



ACHEMA 2003

국내 참가업체 성과 커

송향숙 / (주)홍야기연 수출팀

독일은 촉촉한 하늘빛과 그 때문인지 더욱 짙고 푸르러 보이는 깊은 금으로 매우 인상적이었다. 맛깔스런 음식이나 따뜻한 미소의 사람들은 만나기 힘들었지만, 자유로운 문화와 선진국다운 신기술 등이 기억에 남는다.

전시장으로 출발하는 발길은 새벽비로 맑게 씻긴 거리와 같이 상쾌했다. 하지만 세계적으로쟁쟁한 블리스터 포장기술의 선두 업체들과 나란히 전시에 임한다는 것이 설레이면서도 매우 긴장되었다. ACHEMA 2003은 전시규모 157,000 sqm, 참가업체수 100여개~4,000여개 업체가 참여한 대규모 전시이다.

전시장은 공식적으로 오전 10시부터 개장하는 것으로 되어있지만 대략 9시 30분이면 관람객의 발길이 시작되는 것이 일반적이었다. ACHEMA 전시회는 각 흘들이 관련업종들로 분류되어 있는데 관람객들이 관심있는 분야만 집중적으로 돌아볼 수 있는 효율적인 시스템이고 전시자들에게도 또한 해당 아이템에 직접 관련이 있는 관람객을 보다 많이 만날 수 있는 기회를 제공한다.

우리 회사 부스가 있었던 3.1홀과 다른 3.0홀은 포장기계들만 전시한 흘로서 포장 관련 업계의 관람객들을 만날 수 있었기 때문에 다른 전시회 보

다 나온 전시효과가 있었던 것으로 생각한다.

관람객의 대다수는 유럽, 중동, 아프리카 등에서 온 사람들이었고 중국을 비롯한 아시아인이나 미국인은 SARS나 기타 국가적 상황으로 보기 드물었다.

이번 전시는 세종, 동원과 99 sqm라는 큰 부스를 공유하면서 진행되었는데 이는 각 업체들에게 외형적으로 여유롭고 넉넉한 이미지를 주었고 실질적으로는 여러 customer들의 관심을 골고루 모을 수 있어 관련 customer를 놓치지 않고 자리를 만들어 우리 기계를 소개하고 promotion 할 수 있었기에 전시효과를 극대화 시켰다고 생각한다. 반면 부스의 설치 디자인이나 진행의 문제로 홍아, 세종, 동원이라는 각기 다른 세 회사의 특수한 이미지들을 부각시키지 못한 것이 아쉬움으로 남는다.

여러 가지 좋은 환경요건으로 많은 customer들에게 우리의 기계를 선보일 수 있는 자리이기도 했지만 전시기간 내내 Uhulmann, IMA, IWKA, Marchesini, Klockner 등 경쟁업체 직원들의 발길이 끊이지 않고 이어졌다.

아마도 우리의 M-400의 유럽진출이 그들에게 적잖은 충격이었던 것으로 보인다. 우리 기계가 Made in Korea라는 점에 놀라움을 표시하는 이



▲ A-Pack 2003 OSAKA 전경

도 있었고 멋진 기계라며 칭찬하는 이가 있는가 하면, "Congratulation!"이라는 말과 함께 비아냥거리는 미소를 비치는 이도 있었다.

전시 초에 인사를 나누었던 IWKA 한 메니저가 IWKA의 블리스터 기계 카다록을 내밀며 우리 M-400 것과 교환하자며 전시가 끝날무렵 다시 우리 부스를 방문하였다. 서로 웃는 얼굴로 카다록을 교환하였고 악수로 인사했다.

마찬가지로 각 국가의 customer들도 우리기계에 깊은 관심을 보였고 전시 모델인 M-400을 보고 M-V3나 M-V6등과 같은 기종에도 신뢰하는 모습을 보였다. 특히 유럽 기계에 익숙해져 있는 customer들도 기술적, 가격적인 면으로 우리 기계들에 흥미가 있다는 의견을 내보였다. 특히 스위스, 영국, 폴란드 등 몇 개 국가에서는 구체적인 구매 단계까지 눈의되기도 하였고 이란, 인도, 러시아, 브라질, 아프리카 등의 업체들도 저가형 기계에 깊은 관심을 보였다. 유럽시장에 본격적으로 한발을 내밀었던 전시였던 것 같고 본 전시회를 통한 inquiry를 적극적이고 성의있게

follow-up한다면, 좋은 결과를 기대할 수 있으리라 믿는다.

본 전시회는 6일간 이어졌지만 실질적으로 초반 4일 동안에 대부분의 customer가 방문을 마쳤고 마지막 5일째와 6일째는 금요일과 토요일로서 전시장 모든 곳이 매우 한산하였다.

전시회는 무사히 마치고 기계 포장을 준비하였다. 어렵게도 우리의 나무포장은 한국에서 독일로 오면서 이미 곰팡이로 완전히 오염되어 있었고 바닥에 깐 합판은 너무 아서 여기저기 깨져 있어서 5톤 가량의 기계나 기타 부품들을 통째로 포장한다는 것이 불가능으로까지 보였다. 또한 기계 포장 후에는 기계가 너무 길어서 장내 이동에 많은 어려움이 있었다. 우리가 블리스터 포장 기술 향상에 정진해야 함은 물론이거니와 기계 외관 및 수출 포장에도 더욱 관심을 기울여야 한다고 생각한다.

실제로 기계를 분리해 달라는 inquiry도 들어오고 있지만 우리가 기계를 분리할 수 있게 설계/조립할 수 있다면 공간 활용도를 높일 수 있어 기계 이동이나 수출 포장 및 전시회 진행에 용이해 질 것으로 생각된다. 또한 수출포장에 사용되는 목재나 기술에도 나아지길 바란다.

본 전시회에서 홍아는 유럽시장으로의 본격적 진출을 할 수 있는 값진 첫 걸음을 내딛었다. 유럽의 일류, 인류 경쟁업계 회사들을 긴장하게 만들었고 customer들에게는 유럽이 아닌 한국에 그들의 또 다른 선택이 있음을 강력하게 보여줬다. 끊임없는 기술향상과 세련된 매너로 고객을 찾는다면 보다 나은 결과를 기대할 수 있으리라 믿는다. [ko]