모바일 솔루션 개발과 서비스의 전문기업

솔루션 개발 중에서 Payment 분야의 OLTP(Online Transaction Processing) 및 정산 개발, Payment 기술을 활용한 Mobile Payment 솔루션 개발에 전력을 모으는 그린씨엔티(대표 심재범)는 지난 2006년 창업한 신생기업이다. 하지만 신생기업 답지 않은 기술력과 전략으로 전문기업으로 성장하고 있는 그린씨엔티를 방문했다.

인터넷 보급과 더불어 전자상거래 시장은 비약적으로 확대됐다. 하지만 대부분 전자상거래 업체는 지불에서 만큼은 아직도 지불대행사의 솔루션을 임대하거나 결제대행 서비스를 통해 결제하고 있는 것이 사실이다. 이는 지불대행 수수료는 물론 내부 업무에도 부담스러운 일인데 그린씨엔티는 이를 다양한 지불수단에 맞는 결제 및 정산 솔루션을 제공하고 있다.

"모든 프로젝트는 분명한 의식을 가지고 진행해야 이룰 수 있다"는 심재범 대표는 "사업화되지 못하는 기술은 학교의 과제물 제출과 같습니다. 프로젝트 중간의 변수로 결과가 다르게 나타나면 이는 사업이 아니라 과제물을 작성한 학생과 다를 바가 없죠. 기업이라면 고객의 목표에 부합하는 솔루션 개발에 책임을 다해야 합니다"라고 말한다.

고객맞춤 솔루션 개발

그린씨엔티는 전 직원이 VAN(신용카드 부가통신사업자)사 출신으로 전자지불 분야에 경력을 가지고 있는 엔지니어들이다. 사업 초기에는 창업 정보에 어두워 정부의 다양한 지원 정책을 창업에 이용하지 못해 어려움도 겪었지만 이런 실패를 발판으로 현재는 휴대폰을 이용한 모바일 영업관리 및 결제 솔루션의 사업화를 위해 이동통신사, VAN사 등과 사업제휴를 추진하고 있다. 또한 KT WiBro의 'UICC VAS 지불 시스템 구축'과 SKT의 'INSP(Integrated & Smarted Payment) 프로젝트' 및 국내 최대 선불휴대폰 유통사인 NRC의 '선불휴대폰 소액결제 시스템' 구축 경험을 바탕으로 ICM(Itegrater Clearance Mangement) 솔루션의 런칭도 준비 중이다.

이밖에도 ICM서비스를 바탕으로 현장 영업관리가 필요한 제약도소매 및 학습지, 건강식품등의 방문판매 시장에 필요한 휴대폰을 이용한 모바일 영업관리 및 결제업무 대행 서비스인 'mBiz Plus' 서비스를 위한 기술개발에도 많은 힘을 쏟고 있다.

엔지니어가 주인이 되는 회사

심 대표는 "저희 그린씨엔티 전 직원 모두 모바일결제 솔루션개발과 모바일서비스 분야에서 전문기업으로 성장하기를 고대하고 있습니다"며 벤처기업이 갖춰야 할 강점 요소인 기술, 인력을 가진 부자기업이라 말한다. 그린씨엔티는 앞으로 결제방식은 Merchant Device 중심에서 User Oriented Device로 발전한다고 볼 때 휴대폰은 그 중심에 있을 것으로 보고 자금력보다는 기술력이 더 중요한 모바일결제 분야에서 성공을 자신했다.

한편 심 대표는 창업을 준비하면서 창업정보에 대한 갈증이 심했다. 꼭 받고 싶었던 정부자금 신청에서 제대로 접수조차 못하고 실패해 초보 창업자의 비애를 뼈저리게 느낀 적도 많았다고. 이즘 우연한 기회에 인터넷 신문기사를 통해 접한 것이 SVI입주 업체 모집 공고였다. 엔지니어로의 자신감으로 창업했지만 회사를 꾸려나가는 것은 엔지니어뿐 아니라 기업의 대표라는 새로운 위치였기에 많은 정보와 지원이 필요했던 것이 사실이었다. 심 대표는 "입주 후에는 SVI도움으로 엔지니어 출신들이 쉽게 범하는 경영정보 및 정부정책에 대한 정보의 소외에서 해방됨은 물론 경영에 관한 정보와 교육까지 받을 수 있어 짧은 시간이지만 지금의 성장을 이룰 수 있었다고 생각합니다"며 SVI에 감사 인사를 잊지 않았다.

시대의 흐름에 적극적으로 대처하며 그에 맞는 솔루션 개발에 정진하고 있는 그린씨엔티. 지금의 모습을 초석으로 Payment Solution 업계의 선두주자로 발돋움하기를 바라본다.

www.greencnt.co.kr