

성공벤처기업시리즈(3)

느려도 정도경영, 방송솔루션시장 두각

CTK (주) 컴텍코리아



▲ 컴텍코리아 노학영 대표

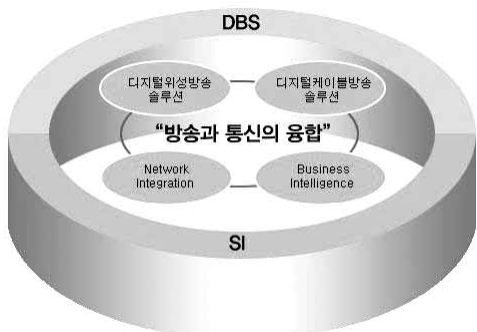
디지털방송 솔루션 전문업체인 컴텍코리아의 노학영 대표(47)는 불황을 겪어본 적이 없는 행복한 CEO다. IT 업계로는 보기 드물게 설립된 지 12년이나 된 IT업계의 노장, 컴텍코리아를 이끌어 오면서 단 한차례도 매출이 줄어들어 고민한 적이 없기 때문이다.

수많은 기업들이 부도로 나가떨어지던 IMF시절에도 컴텍코리아는 이전보다 매출이 2배 이상 증가했으며, 대부분의 벤처기업들이 불황에 허덕이고 있는 요즘에도 여전히 좋은 실적을 거둬들여 올해 250억 원대의 매출을 바라보고 있다. 지난 26일엔 정보통신부 장관으로부터 '2002년 정보통신 우수 중소기업상'을 수상하기도 했다.

컴텍코리아의 성공 비결에 대해 컴텍코리아의 설립자이자 최고경영자인 노학영 대표는 '정도경영'이라고 단언한다.

뿐만 아니다. 컴텍코리아는 다른 사업자들과 마찬가지로 어음발행을 하지만 상업어음 이외의 융통어음을 발행하지 않는 것을 원칙으로 삼고 있다. 당연한 얘기지만 융통어음이 일상화된 우리의 경제 현실을 비춰볼 때 노사장의 이러한 경영 방침은 결코 쉬운 일이 아니다. 이런 기본 원칙들을 지키면서 회사를 경영한 것이 오늘날까지 이어진 것이라는 게 주변의 평가다.

'정도경영' 외에도 컴텍이 꾸준한 성장을 이룰 수 있었던 것은 노사장의 '철저한 틈새시장 공략' 전략이 주요했기 때

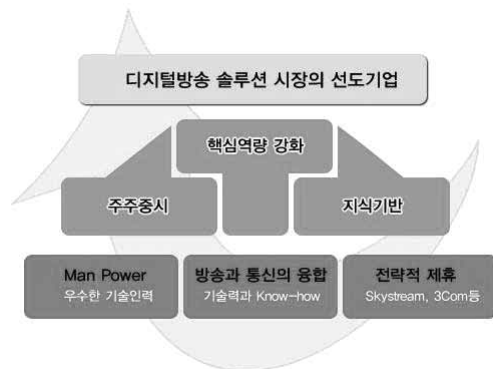


▲ 주요 사업

문이다. 주력업종인 SI사업은 시장은 넓지만 경쟁이 치열한 분야라서 컴텍은 설립 초기부터 방송솔루션이라는 틈새시장을 집중 공략해 사업을 넓혀왔다.

93년 MBC에 보도 관련 전산화를 의뢰 받으면서 시작된 컴텍의 방송솔루션 사업은 이후 방송 뉴스 프로그램 진행에 사용되는 각종 방송시스템을 개발하면서 기술력을 인정받기 시작했다. 기사가 작성한 기사가 편집 데스크를 거쳐 스튜디오의 프롬프트에 도착할 때까지 모든 과정을 디지털화한 '페이퍼리스 시스템', 방송용 효과음을 빠르고 다양하게 믹싱할 수 있는 '디지털 효과음 시스템', 영상·음반자료 검색을 위한 '디지털 검색 시스템' 등을 모두 자체 개발해 MBC본사와 19개 지방계열사에 납품했다.

최근에는 디지털 방송장비와 솔루션 분야로 사업을 확장해 좋은 성과를 얻고 있다. 컴텍은 현재 라우터 게이트웨이 등 하드웨어는 기술력 있는 외국업체서 아웃소싱하고 그에 맞는 각종 미들웨어는 자체 기술로 개발, 공급하는 전략을 구사하고 있다.



▲ 컴텍코리아 비전

앞으로 노사장은 자체 솔루션을 개발해 국내는 물론 동남아 등지 해외로 사업을 확대해나갈 계획이다.

특히 2003년을 '해외시장 개척 원년의 해'로 삼고 해외시장 공략에 적극 나설 방침이다. 디지털 방송관련 사업은 조만간 데이터 방송이 본격화될 경우 지상파 방송 외에 인터넷 방송업체, 위성방송업체 등을 고객사로 흡수할 수 있어 시장 전망이 매우 밝을 것으로 전망된다.

겉으로 보기에 적어도 탄탄대로를 걸어온 노학영 사장. 하지만 "순간 순간 말할 수 없이 어려운 고비도 많았다"며 "이제는 매출액의 5%는 사회에 환원할 수 있는 회사를 만들고 싶다"고 한 단계 성숙한 CEO의 모습을 보여준다. 실제로 노사장은 자신에게 주어진 시간의 30%를 각종 사회봉사활동을 하는데 할애한다는 원칙을 세워놓고 남몰래 '기업 이익의 사회 환원'을 실천하고 있다.