

**취재] 넷이벤츠 인터뷰 : HP 스티븐 딛치 VP**

2011.04.11. 20:41

지난 2011년 4월 6일과 4월 7일 양일 간, 말레이시아 랑카위 안다만 호텔(The Andaman Hotel, Langkawi, Malaysia)에서 '2011 넷이벤츠 아시아태평양 기자간담회(2011 NetEvents APAC Press Summit, 이하 넷이벤츠)'가 개최되었다.

넷이벤츠는 통신 및 네트워크, 보안 기업의 C 레벨 임원들과 관련 시장조사기관이 한 자리에 모여 업계 동향 및 각 기업의 전략 등을 소개하는 정기행사다. 이번 행사에서는 엔터프라이즈 네트워킹, IT 보안, 무선 기술, 영상 회의, 클라우드 컴퓨팅, 차세대 통신망, 통신 인프라 등 업계 이슈에 관한 기업 및 시장 조사기관의 발표와 패널토론 등이 진행되었다.

넷이벤츠는 키노트 등으로 구성된 정규 프로그램 외에, 연사들과의 인터뷰 순서가 양 일간에 걸쳐 마련되었다. 아크로팬은 대한민국 공동취재단의 일원으로, HP 클라우드 인프라스트럭처 부문 스티븐 딛치(Steven Dietch) VP와의 인터뷰 세션에 참여했다.



Q1. (아크로팬) 3COM 인수 이후에 라인업을 흡수하면서 포트폴리오가 확장되었다. 그런데 인수기간이 길어져 고객방어와 확장 측면에서 기간 상 미흡한 부분이 있었다. 이 부분에서 점유율 찾아가는 건 순조로운가? 혹시 소개할만한 사례가 있는가?

어려운 시기를 좀 겪었다고 보는 것 같은데, 그런 건 없었다. 성과 잘 냈다. 1분기 성과를 보면, 시장 대비해서 스위치는 3배 성장했다. 유기적으로 성장했다. 네트워크에서 30% 성장했는데, 분기를 대비해서와 3COM 인수 대비해서를 보면 138% 성장했다. 고객사례는 인수 이후에 사례가 몇 건 있고, 한국에서도 고객 사례가 있다.

Q2. (아크로팬) POD 프로젝트가 땅값 비싼 지역 내 데이터센터 모듈형 제품으로 어필되고 있는데, 이 부분이 HP 클라우드 시스템에서 차지하는 위상이 어떤지 정의해달라.

POD는 대형 엔터프라이즈 고객을 위한 제품이다. 새로 구축한다거나 확장하고자하는 고객을 위한 것이다. '데이터센터 인 어 박스'로 정의할 수 있다. 클라우드를 위해 데이터센터 확장하고자 하던지 클라우드 데이터센터 구축하려는 고객들에게 알맞다. 세 가지 이점이 있는데, 네트워크에 바로 연결하고 전력 바로 연결하고. 냉각/공조



<http://www.acrofan.com/ko-kr/live/content/?mode=view&cate=0303&wd=20110411&ucode=0803030207&page=1&keyfield=&keyword=>