

# 글로벌 ICT 글로벌 인터뷰

정부가구/협회 인터뷰

파트너 인터뷰

개발사 인터뷰

## [말레이시아/비즈니스솔루션]

### Quocent

<https://quocent.com/>

Saswat Kumar Panda(CEO &amp; Founder)

LinkedIn: [linkedin.com/in/saswatpanda](https://www.linkedin.com/in/saswatpanda)

### Quocent

Quocent는 중소기업에 IT 컨설팅 서비스를 제공함으로써 디지털 혁신을 주도하고 있음. 숙련된 IT 엔지니어 팀을 구성하여 장기적으로 파트너십을 구축하여 중소기업의 성장을 도모함. 말레이시아의 비즈니스 솔루션 산업 및 스타트업 동향을 알아보기 위해 Quocent의 CEO이자 설립자인 Saswat Kumar Panda와의 인터뷰를 진행함

#### Q1. 귀사 및 귀사의 서비스에 대해 소개해 줄 수 있는지?

Quocent는 중소기업 및 대기업이 디지털 역량을 활용하여 혁신을 강화할 수 있도록 지원하는 턴키(Turnkey) 디지털 솔루션을 제공합니다. Quocent는 주로 인공지능(AI) 기능을 갖춘 새로운 시대의 플랫폼 Odo에서 ERP 솔루션을 제공하고, 고객을 위한 전담 팀을 설계하며, .net, PHP 및 기타 오픈 소스 플랫폼에서 비스포크 솔루션을 구축하는 동시에 데이터 분석과 관련하여 고객과 협력합니다.

✓ 설립연도	2021년
✓ 매출	100만 달러
✓ 직원 수	(비공개)
✓ 소재	말레이시아 쿠알라룸푸르
✓ 주요 서비스	<ul style="list-style-type: none"> <li>중소기업 대상 전략 컨설팅</li> <li>다양한 기술 제공으로 디지털 혁신 제공</li> <li>전문적인 인재 풀 제공</li> </ul>
✓ 서비스 제공 산업 분야	교육 및 e-러닝, 전자상거래 및 소매, 핀테크, 통신, 보험, 제조, 헬스케어, 라이프스타일, 배송 및 물류, 여행 및接客업, 식음료, 인사 및 법무 분야
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quocent - CEO 2011. 12 ~ 현재</li> <li>WEneurs Forum - Co-Founder 2022. 12 ~ 현재</li> <li>SykeFit Pvt Ltd - Chief Advisor, Business &amp; Technology 2020. 11 ~ 현재</li> <li>International Business Consulting, LLC - CTO 2020. 08 ~ 2023. 08</li> </ul>
Saswat Kumar Panda (CEO & Founder)	

## Q2. 말레이시아의 비즈니스 솔루션 산업은 어떤가요? 비즈니스 솔루션 산업에 있어서 말레이시아만의 특징이 있나요?

말레이시아는 디지털 트랜스포메이션에 대한 요구가 높고 잠재력이 크지만, 비용에 민감하고 커뮤니티 중심의 사고방식으로 기술 및 솔루션을 채택하는 시장입니다. 기업들은 거시적인 측면에서 결정을 내리는데 있어 정치적 생태계와 환경에 특별한 방식으로 의존하고 있기 때문에, 솔루션 제공업체는 이 점을 반드시 고려해야 합니다. 또한, 말레이시아 생태계의 장점은 기업 문화가 우호적인 제스처를 포함하고 있어, 기업이 현지인과 보다 쉽게 교류할 수 있습니다.

## Q3. 말레이시아 비즈니스 솔루션 업계의 트렌드와 이슈는 무엇인가요?

중소기업을 위한 비용 최적화 방안으로 구독 또는 SaaS 기반 모델이 점차 선호되고 있습니다. 기업 입장에서는 시각화, 데이터 웨어하우징, 분석 등을 포함하는 데이터 기반 솔루션이 급선무입니다. 앞으로 새로운 정치적 변화와 프로세스의 발전으로, 판매용역세(SST, Sales and Service Tax)가 물품용역세(GST, Goods and Service Tax)로 변경될 가능성이 있으며, 이에 따라 기업의 전자 인보이싱(e-invoicing) 통합과 같은 솔루션이 더욱 중요한 요구 사항이 될 것입니다.

## Q4. Quocent가 제공한 비즈니스 솔루션의 성공 사례가 궁금합니다.

1) 저희는 다수의 HR 프로젝트에 참여했습니다.

HR에서 이 솔루션은 HRD기업이 말레이시아 전역에서 교육 프로그램을 진행할 때 교육생과 강사 모니터링 시 활용할 수 있습니다.

2) 메사트(Measat)의 플래그십 프로그램 ConnectME에 대한 Odoo 기반 바우처 관리 시스템 효율화를 효과적으로 지원했습니다.

3) 핀테크 포트폴리오의 일환으로 모비페이(Mobypay)에 포스트페이 엔진을 성공적으로 제공했습니다.

4) 코로나로 적시에 인력을 확보하는 것이 어려웠던 튜토크(TuneTalk)를 위해 데브옵스 및 QA 전담팀을 설계했습니다.

## Q5. 주요 경쟁업체는 어디이며 다른 회사와 차별화되는 점은 무엇인가요?

아보스(Avows)와 텐타클(Tentacles) 등 많은 인도 기업들이 시장에서 어느 정도 자신들의 입지를 유지하고 있다고 생각합니다. 그러나 당사는 고객을 위해 장기적으로 지속 가능한 예산을 유연하게 계획하면서 구현과 인재 관리를 아우르는 하이브리드 서비스 모델을 도입하는 접근방식을 통해 발전을 이루어 왔습니다.

저희는 인도와 말레이시아 간의 협력을 강화하며 인도의 IT 생태계와 해외 협력을 말레이시아에 결합시키겠다는 계획도 갖고 있습니다. 뿐만 아니라 여러 명문 대학과 함께 연구 및 개발 계획을 추진하기 위한 양해각서를 체결함으로써 향후 대학을 솔루션

팀의 일부로 통합하는 새로운 작업 방식을 도입할 예정입니다.

**Q6. 한국 기업과 파트너십을 맺은 경험이 있나요? 없다면 다른 해외 기업과 파트너십을 맺은 경험을 공유해주시겠어요?**

아직 한국 기업과 파트너십 경험은 없지만 큰 관심이 있습니다. 인도 출신인 저는 한국의 운영 방식을 잘 이해하고 있으며, 한국 기업의 혁신과는 깊고 자연스러운 연결고리를 가지고 있습니다. AI, IoT 및 관련 분야에서 말레이시아 전역에 걸쳐 우리 제품의 가치를 높일 수 있는 제품 부문과 협력하는 것이 아주 좋은 기회가 될 것이라고 봅니다.

외국 기업과의 파트너십에 있어서는 인내심이 필요하며, 상호 지원의 중요성을 깊이 이해하는 관계 중심의 접근 방식이 요구됩니다. 일부 협력은 성공적이지만, 일부는 성공하지 못하고, 시간이 지나도 비즈니스의 이익을 가져오지 못하는 경우가 종종 있으며, 이는 시장 상황에도 좌우됩니다. 우리는 파트너십 경험을 바탕으로 올바른 기대치를 설정하고 충돌을 피하면서 함께 성장할 수 있는 지원적인 틀을 마련하는데 집중합니다.

**Q7. 한국 비즈니스 솔루션 기업이 말레이시아 시장에 진출하기 위해 준비하거나 고려해야 할 사항은 무엇인가요?**

말레이시아에서 사업을 전개함에 있어 한국 기업들이 가장 중요하게 준비해야 할 것은 Go-To-Market 전략입니다. 말레이시아의 노동 문화와 기업

환경은 대내외적 관점에서 독특하며 때로 복잡할 수 있기 때문에, 사전에 시장 전망을 면밀히 검증하고 유연한 접근을 통해 실험할 수 있는 여지를 마련해야 합니다.

한국 기업들은 가격에 민감하고 예측하기 어려운 의사 결정을 해야 하는 거시적 상황에 직면해 있습니다. 또한, 지방의 다수 지분 소유 또는 부미푸테라(Bumiputera) 지위가 우대받는 등의 공공 조달에서 특정 장벽이 존재하여, 판매의 관점에서 다루기 복잡한 어려움도 있습니다.

**Q8. 외국 기업은 말레이시아에서 공공 조달을 위한 정보를 어떻게 얻을 수 있나요? 조달에 참여할 때 유의해야 할 사항이 있을까요?**

공공 조달은 대체로 여러 포털과 각 부서에서 공고하는 입찰 과정을 통해 이루어집니다. 때때로 정부 측면에서 기업을 발굴하는 경우도 있기 때문에, 영업팀은 시장 내에서 유리한 시장 위치를 차지하기 위해 노력해야 합니다.

한국 기업은 참여하고자 하는 기관들과 사전에 긴밀하게 협력해야 합니다. 재무부(MoF)의 지위, 경영진(MD)의 지위, 그리고 인력 배치 능력은 이 과정에서 중요한 요소로 꼽힙니다.

현재 상황에서는 현지 기업들이 제공하지 않는 기술 및 솔루션에 대해 열린 입찰을 개설할 만큼 해외 기업이 현지 벤처에 비해 우선적으로 고려되고 있습니다. 그러나 참여를 위해선 재무부와 같은

기본적인 조건이 요구되며, 특히 유상 자본과 같은 요인은 매우 중요합니다. 하지만 대체로 적절히 포지셔닝된다면 아이디어와 참여에 대해 개방적인 태도를 취하는 문화를 갖고 있습니다.

### Q9. 말레이시아로 진출하려는 한국 기업에게 조언을 해주신다면?

시장 진출 전략 측면에서 철저한 준비와 올바른 제품-시장 조화를 찾는 것이 제 조언입니다. 또한, 가격 역시 시장에 성공적으로 진입하는 데 있어 매우 중요한 판단 기준이 됩니다.

기업들은 말레이시아의 대기 시간과 의사결정 문화를 인지해야 합니다. 여러 차례 현지를 방문하여 잠재 고객이나 대리점과 직접 대화를 나누고, 사전에

현지의 분위기를 파악하며, 외부의 인사이트에만 전적으로 의존하지 않는 유연한 접근이 중요합니다. 또한, 이 지역이 다문화적인 특성을 가지고 있으며 대부분이 무슬림라는 점, 업무 문화, 재무 SOP 등을 정의하는 데 있어 독특하고 강력한 방식을 가지고 있다는 점을 이해하는 것도 필수적입니다.

또한, 말레이시아 디지털 경제공사(MDEC, Malaysia Digital Economy Corporation), 말레이시아 투자 개발청(MIDA, Malaysian Investment Development Authority), 한국-말레이시아 관련 비즈니스 협의회, 말레이시아 외국 무역 개발 공사(MATRADE, Malaysia External Trade Development Corporation), 재무부(MoF, Ministry of Finance) 등은 협력을 고려해야 할 주요 기관들입니다.

해당 원고에 대해 사전 동의 없이 상업 상 또는 다른 목적으로 무단 전재·변경·제 3자 배포 등을 금합니다.  
또한 본 원고를 인용하시거나 활용하실 경우 △출처 표기 △원본 변경 불가 등의 이용 규칙을 지켜셔야 합니다.  
해당 원고의 내용은 집필자 개인의 의견으로 정보통신산업진흥원의 공식견해가 아님을 밝힙니다.