



# OpenAs

디지털 콘텐츠 라이선스 전문기업 온에어솔루션(대표 최현숙)은 디지털 콘텐츠를 서비스 하는 오픈애즈 (www.OpenAs.com)를 운영하고 있다. 이 회사는 이미지(사진), 일러스트, 아이콘, 클립아트, 플래시, 템플릿, 플래카드 등 총 7종류, 20만 컷의 콘텐츠를 월정액, 회원제 방식으로 운영하며 무제한 다운로드 서비스를 제공한다.

## 저작물에 사용되는 모든 콘텐츠 서비스 제공

최현숙 대표는 TV수신카드 제조회사로 유명했던 (주)사람과셈틀의 창립멤버 출신, IT기업(주)삼정데이터서비스에서 근무중 2005년 (주)사람과셈틀을 인수, 회사명을 온에어솔루션으로 바꾸며 새출발의 발걸음을 내딛었다. 온에어솔루션은 USB방식의 HDTV제품을 만들어 미국 시장에 수출하던 중, 최 대표와 친분이 있는 지인들이 웹사이트에 이미지 무단 사용 소송에 휘말려

거액을 배상하게 됐다는 이야기를 듣게 되었다.

당시는 전 세계적으로 저작권법이 한층 강화되어 이미지 콘텐츠와 관련된 소송이 많아졌고 우리나라도 저작권에 대한 문제가 대두되기 시작했던 시기. 최 대표는 신성장 동력으로 콘텐츠 사업에 눈을 돌리게 된다.

그와 온에어솔루션

은 콘텐츠 사업의 가능성을 확신했고 2006년부터 신규 사업 준비에 본격적으로 착수했다. 그리고 지난해 2월 ‘디자인호스팅’이라는 이름으로 콘텐츠 사이트를 개설하게 된다.

이후 콘텐츠 포털로 진화하며 8월에는 ‘오픈애즈(OpenAs)’라는 사이트를 오픈했다. 그녀의 성공예감은 그대로 적중, 사이트를 오픈한지 6개월 만에 유료 기업회원 3만을 돌파했다.

## 콘텐츠 포털사이트 만들 것

현재 회원제로 운영되고 있는 오픈애즈는 최소 월 4만원으로 스톡이미지, 일러스트, 아이콘, 클립아트, 템플릿, 플래시, 플래카드 총 7종류 20만 컷의 콘텐츠

를 유료로 제공한다. 오픈애즈의 장점으로 매일 콘텐츠가 새롭게 업데이트 되고 있다는 것, 다운로드 수에 제한이 없는 무제한 다운로드 서비스, 그리고 5G 대용량 웹하드 서비스 제공을 꼽았다.

온에어솔루션이 콘텐츠 라이선스 기업으로 사업을 획기적으로 전환하여 짧은 시간 안에 성과를 거둔 비결은 경쟁사의 모델을 벤치마킹한 전략이 주요했다고. “콘텐츠 라이선스 서비스를 하고 있는 사이트를 자세히 살펴보면 많은 콘텐츠를 확보하고 있는 업체, 고객 지원이 강한 업체, 이벤트가 많은 업체 등 각 사이트마다 특징이 있다는 것을 파악했습니다. 우리 회사의 전략은 모든 경쟁사의 사이트에서 한 가지씩 장점을 벤치마킹하는 것입니다.”

온에어솔루션은 지난해 시작한 콘텐츠 사업이 가시적인 성과에 힘입어 올해에는 콘텐츠 분야에 더욱 주력한다는 방침이다. 또한 기존 TV수신카드 제조사업도 유지할 계획이라고.

최 대표는 3월 말 오픈 예정인 ‘브랜드 몰’ 런칭에 큰 기대를 걸고 있다. 현재 오픈애즈 사이트에서는 회원 정액제로 이미지를 구매하는 멤버십 서비스만 제공하고 있지만, 브랜드 몰이 생기면 해외의 유명한 RM(Right-Managed), RF(Royalty-free)의 콘텐츠를 컷 단위로 판매할 계획이다. 또한 특수 콘텐츠(파워포인트 템플릿, UCC 제작물, 동영상클립, 플래시 게임광고 등)의 판매도 준비 중이다.

온에어솔루션은 이와 같은 서비스가 실시되는 올해 콘텐츠 사업부문에서 매출 27억 달성을 전망하고 있으며 업계 5위권 사이트로 진입한다는 목표를 세웠다.

최 대표는 앞으로 디지털 콘텐츠 포털로 만들기 위해서 “현재 서비스하고 있는 디자인 관련 콘텐츠를 포함하여, 사운드 소스, 동영상 소스 등 저작물을 만들 때 필요한 모든 콘텐츠를 서비스할 것”이라고 밝혔다. TV수신카드 제조에서 콘텐츠 서비스로의 주력사업을 바꾸며 번신에 성공한 온에어솔루션. 최현숙 대표의 끊임없는 도전은 앞으로도 계속 될 것이다.



온에어솔루션 최현숙(밑 우측에서 두 번째) 대표는 이미지 관련 모든 것을 제공하는 콘텐츠 포털사이트 오픈애즈를 만든다는 계획이다.