

한국 전시컨벤션 산업의

GASTECH 2014

새로운 이력을 쓰다



정형필
킨텍스(KINTEX) 과장

GASTECH
2014

‘국내 최대 규모의 무역전시장 킨텍스(KINTEX)의 시설은 북미나 유럽 어느 전시컨벤션센터에 비교해도 손색이 없다. 하지만 세계적으로 인정을 받기 위해서는 이에 걸맞은 대형 국제 컨벤션을 유치해야 한다.’

2009년 킨텍스는 해외행사 전담팀을 구성하고, 대형 국제행사들을 적극 발굴하기 시작했는데, 이때 우리가 만난 것이 바로 세계 최대의 국제 에너지 컨벤션 ‘GASTECH’였다.

GASTECH을 유치하기 위해 우리는 한국과 고양시, 그리고 킨텍스에 대한 충실한 정보를 제공하는 등 많은 시간과 공을 들였지만, 결국 첫 번째 도전에서는 실패를 맛봤고, 두 번째 도전을 통해 GASTECH 2014를 유치할 수 있었다.

GASTECH는 세계가스회의(World Gas Conference), 국제 LNG Conference와 함께 세계 3대 국제 가스 전시·컨벤션이자 순회 무역전시회이다. 1972년 영국 DMG사의 주관으로 런던에서 처음 열린 후 18개월을 주기로 세계를 순회하며 개최된다.

행사 규모가 킨텍스 1전시장 전관홀인 약 5만여 평방미터(sq.m.)에 달하고,

각국의 에너지 분야 장·차관을 비롯해 BR, Shell 등 세계적 에너지 기업의 대표 등 해외 VIP 15,000여 명이 참가한다. 규모는 물론이고 그 내용 면에서도 세계 최대의 국제행사라고 할 수 있다.

한국에서 열리는 국제 순회 전시회 중 역대 최대 규모의 행사를 유치하는 과정은 결코 쉽지 않았다. 무려 3년에 걸친 유치 준비과정은 수많은 보고서와 제안서, 수차례의 현장 실사와 발표들로 채워졌고, 여기에는 킨텍스뿐만 아니라 한국관광공사, 정부의 유관부처들, 한국가스공사 등 수많은 관계자의 노력이 함께했다.

2014년 세계는 대규모 국제행사인 GASTECH가 개최되는 한국의 고양시 킨텍스를 주목하게 될 것이다. 그날의 성공을 위해 우리는 어제보다 더 열심히 뛰고 있다.

목표가 있는 곳으로 과감히 뛰어들어라

킨텍스는 그 면적이 국내 12개 전시장의 실내 면적을 모두 합한 총면적의 41.2%에 달하는 국내 최대 규모의 전시컨벤션센터다. 월등한 전시 면적을 갖추고 있다 보니, 지난 2005년 4월 29일 1전시장이 개장한 후 한국에서 가장 많은 행사장 면적(sq.m.)을 임대하는 장소가 되었다.

2006년부터는 본격적으로 국제 MICE 행사를 유치하기 위해서 Global PEO(Professional Exhibition Organizer, 국제전시기획업체), PCO(Professional Convention Organizer, 국제회의기획업체)들과 방문 교류를 통해 핵심 정보를 모아 Data를 구축하고, 해외 언론 광고, 검색엔진 마케팅 등 적극적으로 고객

유치에 나섰다.

그 결과 중소형 국제전시, 컨벤션들이 킨텍스에 문의를 해오고, 대형 국제 행사까지 킨텍스를 선택하는 사례가 많아지면서, 어느새 킨텍스의 연간 개최 행사 중 20%는 국제행사로 채워지는 변화가 찾아오기 시작했다.

2006년 국내 최초로 한국관광공사와 함께 외국인 약 5,000명, 전체 참가인원 약 8,000명에 이르는 국제 컨벤션 Herbalife World Team 유치를 시작으로, 2007년에는 DPI World Assembly(세계장애훈대회), 2009년에는 세계 최대 규모의 다국적 기업 컨벤션 Herbalife Extravaganza를 유치했다. 외국인 약 2만 명, 전체 참가인원 약 2만 5,000명 규모의 초대형 국제컨벤션 Herbalife Extravaganza의 유치를 통해 킨텍스는 국내뿐만 아니라 해외의 관심도 이끌어 내기 시작했다.

우리는 이러한 흐름을 적극 활용해 컨벤션계의 황제로 불릴 만한 초대형 국제 컨벤션을 한국으로 유치하겠다는 야무진 꿈을 갖기 시작했다.

단순한 회의 중심의 컨벤션과 거대한 Trade Show를 동시에 개최하는 국제행사는 행사 자체의 규모뿐만 아니라, 경제, 사회적 파급효과에서도 상상을 초월할 정도로 차이가 크기 때문에 비교를 하는 것이 의미가 없을 정도이다.

2009년 국제행사 전담팀이 구성된 후 킨텍스는 본격적으로 국제 행사의 주최자들을 만나며 협상을 진행해 나가는 한편, 시장 분석을 통해 아시아권 특히 한국으로 유치할 가능성이 있는 대형 전시회를 약 10여 개 선별하고, 이들에 대한 집중 마케팅을 펼쳤다. 이 과정에서 우리는 그동안 교류를 해오던 해외 PEO로부터 ‘영국 DMG사가 한국 등 아시아권에서 가스관련 대형 행사를 개최하고 싶어 한다’는 얘기를 전해 들었다.

‘그래, 바로 이것이다. 절대로 놓쳐서는 안 된다.’

가스와 에너지 분야의 올림픽과도 같은 GASTECH를 한국으로 유치할 기회가 온 것이다.

우리는 바로 영국 GASTECH 주최 측에 연락을 취해 적극적으로 킨텍스를 홍보하기 시작했다. 처음에는 시큰둥한 반응을 보이던 GASTECH 주최 측은 우리의 열정적인 태도에 마음을 열었는지 며칠이 지난 후 우리에게 ‘제안요청서(RFP)’를 보내며 ‘기회가 되면 한국을 방문하고 싶다’는 생각을 전해왔다. 그리고 우리에게 한국인 김호경 사장을 소개해주었다.

천보에너지의 대표 김호경 사장은 한국가스공사의 본부장, 한국가스연맹 사무총장을 지낸 이력을 소유하고 있으며, 무엇보다 오랫동안 GASTECH에 참가한 경험을 바탕으로 주최 측의 한국 에이전트로 활동하고 있었다.

김호경 사장과 우리는 곧바로 GASTECH를 킨텍스로 유치하기 위한 구체적인 논의를 시작하는 동시에 킨텍스의 장점, 즉 대규모 인원을 여유롭게 수용할 수 있는 면적과 세계적 수준의 컨벤션 인프라 등을 소개하는 영문 제안서를 무려 50장에 걸쳐 작성해 주최 측에 보내는 등 적극 공세를 이어갔다.

2009년 중순, GASTECH 주최 측으로부터 한국을 방문해 현장점검을 하겠다는 연락이 왔다. 아직 결정된 것은 아무것도 없었지만 유치 성공이 코앞에 현실로 다가오고 있음을 느낄 수 있었다. 우리는 그들이 한국을 방문했을 때 다른 나라의 어느 행사장과 비교해도 손색이 없는 시설뿐만 아니라 ‘킨텍스가 아니면 안 되는 이유’를 강조하고 설명하는 제안서를 또 다시 준비해 전달했다.

“한국이 빠르면 2012년 GASTECH를 유치할 수도 있겠군요.”

한국을 방문한 GASTECH 주최 측 부사장은 우리에게 확신을 주는 말과 함

께, “한국에서 개최할 경우 킨텍스가 장소가 될 것”이라며 구두 협약을 해주었다.

이제 곧 킨텍스의 새로운 역사를 쓰게 될 것이라는 믿음만큼 큰 힘은 없다. 우리는 한국관광공사, 경기관광공사의 지원을 받아 본격적으로 유치 준비를 시작했다. 이미 구두 협약을 한 상황이긴 했지만 안심하고 있기보다는 지속적으로 GASTECH 주최 측에 우리의 준비과정을 알려주고, 협력자들에 대해 소개를 했으며, 킨텍스의 다양한 국제회의 및 전시회의 성공사례를 온라인을 통해 브리핑을 했다. 그들의 마지막 결정을 이끌어 내기 위해 할 수 있는 모든 노력을 다했다고 해도 과언이 아니었다.

하지만, 문제는 생각지도 못한 곳에서 발생했다. GASTECH를 한국에서 개최하려면 한국가스공사의 후원이 필요했기 때문에 킨텍스의 경영진과 김호경 사장은 지식경제부와 한국가스공사를 방문해 본 행사의 중요성과 취지, 국내 유치 가능성 등에 대해 설명을 하며 무려 6개월간 설득을 지속해왔다. 하지만 2010년 초 한국가스공사가 최종적으로 거절 의사를 밝혀온 것이다.

그동안의 노력은 모두 물거품이 되었고, 결국 GASTECH 2012의 개최지는 영국의 런던으로 확정되었다.

재도전을 선택하다

GASTECH 2012의 유치 실패 후 우리는 한동안 참담한 심정으로 시간을 보냈다. ‘이제 딱 한 걸음만 걸으면 목적지에 도달할 수 있다’는 믿음이 컸기에 실망도 그만큼 깊었던 것이다. 하지만 바로 이런 이유 때문에 우리는 쉽게 포기

할 수가 없었다.

발표가 있는 지 약 5개월이 지난 후 우리는 다시 영국의 GASTECH 주최 측에 연락을 취했다. 그들의 의중을 알아보고 다시 도전을 했을 때 성공 가능성을 타진해보고 싶었던 것이다.

“개최지와 컨벤션센터는 물론이고 고양시와 서울 북부를 포함한 주변 인프라에 대한 우리의 기대치는 이미 충족이 되었다고 봅니다. 향후 한국가스공사의 후원이 가능하다면 재도전도 얼마든지 가능하지 않겠습니까?”

GASTECH 주최 측의 답변을 듣고 우린 다시 희망을 가슴에 품었다. 그들은 우리의 노력을 기억하고 있었고, 아직 가능성이 살아있었던 것이다.

“GASTECH은 18개월을 주기로 열리니, 다음 2014년 3월 행사를 고양시로 유치해봅시다.”

서로 격려하며 우리는 다시 전열을 가다듬었다. 성공의 열쇠는 바로 한국가스공사의 참여를 이끌어내는 것이니, 이번에는 반드시 한국가스공사를 설득해야만 했다.

그날 이후부터 우리는 GASTECH의 한국에이전트인 김호경 사장을 통해 지속적으로 한국가스공사의 후원 의사를 타진하기 시작했다. 사실 당시 한국가스공사는 다른 유사 전시회의 유치를 희망하고 있었기 때문에, 이들의 관심을 GASTECH로 돌리고 후원을 이끌어 내는 일은 만만치 않은 일이었다.

하지만 멈추지 않고 떨어지는 물방울이 암석을 뚫는 것처럼, 진심과 열정 그리고 꾸준한 노력만 있다면 결국 한국가스공사의 마음도 돌릴 수 있다고 믿었다. 또다시 6개월 동안 설득이 지속되었고, 결국 한국가스공사로부터 ‘후원하겠다’는 답변을 들을 수 있었다.

우리는 서둘러 신규 제안서를 작성해 주최 측에 전달하고, 2011년 1월쯤 한국을 다시 한 번 방문해줄 수 있는지 의사를 물었다. 그리고 또다시 찾아온 기회를 놓치지 않기 위해서 그들의 방한 일정에 맞춰 몇 가지 치밀한 준비를 해두었다.

먼저 한국가스공사의 후원 협약서 체결 일정을 GASTECH 주최 측 임원의 방한 기간으로 잡았다. 그리고 개최지 계약 협상의 범위를 구체화해서 한국관광공사 컨벤션팀과 경기관광공사 컨벤션뷰로(CVB)와 공동으로 유치 개최 제안서를 작성했다.

GASTECH 유치에 재도전하는 과정은 첫 도전 때보다 더 큰 부담으로 다가왔다. 이미 유치에 실패한 행사를 ‘가능성이 있다’며 지속적으로 자신을 격려하고 또 이끌어 가는 것은 무척 큰 인내심을 요구했던 것이다.

다행스럽게도 한국관광공사와 경기관광공사는 적극 지원하겠다고 하며 힘을 실어 주었고, 향후 발생할 수 있는 다양한 변수들과 가능성에 대한 조언도 아끼지 않았다.

한국관광공사 컨벤션팀의 안덕수 팀장, 경기관광공사 컨벤션뷰로(CVB)의 김태식 단장, 경기관광공사에 파견되어 개최 지원방안을 고심하고 자료를 준비해준 킨텍스 임홍석 과장 등 많은 사람이 3년의 시간을 GASTECH 유치에 투자했다. 이들의 땀방울이 헛되지 않도록 하기 위해서라도 우리는 이 행사를 반드시 유치해야만 했고, 이런 절박함 때문에 발표 순간까지도 우리는 긴장의 끈을 놓을 수 없었다.

때와 시간 그리고 전략의 승리

“진인사대천명(盡人事待天命)이라고 하지 않습니까. 결과가 발표되는 순간까지 노력을 다 해보아야지요. 미국과 브라질 쪽 상황을 좀 더 알아보고 우리가 활용할 정보가 없는지 찾아봅시다.”

GASTECH 2014를 유치하기 위해 오랜 시간 철저하게 준비를 한 만큼 이번에는 어느 정도 자신이 있었다. 하지만 최종 경합에서 겨룰 미국의 휴스턴과 브라질의 리우데자네이루는 막강한 경쟁 상대였기 때문에 우리는 마지막 순간까지 GASTECH 임원들의 마음을 한국의 고양시, 그리고 킨텍스에 묶어두기 위해 고삐를 늦추지 않았다.

경쟁국의 약점이 무엇인지, 그 약점을 우리가 어떻게 활용할 수 있는지 알아보기 위해 양국에 대한 조사에 착수했다.

우선 경합 초기 유치 가능성이 높았던 브라질에 대한 정보를 수집하던 중 리우데자네이루의 개최 장소가 5만 평방미터(sq.m.)의 면적을 확보하지 못하고 있고, 바로 이 점을 GASTECH 주최 측이 고민하고 있다는 사실을 알아냈다.

우리는 즉시 킨텍스가 개최한 지난 행사들의 규모를 종합 정리해서 ‘킨텍스를 활용해야만 주최 측이 원하는 수준의 행사를 진행할 수 있다’는 취지의 자료를 주최 측에 보냈다. 이미 킨텍스를 실시한 경험이 있는 주최 측은 쉽게 우리의 주장에 공감해 주었다.

우리는 전략상 여기서 한발 더 나아가 주최 측을 좀 더 압박하기로 결정하고, ‘킨텍스는 2014년 3월 예정된 행사들이 밀려있으니 행사장을 안전하게 확보하려면 일찍 결정해야 한다’며 결정 마감시한을 역으로 제안했다. 그 결과

브라질의 리우데자네이루는 제일 먼저 탈락의 고배를 마셔야 했다.

이제 최종 경합 상대인 미국 휴스턴을 물리쳐야 했다. 브라질과 마찬가지로 우리는 미국에 대한 정보를 수집해 나갔고, 휴스턴이 2017년 GASTECH의 경쟁 행사 중 하나인 ‘LNG conference’를 잠정 유치한 정황을 포착했다.

우리는 이 정보를 바탕으로 주최 측에 지금까지 가스·에너지분야의 국제 행사를 개최한 이력이 없는 한국에서 GASTECH를 개최하는 것의 의미를 부각했다. 동시에 세계 최대의 에너지 바이어 중 하나인 한국가스공사의 후원으로 본 행사를 개최할 때의 이점 등을 들어 적극 주최 측을 설득해 나갔다.

드디어 2012년 3월 GASTECH 주최 측은 한국 고양시를 개최지로 잠정 결정했다는 내용의 메일을 보내왔고, 5월에는 공식 발표를 통해 확정 지었다. 우리가 정말로 해낸 것이다.

더불어 우리 킨텍스는 현지 운영대행(local PCO)사업까지 수주하게 되었는데, 이는 국내에 대규모 전문 전시회와 국제컨퍼런스를 주관해본 기업이 없고, 킨텍스가 그동안 많은 초대형 국제행사를 진행한 경험을 GASTECH 주최 측이 높이 평가했기에 가능한 일이었다.

행사 개최로 인한 직·간접 파급효과는 미화 60억 달러에 이르고, 전시회 개최를 통한 직접 파급효과만 약 730억 원으로 추정되는 GASTECH 2014의 유치로 킨텍스와 고양시, 그리고 우리나라는 역대 최대규모의 국제 순회 전시회를 개최하는 새로운 이력을 쓰게 되었다.

한국가스공사, 한국관광공사, 경기관광공사, 천보에너지 그리고 킨텍스는 현재 조직위원회 및 실무위원회를 구성해 GASTECH 2014의 성공적 개최를 준비하고 있다.