

## I. 요약

- 스위스는 2006년 실질경제성장률 2.8%, 1인당 국민소득 5만 달러가 넘는 서유럽 부국으로 1인당 연간 IT지출비는 3,350달러로 유럽최고 수준이다. 2007년 30% 상승한 4,300달러를 기록할 것으로 예상되며, 이런 성장의 주요원인은 인터넷시장의 가빠른 성장이다.
- 2006.9.1 발효한 한-스위스 자유무역협정으로 양국 간의 교역이 증가하였으며, 교역품목도 다변화하였다. 2004년에는 100만 달러 이상 수출품목수가 44개였으나, 2006년에는 53개로 증가하였으며 100만 달러 이상 수입품목수도 2004년 174개에서 2006년 194개로 증가하였다.
- 2006년 서유럽 VoIP시장은 1억9천5백만 달러이며, 2007년부터 2011년 까지 63.1%의 연평균 성장률로 2011년에는 시장규모 22억 5천만 달러를 기록하여 2006년 말 대비 무려 1,053.8% 증가할 것으로 예상된다.
- 위스인터넷전화사업자는 2007년 현재 21개사가 있으며, 기업고객을 위한 인터넷전화의 선두기업은 E-fon으로 현재 기업고객시장의 2/3을 점유하고 있고, 개인고객시장에서는 인터넷전화사업자인 Sip Fon이 마켓리더이다.
- 스위스의 인터넷전화기를 포함한 유무선전화기의 주요수입 국가는 독일과 중국으로 2개 국가의 전체수입의 65.1%를 차지하며, 한국으로부터 수입은 금액 212천 스위스 프랑으로 전체 수입의 0.32%를 차지하여 수입비중은 미미한 실정이다.
- 향후 WLAN-ADSL 라우터/VoIP 어댑터/VoIP 라우터 겸용제품이 시장을 주도할 것으로 전망되며, VoIP 전화기로는 Dual phone의 성장가능성이 높은 것으로 판단된다.
- 우리제품의 스위스 시장 유통 시, 스위스 내 별도로 A/S업체를 지정, 고객만족에 임해야 한다. 따라서 적절한 유통경로는 현지 마케팅에 전통하고 창고시설과 A/S가 자체적으로 가능한 디스트리뷰터를 이용하는 것이 한국 업체들에게는 바람직하다.
- 수출 시 유의사항으로는 스위스로 수출 시 독일어, 불어, 이태리어를 반드시 포함한 제품설명서가 필요하며, IT관련 제품 구입 시 소비자가 제품 1개당 2.0 스위스 프랑(부가가치세포함)의 리사이클링 비용을 지불해야 하기 때문에 가격 산정시 이에 대한 고려가 필요하다.

## II. 시장동향

### 1. 거시경제 분석

□ 거시경제지표

- 스위스는 2006년 실질경제성장률 2.8%, 1인당 국민소득 5만 달러가 넘는 서유럽 부국이다. 우리나라 경상남도 정도의 면적을 가지고 있지만 세계적인 글로벌 업체들을 다수 보유하고 있으며 화학, 제약, 기계, 부품, 설비산업 등에서도 세계 최고의 경쟁력을 보유하고 있다.
- 2006년 스위스 경제는 2.8% 성장하여, 지난 2000년 이후 가장 높은 경제성장률을 기록하였으며, 2007년에는 세계경기둔화로 인한 수출약세로 스위스 경제는 약 2.0%로 성장할 것이라는 전망과는 달리 연초부터 지속되는 스위스 프랑 대 유로 약세 지속유지에 따른 수출증가와 2007.1분기 기업매출 및 주문 증가로 인한 신규 고용 창출로 2007년에도 최소 2.4%의 성장세를 보이길 것으로 경제연구소는 전망하고 있다.
- 수출과 함께 스위스 경제성장의 주요 버팀목은 내수시장 활성화로 안정적인 고용시장과 물가상승률을 반영한 임금인상의 1.1% 상승 기대에 따라 개인소비가 2007년 1분기 1.9% 증가하였으며, 특히 히, IT관련 서비스업, 교육, 웰빙 및 건강과 취미 및 여가활동의 개인지출이 늘어나고 있다.

[스위스 주요경제지표]

(단위: %)

지표	2004년	2005년	2006년	2007(전망)	2008(전망)
국내총생산	2.3	1.9	2.7	2.4	2.0
개인지출	1.5	1.3	1.9	1.9	1.9
정부지출	-0.8	-1.6	-0.5	1.1	1.4
투자	4.5	3.2	3.7	2.4	1.6
-건설	3.9	3.5	0.1	0.3	-1.0
-장비	4.9	2.9	6.9	4.2	3.7
수출	8.4	6.4	9.9	4.8	5.0
수입	7.4	5.3	9.9	4.9	4.9
인플레이션	0.8	1.2	1.1	0.5	1.1
고용	0.2	0.4	2.3	1.8	0.7
실업률	3.9	3.8	3.3	2.8	2.7
3개월 LIBOR 금리	0.48	0.81	1.56	2.40	2.50
10년 정부채권배당률	2.74	2.10	2.52	2.65	2.72
CHF/EUR	1.24	1.24	1.25	1.20	1.20
CHF/USD	1.54	1.55	1.57	1.59	1.59

자료원 : Basel Economics

□ 산업구조

- 스위스 산업별 GDP 비율을 살펴보면, 은행, 공공, 도소매 등 서비스업이 69.4%, 에너지 건설 등 제조업이 29.1%, 농업 등 1차 산업이 1.5%로 구성되어 있으며, 제조업 분

야의 GD기여도가 대체로 높고, 1차 산업의 경우는 농업부문의 취약한 경쟁력으로 마이너스 기여도를 보이고 있다. 특히 자체시장의 협소하과 인건비의 상승으로 소비가전 완제품 제조 산업은 거의 없으나, 고가의 의료장비, 반도체 장비, 차량제조에 들어가는 특수 전자부품, 시계제조 산업은 매우 강하다.

[산업별 GDP 구성 비율 및 기여도]

(단위: %)

구분	구성 비율	기여도
1차 산업	1.5	-4.6
Manufacturing	20.6	1.8
Energy, Water	2.5	-1.0
Construction	6.1	2.8
2차 산업	29.1	1.7
Automotive Sales and repairs, retail Services	13.8	1.8
Tourism	2.6	-1.6
Transport, Telecom	6.7	2.6
Banks	9.1	-3.2
Insurance	3.8	1.2
Financial Services	1.7	12.3
Corporate Services	11.5	1.7
Public administration	10.9	1.7
Education	0.6	0.0
Health and Social Services	6.1	2.7
Other Services	2.5	2.0
3차 산업	69.4	1.2
합계	100	1.3

자료원 : Credit Suisse Economics Research(CSER)

□ 스위스 IT 산업

- 스위스 IT산업 시장규모는 약 188억불로 전체 유럽시장의 3.5%를 차지하고 있으며, 순위로는 시장규모기준 7위를 차지하고 있다. IT분야 종사자는 약 137천명으로, 의약 및 금융 산업에 이어 3위이다.
- EITO(European Information Technology Observatory)에 따르면 스위스는 1인당 연간 IT지출비는 3,350달러로 유럽최고 수준이다. 2007년 30% 상승한 4,300달러를 기록할 것으로 예상되며, 이런 성장의 주요원인은 인터넷시장의 가빠른 성장이다.
- OECD가 발표한 국가별 100명당 인터넷가입자수는 23.1%를 기록 OECD국가 중에는 5위이며 전체가입자수는 1,725,446명이다.

[100명당 인터넷가입자 수]

(단위:명)

순위	국가	DSL	Cable	기타	전체	총 가입자수
1	아일랜드	25.9	0.1	0.6	26.7	78,017
2	한국	13.6	8.9	3.4	25.4	12,190,711
3	네덜란드	15.7	9.6	0	25.3	4,13,73
4	덴마크	15.3	7.2	2.	25.0	1,50,15
5	스위스	14.7	8	0.4	23.1	1,25,46

자료원:OECD(2005)

- 스위스 초고속 DSL 인터넷시장에는 약 20개의 기업이 참여하고 있다. Swisscom Bluewin이 시장점유율 64%를 차지하며 업계 1위를 고수하고 있다. 기타 주요 인터넷 사업자로는 Sunrise, Tele2, Green.ch, Init7, SOINET와 Webland.ch가 있다.
- 가장 큰 인터넷케이블 공급자는 Cablecom으로 시장점유율 55%로 330,000명의 가입자를 확보하고 있다.

□ 교역동향

- 2004년부터 스위스는 해마다 수출 신규기록을 갱신하고 있으며, 2006년도에도 수출, 수입 모두 두 자리의 성장률을 기록 하여, 수입은 금액기준으로 약 11% 증가한 1665억만 스위스 프랑, 수출은 1772억 스위스 프랑으로 117억 스위스 프랑의 무역수지흑자를 거양하여 스위스 무역역사상 최고의 실적을 거뒀다.

[연도별 교역현황]

(단위: CHF억, %)

연도	수출액	증가율	수입액	증가율	무역수지
2004년	1,463	8.0	1,370	6.5	93
2005년	1,569	7.3	1,491	8.8	78
2006년	1,772	12.9	1,665	11.0	117

자료원 : 스위스연방관세청

- 스위스의 對EU 교역 비중이 전체의 71%를 차지하고 있으며, 주요교역 국가는 독일로 수출 20%, 수입 33% 이상의 비중을 차지하고 있다. 최근 러시아, 중국, 인도와의 교역이 급증하여 수출 및 수입에서 두 자리의 높은 성장세를 보여 주고 있다. 특히 대 인도 수출은 46.4% 증가하였으며, 대 중국 수출도 15.0% 증가를 기록하였다.

[2006 수출입 상위 5개국]

(단위: CHF백만, %)

수출			수입		
국가	금액	교역비중	국가	금액	교역비중
독일	35,737	20.2	독일	55,179	33.3
미국	18,205	10.3	이탈리아	18,498	11.2
이탈리아	15,214	8.6	프랑스	16,972	10.3
영국	8,337	4.7	네덜란드	8,261	5.0
전체	177,194	100.0	전체	165,540	100.0

자료원: 스위스연방관세청

□ 대한(對韓) 교역동향

- 한-스위스 교역규모는 2006년에 2,159백만 스위스 프랑을 기록하여 전년대비 24%증가하였다. 2006년 한국의 대 스위스 수출은 840백만 달러, 수입은 1,318백만 달러로 각각 48%, 13%의 성장세를 보였으며 무역수지적자폭도 2004년 이후 최저치를 기록하였다.
- 2006.9.1 발효한 한-스위스 자유무역협정으로 양국 간의 교역이 증가하였으며, 교역품목도 다변화하였다. 2004년에는 100만 달러 이상 수출품목수가 44개였으나, 2006년에는 53개로 증가하였으며 100만 달러 이상 수입품목수도 2004년 174개에서 2006년 194개로 증가하였다.

[연도별 교역현황]

(단위: CHF 백만,%)

구분	2004년		2005년		2006년	
	금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율
수출	514	18.7	576	12.0	840	45.8
수입	1,211	-16.0	1,168	3.5	1,319	12.9
무역수지	-697		-591		-478	
교역	1,725		1,744		2,159	

자료원: 스위스연방관세청

[2006년 한-스위스 상위 10대 수출입품목]

(단위:US\$천, %)

수입				수출			
순위	품목	금액	증가율	순위	품목	금액	증가율
1	소매용의약품	123,320	44.1	1	금	223,781	576.0
2	레이저	49,640	30.4	2	차량(2500cc이하)	94,593	53.7
3	금속처리용기계	43,752	6.6	3	차량(3000cc이하)	83,988	1.2
4	가스터빈 부품	37,478	43.9	4	화물선	68,800	101.2
5	기체펌프, 압축기	27,010	-15.2	5	송신기기	68,573	-34.9
6	금(미가공)	26,161	48.7	6	회화, 데생	58,702	533.0
7	손목시계	20,823	-1.4	7	차량(피스톤식)	24,005	-13.1
8	화학물질	20,103	-21.7	8	차량(3000cc이상)	19,115	62.9
9	인쇄용 잉크	18,761	398.5	9	기억장치	16,563	25.9
10	살충제	16,449	44.5	10	차량(1500cc이하)	14,089	-38.0

자료원 : 산업자원부 수출입통계

주 : 증감률은 전년동기대비 수치임

2. 시장개요

□ 시장현황 및 전망

- IDC시장조사기관에 따르면 2006년 서유럽 VoIP시장은 1억9천5백만 달러 규모이며, 2007년부터 2011년 까지 63.1%의 연평균 성장률로 2011년에는 시장규모 22억 5천만 달러를 기록하여 2006년 말 대비 무려 1,053.8% 증가할 것으로 내다 예상된다.
  - 2006.3 분기 기준 인터넷장비 및 제품판매업체인 CISCO가 서유럽시장점유율 34.2%를 차지하여 업계 1위를 고수하고 있으며, 업계 2위는 Avaya, 3위는 Alcatel이다.
- 인터넷 전화는 전화품질 및 신뢰성이 떨어짐에도 불구하고 급속하게 성장하고 있다. Forst&Sullivan이 실시한 설문에 따르면 설문에 응답한 유럽 IT 담당자의 73%가 인터넷 전화의 품질 및 기술력에 문제가 있다고 대답함에도 불구하고 인터넷 전화시장은 급성장하여 빠른 시일 내 세계 언어전달시장의 75%이상을 차지할 것으로 내다보고 있으며, 그 이유는 VoIP의 여러 기능과 비용절감이 주요 원인이라고 밝혔다.
- 스위스 인터넷 전화시장은 요금인하 및 치열한 경쟁에도 불구하고 수익을 많이 낼 수 있는 사업으로 인식되고 있다. 스위스의 인터넷전화사업자로는 Backbone Solutions, E-phon, Netstream과 Green.ch가 지난 3년 동안 스위스 내에 인터넷전화 know-How 및 제반 시설을 마련하였으며, 대형이동통신사업자인 Swisscom, Sunrise가 기업고객을 타겟으로 한 인터넷전화사업 후발주자로 스위스시장에 진출해 있다.

- 스위스인터넷전화사업자는 2007년 현재 21개사가 있으며, 회사명은 다음과 같다.
  - 기업고객을 위한 인터넷전화의 선두기업은 E-fon으로 현재 기업고객시장의 2/3을 점유하고 있으며, 개인고객시장에서는 인터넷전화사업자인 Sip Fon이 마켓리더이다

**[스위스인터넷전화사업자]**

☞ it factory AG( <a href="http://www.itfactory.ag">www.itfactory.ag</a> )
☞ Translumina Networks AG( <a href="http://www.translumina.ag">www.translumina.ag</a> )
☞ Phonestar( <a href="http://www.phonestar.ch">www.phonestar.ch</a> )
☞ MeinDienst.ch( <a href="http://www.meindienst.ch">www.meindienst.ch</a> )
☞ Sip-Fon VoIP Services Meyer( <a href="http://www.sip-fon.ch">www.sip-fon.ch</a> )
☞ dynamic-net.AG( <a href="http://www.dynamic-net.ag">www.dynamic-net.ag</a> )
☞ e-fon AG( <a href="http://www.e-fon.ag">www.e-fon.ag</a> )
☞ Green.ch( <a href="http://www.green.ch">www.green.ch</a> )
☞ Budgetfon( <a href="http://www.budgetfon.com">www.budgetfon.com</a> )
☞ I-Quest Network Solutions AG( <a href="http://www.i-quest.ch">www.i-quest.ch</a> )
☞ Netstream AG( <a href="http://www.netstream.ag">www.netstream.ag</a> )
☞ GA Ossingen( <a href="http://www.gao.ch">www.gao.ch</a> )
☞ GIB Solutions AG( <a href="http://www.gib-solutions.ch">www.gib-solutions.ch</a> )
☞ Eonline/Phone24.ch( <a href="http://www.phone24.ch">www.phone24.ch</a> )
☞ TIC The Internet Company AG( <a href="http://www.tic.ch">www.tic.ch</a> )
☞ Netbone Digital AG( <a href="http://www.netbone-digital.ag">www.netbone-digital.ag</a> )
☞ Sipcall.ch by Backbone Solutions AG( <a href="http://www.sipcall.ch">www.sipcall.ch</a> )
☞ Swisscall( <a href="http://www.swisscall.ch">www.swisscall.ch</a> )
☞ SwissWeb AG( <a href="http://www.swissweb.ag">www.swissweb.ag</a> )
☞ IP worldcom SA( <a href="http://www.ipworldcom-sa.com">www.ipworldcom-sa.com</a> )

자료원: Voipp-Provider.ch

□ 수출입동향

- HS Code 8517.1100 (인터넷전화기를 포함한 유무선전화기)
  - 스위스 통계청은 2006년까지는 인터넷전화기를 유무선전화기에 포함시켜 HSCode 8517.1100으로 수출입통계를 집계하였으나, 2007년부터 인터넷전화기는 HS Code 8517.6100로 별도 집계된다.
  - 스위스의 인터넷전화기를 포함한 유무선전화기의 주요수입 국가는 독일과 중국으로 2개 국가가 전체수입의 65.1%를 차지하며, 한국으로부터 수입은 212천 스위스 프랑으로 전체 수입의 0.32%를 차지하여 수입비중은 미미하다.
  - 유무선전화기(인터넷전화기포함)의 스위스 수출규모는 수입규모대비 미미한 실적을 보여 주고 있다. 주요 수출국은 독일, 스웨덴, 프랑스이며 대 한국 수출실적은 없다.

[2006년 수출입통계]

(단위: 천 스위스 프랑, %)

수입				수출		
순위	국가	금액	비중	국가	금액	비중
1	독일	24,383	36.61	독일	618	28.38
2	중국	18,973	28.49	스웨덴	415	19.06
3	홍콩	8,542	12.83	프랑스	335	15.39
4	네덜란드	5,038	7.56	네덜란드	266	12.2
5	프랑스	4,385	6.58	홍콩	138	6.34
	한국	212	0.32	한국	-	-
	전체	66,599	100.0		2,177	100.0

자료원 :스위스연방통계청

3. 경쟁동향분석

- 무역관에서 유통업체를 대상으로 실시한 인터뷰에 따르면, 스위스 인터넷전화하드웨어시장은 독일기업인 CISCO/Linksys가 업계선두를 달리고 있으며, 2위는 대만 기업인 ZyXEL사이다. 스위스기업으로 인터넷전화기 부문에서 강세를 보이고 있는 Switel이 있다.
  - 스위스 시장에서 판매되는 인터넷전화관련 하드웨어는 CISCO/Linksys(독일), ZyXEL(대만), D-Link(독일), Netgear(미국), Siemens(독일), 및 Switel(스위스)에서 제조된 제품이다.
  - 헤드셋은 Logitech(스위스), Plantronics, GN Net, Planet Headset, Thomson 및 Snom이 있으며, 가격 대비 성능측면에서 가장 우수한 제품으로 GN Netcom(독일)과 Snom(독일)의 제품을 꼽고 있다.
- 선두기업은 CISCO/Linksys사로 네트워크시스템 및 장비업체인 독일기업이다. 기존 네트워크 시장에서 쌓은 명성과 신뢰로 인터넷전화기 하드웨어시장에서 빠르게 시장을 점유하고 있다.
- 업계관련자에 따르면, 시장점유율기준 2위 기업은 대만의 ZyXEL사로 아시아기업으로서 스위스시장에서의 성공 요인은 단독수입 및 유통업체와의 긴밀한 협력관계를 꼽는다.
  - 동 사의 단독수입업체인 Studerus Telecoms는 고장, 수리 및 기타 애로사항에 대해 신속·정확한 서비스를 제공하여 기업고객에 큰 호응을 받고 있다.
  - 동 사의 USB형 인터넷전화기가 단일 품목으로는 스위스시장에서 가장 많은 팔리는 것으로 조사되었다.

III. 마케팅 참고사항

1. 제품트렌드

제품 선호도

- 인터넷전화사용 방법은 아래 3가지로 분리된다.



- Soft phone : 헤드셋 또는 USB형 전화기를 컴퓨터에 장착 사용하며, 인터넷전화사업자가 제공하는 프로그램을 웹에서 다운로드 받거나, 프로그램이 내장된 CD를 컴퓨터에 설치하여 사용하기 때문에 인터넷이 가능한 곳에서는 어디서나 인터넷전화 사용이 가능하나, 사용 시에는 컴퓨터가 항상 켜져 있어야 한다.
  - VoIP라우터(어댑터): 기존 가정에서 사용하고 있는 전화기를 인터넷에 연결하여 사용하는 방법이다.
  - IP 전화기: 네트워크케이블을 통해 직접 인터넷에 접속하여 인터넷전화를 사용한다.
- 관련 업계에 따르면 스위스 개인고객 및 소형 기업에서는 Soft Phone 방식의 인터넷 전화를 보편적으로 이용하며, 그 이유는 인터넷전화사업자만 결정하고 서비스를 가입하면 쉽게 프로그램을 설치하여 사용할 수 있으며 헤드셋 및 USB형 구입가격도 저렴하기 때문이다.
  - 개인고객은 Soft phone 방식의 인터넷전화에서 헤드셋 보다는 USB형 무선전화기를 선호하는데 통화 시 컴퓨터 앞에 장시간 앉아 있는 것 보다 편한 자세로 통화를 원하기 때문이다.
- VoIP 라우터 중 가장 잘 팔리는 브랜드는 AVM Fritz Boxen(독일)이다. 기존의 아날로그 전화를 인터넷에 연결하여 인터넷전화를 사용 할 수 있게 하는 등 장비는 가정용으로 단순한 기능에 저렴한 기기가 잘 팔리며, 중소기업용으로는 여러 아날로그전화를 연결하여 동시에 인터넷전화사용이 가능하며 팩스를 인터넷을 보낼 수 있는 기능을 지원 하는 라우터의 수요가 높다.
  - IP전화기의 구분은 가정-직장용, 유선-무선, 휴대-일반전화로 할 수 있는데, 일반적으로 IP전화기는 기업용으로 많이 팔리고 있으며, 출장 또는 외근 중에도 중요한 통화를 수신하고 저렴하게 전화 할 수 있는 휴대용 IP전화기의 수요가 크다.

□ 구매자 타겟팅

- 중소기업
  - 사무용: 웹을 이용한 헤드셋이나 USB형 전화기
  - 영업용: WLAN-VoIP-전화
- 개인
  - 헤드셋 또는 USB형 전화기, Dual Phone

□ 제품 수요 전망

- VoIP 전화기의 약점인 통화품질 문제가 기술적으로 해결이 되어 감에 따라 VoIP 전화

기 시장은 폭발적으로 증가할 것으로 예상된다. 현재는 ADSL 라우터, 일반전화기를 VoIP전화기로 사용할 수 있는 어댑터, 무선 VoIP 라우터 등으로 구분되어 제품이 나뉘어져 있지만, 향후 WLAN-ADSL 라우터/VoIP 어댑터/VoIP 라우터 겸용제품이 시장을 주도할 것으로 전망되며, 이미 AVM Fritz Boxen사에서 WLAN-ADSL 라우터/VoIP 어댑터 기능의 제품을 출시한 상태이다. VoIP 전화기의 경우 단순한 기능의 헤드셋/USB 전화기가 기업용으로 Dual phone이 가정용으로 시장을 주도할 것으로 전망된다.

## 2. 가격트렌드

□ 브랜드, 디자인, 모델별 가격 비교

○ 아래 제품은 무역관이 전문유통업체를 대상으로 실시한 인터뷰에 의거 제품군별 가장 잘 팔리는 제품을 정리한 것이다.

○ IP 전화기

모델명(제조사)	사진	판매가격(스위스 프랑)
P-2000W_V2 (ZyXEL)		가격:320.00 WLAN-VoIP-전화 IP-IP-Call 휴대용 전화기
Snom 300		가격: 199.00
Snom 370		가격: 540.00 12SIP Accounts, LED, Headset 연결가능, PoE 2-Port-Switch
SPA962 (Linksys)		가격 : 389.00 6x Voice line, 2x LAN Headset연결가능

자료원: 인터넷쇼핑사이트종합

○ Soft Phone

모델명(제조사)	사진	판매가격(스위스 프랑)
VoIP Headset Snom 320/360 (Snom)		가격: 64.10
Logitech EasyCall Desktop (Logitech)		가격: 154.25
USB Telefon IP 720 Comfort (Switel) 유선전화기		가격: 75.20
USB DECT-Cordless Telefon DCIP48S (Switel) 무선전화기		가격: 124.15
Linksys CIT 200 (Linksys)무선전화기		가격: 96.05
V250 DECT Handset (ZyXEL)		가격: 79.00
Dualphone 3058		가격 135.15 USB형 전화기, 인터넷전화/일반전화가능

자료원: 인터넷쇼핑사이트 종합

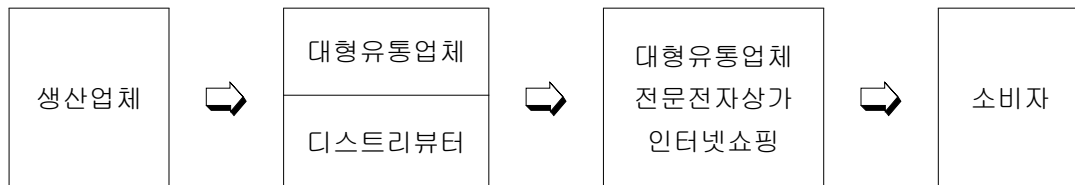
○ 라우터

모델명(제조사)	사진	판매가격(스위스 프랑) 사양
D-Link DPH-500 (D-Link)		가격: 69.00 (아날로그-인터넷연결)
D-Link DVG 2001s/E (D-Link)		가격: 119.00 (아날로그-인터넷연결)
AVM Fritz! Box Fon 7050 (AVM)		가격 : 279.00 WLAN-ADSL라우터. 아날로그전화 최대 3대 연결가능, ISDN전화기연결
P2302RL-P1 (ZyXEL)		가격: 179.00 2SIP Accounts, Firewall, QoS, 2x Analog, T.38 Fax-support,
PAP2T (Linksys)		가격: 89.00 아날로그-인터넷연결
SPA9000 (Linksys)		가격:499.00 중소기업용 아날로그전화최대10대까 지 사용가능

자료원: 인터넷쇼핑사이트 종합

### 3. 주요유통망

#### □ 유통구조



○ IT, 전자제품의 일반적인 유통구조를 디스트리뷰터가 생산업체로부터 직수입하여 전문 전자상가, 인터넷쇼핑, 대형유통업체에 납품하여 소비자는 매장방문 또는 인터넷으로 제품을 구입한다. 스위스 대형 IT관련 유통업체는 생산자로부터 직접구매도 하지만, A/S 문제 때문에 디스트리뷰터를 통한 구입을 선호하고 있다.

#### ○ 스위스 IT전자제품유통 매장 현황

- 스위스 IT 전자제품 4대 주요유통업체로는 Media Markt, Interdiscount, Fust 및 M-Electronics가 있으며, 2005년 4개사의 매출은 3만5290억 스위스 프랑이며, 매출1위는 9억 2100만 스위스 프랑을 기록한 Coop 그룹에서 운영하는 Interdiscount이다.

[2005년 스위스 IT전자제품유통대형업체별 실적]

유통업체명	매출(백만 CHF)	고용(명)	매장크기(m <sup>2</sup> )
Media Markt	910.0	985	-
Interdiscount	921.0	1,667	57,715
Fust	777.3	1,663	72,100
M-Electronics	656.0	-	28,109

자료원: ITreseller

#### ○ 스위스 인터넷쇼핑 증가

- 스위스 시장조사기관인 GfK에 따르면, 가전제품, 포토, 텔레콤 및 IT 제품의 전문매장, 백화점, 도매업자, 인터넷을 통한 판매가 지난 3년 동안 35%에서 46%로 증가함. 2003년 전체 유통채널에서 인터넷이 차지하는 비율은 거의 “0”에 가까웠으나, 2006에는 7%로 차지하고 2007년에는 약 9%로 증가할 것으로 전망한다.

[주요 인터넷쇼핑몰]

업체명	홈페이지	주요취급제조사
Intercom Leuenberg	www.inter.com-leuenberg.ch	Microent
Shop-24.cc GmbH	www.shop-24.cc	Dualphone LevelOne Snom Linksys D-Link Switel
VOIP Schweiz GmbH	www.voip-schweiz.ch	Elmeg
Hardware Shop Ernst	www.pcernst.ch	Dualphone LevelOne Snom Linksys D-Link Switel
OSS Outsource Services AG	www.oss-services.ch	Snom, Skype

자료원: 무역관종합

□ VOIP 하드웨어취급전문 디스트리뷰터

○ 스위스 IT제품을 취급하는 주요 전문유통업체는 아래와 같다.

- Studeruns Telekom: www.studerus.ch
- INGRAM MICRO GmbH: www.ingrammicro.ch
- Also Holding AG: www.also.com
- Distrelec: www.distrelc.com
- Rotronic: www.rotronic.ch

○ Studerus는 인터넷전화기하드웨어를 직접 제조사로부터 수입하여 스위스 내 유통망에 보급하고 있다. 인터넷전화기는 ZyXEL(대만)사 제품을 독점으로 유통하고 있고Snom사의 기업고객용 인터넷전화관련 하드웨어를 수입 및 판매하고 있다.

○ 네트워크 장비를 제조하는 대만기업 D-LINK는 EG TEL을 독점 디스트리뷰터로 선정하여 인터넷 전화 및 어댑터를 판매하고 있다.

- SwyX는 독일기업으로 100이하의 사업장을 대상으로 한 인터넷관련 기기를 생산하고 있으며 독일 100인 이하 사업장 34%가 동 사의 기기를 사용하고 있으며 서유럽에서의 시장점유율은 18%이다. 동 사의 주요 판매 타겟 국가는 독일, 영국, 오스트리아, 이탈리아와 스위스이며, 전체 그룹매출의 10%를 스위스 시장에서 달성하는 것을 목표로 하고 있다.
- 같은 제품의 스위스 디스트리뷰터는 Primenet와 Cropmarkt이며, 두 기업 모두 규모는 작지만, 전문적 지식을 보유하고 있다.

□ 우리기업의 적절한 유통경로

- 우리제품의 스위스 시장 유통 시, 스위스 내 별도로 A/S업체를 지정하여 고객만족에 임해야 한다. 따라서 적절한 유통경로는 현지 마케팅에 전통하고 창고시설과 A/S가 자체적으로 가능한 디스트리뷰터를 이용하는 것이 한국 업체들에게는 바람직하다.

#### 4. 매체광고비

□ 디스트리뷰터를 통한 현지 광고 실시

- 스위스의 경우 현지사정에 정통하지 못한 업체가 직접 광고를 현지에서 펼친다는 것은 광고효과 경제적인 측면에서 바람직하지 못하다. 현지 문화에 능통한 디스트리뷰터가 자체적으로 광고를 담당함으로써 현지인들에 입맛에 맞춰 어필할 수 있는 확률이 높기 때문이다.

□ IT관련 주요 매체

○ [www.itreseller.ch](http://www.itreseller.ch)

- 1997년 최초 발행되어 스위스 IT 산업 대표 전문 비즈니스잡지로 IT 및 Consumer Electronics의 시장 및 업계동향과 신제품을 소개하고 있으며, 발행주기는 2주로 7000부가 인쇄판으로 발행되며, 동시에 인터넷으로 제공된다.
- 주소: Compress Media AG Seestrasse 99 CH 8800 Thalwil/Zurich  
전화: 41-(0)44 722 7700 팩스: 41-(0)44 722 7701  
담당자: Dominik Graf(이메일: [dgraf@comnress.ch](mailto:dgraf@comnress.ch))

[잡지광고비 현황]

크기(mm)	가격(CHF)	위치(크기(mm))	가격(CHF)
216 x 297	5,300	표지1면 (452 x 297)	14,000
452 x 297	10,600	표지2면(216 x 297)	6,500
106 x 297	3,550	표지3면(216 x 297)	5,800
216 x 146	3,550	표지4면(216 x 297)	6,000
452 x 146	7,100	-	-
216 x 96	2,900	-	-

자료원: iTReseller

주: 4도 칼라인쇄, 부가세미포함

○ Computerworld(www.computerworld.ch)

- 올해로 발행 22년을 맞는 동 잡지는 매주 발간되는 IT전문 잡지로 중소기업 및 대기업 IT 담당자들의 필독도서로 인정받고 있으며, Business Software, IT-Security, IT-Services와 Communication을 주요 테마로 다룬다.
- 동 잡지의 출판사는 IDG Communication AG로 IT 관련 시장조사기관으로 본사를 Boston에 두고 있으며 전 세계적으로 약 300 개 이상의 IT관련 전문잡지를 발간하고 있다.
- 연락처  
 .주소 : IDG Communication AG Witikonstrasse 15 CH8032 Zurich  
 .전화 : 41-(0)44 387 4444 팩스 : 41-(0)44 387 4583
- 담당자: Werner Ortler(이메일: werner.ortler@computerworld.ch)

[잡지광고비 현황]

크기(mm)	가격(CHF)	위치(크기(mm))	가격(CHF)
184 x 278	13,833	표지2면 (184 x 278)	15,908
89 x 257	7,262	표지3면(184 x 278)	15,216
184 x 126	7,262	표지4면(184 x 278)	16,600
58 x 257	4,842	-	-
184 x 82	4,842	-	-
89 x 126	3,631	-	-
58 x 126	2,421	-	-

자료원: Computerworld

주: 4도 칼라인쇄, 부가세 미포함

IV. 수출시 참고사항

1.수출 요건

수입관세 및 부가세



○ 인터넷전화기(HS Code : 8517.6100 )

- 수입관세: 0.00 스위스 프랑
- 부가세: 7.6 %

○ VOIP용 라우터/ 어댑터(HS Code: 8517.7000)

- 수입관세: 0.00 스위스 프랑
- 부가세: 7.6 %

□ 비관세장벽

○ 인증제도

- 2002년 6월부터 발효된 스위스와 EU간 상호인정협정에 따라, 스위스와 EU는 기술표준 규정이 상호 인정되는 분야에 자국규정에 의한 인증으로 인증절차가 완료되도록 하였다.
- 전기전자제품에 대해서는 연방정부의 위임을 받아 스위스전자전기기술협회(SEV)에서 운영하는 스위스전자전기기술협회 인증을 받아야 된다. 이 SEV는 가장 광범위한 품목 그룹에 적용되고 있으며 이 규격은 유럽공동체 인증제도의 규격과 매우 유사하다.



- 일반적으로 수입제품에 대해 유럽기술표준인증인 CE가 부착되면 별도의 인증은 필요하지 않다.

## 2. 상거래관행

□ 디스트리뷰터 선정 중요

- 스위스 시장은 규모가 작기 때문에 대부분 독점권을 요구한다. 이런 경우 1국 1바이어 또는 지역별 1국2 바이어 원칙을 제공하면 된다. 스위스 시장은 마케팅 시간이 최소한 1년 정도 걸리며, 실제적인 성과가 이뤄지기 까지는 2년 이상은 인내를 갖고 준비해야 한다. 스위스 디스트리뷰터와 일단 비즈니스 파트너가 되면 신뢰감은 매우 확실하다.

□ 대금결제관행

- 대금결제는 수출입자의 협의에 따라 여러 가지 형태로 결정된다. 거래규모에 따라 달라지기도 하지만 대체로 L/C 보다는 D/A, D/P 거래가 선호되고 있다. 이는 은행의 수수료 부담을 덜기 위해서이기도 하지만 서로 믿고 거래하는 신용사회가 정착되어 있기 때문으로 보인다.

□ 무상보증기간

- 대부분 가전 및 전자제품의 보증기간은 1~2년이다. 이러한 무상보증기간 없이는 구매자들이 구입을 하지 않기 때문에 모든 판매업체들이 따르고 있다. 이에 따른 추가적인 수리비용은 결국은 수출자에게 전가되므로 수출가격 산정 시 이에 대한 비용산정을 철저히 해야 한다.

□ 3개 국어 이상의 제품설명서

- 스위스의 공식 언어는 4개이다. 상권도 언어에 따라 북동부지역의 독어권(65%), 남부의 이태리어권(18%), 서부 불어권(15%), 남동부 로망어권(2%)로 구분된다. 따라서 스위스에서는 제품설명서, 포장 등이 최소 3개 국어 이상으로 이뤄져 있음을 유의해야 한다.

□ 리사이클 시스템



- 스위스 정부는 전기전자제품 수입업자와 디스트리뷰터들의 동의하에 환경보전과 자원재활용을 위해 리사이클링 관련 규제를 제정한바 있다. 이에 따라, 소비자가 전기전자제품을 구입 시 일정액의 비용(Vorgezogene Recycling Gebuehr;VRG)을 선납하게 되어 있다. 예로 IT관련 제품 구입 시 소비자는 제품 1개당 2.0 스위스 프랑(부가가치세 포함)의 리사이클링 비용을 지불해야 한다.