



이광민 배리스 대표

“‘폰넘버 e메일서비스’로 고객편의 극대화”

(주)배리스(VARIS, 대표 이광민)는 2005년 1월 18일 법인을 설립한 신생벤처이다. 'VALuable Relationship Information System'의 약자로 회사 명칭을 정한 데서도 '관계'를 중요시 하는 이 업체의 설립취지를 엿볼 수 있다. 이 업체의 창업 아이템인 '휴대전화번호 e메일 서비스' 역시 이 연장선에 있다. 휴대전화번호를 e메일 식별자로 하자는 역발상은 제법 신선하다. 또 병행 개발중인 '고객맞춤형 택시콜 서비스' 역시 사업체와 이용기간 '최적화된' 편리를 도모하기 위한 데서 착안된 서비스이다.

글 | 박영주 기자(모바일타임스)

이 회사 이광민 대표는 전자공학과 출신 공학도. 대학 졸업 후 근 17년동안 IT업계에 종사해 온 'IT통'이다. 주로 솔루션 쪽에 몸 담았던 이 사장은 "솔루션보다 서비스 기반 사업을 해보자"며 서비스 분야 진출을 꾀했다. 한계를 뛰어넘고자 하는 창발성의 발로였다.

이때 사업 아이템으로 잡은 것이 휴대폰 번호를 e메일 식별자로 하는 '휴대전화번호 e메일 서비스'. 지난 2003년, 이 사장은 이를 사업아이템으로 특허 출원하면서 본격적인 사업을 준비하게 된다.

특허등록은 지난해 6월 이뤄졌으며, 이후 한국정보통신산업협회(KAIT) 벤처창업경진대회 수상, 정부의 창업자금 보조 등으로 사업아이템의 개화를 위한 순조로운 진행 끝, 마침내 올해 초 회사 설립에 이르렀다. 현재 이 기술은 해외 특허도 출원 중이며, 이 사장 말로는 "관련 경쟁기술은 국내외 없는 것으로 알고 있다".

시작은 미약하지만...

일단 배리스의 '휴대전화번호를 이용한 e메일 서비스'는 독창적인 아이디어에 기반한다. 아웃룩이나 웹메일에서 e메일을 보낼 때 느끼는 불편함은 이를 이용하는 사람들이면 누구나 공감하는 바다. 가령 전화상으로 메일 주소를 불러줄 때 말하는 사람이나 듣는 사람이나 몇번 단어(혹은 음절)를 되풀이 불러줘야 한다. 자주 사용하지 않으면 필요할 때 기억나지 않는 상태 메일 주소, 더욱이 그 사람이 회사를 옮긴다? 이 경우엔 메일을 보내도 감감무소식이다.

이 대표 말로는 이 서비스는 이러한 불편을 '한방에' 해결해준다. 휴대폰 번호의 유일성·반영구성(기변하면 소용 없지만)을 이용한 것이다. 휴대폰 번호 하나로 여러 개 e메일

계정을 효율적으로 관리할 수 있고, 간단한 신상정보 변경으로 이메일이 바뀌어도 메일 수신이 가능해진다.

베리스의 관련 솔루션 'MoNUM' (Mobile NUmber Mapping)은 이런 장점으로 웹메일 및 포털사업자, 기업/공공기관/학교 등에서 사용될 수 있을 것으로 기대된다.

이 대표에 따르면 이 솔루션은 내부 개발 완료 단계로 포털이나 이통사 제휴를 추진 중이다. 현재는 모 국제전화 사업자와 서비스 제휴를 논의 중이다. 이달 중 이 사업자 시스템에 맞춰 개발이 완료되면 이르면 내년 1월 첫 서비스를 예상한다.

물론 회사를 설립하고 지난 10개월, 이 대표는 생각보다 많이 어려운 상황을 맞기도 했다. 엔지니어 출신이 마케팅과 영업에서 '팔린다'는 것은 무뎠 벤처들이 갖는 공통적인 고민이기도 하다. 2년여 준비를 했고, 특허등록도 했을 뿐 아니라, 다수 검증도 받은 솔루션을 갖고 막상 사업을 시작했을 때 "생각만 같지 않았다"는 것도 큰 어려움 가운데 하나였다.

"서비스를 해보자"며 시작했지만 여전히 매출은 '솔루션' 분야에서 발생하는 것도 현실적인 한계에 맞닥뜨린 탓이다.

이 대표는 그러나 향후 '서비스' 쪽 몰인에 대한 처음 생각은 변함이 없다고 강조한다. 오히려 이런 때 서비스 아이템을 하나 더 추가했다. '고객맞춤형 택시콜 서비스'가 그것. 택시 회사의 기구축된 TRS 시스템과 위치정보서비스(LBS), 여기에 '경매' 개념을 접목한 이 서비스는 택시 이용자의 현 상태에 최적화된 택시 서비스를 제공해준다. 가장 최적의 택시를 선택 해 이용할 수 있도록 해주는 동시에 특히 밤 귀갓길 여성의 택시 이용시에도 안전을 담보한다. 이 때문에 이 대표는 상용시 서비스

명칭을 '레이티콜'로 하는 것도 검토 중이다.

현재 내부 시스템을 개발 중이며, 택시 사업자와의 제휴는 물론, 서울시와도 시스템 도입을 논의하기 시작한 상태. 특허출원 중이기도 하다.

“서비스 중심은 고객편의 최대화”

상용 실적이 없는 상태에서 향후 매출 얼마를 논하는 것은 무의미 했다. 대신 향후 베리스를 어떤 회사로 키워가고 싶은가를 물었다.

이 대표는 “기본적으로 대고객용 서비스를 제공하는 업체로 자리매김하고 싶다”고 바람을 전했다. 물론 “아직은 시작단계”라는 한계를 명확히 인지하고 있는 다짐이기도 하다. 여기엔 본디 '서비스'라는 게 사용자 편의를 극대화하는 쪽에 초점이 맞춰져야 한다는 함의를 담고 있다.

이를 위해 '폰넘버 이메일 서비스'의 성공적인 안착은 관건이 된다. 당장 이 대표는 “초기 생각했던 것보다 회사 운영이 쉽지 않다”면서도 “폰넘버 이메일 서비스를 실제 고객이 체감하도록 구현해 내는 데 최선을 다하겠다”고 말했다.

이 대표는 “(엔지니어로 오래 있다 보니) 다른 물'에서 발상전환이 쉽지 않다”고 토로한다. “차라리 더 어렸을 때 변화에 대처했으면 더 낫지 않았을까 하는 생각도 한다”고 말했다.

물론 지난 10개월(혹은 그보다 더)을 돌아보는 소회다. 이제 앞으로 10개월(혹은 그 이상)은 그러지 않겠다는 다짐에 다름 아니다. **K**

'MoNUM' 서비스 체험 페이지

<http://www.monum.co.kr>2005