

TECHAISLE TAKE

VENDOR, PRODUCT & MARKET STRATEGY ANALYSIS

보고서: HPE

SMB 용 하이브리드 IT

HPE 가 SMB 와 채널 파트너의 하이브리드 IT
요구사항 해결

2018 년 10 월



분석가
ANURAG AGRAWAL

techaisle
www.techaisle.com

믿을 수 있는 데이터 | 믿고 조치할 수 있는 분석

HPE 가 SMB 및 파트너의 하이브리드 IT 요구사항 해결

IT 에서 변화는 끊임없이 일어나며 SMB 는 변화를 따라가는 데 어려움을 겪습니다. 미국의 SMB(직원 수 1~99 명) 1,500 개를 대상으로 한 Techaisle 의 최근 설문조사 결과 **SMB 의 83%에서 기술의 중요성이 3년 전보다 커졌습니다. SMB 의 절반 이상은 지난해 기술 도입으로 인한 문제가 증가했다고 답했습니다.** SMB 는 클라우드로 최첨단 기술에 원활하게 액세스할 수 있다고 기대하지만 **SMB 의 59%는 클라우드 기술이 이해하기 어렵다고 생각합니다.** SMB 는 복잡한 인프라 기반을 바탕으로 비즈니스 민첩성을 구축하는 데 도움이 되는 확실한 방식을 원합니다.

지원과 안내가 가장 필요한 분야는 *하이브리드 IT* 입니다. Techaisle 의 SMB 및 미드마켓 클라우드 도입 관련 조사에서 SMB 의 80% 이상이 현재 온프레미스 환경(프라이빗 클라우드 포함)을 외부 퍼블릭 클라우드로 연결하고 있거나 연결할 계획인 것으로 나타났습니다. 이들 기업은 비즈니스 운영의 디지털 전환 지원 필요성에 대응하고 있습니다. SMB 의 40% 이상(Techaisle 의 SMB 및 미드마켓 디지털 전환 동향 조사 결과)이 이미 전체적인 고급 디지털 전환 전략을 도입하고 있으며, 대부분이 일종의 디지털화 또는 디지털 전환 이니셔티브를 진행 중입니다.

하지만 SMB 는 여러 개의 유사한 환경을 지원할 수 없기 때문에 하이브리드 IT 는 엔터프라이즈에서보다 일찍 디지털 전환 영역에 도입되었습니다. 다만 SMB 의 하이브리드 관련 진행은 원활하지 않았습니다. 채널 파트너가 하이브리드 IT 솔루션 측면에서 소기업에 제공하는 것과 소기업이 원하는 것 사이에 큰 차이가 있었습니다. Techaisle 은 SMB 의 하이브리드 인프라로의 전환 지원과 관련하여 벤더의 중요성이 커졌음을 확인했습니다. 예를 들어 최근 HPE 의 SMB 중심 제품 발표에서는 SMB 하이브리드 기술 간소화, 조기 도입 지원, 하이브리드 배포 지원, 디지털 전환 기반 마련을 통해 SMB 의 문제를 다루었습니다.

HPE 는 Microsoft Azure 서비스를 활용한 5 가지 하이브리드 클라우드 솔루션과 보안 기능 향상을 위한 [HPE Silicon Root of Trust](#) 가 포함된 특수 목적의 ProLiant Gen10 서버를 출시했습니다. 매우 작은 규모의 기업을 위해 HPE 가 롤아웃한 소규모 사무실 배포용 솔루션은 무선 네트워킹 패키지를 제공하며, Aruba Wi-Fi 액세스 포인트 및 스위치뿐 아니라 보안 서버도 포함되어 있습니다.

소규모 사무실 배포용 무선 네트워킹 패키지

투자 자본/예산 부족은 디지털 전환 롤아웃의 가장 큰 장애 요인입니다. Techaisle 의 설문조사 대상 SMB 의 60% 가가이 디지털 전환 방해 요인이자 기술 확장 및 고도화 관련 억제 요인으로 투자 리소스 부족을 꼽았습니다. 많은 IT 리더가 IT 투자로 비즈니스에서 얻는 수익인 IT 의 가치에 집중합니다. 하지만 디지털

비즈니스의 효과는 증명하기 어렵고 고위 임원은 금액만 보고 IT 비용을 걱정하는 경우가 있습니다. 최신 제공 내용을 보면 HPE 는 소기업이 이러한 문제를 해결하는 데 도움을 주기 위해 노력 중입니다.

HPE 의 소규모 사무실 배포용 솔루션(무선 패키지)은 소규모 소매점, 소규모 의료 진료소, 전문 서비스 또는 개인 서비스 관련 조직 등 고객 경험에 대해 경쟁하고 중단 없는 IT 운영에 의존하는 아주 작은 규모의 비즈니스 온프레미스 배포에 매우 적합합니다. 데이터 측면에서 소규모 비즈니스는 고객 데이터와 관련하여 로컬 스토리지에 의존하며 부서별 애플리케이션 및 데이터, POS(Point of Sale) 시스템, 전자 의료 기록 등의 정보에 대해 안전하고 효과적인 백업이 필요합니다. 이러한 요구사항을 해결하기 위해 HPE 는 Windows Defender 및 Aruba 액세스 포인트를 통해 안전한 HPE ProLiant Gen 10 서버와 Microsoft Windows Server 를 포함한 솔루션과 스위치, 전환 연결, 프린터 또는 터미널을 결합하고 Pointnext 지원 서비스(9x5 또는 24x7)를 추가했습니다. 이 솔루션은 서버에서 부서별 애플리케이션에 쉽게 액세스할 수 있는 Microsoft RDS(Remote Desktop Services)도 지원합니다. HPE 의 전체 제공 내용은 HPE Financial Services 를 통해 예측 가능한 월간 구독 옵션으로 이용할 수 있습니다.

소규모 사무실 배포용 솔루션은 두 가지 구성으로 제공됩니다. 직원 수가 최대 25 명인 소규모 사무실을 위한 HPE 솔루션에는 HPE ProLiant ML30 Gen10 서버, OfficeConnect iOS 또는 Android 애플리케이션을 통해 관리되는 HPE OfficeConnect OC20 액세스 포인트, OfficeConnect 1920S 스위치, Windows Server 2016, Microsoft RDS 가 포함됩니다. 기업은 OfficeConnect 모바일 애플리케이션으로 네트워크를 몇 분 이내에 시작하고 장소와 상관 없이 원격으로 네트워크를 모니터링할 수 있습니다.

직원 수가 50 명 정도인 소기업을 위한 HPE 솔루션에는 HPE ProLiant DL20 Gen10 서버, Aruba Central 로 클라우드를 통해 관리되는 Aruba Instant 액세스 포인트, Aruba 2530 스위치, Windows Server 2016, Microsoft RDS(Remote Desktop Services)가 포함됩니다. Aruba Instant 액세스 포인트와 Aruba Central 의 클라우드 기반 단순성으로 오늘날 기업은 운영을 간소화하고 비즈니스 가치 제공에 더 많은 시간을 할애할 수 있습니다. Aruba Instant 액세스 포인트용 제로 터치 프로비저닝은 플러그 앤 플레이 방식입니다. Instant AP 를 전원 및 네트워크에 연결하기만 하면 설정과 구성이 자동으로 실행됩니다. 간편합니다. 전문 지식이 필요하지 않습니다.

소기업용 제품 발표로 HPE 는 소기업 커뮤니티를 대상으로 하는 MSP 및 리셀러와 같은 더 작은 규모의 채널 파트너의 요구사항도 해결합니다. MSP 는 제품 판매로 수익을 얻고 소기업 인프라 관리로 장기 서비스 수익을 창출합니다. 리셀러는 솔루션을 배포하고 POS 등의 기타 솔루션과 통합하며, 솔루션을 관리 및 유지할 수 있습니다.

HPE 와 Microsoft 를 통해 비즈니스 핵심 하이브리드 클라우드 서비스 간소화

시장에도 피할 수 없는 변화가 따르는데, 교체 주기에 맞추어 그때그때 구매하고 배치하는 일이 기존 시장이라면, 새로운 시장에서는 업체가 '하이브리드 IT' 접근 방식을 택함으로써 온프레미스 자산은 제한적으로 유지하고 온디맨드 서비스 범위를 증가시킵니다. Techaisle 조사 결과에 따르면 SMB 고객은 턴키 시스템에서 요구사항에 따른 조정이 가능한 하이브리드 환경으로 이동하고 있습니다.

Techaisle 조사 결과, SMB 는 IT 관련 비용 절감을 위해 외부 서비스와 효율적인 기술을 결합하길 원합니다. 주요 서비스 중심 솔루션에는 클라우드와 관리형 서비스가 포함되며, 경제적인 기술에는 가상화와 컨버지드 인프라가 포함됩니다. 이러한 영역으로 비용 절감 이니셔티브를 확장하고 각 방식의 가능한 단점을 방지함으로써, SMB 의 IT 관리자는 IT 서비스 제공 역량을 유지하면서 지속적인 비용 절감 효과를 제공할 수 있습니다.

HPE 는 5 가지 하이브리드 클라우드 솔루션으로 이와 같은 시장의 요구를 해결합니다. HPE ProLiant Gen10 서버 및 Microsoft Azure 서비스의 핵심 기능을 바탕으로 설계된 하이브리드 클라우드 제품은 SMB 의 생산성 향상, IT 서비스 제공 개선, 수익 증대를 지원합니다. 포함된 서비스는 다음과 같습니다.

- 하이브리드 파일 및 백업
- 하이브리드 웹 호스팅
- 하이브리드 가상화
- 하이브리드 개발 및 테스트
- 하이브리드 데이터베이스

이 솔루션은 과거에 온프레미스 배치용으로 제공되었지만, 클라우드 구성요소를 통한 Microsoft Azure 와의 통합으로 솔루션을 하이브리드 클라우드 배치의 핵심 요소로 활용할 수 있습니다. 솔루션 공지사항으로 HPE 의 현재 Windows Server 2003/R2 및 Windows Server 2008/R2 설치 기반에서 Windows Server 2016 또는 Windows Server 2019 로 전환 및 마이그레이션하여 이점을 얻을 수 있습니다.

Techaisle SMB 클라우드 도입 조사 결과 현재 클라우드를 사용하는 중소기업의 65%, 미드마켓 회사의 83%가 플랫폼으로 Microsoft Azure 를 고려하고 있습니다. HPE 제품은 Azure 사용을 간소화하고 구매자에게 관리가 간편한 대체 하이브리드 방식을 제공합니다. 예를 들어 SMB 는 이제 Azure 또는 믿을 수 있는 채널 파트너의 자체 프라이빗 클라우드를 통해 파일 백업을 사용하여 비즈니스 연속성 요구사항을 지원하면서 고가용성 또는 최고 수요에 대해 데이터베이스를 온프레미스 및 클라우드에서 실행할 수 있습니다. 또한 SMB 는 업무 핵심 애플리케이션에 대해 가상화된 애플리케이션을 온프레미스로 실행하거나 비업무 핵심 애플리케이션을 Azure 또는 프라이빗 클라우드에서 실행할 수 있습니다.

Techaisle Take

시장

통합은 SMB 에서 엄청난 과제입니다. Techaisle 의 SMB 및 미드마켓 오케스트레이션, 자동화 및 통합 동향 조사 결과 중소기업의 81%, 미드마켓의 95%가 클라우드 기반 및 온프레미스 시스템을 통합하여 클라우드를 통해 장치를 온프레미스 시스템으로 연결함으로써 클라우드 기반 비즈니스 애플리케이션 및 데이터를 사내 애플리케이션과 통합하고 다른 로컬 및 원격 리소스 조합을 사용합니다. 이러한 과제는 복잡하고 큰 비용이 들 수 있습니다. 조사 결과에 따르면 비용 초과, IT 기술의 복잡성, IT 기술 인력 부족이 SMB 통합의 3 가지 장애 요인입니다.

제공 내용

요구사항과 과제에 대응하여 채널 파트너는 벤더 파트너로부터 개발 환경, 스테이징 환경, 테스트 환경을 원합니다. 파트너는 더 많은 서비스 제공을 위한 기회 개발에 집중하고 있으며, 많은 경우 SMB 고객의 온프레미스 또는 클라우드 플랫폼을 배치하기 전에 자체 데이터 센터에서 ERP 및 CRM 애플리케이션을 사용자 정의합니다. HPE 솔루션은 파트너가 이 활동을 손쉽게 구축하도록 설계되었습니다.

과제

다중 IT 서비스 구축 플랫폼(다양한 형태의 클라우드, 온프레미스, 코로케이션 기반, 호스팅된 인프라) 사용으로 시스템 연결, 균형 조정 및 최적화와 관련된 복잡성이 증가하고, 그 결과 작업자 개입으로 인한 병목현상이 발생하지 않도록 자동화 및 오케스트레이션 툴이 필요하게 되었습니다. 다음 단계로 HPE 는 하이브리드 워크로드 오케스트레이션 및 관리 지원을 확장하는 툴을 개발 및 배치해야 합니다. 오늘날 SMB 의 54%는 용량 경고에 대응하고 있으며, 38%는 계획에 따라 워크로드를 이동하는 데 수동 프로세스를 사용한다고 답했습니다. 하이브리드의 미래에서 툴 기반 전략은 수동 하이브리드 지원 절차를 대체하고, HPE 와 같은 공급업체는 툴을 office-in-a-box 및 하이브리드 로컬/클라우드 솔루션에 통합해 복잡성을 줄여야 합니다.

Techaisle 소개

Techaisle 은 글로벌 SMB IT Market Research and Industry Analyst 조직입니다. Techaisle 은 시장 진출 전략에 인사이트를 제공하는 조사, 유연한 데이터, 깊이 있는 분석이 필요하다는 전제로 설립되었습니다. 시장 전반에서 데이터 일관성의 가치를 이해하고 전략적 계획을 지원하는 Techaisle 은 인사이트에 대한 전체적인 접근방식을 유지하며 전 세계에서 일관된 SMB 및 채널 분석을 제공합니다. Techaisle 는 목표 달성을 위해 SMB 및 채널 대상 설문조사를 진행하여 시장 동향, 기회, 구매 행동, 구매 의도, IT 우선순위 등을 파악합니다. 새로운 기술(SMB 클라우드 컴퓨팅, 관리형 서비스, 모빌리티, 소셜 미디어 사용, 가상화, 비즈니스 인텔리전스, 빅 데이터, 협업, 네트워킹 등)뿐 아니라 채널 조사를 통해 전 세계 리셀러 및 채널 파트너에 대한 깊이 있는 이해를 제공합니다. Techaisle 의 인사이트는 강력한 데이터 중심 기반을 바탕으로 하며 분석가들은 보기 드문 조합인 주요 연구와 업계 지식을 잘 알고 있습니다. Techaisle 은 고객에게 Syndicated Research, Custom Primary Research, Consulting Engagement, Competitive Intelligence, Segmentation, Predictive Analytics 서비스를 제공합니다. 자세한 내용은 www.techaisle.com 을 참조하십시오.

문의:

Ph: 408-4597751

5053 Doyle Rd, Suite 105, San Jose, CA
95129

| 미국

| 싱가포르

| 인도

techaisle

WWW.TECHAISLE.COM

믿을 수 있는 데이터 | 믿고 조치할 수 있는 분석