

# PDF 국산화에 총력

## 웹 북 등 다양한 콘텐츠 제공

PDF를 전문적으로 개발·공급하고 있는 유니닥스(주)(대표 정기태). 2000년 8월에 (주)코아기술에서 분사한 이 업체는 'PDF의 국산화' 라는 캐치프레이즈를 내걸고 맥용 ezPDF Gate 1.0을 발표하게 된다. 동년 10월, (주)한글과컴퓨터에 OEM 방식으로 납품을 시작해 롯데 캐논(2001), 국회(2002), 외환은행(2003), 노동부(2004) 등의 거래처를 확보했다. 또 올 1월, ezPDF Builder Lite 출시에 이어 3월부터 ezPDF Bzone(웹북 서비스)를 개설, 본격적으로 국내 S/W 시장에 진입했다. 정기태(42) 사장을 통해 국내 PDF 시장의 흐름과 기술 현황, 향후 진로에 대해 조명한다.

### PDF의 장점

PDF(Portable Document Format)란 운영시스템 환경에 구속되지 않고 문서의 생산과 출력이 가능토록 지원해 주는 PostScript 기반의 문서 포맷이다. 지난해 상반기 Adobe Reader를 이용하고 있는 사용자는 7억 명으로 조사됐다. 이렇게 대중성이 높아진 이유는 무엇보다 다양한 운영체제 및 응용프로그램에서의 문서 이용이 가능했기 때문이다.

PDF 프로그램의 가장 큰 장점은 단일화된 뷰어뿐만 아니라 자체 압축을 통해 신속한 문서 열람을 가능하게 한다는데 있다. 뿐만 아니라 신뢰성 있는 보안설정을 통해 열람, 복사, 출력을 제한할 수 있어 문서 조작을 방지할 수 있다. 원본문서의 레이아웃, 스타일 등의 글꼴 유지는 기본이다.

### 유니닥스(주) 대표 정기태

#### 어도비 총판때와 달라진 점이 있다면

기술력의 원천은 어도비에서 나온다. 장점은 받아들이고 유니닥스가 스스로 개발해야 하는 부분이 있다면 과감한 기술 투자를 아끼지 않는다. 크게 달라진 점은 없다. 지금도 솔루션 파트너 관계를 유지해 오고 있다. 초기에는 총판의 입지를 통해 마케팅에 대한 역량을 키워나가기 위해 주력했다.

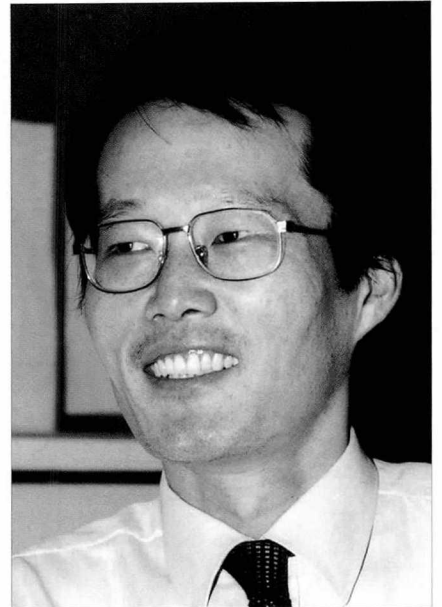
하지만 5년 전에 비해 국내 S/W 시장은 변했다. 이는 PDF 생성 업체들도 변해야 살아남을 수 있다는 뜻이다. 이제는 소비

자들이 PDF를 인식하는 단계가 상당한 수준에 올라와 있다. 전반적인 시장의 규모가 100억원 대를 상회하고 있고 각 기업체와 관공서도 활용하기 시작했다.

이런 관점에서 달라진 점이 있다면 프로그램이 한층 더 안정적으로, 더 빠르게 공급되고 있다는 것이다. 이제는 단지 '국산 PDF를 공급해 보자' 라는 구호는 의미가 없다. 개인적으로는 '어떤 회사의 어떤 제품이냐' 보다는 유니닥스가 제공하고 있는 프로그램이 소비자에게 '얼마만큼의 필요한 답변을 제공할 수 있느냐' 라는 것이다.

#### 추구하고 있는 이념

무엇보다 안정된 편집 프로그램의 보급이 최우선이다. 이것은 사용자 입장에 개발의 초점을 두고 있다는 뜻이다. 사용자,



정기태 유니닥스(주) 대표이사는 서울대학교 컴퓨터공학과에서 학부와 석사과정을 마쳤다. 1991년 (주)코아기술에 입사해 2000년까지 근무하면서 부설 연구소 소장을 역임했다. 2000년 8월 유니닥스(주)를 설립, 현재 대표이사로 재임중이다.

즉 고객은 유니닥스가 최우선으로 생각하는 기업 이념이다. PDF는 바로 우리가 추구하고 있는 이념의 중앙에 서 있는 표현 방식의 하나라고 보면 될 것 같다.

5년이 경과한 시점에서 바라본 유니닥스는 지금까지 각 기업체의 인트라넷 등에 수많은 콘텐츠를 제공해 왔다. 물론 아직은 영업망 등을 포함해 미흡한 점도 없진 않다. 하지만 첫술에 배부를 수는 없지 않은가. 아직은 시작일 뿐이다. 이를 통해 유니닥스는 고가의 단순 패키지 솔루션을 공급하기보다는 보편 타당성을 갖춘 제품 출시에 모든 역량을 쏟을 계획이다. 현재 국내 전자 출판시장은 전문가들의 기대치 만큼 활성화되지 못했다고 본다. 바로 개발 업체들이 고객들의 요구 사항을 제대로 파악하지 못했음을 뜻한다. 기업을 운영하는 사람이라면 당연히 이윤 추구가 먼저다. 하지만 고객과 같은 곳을 바라보는 것이 더 중요하다. 파이를 키우는 것은 차후의 문제다.

**Mac OS X 환경에서 유니닥스만이 보유하고 있는 장점이 있다면**

PDF는 기존의 PS 방식에서 한 단계 더

진화된 포맷이다. 새롭게 정착되고 있는 OS X 환경에 적절한 대응력을 갖기 위해서는 서체 지원 등의 과제들이 남아 있다. 지금의 상황은 이러한 과제들이 OS 환경을 좌지우지할 만한 주요 변수로 떠오르고 있다는 것이다. 예를 들면 PDF에서 폰트와 이미지 등이 제대로 호환되지 않거나 또는 립이 PDF를 지원하지 못하는 버전일 경우에 문제가 발생한다.

이를 극복하기 위해 유니닥스는 이미 오래전부터 윤디자인 등을 포함, 국내 6개 서체회사와의 협력을 통해 ezPDF Gate 제품을 출판 시장에 출시했다. 현재도 온라인과 연동된 ezPDF Gate Online 제품을 ASP방식으로 서비스하고 있다. 따라서 유니닥스에서 공급하는 ezPDFGate Online 제품을 통해 PDF문서를 생성하면 출력 서비스까지 문제없이 처리할 수 있다. 또 웹사이트를 통해 보여지는 서비스가 더 많은 실정인 점을 감안해 한글과컴퓨터와 협력, 컨버터를 개발해 공급했다.

현재 국내 서체회사와 출력장비 판매회사와의 유기적인 조율을 통해 출판·인쇄 시장의 활성화를 위해 노력하고 있다. 이

를 조합해 유니닥스가 공급하고 있는 PDF의 장점을 한마디로 압축한다면 바로 주변 환경에 대해 적절하게 대응하는 시장 적응성이라고 보면 될 것 같다.

**향후 계획은**

북 존 등의 온라인사업을 활성화시키는 것이다. 고객과 함께 성장하고 부담을 최소화해 함께 성장하는 것이 최대 목표다. 이를 위해 고객의 요구와 시장을 면밀히 파악하고 새로운 시장에 대한 적응력을 키워나갈 복안이다.

사용자와의 의사소통 과정에서 발생할 수 있는 교정과 데이터관리, Mac과 IBM 등 서로 다른 사용 환경의 괴리를 최소화하여 줄이고 시간·비용 절감이 이뤄질 수 있게 만전을 기할 것이다.

기획에서 출력까지의 복잡한 인쇄과정이 유니닥스가 공급하고 있는 PDFGate 하나만 있으면 전반적인 수익구조가 향상될 수 있게 모든 역량을 집중할 것이다. 또 종이·출판시장이 CD출판을 자동으로 활용할 수 있도록 지원하고 웹 출판으로 진출할 수 있도록 서비스를 확대해 나갈 방침이다. (정홍일 기자)