

NHN+쿠쿠박스 · 네이트닷컴+사이월드,

포탈 커뮤니티 활성화 방안 'M&A' 선택

최근 IT 업계 화두는 '기업간 인수합병'이다. 특히 커뮤니티 사이트로 부동의 1위를 차지하고 있는 싸이월드가 네이트닷컴에 새 동지를 틀었고, 지인 커뮤니케이션 톨로 인기몰이를 하던 '쿠쿠박스'는 분당의 작은 사무실을 접고, 테헤란밸리의 중심 스타타워 NHN의 품에 들어갔다. 주식교환 방식으로 이루어진 이들 M&A의 비용을 환상해보면 NHN은 12억에 쿠쿠박스를, 네이트닷컴은 100억원대에 싸이월드를 인수한 것으로 알려지고 있다. 검색서비스로 성장한 NHN과 '네이트온'으로 메신저 시장에 뛰어든 네이트닷컴. 이들 기업들이 적지 않은 비용을 투자해 보강하고자 했던 것은 강력한 '커뮤니티'였다. 합병되면서 CEO에서 각 기업의 커뮤니티 사업본부를 맡게된 SK커뮤니케이션즈의 이동형(38) 본부장(전 싸이월드 사장)과 NHN의 형용준(34) 본부장(전 쿠쿠커뮤니케이션즈 사장)을 만나 앞으로 계획에 대해 들어보았다.

취재 김진경 기자 / 사진 한정수 기자

지난 6월 2일 포탈사이트 네이트닷컴(www.nate.com)을 운영하는 SK커뮤니케이션즈(주)가 커뮤니티서비스 업체인 싸이월드(www.cyworld.com)를 합병했다. SK커뮤니케이션즈는 지난달 2일 오전 이사회를 열어 싸이월드와의 합병을 결의하고 공정거래위원회에 기업결합 신고를 한다고 발표했다. 오는 8월 합병이 완료되면, SK커뮤니케이션즈의 대주주인 SK텔레콤의 지분율은 89.9%에서 82.8%로 변동되며, 현재 싸이월드의 주식 90%를 가지고 있는 IMM창업투자는 SK커뮤니케이션즈의 주식 7.8%를 보유하게 된다. 주식스왑 방식이기 때문에 금액은 정확치 않지만 100억원대를 넘어설 것이라는 게 업계 관계자들의 얘기다.

NHN 또한 쿠쿠박스를 품에 안고 커뮤니티 시장공략에 나섰다. NHN(www.naver.com)은 쿠쿠박스(www.kukubox.com) 운영업체인 쿠쿠커뮤니케이션(공동대표 신동운·형용준)을 인수했다. NHN이 쿠쿠커뮤니케이션 발행주식(액면가 5000원) 4만주 전량을 주당 3만원(인수금액 총 12억원)에 인수했다.

NHN은 이를 통해 쿠쿠박스 플랫폼에 네이버의 검색, 게임, 메일, 뉴스 등의 콘텐츠를 결합한 형태의 '데스크톱형 포탈'을 구현하고 쿠쿠박스의 지인 네트워크를 바탕으로 커뮤니티 서비스 공략을 본격화한다는 계획이다.

'검색'의 네이버, '메신저'의 네이트닷컴 진검승부

NHN은 그동안 검색 포탈로 출발한 만큼 다음, 드림위즈 등 다른 포탈이 강점을 갖고 있는 동호회, 클럽 등의 커뮤니티 서비스가 없었으나 이번 인수를 통해 차별화된 서비스가 가능할 것으로 기대하고 있다. NHN은 이에 앞서 P2P형 지식검색 서비스인 '지식iN'을 통해 간접적인 커뮤니티 모델을 구현하는 등

커뮤니티 서비스에 관심을 보여왔다. NHN은 앞으로 하반기 출시될 무선 및 영·일문판 쿠쿠박스 버전을 네이버의 해외 비즈니스에 적극 활용할 방침이다. 네이트닷컴은 라이코스코리아 등을 합병하면서 덩치를 키웠지만 아직 포탈 순위에서 다음, 네이버, 야후 3강 구도를 깨지 못하고 있는 상황. 하지만 이번 싸이월드와의 합병에 거는 기대는 남다르다. 충성도 높은 회원을 바탕으로 안정적인 트래픽을 확보하고 이를 통한 광고, 전자상거래, 유료 콘텐츠 등 매출 증대를 기대하고 있다. 특히 싸이월드의 '미니홈피' 서비스와 네이트닷컴의 '네이트온' 등 양사의 커뮤니티와 커뮤니케이션 톨을 효과적으로 확대시켜나갈 수 있는 발판을 마련했다는 데 의미를 두고 있다. 또한 무선서비스 이용률이 높은 10~20대를 대상으로 관계형 커뮤니티를 확장함으로써 네이트닷컴에서 강점으로 내세우고 있는 강력한 유무선 연계 커뮤니티 서비스의 기반을 마련하며 선도적인 역할을 기대할 수 있게 됐다.

CEO에서 본부장으로 재격돌

커뮤니티에 강점을 보이며 업계에서 합병 1순위로 꼽혔던 '쿠쿠박스'와 '싸이월드'. 쿠쿠박스의 형용준 사장과 싸이월드의 이동형 사장은 각 포탈의 커뮤니티 사업본부를 맡으며 '진검승부'를 벌이게 됐다. 싸이월드 이동형 사장은 "싸이월드 직원 20여명은 전원 고용 승계됐으며, 싸이월드는 서비스와 브랜드 등 사이트는 독립성을 유지하며 운영돼, 서비스를 이용하는 데엔 별도의 영향을 미치지 않을 것"이라고 말했다. 또 "커뮤니티 특성상 브랜드와 서비스가 달라지면 회원들의 동요와 이탈이 예상돼 싸이월드 브랜드와 서비스, 인력유지를 매각조건으로 내세웠다"며 "최상의 서비스를 유지하는 조건이 있기 때문에 네이트닷컴도 흔쾌히 동의했다"고 덧붙였다.

싸이월드는 99년에 설립된 커뮤니티서비스 업체로, 오픈 이후 인맥중심의 '관계형 클럽 서비스'로 주목을 받아오다, 지난해 블로그 개념을 도입한 신개념 커뮤니티 서비스인 '미니홈피'를 통한 충성도 높은 트래픽과 미니룸 아이템 판매 등 자체 유료매출의 증대로 안정적인 수익기반을 확보해가고 있다. 현재 실명 회원수 300만명, 커뮤니티 40만개 등 로열티와 활동성 높은 회원을 확보하고 있으며, 특히 우수한 개발, 운영능력을 보유하고 있다는 점에서 업계에서 가장 매력적인 커뮤니티

사이트로 평가받아왔다. 하지만 네이트닷컴과 싸이월드의 합병이 투자비용만큼의 성과를 거둘 수 있을지에 대해서는 미지수라는 의견도 적지 않다.

싸이월드 핵심멤버의 NHN 행

그 근거는 싸이월드 핵심멤버들의 NHN행 결정 때문. 싸이월드의 핵심멤버였던 이람 팀장이 NHN의 커뮤니티 사업부 데스크포스팀 합류하면서 나온 얘기.

NHN의 커뮤니티 침투 전초기지 쿠쿠박스가 해낸다!

NHN 커뮤니티 사업본부 형용준 본부장(전 쿠쿠박스 공동대표)



NHN과의 협상과정에 대해 얘기해 달라.

협상이 마무리되기까지 3개월간 NHN과 M&A 협상을 진행하면서 협상력이 떨어졌다. 회원수의 증가세가 둔화되었으며, 자본력이 뒷받침해주지 않았기 때문이다. 2002년 10월 웹 기반 주소록 자동관리 프로그램인 '쿠쿠박스'를 선보이며 서비스 8개월 만에 무려 90만명의 회원을 확보해 여러 업체로부터 합병에 대한 제안을 받았다.

쿠쿠박스가 왜 인기인가.

쿠쿠박스는 이메일주소와 전화번호 등을 편리하게 관리할 수 있는 자

동 주소록 관리 프로그램이다. 친구들의 연락처 정보를 자동으로 입력하고 수정해 주는 웹기반 소프트웨어로 홈페이지에서 해당 SW를 다운로드해 설치와 등록을 마치면 인스턴트메신저처럼 실시간 연동이 가능하다. 특히 사용자 PC에 설치된 MSN메신저, 아웃룩익스프레스, 아웃룩, ICQ 등의 주소를 자동으로 인식할 뿐 아니라 엑셀 파일에 입력된 주소까지도 인식하며 친구들에게 초대 메일을 발송해 쿠쿠박스를 설치토록

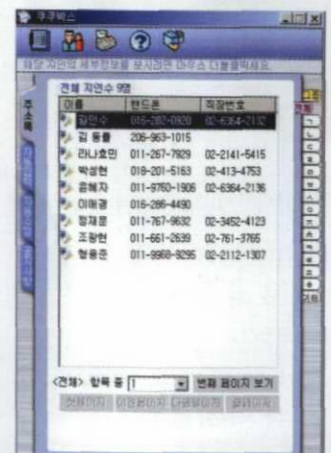
하면 상대방이 주소나 인적사항을 입력하는 즉시 변경내용이 실시간으로 인식된다. NHN이 지향하는 데스크톱 포탈의 커뮤니케이션 톨로 가장 적합하다는 평가를 받았다.

해외시장 진출에 대한 구체적인 계획은 수립되었는가.

NHN의 커뮤니티 정책 안에서 해외 시장 진출 등 구체적인 방법에 대해 고민할 수 있게 됐다. PIMS 기능을 무료로 제공해 미국 등 해외시장에 침투한다는 전략이다. 누가 먼저 하느냐가 굉장히 중요하기 때문에 마음이 급하다. 야후코리아와의 합병 논의 과정에서 야후 본사에서 이와 유사한 서비스를 기획하고 있다는 것을 알게됐다. 누가 먼저 깃발을 꽂는가가 관건이다.

비슷한 시기에 설립했던 싸이월드가 네이트닷컴과 합병했는데 소감은.


싸이월드의 기술력은 타 IT기업 CTO 인정하는 바다. 강점이 있는 기업임에는 분명하다. 다만 네이트닷컴과 어떻게 조화를 이뤄 시너지 효과를 내느냐가 관건이 될 것으로 본다.



IT업계 한 관계자는 “이동형 사장이 이람 팀장을 끝까지 설득했지만 이람 팀장은 NHN 행을 결정했다”며 “이동형 사장은 CEO로서 관리자의 역할에 더 강점이 있으며, 신규 서비스 기획에 대한 아이디어는 이람 팀장에게서 나왔는데 앞으로 싸이월드 서비스는 어떻게 발전해 나갈지 궁금하다”고 말했다.

쿠쿠박스 또한 형용준·신동운 공동대표 외 6명의 직원이 전원 고용 승계됐다. 현재 NHN은 기존의 커뮤니티 사업부와

쿠쿠박스, 그리고 전 싸이월드 기획을 맡았던 이람 팀장 입사 후 이들 각각을 어떻게 조화롭게 묶어 시너지 효과를 내느냐가 고심하고 있다고 한다.

형용준 사장은 “쿠쿠박스는 데스크톱 포털 커뮤니케이션 툴로 NHN 커뮤니티 서비스의 앞단에 서게 될 것 같다”며 “대한민국의 AOL과 같은 서비스로 발전시킬 것”이라고 포부를 밝혔다. 

네이트닷컴, 싸이월드와 합병으로 포털 1위 야심

네이트닷컴 커뮤니티 사업본부 이동형 본부장



어떤 계기로 네이트닷컴과의 합병에 이르게 되었는가.

2002년 8월 이후 포털로 자본과 인력이 집중되는 현상이 극심해지고 있었다. 투자자를 찾았지만 투자하겠다는 분위기는 전혀 찾아볼 수 없었다. 그래서 M&A 쪽으로 가닥을 잡았던 것이다. 모바일 시장의 성장세를 봤을 때 SK텔레콤의 인프라를 최적화해 사용할 수 있는 SK커뮤니케이션즈가 가장 매력적이었고, 조건도 가장 좋았다.

CEO에서 본부장으로 자리가 바뀌었는데 소감은 어떤가.

특별히 달라진 건 없다. 여러 주주들에게 기업경영에 대해 설명해

야 했지만, 이제 사장님 한분에게만 사업계획에 대해 보고하면 된다.

사이트 통합업이 개별적으로 서비스한다면 시너지효과를 볼 수 있겠는가.

NHN의 '네이버'와 '한게임'이 분리해서 성공한 사례가 있지 않은가. 고객들의 선택에 따라 달라질 것이다. 1등끼리 합치면 1등이 될 수 있지만, 싸이월드와 네이트닷컴은 아직 각 분야에서 1위를 차지하지는 못하고 있다. 그렇기에 2개의 사이트가 합한다고 1위가 되지는 않을 것이다. 각각 장점을 살리면서 더욱 성장시킨 후 적절한 시점에 합치게 될 것이다.

싸이월드 자체적으로 성공할 수 있을 것으로 보는데.

지난해 블로그 개념을 도입한 신개념 커뮤니티 서비스인 '미니홈피'를 통해 안정적인 수익기반을 확보해 가고 있다. 현재 실명 회원수 300만 명, 커뮤니티 40만개 등 로열티와 활동성 높은 회원을 확보하고 있으며 특히 우수한 개발, 운영능력을 보유하고 있다는 점에서 업계에서 가장 매력적인 커뮤니티 사이트로 평가받아 왔다. 사람, 정보, 거래를 풍부하게 하는 것이 커뮤니티 활성화의 목표이다. 싸이월드의 '미니홈피'는 그런 측면에서 성공적이라고 자평한다.

네이버와 쿠쿠박스의 합병에 대해 평가한다면.

네이버는 정보 거래 등의 콘텐츠는 활발한데 사람이 부족하다는 단점이 있다. 쿠쿠박스와 합병은 커뮤니케이션 통합 툴의 확보라는데 의미가 있을 것이고, 아직 기본적인 기능이 있는 쿠쿠박스를 어떤 형태로 발전시키느냐에 따라 합병에 대한 평가가 달리 나올 것이라고 생각한다. 네이버는 오픈된 커뮤니티 형태로 발전해 왔으며, 앞으로도 개방형 커뮤니티를 지향하지 않을까 싶다.

앞으로 계획은 무엇인가.

세이클럽은 아바타로 커뮤니티를 활성화했고, 리니지는 싸우면서 커뮤니티를 형성하고 있는 것이다. 커뮤니티의 목적에 맞는 유료서비스가 계획될 것이다. 커뮤니티 자체가 아닌 부가서비스로 수익모델을 창출할 것이다. 아직까지 IT업계에 '절대강자'는 없다고 본다. '깜짝 스타'가 나타나고 있는 것은 아직 불안정하다는 것을 의미한다. 장기적인 승산은 합리적 경영에 있다고 본다. SK커뮤니케이션즈의 장점과 싸이월드의 장점이 잘 결합하면 '포털' 이든 '커뮤니티' 분야이든 1위를 차지할 수 있다고 자신한다.

한국소프트웨어진흥원, 고현진 신임 원장 체제 출범



고현진 원장 체제의 한국소프트웨어진흥원(KIPA)이 정식 출범했다.

KIPA는 지난달 4일 서울 역삼동 라마다르네상스호텔에서 이사회를 열고 이단형 2대 원장의 후임으로 고현진 전 한국마이크로소프트 사장을 신임원장으로 선임하는 안건을 만장일치로 통과시켰다.

한국IBM의 임원과 한국마이크로소프트 대표이사 등 세계적인 다국적기업 경영인 출신인 고 사장이 SW 진흥의 핵심 정부기관인 KIPA 원장으로 선임된 것은 이제까지의 정서상 파격 인사라는 지적이 많다.

이에 대해 고 신임원장은 "현업에 있던 사람으로 시장원리에 대해 잘 이해하고 있다는 점을 정부에서 높이 산 것 같다"며 "행정정보보다는 실무자로서 소프트웨어 산업의 국제화, 내실화, 규모의 경제를 실현할 수 있는 효과적인 소프트웨어 지원책을 곧 내놓겠다"고 포부를 밝혔다.

실제로 KIPA는 내부적으로 정통부가 선정한 9대 신사업 중 콘텐츠, 임베디드소프트웨어, 텔레매틱스 등 세 가지를 역점 사업으로 가져가 참여정부의 신성장동력 발굴을

위한 실무지원기관으로서 적극 활동하겠다는 목표를 세워 놓고 있다.

IT전문인력 양성사업의 경우 정보통신연구진흥원(IIITA)에 이관하되 소프트웨어 전문인력양성사업은 그대로 유지해 나가기로 했다. 특히 KIPA는 임베디드소프트웨어와 시스템온칩(SoC) 산업활성화를 위해 한국전자통신연구원(ETRI) 등 정부 각 산하기관에 흩어져 있던 지원 사업을 모아 KIPA에서 총괄 관장하기로 했다.

넷마블 신임 대표이사에 노병렬 부사장



게임포털 넷마블은 지난달 20일 이사회를 열어 노병렬(44) 부사장을 신임 대표이사로 선임했다고 밝혔다.

노 대표이사는 일본과 한국 후지쓰에서 14년간 게임과 인터넷 사업 등을 담당했으며, 회사 창립 초기인 2001년 4월

전문경영인으로 영입돼 창업주 방준혁씨와 함께 회사를 이끌어 왔다.

회사 창립 이후 사장직을 맡아 온 방준혁 씨는 대표이사직에서 물러나 서비스 기획 담당 이사로 활동하게 된다.

넷마블 관계자는 "방 사장은 1년 전부터 넷마블이 어느 정도 성장하면 전문경영인에게 대표이사 자리를 물려주고 자신은 온라인 마케터의 역할에 충실하겠다고 공언해 왔다"며 "플레너스와 합병 때문에 대표이사 교체에 미뤄왔으나 합병 작업이 마무리 단계에 이르렀기 때문에 오늘 교체를 결의했다"고 설명했다.

넷마블과 플레너스의 합병회사는 플레너스의 김정상 대표이사와 넷마블의 노병렬 대표이사 등 전문경영인 2명의 공동대표 체제로 운영되며 영화사업과 인터넷사업을 할 것으로 안다고 이 관계자는 덧붙였다.

브리지텍, 최용호 전 인텔아시아 임원 영입



통합망 솔루션 전문 기업을 지향하는 브리지텍이 사업영역 확대 및 마케팅 강화를 위해 전 인텔 아시아 퍼시픽(싱가폴 소재) 통신사업자 시장 담당 임원을 역임한 최용호(42) 씨를 부사장으로 영입했다.

최용호 부사장은 인텔 아시아 퍼시픽, 젯스트림, 패러다임 네트워크 등 다국적 선도 기업의 아시아 핵심 경영진으로 일해 왔으며, 해외 이주 이전에는 인텔 다이얼로직 한국 지사장 및 삼보컴퓨터, 삼보정보통신에서 전략마케팅, 사업개발 담당 임원으로 근무한 바 있다.

브리지텍은 최부사장 합류 이후 대대적인 조직 개편, 업무 개선 및 조정을 실시해 4개 중점 핵심기술의 단계적 확보를 통해 기존의 '금융권 CTI 최강자' 라는 이미지에서 '통합망 솔루션 전문 기업'으로 기업을 변신시킨다는 계획이다. 브리지텍은 최용호 부사장 영입을 계기로 사업영역 확대 및 마케팅 강화를 통해 금년 매출목표를 전년 대비 130% 이상 성장한 300억원으로 잡고 있으며, 5월말 기준 수주금액이 130억원을 상회하고 있는 것으로 알려졌다.