

‘인니-말련’ 시장 개척 참관기



사실 지난 2년여 동안 나는 수많은 해외 시장 개척 행사에 참가했다.

지방 벤처기업으로 모바일 게임 개발을 시작하면서 해외 시장 개척의 필요성을 느낀 터였기 때문이었다. 지방이라는 한계는 인력과 자금 등 모든 면에서 서울 수도권 업체와의 경쟁을 어렵게 한다. 게다가 우리는 한참 후발 업체이다. 이미 우리 나라는 세계적으로 가장 발달된 게임 개발 기술을 갖고 있고 두각을 나타내는 몇몇 대형 업체들 중심으로 업계가 재편되기 시작했으므로 한국에서 판로를 개척한다는 것이 쉽지 않으리라는 판단도 있었다.

그러나 지방 중소 기업 혼자 힘으로 해외 시장을 개척한다는 것은 불가능에 가까운 일이다. 해외 시장개척을 시도해 본 사람이라면 알 것이다.

다행히 우리 회사는 정부에서 마련한 여러 수출 지원 프로그램의 도움을 받고 다양한 정부 기관이 마련한 시장 개척 행사에 참가해오면서 동남아 시장 진출을 시도했고 일정 정도의 성과도 거두고 있다.

한국정보통신산업협회(KAIT)를 알게 된 것도 정부 지원을 받은 시장 개척단 일원으로 싱가포르 박람회에 참가했을 때였다. 우리 회사 옆 부스에 KAIT 부스가 있었고 그곳의 상담원

미지의 세계를 여행하는 탐험가의 심정이 이러했을까? 항상 있는 출장이지만 새로운 도시를 방문하게 될 때마다 나는 수학 여행 가는 차에 앉아서 도착지를 기다리는 중학생 마냥 떨린다. 이번에는 어떤 업체를 만나고 얼마나 좋은 사람들을 보게 될 것인가, 그리고 어떤 좋은 일이 생길 것인가? 이번 인도네시아·말레이시아 방문은 우연히 얻은 행운 같은 기회였고, 방문 전부터 싱가포르 회사가 한국으로 직접 찾아와 말레이시아 미팅 시 논의할 세부 사항을 조율하고 돌아가는 등 좋은 성과의 징후들을 볼 수 있었기 때문이었다.

글 | 이갑형 사장(인터세이브)

과 명함을 교환했는데 KAIT에서 얼마 후 e-mail로 행사 안내를 해왔다. 한 장의 명함을 소홀히 하지 않고 메일링 리스트를 만들어 행사를 안내하는 KAIT의 태도에 고마움을 느끼게 되는 순간이었다. 인니-말레이 행사는 그렇게 해외 행사에서의 명함 한 장이 우연히 가져온 기회였고 해외 시장 개척 경험 이 많아 홍보물 등의 세부 준비가 모두 되어 있던 우리 회사로서는 주저 없이 참가를 결정할 수 있었다.

그러나 행사 내용이 인도네시아와 말레이시아라는 사실에 참가를 잠시 주저하기도 했다.

두 나라에 방문해 본 적은 없었지만 그간 시장 개척 행사에서 얻은 정보와 싱가포르 협력업체들의 의견에 따르면 인도네시아를 사전 정보나 인맥 없이 방문하게 되면 아무 성과도 얻을 수 없는 곳이었기 때문이었다. 정부와 사업 구조가 불투명하고 특수 계층이 사업을 독점하고 있어 인맥 없이는 사업이 불가능하고 그 인맥을 가진 사업체를 박람회에서 만날 확률도 높지 않아 괜히 시간과 노력만 쓸 수 있다는 우려도 포함돼 있었다.

말레이시아의 경우 비즈니스 환경 면에서 인도네시아 보다 낫지만 기술력 면에서 발달하지 않아 그리 내키지 않았다. 여타 정부 기관에서도 인니-말레이 시장 개척 사업을 그다지 추진하지 않았다는 것도 나의 이러한 정보에 확신을 주었다.

그러나 박람회를 준비하는 동안 보여준 KAIT의 적극적인 태도와 열정은 내 우려를 불식시키기에 충분했다.

KAIT는 업체 선정과 사전 준비 등의 출발 전 단계 활동에서부터 체계가 아주 잘 잡혀 있었다. 미팅 일정표와 업체에 대한 상세 정보를 전달 받는 것은 다른 시장 개척단과 같다. 보통 한국에서의 사전 준비는 이러한 업체 정보를 바탕으로 개별 기업이 알아서 현지에 메일 등으로 계획을 확인하고 업체

“
반면 KAIT는 업체 리스트 선정에만 그치지 않고 출발 전날까지 매일매일 진행 상황을 전달하고 체크해 주었다. 거기다 현지 업체와의 커뮤니케이션을 직접 매개하기도 했다. 이 같은 모습을 통해 시장의 변죽만 두드리다 돌아오는 일은 없겠다는 확신을 할 수가 있었다.

”

조사를 하게 된다. 반면 KAIT는 업체 리스트 선정에만 그치지 않고 출발 전날까지 매일매일 진행 상황을 전달하고 체크해 주었다. 거기다 현지 업체와의 커뮤니케이션을 직접 매개하기도 했다. 이 같은 모습을 통해 시장의 변죽만 두드리다 돌아오는 일은 없겠다는 확신을 할 수가 있었다.

그렇게 꼼꼼하게 준비를 하고 우리는 드디어 인도네시아 현지에 도착하게 되었다. 인도네시아는 인구가 2억 명으로 내수 시장 규모가 상당하다. 휴대 전화 가입자가 많아 모바일 게임 시장은 충분할 것으로 판단됐다.

또한 수 년 전 일본 기업들이 진출을 시도하다 실패한 자리를 수많은 한국 기업들이 매우고 있다는 점도 현지인들에게 낯설지 않게 다가설 수 있었다.

반면 지리적인 위치와 영어를 사용하는 등의 조건으로 다국적 기업이 많이 상주하고 있는 말레이시아는 현재 발전도가 높을 지 모르나 인구나 시장 규모 면에서 인도네시아 보다 잠재력은 떨어졌다.

이렇듯 현지를 방문하여 피부로 느끼는 정보는 다른 사람



들을 통해서 얻은 간접 정보와는 많은 차이가 난다. 그래서 더 더욱 해외 시장 진출을 위한 기회를 중소기업들에게 더 많이 제공하고 업체들도 각종 기회를 활용하여 적극적으로 경험해 볼 필요가 있는 것이다.

그런 의미에서 앞으로도 KAIT와 같이 경험 많고 열정 있는 기관이 동남아시아 뿐만 아니라 미주나 중남미 등 더 많은 곳으로의 시장 개척 활동을 지원해 준다면 수출 일선의 중소기업들에게 정말 큰 도움이 될 듯싶다.

현지에서 열리는 비즈니스 미팅의 장점은 우리의 회의 테이블이 설치되고 구매 희망 업체가 방문하는 형식이라는 점이다. 수출 희망 기업은 판매자이지만 '을'이 아닌 '갑'이 되게 한다. 게다가 KAIT에서 선정해준 업체들 모두 현지에서 매우 안정적인 기반을 갖고 있으며 우리 제품에 실제로 큰 관심을 보이는 회사들이었다. 보통 비즈 미팅을 하다 보면 회사 규모가 적절치 못하다든가 우리와 직접적인 관련이 없지만 분야가 비슷하다는 이유로 검증 없이 미팅 업체로 선정되어 서로 시간을 낭비하는 경우가 있는데 이번에는 그런 업체가 한 군데도 없었다.

또한 미팅에 참여한 업체들이 하나같이 현지에서 인정받는 신망있는 기업들이었다는 점, 인도네시아에서는 그 나라의 장차관들이 행사장에 방문하여 현지 업체들이 참여한 한국 업체들에 대한 신뢰도를 높이는 계기가 되었다는 점 등은 KAIT 행사가 확실히 질적인 완성도를 추구한다는 점을 보여

주었다.

세심한 준비와 철저한 검증으로 진행된 인니-말레이 비즈 미팅을 통해 우리는 인도네시아의 '볼레넷' 과 모바일 게임 유통 계약을 체결했다.

사실 미팅에 참가한 모든 업체가 계약을 희망하여 어느 업체를 선정해야 할지 행복한 고민을 하게 되어 선택이 쉽지 않았으나, 볼레넷은 한국에서 수입되는 모든 온라인 게임을 인도네시아에 공급하고 있는 게임 전문 유통 회사로 모바일 게임 유통으로 사업 영역을 확장하여 현재 인도네시아의 7개 통신 회사 모두와 콘텐츠 공급 계약을 체결한 영향력 있는 게임 전문 회사라는 점에서 선택하게 되었다.

말레이시아의 경우 다국적 기업 '지멘스'의 말레이시아 법인 등 3~4군데 회사에서 계약 체결 희망을 타진해 왔으며 현재 조건을 검토 중이다.

또한 말레이시아에서 다시 만난 싱가포르 업체는 우리와 함께 조인트 벤처를 싱가포르 현지에 설립하여 모바일 게임을 공급하게 되기를 희망하고 있어 세부 사항을 논의 중에 있다. 싱가포르 법인 설립되면 지금까지의 동남아시아와 중국의 시장 개척 성과를 체계화하고 더욱 확장시킬 수 있을 것으로 기대된다.

또한 말레이시아에서 다시 만난 싱가포르 업체는 우리와 함께 조인트 벤처를 싱가포르 현지에 설립하여 모바일 게임을 공급하게 되기를 희망하고 있어 세부 사항을 논의 중에 있다. 싱가포르 법인 설립되면 지금까지의 동남아시아와 중국의 시장 개척 성과를 체계화하고 더욱 확장시킬 수 있을 것으로 기대된다.

명함 한 장의 인연이 이렇게 큰 성과를 거두게 할 줄을 그 누가 상상할 수 있었겠는가? 그만큼 만남은 소중한고 그 만남의 효과를 극대화하기 위해 미래를 대비할 줄 아는 자세가 중요하다. 이것을 KAIT와의 인연을 통해 절실히 깨달았다.

백 번의 고맙다는 말로도 부족할 KAIT에 단 한가지 바람을 말하자면 같이 시장 개척활동에 참여한 업체들 간의 교류를 활성화시켜주었으면 하는 것이다. 서로 취급하는 업종은 다르지만 모두가 수출을 희망하고 적극적으로 시장을 개척하려 하는 기업이니만큼 정기적인 만남을 통해 정보를 교류하다 보면 서로의 발전에 도움이 되고 수출 업체들의 노하우가 자연스럽게 타 기업 및 KAIT에 전수될 수 있을 뿐만 아니라 그것이 현장의 생생한 피드백 역할을 하게 되어 KAIT의 사업을 구상하는 데에도 도움이 되리라 확신한다. **K**