

SK텔링크와 제너시스템즈가 함께 걷는 길 안정과 성장을 견인하는 진정한 파트너

인터넷전화의 핵심 장비인 소프트웨어 시스템의 국내 시장 점유율 80%를 자랑하는 제너시스템즈는 SK텔링크와 10년 가까운 인연을 이어오고 있는 든든한 협력사다. 한쪽은 기술개발과 현장 경험의 장을 제공받아 좋고, 다른 한쪽은 믿을 수 있는 기술력을 얻어 좋으니, 그야말로 윈-윈. 자사의 성장 동력을 서로에게서 찾는 이유도 그 때문이다. 글: 고우정·사진: 한수정

지난 10년, 각기 드라마틱한 성장세를 보여온 SK텔링크와 제너시스템즈는 그 성장 배경으로 '인터넷전화'라는 교집합이 있다. 국내 인터넷전화사업의 태동부터 본격적인 활성화로 나아가는 현재에 이르기까지, 서로 노하우와 기술력을 제공하며 동반 성장을 실현하고 있다. 안정된 시스템과 관계를 유지 보완해나가는 한편, 또 한 차례의 업그레이드를 위한 새로운 성장 동력을 찾기 위해 나선 두 회사를 만나보았다.

이유진(SK텔링크 데이터네트워크팀 과장)

국제전화 00700서비스를 개시하며 유·무선 통신시장에서 괄목할 만한 성과를 달성한 SK텔링크는 2001년부터 070인터넷전화 서비스의 전신인 Bizlink VoIP(Voice over Internet Protocol) 서비스를 시작으로, 국내 인터넷전화사업의 성장을 견인하고 있습니다. 이는 2001년부터 SK텔링크와 파트너십을 맺고 있는 제

너시스템즈도 마찬가지일 것입니다. 지난 10년, 제너시스템즈의 드라마틱한 성장은 국내 인터넷전화사업의 성장과 맥을 같이한다고 해도 과언이 아니죠.

김영환(제너시스템즈 전략사업실 이사)

제너시스템즈는 차세대 네트워크(NGN) 기반에 음성, 영상 트래픽 처리를 하는 핵심 교환장비를 개발하는 순수 국내 회사입니다. 2000년에 설립돼 SK텔링크와는 그 이듬해부터 인터넷전화 초기 교환장비인 H.323 기반의 게이트키퍼 장비를 제공하며 점차 협력 범위를 넓혀왔습니다. 현재는 인터넷전화의 핵심 교환 장비인 소프트웨어시스템과 시그널링게이트웨이 등을 제공하며, 국내 인터넷전화 기간통신사업자 9개 회사 중 8개 회사에 장비를 납품하고 있습니다. 소프트웨어 시장 약 80%를 점유하고 있는 셈이죠.

이유진 SK텔링크가 인터넷전화사업을 시작한 게 1999년 말인데, 당시만 해도 국산 벤더가 없어 외산 벤더와 서비스를 시작했습니다. 하지만 기간 및 투자비용의 효율성 측면에서 해외 업체와 함께 가는 게 쉽지는 않더군요. 그러던 차에 제너시스템즈가 국내 서비스사업자들이 원하는 장비를 완성했습니다. 국내 인터넷전화사업의 활성화를 앞당기는 동력이 된 것이죠.

김영환 제너시스템즈가 외국의 거대 통신장비회사인 시스코, 노텔 등과 대등한 위치에서 경쟁할 수 있기까지는 SK텔링크와의 사업 협력이 중요한 역할을 했다고 봅니다. 국내 인터넷전화 진입 기반 조성 단계부터 쌓아온 현장 경험이 고스란히 노하우가 됐으니까요. 제너시스템즈는 SK텔링크를 비롯해 SK네트웍스, SK브로드밴드 등 SK그룹의 3개 통신회사에 인터넷전화사업과 관련한 장비를 납품하고 있습니다. SK와의 인연이 남다르죠.

이유진 여러 사업자들에게 장비를 제공하고 유지보수 관리를 하다보니 타 회사에서 이상이 생긴 부분을 먼저 파악해 장애를 예방하는 등 제너시스템즈의 기술 노하우로 덕분에 저희 쪽에서 누리는 혜택들이 많습니다. 믿고 맡길 수 있다는 안전성, 신속한 대응은 물론 국내 시장에 적합한 서비스를 개발해주시니, 이는 여느 외산 벤더와도 비교가 불가능한 제너시스템즈의 경쟁력입니다. 한 예로 2007년 몽골 진출 시, 최소의 투자비용으로 노후 장비를 대체하는 방안을 도출한 사례도 제너시스템즈의 협력이 있었기에 가능한 일이었죠.

김영환 SK그룹은 협력업체와의 상생을 위한 배려가 남다르다고 느낍니다. 예전에 SK그룹 통신사업자 추천으로 SK그룹의 상생 협력 프로그램인 미니 MBA 교육에 참여한 적이 있는데, 무척 뜻깊은 자리였습니다. 교육의 질도 높았지만 협력업체에 대한 진심 어린 배려와 동반 성장의 의지를 읽을 수 있었거든요. 이 자리를 빌려 다시 한 번 감사드립니다.

이유진 기존의 서비스를 유지하는 것만큼이나 신규 성장 동력을 발굴하는 것도 중요하다고 봅니다. 고객이 원하는 서비스를 저희가 찾아내 벤더에게 의뢰하는 방식도 있지만, 인터넷전화업계의 선도적인 위치에 있는 제너시스템즈가 발굴한 신규 서비스를, SK텔링크와 함께 론칭하는 방법도 있을 거라 봅니다. 안정과 성장을 도모하는 상생의 파트너로, 앞으로도 끊임없이 서로에게 발전적인 자극을 주고받았으면 합니다. ☺