

유럽 진출 기업 성공 사례 ①

누리텔레콤_ 유럽을 근거지로 수출 본격화



누리텔레콤(대표 조승, www.nuritelecom.com)이 근거리 무선통신 기술인 지그비를 이용한 메쉬(mesh) 무선(RF)통신 방식의 원격검침 시스템의 해외수출을 본격화하고 있다. 누리텔레콤은 2007년 스페인 무르시아 지역의 가스배급 수용가 5,000가구에 가스 원격검침 시스템 공급을 완료한 데 이어 2008년에 추가로 1,500가구에 가스원격검침 시스템을 공급했다. 당시 프로젝트는 2007년 스페인의 최대 에너지기업인 가스 네추럴이 추진한 가스 원격검침프로젝트의 확대 사업의 일환으로 무르시아(MURCIA)지역 1,500가구에 지능형 무선디지털 가스검침기(제품명 : 아이미르), 집중기, 검침 소프트웨어 등 원격검침 시스템 일체를 추가로 공급했다. 누리텔레콤은 2차에 걸쳐 스페인 무르시아 지역 6,500가구에 가스 원격검침 시스템을 구축함으로써 가스 원격검침시스템의 해외 준거사이트를 확보하는 성과를 거두었다. 또한 누리텔레콤은 한전이 파라과이에서 수행한 첫 번째 전력분야 협력 프로젝트에 참여해 2007년 8월부터 파라과이 전력청(ANDE)의 전력수용가인 파라과이 수도 아순시온과 전력수요가 급증하고 있는 까빠아파 지역의 병원, 상업용 빌딩, 산업용 공장 등 100가구를 GSM 방식의 원격검침 모델 및 검침 소프트웨어, FEP서버 등 원격검침 시스템 일체를 공급하고 운영기술도 전수하였다.

누리텔레콤은 스웨덴, 노르웨이, 스페인, 영국, 호주, 이집트, 멕시코, 필리핀 등 11개국에서 산업용 및 가정용 원격검침 사업을 추진하는 등 해외수출에 박차를 가하고 있다. 특히 올해 아프리카 및 중남미 시장에서 준거사이트를 추가 확보한다는 전략이다.

유럽 진출 기업 성공 사례 ②

아이리버_ 국내보다 해외를 먼저 공략해 성공

아이리버(대표 김군호, www.iriver.co.kr)는 1999년 레인콰이라는 사명으로 창업하였다. 창업 초기부터 국내보다 해외 법인을 먼저 설립하는 등 해외 시장 개척에 사력을 집중했다. 그 결과 지난 2000년 80억 원이던 매출이 4년만에 무려 50배가 증가한 4천 5백 30억 원을 기록했다. 특히 매출액 가운데 16% 이상을 유럽에서 올렸다. 반도체 솔루션 사업을 하던 이 회사는 2000년부터 MP3 플레이어를 생산하기 시작했다. 세계 최초로 멀티코덱 MP3 CD 플레이어인 iMP-100을 제작하는 데 성공했다.

아이리버는 제작에 성공 후 해외시장에 본격적으로 나섰으며, 초기부터 가격 경쟁력 확보를 위해 개발은 아이리버 본사, 디자인은 미국의 이노디자인, 생산은 중국 심천, 판매는 미국, 일본, 독일 등 세계 각지의 현지법인이 진행하는 방식으로 역할 분담을 했다. 또한 해외 법인장을 비롯해 직원들을 현지인으로 채용한 것도 이 회사의 독특한 성공 사례다. 대부분의 국내 기업들이 현지법인을 세우면서 국내 CEO를 파견하는 점과 대조를 이루는 대목이다.

아이리버는 2004년 유럽현지법인을 설립하여 유럽의 유통 매장에 본격 진출하는 성과를 이뤘다. 아이리버가 진출해 있는 유럽 시장은 유럽 여러 나라에 개설돼 있으며, 앞으로 끊임없이 유럽시장을 개척할 계획이다.

디엠테크놀로지_ 복합형 LCD TV로 유럽 시장 공략 성공

중소디지털TV업체의 고전 속에 지난해 1,166억 원의 매출과 87억 원의 경상 이익을 낸 DM테크놀로지(대표 김성태, www.dmtechnology.co.kr 이하 DM테크)는 내장형 LCD TV전문 업체다. DM테크는 2001년부터 DVD플레이어를 양산해 그해 수출 2,000만 달러를 달성하고 2002년 9월 코스닥에 등록했다. 하지만 경쟁으로 매출이 급감하자 2003년 6월 과감히 업종을 전환했다. 이들이 택한 것은 틈새 품목인 복합 LCD TV였다.

디엠테크놀로지의 가장 큰 경쟁력은 유럽시장에서 통하는 브랜드를 갖췄다는 점이다. 내수를 포기하고 브랜드 의존이 덜한 해외시장에 전력을 쏟아 부은 결과다. 현재 DM테크는 중간 유통채널 없이 유럽 주요 매장에 자사 브랜드로 납품하고 있다. 최근에는 영국시장의 성공을 바탕으로 유럽 본토 및 북미시장 진출도 준비하고 있어 성장에 대한 기대감은 더욱 높다. 이는 타 업체들과는 달리 OEM·ODM 비중이 20%에 불과해 안정적인 매출 기반을 확보할 수 있기 때문이다. 또 DM테크는 DVD생산기지였던 중국 법인을 통해 LCD TV 전량을 생산하고 있다. 유럽에서 팔리는 모든 제품은 14%의 관세를 피하기 위해 SKD(반제품수출) 형태로 네덜란드 법인으로 옮겨져 조립된다. 유럽에 조립기지를 갖춘 회사는 많지만 생산기지가 중국인 업체는 드물다. 소비자 가격과 같이 마진 압박이 심한 제품은 결국 생산거점을 중국 등 인건비가 저렴한 지역으로 옮겨가야 원가 경쟁력을 갖추게 된다. 이런 점에서 확실히 차별화된다. 또 이 회사는 LCD패널을 유럽현지에서 구매하고 있다. 원재료비의 70~80%를 차지하는 패널을 저렴한 가격에 적기에 구매해 마진압박을 줄이기 위해서다.

엔트웰_ 온라인게임으로 유럽시장 공략

엔트웰(대표 조광웅, www.entwell.com)은 온라인게임 '노스테일'의 인도 및 유럽 서비스에 대해 시피리미티드와 게임포지와 각각 계약을 체결했다고 9일 밝혔다. 이번 계약을 통해 엔트웰은 인도와 유럽에서 총 42만 달러의 계약금과 총 매출의 40%에 해당하는 로열티를 받게 된다. 인도 '노스테일' 퍼블리싱을 담당하게 될 시피리미티드는 인도 시장 점유율 2위의 브로드밴드 사업자로 현재 약 3,500개에 달하는 PC방 프랜차이즈인 아이웨이즈를 운영하고 있다. 또한 유럽 서비스를 책임질 독일 게임포지는 현지에서 액티브 게이머 400만, 유럽 16개국 언어로 12개 게임을 퍼블리싱하는 유수의 퍼블리셔로 정착한 기업이다. 한국뿐 아니라 전 세계적으로 많은 사랑을 받고 있는 우주 전략 시뮬레이션 웹 게임인 '오게임' 제작 및 전 세계 퍼블리싱을 진행한 바 있다.

조광웅 엔트웰 대표는 "노스테일은 현재 일본, 대만 등지에서 인기 게임 순위 상위권으로 이번 인도, 유럽 영문권 서비스 진출을 계기로 아시아는 물론 명실상부 글로벌 게임으로서 전 세계 시장 공략을 가속화할 방침"이라고 말했다.

