



만리장성 점령한 온라인게임 업체 1호

중국에서 '미르의 전설'로 게임계를 장악하고 있는 위메이드 엔터테인먼트가 최근 중국의 대형 이통사와 소송 문제로 국제분쟁까지 확산될 위기에 처해있다. 하지만 위메이드는 이를 계기로 다시한번 국제적으로 자사의 기술력을 입증하고 신규 사업을 통해 제2의 도약을 맞이하길 것이라고 포부를 밝히고 있다.

취재 권경희 기자 / 사진 이해성 기자

‘중국 가입자수 4,000만명, 중국 동시접속자수 70만명.’

위메이드엔터테인먼트는 한국보다 중국에서 더욱 위력을 발휘하고 있는 온라인게임 개발 전문업체다. 위메이드는 지난 2000년 2월 설립된 이후 미르의전설 시리즈를 통해 온라인 게임계의 강자로 부상했다. 위메이드는 미르의전설2 베타서비스를 시작한 이후 지난 2001년 3월 국내 상용화 서비스를 시작하면서 온라인 게임이라는 새로운 비즈니스 모델 구축의 선봉에 섰다.

당시 미르의전설2는 동양적 세계관과 깔끔한 그래픽을 바탕으로 국내외에서 두꺼운 팬층을 확보하고 있다. 최근에는 사운드 효과와 그래픽 부분을 강화한 미르의 전설3 출시를 통해 온라인게임의 초보자부터 고수에 이르기까지 폭넓은 재미를 제공해 주고 있다. 특히 장대하고 짜임새 있는 스토리를 바탕으로 사실감 넘치는 애니메이션 효과는 위메이드만의 자랑이다.

위메이드는 본래 액토즈소프트내 미르의전설 개발팀이 분리돼 나온 회사로, 분사 이후 각기 별개의 법인체를 구성하고 있다. 현재 액토즈소프트측이 보유하고 있는 위메이드의 지분은 40%이고 나머지 60%는 위메이드의 박관호 대표 및 임직원들이 보유하고 있다.

위메이드와 액토즈소프트간의 계약규정에 따르면 양사는 미르의 전설시리즈와 관련된 발생 이익에 대해 8대2 또는 7대3의 비율로 나눠 갖기로 되어 있다. 국내의 경우 올해말, 해외는 내년까지인 계약기간이 종료될 경우 액토즈측이 미르의전설에 대해 가지는 권리도 자동적으로 소멸된다고 회사측은 설명하고 있다.

위메이드는 게임분야에 경험 있는 많은 우수한 인재들을 확보하고 있다. 이들은 대부분 5년 이상의 경력자들로 구성돼 있어



다양한 콘텐츠와 장르에서 확실한 전문성을 보장해 주고 있다. 무엇보다도 박관호 대표이사부터 게임개발자 출신이라는 점은 경영진들의 게임산업에 대한 완벽한 이해를 바탕으로 직원과 경영진간 의사소통의 편안함까지도 가능하게 해주고 있다.

위메이드는 게임 개발력과 네트워크 기술력을 바탕으로 전세계적인 글로벌 마케팅을 시도하고 있다. 지난 2001년 이탈리아 브로스사와의 계약으로 상용화 서비스를 시작한 것을 비롯, 중국과 대만시장내에서의 상용화 서비스도 실시중이다. 또 가까운 시일내 일본과 북미시장의 진출도 계획중이다.

특히 회사측의 주수익원인 중국시장의 경우 지난해 말 기준으로 동시접속자의 수가 한 때 70만명을 웃돈 것으로 집계돼 중국게임시장의 65%를 점유하는 등 중국에서 높은 인기를 보이고 있다. 이에 위메이드의 미르의전설은 중국과 전 유럽 지역등의 동시접속자수를 합칠 경우 세계 최고 동시접속자수를 보유하고 있는 것으로 분석되고 있다.

위메이드는 최근 중국내 미르의전설 제공업체인 산다와 로열



티부분을 둘러싼 갈등을 빚음에 따라 산다측의 계약위반을 선언하고 광통을 중국내 새로운 계약자로 선정해 산다와의 문제가 일단락되는 듯 했다. 하지만 위메이드가 최근 산다에 대한 지적재산권 침해 소송에 본격 나서면서 '미르2'를 둘러싼 분쟁이 새로운 국면을 맞게 됐다.

위메이드는 중국 산다가 개발했다고 주장하는 온라인게임 '전기세계'가 자사가 개발한 '미르2'와 '미르3'를 상당부분 표절, 도용했다며 10월 초 베이징 인민법원에 산다를 제소했다.


특히 이번 소송에는 액토즈도 공동보조를 맞추고 있어 소송 결과에 따라 산다와 액토즈, 위메이드 3자간의 관계가 새롭게 정립되는 것은 물론 그동안 마찰을 빚었던 액토즈와 위메이드의 오랜 분쟁에도 적지 않은 영향을 미칠 것으로 보인다.

업계에서는 위메이드가 산다를 제소했지만 그 결과가 쉽게 나올 것으로는 예상하지 않고 있다. 이번 소송이 중국법원에서 진행돼 얼마나 시간이 걸릴 지 모르는 지루한 싸움인데다 온라인게임 지적재산권 소송 자체가 전무해 과연 위메이드의 희망대로 결론이 나올지는 미지수이기 때문이다.

더구나 나스닥 직상장을 꿈꾸는 산다가 자체 개발했다고 주장하는 '전기세계'에 대한 표절을 쉽게 인정하지 않을 것이라는 것도 사태해결을 어렵게 하고 있다. '전기세계'로 산다는 서비스 회사로서 뿐만 아니라 게임개발사로서의 기술력을 입증 받으려는 야심을 갖고 있기 때문이다.

이에 대해 위메이드측은 "미르3 중국 서비스업체로 관계를 맺고 있는 중국 거대 그룹 중신의 계열사 광통이 문제 해결에 나설 경우 적지 않은 영향력을 발휘할 것"이라고 말해 다양한 방법을 통해 산다에 압력을 가할 것임을 시사했다.

위메이드는 소송으로 인해 다소 타격을 받을 수 있는 이미지 위축을 위해 마케팅 강화에도 전력을 다할 계획이다. 이에 삼성이 중국에 수출하는 휴대폰에 위메이드 게임을 탑재해 공략할 계획이다. 이와 함께 캐릭터 비즈니스를 펼칠 계획이다. 이에 중국에 진출하는 의류업체와 함께 중국에서 이미 널리 알려진 유명인기인의 얼굴이 실린 캐릭터 비즈니스를 펼칠 계획이다. 이는 프로모션 용으로 사용될 것이라고 위메이드측은 밝혔다.

이와 함께 신규게임도 4개정도 더 출시할 예정이다. 출시는 내년 초 예정. 위메이드의 박상열 마케팅 본부장은 "중국에 개발자를 두고 현재 개발이 진행되고 있다"며 "앞으로 출시될 게임은 온라인 롤플레이 게임이자 엔터테인먼트 게임으로 중국에서 새롭게 인기를 모을 수 있는 게임으로 보인다"고 말했다. 박 본부장은 또 "하지만 게임 출시를 급하게 서둘지는 않을 것"이라고 덧붙였다. 

인터뷰 / 박상열 위메이드 마케팅본부장



▶중국에서 온라인게임으로 성공한 요인은.

- 중국에서 성공할 수 있었던 요인은 여러 가지가 있다. 그 중에서 가장 큰 요인은 중국인들의 정서에 맞는 게임이었다는 것을 꼽을 수 있다. 중국의 경우 사회주의 국가로 오랜 시간동안 외국과 격리돼 있었고 게임시장 역시 마찬가지로 상황이라 할 수 있다.

그런 상황에서 현재 중국에 들어간 게임들은 그야말로 별천지의 새로운 놀이문화라 할 수 있을 정도로 재미와 충격을 주고 있다. 하지만 여기서 간과해서는 안되는 점이 중국인에게는 새로운 놀이문화라는 것이다. 이는 바로 양날의 칼이라 할 수 있다. 중국인들이 게임을 접해보지 못했다는 것은 바로 게임에 대한 지식이 전무하다는 말과도 동일하기 때문이다. 이런 사람들에게 사용법이 복잡하고 서양의 롤플레이게임(RPG)같이 치밀한 공부와 사전 지식이 필요한 게임은 너무도 어려워 먹힐 리 없다. 온라인게임들은 기본적으로 조작법과 게임방식이 간편하다.

▶산다와 분쟁이 오래가고 있다. 자칫 국가 간의 문제로 퍼질 수도 있는데.

-우리는 이 문제가 국가간 문제로 확산되길 원치 않는다. 기업간 문제로 잘 마무리해 좋은 선례를 만들고 싶다. 후발 진출 업체들에게도 값진 본보기가 되고 싶다. 물론 우리 측에서는 속이 쓰리고 아프지만 후발 진출업체들에게 값진 선물을 했다고 생각하고 싶다. 이는 문제를 보면 아무것도 아닌 일이다. 산다가 기본적인 원칙을 지키지 않고 있기 때문이다. 서류계약 대로만 지키면 쉽게 해결될 문제를 왜 그들은 어렵게 풀려고 하는지 상식적으로 이해가 안 된다.

▶후발 중국 진출업체들에게 하고 싶은 말은.

-중국에 나갈 때는 경쟁자이긴 하지만 동업자로 본다. 도와 줄 수 있는 부분 있으면 적극적으로 도와주고 싶다. 반대로 도움을 받을 수 있는 것은 받고 싶다. 무엇보다 컨설팅을 꼭 받도록 권유하고 싶다. 최근들어 산다와 분쟁 등으로 인해 컨설팅을 받고 있는데 소송비에 비하면 컨설팅 비용은 아무것도 아닌 것을 알게 됐다. 상대 기업을 압도할 수 있는 컨설턴트를 대동하면 상대방도 가볍게 보지 않는다. 이에 진출 국가의 전문가의 도움을 받는게 좋을 것으로 본다. 특히 중국에 나갈 때는 일본과 대만 등과는 달리 꼭 컨설턴트를 대동하라고 조언하고 싶다.