고객이 원하는 최적의 솔루션을 책임진다

IT시스템 컨설팅 및 엔터프라이즈 시스템 개발을 이끄는 전산전문가들, 'FITC'

전산 프로젝트에서 발생되는 시스템 상의 문제점을 극복하기 위해 KAIST 출신의 전산전문가들이 뭉쳤다. 최적의 솔루션을 개발하는 패기있는 젊은 회사, FITC(대표 변석룡)를 만나본다.

▲ 왼쪽부터 김혜란, 신항자 과장, 김남균 사외이사, 변석룡 대표, 이장교 이사

Q FITC의 사업에 대해 소개해 주십시오.

A 현재 당사의 솔루션에는 금융 분야의 종합자산관리 솔루션인 RapMan(랩맨)과 EJB 기반의 시스템 개발을 지원하는 EFBuild(이에프빌드)가 있습니다. RapMan은 창업 초기에 금융전문가들로 구성된 회사와 전략적 제휴로 개발된 제품으로 국내 굴지의 은행 및 생보사, 금융포털사이트들에 공급되고 있습니다. 또한 EFBuild는 2003년 하반기에 개발을 시작해 2004년 말 시제품이 출시되었으며, 2005년 상반기에 중소기업청에서 시행하는 신기술 개발과제에 선정되어 정책과제로 2006년 상반기까지 1년간 연구 개발이 진행될 예정입니다.

Q 창업에 성공하기까지 힘들었던 점과 극복 요인은 무엇입니까? 또한 창업에 있어서 가장 중요하다고 생각하시는 것에 대해 말씀해 주십시오.

A 기술력을 중심으로 회사를 창업하다 보니 자금 및 마케팅 네트워크가 준비되지 않아서 많은 고생을 했습니다. 그러나 2001년 상반기에 정부정책자금 3억원을 지원받아서 어느 정도 연구 개발 자금을 확보할 수 있었으며, 제품의 우수성과 희소성을 기반으로 좋은 영업 파트너들도 만날 수 있었습니다. 그리고 현재까지 RapMan은 금융분야 컨설팅 업체를 통해서 영업을 진행함으로써 자체적으로 준비할 수 없는 마케팅 부분의 공백을 메우고 있습니다.
창업에 있어서는 먼저 시장과 고객에게 가치를 인정받을 수 있는 아이템과 관련 기술을 확보하고, 그 다음 다양한 고객과 만날 수 있는 네트워크를 확보하는 것이 중요하다고 생각합니다.

Q 현재 FITC의 강점은 무엇입니까?

A 당사의 RapMan과 EFBuild 모두 핵심 기술에 대한 진입 장벽이 높고, 수년간에 걸쳐서 실제 현장에서 기능을 개선 · 확대해 왔기 때문에 고객의 필요에 잘 부합되는 제품이라는 것입니다. 또 수년간 현장에서 많은 경험을 쌓아온 우수한 직원들도 큰 장점입니다.

Q 앞으로의 계획과 비전은 무엇입니까?

A 당사의 핵심 경쟁력인 전산분야의 기술을 더욱 잘 살릴 수 있는 분야의 제품을 개발할 예정입니다. 현재 개발 진행 중인 EFBuild도 이런 준비의 일환이며, 향후 특정 분야나 지역뿐 아니라 OS처럼 여러 분야와 여러 나라에 판매할 수 있는 제품을 개발해서 해외시장의 문을 두드려 볼 생각입니다.
소프트웨어 분야에서 가장 기술력 있는 회사로 인정받고 싶습니다.

한성대학교벤처창업지원센터 이상임 매니저가 말하는 FITC

FITC는 대기업에서도 인정할 정도로 단단한 기술력을 자랑하는 유망벤처기업이다. 변석룡 대표의 기술과 영업력으로 IT업계의 선두주자가 되리라 확신한다.