

NET Term

클라우드 서비스 브로커리지 (Cloud Service Brokerage)

한국인터넷진흥원 인터넷정책팀 김은혜 선임연구원(kimeh@kisa.or.kr)



NET Term

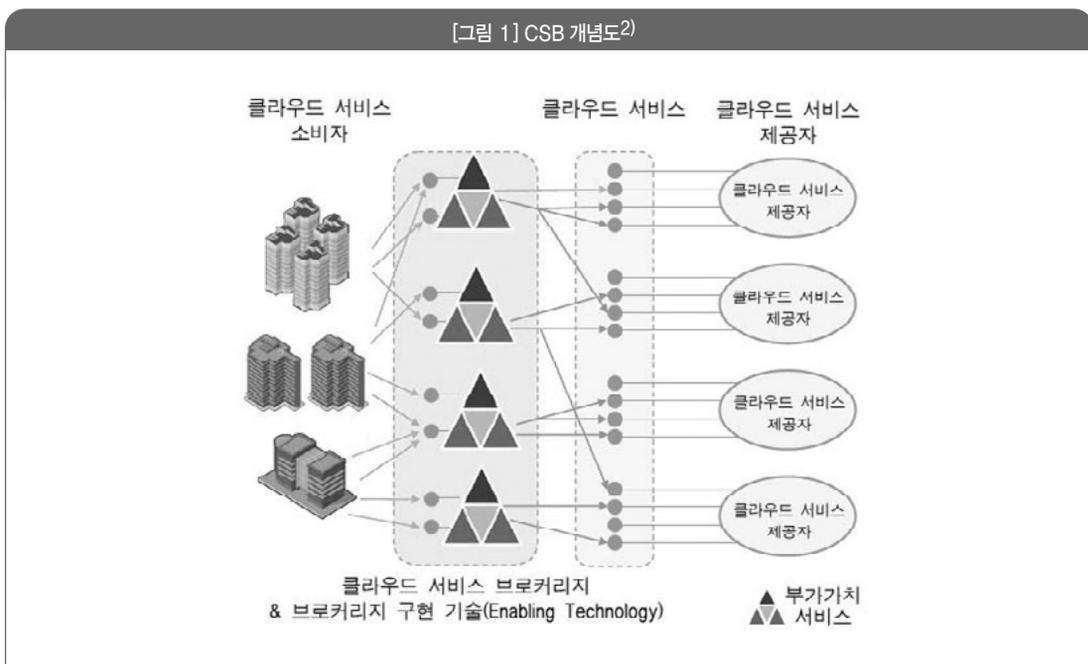
클라우드 서비스 브로커리지 (Cloud Service Brokerage)



1. 클라우드 서비스 브로커리지(CSB)¹⁾ 개요

■ 정의 및 분류

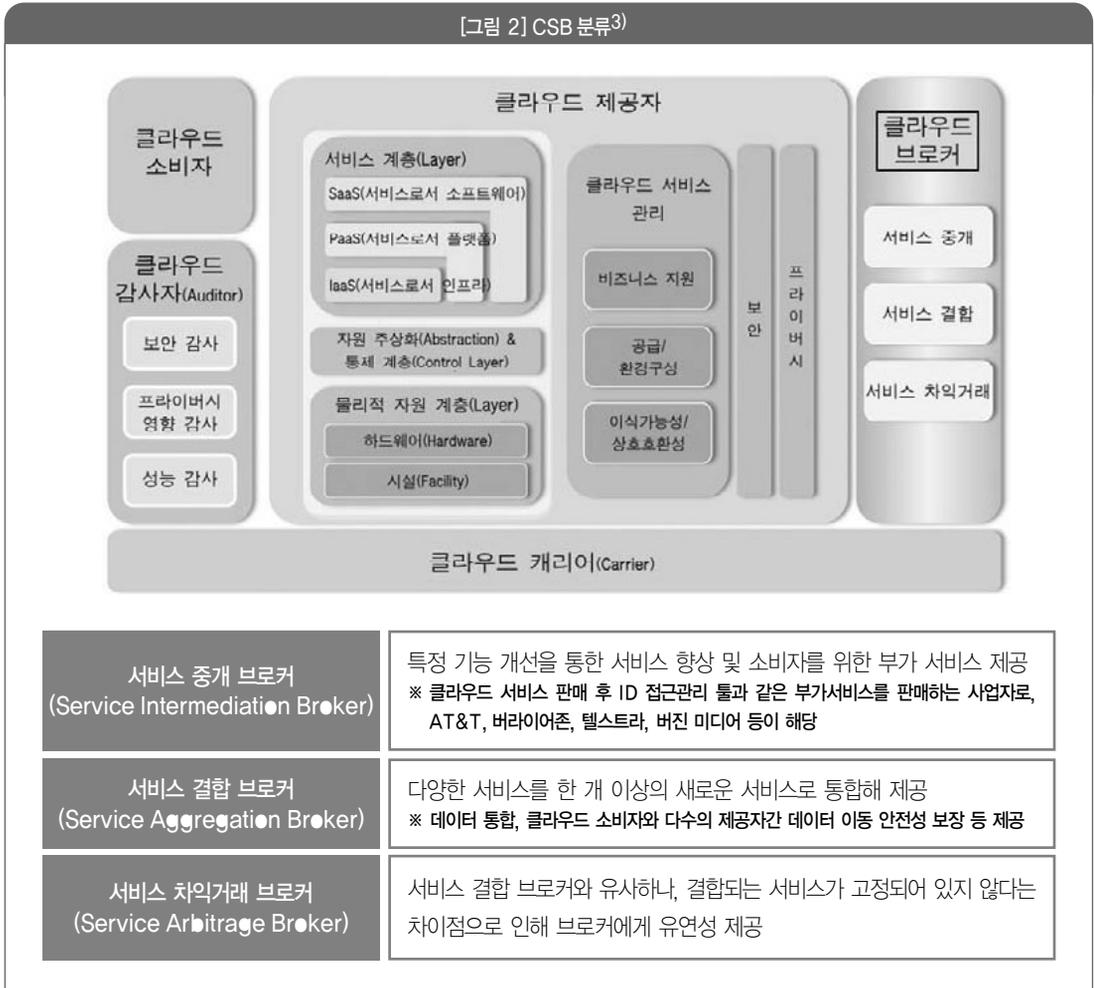
- (정의) 클라우드 서비스 소비자 및 제공자 사이에서 클라우드 서비스의 '부가가치' 창출을 위해 소비자를 대신해 일하는 중개자
 - 소비자 및 제공자 간 관계 조율 및 소비자의 요구에 맞춰 최적의 클라우드 서비스를 제안하고 다양한 클라우드 서비스의 활용, 성능 관리, 전달 등을 담당



1) '09.7월 Gartner에서 처음 사용하였으며, 클라우드 서비스 브로커(Cloud Service Broker)라고도 함

2) Clark, W. & Lheureux, B., How to Add Value to Your Cloud Service Strategy, Gartner, 2010, 10.

- (분류) 클라우드 서비스 브로커리지는 서비스 제공 측면에서 △ 서비스 중개, △ 서비스 결합, △ 서비스 차이거래 등 세 가지 유형으로 분류



■ 필요성 및 의의

- (필요성) 기업의 비즈니스 요구와 환경에 맞춰 클라우드 서비스를 제안하고, 직접 구현·관리해주는 전문가 필요
 - 기업의 요구사항에 적합한 서비스 평가 기준 미흡, 법규제 지원, 보안 및 호환성 문제, 클라우드 서비스마다 다른 용어에 대한 이해, 기업의 비즈니스 이해 등이 클라우드 서비스의 도입 장벽으로 작용

3) NIST, NIST Cloud Computing Reference Architecture, Version 1, 2011, 3.

- 클라우드 서비스가 다양화·복잡화 되고 클라우드 위험에 대한 우려가 지속됨에 따라, 클라우드 서비스에 전문성을 보유한 CSB의 필요성 증대

[표 1] 주요 기관의 CSB에 대한 평가⁴⁾

Gartner	'15년까지 CSB가 클라우드 서비스의 20%를 소비하며, 클라우드 컴퓨팅에서 가장 큰 수익 성장을 보일 것(Daryl Plummer, '10. 10)
	클라우드 비즈니스 모델은 서비스로 인해 얻게 되는 가치 중심으로 바뀌고, CSB가 새로운 사업모델이 될 것(Andrew Kim, 한국CIO포럼, '11. 3)
NASA	CSB가 클라우드 서비스 시장의 진정한 승자 될 것(제트추진연구소 CTO, '09. 11)
BT	각 고객의 요구사항에 따라 신뢰할 수 있는 클라우드 서비스를 제공하는 CSB의 필요성 대두(글로벌 포트폴리오 담당 부사장, '10. 9)
CIOBIZ	클라우드 서비스 브로커, 2011 클라우드 컴퓨팅 시장 핫 키워드로 선정('11. 1) ※ 클라우드 워커(Worker), 하이브리드 클라우드, 클라우드 소싱, 클라우드 에코시스템 등 5개 선정

- (의의) 다양한 클라우드 서비스의 운영·통합·소비·확장 시, 더 저렴하고, 쉽고, 안전하고, 생산적인 서비스 제공을 통해 소비자의 실질적인 이익 창출
 - CSB는 전통적인 IT 서비스 뿐만 아니라, 다양한 클라우드 서비스 도입에 따라 발생하는 솔루션 자산 관리, SLA 상호의존성 관리, 컴플라이언스 관리, 보안 위험 관리 등 복잡한 이슈의 해결방안 제시

[표 2] 클라우드 모델별 장단점 비교⁵⁾

구분	강점(Strengths)	도전(Challenges)
단일(Simple) 클라우드 모델	<ul style="list-style-type: none"> · 직접적인 비즈니스 관계 · 중개 비용 없음 · 낮은 도입(adoption) 장벽 	<ul style="list-style-type: none"> · 소비자가 클라우드 운영 · 엔드포인트(Endpoint) 거버넌스
클라우드 브로커리지 모델	<ul style="list-style-type: none"> · 부가가치(Value-added) 서비스 · 브로커가 클라우드 운영 · 중앙집중식(Centralized) 거버넌스 	<ul style="list-style-type: none"> · 간접적인 비즈니스 관계 · 중개 비용 소요 · 미성숙

2. 클라우드 서비스 브로커리지(CSB) 사례 및 전망

- 해외 서구권의 주요 기업들은 CSB 시장 진출을 추진 중이나, 국내 기업들의 현황은 아직 구체적으로 알려진 바가 없으며 시간이 좀 더 필요할 전망
 - BT, IBM, Dell 등 글로벌 기업들은 CSB 시장 진출 전략을 수립하거나, 다양한 솔루션 업체들을 인수·합병하여 역량을 강화하는 추세

4) 참고문헌 재구성

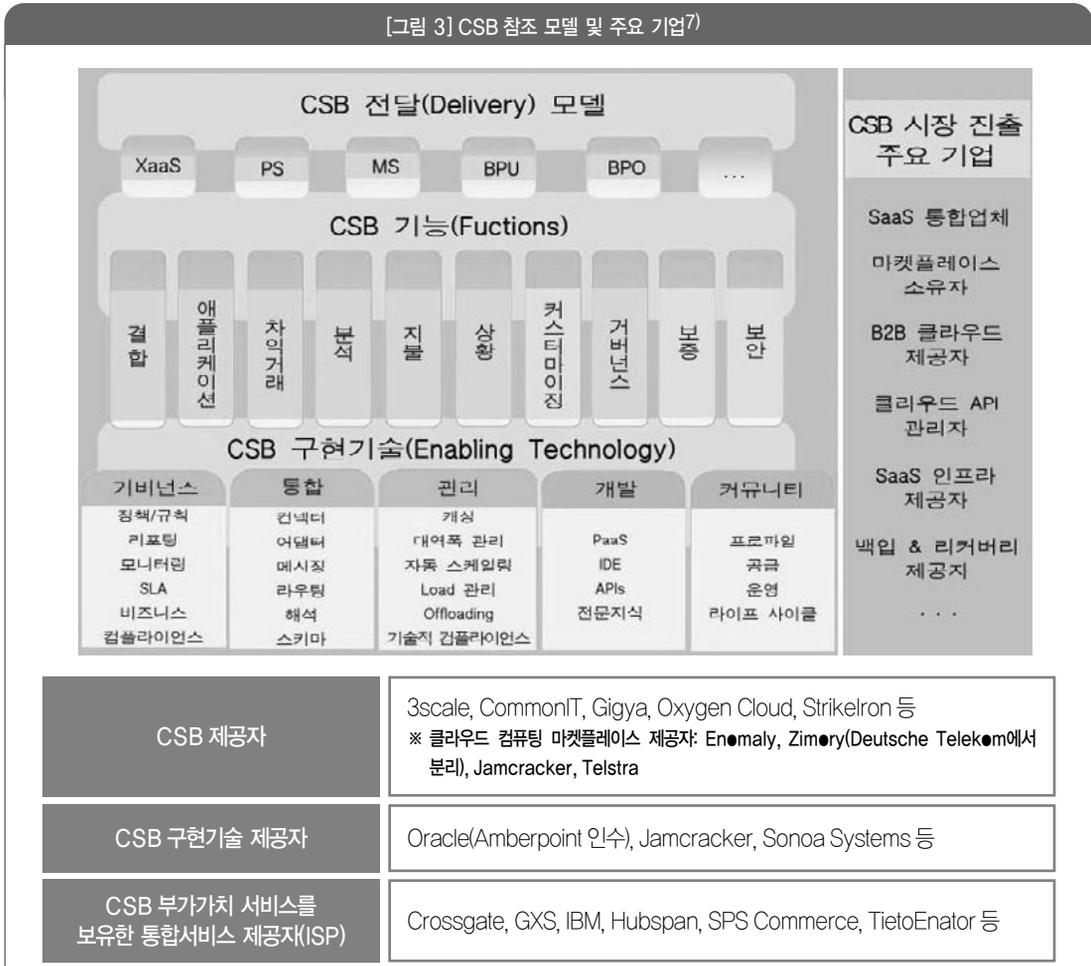
5) Clark, W. & Lheureux, B., How to Add Value to Your Cloud Service Strategy, Gartner, 2010. 10.

- CSB 구현 기술, 기능, 전달 방식 등에 따라 특화된 영역 혹은 통합 클라우드 서비스에 전문성을 보유한 다양한 형태의 CSB가 등장할 전망

[표 3] 주요 기업의 CSB 역량 강화 사례 6)

BT	향후 5~6년 뒤의 모습으로 CSB를 지향하며, 고객의 사업 영역에 적합한 클라우드 서비스 제공자를 선택해 BT의 클라우드 인프라에서 제공할 계획
IBM	캐스트 아이언 시스템즈(Cast Iron Systems, 인터넷 서비스 소프트웨어 업체), 스텔링 커머스(Sterling Commerce, B2B 데이터 통합 소프트웨어 업체), 빅피스(BigFix, 데이터 센터용 IT 인프라관리 소프트웨어 업체), 유니카(Unica, 마케팅 분석 솔루션 업체) 등을 인수하여 클라우드 서비스의 본격화에 따른 기술 역량 강화
Dell	부미(Boomi, 소프트웨어 애플리케이션들을 클라우드로 이관), 인사이트 원(InSite One, 클라우드를 통한 의료기록 보관) 등을 인수하여 데이터 관리 역량 확대

[그림 3] CSB 참조 모델 및 주요 기업7)



6) 참고문헌 재구성

7) Plummer, D., The Real Truth About Cloud, SaaS, & What To Do With Your Money, Gartner, 2010. 6. 30. 재구성

