

AOL · 타이토 등 해외기업 반응

비즈니스 상담 3,500만달러 이상 '성과' ... ITOppportunity도 성황

A+



정보통신부와 한국소프트웨어진흥원은 지난달 17일과 18일 양일간에 걸쳐 '제1회 IT오퍼튜너티(Opportunity) 2003' 전략세미나와 디지털콘텐츠 분야 '대거 해외비즈니스 수출 상담회'를 성황리에 개최했다. IBM, HP, NTT등일본, AOL 등 해외 대기업들이 대거 참여해 국내기업에 호감을 보였다.

취재 권경희 기자 / 사진 이혜성 기자

정보통신부와 한국소프트웨어진흥원은 17일과 18일 양일간 코엑스 신관 1층 그랜드볼룸에서 IT기업의 글로벌 경쟁력 강화를 주제로 '제1회 IT오퍼튜너티 2003' 전략세미나를 개최하고 디지털콘텐츠 분야에서 대표되는 외국 IT바이어와 1대1 수출 상담회 및 투자유치 상담회를 개최했다. 이번 행사에는 IBM, HP 등 다국적기업들이 대거 참여해 국내 IT기업의 선진시장 진출 전략을 제시하고, 우리나라 소프트웨어 및 IT기업과 글로벌 기업의 파트너십 구축 기회를 정부차원에서 제공했다.

17일 세미나에서 진대제 정보통신부장관은 '한국의 IT산업 현황과 전망'이라는 주제의 강연을 통해, 글로벌 환경하에서 한국 IT산업의 현 상황을 진단하고 지식정보 강국을 건설하기 위한 IT산업 정책에 대해 설명했다. 국내 IT업체 및 관련자 500여명이 참석한 이번 세미나는 IBM글로벌서비스의 존 보스웰(John R. Bothwell) 부사장이 '다국적 IT기업의 글로벌아웃소싱 전략'이라는 제목으로 기조연설을 했다.

또 국제적으로 리눅스 기반 오픈소스 프로젝트를 주도하고 있는 HP사의 크리스 승(Chris Hsiung) 이사가 '다국적기업과의 공동개발전략'에 대해 강연하고 국내 오픈소스 관련업체와의 공조를 모색하는 기회를 가졌다. 이밖에도 일본의 NTT 도코모, 중국 차이나 유니콤, 영국 상무성 등유·무선 네트워크 기반의 각종 솔루션 및 서비스 관련 정부관료 및 대기업 관계자들이 대거 참여했다. 디지털콘텐츠 분야 해외 수출 상담회는 처음 수출예상 금액인 2,000만달러보다 훨씬 웃도는 3,500만달러의 상담성과를 거뒀다. AOL, 타이토, 테라 ICT 말레이시아, 게임스퀘어 태국 등 미국, 중국, 일본, 동남아, 유럽의 해외 유명기업 18개사와 국내기업 58개사가 참여해 이틀동안 MOU 7건, NDA 3건, 제품테스트 7건 등 총 17건의 신규 비즈니스 협의가 진행된 것으로 집계됐다.

진흥원은 19일까지 모바일 게임·게임 빌딩솔루션 등 디지털 콘텐츠 분야에서 약 2,100만달러, 모바일 애플리케이션·리눅스 백업 솔루션·기업관리 솔루션·DVR·보안 등 패키지 분야에서 1,200만달러 규모의 수출 상담이 진행

됐다고 밝혔다. 행사기간동안 상담이 진행된 기업들 중 대부분이 좋은 결과를 보여 이후 진행될 결과까지 합하면 규모는 훨씬 커질 것으로 전망된다.

이번 상담회에 참가한 국내기업 제품에 대한 현지 마켓채널들의 반응이 매우 긍정적이고 NDA 체결 및 제품테스트 상담회 이후 후속 조치들이 진행 중에 있어 향후 국내 IT기업의 해외 판로개척에 적잖은 힘이 될 것으로 보인다.

한편, 상담회장에서는 미국 벤처캐피탈사의 별도 상담부스가 설치돼 투자유치에 관심을 갖고 있는 국내기업과 상담이 진행됐다. 이 자리에서는 200만달러 규모의 투자건이 협의되기도 했다.

정통부는 이번 상담회에 이어 12월에도 소프트웨어/디지털콘텐츠페어 기간 중 IT오퍼튜너티를 개최해 국내기업과 해외 마켓채널과의 상담회를 실시할 예정이다. 진흥원의 김복영 콘텐츠대의 사업팀장은 "IT오퍼튜너티와 해외 수출 상담회를 통해 국내의 디지털콘텐츠 산업을 비롯한 IT산업의 인지도를 높이고 국내 기업의 해외 활로 및 비즈니스 경험을 쌓을 수 있는 기회를 마련하고자 기획됐다"고 말했다.

INTERVIEW

인터뷰 '도쿄 아이파크' 송미현 컨설턴트 **선부른 일본 진출 'NO'**

이번 비즈니스 상담회를 위해 일본 기업 중 국내 디지털콘텐츠 기업과 잘 맞는 기업들을 발굴, 선정을 맡은 송미현 컨설턴트는 “지난해는 NEC, 미쯔비시 등 일본의 대기업들을 많이 불렀지만 국내 기업들이 별로 좋아하지 않았다”며 “무조건 큰 기업이라고 상담이 잘 이뤄지는 것이 아니라 서로가 원하는 기업을 만나게 해주는 것이 주요 관건”이라고 말했다. 송 컨설턴트는 일본 수출을 목적으로 하는 기업은 일본 문화를 먼저 알고 가야한다고 조언했다. “한국과 달리 일본은 일명



‘다단계’ 같은 특유한 기업 문화를 갖고 있기 때문에 일본 기업을 모르고 선불리 수출 시도를 했다가는 일본 수출은 아주 어렵게 될 수 있다”고 말했다. 송 컨설턴트는 “일본은 국내 기업과 달리 대표가 모든 것을 결정하는 것이 아니라 각 회사의 ‘키맨(key man)’이 있어 그 사람이 외부와 계속 접촉, 여러 가지 아이템을 발굴해 조직에 청구를 하고 있다”며 ‘키맨’을 만나 협력을 시도해야 한다고 설명했다. 또한 “A기업이 B기업을 C기업에게 소개해 줬을 때 이후 C기업이 B기업을 직접적으로 만나려 한다면 A기업, B기업 모두와 관계는 깨지게 된다”고 덧붙였다.

최근 국내 기업들이 C기업처럼 행동해 수출계약이 성사될 듯 하다가 끝난 것도 몇 개 된다고, 일본과 국내 기업의 중간 다리 역할을 하면서 애를 먹을 때도 많다고 한다. 송 컨설턴트는 “일본은 130%가 돼야 ‘가능하다’고 말하는데 반해 우리나라는 70%만 되면 ‘가능하다’고 말해 협상을 맺었다가 60%의 갭이 차이나 중간에서 당혹스러웠던 적도 많았다”고 말했다.

“오기 직전에 일본의 지방기업이 상담회에서 만난 국내 기업과 문부성 프로젝트 파트너로 일하게 됐으며 일본 지사까지 만들 계획을 밝히고 고마움을 표하러 왔다”며 “좋은 만남을 주선했을 때는 일하는 보람을 느끼고 국내 경제에 좋은 영향을 미쳐 행복하다”고 덧붙였다.

인터뷰 위메이드엔터테인먼트 김은중 과장 **“미주·동남아 로열티 조정 중”**

위메이드엔터테인먼트 김은중 과장은 “진흥원에서 요청한 해외기업들 모두가 나무랄 데가 없는 기업들이다”며 “특별히 따로 발굴할 필요도 없이 위메이드에서 요청한 기업들을 ‘속속’ 모셔와 상담을 할 수 있게 했다”고 말했다.

김 과장은 “미주와 동남아 기업과 계약단계에 이르게 됐다”며 “현재 로열티 문제를 조정하고 있다”고 밝혔다. “규모는 정확하게 밝힐 수는 없지만 동남아 시장은 새롭게 뚫어야 하는 상황이기 때문에 높은 수준의 로열티를 받기 위해 협상 중”이라고 말했다.

김 과장은 “산업자원부나 중소기업청 등 다른 정부기관이 수출 상담회를 준비했을 때는 영뚱한 업체와 매칭을 시켜줘 당혹스러울 때가 있었는데 진흥원은 기술도 정확히 알고 트렌드도 읽어 상담회 준비 전체에 만족한다”고 말한 후 “하지만 중동 및 인도, 러시아시장 접촉은 상대적으로 약한 것 같아 아쉽다”고 말했다.



인터뷰 '아메리카온라인' 마크 베르너 기술이사 **“미팅 준비 신선해 만족”**

아메리카온라인(AOL) 마크 베르너 기술이사는 “이번 행사에서 1:1 미팅 자체가 이뤄지지 않을 것이라고 생각했다”며 “그런데 부스가 잘 꾸며져 조용히 상담할 수 있어 대단히 만족스럽고 신선했다”고 말했다. 베르너 이사는 “참여기업들이 기대이상으로 만족스러워 흐뭇하다”며 “한국으로 올 때 대표가 1개사 만이라도 좋은 결과가 이뤄지면 큰 성과라며 너무 기대하지 말고 그냥 다녀오라고 했는데 17일 하루동안만 4개 이상의 업체와 상당히 구체적인 상담을 진행했고 좋은 결과가 있을 것으로 보인다”고 밝혔다. “게임개발업체보다 게임 퍼블리셔 업체를 많이 만나고 싶었는데 게임 개발업체의 만남도 매우 만족스럽다”며 “게임 개발 업체들이 개발 퍼블리셔 업체를 소개시켜 준다는 업체도 있었다”고 말했다. 기술이사로서 비즈니스보다는 기술현황을 보러 온 것은 아니냐는 말에 “결코 그렇지 않다. 비즈니스팀 안에 있기 때문에 문제될 것 없다”며 “비즈니스를 위해 기술적인 부분이 요하기 때문에 내가 오게 된 것이므로 분명 좋은 성과가 있을 것으로 본다”고 설명했다.



인터뷰 게임스퀘어 슈라우트 슈크차로엔신 대표 **“상담업체 중 50% 성과 기대”**

“이번이 네 번째 방문이다”는 ‘게임스퀘어’ 슈라우트 슈크차로엔신 대표는 “처음에 방문했을 때는 혼자서 기업을 찾아다녀 제대로 비즈니스를 이루지 못했는데 진흥원에서 앞장서서 만남을 주선해 이번에는 상담 업체 중 50% 이상이 좋은 성과가 나올 것 같다”고 말했다. 슈크차로엔신 대표는 “이틀 동안 18개 기업과 상담해 9개 이상의 기업과 좋은 성과를 거둔다는 것은 엄청난 결과”라며 “한국 게임은 미국, 유럽과는 달리 아시아인 입맛에 맞는 온라인 게임이 많아 내년 초에는 한국 제품을 갖고 온라인게임 서비스를 하고 싶다”고 덧붙였다. 슈크차로엔신 대표는 “하지만 언어장벽이 가장 큰 문제로 남는다”며 “단기간에 특별 이벤트를 펼치려고 시도 하면 커뮤니케이션이 능숙치 않아 실패로 끝날 때가 많았다”고 설명했다. 이에 “커뮤니케이션 능력도 좀 더 갖췄으면 하는 아쉬움은 있다”고 말했다.



인터뷰 '타이토' 고마치 겐치 게임개발부 섭외과장 **“한국 게임기술 놀라운 수준”**

‘타이토’ 고마치 겐치 게임개발부 섭외과장은 “솔직히 기대 이상의 기업이 있었다. 모바일게임 제휴와 아케이드 게임을 같이 할 수 있는 기업을 찾으려고 왔다”고 한국방문 목적을 밝혔다. “상담회도 30분내에 끝나는 기업은 몇 개가 안되고 대부분 1~2시간 이상 상담이 이뤄졌다”며 “상담 분위기가 좋았다는 반증”이라고 설명했다. 고마치 과장은 “최소 3개 기업과 지속적인 관계를 맺을 것으로 보인다”며 “일본으로 돌아가 이번 주 내에만 두 개 기업과 미팅 약속을 한 상태”라며 이번 상담회 결과에 흡족해 했다. 고마치 과장은 “이번 상담회를 통해 수십억엔의 비즈니스가 이뤄질 것으로 보인다”며 “진흥원이 너무 꼼꼼하게 기업들을 선정하고 만남을 주선해 줘 감사하다”고 말했다. 그는 또 “한국의 게임기술력은 놀라운 수준”이라며 “다시 한번 진흥원에서 이런 좋은 자리를 마련해 주면 꼭 오고 싶다”고 덧붙였다.

