2003년 유럽 BT 구주 투자유치행사를 다녀와서 …

경 지 현 팀장
(바이오니아)

바이오니아는 지금까지 여러 차례 해외 투자유치사절단에 다녀온 경험이 있다. 우리 뿐만 아니라 그 동안 형식과 틀에 맞추어 여러 해외 투자유치사절단에 여러 벤처 회사들이 많이 다녀 온 것으로 알고있다.

하지만 번번히 투자 사절단에 동참하면서도 큰 성과를 못 내 아쉬워 하는 업체들도 있을 것이라고 생각이 든다. 이번 2003 유럽 투자유치사절단 기간 동안에 우리 바이오니아는 그 동안의 많은 경험을 바탕으로 다양한 시도를 하여 예전보다 많은 성과를 예상하기에 이번 경험을 소개하고자 한다.

투자 사절단이나 해외 협력단 등에서 보통 성과가 없을 때는 주선 기관이나 협회에 책임을 돌리곤 한다. 그러나 업체들은 방문 전에 얼마나 많은 준비와 전략을 생각 했는지 한번 반문해 보아야 할 것이다.

협회나 주선 기관 측은 최선을 다 해서 많은 회사를 연락을 하여 되도록 한국 벤처회사들과 외국 기업 및 기관과 많은 접촉의 기회를 주었을 거라고 생각을 한다. 하지만 협회는 단지 기회를 주고 도움을 주지만, 협회에서 소개한 업체와 성과를 이루고 좋은 관계를 갖는 것은 당사자인 우리 벤처 기업에게 달려있다고 생각한다.

외국 사람들은 그 사람의 이름을 알아주는 것에 대해 큰 신뢰를 주는 것 같다는 생각에 미리 연락하여 이름을 익히고 가서 만나보았다. 이것은 조금의 노력으로 충분히 가능한 일이었다. 이러한 작은 관계 형성이 또한 영업이나 Business development 하는 데에는 기본이라고 생각한다.

우리는 올해 4월 7일 부터 4월 12일 까지, 유럽 3 나라를 (독일, 영국, 스위스) 거쳐 2003년 BT 구주 투자유치사절단 행사를 마치고 들어 왔다. 이 행사를 준비하면서 협회에 거의 매일 전화를 하여 도움을 요청하였다.

항상 새롭게 update되는 회사가 몇 군데 있어, 확인 작업이 필요했었다. Update되는 회사 중 우리의 중요한 고객이 있을 수도 있다는 생각에서 였다. 행사 스케줄은 빡빡하게 짜여 있었고, 만나보고 싶은 회사가 많이 있었지만, 미리 준비를 하지않으면 안 된다는 생각이 들었다.

우리의 전 1400 개의 항목 제품과 4가지의 원초적인 기술을 어떤 식으로 소개를 해서 관심을 끄는 게 나의 최종 목표였다. 각각 회사별로 원하는 기술을 파악하지 않으면 아무일도 진행되지 않을 것이라고 생각하여, 미리 참가 하는 회사가 어떤 제품에 관심이 있을 지를 회사별로 정리 우리의 소개할 제품 군과 대조해 미팅 전략을 작성하였다.

미리 참가 하는 회사 중에 바이오니아와 관계될 수 있는 한 회사를 골라 Business Proposal를 보냈다. 처음엔 과연 반응이 올 것인가 하는 의구심이 들었으나 반응은 예상외로 거의 100% 보였고, 참가 전에도 우리회사의 기술에 관해서 미리 전화나, e-mail로 문의가 잇따랐다.

또한 외국 사람들은 그 사람의 이름을 알아주는 것에 대해 큰 신뢰를 주는 것 같다는 생각에 미리 연락하여 이름을 익히고 가서 만나보았다. 이것은 조금의 노력으로 충분히 가능한 일이었다.

이러한 작은 관계 형성이 또한 영업이나 Business development 하는 데에는 기본이라고 생각한다. 이번 투자유치사절단 일정에서는 발표나 행사가 아닌 해외 바이오 업체와 meeting에 주력하여, 우리는 보다 더 많은 업체와 meeting을 할 수 있었고 이러한 직접적인 meeting이 우리에게는 더더욱 좋은 기회가 되었다.

행사가 끝난 이후에도 아직까지 꾸준히 기술적이 연락이 계속되고 있고 몇 업체로부터 그들의 business proposal를 받았다. 이런 경우는 향후 business collaboration이 이뤄질 가능성이 높다. 또한 이번 6월 23일 부터 25일 까지 Washington D.C 에서 열려질 BIO2003 에는 유럽에서 만난 업체들이 자신의 미국 지사에게 소개 시켜줘서 현지 연구원들이 와서 meeting 을 할 계획이다.

앞으로도 바이오벤처협회와 KOTRA에서는 발표나 행사 중심의 보이는 유치사절단이 아닌 해외 바이오 업체와 다각적 meeting등 벤처기업에게 실질적인 기회를 줄 수 있는 프로그램을 만들어주었으면 좋겠고 각 기업들은 그런 협회의 노력이 공이 되지 않도록 미리 준비하고 전략을 세워 이러한 투자유치 사절단을 통해 많은 성과를 내기를 기대한다.