



## 보이지 않는 집을 짓고 있습니다

개인 홈페이지서부터 기업의 웹사이트까지, 인터넷에 집이 늘어나고 있다. 주인의 취향과 목적에 따라 같은 모습이라곤 찾아볼 수 없는 다양한 집을 만드는 호스팅 업체 또한 셀 수 없이 많다. 다만 그들이 만드는 집의 모습과 제공되는 서비스가 비슷하다는 게 소비자들의 고민. 하지만 여기, 다른 곳과 뚜렷이 구분되는 역사와 기술을 가진 두 업체가 있다.



가비아 김홍국 대표 + 이대아커뮤니케이션 오용주 대표

○ 인터넷 사용이 폭발적으로 확산되던 지난 1998년 설립된 가비아. 설립 이후 꾸준한 성장을 유지해온 결과 지난해에는 업계 최초로 코스닥 상장이라는 신기원을 이루기도 했다. 창업 6년차를 맞은 이대아커뮤니케이션은 여러 공공기관으로부터 기술력에 대한 인증을 받을 정도로 기술력만큼은 기존의 어느 업체에 비교해도 뒤지지 않는 무서운 저력을 갖고 있다.

같은 분야에 있다 보니 자연스럽게 친분을 나누게 되었다는 가비아의 김홍국 대표와 이대아커뮤니케이션의 오용주 대표는 경영과 기술에 대해 궁금한 점이 있으면 무시로 연락하는 허물없는 사이란다.

### 우연과 필연 사이

네이버, 엠파스, 다음 등 국내 굴지의 포털들과 제휴 관계를 맺고 있는 가비아에는 현재 약 100여 명에 달하는 임직원이 근무 중이다. 대부분의 웹호스팅 업체가 40여 명 내외로 운영되는 것과는 확연히 비교되는 규모다. 게다가 얼마 전에는 코스닥 상장에 이어 벤처 기업으로는 이례적으로 공채를 실시해 많은 주목을 받았다.

재미있는 것은 가비아의 김홍국 대표가 목표로 삼았던 것은 호스팅이 아닌 웹사이트 제작이었다는 점. 문학비평가라는 독특한 이력을 갖고 있는 그는 신문 비평 사이트를 제작하고자 했다. 하지만 ‘돈’이 되는 아이템은 아니었다. 때문에 그저 아르바이트 삼아 이곳저곳의 웹 사이트를 제작하기 시작했는데, 도리어 호응이 높았다고 한다.

“당시만 해도 큰 돈을 벌 수 있을 거라는 생각은 안 했어요. 그런데 하면 할수록 고객들로부터 전문적인 웹호스팅 업체로 나아가는 게 어떻겠느냐는 권유를 많이 받았습시다.”

이대아커뮤니케이션 오용주 대표의 전력 역시 독특하다. 그는 기계 자동화와 네트워크 구축과 같은 하드웨어 분야가 전공이었다고 한다. 하지만 기하급수적으로 커지고 있는 인터넷이라는 새로운 시장은 그의 눈에 새로운 도전의 기회로 보였다. 문제는 아이템. 분야가 워낙 넓다 보니 아이템 선정부터 난관에 부딪혔다.

“2000년 하반기에야 ‘웹호스팅’이라는 아이템을 선정했습니다. 인터넷이 분명히 큰 시장이 되긴 할 텐데, 어떤 아이템이 그 시장을 주도할 것인지 많이 고민했거든요.”

오용주 대표가 이미 선발주자들끼리 분할하고 있던 웹호스팅을 주력 사업으로 선정할 것은 ‘인터넷 비즈니스가 있는 한 웹호스팅은 반드시 필요하다’는 판단 때문이었다.

### 모델을 만들면 미래가 보인다

“가비아의 선택과 집중은 정말 무섭습니다. 킬러 콘텐츠인 도메인 호스팅 분야를 성장시키는 동안은 오직 그것에만 집중하고, 도메인 호스팅의 성공적인 런칭 후에는 이를 발판으로 삼아 전반적인 e-비즈니스에 대한 포털 서비스로 사업영역을 자연스럽게 확장시켰죠. 다른 호스팅 업체에서는 찾아볼 수 없는 커다란 감점이라 생각합니다.”

오용주 대표의 말에 멋쩍게 웃으며 ‘아직 이상형일 뿐’이라는 김홍국 대표는 이대아커뮤니케이션의 기술 개발에 대한 열정을 높이 샀다.

“이대아커뮤니케이션은 기술에 기반하고 있는 모습이 참 안정적으로 보입니다. 또 현재의 기술력에 만족하지 않고 끊임없이 새로운 기술을 개발하려고 노력하는 모습은 저희가 반드시 본받아야 할 점이고요.”



▲가비아 김홍국 대표



◀이대아커뮤니케이션 오용주 대표

아직 다른 호스팅 업체가 갖지 못한 이대아커뮤니케이션의 데이터 복구 능력이 호스팅 서비스와 어우러져 만들어낸 시너지 효과는 매우 클 것이라는 게 김홍국 대표의 설명. 보유하고 있는 강점을 최대한 활용하는 전형적인 강소(強少) 기업이 바로 이대아커뮤니케이션의 이미지였다.

이렇게 서로에 대한 존경심을 갖고 있는 두 사람은 호스팅 업체가 안고 있는 어려움에 대해서도 깊은 공감을 나누었다.

“웹호스팅 시장은 이미 포화상태입니다. 그렇기 때문에 무엇보다 새로운 모델을 창출하는 게 중요합니다. 사용자의 니즈에 앞서 구체적인 모델을 제시하는 게 그나마 작은 시장을 이끌어갈 수 있는 원동력이 되겠지요.”

김홍국 대표의 말에 오용주 대표가 고개를 끄덕였다.

실제 우리나라에 등록된 상업 웹사이트는 일본의 10분의 1에 지나지 않기 때문에 많은 수의 호스팅 업체들이 가격경쟁이라는 ‘원초적 무기’를 들고 나오고 있는 실정. 하지만 이는 결국 소비자에게 피해가 돌아가는 부메랑이라는 게 두 대표의 공통적 견해였다.

### 위기, 그 또 다른 의미

작은 시장 안에서 업체의 난립과 가격인하 경쟁은 분명히 두 대표에게 위기 상황이라는 인식을 심어주기에 충분하다.

“위낙 호스팅이라는 업종 자체가 큰 수익을 기대하기 힘든 반면 큰 위기도 그리 많지는 않습니다. 하지만 올해 말부터는 각오를 단단히 해야 할 듯 싶습니다.”

호스팅 업체의 특성상 기업의 사업 확장과 축소에 따라 변화가 큰데, 올해와 내년의 전망이 그리 밝지는 않다는 것. 하지만 이러한 위기는 결국 변화를 위한 좋은 기회라는 데에 두 대표는 뜻을 같이 했다.

가비아의 경우 주력인 웹호스팅부터 쇼핑몰 호스팅, e-러닝 호스팅 등 다양한 형태의 호스팅을 제공함으로써 소비자의 니즈를 창출하겠다는 계획을 세웠다. 다시 말해 솔루션 호스팅 산업으로의 변화를 시도한다는 것. 이대아커뮤니케이션 역시 대비책을 준비해두고 있다.

“웹호스팅에서 서버 호스팅 쪽으로 점점 이전할 계획입니다. 서버 호스팅은 다른 어플리케이션과 함께 서비스를 할 수 있다는 장점이 있기 때문에 기존 시장보다 그 영역이 넓어질 테니까요”

오용주 대표의 향후 사업 계획 역시 파이를 늘림으로써 이익을 극대화한다는 것이다.

단순한 쟁탈전이 아닌, 시장의 성숙과 확장을 먼저 생각하는 두 호스팅 업체의 비전은 사업 계획이라기보다는 차라리 국내 인터넷 관련 산업 전체를 아우르는 고민이었다.



“웹호스팅 시장은 이미 포화상태입니다. 그렇기 때문에 무엇보다 새로운 모델을 창출하는 게 중요합니다. 사용자의 니즈에 앞서 구체적인 모델을 제시하는 게 그나마 작은 시장을 이끌어갈 수 있는 원동력이 되겠지요.”



# 호스팅, 달라야 산다

국내 호스팅 업체는 이제 차고 넘친다는 표현이 어울릴 정도로 과포화 상태다. 진입을 위한 기술 장벽이 낮기 때문이다. 이런 현상은 자연스레 기존 업체들에게 특화된 서비스를 요구하게 되었지만 이에 능동적으로 대처하는 업체는 그리 많지 않다.



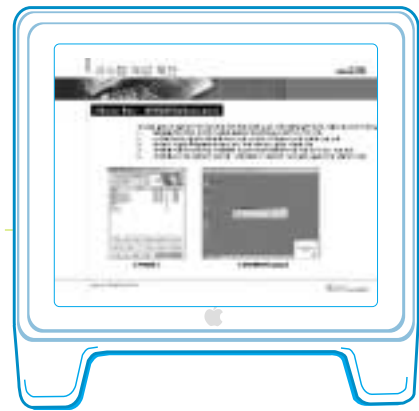
## 콘텐츠만 고민하세요, 가비아의 친절한 서비스

가비아에게 호스팅은 가장 기본적인 서비스일 뿐이다. 이제 가비아는 단순 호스팅에서 그치지 않고 고객의 편의를 위한 각종 솔루션과 통합된 호스팅을 제공하고 있기 때문. e-러닝 호스팅과 쇼핑몰 호스팅이 그 대표적인 사례다.

가비아의 e-러닝 호스팅은 기존 e-러닝 솔루션과 달리 사이트 제작과 지원부터 콘텐츠 제작 및 관리·호스팅·결제 서비스·학습진도 관리를 월 10만원 미만에서 지원한다. 학원에서 강의를 하는 강사나 기업의 교육관련 부서, 소규모 학원, 공예나 마케팅 등의 전문가들은 별도의 학습 없이 손쉽게 자신만의 교육 사이트를 구축할 수 있는 더 없이 좋은 서비스다.

가비아가 자랑하는 또 다른 솔루션 호스팅은 바로 쇼핑몰 호스팅. 날로 증가하는 각종 소규모 쇼핑몰의 창업을 도와주는 쇼핑몰 호스팅의 특징은 바로 d&shop, 옥션 등 쇼핑 전문 대형 포털에 입점하는 빌트인(Built In) 몰이다. 물론 입점만으로 모든 게 끝나는 것은 아니다. 전문 컨설턴트를 통한 아이템 상담 및 매출신장을 위한 교육 서비스와 쇼핑몰 운영의 또다른 키 포인트인 매출과 고객관리 역시 가비아의 솔루션을 통해 원클릭으로 이루어지고 있다.

가비아는 이미 정평이 나 있는 호스팅 노하우에 소비자의 니즈를 적극 반영하는 각종 솔루션을 개발함으로써 업계 최초 코스닥 상장 기업이라는 신화를 이어가고 있다.



## 전화도 필요 없는 고객지원, 이대아의 편리한 서비스

잘 돌아가던 PC가 갑자기 멈춰서 업무가 마비된 경험은 누구나 한 번쯤 겪어봤을 것이다. 그럴 때면 부랴부랴 서비스업체의 전화번호를 찾아서 수화기를 붙잡고 한참 동안 씨름을 해야 한다. 하지만 PC에 능숙하지 않은 사용자들에게는 전문적인 용어 등을 듣는 것만으로도 고역이 아닐 수 없다. 하지만 이런 어려움은 이대아커뮤니케이션의 아이닥터(I-Doctor) 원격제어시스템을 만나는 순간부터 사라진다.

물론 기존의 몇몇 대기업 제조 PC의 경우 원격제어시스템을 채택하고 있다. 하지만 이런 경우 별도의 프로그램을 설치해야 하는 번거로움이 있고, 대기업 제조 PC를 사용하지 않을 경우에는 서비스를 받을 수 없다는 단점이 있다.

하지만 아이닥터는 어떤 종류의 PC든 별도의 프로그램 설치 없이, 아이닥터 웹사이트 접속만으로 상담원의 진단 및 치료를 기대할 수 있다.

또한 원격제어시스템의 정보 누출에 대한 불안감도 불식시켰다. 아이닥터는 로그인 시 128bit의 암호화를 이용한 키 전송과 로컬 비밀번호를 이용하는 이중 보안을 채택하고 있기 때문이다.

기존 호스팅 서비스를 기반으로 원격제어시스템을 통해 또 다른 시너지 효과를 내고 있는 이대아커뮤니케이션이 앞으로 어떤 신기술로 시장에 활기를 불어넣을지 귀추가 주목된다.