

# 나날이 '더 좋은 날' 되는 온라인 산업의 최강 리더

다날 박성찬 대표

## 다날 5857

주황색와이셔츠를 입은 다날 박성찬 대표가 자리에 앉자마자 휴대폰이 울리기 시작한다.

5857벨소리를 서비스하는 회사 대표는 무슨 노래를 선곡했을까? 그러나 연이어 울리는

갓가지 곡목들을 맞추어내기란 애초에 무망한 일이었다.

한때 거리의 리어카에서 트는 곡들이 바로 히트로 이어진 적이 있었다. 그러나 요즘은 얼마나 많은 벨소리 다운로드 수를 기록하는지 살피는 것이 에두름 없는 가장 확실한 히트예감법이 되었다.

청소년과 대학생들의 유행이란, 그렇게 급변하는 것이다. 결국 유행을 '따라 잡는다'는 것만으로는 부족하다. 유행을 '살아야만' 하는 것이다.

5857벨소리뿐만 아니라, 휴대폰 결제시스템 '텔레디트'로 가파른 성장을 이룬 다날의 박 대표. 그를 일러 '유행을 사는 사람'으로 부르는 것만큼 요즘 아이들 말로 '딱'인 것은 없다.

박 대표에게는 흰색 와이셔츠가 없다. 칼라풀하고 역동적인 캐주얼 복장이 그에게 잘 어울린다는 것은 평균연령 28세의 젊은 회사의 리더로서 무척 다행한 일이다. 아니, 이것은 전도된 생각이다. 리더의 스타일이 회사의 스타일을 결정짓는다고 한다면 말이다.

"다날은 재밌는 회사입니다."

젊은 직원들이 오가는 모습을 가리키며 박 대표가 말한다. 특 시원스럽게 터진 로담코 타워빌딩 11층에는 지금 물고기메의 헤엄 같은 활력이 넘실거리고 있었다.

"이사한지 얼마 되지 않아서이기도 하지만, 원래 우리 직원들이 좀 바쁩니다. 모두 '돈버는 습관'이 들어 있어서 말이지요. 재미만 있다

면 습관이 되는 건 당연하잖아요?"

다날은 온라인 콘텐츠기업으로서 처음으로 테헤란 벤처벨리에 입성했다. 이것은 매우 상징적인 일이라고 할 수 있다. 어쩌면 박 대표는 상징을 만들어냄과 동시에 상징해독자의 역할을 떠맡고 있는 건지도 모르겠다.

그것은 앞서가는 자의 숙명일 것이다. 인터넷 유료화의 실제적인 중요성은 그의 손으로 만들어진 텔레디트 시스템이 출현하기를 기다려야 했다고 해도 과언이 아니다.

다날의 모든 사업들은 의미가 고정되어버린 명사가 아니라 현재 진행형이자 생성중인 동사의 모습을 하고 있다. 당장, 몇 개의 콘텐츠업체가 뒤쫓아 이사해온 것은 무엇을 뜻하는가?

## 기회의 땅, 콘텐츠 산업

"콘텐츠는 기회의 땅입니다. 네트워크 망은 갈수록 더 좋아지고 광대해질 겁니다. 그 안에서 '노는 것'이 바로 콘텐츠입니다. 콘텐츠를 개발하지 않으면 네트워크도 망하게 마련이라는 점, 여기엔 심각성마저 있어요."

콘텐츠 부문의 잠재력을 일찌감치 예상한 결과, 이미 엔터테인먼트 부문에서는 거의 티브와 라디오의 영향력에 버금가고 있는 모바일 콘텐츠시장에서 선두자리를 다룰 수 있게 되었다.

장나라 등 스타와 손잡고 본격적으로 특화된 서비스송출을 시작함으로써 콘텐츠 산업의 방향타 역할을 하고 있는 것이다.

콘텐츠산업이야말로 우리나라의 문화를 바꾸는 가장 큰 힘이 될 것이며 문화의 힘이야말로 국력이라고 그는 믿고 있었다.

앞으로 교육 콘텐츠 시장의 문을 두드릴 구상을 밝힌 그는 콘텐츠 협회의 회장을 맡고 있기도 하다.

박 대표와 다날은 무선인터넷기업 역사를 압축하고 있다. 초창기 벤처기업 인사들이 첫 번째 수련회를 가졌을 때를 그는 잘 기억하고 있었다. 지금은 사라진 회사도 있지만 초라했던 그 모임의 멤버들이 지금은 모두 벤처 기업의 별이 되어 있다. 또 오랜 시간 동고동락했던 한게임 김범수 대표나 네오위즈 박진환 대표와는 지금도 '회사나 일 이야기만 빼고' 어떤 이야기도 다 하는 사이다.

메일링 서비스를 처음 제안 받았던 것도 박 대표였다고 한다.

그러나 많은 자본을 투입하는 것에 비해 당장의 수익이 없다고 여겨졌을 때, 주저하지 않고 새로운 영역을 찾았다.

그래서 찾은 것이 뼈빠와 무선인터넷부문. 어느새 고락을 같이하며 성장해온 옴니텔, 지오소프트 등 무선인터넷 솔루션업체들의 만형 뺨이 되어 있었다.

### '텔레디트' 개발로 인터넷유통화 물꼬

"당장 수익이 나지 않으면서 CEO라 자처하긴 어려웠어요. 사실 벨 소리가 '터지기' 전엔 펀딩도 받지 않았어요. 펀딩을 받아서 회사를 키울 수도 있었지만 돈이 되는 쪽으로 재빨리 치고 나가는 게 중요하다고 생각했습니다. 사실 펀딩을 받는 문화가 벤처시장을 왜곡한 게 많잖아요, 그런 면에서 휴맥스처럼 스스로 제품 만들고 수출하는 회사가 자랑스럽습니다. 제 성격이 그래요. 빨리 많이 벌고 많이 나눠 주는 게 좋은 거잖아요."

그의 이러한 성격이 인터넷 유통화의 물꼬를 터뜨린 텔레디트 시스템 개발로 이어지게 한 것 아닐까?

"수출을 많이 했다거나 한 것은 아직 아니지만, 자본을 원활하게 돌게끔 한 역할을 했다는 것은 자랑스러운 일입니다."

그도 그럴 법한 것이, 박 대표가 휴대폰 결제 시스템을 만들기까지 싸워나가야 했던 장벽들이란 거의 절망적으로 여겨지는 것들이었기 때문이다. 가입자 수를 늘이는 것이 절대목표였던 닷컴 기업계의 풍토, 소규모의 회사가 어찌 금융여신을 할 수 있느냐며 소액결제시장을 뺏길까 거세게 반대했던 카드회사들, 또 정보통신부의 규제 같은 것들을 혼자 힘으로 뚫어나가야 했던 것이다.

그런 난관 끝에 태어난 휴대폰 결제 시스템 솔루션이 이제는 외화를 벌어들일 효자가 될 모양이다.

그런 난관 끝에 태어난 휴대폰 결제 시스템 솔루션이 내수시장에서 폭발적인 성장세를 거듭했고 이제는 해외수출 계약을 앞두고 있으니 박 대표의 감회가 남다를 듯하다.

"국내에서 수위 자리를 놓치지 않는 것이 중요합니다. 어느 중국 통신기업체 같은 경우는 제발로 찾아와 요즘은 제집 드나들 듯이 하고



있어요. 우리 시장에서 이기는 것이 자연스럽게 수출길을 여는 길이 되는 거죠."

그는 국내에서 수위자리를 놓치지 않는 것이 더욱 중요하다고 생각하고 있었다. 그렇게만 된다면 이번에 제 발로 찾아온 중국의 어느 통신회사처럼 수출길은 자연히 열릴 것이기에 말이다.

박 대표는 사람에 대한 사랑과 열정을 유난히 강조했다. 업계 인사들과의 끈끈한 교분은 잘 알려져 있는 사실이거니와 직원들과의 유대감이 딱 공고하다.

홍보실장의 귀뜸에 의하면 잠실운동장을 빌려 체육대회를 벌이고 근사한 호텔 뷔페 회식 등으로 '직원 기 살리기' 붐을 주도했던 장본인이라고 한다. 실제로 박 대표는 끊임없는 사내외 이벤트로 언론면을 장식해온 단골손님이다.

### 젊은 꿈을 자라게 하는 회사

"경기가 침체될 때도 회사가 어려울 때도 물론 있을 수 있지요. 인생이 그렇듯이 그 어려움을 겪으며 이겨내는 데 보람이 있을 겁니다. 우리 회사가 커져서가 아니라 지금 온라인 산업이 탄력을 받고 있는 것이 대학생들의 꿈을 자라게 한다는 것에 기쁨을 느낍니다. 우리 다날이 유무선 산업으로 매출 천억을 낼 자신이 있습니다. 우리가 해야 (다른 회사들도) 배가 아파서라도 따라오게 되어 있는 거 아니겠어요."

그는 다날에 다니는 것이 자랑스런 식구들과 일해야만 직성이 풀리는 사람이었다. 돈만 잘버는 것만으로는 마땅치 않은 것이다. '대학생들의 취업 선호 기업 1위'가 되는 것, '흔들려 본 적 없는' 박 대표의 꿈이라고 한다. **koVA**