

고객기업 가치 높이는 최고의 파트너 되겠다

모바일 시장 진출로 유무선 토털 솔루션 기업 변신 ... 기업용 시장 진출 장기적 목표



문기현 사장

직원 수 40명에 연간 매출액 25억원 규모인 벤처기업 네트빌은 그간 많은 부침을 겪어 왔다. 지난 96년 설립되자마자 국내 최초로 넷오피스(NetOffice)라는 인터넷 그룹웨어 솔루션을 출시해 시장의 주목을 받았고, 이후 98년에는 웹 게시판 구축용 저작도구 넷BBS를 출시했다. 이후 2000년까지는 여느 벤처기업들이 그랬듯 '황금시대'를 누렸다. 99년 4월 중소기업청으로부터 벤처기업으로 선정된 데 이어, 7월에는 정통부로부터 우수 신기술 지정업체로 선정되면서 그해 중국 China.com-(ION Global)으로부터 200만달러의 투자를 유치하기도 했다.

지난 1996년 설립돼 최고의 인터넷 커뮤니티 솔루션 업체로 성장한 네트빌이 최근 기업변신을 꾀하고 있다. 유선 인터넷 기반 솔루션 기업에서 유무선 토털 솔루션 기업으로의 변신이 그것이다. 이 회사는 지난해말부터 추진해 왔던 모바일 콘텐츠 퍼블리싱 툴 MobPub의 시제품 개발을 최근 완료하면서 이 솔루션을 기업의 새로운 핵심솔루션으로 내세우겠다는 계획이다. 끊임없는 변화와 도전으로 새로운 시장을 만들어가고 있는 네트빌을 찾았다. 취재 신종훈 기자 / 사진 이해성 기자

2000년 11월 발표한 자바(JAVA)기반 대용량 커뮤니티 솔루션 e-Mate는 지금까지도 네트빌의 핵심 솔루션이자 국내 최고의 커뮤니티 솔루션으로 인정받고 있다. 네트빌의 문기현 사장은 "IT시장이 2000년 즈음 황금기를 맞이하면서 네트빌도 무엇이든 할 수 있다는 자신감에 넘쳐 있었다"고 말했다.

하지만 끊임없이 성장하던 네트빌이 어려움을 맞이 시작한 것은 2001년부터. 전세계적으로 IT시장이 침체되기 시작하고, 국내에선 벤처거품이 걷히기 시작하면서 투자처는 물론 매출마저 줄어들기 시작했다. 특히 야심차게 개발했던 CMS 솔루션 e-Xpresso가 경기침체의 영향을 받아 부진하면서 그해 이 회사는 9억원의 적자를 기록했다. 문기현 사장은 시장에 대한 새로운 분석을 통해 사업다각화를 시도했고, 그 결과로 e-SI사업에 진출하

게 됐다. 이는 2002년 무선 SI사업 진출로 이어지면서 SI사업은 현재 네트빌 매출의 약 40% 가량을 책임지고 있다.

2002년 11월 기존의 e-Mate 솔루션에 CBD 기반 유무선 통합 기능을 가미한 e-Mate 3.0을 출시하면서 네트빌은 새로운 기회를 맞이하게 됐다. 제품에 대한 시장 반응도 좋았지만 그해 12월 정통부와 문광부가 공동으로 추진한 디지털문화콘텐츠 기술개발사업의 주관연구기관으로 지정된 것이다.

이러한 과정을 통해 적자였던 손익계산서는 지난해 흑자로 돌아섰고, 올해부터는 멀티미디어 커뮤니티 기능을 강화한 e-Mate의 판매 호조와 새롭게 진출한 NJDF(Netville Java Development Framework) 기반 CBD 사업 등으로 인해 매출이 더욱 늘어날 것으로 기대되고 있다.

모바일 서비스 위한 퍼블리싱 툴 개발

이 회사가 지난해말부터 개발에 나선 MobPub은 다양한 모바일 단말 시뮬레이터를 포함하는 모바일 콘텐츠 퍼블리싱 툴로, 이 툴이 완성될 경우 모바일 서비스 업체들은 개발에 신속성을 기할 수 있고 유지보수에 소요되는 비용도 대폭 줄일 수 있게 될 전망이다. 특히 무선서비스를 XML 기반으로 제작할 경우와 XML과 XLST를 통해 데이터와 표현의 분리를 통한 무선서비스를 제공할 경우, 무선단말기의 특성 DB가 필요한 경우, WML 시뮬레이터가 필요한 경우, 무선서비스용 CMS를 개발하고자 하는 경우 등에서 이 툴의 활용성이 매우 높다고 문 사장은 설명했다.

문 사장은 "MobPub은 XML에 기반한 무선서비스의 통합개발환경이라는 측면에서 기존의 기술을 한단계 업그레이드한 것"이라며 "기존의 방식들이 최적화의 과제에서 한계를 노출하고 있어 이를 극복하는 새로운 시도로서 경제적 가치가

높다"고 덧붙였다. 지난해 12월부터 개발에 들어간 이 솔루션은 지난달 시제품 개발이 완료됐고, 현재 시제품의 기능 미비점을 보강중이다. 이와 함께 넷빌은 이달부터 기존의 고객사들을 대상으로 시제품의 시연회 및 베타테스트를 진행할 예정이며, 내년 2월까지 상용화 제품을 완성한다는 계획이다. 문 사장은 "무선상에서 WML, cHTML, HDML, mHTML 등 모든 프로토콜을 시뮬레이션 하는데 시간상의 제약이 많아 현재는 WML 시뮬레이터만 개발된 상태"라며 "올해 말에서 내년초까지 계획하고 있는 상용 완제품 개발시에는 cHTML, HDML 등 타 프로토콜도 지원할 수 있도록 하겠다"고 밝혔다.

기업용 솔루션 시장 진출 등 다변화 노력 기울여

넷빌은 올해 MobPub을 비롯한 무선시장 외에 새로운 시장으로의 진출도 모색하고 있다. 비즈니스인텔리전스(BI) 솔루션 전문기업인 브리오소프트웨어와의 제휴를 통한 기업용 솔루션 시장 진출

이 그것으로 이 회사는 지난 4월 브리오와 솔루션 공급계약을 체결했다.

미국 최대의 BI 솔루션업체인 브리오는 지난 89년 미국 캘리포니아주 산타클라라에서 설립돼 현재 전세계 10개국에 지사를 두고 있다. 이 회사는 포천지가 선정한 1,000대 기업의 55%를 고객으로 확보하고 있으며, 국내에는 지난 7월 지사를 설립했다. 문 사장은 "지금 당장은 아니지만 장기적으로는 기업용 솔루션 시장에 진출하는 것이 목표"라며 "브리오의 BI 솔루션은 세계 최고 수준의 제품으로 넷빌에게 좋은 기회가 될 것으로 본다"고 말했다.

넷빌은 이러한 새로운 시장으로의 진출과 함께 기존에 강점을 갖고 있는 커뮤니티 솔루션 e-Mate에 대한 영업도 늦추지 않을 계획이다. 지난해 11월 출시된 e-Mate 3.0에 유무선 연동 및 멀티미디어 기능을 강화한 e-Mate 4.0은 CBD 기반으로 개발돼 시스템의 유지와 보수가 용이하고 고객에게 필요한 기능만을 제공할 수도 있다. 특히 기존 커뮤니티와의 차별화를 위해 아바타 지원, 그림게시판, 주크박스 등 멀티미디어 요소를 강화한 것이 특징이다.

이 회사는 또 최근 대학가를 중심으로 점차 반응이 높아지고 있는 e-강의실 솔루션 판매에도 지속적으로 노력할 계획이다. e-강의실은 사이버상에서 학생과 교수, 동문간 커뮤니케이션의 장을 제공해 릴레이션(Relation)을 형성할 수 있도록 하는 솔루션으로 채팅과 커뮤니티, 사이버강의 등을 가능케 한다.

문 사장은 "그간 어려움을 겪으면서 조직이 축소되는 등 아픔도 겪었지만 지속적인 변화와 꾸준한 서비스로 새로운 넷빌을 만들어 나가겠다"며 "고객기업의 가치를 높일 수 있는 최고의 파트너로 자리잡기 위해 노력하는 넷빌을 지켜봐 달라"고 당부했다. 

