

해외 시장 개척은 '신뢰감' 구축으로 시작



김 주 혁

XCE 사장(무선인터넷솔루션협회 회장)

국내 모바일 관련 벤처들의 위상이 세계적으로 한층 높아진 건 어제오늘 일이 아니다.

세계에서 가장 앞선 첨단 이동전화 서비스를 비롯해 세계 최초로 DMB 서비스를 제공하고 있으며, 삼성전자/LG전자 같은 굴지의 메이저 휴대폰 업체와 동고동락하는 등 훌륭한 토양을 제공받고 있기 때문으로 분석된다.

여기에 벤처업체들의 부단한 기술개발 노력 또한 위상 강화의 한 축으로 작용했음은 재론의 여지가 없다.

이에 따라 엠텍비전·코아로직·씨엔에스 테크놀로지 같은 굴지의 반도체 업체가 등장할 수 있었다. 엠텍비전과 코아로직은 휴대폰용 카메라컨트롤러IC 분야에서 세계적인 권위를 이미 인정받은 데 이어 최근 멀티미디어 프로세서 시장에서도 맹활약하고 있다.

DMB용 비디오 프로세서 '넵툰'을 공급하고 있는 씨엔에스 테크놀로지는 지상파 DMB 시장의 90%를 점유했다고 평가될 만큼 독보적인 활동을 하고 있다.

반도체 업체들과 마찬가지로 무선인터넷 관련 솔루션 벤처업체들의 활약도 눈부시다.

소프트웨어 분야는 2~3년 손해 보더라도 신뢰감을 쌓는 것이 무엇보다 중요하다. 원하는 비즈니스를 지속적으로 보여줘야지 고위층 인사와의 친분 등 '과시'만으로 비즈니스가 되는 건 아니다.

국내 브라우저 시장에서 인프라웨어는 점유율 70% 이상의 실적을 등에 업고 해외로 눈을 돌리고 있으며, XCE 등 플랫폼 업체들도 국내 무대가 좁아 해외진출에 발 벗고 나섰다. XCE는 현재 세계 VM 시장의 12%를 점유하고 있으며, 3년 이내 이를 30~40%까지 확대할 계획이다.

넥스트리밍이나 엠큐브릭스 같은 휴대폰 및 DMB용 코덱 솔루션 업체들도 국내 시장 정착에 만족하지 않고 세계적인 각종 전시회에 참가하며 브랜드 인지도를 높여가고 있다.

국내 솔루션 업체들의 위상 강화는 국제 표준화기구에 제안한 새 규격이나 수정 사항 등이 증가하는 것으로도 나타나고 있다. 무선인터넷솔루션협의회에 따르면 작년 말 기준으로 표준화기구에 참여한 건 30여건에 달했다.

이들의 제안은 단순히 기존 규격을 수정하는 수준에서 벗어나 차세대 서비스용 규격까지 포함돼 있어 국제 표준화 활동이 질적으로 발전했다는 것을 증명했다.

업체들의 이 같은 활약은 향후 해외 시장 진출을 가속화시키는 계기가 될 것으로 예상된다. 해외 시장 중에서 특히 중국 외 브릭스(BRICs, 브라질·러시아·인도·중국)는 필히 진출해야 하는 시장으로 여겨진다. 1~2년 내 휴대폰 연간 판매량이 10억대를 돌파할 것으로 예측되는 것은 브릭스 시장이 성장할 것으로 기대되기 때문이다. 이 시장을 공략하지 않고서는 세계적인 위상을 세우기 힘들다는 이유도 거기에 있다.

브릭스 시장 공략에서(물론 모든 해외 시장 개척에서 적용된다고 해도 과언은 아니지만) 절대적으로 갖춰야 할 것은 '신뢰감 구축'으로 여겨진다.

특히 소프트웨어 분야는 2~3년 손해 보더라도 신뢰감을 쌓는 것이 무엇보다 중요하다. 원하는 비즈니스를 지속적으로 보여줘야지 고위층 인사와의 친분 등 '과시'만으로 비즈니스가 되는 건 아니다.

한번 이익이 발생하기 시작하면, 그 규모는 생각보다 클 것이라는 믿음으로 꾸준히 열정을 쏟는다면 높게만 여겨지던 성벽도 허물 수 있을 것이다.☑