

## INKE Spring을 다녀와서

2003년 6월 23일부터 25일까지 독일에서 INKE(한민족글로벌벤처 네트워크) Spring 이 개최되었다. 이번 INKE Spring은 베를린과 프랑크푸르트 두 군데를 방문하는 일정으로 진행되었는데 Berlin에서는 BBDC, Steinbeis foundation 등 독일 내 해외 기업들을 유치하는 주요기관들과 함께 유럽진출 전략에 대한 토론 및 지역 산업단지 시찰 등이 있었고 Frankfurt에서는 과거 hochst 본사가 있던 Industrial Park을 시찰하고 한국벤처기업들의 진출 전략을 심도 있게 모색해 보는 시간을 가졌다.



▲ INKE 전하진 의장

우선 이번 행사를 통해 느낀 점은 크게 두 가지다.

첫째는 독일의 변화된 모습이다.

베를린에서의 행사는 BBDC (Berlin Business Development Corporation) 빌딩에서 이루어졌고 줄곧 BBDC의 Dr. Kierchhoff 의 도움을 받았다.

첫날은 동베를린 지역의 Adlershot라는 과학, 비즈니스, 미디어 복합단지를 시찰했다. 독일의 훔볼트대학을 비롯하여 18개의 연구소 그리고 650개의 기업이 입주해 있고 2010년까지 총 4.2Km 면적이 개발될 예정이다. 이곳의 Incubation Center는 사업계획을 만드는 것부터 마케팅에 이르기까지 총체적인 서비스를 해 주고 있었다.

불행하게도 한국기업이나 아시아기업은 찾아 볼 수 없었다. 그만큼 유럽 진출이 어렵다는 반증이기도 하겠다. 하지만 이들이 적극적으로 한국기업의 영입을 위해 우리를 환대하는 것을 보면서 그들의 변화를 읽을 수 있었다.

그들은 매우 적극적으로 우리를 받아들이고 있었다. BBDC와 Steinbeis 뿐만 아니라 BAO Berlin, BioTOP Berlin-Brandenburg,

SIBB 등 다양한 기관의 프레젠테이션이 있었다. 주독대사관 남창현 상무관은 짧은 일정에도 불구하고 독일의 여러 기관이 이렇게 한꺼번에 한국기업을 만나는 것은 매우 이례적이라고 했다. 그만큼 그들은 변하고 있는 것이다.

BBDC는 유럽에 진출하는 기업을 위해 특별한 패키지를 준비했다. 그것은 유럽 및 독일 진출을 위한 사업성 검토를 위한 패키지인데 3개월 동안 가구가 설치된 아파트, 사무실, 교통패스, 휴대폰, 변호사 및 전문가 자문 등을 2,300유로만 내면 해결될 수 있는 프로그램이다. 월 100만원 정도면 모든 것이 해결되는 프로그램인 것이다.

우리 벤처기업들이 이 패키지를 활용하면 유럽 진출을 위한 검토는 아주 적은 예산으로 가능하리라 생각된다.

프랑크푸르트에서는 공항근처에 과거 웨스트(hochst)가 사용하던 산업단지를 방문하였다. 여의도만한 이 단지는 80개 기업이 입주한 산업단지로 변해 있었다.

이 단지에 한독비즈니스센터(HMC) 건립을 추진하고 있는 Infracerv hochst의 설명을 들었다. 나는 이 산업단지를 우리 벤처기업의 전진기지이자 테스트베드로 활용할 수 있다면 아주 좋은 비즈니스 모델이 만들어질 수 있으리라 생각하고 그런 아이디어를 Infracerv hochst 측에 전달했다.



▲ BBDC 주재 만찬모습

전요섭 INKE 지부장(DUCC 대표)은 아직 벤처기업문화에 익숙하지 않은 hochst 측 인사들에게 우리 벤처문화를 이해시키는 데 1년 반이 걸렸다고 했다. 그들이 한독비즈니스센터 설립에 결정적으로 동의해 주게 된 계기는 Infracerv hochst 사장이 한국을 방문하여 지방에서 열린 바이오 전시회에 참관을 했었는데 별로 소득이 없자 전 대표가 바로 대덕단지 내 바이오 기업들과의 면담을 성사시켰던 일이었다. 이때 청주에서 대전으로 이동 중에 전화로 섭외를 하여 대전에 도착했을 때



▲ 주독 한국대사(右)와 steinbeis재단 관계자(左)의 답소모습

는 이미 11개 바이오벤처 사장들이 그들에게 프레젠테이션이 가능했다는 이야기다.

독일의 기업문화로서는 상상이 안가는 순발력이었고 그 기업들의 기술력이 좋았기 때문이다. 현재 22,000명이 종사하고 80개 기업이 입주해 있는 이 거대한 산업단지를 우리 기업들의 테스트베드로 활용할 날을 기대해 본다.

비록 경기 침체가 지속된다고 하더라도 독일은 세계 3대 경제국이다. 하지만 우리와의 교역은 100억불 정도에 불과하다.



▲ 웨스트(hochst) 관계자의 프레젠테이션 모습

세계 3위의 경제력을 우리 벤처기업들이 어떻게 활용하느냐가 문제다. 과거에는 우리가 비집고 들어갈 자리가 별로 없었다.

하지만 지금은 그들이 우리를 원하고

있다. 좀 더 세련된 모습으로 우리를 잘 포장하여 그들과 함께 가기로 마음먹는다면 아마도 독일을 교두보로 유럽 진출하는 것이 바람직할 것이다. 휴맥스나 성진씨앤씨의 유럽 진출 성공사례는 시사하는 바가 크다.

두 번째는 우리의 글로벌 전략 부재를 또 한번 느끼는 계기가 되었다. 벤처기업은 태생적으로 레고 블록 같은 기업이다. 핵심경쟁력은 있되 나머지는 취약할 수밖에 없는 구조를 가지고 있다.

특히 글로벌시장을 공략하려면 우선 그 나라 또는 지역에 맞는 준비가 필요하다.

예를 들어 매뉴얼, 규격, 마케팅자료, 법률검토, 시장성검토, 관계사검토 등 해야 할 일이 이루 말할 수 없이 많다. 그리고 그런 일들을 그 나라 말 좀 한다고 아무나 시켜서는 결코 안 된다.

과거 수많은 기업들이 일단 현지에 사무실부터 차려 놓고 한국의 비전문가를 파견하여 그곳 생활에 적응하는데만 1~2년을 소비하고는 돈이 없어 돌아오는 기업을 얼마나 많이 보아 왔는가.

철저한 현지화를 위해서는 가장 뛰어난 현지 파트너를 찾는 것이 무엇보다 중요하며 그들과의 계약을 철저하게 검증하고 추진해야 한다. 돈은 그런 용도로 사용되어야 한다. 하지만 현실적으로는 그렇지 못하다.

따라서 보다 구체적이고 실질적인 국내 벤처기업의 글로벌 기업화를 위한 도움이 필요하다.

과거 중소기업의 수출을 종합상사들이 대신해서 글로벌 파트너들과의 격차를 줄여줄 수 있었던 듯이 벤처기업도 이러한 중간 작업을 해 줄 조직이 필요하다는 것을 절실히 느꼈다. 아무리 독일에서 좋은 조건으로 우리 기업을 유치하려고 해도 우리가 기본적인 준비가 되어 있지 않는 한 그것은 그림에 떡이다.

이번 INKE 행사를 통해 척박한 한국시장을 뛰어 넘어 넓은 시장을 개척해야 한다는 생각을 더욱 굳히는 계기가 되었고 독일은 그런 의미에서 가능성이 높은 나라임을 인식하게 되었다.

특히 우리나라 벤처기업들에게는 아주 매력적인 시장이 될 것이다. 그리고 그들의 협력을 끌어내는 것도 다른 나라보다도 용이할 수 있을 것 같다. 문제는 우리 스스로가 글로벌 패키지로 무장하는 것이다.

이를 위한 리스크를 누가 얼마나 질 것인지의 문제가 남아있긴 하지만 글로벌패키지로 포장되지 않은 벤처기업들은 아예 글로벌 시장을 포기하는 편이 나을 것이다.



▲ INKE SPRING 베를린포럼에 참석한 이사진

INKE가 좀 더 적극적으로 벤처기업의 글로벌패키지화에 노력하면 멀지 않은 장래에 글로벌 성공 사례를 INKE 유타리 안에서 만들어 낼 수 있을 것

같다는 희망을 가질 수 있는 의미 있는 시간이었다.

