

V+커버스토리 (주)투비소프트 김형곤 대표

X-Intern

UCC

Agile

Decentralization

Enterprise

Web 2.0

Customer as Pa

Business

Light Web S

Meshup

structure of participation

Active Parti

Qual Beta

xPlat

우리의 정체성은 '기술 근본주의'

국내 리치 인터넷애플리케이션(RIA) 시장 1위, 직원 160명에 매출액 137억 원, 국내외 고객 700여 개사 확보. 올해로 창업 9년 차를 맞이하는 (주)투비소프트(대표 김형곤, www.tobesoft.com)는 토종 소프트웨어업체로서는 달성하기 힘든 타이틀을 여러 개 보유하고 있다. 창업 이후 줄곧 패키지 소프트웨어만을 고집해온 김형곤 대표의 경영전략 때문일까. 소프트웨어 업체라면 누구나 선망하는 매출 100억 원을 넘기면서 투비소프트는 명실 공히 토종 기업용 소프트웨어의 '리더'로 성장했다. 마흔 중반의 젊은 나이에 거머쥔 김형곤 대표의 화려한 성공 노하우를 들여보자.

글_ 송하임 · 사진_ 김병구

운명을 바꾸어 놓은 만남 그리고 창업

때론 사람과 사람과의 만남은 운명을 바꾸어 놓기도 한다. 경영학을 전공한 김형곤 대표가 전공과 동떨어진 소프트웨어 시장에 뛰어들던 것도 바로 운명적 만남 덕분일 것이다.

"카이스트 박사과정 시절, 지금의 창립 멤버들을 만났습니다. 당시만 해도 사업을 하겠다는 생각도, 구체적인 아이템도 없었는데 막연하게 이 사람들과 함께하면 무엇이든 성공할 것이라는 자신감이 생기더군요. 지금 생각하면 참 무모한 일이지만 논문학기를 남겨두고 논문 쓰는 것조차 포기한 채 사업전선에 뛰어들었습니다. 그것도 미래가 불투명한 소프트웨어 시장에 말이죠."

지금으로부터 9년 전 투비소프트의 창업 당시를 이야기하는 김형곤 대표의 눈빛이 사뭇 진지하다. 이렇게 지난 2000년 7월 기업용 소프트웨어 개발업체 (주)투비소프트가 탄생했다.

될성부른 나무는 떡잎부터 다르다

사실 창업 당시 시장여건은 좋지 않았다. 벤처 거품이 막 사라지고 더는 벤처에 희망이 없다는 분위기가 팽배 있던 때라 투자유치는 꿈도 꾸지 못하는 어려운 상황이었고, 그야말로 한 치 앞을 내다볼 수 없는 위험요소들이 도사리고 있었다. 그러나 투비소프트는 두려움 없이 그들의 길인 기업용 SW시장에 도전장을 던졌다.

'될성부른 나무는 떡잎부터 다르다'는 옛말처럼 김 대표는 사업 초기 어려운 여건 속에서도 남들이 하지 않는 아이템을 선정하고 무섭게 한 우물을 파기 시작했다. 그는 또 당시 소프트웨어 시장의 무게 중심이 클라이언트/서버와 웹기반 컴퓨팅의 장점이 한데 모인 X-인터넷이라는 새로운 아키텍처 시대로 접어들고 있음을 간파하고, 2년 동안 기술개발에만 매진했다. 그 결과물로 지난 2003년 탄생한 것이 투비소프트의 주력제품인 '마이플랫폼(MiPlatform)'이다.

표
대
단

(주)투비소프트 김형곤



“이렇다 할 매출 없이 기술개발에만 매달리다 보니 정말 매달 직원들에게 줄 월급 걱정에 잠을 설친 날이 헤아릴 수 없었다”고 고백하는 그는 “사업을 하면서 참 유혹도 많았다”고 말한다.

업계에서는 소위 기술력을 갖춘 소프트웨어업체들에게 두 가지 유혹이 있다고 한다. 당장 돈이 되는 SI사업과 게임사업 진출이 그것이다.

그 또한 유혹을 뿌리치기가 쉽지 않았다. 정말 경영이 어려울 때는 감원도 생각했다. 하지만 솔직하게 직원들에게 회상의 경영 상태를 이야기 했다. 직원들은 선뜻 자신들의 월급을 반으로 줄여서라도 감원을 하지 않고 함께 가자는 의견을 내놓았다. 김 대표는 “어려운 시기에 직원들이 푹푹 뭉친 것이 어려움을 함께 극복한 가장 큰 힘이 되었던 것 같다”고 말한다.

패키지 소프트웨어 한 길

투비소프트가 궁극적으로 추구하는 것은 기술근본주의이다. 소프트웨어는 기술로 말한다고 해도 과언이 아니다. 160명의 직원 가운데 영업직원은 고작 8명이고 나머지는 모두 개발자다. 기술에 엄청나게 투자를 하고 있는 셈이다. 김 대표는 개발자들의 실력개발에 지원을 아끼지 않는다. 연간 교육이수 할당량을 부여하고 의무적으로 교육을 받도록 하고 있다. 업무와 관련한 서적 구입은 물론이고 외부위탁 교육비까지 회사에서 부담한다.

사람이 바로 자원이기 때문에 개발자들이 최대한 실력을 발휘할 수 있도록 돕는다. 사실 국내 소프트웨어 업체들은 작은 시장에서 굴지의 외국산 소프트웨어와 힘겨운 전투를 벌이고 있다. 그런 상황에서도 투비소프트는 패키지만을 고집한다.

“우리가 패키지 소프트웨어만을 고집한 것도 어쩌면 살아남기 위한 전략입니다. 물론 그게 우리가 제일 자신 있는 부분이기도 하고요. 국내 많은 소프트웨어 업체가 고객에 따라서 제품이 달라지는 솔루션 사업을 하고 있는데 질적인 사업 확장이 어렵다는 점을 우선적으로 보았어요. 오히려 패키지 위주의 개발 판매 영업 전략이 투

“투자 유치를 통해 경영이 선순환 구조로 넘어가게 되었어요. 투자자들이 가장 중요하게 보는 것이 성장 가능성입니다. 당시 아무도 벤처기업에 투자하려고 하지 않던 어려운 상황임에도 불구하고 투자를 받을 수 있었던 것은 그만큼 투비소프트의 기술과 잠재력이 높이 평가받은 것 같아요.”





TOBIT Power to Rise 2.0

비소프트를 성공 대열로 올려놓은 게 아닌가 싶어요.”

그는 또 오랜 시간 시장에서 꾸준히 성장할 수 있었던 비결에 대해 소프트웨어는 브랜드 싸움이라고 말한다. 브랜드를 어떻게 구축해 가느냐가 관건이라는 것.

시장에서 제대로 브랜드로 인식되면 그 다음부터는 알아서 굴러간다고 말한다. 하지만 소프트웨어의 트렌드는 순식간에 바뀌기 때문에 ‘기술근본주의’라는 초심을 잃지 않아야 한다고 덧붙였다.

미국, 일본 투자유치로 도약

투비소프트의 또 다른 성과를 꼽자면 일본, 미국, 국내 캐피탈사로부터 투자유치에 성공했다는 것이다. 투자유치는 많은 벤처기업들의 꿈이다. 그것도 해외투자유치는 말할 것도 없다. 그만큼 기업비전을 어필하기도, 인정 받기도 어렵기 때문이다. 실제로 이는 투비소프트가 새롭게 도약할 수 있는 중요한 터닝 포인트가 되었다. “투자 유치를 통해 경영이 선순환 구조로 넘어가게 되었어요. 투자자들이 가장 중요하게 보는 것이 성장 가능성입니다. 당시 아무도 벤처기업에 투자하려고 하지 않던 어려운 상황임에도 불구하고 까다로운 해외투자를 받을 수 있었던 것은 그만큼 투비소프트의 기술과 잠재력을 높이 평가받은 것 같아요.”

요즘은 국내 시장의 한계를 느끼고 일본을 중심으로 해외진출에 나서고 있다. 지난해 도쿄에 현지 사무소를 오픈하는 한편 본격적인 일본시장 진출을 위해 국내 기업으로는 드물게 도쿄증권거래소 상장도 추진 중이다.

내년이면 창사 만 10년. 기업용 SW 한 길로만 묵묵히 걸어온 투비소프트. 우리는 알고 있다. 소프트웨어 개발만으로 매출 100억 원이 얼마나 어려운 목표인지, 업력 10년이 얼마나 대단한 역사인지. 그래서 지금부터는 이제까지 투비소프트가 만들어 낸 그 이상의 소프트파워를 기대하게 된다. 투비소프트 김형근 대표를 비롯한 160명의 직원들은 ‘한발 앞선 기술이 세상을 변화 시킨다’는 모토로 세계 기업용 소프트웨어 시장의 정상을 향해 달리고 있다.

투비소프트의 마이플랫폼 MiPlatform

안정성, 생산성, 기능성 3박자 갖춘
엔터프라이즈 툴

2008년 대한민국 SW 대상 대통령상을 수상하며 국내 최고의 소프트웨어 제품임을 인정받은 투비소프트의 ‘마이플랫폼’은 고객의 요구사항을 분석하여 최적의 개발환경 제공을 목적으로 한 유무선 UI 통합 개발 플랫폼이다. 국내에만 이미 700여 개의 레퍼런스를 보유하고 있는 투비소프트의 대표 제품으로 국내 1위의 시장점유율 및 고객 만족도 1위를 확보하고 있다.

마이플랫폼은 RIA의 특징인 역동적인 화면 구현 및 RSS 기술 도입과 함께 X-Internet이 가지는 엔터프라이즈 툴로서의 안정성, 생산성, 기능성을 두루 갖추고 있는 제품이다. 또한 유무선 서비스 확장 및 연동이 가능한 국내 유일의 제품으로 유비쿼터스 환경에 손쉽게 적용이 가능하며, 지능적이고 풍부한 UI는 물론 Web Service등의 지원으로 개방과 참여라는 Web2.0의 사상을 구현하는 서비스기반의 아키텍처를 기반으로 하고 있다.

마이플랫폼의 차기 버전에 해당하는 엑스플랫폼은 세계 최초 REA Platform으로 기업환경에 최적화 된 풍부한 기능과, 빠르고 가벼운 성능, 그리고 유려한 디자인의 손쉬운 적용을 지원함으로써 마이플랫폼의 뒤를 이어 최고의 REA(Rich Enterprise Application) 제품으로 그 명성을 이어갈 예정이다.