



콤텍시스템 대표이사

남석우



“네트워크 사업 중심으로 다양한 분야 진출하는 해 될터”

정보통신 전문회사로 어언 18년의 세월을 큰 어려움 없이, 항상 새로운 분야로의 진출을 꾀하면서 안정적인 사업 기반을 쌓아온 (주)콤텍시스템. 올초 MSP사업과 LCD 모니터를 선보이며, 또 다른 성장을 예고하고 있다. 항상 도전하는 정신으로 회사를 이끌어 가는 남석우 대표이사, 그를 만나본다.

(주)콤텍시스템(이하 콤텍)은 정보통신 전문회사로 그 연혁이 벌써 18년이 되어 가고 있습니다. 그동안 정보통신업계에는 많은 변화가 있었는데요. 그 변화 중 가장 기억에 남는 일이 있었다면 어떤 일을 꼽으실 수 있을런지?

예전 네트워크의 주류였던 모뎀의 경우 제품 생산

주기가 10여년 정도였습니다. 하지만 요즘은 기술 개발 주기가 점점 빨라져 이젠 거의 2~3년 정도로 변한 것 같습니다. 이에 따라 기술 개발에 어려움이 있는 것이 사실입니다. 하지만 콤텍은 그동안의 기반을 바탕으로 새로운 기술 분야에 대한 적극적인 개척을 위해 노력하고 있습니다. 지난해부터 준비를 시작한 솔루션·서비스 사업으로의 진

출 역시 이번 해부터 본격적으로 시작할 것입니다.

그동안 콤텍이 이룬 성과에 대하여

콤텍은 80년대 말 정보통신 기술변화를 선도해 온 금융권 종합통신망을 성공적으로 구축, 운용함으로써 정보통신 전문업체로서의 위치를 확고히 했습니다.

주요 핵심사업인 네트워크 사업 이외에 지난 96년 말 컴퓨터 관련 LCD 모니터 사업을 시작하였으며, NMS/SMS 관련 SI사업, DVR사업, 광전송 사업 등을 통해 사업을 다각화하였습니다. 최근에는 국내외 일류 기술업체와의 합작투자를 통해 ASP, SECURITY 분야에까지 사업을 확대하고 있습니다. 특히, 본사 내에 NCC(Network Control Center)를 설립하여 실시간으로 네트워크를 관리함으로써 장애발생에 대한 보다 신속한 대응체제를 갖추 수 있게 되었습니다.

콤텍시스템은 앞으로도 네트워크 사업을 중심으로 다양한 고부가가치 사업 진출을 통해 수익을 극대화하는 한편, 새로운 기술을 지속적으로 개발함으로써 인간과 정보, 기술이 하나되는 환경을 구축하여 삶의 편익을 추구하는 경영목표를 실현하고자 합니다. 이를 위해 콤텍에서는 약 5백명 정도의 기술 개발 인력을 가지고 있다는 것이 목표 달성을 위한 기반은 물론 그동안 이루워 놓은 성과라 할 수 있겠습니다.

또한 그동안 금융권과 우체국 쪽의 시스템 구축을 완벽하게 이루워 놓은 것, 이에 따른 국무총리상 수상 등도 콤텍이 이루워 놓은 성과입니다. 지난해 11월에는 비동기전송모드 라우터(모델명 LM5210)가 한국전자통신연구원(ETRI) 네트워크장비인증센터(NETC)로부터 인증을 받았습니다. ATM라우터가 네트워크장비인증센터로부터 인증을 받은 것은 콤텍이 처음이었습니다.

제조업체로서는 영광스러운 일이라고 할 수 있겠습니다.

최근 MSP사업으로의 진출을 선언하셨는데, 이 사업에 관한 계획은?

MSP사업으로의 진출은 이미 작년부터 진행되어온 일입니다.

콤텍은 지난해 본사 내에 구축한 네트워크 유지 보수 및 관리에 대한 서비스 향상을 위해 서울 본사에 NCC(Network Control Center)를 구축하고 네트워크관리대행(MSP)사업을 본격적으로 시작했습니다. 이를 위해 20여억원을 들여 부산·대구·대전·청주·광주·전주 등 지방 주요 도시에 네트워크 상황실 및 전산 기계실을 설치한 데 이어 서울 본사에 NCC를 설치 완료하고 시험운동을 마쳤습니다. NCC는 기업 전산망의 효율적이고 안정된 시스템 운영을 위해 고객의 네트워크를 콤텍시스템 네트워크와 상호접속해 원격제어·감시·트래픽 분석 등 네트워크 운영에 필수적인 관리시스템을 제공하는 센터로, 관리 프로그램으로는 비주얼 네트워크사의 「트리니티」 SLM(Service Level Management) 솔루션을 채택했습니다.

콤텍의 MSP사업부는 30여명의 인력으로 구성돼 있으며 헬프데스크·온라인시스템을 구축, 신고된 장애에 대한 시스템적 관리, 사용자별 장애이력 관리, 고객정보 관리를 제공하고 있습니다.

콤텍은 현재 BMW·신한증권·동방 등 7~8개 업체와 일을 하고 있으며, 올해 대대적으로 활성화할 계획입니다.

이 밖에 앞으로 콤텍이 계획하고 있거나 진행 중인 사업이 있다면

올해는 제품에 대한 연구 개발 인력을 강화하는



한편 영업 분야를 다각화하여 네트워크 이외의 분야에 대한 다각적 검토를 할 예정입니다. 또한 통신 장비 면에서는 수출 강화와 콤팩트 제품 판매에 역점을 두고 앞을 내다보는 마케팅에 주력할 예정입니다. 그리고 지난해 일본 전문지에서 상을 받은 LCD 모니터(모델명 : EyeSync)를 그동안 수출에 주력했던 것을 내수 쪽으로 돌릴 예정입니다.

최근 사업자 선정이 끝난 IMT-2000 사업에 대한 콤팩트의 현황과 계획

콤팩트는 SK텔레콤의 사업자 협의회에 0.3% 지분 참여를 했습니다. 이를 토대로 하여 IMT2000에서의 장비 공급 쪽의 매출을 기대하고 있습니다.

국내 네트워크 사업의 현황과 전망에 대해 말씀하신다면

국내 네트워크, 특히 초고속 인터넷 분야의 기술은 세계적인 수준이라고 봅니다. 따라서 하드웨어 쪽보다는 소프트웨어 쪽에서의 문제점이 부각되고 있는 실정입니다. 콤팩트 역시 이러한 흐름에 따라

솔루션 분야의 올해 마켓 셰어를 30% 이상 차지한다는 계획 아래 사업을 시작했습니다. 국내는 물론 해외 수출 쪽에서도 가능성은 밝다고 생각합니다.

업계 관계자들에게 하실 말씀이 있다면

이제 정보통신 업계에서는 서로 출혈 경쟁 없이 서로 WIN-WIN 할 수 있는 풍조를 만들어 가야 할 때라고 봅니다. 이러한 국내 시장을 기반으로 하여 세계로 눈을 돌려야 합니다. 이제 국내 시장에서의 안주보다는 적극적인 글로벌 경영에 나서야 할 때이기 때문입니다. 이러한 진출 방안을 뒷받침하기 위해 가격보다는 기술 개발을 중시하는 노력 역시 소홀히해서는 안 될 것입니다.

정보통신업계의 빠른 변화에 대처하기 위해 평소 정보 습득은 어떤 경로를 통하여 얻으시는지

주로 일간지와 외국 잡지 등을 통하여 정보를 습득하고 있습니다.

자주 열람하시는 인터넷 사이트가 있다면

인터넷 역시 정보 습득에 가장 중요한 수단입니다. 저의 경우 주요 일간지 사이트와 외국 벤더 회사들의 사이트를 자주 방문하고 있습니다.

평소 건강 관리는 어떻게 하시는지

원래 운동을 좋아하는 체질이라 특별히 관리라고 할것도 없습니다. 주말에는 골프를 치러 가고, 가끔 스키를 타러 가는 등 운동을 즐기면 그것이 바로 건강관리라 되는 것이겠죠