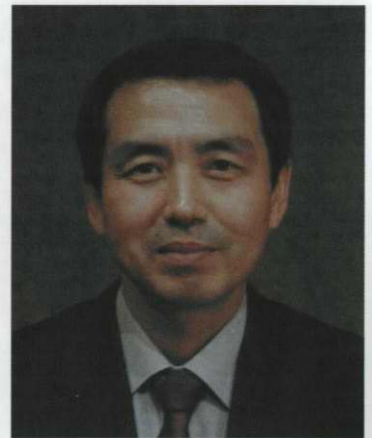




“활용도 높은 SMS로 NT 서버시장 장악 나선다”

CA, IBM, HP 등이 주도하고 있는 국내 SMS 시장에 강력한 도전자가 나타났다. 지난 95년 설립돼 윈도우 NT 서버시장을 중심으로 급성장하고 있는 넷아이큐의 한국지사장이 그 주인공. 넷아이큐 한국지사는 지난 9월 말 설립돼 신수덕 지사장을 중심으로 빠르게 시장을 확보해나가고 있다. 이 회사는 특히 기존 CA의 유니센터, IBM의 티볼리, HP의 오픈뷰 등이 유닉스 서버 중심으로 시장을 확보하고 있는데 반해 MS사의 지원 속에 윈도우 NT 서버의 SMS 시장을 주도하고 있다. 신수덕 초대지사장을 만나 시장전략을 들어봤다.



취재 신중훈 기자

“비즈니스 측면의 의사결정이 무엇보다 중요합니다. 솔루션의 도입은 기존 또는 향후의 응용프로그램에 대한 고성능, 고가용성에 목적이 있을 뿐입니다. 즉 연구개발의 목적이 아닌 이상 철저하게 비즈니스를 생각한 솔루션 도입이 필요합니다.”

신수덕 지사장이 말하는 솔루션 도입의 첫 번째 원칙은 지금 당장 활용이 가능하고 이를 통해 효과가 발생해야 한다는 것이다. 현재 기업들이 사용하고 있는 SMS 솔루션들의 활용도가 매우 낮은 현실을 꼬집는 말이다. 실제로 국내에서만 아니라 세계 전체적으로 SMS 솔루션은 활용도가 60%에도 미치지 못하고 있다. 게다가 수십명 이상의 전산인력을 갖춘 대기업 전산실이 아니면 이 비율은 훨씬 더 떨어진다. 이는 기존 SMS 솔루션들이 전문인력이 아니면 활용하기에 너무 어렵게 만들어져 있기 때문이다.

신 지사장은 이런 점에서 넷아이큐의 솔루션이 강력한 위력을 발휘한다고 설명한다. 그는 “기존의 제품들이 결코 나쁜 것은 아니다”라며 “넷아이큐의 솔루션은 윈도우 NT 서버를 타겟으로 개발됐기 때문에 무엇보다 쉬워야 한다는 점과 장애가 없어야 한다는 점에 초점을 맞춘 제품”이라고 말했다. 현재 넷아이큐가 제공하고 있는 솔루션은 윈도우와 SQL, 익스체인지 등을 관리하는 통합솔루션과 성능 및 가용성 관리 솔루션, 보안관리 솔루션, 웹 분석 및 관리 솔루션 등으로 구분돼 있다. 이들 제품은 모두 통합플랫폼을 기반으로 쉽게 확장이 가능하고 높은 가용성과 운용의 편의성을 극대화한 제품들이다. 지난 상반기에는 유닉스와 리눅스 서버를 위한 제품도 출시돼 시장에서 좋은 반응을 얻고 있다.

신 지사장은 “아무리 좋은 제품이라도 활용할 수 없으면 오히려 없는 것만 못하다”라며 “넷아이큐의 솔루션은 도입 즉시 그 효과를 발

휘한다”고 강조했다.

고가용성 및 운영 편의성 극대화

신 지사장은 고려대 대학원 경영학과를 졸업한 후 지난 78년 (주) 삼화의 전자계산실 시스템 담당 과장으로 근무하면서 IT와 인연을 맺었다. 그 후 당시 국내에서는 처음으로 한국비즈니스서비스사의 시스템 SW를 도입 사용한 것이 인연이 돼 한국비즈니스서비스에서 기술영업팀장을 역임했고 지난 89년에는 한국CA로 자리를 옮겨 총괄 상무를 지냈다. 한국CA에서 그는 한국인으로는 처음으로 월드리더에 뽑히기도 해 영업인으로서 최고의 성취감도 맛봤다고 한다.

이러한 과정 속에서 신 지사장은 IT컨설팅에 깊은 관심을 갖게 됐고 지난 98년에는 스스로 테크서치컨설팅사를 설립해 본격적인 컨설팅 업무를 담당하기도 했다. 이번 넷아이큐의 지사장으로 자리를 옮기게 된 것은 한스브라워 넷아이큐 부사장의 간곡한 부탁 때문이었다. 넷아이큐측은 신 지사장을 영입하기 위해 지난 8월에만 세 번이나 찾아오는 ‘삼고초려’를 통해 마침내 신 지사장을 영입하게 됐다.

이러한 경력 때문에 신 지사장은 고객을 생각하지 않는 영업은 결코 성공할 수 없다는 점을 잘 알고 있다. 처음부터 고객이 만족할 수 있는 솔루션을 제공하지 못하면 ‘Next Business’가 있을 수 없기 때문이다.

신 지사장은 “기존에 투자된 하드웨어와 SW 등 고객의 자산과 처해 있는 환경 및 인프라에 대한 적합성 여부를 충분히 고려한 후 솔루션 도입을 권유해야만 고객만족을 이끌어 낼 수 있다”며 “장기적인 안목을 갖고 영업을 해야만 비즈니스에서 성공할 수 있다”고 충고했다.