된 세계 4위 시큐리티 장비업체로서 컴퓨터 하드웨어 및 소프트웨어를 취급하며 미국, 영국, 독일을 비롯 전 세계 20개국에 진출
- distributor를 통한 글로벌 파트너 3만개 보유
- 제품으로는 네트워크 가메라, 비디오 인코더, 소프트웨어 등이 있으며 Artpec, Axis, Etrax 등 트레이트마크 보유
- 네트워크 카메라 부문에서는 세계시장점유율 31.2%로서 세계1위이며 보안카메라 부문에서는 Panasonic, Pelco에 이어 3위, 또한 비디오보안장비 부문에서는 Panasonic, Pelco, Bosch Security Systems에 이어 세계 4위임
- 홈페이지 : http://www.axis.com

9) Vertical Mobile Application

① Alco Systems Sweden AB

- 모바일 에플리케이션 기업으로 현재 스웨덴 IT산업계에서 주목 받는 2006년 설립된 신생기업
- 버티칼 모바일 애플리케이션 개발업체
- 모바일 디바이스 장착 알코미터 취급
- 혈중 알코올 농도를 측정하는 알코미터와 소프트웨어 솔루션 개발
- Swedish Mobile Association과 Living Labs Global 회원사
- 인체건강과 알코올 밸런스 유지를 희망하는 수요 증가로 사업 확대 전망
- 홈페이지 : http://www.alcosystems.se

10) Baseband Application

① Coresonic AB

- 스웨덴 린쇄핑 대학 연구실에서 태동한 신생 IT기업으로서 2004년 설립
- 스웨덴 최대은행 SEB의 Venture Capital사로부터 벤처자금 유치할 정도로 가능성을 높게 평가받고 있는 신생 벤처기업
- 무선반도체와 실리콘 IP 부문 특화기업으로 baseband 애플리케이션용 시스템 개발
- 제품 : SMTC(Simple Instruction-flow Multiple Tasks) DSP
- 홈페이지 : http://www.coresonic.com

2. 스웨덴 SW 주요 유통업체

□ SW 유통시장 현황

○ 스웨덴의 IT서비스업계는 Microsoft, IBM, HP, Sybase, Oracle, SAP 등 글로벌기업이 상위권을 차지하고 있음. 이들은 정부기관, 은행, 통신사업자의 대형 프로젝트 1차 벤더로 수주하여 공동사업에 참여하는 것이 관행임.

○ 소프트웨어 기업들은 직판과 대리점, OEM 등 다양한 방식으로 제품을 유통시키고 있음. 일반적인 SW업체들은 직판의 비중이 매우 낮지만, 솔루션 분야는 패키지보다 서비스가 중요하므로 직판의 비중이 상대적으로 높음.

○ 패키지 소프트웨어의 경우, 전통적인 형태의 유통망과 인터넷을 이용한 전자상거래 등 2가지 형태의 유통망으로 구분되어 있는데, 대부분 은 전통적인 형태를 따르고 있음.

○ 솔루션 유통의 경우, 자체 유통망을 갖추지 않은 회사들은 대형 IT기업의 기존 유통망을 이용하고 있음. 솔루션은 서비스가 필수이기 때문에, 솔루션시장에서 단지 유통망만 구축하는 것은 의미가 없고, 강력한 서비스망을 동시에 갖추고 있어야 함.

□ 스웨덴의 SW 주요 유통업체

번호	유통사	설립 년도	연매출 (백만SEK)	주요거래업체
1	ALCOM SYSTEM	1988	2008: 8,6	Canon, Autono-my,Windream, Axiome, Electric Paper
2	ARJ DISTRIBUTION	2006	2008: 2,7	Catbird, EG Innovations, PHD Virtual, Tricerat, XTS, ToutVirtual
3	CITYDATA FUTURE CAD IN SWEDEN	1991	2009: 237,9	Autodesk
4	CLOUDMORE	2004	2008: 5,5	F-Secure, Microsoft, Iron Mountain Digital, Backupagent, MXSweep
5	ELEVDATA I MALMO	1991	2009: 18,1	Lego EducationMikro Vaerkste-det, Riverdeep, Laramera, Stiftelsen Stora Skondal, LEGO Education, Manic Monkey
6	ICEWARP SCANDINAVIA	2000	2008: 7,8	Icewarp
7	LINDIST	2000	2009: 5,5	Acronis, Coyote Point, Farstone Technology, Novell,Parallels, Propalms, Scalix, Opengear
8	MAN AND MACHINE SWEDEN	1972	2008: 47,2	Autodesk

번호	유통사	설립 년도	연매출 (백만SEK)	주요거래업체
9	NETPRINT SOLUTION GOTEBORG	1986	2008: 6,4	MPI Tech, Safe-com, Autostore
10	NEW TECHNOLOGY SWEDEN	1988	2009: 4,8	Captaris, Faxcore, Emfast, Opalis, Digium
11	NOCOM SOFTWARE	1985	2008: 35,8	Netop,Northern,Attachmate, Hummingbird, Unify (fd Gupta)
12	PAN VISION	1996	2008: 817,4	Microsoft, Acti-vision, Vivendi, Sega, THQ
13	PROFESSIONAL SYSTEM DISTRIBUTORS OF SCANDINAVIA	2001	2008: 0,55	Systran, Authen-tium
14	SKALAB AFFARSU TVECKLING	2000	2008: 18	Frontpage Solutions, Mastermine Soft-ware, Resource Dynamics, The Last Word, Gold-mine, Aspire Technologies
15	TRIGONO	1994	2008: 51	Abbyy, Canto, Enfocus, Filema-ker, Iris, Mindjet, Netop, Sony Sve-rige, Woodwing, Gdata, Igrafx
16	UNITED BUSINESS MACHINES	1995	2008: 0,24	Adrem Software, Altiris
17	UPSTREAM	1998	2009: 19,2	Alt-N Technolo-gies, Intellipool, Kaseya
18	WEBCONNECT EUROPE	2004	2008: 0,86	Microsoft, Moo-vera

자료 : Swedsoft
대미환율 : 1US$=7.67SEK(2009), 6.58 SEK(2008)

Ⅲ. 스웨덴 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

□ 진출전략

○ 경쟁력 확보

스웨덴 소프트웨어시장은 스웨덴 기업뿐만 아니라, 수많은 글로벌기업들과 경쟁해야 하는 시장으로서 한국 SW업체는 외국의 SW회사들과 경쟁하여 이길 수 있는 경쟁력을 강화해야 함. 인력 육성, 정보 확충, 자금 마련 등 물적 경쟁요소 확보도 중요하지만, 내부 프로세스 정비가 앞서야 함. 스웨덴에 성공적으로 정착하려면, 스웨덴 인력들의 전방위적인 도움이 필수적임. 이들을 끌어당기려면, 회사 경영이념과 규정제도 등을 세계적 수준으로 맞추는 것이 중요 함.

○ 현지화 및 마케팅 강화

스웨덴은 세계 첨단기업들이 경쟁하는 시장이어서 기술적 장벽이 높을 것 같지만, 낮은 기술력에도 높은 현지화를 확보하면 시장에서 성공할 수 있음. 한국의 중소기업들은 선진 글로벌 SW기업들에 비하여 브랜드력이 뒤떨어지므로, 현지화에 집중하는 전략을 구사해야 함. 현지화 전략에서 핵심은 유통망과 서비스망을 갖추고 있는 현지기업과의 파트너십을 구축하는 것이며, 스웨덴 전문인력을 통한 토종기업에 대한 마케팅 강화가 필수적임.

○ 전략적 기업합병 및 틈새시장 공략

스웨덴 소프트웨어시장은 치열한 경쟁에서 생존하기 위해 글로벌 기업들마저 공격적 기업합병을 단행하고 있어 거대기업이 더욱 비대해지고 있는 상황임. 한국의 소프트웨어

업계도 장기적으로는 전략적 기업합병 및 인수로 몸집불리기를 시도해야 하며 중·단기적으로는 글로벌 기업들과의 정면 경쟁보다는 산업 특화 소프트웨어와 같은 틈새시장 공략이 필요함.

○ 신 시장 공략

웹 기반의 비즈니스 모델 창조에 글로벌 기업들의 대규모 투자가 이미 이루어지고 있음. 하지만 인터넷 확산이 지금도 진행 중이라는 점을 감안할 때 이들이 투자하는 시장의 성장성은 소프트웨어 산업 내 우월함. 스웨덴 시장에 진출하고자 하는 국내 소프트웨어 기업의 경우 현지 시장 내에서의 인지도가 전무한 기업들이 대부분임. 이에 메이저 기업들이 기 포진한 시장에서는 천문학적인 마케팅 비용이 수반되어도 브랜드 열세를 극복하기가 힘든 것이 현실임. 따라서 국내 기업은 기존 플레이어와의 경쟁보다는 창의적인 아이디어로 새로운 시장을 개척해야함.

○ 벤처 케피탈 유치, 조인트 벤처 설립, 해외 기업과의 제휴

국내 기반이 있는 기업의 경우 스웨덴 현지 법인 설립을 통한 스웨덴 시장 진출 계획과 더불어 ① 현지 VC로부터의 투자 유치, ② 글로벌 기업과의 조인트 벤처 설립 또는 ③ 해외 기업과의 제휴 등에 대해서도 고려해 볼 필요가 있음. 특히 ICT 클러스터인 Kista Science City에서는 VC의 경험, 산업에 대한 특수한 지식, 다양한 공식·비공식 네트워크, 그리고 벤처 기업과의 장기적인 관계 형성 등이 맞물려 VC들의 투자 성공률을 높이는 효과가 발생하고 있음을 참고할 필요가 있음.

○ 현지 고급 인력의 적극적 활용

소프트웨어 산업은 타 산업 대비 대규모의 자본 투자가 필요하지 않기 때문에 시장 진입 자체는 비교적 용이함. 특히 웹 지향 아키텍쳐가 부상하면서 오픈 소스 등이 IT 산업의 화두로 떠오르는 트랜드를 감안한다면 시장 진입은 더욱 수월해진 상황임. 대신 소프트웨어 산업은 고급 인력 위주의 노동집약적 산업으로 인력 의존도가 높은 산업임. 이에 스웨덴 진출을 계획하는 기업들의 경우 인력 역수입을 통한 제품의 현지화 달성, 또는 해외 연수 및 해외 기업과의 교류를 통한 시장의 문화 이해 등의 노력이 절실함.

○ 현지화는 선택이 아닌 필수

소프트웨어 판매를 commodity 판매 관점으로 국내에서 개발한 제품의 일방적 수출로는 성공할 수 없음. 따라서 현지 시장에서 성공하기 위해서는 국내에서 인정받은 창의적인 아이디어 및 기술력은 물론 현지 소비자에게 어필이 가능한 포장([예]제품 네이밍, 패키징)이 수반되어야 하고 목표 시장을 잘 이해함과 동시에 영업채널을 확보한 Agent의 활용이 시장에 빠르게 안착하는 지름길임.

○ 스웨덴 유통에 대한 이해

스웨덴 IT 시장의 고객은 매우 보수적으로 이들은 안정성이 검증된 솔루션을 채택하며 이에 앞서 벤더의 전문성과 고객 현황, 사업 실적 등을 주도면밀하게 검토함. 솔루션의 성공적인 실행과 안정성을 입증할 수 있는 기존 고객층 및 사업실적이 없는 한 벤더는 외면 당하기 쉬움. 스웨덴 시장에 진출하고자 하는 대다수의 국내 기업들도 그 규모가 작고 현지 시장 경험이 부족하기 때문에 그 입지가 불리함. 이 경우 적합한 중간 전달자의 활용을 '비용' 개념이

아닌 '비용절감'의 개념으로 이해하고 현지시장을 잘 이해하고 영업채널을 확보한 Agent을 적극적으로 활용하는 것이 시장에 빠르게 안착하는 방법임.

○ 장기적인 관점으로 접근

최근 스웨덴 내 진행되고 있는 기업 합병·인수 트랜드, 보수적인 유통망, 브랜드 인지도를 주요 선택 요소로 생각하는 소비자 성향 등을 감안할 경우 스웨덴 시장은 단시간 안에 정복될 수 있는 시장이 아닌 초기 진입에 많은 시간과 비용이 수반되어야 하는 시장임을 인지하는 것이 중요함.

□ 시사점

○ 전반적으로 글로벌기업 대비 브랜드에서 열세에 처한 한국 SW기업들이 이러한 약점을 극복하기 위해서는 우선 글로벌기업 못지 않은 기술력을 보유해야 하며, 대기업이 기민하게 대응하기 어려운 틈새시장을 찾아 신속한 현지화로 공략할 필요가 있음. 특정 지역이나 업종에 공신력 있는 현지진출 파트너를 확보함으로써, 스웨덴 토종 기업들의 경쟁자가 아닌 파트너 이미지로써 접근하는 것이 바람직한 선택임.

○ 그리고, 최근 스웨덴의 주요 SW업체들이 제품 판매 위주에서 서비스 위주로의 경영변화 트렌드를 감안할 때, 서비스에서의 차별적 우위 조기 확보를 위하여서는 실질적인 고객 접점인 유통채널 즉 벤더, 대리업체와 밀접한 관계를 구축하는 것이 중요함.

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. MySQL AB

가. 기업 일반 개요

- 설립연도 : 1995
- 설립자 : Mr. Michael Widenius, Mr. David Axmark, Mr. Allan Larsson 공동설립
- CEO : Mr. Mårten Mickos
- 인원 : 400명
- 자본금 : 7,900만크로나
- 상장여부 : 비상장
- 매출액 : 2억98,00만크로나(2009)
- 제품 : MySQL Server, MySQL Cluster.
- 홈페이지 : http://www.mysql.com/

나. 주요 내용

- MySQL은 오픈소스를 이용한 프로그램으로서 5백만 카피 이상이 판매되었으며 2001년 이래 지금까지 1억회 이상의 다운로드 기록을 달성한 세계에서 제일 인기 있는 데이터베이스 소프트웨어임
- MySQL은 뛰어난 속도, 신뢰성, 쉬운 사용법 등 특징을 갖추고 있어 Web, Web 2.0, SaaS, ISV, 텔레콤 회사 등에서 많이 사용됨
- Yahoo!, Alcatel-Lucent, Google, Nokia, YouTube, Wikipedia, and Booking.com 등도 MySQL을 선택

- MySQL사는 스웨덴 Uppsala에 본부를 두고 프랑스, 독일, 아일랜드, 이태리 및 일본 등에 지사를 운영하고 있으며 총 종업원수는 400여명으로서 이들의 70%가 재택근무
- MySQL AB사는 2008년 2월26일 미화 10억불에 Sun Microsystems사에 매각됨
- MySQL Server는 Linux, Apache, PHP와 함께 LAMP technology stack의 중요한 구성요소임

다. 성공 전략

- MySQL AB사는 제2세대 오픈소스회사로서 GPL (General Public License)에 따른 MySQL 소프트웨어 무료 공급 및 일반 라이센스에 따른 유상공급의 dual licensing을 비즈니스 모델로 함
- MySQL AB사의 수익은 일반 라이센스에 의한 수익 이외에 고객 지원 및 컨설팅, 트레이닝을 통해 창출됨

2. Tradedoubler AB

가. 기업 일반 개요

- 설립연도 : 1999년
- 설립자 : Mr. Felix Hagnö와 Mr. Martin Lorentzon 공동설립
- CEO : Mr. Urban Gillström(2010년2월16일 임명)
- 인원 : 624명
- 상장여부 : 2005년 Stockholm Stock Exchange에 상장

- 매출액 : 35억크로나(2009년)
- 제품 : affiliate network (td Affiliate), ad network (td Campaigns), PPC(Pay Per Click), SEO(Search Engine Optimizer, td Search), online tracking and measurement technology (td Integral) 등
- 홈페이지 : http://www.tradedoubler.com

나. 주요 내용

- TradeDoubler사는 스웨덴에 본사를 둔 온라인 광고회사로서 영국, 프랑스, 독일, 호주, 벨기에, 스위스, 덴마크, 홀란드, 스페인, 핀란드, 아일랜드, 이태리, 리투아니아, 노르웨이, 폴란드, 포르투갈 및 러시아 등 17개국에 지사 운영
- TradeDoubler는 128,000 website publishers 와 1,800 광고주를 연계하는 네트웍 운용
- TradeDoubler사는 2007년1월15일 AOL사로부터 63억 3,200만크로나에 인수하겠다는 제의를 받았으나 TradeDoubler 주주의 반대에 부딪혀 결국 AOL사가 2007년3월15일 인수제의를 철회
- TradeDoubler 사는 2007년7월25일 Interactive Marketing Works Ltd 및 그 자회사 The IMW Group(The Search Works사와 The Technology Works사 등 2개 회사로 구성)을 5,600만파운드에 인수한 후 The Search Works 상호를 td Search로 변경
- 현재 TradeDoubler사가 보유한 제품군에는 affiliate network (td Affiliate), ad network (td Campaigns),

PPC(Pay Per Click), SEO(Search Engine Optimizer, td Search), online tracking and measurement technology (td Integral)등이 있음

3. EpiServer AB

가. 기업 일반 개요

- 설립연도 : 1994년
- 설립자 : Mr. Mikael Runhem
- CEO : Mr. Ulf Henricson
- 인원 : 97명
- 자본금 : 300만크로나
- 매출액 : 1억9,400만크로네(2009)
- 제품 : EPiServer CMS, EPiServer Everweb, EPiServer Community, EPiServer Commerce, EPiServer Mail, EPiServer Create+ 등
- 홈페이지 : http://www.episerver.com

나. 주요 내용

- EPiServer AB사는 1994년 설립 당시에는 ElektroPost Stockholm AB로 등록되었으나 2006년 현재의 EPiServer AB로 명칭이 변경됨
- EPiServer AB사는 인터넷을 통한 이메일 솔루션을 가지고 사업을 시작함.
- EPiServer사의 매출은 최근 5년간 34%의 평균성장률을

기록하였으며 스웨덴에 소재한 본사에서 연구개발을 담당하며 호주, 덴마크, 핀란드, 홀란드, 노르웨이, 영국, 남아공, 미국 등지에도 진출함.

- 또한 EPiServer사는 또한 인도, 베트남 및 우크라이나에도 일부 연구개발 자원을 운용함
- EPiServer AB사의 고객수는 현재 약 3,000개에 달하며 EPiServer AB사의 제품인 EPiServer CMS 5 및 EPiServer 4에 기초하여 제작된 웹사이트수는 약 9,500개에 달함
- EPiServer AB사 제품은 세계 30개국에 산재한 450개 파트너사를 통해 최종소비자에게 판매하고 있으나 Web hosting services에 한해서는 최종고객에게 직접 판매함

다. 성공 전략

- EPiServer AB사는 자사 제품을 세계 30개국의 450개 회사와 구축한 파트너 네트웍을 통해 최종고객에 판매하는 간접 마케팅을 계속하되 특히 미국 시장에 초점을 맞춰 파트너 망을 확충한다는 계획을 추진
- EPiServer AB사 제품 가운데 Web hosting services에 한해서는 제품 차별화 정책에 따라 중간 파트너를 통하지 않고 최종고객에게 직접 판매

Ⅴ. 스웨덴 50대 IT기업

순위	회사명	IT-매출, (백만SEK)	총매출, (백만SEK)	종업원 수	사업영역
1	Ericsson	208,930	208,930	78,989	infrastructure
2	Teliasonera	103,585	103,585	30,037	Operator
3	Tele2	39,505	39,505		Operator
4	Tieto	17,911	17,911	16,397	Consulting
5	HP	14,316	14,316	1,373	Hardware
6	TAC	11,375	13,074	8,003	Software
7	Telenor	11,151	11,151		Operator
8	IBM	9,000	9,000		Consulting
9	Tech Data	7,732	7,732	297	Distributor
10	Logica	6,530	6,530	5,300	Consulting
11	Ingram Micro	6,500	6,500		Distributor
12	Hi3g Access	5,147	5,147		Operator
13	Atea	4,954	4,954	1,192	Distributor
14	Microsoft	4,277	4,277		Software
15	Apple	4,248	4,248	69	Hardware
16	Addtech	4,224	4,224	1,368	Hardware
17	Nasdaq OMX	4,042	4,700		Övrigt
18	20:20 Mobile	3,953	3,953	170	Distributor
19	Dustin	3,783	3,783	358	Distributor
20	Relacom	3,700	3,700		infrastructure
21	Tradedoubler	3,457	3,457	624	Software
22	Teracom	3,188	3,188	639	Operator
23	Eltel Networks	3,081	3,081	2,188	infrastructure
24	Brightpoint	2,726	2,726	91	Distributor
25	TDC	2,586	2,586	1,081	Operator
26	Partnertech	2,529	2,529	1,670	Hardware
27	IFS	2,518	2,518	2,715	Software
28	Arrow Compo	2,500	2,500	113	Distributor
29	Cisco Systems	2,500	2,500		infrastructure
30	Philips	2,353	3,565		Hardware
31	Samsung El	2,291	6,363	178	Hardware
32	Fujitsu Siemens Computers	2,287	2,287	215	Hardware
33	Lagercrantz	2,172	2,172		Distributor
34	EDB Bis Partner	2,100	2,100	1,350	Consulting
35	SIBA	2,099	3,499	808	Distributor

순위	회사명	IT-매출, (백만SEK)	총매출, (백만SEK)	종업원수	사업영역
36	Lenovo	2,059	2,059	40	Hardware
37	IBS	2,035	2,035	1,612	Software
38	Capgemini	1,990	1,990	1,301	Consulting
39	Axis Comm	1,974	1,974	663	Hardware
40	Ework	1,888	1,888	128	Consulting
41	El-Giganten	1,846	4,614	1,070	Distributor
42	Cybercom	1,771	1,771	1,832	Consulting
43	Aditro	1,760	2,257	1,922	Consulting
44	Systeam	1,754	1,754	1,192	Consulting
45	Note	1,709	1,709	1,201	Hardware
46	Acando	1,564	1,612	1,118	Consulting
47	Strålfors	1,559	3,897	2,220	Distributor
48	Canon	1,548	1,800	430	Hardware
49	LBI	1,541	1,541	1,613	Consulting
50	Siemens	1,407	4,398	1,808	Hardware

자료 : Swedsoft
대미환율 : 1US$=7.67SEK(2009), 6.58 SEK(2008)

자료원 : Invest Sweden(Mr. Niklas Johnsson, Head of ICT)
Swedsoft(Mr. Christer Bengtsson, Director)
스웨덴 산업부- 정부정책(Transporter Infrastruktur IT-Politik)
Datamonitor : Software in Sweden, April 2010 MySQL AB, Tradedoubler Ab, REpiServer AB사등 관련 업체
SCB(스웨덴 통계청)
스웨덴 국립경제연구소
Kista Science City
PTS(스웨덴 우편체신청)

- The Swedish Telecommunications Market 2009 ; June 2010
  IDC(2009.02)

덴 마 크

Ⅰ. 덴마크 소프트웨어 산업 분석

1. 덴마크 SW 산업의 일반 개요

□ SW 시장 일반규모

o 덴마크 SW 산업은 550만 인구의 작은 국가임에도 불구하고 C++, TurboPascal, Visual Prolog, ML 등과 같은 기초 프로그래밍언어들을 개발한 오랜 전통을 바탕으로 꾸준한 성장을 이룩하고 있음.

o 덴마크 SW 산업은 2009년을 기준으로 약 4만8천명을 고용하고 연간 약 109억 DKK (약 21억 달러)의 매출액을 올리고 있으며, 최근 5년간 (2005-2009년) 약 7.4%의 평균 성장률을 보여주고 있음

구분	2006	2007	2008	2009	2010 *
SW 시장규모 (백만 USD)	1,800	1,900	2,000	2,100	1,970
종사자 수 (ICT 전체)	95,400	96,700	96,800	97,000	97,000
기업 수 (ICT 전체)	10,690	10,749	11,000	11,050	11,040
GDP 규모 (백만 USD)	322,300	327,300	322,400	315,900	315,000
1인당 GDP 규모(USD)	58,600	59,500	58,600	57,400	57,000
전체 ICT산업에서 SW산업의 비중	18.9%	19.2%	19.9%	20.4%	20.5%

* 자료원 : IMF, 덴마크 중앙은행, 통계청 등
* 2010년은 예측치

o 일반 기업용 제품 및 가정용 응용제품들의 2009년 총매출액은 약 24억1천만 DKK (약 4억6천4백만 달러)정도로 전체 SW 시장의 22.1%를 차지하였으며, 기업-기업 간 응용제품들의 매출액은 약 24억 DKK (약 4억6천2백만 달러)정도로 전체 SW 시장의 22%를 차지함.

o 덴마크 IT 협회에서 예상하는 향후 5년간 (2009-2014년) SW 산업은 2010년 약 3%정도의 하락세를 보이다가 2011년부터 6-11%의 성장세를 바탕으로 2014년까지 평균 성장률은 약 7% 정도를 예상하고 있으며, 2014년 말 약 30억 달러 정도의 시장 규모를 기대하고 있음.

< 소프트웨어 분야별 시장 크기 >

(단위 : 백만 DKK)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
General business & home applications	1,988	2,121	2,276	2,408	2,400
B2B application & IT consulting	1,970	2,105	2,260	2,390	2,400
Network & Database Management	1,925	2,054	2,204	2,332	2,300
Operating system	1,781	1,900	2,040	2,158	2,100
Other system	926	990	1,060	1,122	1,100
Other application	410	430	460	490	500
합계	9,000	9,600	10,300	10,900	10,800

* 2010년은 예측치

□ 소프트웨어 기술인력

o 소프트웨어 관련 학과 박사 수, 석사 수

- DTU Software (Informatics): 덴마크 최대 과학기술대학인 Technical University of Denmark (DTU)내 소프트웨어 관련 학과로 2001년 Mathematical Modelling, Information Technology, Applied Electronics, Planning 네 개 학과가 통합되었으며, 2007년 인공지능 전문 연구소인 CICT (Center for Information and Communication Technologies)가 함께 통합되어 현재 약 100여명의 석사, 200여명의 박사급 연구원 및 교수진으로 구성됨.
- Computer Science Institute of Copenhagen University (DIKU): 덴마크 대표 종합대학인 코펜하겐대학(KU) 내 Computer Science 관련 학과로 Imaging, Algorithms and Programming Languages (ALP), Human Centered Computing (HCC)등을 연구하며, 1997년 교수 10명, 학생 550명으로 시작하여 현재 약 1000여명의 석사, 130여명의 박사급 연구원 및 교수진으로 구성됨.

o 소프트웨어 R&D 연구기관 종사자 수

- RISØ: 풍력, 연료전지, 바이오매스를 중심으로 재생에너지 관련 기술을 연구하는 덴마크 대표 국립 연구소. 17명의 박사급 연구원으로 구성된 Intelligent Energy Systems 그룹은 에너지 사용과 저장의 효율성을 극대화 시키는 프로그램을 개발하며, 현재 4개의 국책 프로젝트를 시행중
- IT and Tele Agency: 정부 ICT 관련 정책 전문기관
- Danish ICT and Electronics Federation (ITEK): ICT 기업들 간의 협력체제 구축을 위한 협회이며, 12명의 종업원과

약 300여개의 유료 회원사로 구성됨.

- IT Branchen: 덴마크 ICT 중소규모 기업들의 지식 및 정보공유 협회이자 각종 회사 운영방안에 대한 실질적인 서비스를 제공하는 공공 컨설팅 업체로서 20명의 종업원과 약 1000여개의 회원사로 구성됨.

□ 소프트웨어의 수출동향

o 덴마크 전체 IT 분야 수출 실적은 2008년 기준 2006년 대비 약 60%까지 하락하였다가 2009년 10% 정도의 상승세를 보임. 반면에 수입실적은 2007년 약 19%의 급격한 상승세를 보이다가 2009년 까지 2-3% 정도의 꾸준한 상승세를 기록함.

o 덴마크 SW 분야 수출은 2006년 급격한 성장을 이룬 이후로 2009년까지 연평균 6-10% 정도의 꾸준한 성장세를 보여주고 있으며, 수입은 2007년 최고를 기록한 후 조금씩 감소하고 있는 추세.

구분	소프트웨어 시장규모 (미화 백만불)	수출액		수입액	
		(천불)	비율	(천불)	비율
2010*	1,970	10,500	0.5%	37,600	1.9%
2009	2,100	10,744	0.5%	38,780	1.8%
2008	2,000	10,042	0.5%	40,396	2.0%
2007	1,900	9,421	0.5%	42,032	2.2%
2006	1,800	13,887	0.8%	33,096	1.8%

* 2010년은 예측치

2. 소프트웨어 시장의 운영 환경(Quality)

o 덴마크 가정 내 PC 보급률은 2009년 기준 전체 가정의 86%로 1999년 60%와 비교하여 10년간 26% 증가함.

o 2000년부터 휴대폰 보급률의 급격한 증가로 2009년 기준 덴마크 1인당 보급률이 1.34대에 달함

o 덴마크 가정 내 인터넷 보급률은 2009년 기준 약 92%로 2008년 대비 7% 상승하였으며, 노트북 사용비율은 약 63%, 데스크톱 사용비율은 약 58%정도 임.

(단위 : 백만명)

구분	2006	2007	2008	2009	2010*
인구	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5
휴대폰 가입자수	5.8	6.2	6.8	7.4	7.8
인터넷 보급률 (%)	83	81	85	92	99
브로드밴드 보급률 (%)	32	38	40	79	80

* 2010년은 예측치

3. 정부의 소프트웨어 산업 육성 정책

o 세계적 수준의 디지털 인프라 구축

- 덴마크는 2009년 6월 기준 인구 100명당 브로드밴드 가입자 수 37.1로 EU 및 OECD 국가 중 2위를 기록함. 전체 가정의 76%, 종업원 10명이상의 사업자 80%가 브로드밴

드를 사용.

- 덴마크 정부는 브로드밴드 통신사업자의 경쟁력 강화를 위해 제1통신사업자 TDC의 통신망을 경쟁사에게 제공하도록 요청함.

- 과학기술혁신부는 2008년 10월, 통신망을 공유하는 기업들도 사용료를 공동 부담해야 한다는 전자통신 네트워크 사용료에 대한 개정안을 발표하였으며, 이는 새로운 기술에 대한 투자 증가와 기존 통신사들 간의 서비스 경쟁을 증가시켜 소비자 및 사회 전반에 이익이 될 것으로 예상.

- 2009년 브로드밴드 시장의 가격은 고속 서비스의 경우 2008년에 비해 약 17% 정도 급격히 하락하고 있으며, 저속 서비스의 가격은 변동이 적음.

- 2009년 덴마크 정부의 적극적인 지원과 더불어 EU는 휴대폰의 국제로밍 가격에 대한 법안을 개정하여 음성통화, SMS, MMS의 가격을 2012년까지 60% 까지 인하하기로 함.

- 2009년 덴마크 의회는 2010 1월1일부터 시행하는 새로운 주파수 사용 법안을 통과시킴으로서 무선통신 인프라 구축에 효율성을 증대하였으며, 장기적으로 약 10억DKK (약 1억9천 달러) 정도의 부가가치를 예상함.

- 2009년 덴마크 의회의 800MHz (MUX7) 주파수밴드를 TV 대신 무선 브로드밴드로 사용하는 개정안 통과는 특히 저밀도 인구 지역의 무선 브로드밴드 사용에 최적화 된 정책으로 덴마크 정부의 주요 IT 육성전략으로 주목받고 있음.

- 덴마크 디지털 헬스 (Connected Digital Health in Denmark)는 국가 의료 서비스 시스템의 협조로 2008년부터 2012년까지 국가의료 시스템의 디지털화를 위한 새로운 전략을 개발, 국가의료시스템을 전면적으로 전자화하고 텔레메디슨(Telemedicine)과 같은 원격진료 시스템을 구축.

- 과학기술혁신부는 2008년 가을, 국립 소프트웨어 지식 센터를 설립하여 공공기관의 합법적인 소프트웨어 공유를 위해 공공기관용 오픈소스 소프트웨어 개발을 지원하는 softwareborsen.dk를 구축하여 온라인으로 소프트웨어 교환 및 공유가 가능하게 함

- 과학기술혁신부는 2009년 IPv6로의 인터넷 프로토콜 변경에 관한 전략 및 실행안을 준비하여 2010말에 발표하기로 함.

o 지속적인 디지털 솔루션 개발

- 덴마크 정부는 전자정부 전략 정책의 일환으로 2012년까지 시민 및 기업과 공공기관간의 커뮤니케이션을 전면 디지털화 하는 "e2012 goal" 정책 발표

- 덴마크 정부의 전자정부 전략 정책 실현을 위한 첫 번째 활동으로 지방정부와 협력하여 시민 포털 서비스인 borger.dk 운영, 1300개 이상의 전자양식을 제공하고, 2009년 11월에는 226,000개의 전자양식이 접수되어 한 달간 최대 접속수를 기록하는 등 공공 디지털 서비스의 선도자 역할.

- 과학기술혁신부는 문화체육부와 공동으로 스포츠 및 레

져부분의 디지털 지원서비스를 실행, 공공 레저시설의 사용 및 예약현황, 스포츠클럽, 협회, 동호회 등의 등록 및 운영 현황 등을 borger.dk를 통해 손쉽게 파악 할수 있도록 함

- 시민들은 "EasyLogin"을 통해 자신의 개인정보를 관리하고, 공공 서비스와 연관되는 주거, 자녀교육, 연금, 의료등의 다양한 공공 서비스를 접함.

- 2008년 3월 덴마크 재정경제부의 비즈니스 포털 사이트인 Virk.dk는 1300종류 이상의 공공 문서와 솔루션을 쉽게 찾을 수 있도록 새로운 디자인과 기능을 추가하여 새롭게 선보임.

- 덴마크 정부경영처는 2008년 디지털 서류박스 (Digital Document)와 간편 SMS (NemSMS) 프로젝트를 실시, 시민들과 기업들이 공공 인증을 통해 손쉽게 디지털화 된 문서를 주고받을 수 있도록, 공공기관 서비스 예약 시 SMS를 통해 자동으로 시간을 상기시켜주는 서비스 시행.

- 과학기술 혁신부는 공공 및 민간 기업들이 전자 인보이스와 같은 비즈니스용 전자서류를 손쉽게 주고받을 수 있는 전자비즈니스시스템 (NemHandel)을 운영하여, 2009년 기준 70,000건 이상의 비즈니스가 활성화 되어 민간부분에서만 전자상거래 관련 비즈니스의 디지털화를 통해 44억 DKK 이상의 비용 절감 효과가 있는 것으로 예상.

- 국립통신정보청에 의하면 2008년기준 NemHandel을 통해

발송된 전자인보이스는 15,000개 기업, 445,000개 이상이며, 2009년 12월에만 250,000개의 인보이스가 발송됨.

- NemHandel 시스템의 노하우는 곧바로 EU 프로젝트 "PEPPOL"에서 중요한 역할을 하였으며, EU 국가 간의 전자상거래 활성화 인프라 구축을 마련하는데 NemHandel 시스템이 기초가 되고 있음.

o ICT 보안

- 과학기술혁신부 와 지방 자치단체들은 중앙정부를 대신하여 DanID사와 손을 잡고 새로운 디지털 승인 프로그램인 "NemID"를 개발하여 2010년 중순에 오픈하였음. NemID는 사용이 편리하고 전 세계 어느 컴퓨터에서도 쉽고 안전하게 접속할 수 있는 디지털 서명 시스템으로 개인의 인터넷 뱅킹은 물론 공공 서비스 이용이 가능하며, 2010년 말부터 일반시민들이 사용 가능.

- 2009년 덴마크 정부는 인터넷 위험요소에 대한 경고 시스템인 "GovCERT" (Goverment Computer Emergency Response Team)창설을 결정함. GovCERT는 온라인 서비스 및 IT 시스템으로부터 피해가 예상되는 부분을 모니터하여 공지하는 시스템으로 2010년 말 실질적인 기능 실행.

- 과학기술혁신부는 보건복지부, 사법부와 협력하여 IT와 관련된 미성년 포르노, 성매매, 성폭력 방지를 강화하기 위해 2009년 1월 연락 위원회 (contact committee) 창설, 지방 정부 및 관련 단체들과의 협력을 통해 중앙 집권식 관리 시스템 마련

o Green ICT

- 덴마크 과학기술부는 2007년부터 “Action Plan for Green ICT”라는 정책을 공표, ICT 기업들의 친환경정책을 의무화하고 신세대들에 대한 에너지 보정 기술에 대한 캠페인 의무화, 공공기관의 전력 소비지침 채택 의무화, ICT 기업들의 CO_2 발생량, 에너지 소비량 측정 의무화 등을 주요 내용으로 하고 있음.

- 매년 약 10억 톤의 CO_2를 배출하는 덴마크 ICT 산업은 전체 CO_2 배출량의 2% 정도를 차지하며, 항공 산업에서 배출하는 양과 비슷하지만 ICT 기술은 재생에너지 기술과 융합할 때 나머지 98%의 산업에서 배출되는 CO_2양 뿐만 아니라 일반 가정에서의 에너지 소비를 감소시킬 수 있는 핵심 산업분야이자 미개척 분야로서, 높은 부가가치를 보유하고 있다고 전망함.

- 2009년 5월 과학기술혁신부는 시민, 기업, 공공기관이 함께하는 친환경 ICT 정책의 일환으로 "Think Green" 캠페인을 시작하여 특히 어린이 또는 청소년층에 대한 정보교육에 집중함.

- 덴마크 전략연구 협의회는 2009년 green ICT 연구개발을 위해 2천5백3십만 DKK를 투자하여 무선 통신 및 디스플레이의 에너지 저장 및 인공지능 모니터링 시스템 연구.

- 데남크 정부는 2009년 11월 freen ICT 지식 연구소에 약 8백만 DKK의 연구자금을 투입하여 green ICT의 실용적인 실현을 위한 정보은행으로서 역할을 도모함.

Ⅱ. SW 솔루션 상위 제품

1. 최근 경향

o 덴마크의 전통적인 유망 SW분야로는 SW 산업 중에서 가장 많은 부분을 차지하고 있는 IT 포털 서비스 부분이지만 최근 국가적 차원에서 재생 에너지 기술개발에 많은 투자를 하게 됨에 따라 재생에너지 기술과 접목된 IT분야 중 Smart Grid 기술이 각광받고 있으며, 네트워크 보안 부분도 급격한 성장을 이루고 있음.

번호	소프트웨어 분야	2009년 시장규모 (백만DKK)	2010년 시장규모 (예측치)	성장률 (%)	주요국별 수요분석 및 선정사유
1	System SW	800	780	-3	MS사에 의존도가 강하면서 긴밀한 협력관계 구축
2	IT Consulting	1400	1350	-3	전통적으로 강세
3	Accounting & Cost	700	690	-2	각종 유통업체 공략 분야
4	Payroll & Taxation	800	780	-3	기업들의 필수 요소 중 하나
5	Network Security	400	400	0	중소기업들을 중심으로 급격히 성장
6	Smart Grid	N/A	N/A	+90	재생에너지 관련 산업의 비중이 커짐에 따라 중요성 증대
7	Multimedia	700	800	+12	최근 멀티미디어 콘텐츠 증가로 수요 급증 분야
8	ERP, CRM	600	570	-5	큰 변동 없이 꾸준한 수요

2. 분야별 주요기업 현황

o System SW: 덴마크의 System SW 관련 기업 수는 약 250개 정도 이지만, 대부분 큰 기업들에게 OEM 방식으로 활동하며, Microsoft사에 대한 의존도가 높은 편임.

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Microsoft (USA)	40	DONG Energy, Carlsberg, SAS, LEGO, Maersk	B2B, B2C	OS
2	Innovative Business Software A/S (Denmark)	10	Dansikring A/S, Det Kongelige Bibliotek, G4S SecurityServices A/S, Niscayah A/S, Siemens Building Technologies A/S	B2B, OEM	1983 / Alarm Monitoring Software
3	Systemate A/S (Denmark)	5	Carletti A/S, Cubic Modulsystem A/S, SAPA Profiler A/S, Thermex Scandinavia A/S, Fibertex A/S, Morsø Jernstøberi A/S	B2B, OEM	administrative IT systems

o IT Consulting: 전통적으로 덴마크 SW 산업에서 가장 많은 부분을 차지하고 있으며, 기업의 아이템 및 비즈니스 상황에 따라 다양하고 유동성 있는 솔루션 개발이 요구됨.

번호	기업(국가)	시장점 유율(%)	주요고객	유통 방법	비 고
1	IT GRUPPEN AS (Denmark)	15	Matas, DSB , TDC Butik, TDC Mobil, SuperBest, Spar, McDonald's	B2B	1990 / IT solutions for the retail industry
2	Concept Data A/S (Denmark)	10	Aqua d'or, Creativ Company, Pardon	B2B	IT solutions
3	Center Data A/S (Denmark)	10	HP/Compaq, Acer, ZyXEL, Microsoft, Creuna, Softscan	B2B	1978 / IT solutions
4	Pallas Informatik A/S (Denmark)	5	N/A	B2B	1955 / IT consulting
5	KMD A/S (Denmark)	25	20000 Danish & 1000 international companies	B2B	IT consulting

o Accounting & Cost: 특히 각종 유통업체들에게 관심이 높은 분야로서 어떻게 매출을 관리하는가에 따라 막대한 비용 절감을 가져올 수도 있음.

번호	기업(국가)	시장점 유율(%)	주요고객	유통 방법	비 고
1	Focus IT A/S (Denmark)	20	Actis Revisorer, HR Revision, Skovbo Revision, PK Revision, Blicher Revision og Rådgivning, Fyns Erhvervsrevision	B2B, B2C	1975 / Accounting solution

2	Montes A/S (Denmark)	10	Microsoft, TDC, DK Hostmaster, Comdec	B2B	communication and networking solutions.
3	Bording Data A/S (Denmark)	10	BAUHAUS DanmarkA/S, Dansk Metal, DSV Miljø A/S, Expert Danmark A/S, Hummel A/S, Thisted Kommune, ØSS, Dansk Supermarked A/S, Niels Brock	B2B	1940 / E-commerce

o Payroll & Taxation: 기업의 HR 부서에서 필요로 하는 필수 솔루션으로서 기업 및 개인의 소득세가 높은 덴마크에서는 정확한 세금납부 또한 중요한 요소이므로 세무서, 은행과 연계된 솔루션 필수.

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Silkeborg Data A/S (Denmark)	20	Silkeborg Kommune, Esbjerg Kommune, Roskilde Kommune, Sønderborg Kommune, Hørsholm Kommune, Middelfart Kommune, Odense Kommune	B2B	pay and personnel administrative systems
2	Service-Løn A/S (Denmark)	10	Multidata A/S, MB Solutions A/S, Add-On Products ApS	B2B	pay and personnel administrativ e systems
3	LESSOR A/S (Denmark)	10	24000 Danish & 1500 international companies	B2B	solutions to WAGES, TIME and HR

o Network Security: 최근 네트워크를 이용한 새로운 콘텐츠 및 개인정보 사용의 급증에 따라 보안 솔루션은 필수 요소로 대두되고 있지만 하드웨어 및 콘텐츠 개발 속도에 미치지 못하고 있는 실정에서 새로운 아이디어와 응용기술을 선보이는 중소기업 및 벤처기업들의 약진이 기대됨.

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Unisys A/S (USA)	10	Cisco, Dell, EMC, IBM, Intel, Microsoft, NEC, ORACLE, SAP, HP, McAfee, Nortel, Proforma RSA Security, SAS, Tieto	B2B	Internet Security
2	SMS PASSCODE (Denmark)	7	Alm. Brand A/S Group, Avis, COOP, Danish Crown Group , DSB, DONG Energy, EMPA, Hertz, Horten, IKANO, Unicef, KPN, OAMTC, Telenor Group,	B2B	Two-factor Authentication
3	Steria A/S (Denmark)	14	Danish Emergency Management Agency, Berlitz, C3 Danish Business Economists, Mercedes-Benz, Danish Meat Association	B2B	it-services provider

o Smart Grid: 2008년부터 IBM Denmark사가 덴마크 최대 에너지 공급업체인 DONG Energy사에 Intelligent Utility Network (IUN) 시스템을 공급하게 되면서 본격적인 Smart Grid 기술을 활용하고 있으며, 실제 약 25-50% 정

도의 전력손실 감소 및 약 30% 정도의 오류점검시간 단축을 가져오고 있음.

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	IBM Denmark A/S (USA)	30	DONG Energy, Novozymes, Inbicon, KARA / Noveren, Statoil	B2B	Smart Grid
2	Eltel Networks A/S (Finland)	10	DONG Energy, Novozymes, Inbicon, Kalundborg Municipality, Statoil	B2B	Smart Grid
3	EURISCO ApS (Denmark)	5	DONG Energy, Eltra, IFDA, Falck Schmidt, Frogne, DAN kontrol, Odense Kommune, TDC, ernitec, Scan energi,	B2B	Smart Grid (EDISON Project)

o Multimedia: 인터넷을 통한 디지털 콘텐츠 및 전자 출판물의 보급 확산으로 미디어 관리에 대한 효율적인 솔루션 필요하며, 덴마크 언어지원은 현지의 전문 업체 활용이 필수.

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Schilling A/S (Denmark)	10	Thomson Reuters, DA, Force Technology, LEGO, Tech Media	B2B	1972 / publishing

2	Contex A/S (Denmark)	5	GTX, VP map, WiseImage, PosterJet, CopyShop, Intrascan, Image Manager, Scandex, Collection,	B2B	imaging solution
3	Berlitz Scandinavia (Germany)	15	N/A	B2B, B2C	1877 / Publisher
4	Adobe Danmark ApS (USA)	15	N/A	B2B, B2C	graphic solutions
5	2M-Localtel A/S (France)	10	Meridian, Hilton, Radisson, Accor, Hyatt, Clubmed, Sheraton, CH Saumur		HD IPTV solutions

o ERP, CRM: 효과적인 기업 운영에 있어 필수 요소가 되어 가고 있는 솔루션으로 꾸준한 성장세를 보임.

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	ProInfo A/S (Denmark)	10	Microsoft, Citrix, IBM, Fujitsu, VMware, Motorola, Superoffice,	B2B	ERP, CRM
2	Visma Software A/S (Denmark)	10	Ericsson Danmark A/S, ALD Automotive, Bonduelle Nordic A/S, Hotel D'Angleterre, Tieto Denmark A/S, AB Jensens Maskinfabrik	B2B	ERP, CRM
3	Bredana Systemudvikling A/S (Denmark)	5	Cenger Scandinavia A/S, Glasbyggerne A/S, Ideal-line A/S, Kornerup A/S, Pagunette A/S, Point Transaction Systems A/S,	B2B	ERP, CRM

o Other solution:

번호	기업(국가)	시장점유율(%)	주요고객	유통방법	비 고
1	Lyngsoe Systems A/S (Denmark)	10	Microsoft, Texas Instrument, Motorola, Oracle, Sun Microsystem, HP	B2B	1952 / logistics solutions
2	Nordland Automatic A/S (Denmark)	10	Schneider, Motoman, Pro-face, OMRON	B2B	smart solutions for automation and control
3	Kibi Danmark A/S (Denmark)	5	Filenet, Astellas Pharma, SEB, IBM, Riksbyggen Norrbotten kommune	B2B	health care solution
4	Data Respons A/S (Denmark)	5	ADLINK Technology, Emerson Network Power, GE Intelligent Platforms, Microsoft, Nexcom, Winmate	B2B	Embedded Solutions

3. 주요 유통사 (종합)

o 대부분의 덴마크 유통 업체들은 자신들의 비즈니스 영역에 충실히 하는 경향이 있어 해외 업체들과의 협력관계 구축에 매우 소극적인 반면에 IT 기술의 글로벌한 특성으로 인해 국제적인 협력의 중요성을 인식하고 있음.

o 유통업체들은 여러 가지 아이템의 SW 및 솔루션을 취급의

경우가 많아서 파트너십 체결 시 현지 기업의 전문성 조사가 요구됨.

번호	유통사	주요거래업체	유통 방법	우리기업과의 비즈니스 전망
1	Nordic Computer A/S	IBM, HP, EMC, HDS, Sun Microsystems, Cisco,	B2B	메이저 IT 기업들과의 네트워크 활용 유리
2	Guava A/S	Telsta, Peugeot, Danske Malermestre, Nestle, HP, Royal Mail, MARS, Verbatim, Playboy, 3	B2B	덴마크 및 스웨덴 시장을 동시에 관리하고 있어 긴밀한 협력관계 구축시 시장공략이 유리함
3	Nohau Danmark A/S	Hartmanns A/S, Noratel Denmark A/S, DCC Energi, Sam-System A/S	B2B	embedded systems
4	Bearingpoint Denmark ApS	Scanditron Danmark A/S, Brocade.	B2B	다양한 해외 기업들과의 프로젝트 경험을 바탕으로한 신규시장 진출
5	Axis A/S	N/A	B2B	중소규모의 업체와 상호 협력관계 선호
6	MKR Multimedia A/S	syd-tek, polerteknik, naesborg, holger-kristiansen, gaiagrain, linkbanken	B2B	인터넷 보안 솔루션 전문 유통업체
7	Kapow Technologies ApS	AE Business Solutions, Agileit, Attachmate, Basis Technology, Carahsoft Technology Corp.Clarabridge, ClearBlade	B2B	다양한 솔루션 제공업체들과 제휴하여 자사제품 공급

Ⅲ. 해당국 SW 산업 우리기업 진출 전망 및 전략

1. 진출 가능성 타진

o 덴마크는 하드웨어 중 음향기기 및 센서 부분에서 세계적인 경쟁력을 가지고 있어 이와 관련된 응용 애플리케이션에 대한 협력을 통해 기술적 노하우 습득과 더불어 우수한 파트너십 관계 형성.

o 덴마크는 소프트웨어 집중투자 강국 중 하나로 차기 IT 부분에서 핵심으로 주목될 소프트웨어 부분은 고부가가치산업으로 이미 글로벌 IT 기업들과의 전격적인 제휴를 통해 기술 강국의 입지를 강화함.

o 덴마크는 유럽 내에서도 안정된 통신 인프라를 구축하고 IT 신기술 적응력이 빠른 국가 중 하나로 유럽의 우수한 테스트 베드 역할을 하고 있으며, 지리적으로도 북유럽과 서유럽 시장 진출의 교두보로 활용이 가능 하므로 유럽 시장 진출 시 전략적 기지로 활용할 경우 보다 효과적으로 진출 가능

o 덴마크 최대 IT 기업인 KMD사는 2008년 DONG Energy와 파트너십을 맺고 재생에너지를 활용하는 녹색정책에 적극 참여하는 점을 고려하여 재생에너지 기술을 활용한 시장진출을 모색하는 것도 효과적임.

2. 진출 시 방해 및 위험 요소

o 덴마크 IT 산업이 지닌 강점에 대한 정확한 인식과 활용방안을 사전에 준비하는 것이 필요.

o 한국과 사회적, 문화적 환경 및 기업문화의 현격한 차이로 인해 현지 문화에 대한 사전조사 없이 진출 시 많은 어려움이 있음.

o SW는 현지 언어지원이 필수 요소 중 하나인데 IT 기술적 노하우와 현지 언어 번역에 능통한 인력 및 파트너 사를 찾는데 어려움이 많음.

3. 위험 요소 제거 방안 및 진출 전략.

o 현재 대표적인 국내 IT 기업들의 북유럽 진출은 스웨덴을 중심으로 이루어지고 있으나, 스웨덴, 덴마크, 핀란드 3국은 IT 분야에서 각기 장점을 보유하고 있어 강한 분야를 중심으로 계열사를 분리하여 진출하는 것도 위험요소를 줄이는 방안이 될 수 있음.

o 처음부터 제품 판매에만 집중한 마케팅 차원에서의 접근보다는 매칭 펀드를 활용한 공동 기술개발 프로그램들을 통한 긴밀하고 신뢰성 있는 협력관계를 구축하면서 별도의 마케팅 전략을 펼치는 것이 유리함.

o 노동집약적 제조부분의 취약으로 대부분의 하드웨어 부품을 수입에 의존하고 있는 단점을 이용 한국의 경쟁력 있는 하드웨어와 함께 진출 방안을 모색하는 마케팅 전략이 요구됨.

o SW의 현지 시장 진출 시 가장 어려움을 겪는 언어 문제는 반드시 현지 전문 업체와의 협력을 통해 해결하는 것이 가장 바람직함.

Ⅳ. 현지 토종 SW기업의 성공 사례 분석 및 시사점

1. DtecNet

가. 기업 일반 개요

회 사 명	DtecNet A/S
설립년도	2004
종업원수	10-19명
연매출액	비공개
소 재 지	P.O Box 170, 1005 Copenhagen, Denmark
전 화	+45 333 880 08
홈페이지	www.dtecnet.com
이 메 일	info.dk@dtecnet.com
대 표	Thomas Sehested
주요아이템	Anti-piracy, Network Security

나. 주요 내용 및 성공 전략

o 2004년에 설립된 불법복제방지 프로그램 전문 회사인 DtecNet은 최근 5년간 (2006-2009년) 매출 2400% 상승이라는 눈부신 성장을 보여주면서 2010년 덴마크 최대 경제 전문 일간지 "Børsen"에서 선정하는 2010 Gazelle Award 10대 최고 유망기업 중 하나로 선정됨.

o DtecNet이 제공하는 솔루션은 저작물의 불법 유통을 위한 P2P 네트워크 또는 다른 파일 공유 서비스를 모니터할 수 있는 최첨단 플랫폼으로서 자동으로 저작권을 침해에 대

한 증거를 확보하고 콘텐츠의 즉각적인 제거를 요청할 수 있음.

o DtecNet는 또한 클라이언트가 모니터링하고 특정 파일 공유 네트워크에 의해 위협 수준을 예측할 수 있도록 정교한 스캐닝 도구를 개발하였으며, 이러한 솔루션은 고객들이 미래의 온라인 전략을 결정하는데 적합하며, 자신의 온라인 비즈니스에 대한 불법 복제의 영향을 스스로 평가할 수 있음.

o 전 세계 디지털 엔터테인먼트 사업체 (음악, 게임, 사진, 영화 등등)들의 인터넷 사전 유출에 대한 막대한 손실을 막아줄 수 있으므로 엄청난 규모의 콘텐츠 시장과 함께 무한 성장이 가능함.

다. 성공 전략 및 시사점

o DtecNet은 최근 인터넷상에서 제기되고 있는 심각한 디지털 콘텐츠 불법복제 문제에 대해 능동적인 대처 방법을 제시하고 전 세계적인 문제해결에 기여함.

o DtecNet은 특별히 저작권이 있는 콘텐츠를 실시간으로 정확히 타겟팅 하는 독특한 ISP 필터링 솔루션 개발로 경쟁력 강화.

o DtecNet의 솔루션은 엄청난 규모로 성장하는 세계 최대 규모의 콘텐츠 제작 및 유통업체들과 상당한 손실을 막아줌으로써 강력한 파트너십 구축 및 방대한 시장을 장악하게 됨.

o DtecNet의 솔루션은 세계의 디지털 엔터테인먼트 및 정보에 영향을 미치는 실질적이고 고도로 세분화된 지식을 추구하는 고객을 대신하여 소비자 행동 성향을 분석할 수 있으며, 차후 고객들이 원하는 콘텐츠 개발, 마케팅, 소매, 유통 및 투자 전략을 개발할 수 있도록 도와줌.

2. SMS PASSCODE

가. 기업 일반 개요

회 사 명	SMS PASSCODE A/S
설립년도	
종업원수	10-19명
연매출액	비공개
소 재 지	Park Alle 350D, Brondby, DK-2605 Denmark
전 화	+45 70 22 55 33
홈페이지	www.smspasscode.com
이 메 일	info@smspasscode.com
대 표	David Hald
주요아이템	Two-factor Authentication

나. 주요 내용 및 성공 전략

o 실시간 인증 시스템 전문 회사인 SMS PASSCODE사는 2009년 version 4 출시와 함께 눈부신 성장을 이룩하여 덴마크 최대 경제 전문지 “Børsen”에서 선정하는 Gazelle Award 2010 최고 유망기업으로 선정됨.

o 이외에도 2010 Bully Award 수상, ComON Tech Gold 2010 Top 10 IT 기업 선정, 2010 Computing Security Award 수상, Citrix Partner of the Year 2010 수상, Red Herring Global 100 Award 수상, SC Magazine Top 5 Global Innovator 선정, InfoSecurity Customer Choice Excellence award 수상, Tech Tour 25 (the 25 most promising IT companies in Northern Europe)에 선정됨.

o SMS PASSCODE®는 휴대전화 SMS 서비스를 이용한 강력한 인증 프로그램으로 개인 및 기업들의 ID 도난을 방지하며, 기존의 표준 로그인 시스템인 Citrix, Cisco, Microsoft, Juniper, other IPsec, VPN/SSL 등과 손쉬운 확장성을 제공함.

o 기존의 로그인 시스템은 ID 와 password를 이용하는 매우 간단한 시스템이자 보안수준이 낮았으며, 이를 보완하고자 일회성 코드를 생성하는 Token과 같은 하드웨어를 이용하였으나, SMS PASSCODE® 시스템은 사용자의 휴대폰으로 보안코드를 전송하여 사용자의 ID와 password를 확인하게 하는 시스템의 간소화를 실현.

o 기존의 Token을 활용한 솔루션에 비해 데이터 처리가 빠르고 별도의 하드웨어가 불필요하기 때문에 시스템 운영비용이 50%까지 절감됨.

o Cisco, Citrix, Microsoft, VMware 등과 같은 메이저 IT 솔루션 기업들과의 전략적인 제휴를 통해 기존의 고객들을 확보함과 동시에 차별화된 솔루션으로 신규고객을 창출함

으로써 방대한 세계시장 장악이 가능함.

다. 성공 전략 및 시사점

o SMS PASSCODE사는 온라인 로그인 시스템의 약점과 불편함을 개선함과 동시에 강력한 보안 솔루션을 제공함으로써 최근 심각하게 대두되고 있는 ID 도난 및 도용에 대한 능동적인 대처 방법을 제시함.

o SMS PASSCODE사는 기존 글로벌 솔루션 기업들과의 경쟁을 하기위한 소프트웨어 개발이 아닌 개선된 성능과 경제성을 바탕으로 전략적 제휴를 통해 자사의 경쟁력을 극대화시킴.

2. Software AG

가. 기업 일반 개요

회사명	Software AG	홈페이지	www.softwareag.com
대표자명	Karl-Heinz Steibich	소재지/주소	Uhlandstraße 12 64297 Darmstadt (Germany)
설립연도	1969		
종업원수	3,700	매출액 (2009)	847,400,000 EUR
자본금	300,000,000 EUR	주요품목*	Software system
회사개요	-소프트웨어 회사로써 독일에서 2번째, 유럽전체에서 4번째 규모 -소프트웨어 솔루션분야에서는 세계적인 명성을 얻고 있음.		
상장여부	프랑크푸르트 증권거래소 등에 상장되어 있음		

나. 주요 내용

○ 초기 Adabas 단순 기업용 데이터베이스 관리 시스템을 개발하였으나 시대의 변화에 맞추어 기업용 토탈 솔루션을 제공하는 기업으로 변신하여 독일 소프트웨어 기업 중 2번째의 규모를 가진 기업으로 성장

○ 독일 내에서는 루프트한자, Siemens 등에 서비스를 공급하고 있으며 뉴욕시 건축국(New York City Department of Buildings)에 Natural and Adabas 제품을 공급하고 서비스 하는 등 해외시장 진출에도 적극적임

○ 현재 시장이 SAP 등 독일 대형 기업과 oracle 등 미국계 기업들에 의해 장악되고 있으나 Lufthansa, Merck 사 등 대형기업들을 고객으로 유치하며 선전하고 있으며 미국정부기관 등에도 서비스를 제공하며 시장에서 독자적인 지위를 확보하고 있음.

다. 성공 전략

○ 시장의 변화에 민감한 반응 : 초기 제품의 개발에 집중하여 인텔하드웨어 기반의 Adabas 제품을 생산. 그러나 독일 내에서 지멘스하드웨어 제품을 사용하는 기업이 많아지자 1974 년 지멘스 기반(Siemens BS 1000/BS 2000) 에서도 사용이 가능하도록 제품을 개량. 또한 시장이 단순 정보관리 시스템에서 전사적자원관리(ERP) 중심으로 이동하자 1997년 SAP과 공동으로 SAP Systems Integration GmbH를 설립하고 R/3 application의 개발에 공동 참여. 이후 2010 년에는 IDS Scheer를

인수함. IDS Scheer 사는 유럽에서 Business Process Management (BPM)의 최초 도입 기업으로 인식되고 있으며 Microsoft, SAP, HP, Oracle, IBM 등과 파트너 쉽을 가지고 기업들의 토탈솔루션 제공업무를 수행해 왔으며 컨설팅에 강점을 가지고 있는 기업임. 이러한 노력을 통해 자사의 부족한 점들을 보완해 나가며 시장의 변화에 민감하게 반응하고 있음.

○ 적극적인 해외진출 : 1969 년 회사 설립 후 1972 년 미국 법인을 설립하고 1974년 일본 법인을 설립하는 등 적극적으로 해외에 진출. 이를 통해 고객의 범위를 넓히고 시장의 변화에 능동적으로 대응

라. 시사점

○ Software AG의 경우 초기 기업정보시스템 제품에서 ERP 시스템으로 그리고 최근에는 기업별 맞춤형 제품 제공 및 사후 교육으로까지 그 범위를 확대하고 있음. 이는 시장의 변화에 따라 자사의 포지션을 정확히 파악하고 부족한 점을 인수합병 또는 경쟁기업과의 협력을 통해서라도 보충해 나가는 것으로 볼 수 있음.

2010년 KOTRA 발간자료 목록

□ Global Business Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010년 세계시장의 기회와 위협	2010.1
10-002	CIS 레저시장, 이것이 대세!	2010.1
10-003	일본시장 투자진출 유망분야 및 진출전략	2010.2
10-004	2010년 세계시장의 뉴노멀 트렌드	2010.3
10-005	일본 실버산업 현황과 비즈니스 기회	2010.3
10-006	독미 강소기업에게 배운다	2010.4
10-007	요르단, 중동의 의료허브 꿈꾸다	2010.4
10-008	요르단, 중동의 의약품 수출 교두보 된다	2010.4
10-009	불황을 이긴 세계시장의 우수 중기제품들	2010.4
10-010	아시아 주요국 정보통신현황	2010.5
10-011	부상하는 아시아 유망 시장&산업	2010.5
10-012	미국 건강보험 개혁과 국내 업계 진출확대 방안	2010.6
10-013	글로벌 주요국 3D 산업 현황과 진출방안	2010.6
10-014	신재생에너지로 변화하는 서남아	2010.6
10-015	일본 신재생 에너지 산업 현황 및 전망	2010.7
10-016	중국의 해외 M&A 사례와 시사점	2010.7
10-017	중앙아시아 건설중장비 시장동향 및 진출방안	2010.7
10-018	러시아 산불 피해 동향 조사	2010.8
10-019	신흥시장의 알파기업에서 배운다	2010.8

10-020	태국 정부조달 이렇게 접근하라	2010.8
10-021	한-페루 FTA 활용 진출전략	2010.8
10-022	한-EU FTA 발효에 대한 EU 바이어 및 현지 진출 한국기업의 반응 조사	2010.8
10-023	해외사례로 보는 모바일비즈니스 성공 비결	2010.10
10-024	인도 최대의 축제, 디왈리 특수 활용방안	2010.10
10-025	최근 원화강세에 따른 우리 수출시장 동향	2010.10
10-026	18억 할랄 시장을 잡아라	2010.10
10-027	인도의 반덤핑제재 현황과 우리기업의 대응방안	2010.11
10-028	두바이 모라토리엄, 그 후 1년	2010.11

□ Global Issue Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	최근 대한수입규제전망과 2010 전망	2010.2
10-002	최근 환경규제 동향 및 2010년 전망	2010.3
10-003	G-20 출구전략 논의 동향 및 전망	2010.3
10-004	러시아-벨로루시-카자흐스탄 관세동맹 체결과 그 영향	2010.4
10-005	러시아 Skinhead 테러주의	2010.4
10-006	한.중.일 3국의 대아시아 경제협력 현황 및 성공사례	2010.5
10-007	한국-러시아 앞으로 20년을 대비하라	2010.5
10-008	(남유럽 재정위기 이후) PIGS 국가별 변화 양상	2010.8
10-009	주요국 기업의 CSR 활동 사례	2010.11

□ KOTRA Executive Brief

번 호	제 목	발간일자
10-001	중동의 미개척 시장 시리아	2010.1
10-002	오바마 취임 1년, 평가와 전망	2010.1
10-003	일본 글로벌 기업의 전략 변화와 시사점	2010.2
10-004	도요타 리콜 사태의 국내 자동차 부품업계 파급효과 분석	2010.3
10-005	G20 수입시장에서의 한국상품 점유율 변화 동향 및 전망	2010.3
10-006	2010년 1분기 KOTRA-SERI 수출종합지수	2010.3
10-007	2010 美 USTR 무역장벽 보고서 주요 내용 및 시사점	2010.4
10-008	2010년 2분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010.4
10-009	떠오르는 녹색강국 중국시장 집중조명	2010.4
10-010	일본 차세대자동차전략 2010	2010.4
10-011	브라질 페트로브라스 심해유전개발 프로젝트 동향	2010.5
10-012	유럽발 경제위기와 진출기업 동향	2010.5
10-013	내전종식 후 1년, 스리랑카의 새로운 기회를 점검하다	2010.5
10-014	2010 콜롬비아 대선동향	2010.5
10-015	칠레 OECD 가입과 국내업계 시사점	2010.5
10-016	태국 시위사태 현황과 전망, 경제 파급 영향	2010.5
10-017	녹색시대를 앞서가는 세계시장의 강소기업들	2010.6
10-018	일본 신성장전략 보고서	2010.7
10-019	2010년 3분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010.7

10-020	최근 세계시장 현황과 우리 수출시장의 특이동향	2010.7
10-021	이슬람 최대의 종교행사 라마단(금식월)과 비즈니스 시사점	2010.8
10-022	미국의 대이란 포괄적 제재법 발효에 따른, 한국 기업에 미치는 영향 및 대책	2010.8
10-023	세계경제 더블딥 가능성에 따른 주요국 시장 동향	2010.9
10-024	최근 엔고현상에 따른 우리 수출시장 동향	2010.9
10-025	디자인에서 '리'자인 시대로	2010.10
10-026	2010년 4분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010.10
10-027	美 환율법안 추진에 따른 국내업계 파급효과 전망	2010.10
10-028	일본 소비재 시장의 최신동향	2010.10
10-029	美 중간선거 결과에 다른 국내업계 시사점	2010.11
10-030	베트남 동화 평가절하와 국내 업계 영향	2010.11
10-031	해외시장에서 바라본 2010년 수출전망	2010.11

□ KOCHI자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	KOTRA가 바라본 중국 성시별 비즈니스 기회와 진출전략	2010.2
10-002	세수로 보는 2010 중국경제	2010.4
10-003	KOTRA가 선정한 올해의 차이나 키워드	2010.4
10-004	상하이 엑스포 참가효과와 경제적 가치	2010.4
10-005	상하이엑스포 이후 중국, 이렇게 바뀐다	2010.4
10-006	아시아, 대양주 녹색시장 현황 및 협력방안	2010.5

10-007	중국 내수 신흥유망시장 공략 설명회	2010.7
10-008	올해 중국 히트상품은 이것	2010.7
10-009	주목해야 할 중국의 2,3선 도시들	2010.7
10-010	중-대만 ECFA 우리산업에 미치는 영향	2010.7
10-011	독일기업 사례로 본 중국시장 진출 전략	2010.10
10-012	10년의 대개발, Mega시장으로 떠오른 中 서부	2010.10
10-013	상하이 엑스포 200% 활용한 우리기업	2010.10
10-014	중국 온라인 시장, 빅뱅 마켓을 잡아라	2010.11
10-015	상하이 엑스포 국가브랜드 제고효과와 경제적 가치	2010.11

□ FDI Theme Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	PIIGS 국가 경제위기 동향 및 외국인직접투자 영향 분석	2010.2
10-002	글로벌 기업의 CVC 운영현황 및 투자동향	2010.3
10-003	글로벌기업의 일본내 사업 철수, 축소 동향 및 투자유치 시사점	2010.3
10-004	중국 위안화절상이 국내 FDI에 미치는 영향 분석	2010.3
10-005	'10년 1분기 미국·일본·유럽 대한투자현황 및 향후전망	2010.6
10-006	해외 주요국의 투자유치 관련 제도 및 정책 현황	2010.6
10-007	중국의 해외투자 동향 및 중국 투자유치 확대를 위한 정책 과제	2010.7

□ 외국인투자정책센터자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	중동 국부펀드의 동향 및 투자유치 전략	2010.10

□ KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010년 지역별 진출여건	2010.1
10-002	2010年 1000大 수출유망상품	2010.1
10-003	캄보디아 투자유의사항 가이드북	2010.1
10-004	KOTRA 중장기 경영전략 G-LEAD 2020	2010.1
10-005	프랜차이즈 해외진출가이드 (미국편)	2010.2
10-006	프랜차이즈 해외진출가이드 (중국편)	2010.2
10-007	프랜차이즈 해외진출가이드 (일본편)	2010.2
10-008	프랜차이즈 해외진출가이드 (베트남편)	2010.2
10-009	중국 지식재산권 관련 법령 및 규정집	2010.3
10-010	Living in Korea Q&A	2010.2
10-011	해외 전력시장 진출 가이드	2010.2
10-012	중동 · 북아프리카 비즈니스 & 문화 가이드	2010.2
10-013	[ITS]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-014	[바이오의약품]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-015	[태양광]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-016	2009 중국시장 진출확대사업 보고서	2010.2
10-017	2009 일본시장 진출확대사업 보고서	2010.2
10-018	중국 유사상품 및 서비스 구분표	2010.3

10-019	한-아부다비 비즈니스 포럼 종합 결과 보고서	2010.3
10-020	IPP(민자발전) 프로젝트 수주 가이드 (필리핀, 베트남, 인도네시아, 이집트, 케냐)	2010.5
10-021	주요국 Smart Grid 정책/시장 조사	2010.4
10-022	'09년 해외 외국인직접투자 동향	2010.4
10-023	그린리포트 (Vol 7. 2010 Spring)	2010.4
10-024	국내 금융기관의 해외 Network 2010	2010.4
10-025	주요국 정보통신 현황 - 유럽편	2010.4
10-026	주요국 정보통신 현황 - 미주편	2010.4
10-027	주요국 정보통신 현황 - 아시아/대양주편	2010.4
10-028	주요국 정보통신 현황 - 중동/아프리카/CIS편	2010.4
10-029	북미 온라인 대형 유통망 진출 전략	2010.4
10-030	2009 외국인투자옴부즈만 연차보고서	2010.5
10-031	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2009	2010.5
10-032	러시아 건설시장 진출가이드	2010.5
10-033	중동 소매유통시장 공략포인트	2010.6
10-034	주요산업별 국가 투자유치 경쟁력 분석	2010.6
10-035	주요산업별 FDI 프로젝트 동향	2010.6
10-036	우리기업의 업종별 해외투자지도	2010.6
10-037	SW수출강국도약-이스라엘성공사례분석	2010.6
10-038	2009년 북한의 대외무역동향	2010.6
10-039	중동CIS 의료기기 시장동향	2010.6
10-040	중동CIS 의약품 시장동향	2010.6
10-042	그린리포트(Vol 8. 2010 Summer)	2010.6

10-043	인도 주별 시장특성과 비즈니스 기회	2010.6
10-044	글로벌 IT 100대 기업 협력현황 분석(상)	2010.7
10-045	글로벌 IT 100대 기업 협력현황 분석(하)	2010.7
10-046	몽골 투자 가이드	2010.7
10-047	국가 및 산업 브랜드 맵	2010.6
10-048	2010 서울국제식품산업대전 개최결과보고서	2010.7
10-049	스위스 그린산업을 가다 2010	2010.8
10-050	국내주요기관 해외네트워크 2010	2010.9
10-051	2010년 중남미 보안시장 동향	2010.9
10-052	주요국 통신시장 진출가이드(상)	2010.9
10-053	주요국 통신시장 진출가이드(하)	2010.9
10-054	주요국 IT부품시장 진출가이드	2010.9
10-055	주요국 SW.정보보호시장 진출가이드(상)	2010.9
10-056	주요국 SW.정보보호시장 진출가이드(하)	2010.9
10-057	주요국 10대 유망 소프트웨어	2010.9
10-058	2009년도 Invest KOREA 연차보고서	2010.9
10-059	그린리포트(Vol 9. 2010 Autumn)	2010.10
10-060	부품소재 대일 수출 경쟁력 제고 방안	2010.10
10-061	외국인직접투자제도 안내	2010.11
10-062	외국인을 위한 법인설립 안내	2010.11
10-063	2010년 상반기 해외 FDI 동향	2010.11
10-064	해외진출종합가이드 (개정판)	2010.12
10-065	중동의 미개척 시장을 가다	2010.11
10-066	주요국 IT유통망 진출가이드	2010.11

□ 설명회자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010 세계시장진출전략 설명회	2010.1
10-002	2010 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2010.1
10-003	“물류센터를 활용한” 북미대형온라인유통망진출전략설명회	2010.3
10-004	세계 전력 시장 진출 설명회	2010.3
10-005	앞으로 5년, 미리보는 중국시장과 사업기회	2010.3
10-006	[ITS]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010.3
10-007	[바이오의약품]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010.3
10-008	인도 비즈니스 환경변화와 성공전략	2010.3
10-009	중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010.3
10-010	GATEII 글로벌 바이오기술 투자세미나	2010.3
10-011	KOTRA 중남미클럽 창립 포럼	2010.3
10-012	2010 글로벌 채용박람회	2010.3
10-013	KOTRA-Alibaba 온라인 한국 상품관 설명회	2010.4
10-014	제 2차 중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010.5
10-015	2010 춘계 글로벌 파워텍 연계 세미나	2010.5
10-016	GE 투자설명회	2010.5
10-017	Global Project Plaza 2010	2010.5
10-018	Global Project Plaza 2010 - Asia Session	2010.5
10-019	Solvay Venture Initiative	2010.6
10-020	인도 비즈니스 포럼 창립 세미나	2010.6
10-021	중국 노동환경의 변화에 따른 대응전략	2010.6
10-022	중동CIS 의료시장 진출 설명회	2010.6

10-023	중남미 클럽 2차 포럼	2010.6
10-024	<핵심고객 초청> 중남미 시장진출 설명회	2010.8
10-025	<핵심고객 초청> CIS 시장진출 설명회	2010.8
10-026	<핵심고객 초청> 인도.베트남 시장진출 설명회	2010.8
10-027	중남미 이러닝 진출전략 설명회	2010.9
10-028	Merck Venture Initiative	2010.9
10-029	KOTRA 중남미클럽 3차 포럼	2010.9
10-030	제 3차 중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010.9
10-031	EU 상표 · 디자인 출원 설명회	2010.10
10-032	Global Marine Tech 2010 세미나	2010.10
10-033	제 2회 국제 카본 포럼	2010.10
10-034	한-EU 그린산업 컨퍼런스	2010.10
10-035	제 2회 한-덴마크 신재생에너지 컨퍼런스	2010.10
10-036	2010 한-중 지재권(IP) 보호전략 포럼	2010.10
10-037	북미 · 유럽 온라인유통 설명회	2010.10
10-038	Green IT: Display/LED 2010	2010.11
10-039	신시장, 신기회 미개척 전략지역 투자진출 설명회	2010.11
10-040	중국, 베트남 해외투자전문가초청 설명회 개최	2010.11
10-041	제 3회 해외진출지원기관 워크샵 개최	2010.11