



어떤 제품이나 시장 출시 전에 '테스트'과정을 거친다. 만약 이를 소홀히 하여 회사가 입을 수 있는 리스크를(리콜, 소비자 불신, 결함 수정비용) 비용으로 환산해 본다면 테스트 활동에 소요되는 비용의 몇 십 배 이상일 것이다. 이 점에 착안해 설립된 테스트 대행 전문 회사가 바로 버그 테스트(대표 노성운, www.bugtest.co.kr)이다.

버그테스트

www.bugtest.co.kr



지금까지는 개발자가 테스트를 병행하였지만, 이 경우, 이미 출시된 제품을 유지보수하는데 별도의 엔지니어가 투입되어야 하고, 생산성 없는 오류해결에 많은 자원과 비용을 낭비하게 된다. 따라서 미국 및 유럽 등의 기업에서는 이미 오래전부터 테스트엔지니어를 육성하고 전담부서를 설치해 비용절감과 생산성 향상의 효과를 거두고 있다.

버그테스트는 지금까지의 기술력과 경험을 기반으로 이러한 테스트 활동을 지원하고, 버그프리 품질인증 및 보증 서비스, 테스트 아웃소싱 및 컨설팅, 테스트 엔지니어 파견, 테스트 전문가 양성 교육 등을 주요 사업으로 하고 있다. 테스트 아카데미는 버그테스트의 신입사원 교육 및 선발, 기존사원의 직무역량 강화를 위해 설립된 버그테스트만의 자체 교육 센터이고 테스트 매거진은 테스트 분야의 전문 잡지로서 오는 9월 창간호 발행 예정이다. 검증센터(Validation Center)는 버그테스트의 핵심 사업이며, 버그프리 품질인증 활동을 하는 부서인데, 50여 명의 전문 테스트엔지니어가 상주하여 고객의 의뢰에 의해 제품의 품질보증 및 개선활동을 지원하고 있다.

노성운 대표는 “버그프리 인증서비스는 버그테스트의 철저한 품질관리서비스를 받는 제품으로서 버그프리 인증을 받은 제품을 사용하는 소비자가 제품의 오류로 인해 재산상의 손해를 입었다면, 15억 원까지 배상해주는 서비스입니다. 이미 현대해상 화재보험에 가입도 했습니다”라며 최근 주력하고 있는 신규 사업에 대해 소개한다.

창업보육센터를 졸업한 노 대표에게 보육센터

의 최대 장점을 물었다.

“SVI(서울벤처인큐베이터)는 제겐 어머니와 같은 곳입니다. 이 사업을 영위할 수 있는 계기와 기회를 제공해 줬기때문이지요. 2001년 창업당시 3명의 파트너와 회사를 창업했고, SVI에 입주해 경영관련 지원과 도움을 받았지만, 당시에는 그러한 교육들이 당장 활용할 수 있는 사항들이 아니었다.”고 말하는 노 대표 그러나 “회사가 성장하면서 그때 받았던 교육들을 하나씩 적용해 가면서 정말 큰 도움이 되었던 것 같습니다.”고 덧붙인다. 그는 또 “창업보육센터의 가장 큰 장점은 당연히 ‘나와 같은 고민을 해 줄 든든한 파트너’가 아닐까요?” 라고 말한다.

그는 버그테스트를 창업하기 전 많은 시행착오를 겪었다. 2000년 당시 웹사이트의 속도를 저하시키고 어지러운 배너광고를 삭제하는 프로그램을 개발하는 회사를 창업했는데, 제품 출시 후 오류로 인해 폐업까지 하게 되었다. 회사의 성패를 좌우할 정도로 중요한 테스트 과정을 소홀히 하는 국내실정을 보고 미래에는 테스트전문기업이 유망할 것이라는 신념으로 창업을 하게 되었고, 지금은 처음 생각보다 빨리 시장이 커진 것에 놀라고 있다. “이것저것 가능한 모든 리스크에 대해 고민하되, 그러한 리스크를 감당할 수 있는 대안이 있다면 주저 말고 시작하는 게 좋습니다.” 그의 철학이다.

버그테스트의 노성운 대표는 2001년 창업 이래 7년여 동안 ‘테스팅’이라는 한 시장만을 고집하여 성장해 왔으며, 2007년 50억, 2008년 100억, 2010년 500억 원의 매출을 목표로 열심히 달려가고 있다.

강릉대학교 창업보육센터

2000년 문을 연 강릉대학교 창업보육센터는 크게 기술지원, 경영지원, 정보지원, 사업화 지원 등 4가지 업무를 주로 하고 있다. 매년 2회씩 이공계 대학생을 위한 창업교실을 운영하여 모두 153명이 수료했다. 2005년부터는 기술 혁신 및 지식집약형 기업의 창업 활성화를 위해 기술을 보유한 예비창업자를 모집, 선별하여 기업가적 자질 함양, 창업실무능력 제고를 위한 사례탐구, 팀 프로젝트, 참여형 교육을 통한 수료생들의 성공적 창업을 지원하는 윈스톱 프로그램을 진행하고 있는데 총 수료생 61명 가운데 28명이 창업을 했다.

또한 BI보육기업 및 예비창업자를 대상으로 경영 혁신과 리더십 강화를 위한 교육프로그램을 개설하여 보육기업CEO, 임원 및 예비창업자들의 경영 혁신과 리더십 강화 및 전략적인 사고와 의사결정능력 배양은 물론 CEO간 네트워크 구축과 지속적인 커뮤니티 형성을 통한 보육 기업의 사업 활성화도 도모하고 있다.

센터는 2006년부터 강릉 선교장 안에 문화관광기념품 스툴을 열었으며 앞으로 2호점 개설도 추진 중이다. 이는 입주·졸업 기업의 생산제품 및 지역특화 상품의 판로 확대와 마케팅 활동을 강화시켜 판매 촉진 및 매출 증대를 활성화하기 위함인데 2008년 말을 기점으로 손익분기점에 도달할 것으로 판단되고 있다. 또한 입주기업의 시제품제작, 생산, 양산 단계의 종합적인 시설 지원을 위한 인프라 구축을 추진하고 있다.

센터가 배출한 대표 기업은 2004년 창업한 (주)센코를 들 수 있다. 가스센서 개발과 가스 관련 감지제품 및 시스템 생산을 주 사업으로 하는데, 2006년 대한민국 창업대전 기업부분 우수상을 수상한 바 있다.

강릉대학교 창업보육센터는 입주 기업 중심의 창업 보육센터 운영을 자랑으로 내세우고 있다. 입주기업 간담회 및 문제 해결지원을 적극적으로 하고 있으며 예산의 공개 및 편성에 관한 의견 수렴 등을 통해 입주기업들에게 필요한 실질적인 지원 시스템을 운영하고 있다.



◎ 강릉창업보육센터

- * 센터장 : 신일식
- * 위치 : 강원도 강릉시 강릉대학교 120번지
- * 시설 : 보육실 공장실 공동작업실 세미나실
- * 특화분야 : 해양바이오 · 문화관광
- * 보육기업 : 경영성과 50개 기업, 고용인원 95명, 매출액 62억 9천 6백만 원 (2007년 현재)

◎ 입주업체가 말하는 <강릉창업보육센터>

격월로 있는 입주기업 간담회와 상담을 통한 현황파악 및 애로사항 접수가 신속하여 많은 도움이 됩니다. 또 지원 예산 공개와 편성에 관한 의견수렴 시스템으로 실질적인 지원이 가능한 것도 좋습니다.