

전자신문

김경진 한국 델 대표 "멀티클라우드·공급망 대응 성공...글로벌·韓시장서 성장세 지속될 것"

입력 2022.06.23. 오후 4:02 수정 2022.06.23. 오후 6:17



“델 테크놀로지스는 멀티 클라우드 환경에 적합한 모든 제품·서비스를 갖췄습니다. 안정된 공급망까지 확보, 고객은 원하는 솔루션을 적기에 구축할 수 있습니다”

김경진 한국 델 테크놀로지스 대표는 성장 비결로 '멀티 클라우드'와 '공급망'을 꼽

았다.

델은 역대급 호실적을 이어가고 있다. 지난해 매출은 전년동기 대비 17% 증가한 1012억달러(123조), 영업이익은 78억달러다. 매출·영업이익 모두 역대 최고다. 올해 전망도 밝다. 1분기 매출은 261억2000만달러로 작년 동기 225억9000만달러 대비 15.6% 늘었다.

한국 델 테크놀로지스 상황은 더 좋다. 금융감독원 전자공시시스템 기준 지난해 매출은 전년 대비 36% 증가한 1조376억원이다. 1분기엔 주력인 스토리지 사업부문이 약진했다. 시장 점유율은 역대 최대인 45%다. 경쟁이 치열한 스토리지 시장에서 단숨에 주도권을 거머쥐었다. 스토리지 시장에서 가장 빠른 성장세를 보이는 하이퍼 컨버지드 인프라(HCI) 부문은 1분기 시장점유율 53.5%를 기록했다.

김 대표는 고객이 멀티클라우드 환경을 완벽하게 구축할 수 있는 포트폴리오를 갖춘 게 델의 경쟁력이자 호실적 배경이라고 설명했다.

김 대표는 데이터가 '무지막지'하게 증가하고 있다며 데이터 분석·활용이 기업 현안을 넘어 존폐를 결정하는 요인으로 부상했다고 진단했다.

델은 서버·스토리지·가상화에 이르기까지 시장을 주도하고 있다. 클라우드를 구현하려는 고객 편의를 위해 HCI 등 토털 솔루션을 제공하며 시장 변화에 기민하게 대응했다.

기업 초기 투자 부담을 낮춘 구독경제형 클라우드 서비스 에이펙스도 선보였다. 어플라이언스와 '하이브리드·프라이빗 클라우드 워드 VM웨어' 등 운영에 필요한 각종 소프트웨어를 모두 갖춘 서비스를 제공한다.

김 대표는 “초기에 모든 인프라를 일거에 구축할 수 없는 기업에겐 구독형이 좋은 대안이 될 수 있다”며 “에이펙스는 과감할 정도로 고객 위주 서비스를 중심으로 구성한 만큼 국내 영업을 지속강화하고 있고 성과도 빠르게 나타나고 있다”고 말했다.

클라우드 생태계 핵심 기업과 다양한 서비스도 선보이고 있다. 스노우플레이크와의 협업이 한 예다. 고객은 델의 오브젝트 스토리지에 저장된 온프레미스 데이터를 퍼블릭 클라우드로 쉽게 옮길 수 있고 스노우플레이크 데이터 클라우드에서 분석까지 할 수 있다.

김 대표는 “퍼블릭, 프라이빗의 각각 장단점에 따라 클라우드 시장은 절묘한 지점에서 점유율을 절충할 것”이라며 “델은 프라이빗, 퍼블릭 양쪽 세상에 모두 존재하며 고객이 원하는 솔루션, 서비스를 모두 제공하고 있다”고 자신했다.

공급망과 관련해 김 대표는 선제 투자가 적중했다고 설명했다.

김 대표는 “지정학적 긴장감이 이어지면서 공급망 문제가 해소되지 않고 있지만 델은 문제를 잘 해결하고 있다”며 “생산기지를 다변화하고 글로벌 공급망에 투자한 결과가 빛을 발하고 있다”고 말했다.

그는 “델이 물류 분야에서 수십년간 쌓은 노하우, 벤더와의 계약 등이 현 시점에 큰 도움이 되고 있다”며 “제품을 원활하게 공급하면서 고객 신뢰가 더 두터워졌고 실적에도 영향을 미쳤다”고 덧붙였다.

김 대표는 “시장은 미래를 향해 흐르고 있다”며 “가장 빠른 성장성을 보이는 HCI 등 다양한 분야에서 델의 경쟁력이 부각될 것”이라고 확신했다.

이어 “보안, 친환경까지 델이 고민하는 영역이 넓다”며 “급변하는 디지털 환경에 대응할 수 있는 최적 제품과 서비스를 지속 공급하겠다”고 덧붙였다.

최호 snoop@etnews.com

Copyright © 전자신문. All rights reserved. 무단 전재 및 재배포 금지.

이기사주소 <https://n.news.naver.com/mnews/article/030/0003025522>
