



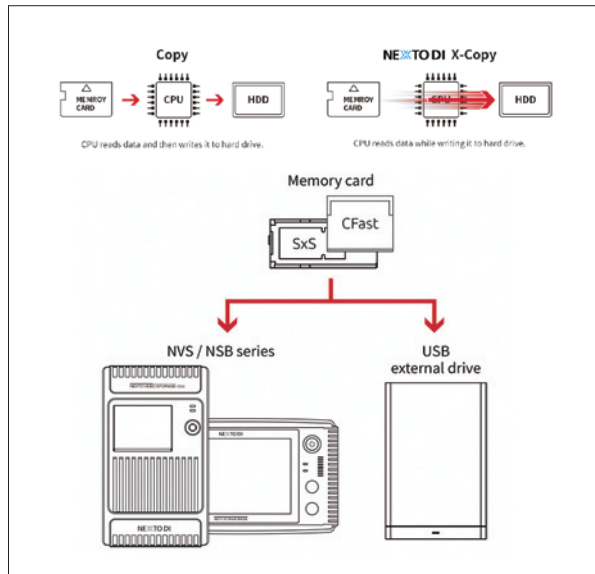
파트너탐방기

국산방송장비의 자존심, (주)비덴트와 (주)넥스토디아이 한 식구되다!

지난 1월 느닷없이 새로운 소식이 있었다. 바로 TVLogic의 (주)비덴트가 휴대용 메모리 백업장치 전문 업체인 (주)넥스토디아이(NextoDI)를 전격 인수한다는 소식이었다. 방송용 모니터 전문 업체와 백업장치 전문 업체 간 한 식구가 된 사례는 방송업계에서 큰 이슈인 것은 틀림없다. 이 두 회사는 안 보이는 공통점이 있는데 바로 회사명에 '비전'의 뜻이 담겨 있다는 점이다. 비덴트는 포르투갈어로 비전을 뜻하며, 넥스토디아이 역시 Next Generation으로 시작하는 만큼 비전을 나타낸다. 두 회사의 비전이 더하여 어떤 새로운 비전이 탄생할지 신수근 전무이사(現 (주)비덴트 방송장비 사업부 총괄 / 現 (주)넥스토디아이 대표, 사진 우측)와 성관수 現 (주)넥스토디아이 개발이사(前 (주)넥스토디아이 대표, 사진 좌측)를 만나 한 식구가 된 배경과 앞으로의 계획에 대해 들어보았다.

기술력의 넥스토디아

넥스토디아는 2003년에 설립되어 독자적으로 개발한 엑스카피(X-Copy) 및 멀티카피(Multi-Copy) 기술을 바탕으로 독보적인 성능의 백업장치 제품군을 시장에 선보여 그 기술력을 인정받아 왔다. 다양한 촬영 여건에서 사용되었고, 넥스토디아도 이에 힘입어 계속적인 제품 개발로 ND 시리즈에 이어 NVS - NSB - NCB 시리즈로 새로운 제품을 출시하고, 영역을 확장했다. 여기서 ND 시리즈는 넥스토디아의 본격적인 이름을 알리게 된 모델로 작고 가벼운 사진용 저장장치였으며, NVS 시리즈는 ND 시리즈를 업그레이드하여 휴대하기 쉽고, 다양한 메모리를 사용할 수 있는 일체형 백업 기능이 특징이었다.



X-COPY와 M-COPY 설명

2009년 NVS2500이 출시되었고, 2010년에 M-Copy 기술을 적용한 NVS2525 모델이, 2012년에는 Wi-Fi를 탑재한 NVS2825가 출시되었다. 이 시기인 2011년 넥스토디아는 수출 100만불 탑을 달성하게 되고, 세계적으로 기술과 제품의 성능을 인정받게 된다. 2014년 4K 모듈러 메모리 카드 백업시스템 NSB-25가 출시되었는데, 2K 재생이 가능하며, 4K 프리뷰가 가능했다. 또한 모든 메모리를 지원하며 호환성도 갖추었다. 2017년에는 NCB-20 모델로 동시에 여러 개의 메모리를 복사하는 멀티 카드 배치를 출시했다. 넥스토디아의 독자 기술로는 X-Copy와 M-Copy가 유명하는데, X-Copy는 데이터 복사 시 CPU를 개입시키지 않아 동일 HW에서 두 배 빠른 복사 속도를 구현하며, M-Copy는 메모리 카드를 두 개 이상의 HDD에 동시에 복사하는 기술로, RAID가 아니어서 하나가 고장 나더라도 다른 하나는 정상 작동을 하게 된다.

넥스토디아(NextoDI)는 Next Generation Storage with Digital Interface의 약자로 디지털 저장장치의 백업을 완벽히 책임진다는 뜻도 담겨있고, 홈페이지를 방문하면 '언제나 당신의 영상을 안전하게'라는 문구를 발견할 수 있다. 이러한 회사가 국내 방송용 모니터의 선두주자인 ㈜비덴트와 만나 어떤 시너지 효과를 보여줄지 앞으로 행보가 기대되고 있다.

얼마 전 삼성전자의 하만 인수와 최근 벨덴의 SAM 인수처럼 국내 뿐만 아니라 해외에서도 방송장비업체 간 인수와 합병이 꾸준히 진행되고 있다. 여러 이유가 있겠지만 이러한 과정을 거쳐 더욱 경쟁력을 확보하고, 고객을 만족시키는 제품을 출시한다면 그것으로 이미 목표는 이룩한 것이 아닐까 한다.



넥스토디아 제품 변천사, 왼쪽부터 ND-NVS-NSB-NCB 시리즈



Interview

신수근 전무이사

現 ㈜비덴트 방송장비 사업부 총괄
現 ㈜넥스토디아 대표

안녕하세요. 방송과기술입니다. 비덴트의 근황에 대해 우선 질문드리겠습니다.

네, 많은 분들이 TVLogic이 어떻게 된 거 아닌가 하는 궁금증과 걱정이 가득하시리라 생각합니다. 다행히 아무 일 없이 원래의 TVLogic으로 돌아왔고, 걱정하시는 부분도 원만하게 해결이 되었습니다. 작년에 세븐스타웍스에서 비덴트로 변경되면서 중국 자본이 100% 빠졌고, 회사를 재무적, 구조적으로 정상화를 많이 시킨 상태입니다. VR 사업이나 다른 콘텐츠 사업을 일제히 정리하여 부실 부분을 제거하였고, TVLogic도 작년 7월경 조직을 슬림화하였으며, 조직 구조를 변경하고, 새로운 경영진과의 원활한 소통을 위한 조치도 모두 끝난 상태입니다. 덕분에 경영진도 저희의 의견을 적극 지원해

주고 있는데, 저희는 보통 부품 및 패널 재고 등을 5년 치 이상 확보해 놓습니다. 매년 전체 매출의 50%~70%가 이렇게 부품을 구입하고, 신제품 개발을 위해 필요한데, 이런 부분도 원활하게 진행이 되기 때문에, 다른 부분에 신경 안 쓰고, 오로지 방송장비사업으로 제품에만 몰두할 수 있게 된 것이지요. 덕분에 작년 말부터 매출이 좋아져, 현재는 정상적인 회사 경영 궤도로 돌아왔습니다. 기존의 무분별한 사업 진출과 방송을 잘 모르는 경영진의 구조에서 원래의 모습을 찾았다고 말씀드릴 수 있습니다.

이번 넥스토디아 인수는 영상 업계에서 핫이슈인데, 인수 과정은 어떻게 진행이 되었는지 자세히 들어보고자 합니다.

업계의 많은 분들이 느끼시듯 국내의 많은 방송장비업체의 실상은 대부분 열악합니다. 작은 업체에서 개발도 해야 하고, 영업도 해야 하고, A/S 등도 책임을 져야 하는 것이 현실입니다. 그렇다 보니 쉽게 성장하지 못 하는 구조적인 문제도 있고, 매출에 있어서도 제한적일 수밖에 없습니다. 이런 실정이다 보니, 국내 업체들은 알게 모르게 서로 조금씩 도와 왔었습니다. ‘한쪽이 잘 되어야 다른 쪽도 잘 된다’라는 믿음으로 말이죠. 전시회 등에서도 돕기도 하던 중 ‘마케팅 부분을 넘어 개발, 영업, 생산, 나아가 자본까지 힘을 합쳐야 경쟁력이 높아지고 시너지 효과가 나지 않겠나’ 하는 생각을 하고 있었습니다. 그러던 중 작년 4분기에 들어 넥스토디아가 영업에서 힘든 시기가 왔습니다. 방송시장이 얼어붙었으니, 많은 업체들의 매출이 좋지 않았던 것이죠. 당시 넥스토디아의 성관수 대표와 얘기해보고, 그러면 ‘넥스토디아는 기술 개발에 몰두하고, 나머지 영업이나 생산 부분은 인프라가 충분한 TVLogic이 맡게 되면 어떨까’하는 생각으로 여러 번의 협의가 진행되었고, 한번 해보기로 하여 2~3개월의 준비 기간을 거쳐 올해 1월에 최종적으로 합병하게 된 것입니다. 현재 이전까지 완료가 된 상태이고, 기존 제품을 각각 취급하던 딜러사의 정리도 융합 작업이 완료가 되었으며, 이런 시너지로 마케팅과 생산 등 비용의 절약과 매출에 있어서도 효과를 기대하고 있습니다.

덧붙여 말씀드리면 TVLogic이 그나마 규모가 있다 보니 이번 인수 뿐만 아니라 제휴나 협력도 기존에 계속 해올 수 있었습니다. 영업적인 결합도 기존에 해오고 있었으며, 타사의 제품을 해외 전시회에 소개해드린 사례도 많습니다. 이러한 일들이 모여 영업이나 마케팅을 떠나 자본까지도 서로 도울 수 있는 기회가 많아졌으면 하는 바람입니다. 기존 작은 업체들이 모여 규모를 키우고, 비용을 줄인다면 더욱 시너지 효과가 있을 것입니다.



TVLogic 생산라인과 같은 공간에서 넥스트다이아 제품도 생산 중이었다



생산 중인 넥스트다이아 NSB-25 제품



넥스트다이아 개발 사무실의 기존 제품 전시

넥스트다이아의 마케팅 전략도 변화가 있을 것 같습니다.

기본적으로는 더욱 브랜드 노출을 시키려고 합니다. TVLogic의 업무 영역에서 추가만 하면 되는 사항이니, 그런 부분에서 더욱 효율적이죠. 기존의 NAB, IBC, InterBEE와 같은 전시뿐만 아니라 세계 곳곳에서 하는 전시에도 노출하여 지원할 예정입니다. 이탈리아, 러시아 등 총 14개 정도의 거의 모든 관련 전시회에서 TVLogic과 넥스트다이아를 같이 만나보실 수 있도록 계획하고 있습니다. 홈페이지 부분도 메인인 비덴트와 TVLogic을 개편 중이며, 넥스트다이아도 업데이트할 계획입니다. 넥스트다이아도 기존 해외 매출이 70%를 차지했기에 네임벨류를 위해서라도 현재의 홈페이지를 유지하며 개선하려고 합니다. 또한, NAB 2018의 경우는 기존에 계약이 되어 있기 때문에 TVLogic과 넥스트다이아가 각각 전시하게 되지만 5월의 KOBA 2018부터는 기존의 TVLogic 자리에 같이 전시 부스를 꾸며 출품할 예정입니다.

앞으로의 넥스트다이아 제품의 개발 방향은 어떻게 되는지요?

우선 기존의 제품을 업그레이드하는 작업이 있을 것이고, 기술이든, 기능이든 결합하는 작업이 진행될 예정입니다. 인터페이스나 디스플레이, 컬러 면에서 각각 개발되던 부분을 하나의 기업에서 일괄적이고, 균일한 품질이 나오도록 방향을 잡고 있습니다. 또한, 약간의 시간이 필요하지만 각자의 고유 기술로 이루어진 제품도 당연히 선

보일 계획입니다. 넥스트다이아는 워낙 인터페이스 기술이나 저장 매체 컨트롤이나 코덱 기술 등이 유명한 회사였습니다. 백업 기술에 있어서는 세계 최고의 기술을 가지고 있었으니까요. 이런 부분이 TVLogic 제품과 결합할 여지가 충분한 것이죠. 때문에 기존에 생각하지 못했던 신개념의 제품이 나올 가능성이 높습니다. 저희도 기대가 되는 부분이고, 열심히 제품 개발에 온 힘을 다할 생각입니다.

그렇다면 TVLogic의 4K HDR 지원 제품과 그 외 제품의 출시 및 현황에 대해 잠깐 들어볼까요.

4K HDR 지원 제품의 경우는 로컬디밍이 가능한 제품으로 2000nit를 지원하는 제품이 있고, 로컬디밍을 지원하지 않지만 HDR을 지원하는 제품이 출시되어 있습니다. 이밖에도 55인치 OLED 패널의 제품과 LCD이지만 HDR을 지원하는 제품 등이 출시가 예정되어 있습니다. 앞으로 나올 제품은 FHD의 해상도여도 HDR을 지원할 계획입니다. 이렇게 기술 변화를 적극 수용하고, 고객이 원하는 제품을 가장 빠르게 만들고자 노력하고 있습니다.

NAB 2018에서 선보일 컨셉과 전시가 궁금해지는데요.

4K HDR 제품과 5.5인치 OLED 제품 위주로 전시를 할 예정이며, 저희는 프로덕션용 소형 카메라 지원 제품부터 일반 스튜디오나 포스트프로덕션용까지 다양한 제품 라인업을 가지고 있기 때문에 지원할 수 있는 범위가 넓습니다. 때문에 기존 제품과 함께 새로운 17인치, 24인치 신제품 등과 HDR 지원 제품 등 TVLogic의 비전을 보여드릴 생각입니다. 또한, 넥스트다이아 제품까지 만나보실 수 있으니, 그 어느 때보다 풍성한 전시관이 될 것으로 기대합니다.

마지막으로 하시고 싶으신 말씀 부탁드립니다.

저희가 'TVLogic - 세븐스타웍스 - 비덴트'로 변화해 오면서 상당한 루머에 시달렸습니다. 말도 안 되는 내용이며, 저희 회사에 부정적인 영향을 미칠 수 있기에 신경이 많이 쓰이곤 했습니다. 이제는 그런 일들이 없겠지만 경쟁 업계에서 불법을 자행하면서까지 피해를 주고, 상대 업체를 누르려 하는 일 등은 전체 시장의 분위기와 규모를 다룬시킬 수 있는 행위입니다. 정부를 비롯해 관계자분들의 노력으로 건강하고 안정된 방송시장과 인식이 꾸준히 유지되길 기원합니다. 또한, 비덴트는 완전히 순수한 국내 자본으로 이루어진 비전 있는 회사입니다. 입지를 더욱 강화하기 위해 꾸준히 노력할 예정이며, 시간을 가지고 지켜봐 주신다면 국내 방송장비업체로서 새로운 역사를 써 내려가는 모습을 만나실 수 있으시리라 생각합니다. 감사합니다.