

기업의 솔루션 동반자로 성장한다

‘포이스트’ 소재희 대표

유용한 기업용 솔루션을 제공하기 위해 '매일매일 진보' 하는 기업이 있다.
기업용 솔루션을 개발하는 IT벤처기업 포이스트(www.foyst.kr).
2007년 7월 설립 이래 기술개발과 경영관리의 안정적 균형을 맞추며
성공적인 창업의 길을 걷고 있는 포이스트의 소재희 대표를 만나 봤다.



글_ 편집부 | 사진_ 장병국

_ 홈페이지 제작 · 웹서비스 개발 등 다양한 솔루션 제공

회사명인 '포이스트FOYST'의 숨은 뜻은 '기업의 솔루션과 기술의 동반자(Fellow Of Your Solution & Technology)'. 사명에 담긴 뜻처럼 포이스트는 고객관리 솔루션을 중심으로 홈페이지 제작에서부터 웹서비스 개발, eMarketplace 구축 등 다양한 기업용 솔루션과 기술들을 제공하고 있다.

이곳의 대표적인 솔루션은 기업형 고객관리 통합 솔루션인 포플러스(FoPlus). 포플러스는 CTI 기반의 CRM솔루션으로 고객 정보관리 및 CALL 관리가 가능하며 CTI장비와의 연동이 가능한 확장형 솔루션이다. ERP솔루션으로 확장도 가능한 특징을 가지고 있다.

특히 최근 시장에서는 보다 정교한 고객관계관리(CRM)를 통한 시장점유율을 유지, 확대하는 노력이 필요한 상황으로, 시장에서는 낮은 구축비용을 들이면서도 효율적인 운영관리에 대한 수요가 점점 거세지고 있다. 이에 포이스트는 포플러스를 시작으로 이러한 요구 조건을 충족시



켜줄 수 있는 솔루션 구축사업을 진행하고 있다.

“필요로 하는 기술이나 솔루션 개발에 역량을 발휘할 수 있는 인재들로 구성되어 있음에도 불구하고, 그 역량을 제대로 발휘할 수 있는 여건을 마련하고 역량을 키워주기 보다는 회사의 이익이 앞서 그러한 재능들이 제자리에 머무르거나 오히려 퇴보하는 경우를 많이 보았습니다.”

창업 전까지 10여 년 동안 연구개발 업무를 해왔다는 소 대표. 그는 절친한 선배의 창업을 도우며 창업 과정을 자연스럽게 경험하게 됐다. “직원들의 역량과 재능을 키워주고, 기술이 부족하거나 필요로 하는 기업들에게 우리가 가지고 있는 또는 발전된 기술을 개발해 도움을 줌으로써 직원과 많은 기업들이 함께 성장할 수 있는 회사를 만들기 위해 창업의 길로 들어서게 되었다”고 한다.

멘토링 지원은 기초가 강한 벤처기업 성장의 밑거름

그리고 이제 창업 1년 반 남짓. 소 대표와 포이스트는 꾸준한 기술력 제고와 안정적인 회사운영을 추구하며 기초가 튼튼한 벤처의 성장을 이뤄내고 있다.

“초기에는 누구나 그렇듯 자금 부분이 가장 난제였습니다. 우선은 외주용역을 수행하면서 초기운영자금을 마련하고, 독자 솔루션개발에 매진할 즈음에는 나름의 준비를 통해 기술보증기금에서 보증을 받고, 중소기업진흥공단에서 1억 원의 지식기반 경영혁신자금을 지원받았습니다. 양 기관의 지원을 통해 자체 솔루션 개발을 본격적으로 추진할 수 있었지요.”

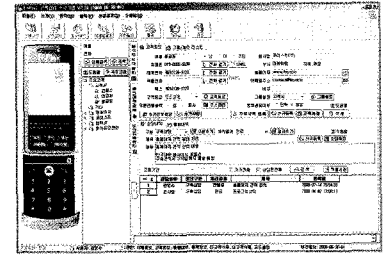
한편 포이스트는 올 하반기 ‘VoIP 기반의 기업형 통합솔루션 개발’을 주제로 중소기업청의 중소기업 기술혁신과제에 선정되어 탄탄한 기술력을 인정받기도 했다. 선정의 비결을 묻자 “고객 의견을 꼼꼼하게 반영해 정말 필요하고 효과적인 솔루션 개발 목표를 사업계획서에 담은 것이 인정되어 점수를 받은 것 같습니다”라며 소 대표는 말한다. 현장평가 및 프리젠테이션 스킬을 개선하기 위해 입주하고 있는 서울벤처인큐베이터 및 기술창업패키지를 통해 만난 멘토와 멘토링의 도움을 받아 준비를 철저히 했던 점도 큰 도움이 되었다고 덧붙인다.

“아는 것과 알고 있는 것을 실천할 수 있는 것은 다르지요.” 소 대표는 꾸준한 CEO 교육의 중요성을 강조하며, 서울벤처인큐베이터에서 지난 가을 실시했던 기술창업패키지를 ‘아는 것을 실천 할 수 있게 하는 과정’이라며 초기 CEO들에게 강력하게 추천한다. “기술창업패키지 수강을 통해, 실질적인 사업계획서 작성 요령부터 인사, 홍보, 마케팅, 영업 관리, 특허, 자금관리까지 회사 창업 과정에서부터 운영까지 실제로 활용할 수 있어 많은 도움을 받았습니다.”

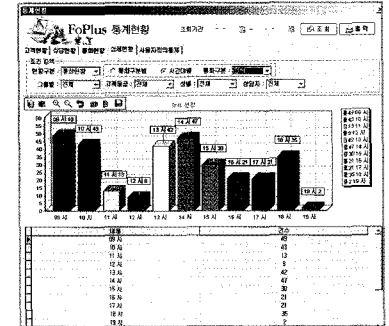
한 걸음씩 목표를 현실로

지난 2008년은 포이스트와 소재희 대표에게 목표를 현실로 이룬 알찬 시간들이었다. 기술적으로는 포이스트만의 자체 솔루션 개발에 매진해 ‘포플러스’를 탄생시켰으며, 웹2.0 기반 기술을 이용해 역동적인 웹 사이트를 개발할 수 있는 컴포넌트도 개발했다. 더불어 벤처기업확인은 물론 기업부설연구소 설립, 기술혁신과제 사업자로 선정되는 등 회사의 발전을 위해 기본요건까지 든든하게 갖춰놓았다.

“2009년에는 기술혁신 개발사업과 연계해 VoIP 기반의 기업형 솔루션을 성공적으로 개발하고자 합니다. 아울러 기존에 진행하는 SI사업과 더불어 개발 솔루션의 본격적인 홍보와 마케팅을 진행해 솔루션 판매를 통한 매출 신장을 위해 노력할 계획입니다.” 새해의 포부를 꼼꼼히 밝히는 소 대표를 보면서 ‘공들여 쌓은 답은 쉽게 무너지지 않는다.’는 말이 떠올랐다. 기업경영의 어느 하나도 놓치지 않고 기업에 대한 신뢰, 직원들에 대한 신뢰, 고객에 대한 신뢰를 바탕으로 기업과 직원과 고객사가 모두 만족할 수 있는 과정과 결과물을 만들어 나가고 있는 포이스트와 소재희 대표의 2009년이 기대된다.



기업형 고객관리 통합 솔루션 FoPlus 메인화면



FoPlus 통계현황

- 중소기업기술혁신과제란?
중소벤처기업의 기술혁신을 촉진하기 위해 중소기업청에서 지원하는 사업. 기술개발을 조건으로 무담보, 무이자인 기술개발자금을 지원하고 기술개발 성공 시 정부지원 금액의 일부를 상환하는 사업

- 기술창업패키지란?
우수한 (예비)창업자를 발굴해 창업교육을 통해 창업능력을 배양하고 자금, 입지, 경영, 기술자문 등의 종합지원서비스를 제공해 고부가가치의 기술창업을 육성하는 프로그램. 중소기업청의 지원으로 전국에서 진행되는 기술창업패키지는 주로 BI (business incubator)에서 실시되고 있다.