

막강 파워를 결합해 얻은 최고의 시너지 IT 시장 판도를 흔들다

해마다 눈에 띄게 성장하는 하이퍼 컨버지드 인프라(HCI) 시장에서 맹활약하며 무한 성장의 궤도에 진입한 두 기업이 있다. 글로벌 협력을 기반으로 파트너 관계를 지속해온 효성인포메이션 시스템과 VMware가 그 주인공이다. 클라우드 서비스 전문 벤더(VMware)와 IT 인프라 솔루션 전문 벤더(효성인포메이션시스템)가 만나 최고의 시너지를 낸 비결을 알아본다.

토탈 IT 솔루션 공급, 협업의 기반

히타치 벤틀라는 VMware의 글로벌 OEM 엔터프라이즈 파트너로서, VMware 솔루션을 시장에 공급하고 있다. 국내 시장에서 양사가 단순한 솔루션 파트너에서 벗어나 더욱 큰 목표를 공유하고 협력하게 된 데는 IT 시장의 환경 변화와 효성인포메이션시스템의 비즈니스 목표 전환이 주요 배경으로 작용했다.

“기업의 비즈니스 환경이 더욱 복잡하고 다양해지면서 효성인포메이션시스템은 스토리지 전문 기업에서 클라우드 인프라 및 데이터 분석/운영 솔루션 비즈니스 기업으로 전환하게 되었습니다. DX사업본부 신설 등 조직을 변화시키며 시장과 고객의 니즈에 걸맞은 최적의 솔루션과 서비스를 제공한다는 목표를 수립했죠. VMware 역시 HCI 시장에 더욱 집중하면서 양사의 비전과 목표가 명확해졌고, VMware와의 파트너십 강화가 급물살을 타게 되었습니다.” 효성인포메이션시스템 클라우드사업팀 박주상 팀장이 협력 배경을 설명했다.

“VMware가 추구하는 멀티 클라우드와 모던앱 시장 확대를 위해서는 HCI가 꼭 필요합니다. HCI는 하드웨어와 소프트웨어의 적절한 기술 통합이 최대 관건인데, 이 점에서 효성인포메이션시스템은 최고의 파트너입니다.” VMware 채널사업부 이화영 과장이 덧붙였다.

효성인포메이션시스템과 VMware는 현재 국내 HCI 시장을 확대하는 데 주력하고 있다. 파트너십이 확대된 이후로는 컨설팅부터 PoC(Proof of Concept), 기술 지원까지 프로젝트의 전 과정을 함께하고 있다. 특히 최근에는 HCI뿐만 아니라 Advanced 솔루션, 클라우드 및 데이터 관련 솔루션을 지속해서 제안, 공급하는 등 파트너십이 더욱 깊어지고 있다.

“국내에서 클라우드 비즈니스의 범위가 확장되고 성과를 낼 수 있었던 이유는 히타치 벤틀라와 VMware의 글로벌 협력이 탄탄했기 때문입니다. 양사는 토탈 IT 솔루션을 공급할 수 있게 되면서 빠르고 안정적으로 시장에 자리매김할 수 있었다고 생각합니다.” 효성인포메이션시스템의 김한상 DX사업본부장이 설명했다.

의미 있는 구축 사례 연이어 창출

효성인포메이션시스템과 VMware는 협업 과정에서 굵직한 사례를 많이 도출해냈다.

먼저, 양사에 모두 의미가 큰 성과는 지마켓글로벌(구 이베이코리아) HCI 구축 사례이다. HCI 단일 비즈니스로는 전 세계 최대 규모인 450노드 구축 프로젝트로, 국내 대형 HCI 벤더가 모두 참여해 치열한 각축전을 벌였다.

당시 HCI 시장에서 UCP는 인지도가 높지 않은 솔루션이어서 좋은 조건은 아니었지만, 양사는 수많은 컨설팅과 PoC를 통해 높은 성능과 안정성을 인정받았다. 결국 벤더 선정을 위한 최종 단계에서 효성인포메이션시스템과 VMware는 최고의 PoC 점수를 획득함으로써 프로젝트를 거머쥐는 짜릿함을 맛보았다.



“절대 쉽지 않은 과정이었습니다. VMware가 전폭적으로 엔지니어를 지원해 준 덕분에 전 세계적으로도 유례없는 대규모 프로젝트를 성공적으로 완료할 수 있었고, 궁극적으로는 HCI 시장에 안착할 수 있었어요. 이 프로젝트는 양사가 HCI 시장을 이끌 힘을 대내외에 증명했다는 점과 이후로도 고객에게 최적의 솔루션을 제공할 수 있는 기반이 되었다는 점에서 의미가 아주 큰 프로젝트로 기록될 것입니다.” 박주상 팀장이 당시를 회고하며 말을 이었다.

제1금융권 프라이빗 클라우드를 구축한 사례도 있다. 금융권은 클라우드 도입에 특별히 신중할 수밖에 없는 산업 분야다. 지마켓글로벌이 HCI 기반의 인프라 구축 프로젝트였다면, 금융권 프로젝트는 클라우드 형태의 솔루션 공급이 주를 이뤘다. 설계부터 구축 단계까지 고객의 요구사항을 반영하고 변경해야 하는 사안들이 많았기 때문에 양사의 서비스 및 기술 지원 역량이 무엇보다 중요했다. 완벽한 파트너십을 통해 1차 프로젝트를 성공적으로 완료한 양사는 곧 다가올 2차 프로젝트를 위해 최고의 전략을 수립 중이다.

VMware 채널사업부의 이형직 전무는 “매년 10~15%씩 성장하는 HCI 시장 환경에서 효성인포메이션시스템의 솔루션, VMware의 소프트웨어 그리고 양사의 기술력과 전문성은 최고의 시너지 효과를 내고 있고, 새로운 고객 확보와 비즈니스 확장의 밑바탕이 되고 있습니다.”라고 말하며, VMware 글로벌에서도 한국 시장의 성장 가능성을 크게 기대하고 있다고 덧붙였다.

변화가 불러온 무한 성장의 기대

VMware는 효성인포메이션시스템이 30여 년을 넘는 기간 동안 국내 IT 시장을 선도하면서 쌓은 내공과 변화에 대처하는 기민함을 높이 평가한다.

“시장 변화의 빠른 속도에 맞춰 스스로 변화하지 않으면 살아남을 수 없는 생태계가 IT 시장입니다. 효성인포메이션시스템은 이미 시장에서 확고한 점유율을 가지고 있음에도 클라우드, 가상화 등 시장의 트렌드와 변화에 발맞춰 전 조직이 명확하게 방향을 전환했고, 과감하게 투자했습니다. 효성인포메이션시스템은 모든 솔루션 스택을 다룰 줄 알고, 전문 지식을 바탕으로 고객의 환경에 적합한 솔루션을 제안할 수 있는, 시장에서 흔치 않은 벤더입니다.” VMware 이형직 전무가 효성인포메이션시스템의 강점에 대해 목소리를 높였다.

고객이 직접 최적의 환경에서 솔루션을 시연하고 체험할 수 있는 효성인포메이션시스템의 DX센터 또한 파트너십의 큰 동력이 되고 있다. 최근 효성인포메이션시스템은 DX센터에서 한 단계

더 나아가 고객이 원하는 형태의 서비스를 ‘직접’ 테스트 해보고, 현업의 발전 모습을 생생하게 체험할 수 있도록 DX캠프를 추진하고 있다. DX캠프는 앞으로 양사의 파트너십 확대를 위해 매우 큰 역할을 할 것으로 기대된다.

국내 벤더 최초의 MSC 획득으로 기술력 인정

최근, 효성인포메이션시스템은 VMware의 네트워크 가상화와 데이터센터 가상화 분야에서 마스터 서비스 컴피던서(MSC)를 획득했다. VMware의 MSC는 2018년부터 시작한 인증 프로그램으로, 파트너가 전문 비즈니스 분야에서 입증된 성공 사례와 전문 지식을 바탕으로 고객 중심의 솔루션과 기술 능력을 입증할 수 있도록 지원하기 위해 설계한 프로그램이다. 효성인포메이션시스템은 네트워크 가상화와 데이터센터 가상화 부문에서 MSC를 획득함으로써 VMware의 Principal 파트너로서의 전문성과 기술력을 입증했다.

이에 대해 이화영 과장은 “효성인포메이션시스템은 국내 OEM 벤더 중 유일하게 MSC를 획득했습니다. VMware 솔루션에 대한 전문성과 프로젝트 수행 기술력 등을 인정받았기 때문에 앞으로 고객의 신뢰도를 높이는 데 큰 역할을 할 것으로 기대합니다.”라고 말했다.

효성인포메이션시스템은 여기에 추가로 VCF(VMware 클라우드 파운데이션), CMA(클라우드 관리 및 자동화) MSC 획득을 목표로 하고 있다. VMware 역시 효성인포메이션시스템의 인증 취득을 위해 적극적으로 지원하고 있다.

통합 파워로 시너지 극대화

효성인포메이션시스템과 VMware의 공동 비즈니스의 목표는 ‘고객의 성공적인 디지털 전환을 돕는 것’이다. 지난 2~3년간 많은 기업이 대내외의 불안정한 환경 속에서 비즈니스 민첩성을 높이는 방법을 고민하면서, 멀티/하이브리드 클라우드 전환이 화두로 떠올랐다. 이 과정에서 효성인포메이션시스템은 VMware가 추구하는 멀티 클라우드 인프라의 토대인 Core HCI 부문에서 꾸준한 비즈니스 확장을 통해 SDDC를 넘어 다양한 멀티 클라우드 환경을 지원할 수 있는 파트너로 성장했다. 양사는 앞으로도 지속적인 기술 교육과 비즈니스 방향성 공유, 영업력 강화 등을 통해 비즈니스 협력 모델을 만들어 나갈 것이다.

특히 최근에는 양사가 공동 웨비나를 진행하는 등 협력의 방법 또한 다양해지고 있는데, 이를 꾸준히 발전시킴으로써 새로운 기회를 만들어 갈 계획이다.

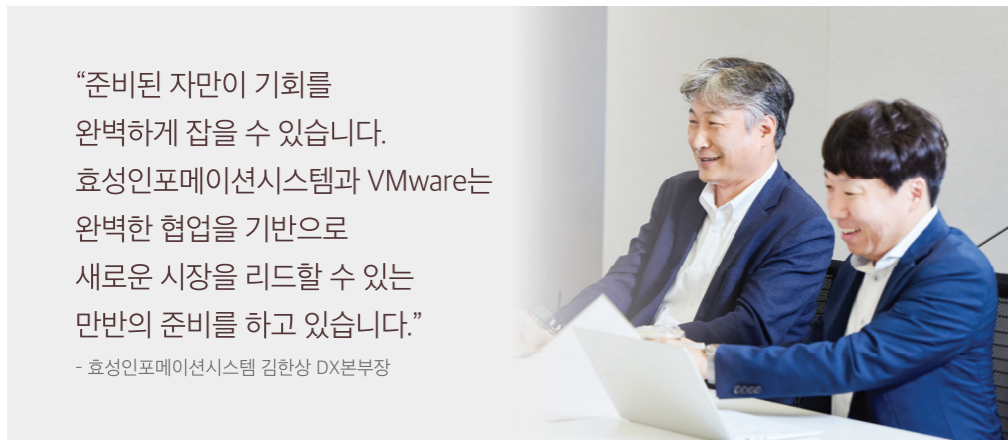
효성인포메이션시스템의 김한상 DX사업본부장은 “앞으로는 인프라, 솔루션, 소프트웨어 각각에 국한되지 않고, 전체를 다룰 수 있는 ‘통합 파워’가 요구됩니다. 효성인포메이션시스템과 VMware는 클라우드에 관련된 ‘모든 것’을 함께 제안하고 실행할 수 있는 막강한 통합 파워를 바탕으로 시장을 확대해 나가겠습니다.”라며 포부를 밝혔다.

비즈니스 기회는 고객의 불편을 해결하는 과정에서 시작된다. 최근 국내에서 컨테이너의 도입이 빠르게 진행되면서, VMware 역시 고객이 쉽게 컨테이너 환경을 운영하고 관리하는 플랫폼을 제공하는 데 주목하고 있다. 그리고 새로운 시장에 도전하고 성장하기 위해서는 효성인포메이션시스템과의 협력을 매우 중요한 가치로 보고 있다.

탄탄한 파트너십을 기반으로 IT 시장 변화에 주목하며, 토털 솔루션 제공 강자로서 미래를 선도할 효성인포메이션시스템과 VMware의 밝은 앞날이 기대된다.



“효성인포메이션시스템은 기술력, 영업력 그리고 이를 기반으로 무한한 잠재력을 보유한 막강한 파워가 있습니다. 앞으로 양사의 협업이 더욱 기대되는 이유입니다.”
- VMware 이형직 전무



“준비된 자만이 기회를 완벽하게 잡을 수 있습니다. 효성인포메이션시스템과 VMware는 완벽한 협업을 기반으로 새로운 시장을 리드할 수 있는 만반의 준비를 하고 있습니다.”
- 효성인포메이션시스템 김한상 DX본부장

Interview

VMware Empower 2022-Odyssey 컨테스트 워너 ‘클라우드도 잘하는 인프라 전문 기업’으로 도약

Q. Odyssey 컨테스트 참여 배경과 진행 과정은?

VMware Empower는 원래 VMware의 내부 영업 및 기술팀을 위해 개발된 프로그램으로 파트너사들에게 동일한 내부 핵심 교육 커리큘럼을 제공하고, 전문가 주도의 워크샵 및 트레이닝, 기술 경진대회를 통해 파트너사에게 스킬 향상의 기회를 제공합니다. Odyssey 컨테스트는 VMware의 신기술 동향 파악에 도움이 될 것으로 생각해 도전했습니다.

컨테스트 참여를 결정한 후, 클라우드사업팀 자체적으로 VMware 신기술에 대한 스터디를 진행했고, 팀원들과 함께 DX센터를 이용해 제품 설치와 구성 방법을 테스트했습니다.

Odyssey 컨테스트는 지난 5월 온라인으로 개최됐고, 데모 환경에 접속해서 정해진 시간 내에 문제를 해결하는 방식으로 진행되었습니다. 팀에서 사전에 준비를 잘한 덕분에 큰 어려움 없이 Odyssey 워너에 선정될 수 있었습니다.

Q. 수상 소감과 향후 비즈니스에 기대하는 변화가 있다면요?

이번 수상은 효성인포메이션시스템이 스토리지만 전문으로 하는 벤더가 아닌, ‘클라우드도 잘하는 전문

기업’임을 대내외에 알리는 데 도움이 되었다고 생각합니다. 특히 우리의 주력 솔루션인 UCP의 협력 벤더인 VMware로부터 기술력을 인정받은 기회가 되었다는 점에서 뿌듯합니다.

컨테스트에 집중할 수 있게 업무를 분담해서 도와주고 격려해 준 팀원들에게 감사의 말을 전하고 싶어요. 다음 대회에서도 경험자로서 노하우를 적극적으로 공유하며, 효성인포메이션시스템이 기술력은 물론 우수한 인력들을 갖춘 VMware의 중요 파트너임을 시장에 알릴 수 있으면 좋겠습니다.



클라우드사업팀 조유희 과장·정고훈 대리