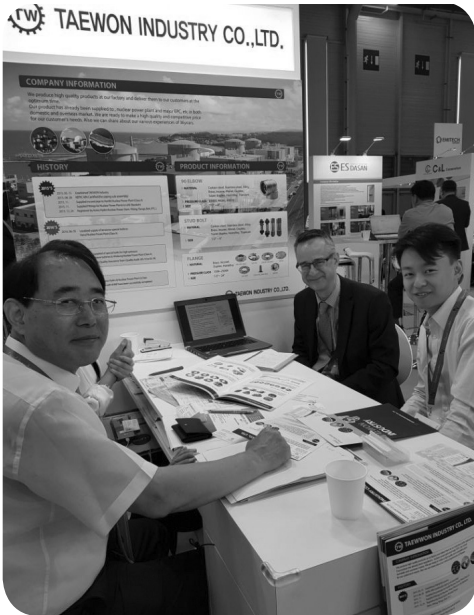


“전시회 통해 발굴한 업체 발판삼아 원자력 기자재 수출에 주력”

송석곤
태원인더스트리 대표



태원인더스트리 부스에서 상담을 하고 있는 송석곤 대표(좌). 이번 WNE는 실질적인 구매 상담, 빈번한 비즈니스 미팅 기회 제공 등 내용과 짜임새 면에서 성공적인 전시회였다.

세계 최고의 원전 강국인 프랑스에서 개최되는 WNE(World Nuclear Exhibition 2018)에 참가할 수 있어 매우 기쁘게 생각한다. 태원인더스트리(주)는 한국 원자력산업에 이바지하고자 산업계 35년의 경험을 바탕으로 3년 전에 설립한 회사이다.

우리 회사는 올해 초부터 한국수력원자력(주)의 Q클라스 인증업체로 등극해 새로운 목표와 함께 해외 시장 개발에도 눈을 돌리고 있던 터라 이번 프랑스 WNE 2018 전시회는 좋은 기회가 될 것으로 판단했다.

특히 국내 기술력에 대한 정보는 충분히 확보하고 있으나 해외 최신 기술 동향 파악을 고민하고 있던 시기에 때마침 한국원자력산업회의의 공문을 받고 프랑스 원자력 시장 개척 및 RCC-M (프랑스원자력규격) 자재 제조회사와 공급 가능한 회사를 개발하기 위하여 WNE 2018 전시회에 참석하게 되었다.

영국 MIDAS, 스위스 DAES 대표 등 다양한 기업들과 B2B 미팅

이번에 우리 회사는 한국 원자력산업의 해외 진출에 지대한 관심을 가지고 있는 영국 MIDAS의 David Hilton 씨, 그리고 원자력 시설 설계, 시뮬레이션, 리스크 관리 및 예측 관련 상담을 진행했던 스위스 제네바 소재의 DAES 대표 등 다양한 기업들과의 B2B 미팅들이 잡혀져 있었다.

MIDAS는 원자력산업과 관련하여 파트너사 매칭, 협업, 네트워킹 상담을 해주는 회사인데 우리 회사는 MIDAS를 통해 해외 판로를 위한 좋은 기회를 가질 수 있었다.

과거 POWER GEN이나 두바이 원텍스 등의 전시회에 여러 번 참가했던 경험들이 있지만 이번 전시회는 실질적인 구매 상담, 빈번한 비즈니스 미팅 기회 제공 등 내용과 짜임새 면에서 다른 나라에서 개최된 전시회와는 다른 느낌이었다. 이 지면을 빌어 전시회 주최측과 원자력산업회의 및 모든 협력업체 임직원분들의

준비와 노고에 감사드립니다.

국내에서는 원전 강국인 프랑스 원자력 분야 제조업체를 컨택트하는 데 많은 어려움과 한계를 느끼고 있었는데 직접 전시회에 참여해 회사를 홍보할 수 있을 뿐만 아니라 미팅 외 시간에는 우리가 필요로 하여 개발을 원했던 해당 업체를 직접 찾아가 미팅을 요청하는 등 상담을 하게 되는 기회를 얻기도 했다.

그 결과 매우 만족스러운 결론을 현장에서 실시간으로 얻을 수 있게 되어서 아주 좋았으며, 특히 이번 전

시회를 통하여 우리 회사가 개발 진행 중인 관련 업체들을 발굴하게 되어 성공적이었다고 본다.

우리는 이번 전시회를 통하여 발굴한 업체들을 발판삼아 원자력 기자재 수출에 주력하고 2019년에는 ASME N STAMP를 취득하기 위해 노력할 예정이다.

또한 향후 국내외 원자력 전시회에는 빠지지 않고 참석하여 우리 회사가 생산한 제품의 우수성을 적극 홍보함으로써 회사 매출 신장은 물론 국내 원자력산업의 수출 확대에 일익을 담당할 계획이다. 🌍

“프랑스 - 한국 간 원전 기자재 수출 왕래에 한몫”

소승희

코리아 뉴클리어 파트너스 차장

국내 원전 기자재산업은 국산화를 통한 강력한 국내 기자재 공급망을 구축하였으나, 마케팅 역량 부족으로 수출 실적이 저조한 상황이었다. 우리 회사는 공격적인 해외 수주 활동을 위해 다양한 방면으로 노력하고 있으며 해외 전시 참가도 그 중 하나다.

이번 WNE 2018는 원전 강국인 프랑스를 주변으로 유럽 지역의 기술 수준을 파악해보기 위한 좋은 기회라 생각해서 참가했는데 결과는 대만족이었다.

유럽 지역 최대 원자력산업 전시회인 WNE 2018에는 유럽 지역 원전 운영사와 건설사 및 기자재 제작사가 다수 참가해 성황리에 진행됐다. 우리 회사는 홍보 부스를 마련하고 원전 기자재 제품 수출상담회를 진행해 많은 국가의 바이어들과 미팅을 진행했다.

EDF, FRAMATOM과 상호 협력 방안 논의

3일간의 전시부스 운영 기간 동안 국내 전력 기자재 및 KNP 사업 분야에 대한 홍보 마케팅을 수행했다. 특히 사전에 원전 기자재 수출을 위해 매칭된 프랑스 전력공사(EDF)와 프랑스원자력공사(FRAMATOM) 등과 B2B 미팅을 통해 유럽 지역에 국내 원전 기자재 시장 진출을 위한 상호 협력 방안을 논의하고 국내 전력 기자재 진출 전략을 협의할 수 있었던 것은 이번 전시회 방문의 가장 큰 성과였다고 할 수 있다.

특히 프랑스전력공사와 30분간의 미팅을 통해 EDF 역시 다양한 공급자를 확대하기 위해 노력하고 있음을 알게 되었고, 우리는 우리 회사를 포함한 한국 공급자의 벤더 등록이 더 될 수 있도록 조치하여 줄 것을 요