

# Hungary/Poland - Korea ICT Business Forum

## 2004를 다녀와서...

글 | 박경훈 / (주)유도포스 전략기획실

지난 8월 인도네시아/말레이시아의 Korea ICT Business Forum 2004에 참가했던 사장님이 한국정보통신산업협회(KAIT)가 주관하는 본 행사가 매우 실질적이었다는 추천과 회사의 해외 비즈니스 추진을 위한 좋은 기회가 될 수 있다는 판단 하에 헝가리/폴란드 Korea ICT Business Forum 행사에 2번째로 참가하게 되었다.

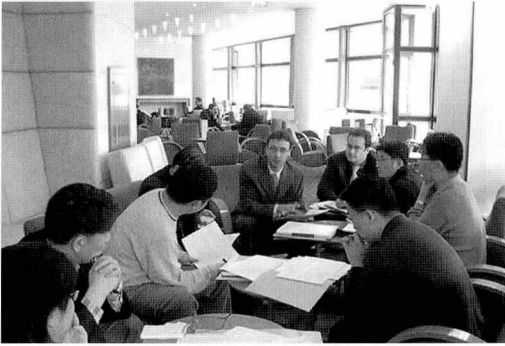
첫번째 참가한 인도네시아/말레이시아의 행사에서 당사가 보유한 솔루션 관련하여 약 30만 달러의 수출계약과 함께 향후 지속적인 수익웨어 형태의 계약이 있었고 현지 계약회사의 경우 아시아태평양지역의 총괄 Agent로도 계약하여 현재 지속적으로 시장을 넓혀 나가고 있기에 이번 포럼에 참가는 더욱 의미가 깊었다.



당사의 주력상품은 모바일 멀티미디어와 관련한 소프트웨어 솔루션 및 하드웨어 제품을 포함한 위치추적 솔루션인데 사실 이번 헝가리/폴란드 행사의 경우 인도네시아/말레이시아와는 달리 경제 규모나 IT발전 정도가 다소 낮은 관계로 실질적인 비즈니스보다는 사전 시장조사에 의미를 더 두고 비행기에 탑승하였지만 실제 행사가 시작되고 이러한 생각이 바뀌기까지는 그리 오랜 시간이 걸리지 않았다.

헝가리는 15명 가량의 노벨상 수상자를 배출한 나라로, 정신표노동자들의 평균임금이 500유로, 육체노동자들의 평균임금이 350유로 정도로 소득이 낮고 세금은 높으나, 의료보험, 대학까지의 교육비가 모두 공짜이며, 삶의 질은 비교적 높은 나라이다. 다만 아직까지 현지의 상점에서 상품을 구입하거나, 식사를 하기 위해서는 유로화가 아닌 헝가리의 화폐인 포린트를 사용해야 한다.

헝가리의 인구는 1,000만명 정도로서 기업의 입장에서 보면 내수시장으로서는 규모가 다소 작은 편이지만, 잘 발달되어 있는 교통으로 인하여, 동유럽과 서유럽을 잇는 무역의 가교역할을 하고 있어 따라서 유럽각국에 거점을 두고 있는 International Company들이 상당수 활동을 하고 있



음을 알게 되었다.

본격적인 현지 업체와의 미팅이 있기 전날인 일요일에는 KAIT의 주관으로 현지의 전문컨설팅회사와 미팅이 있었다. 이 자리에서 행사에 참가한 각 사별로 미팅 예약된 현지 기업들 중 중요하게 다루어야 할 업체들을 별도로 설명하는 시간이 있었는데 이러한 자리의 뒤에는 눈에 보이지 않는 KAIT의 많은 노력이 있었음을 느꼈으며, 이러한 노력은 금번 행사를 실질적인 결과로 만들겠다는 KAIT의 사명이 엿보이는 부분이라 내심 감탄하기도 하였다.

이러한 사전 미팅이 끝나고 1:1 현지 업체와의 미팅이 진행되었는데 이틀간 20여 현지 회사와 미팅을 진행하다 보니 일정이 매우 타이트했던 것 같다. 하지만 KAIT가 사전에 준비해준 현지업체에 대한 정보를 바탕으로 내실있는 미팅이 진행될 수 있었다.

위치추적장치 기반의 통합 솔루션의 경우, 유럽전반에 걸쳐 지사를 확보하고 있는 국제적인 보안회사의 Owner와 임원이 직접 미팅에 참석했는데 상담결과를 바탕으로 현재 실질적인 내용을 가지고 협상 중이며 조만간 계약을 체결하게 되리라 예상된다. 그 규모 또한 최소 200만 달러 이상이 될 것으로 추정하고 있다.

그 밖에도 여러 회사의 미팅을 통하여, 당사 솔루션과 현

지 회사의 솔루션을 접목하여 또 다른 서비스를 제공할 수 있는 다양한 방안들이 논의되었으며, 지속적인 연결고리로서 금번 미팅을 통하여 알게 된 회사들을 해당 국가 및 인근 국가에 대한 장기적인 협력자로서 활용할 수 있게 된 부분 또한 큰 성과라 할 수 있을 것이다.

이틀간의 헝가리 일정을 마치고 영화에서나 볼 수 있었던 작은 비행기에 탑승하여 1시간 정도 걸려서 폴란드의 수도인 바르샤바에 도착하였다.

폴란드는 역사상 유일하게 지도상에서 123년 동안 없어진 적이 있는 나라이다. 독일과 러시아 사이에서 힘들게 살아야 했던 역사는 우리의 역사와 비슷한 점이 많다.

과거 폴란드를 다녀온 분들은 아마도 폴란드사람들이 영어를 잘 못한다는 생각을 할지 모르겠지만 기업의 대부분 사람들과 젊은이들 모두 영어를 상당히 잘 하므로 비즈니스를 진행함에 있어 언어 소통상의 불편함은 별로 없었다.

과거 대우가 있던 시절에 폴란드에서 한국의 위상은 최고였으며, 대우는 문화마케팅 또한 열심히 했던 고로 한국사람에 대한 인식이 매우 높았다고 한다. 현재는 이러한 부분이 전혀 없어진데 반하여 일본의 경우 지속적으로 기모노 패션쇼 등 문화행사를 개최함으로써 문화를 좋아하는 유럽인들에게 크게 어필하고 있다고 한다. 현지 거주인의 이러한 설명에 당장 눈에 수익이 보이지 않는 문화마케팅이 장기적으로 기업에, 국가에 얼마나 큰 영향을 줄 것인지를 생각하게 되니 국가 또는 대기업 차원의 이러한 노력에 대한 아쉬움이 컸다.

폴란드는 인구가 4,000만 정도로 중소기업의 입장에서 내수시장을 공략하기에 충분한 규모를 갖추고 있는 나라이며, IT에 대한 관심이 높고 급격한 발전을 보이고 있으므로 국내

의 IT기업들이 충분한 관심을 기울여도 좋을 만한 국가이다. 비즈니스시의 유의점으로는 회사간의 비즈니스가 진행되다가 잘 진행이 되지 않는 등의 어려운 일이 생기면 상황을 이야기 하는 것이 아니라, 심중팔구는 연락을 두절하고 메일이나 전화도 주거나 받지 않는다고 하니 참고하면 좋을 듯 하다.

폴란드의 경우 10여개의 업체와 상담이 진행되었으며, 상담건수가 많지 않아서인지 헝가리보다도 좀 더 밀도 있는 미팅이 진행되었다.

잠시 언급한 바와 같이 내수시장의 규모가 제법 크므로 미팅에 참여한 업체도 다국적기업을 포함하여 상당한 규모를 가진 회사들이었으며, 내수시장을 대상으로 할 경우, 영어 및 폴란드어로의 로컬라이징 가능 여부 및 소요기간 또한 주요 이슈로 다루어졌다.

폴란드 자국 내의 보안부분 1위 업체의 임원들과 만나게 되어 실질적인 도입부분을 논의 할 수 있었던 중요한 자리였으며, 최소 200만 달러 이상의 계약이 이루어 질 것으로 기대하고 있다.

또한 모바일 멀티미디어 솔루션의 경우 텔레콤비즈니스를 실제로 수행하고 있는 상당히 큰 규모의 업체가 깊은 관심을 보였으며 현지에서 통역으로 고용되었던 폴란드 청년이 본 행사단이 귀국하고 난 후에도 별도로 폴란드 업체를 방문, 업체의 임원진들 앞에서 별도의 프리젠테이션을 시행하게 되었다. 이 경우도 현재 진행중인 협상이 잘 되면 최소 30만달러 정도의 매출이 발생할 수 있으리라 예상된다.

비즈니스적인 측면 외에도 개인적으로는 통역을 도와줬던 폴란드 청년을 만나게 된 것 또한 매우 소중한 경험이었다. 같이 있는 동안 비즈니스뿐만 아니라 사적으로도 많은 얘기를 나누면서 소중한 국제친구를 한명 만들게 되었다.

이 인연으로 내년에 한국을 방문하도록 초대했고 내년 6월경 방문할 예정이다.

이렇듯 사업적인 여러 성과는 물론 개인적으로는 국제적인 소중한 인연들이 만들어질 수 있게 된 것은 분명히 KAIT의 공이라고 말하고 싶다.

KAIT의 주관으로 이루어진 이러한 행사는 첫째, 공신력 있는 기관을 통한 해외 진출이어서 현지업체에게 신뢰를 줬음은 물론 비즈니스가 실질적인 성과를 낼 수 있게 도움이 되었으며, 둘째, 장소 및 통역, 제반 자료에 대한 철저한 준비를 통하여 해외영업력이 부족한 국내 중소기업이 큰 부담없이 해외의 거래선을 만들 수 있는 여건을 만들 수 있고, 셋째, 해당국가와 산업 및 업체에 관한 상세한 조사를 통하여 크리스탈 속에서 다이아몬드를 찾는 것이 아닌, 다이아몬드 속에서 좀 더 훌륭한 다이아몬드를 찾는 일로 만들었다는 점을 높이 사고 싶다. 국내의 여러 기업들이 이러한 기회를 잘 활용하여 향후 세계로 발판을 넓혀가기를 적극적으로 권해드리며 글을 마치고자 한다.

