
가트너가 주목한
포스트 코로나
클라우드 성공 사례

BESPIN GLOBAL · ZOOM · NETFOUNDRY

- MSP 기업 베스핀글로벌
- 화상회의 시스템 줌(Zoom)
- 네트워크 플랫폼 넷파운드리(NetFoundry)

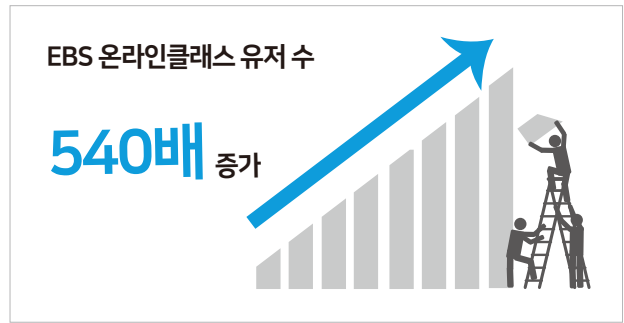
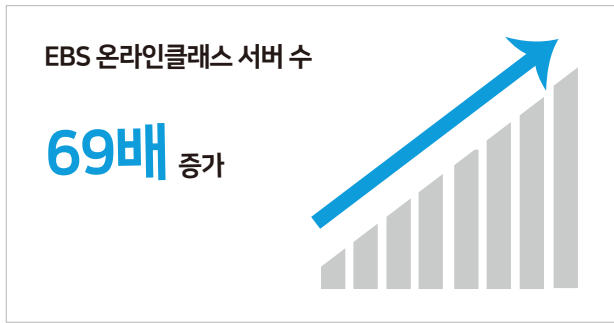


가트너가 주목한 포스트 코로나 클라우드 성공 사례

전세계 20만 고객에게 오리지널 리서치를 제공하는
시장조사기관 가트너에서 코로나19 이후 클라우드를
활용해 민첩하고 탄력적으로 서비스를 제공한
세 개의 기업을 소개했습니다.

디지털 전환 MSP 기업 **베스핀글로벌**,
화상회의 시스템 **줌(Zoom)**,
네트워크 플랫폼 **네파운드리**
(NetFoundry)입니다.

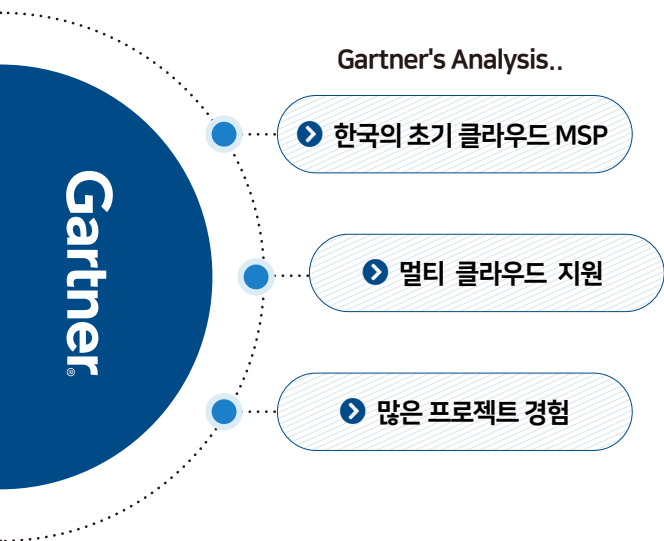
베스핀글로벌, 온라인 교육 클라우드 인프라 100배 확장



코로나가 확산되면서 교육부는 신속하게 전국 초중교의 온라인 수업 전환 결정을 내렸습니다. 단기간에 540만명 학생들이 접속할 수 있는 온라인 플랫폼을 만드는 게 관건이었습니다. 이 프로젝트에 참여한 베스핀글로벌은 EBS·KERIS 두 기관이 운영하는 온라인 교육 플랫폼을 2주만에 100배 확장했습니다.

베스핀글로벌은 클라우드의 확장성을 최대한 활용할 수 있는 아키텍처로 플랫폼을 재구성했고, 대규모 트래픽에도 서버가 다운되지 않도록 24시간 모니터링을 지원했습니다. 가트너는 베스핀글로벌이 **▶ 한국의 초기 클라우드 MSP ▶ 멀티클라우드 지원 ▶ 프로젝트 경험이 많았기 때문에** 교육부 산하 기관들이 파트너로 선정했다고 분석합니다.¹⁾

2주 안에 EBS 온라인클래스는 13개 서버를 900개로 확장, KERIS e학습터는 65개 서버를 599개 서버로 확장했습니다. 사용자는 4월 초 1만 유저에서 5월 말 540만 유저로 늘어났습니다.

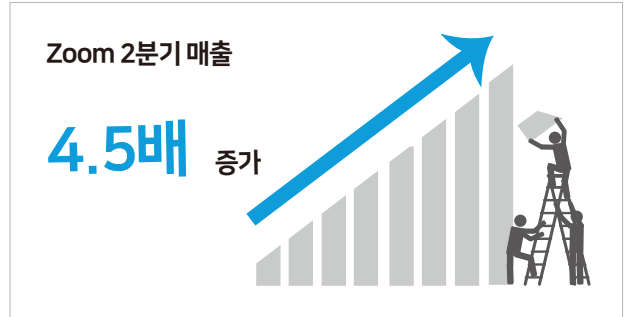
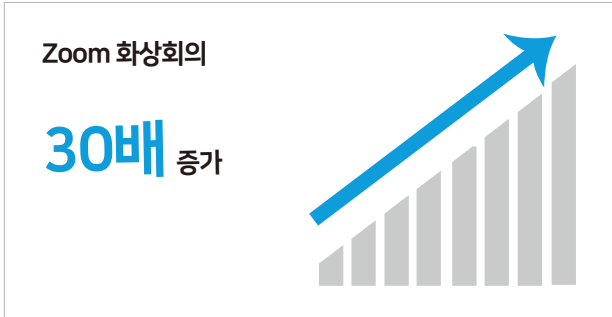


베스핀글로벌 EBS 온라인 개학 대응팀



1. How CSPs Can Use Cloud to Gain a Competitive Advantage — Lessons From the Pandemic, To Chee Eng, Amresh Nandan, Published 28 October 2020, Gartner

줌(Zoom), 3억 개 화상회의 호스팅



줌비디오커뮤니케이션(Zoom)은 시스코(Webex)나 마이크로소프트(Teams)에 비하면 작은 회사이지만, 코로나 이후 분기 매출이 전년 대비 4배 이상으로 폭증했습니다. SaaS 솔루션이라 설치 없이 바로 이용할 수 있고, 사용이 쉽다는 점 때문에 많은 이용자들이 줌으로 몰려들었습니다.

사용자 급증으로 줌은 인프라 확장 필요를 느꼈습니다. 줌은 AWS를 웹 호스팅과 백오피스 용으로만 사용하고, 화상 회의에는 프라이빗 데이터센터를 사용하고 있었습니다. 평소에는 50%의 자원만 사용됐지만, 코로나로 미팅량 급증 하면서 상황은 바뀌었습니다.

줌은 빠르게 확장이 가능한 퍼블릭 클라우드로 인프라를 확장했습니다. AWS를 비디오 미팅에 활용하기 시작하면서, 한 번에 수천 개 서버를 프로비저닝할 수 있게 됐습니다.

올해 4월에 줌에서 호스팅된 화상회의는 3억 개이며, 이는 4개월 전보다 30배 많은 숫자입니다. 줌은 글로벌 서비스를 제공 하기 위해 퍼블릭 클라우드를 지속적으로 사용 예정이며, 코드로 인프라를 관리하는 등 더 많은 자동화를 도입할 예정 입니다.

네파운드리, 원격 근무 VPN 하루만에 지원

코로나가 닥쳤을 때, 모든 기업의 노트북에 원격 근무를 위한 VPN(Virtual Private Network)이 설치돼 있는 것은 아니 었습니다. 많은 기업이 원격 근무 지원을 위해 며칠만에 VPN을 설치해야 하는 상황에 처했습니다. 다행히 이들에게는 네파운드리라는 SaaS형 VPN 제공 회사가 있었습니다.

네파운드리는 미국에 본사를 둔 작은 회사입니다. 이들은 클라우드 네이티브한 방식으로 설계된 SaaS 형 VPN 서비스를 제공합니다. SaaS형이기 때문에 별도의 설치가 필요 없고, 인터넷으로 바로 가입할 수 있습니다. 또한 사용한 만큼만 지불하는 유연한 과금 모델을 제공합니다. 팬데믹으로 장기 계약을 부담스러워하던 기업들에게 최적의 선택이었습니다.

넷파운드리리는 팬데믹으로 고객이 급증하면서, 클라우드 네이티브로 서비스를 설계한 덕을 톡톡히 보게 됩니다. 빠르고 유연한 스케일링으로 늘어난 수요를 흡수할 수 있었고, AWS, Azure, GCP에서부터 고객의 프라이빗 인프라까지 어디든 서비스를 배포할 수 있었습니다.

넷파운드리 고객 중에서는 2,000명의 직원을 3일만에 네트워크에 연결시킨 곳도 있고, 200명의 핵심 직원을 6시간만에 접속시킨 곳도 있으며, 네트워크 성능을 50% 개선하고 총소유비용을 35% 절감한 곳도 있습니다.

포스트 코로나 시대, 클라우드를 이렇게 활용하라

가트너가 말하는 세계 기업의 사례를 정리하면 다음과 같습니다.



클라우드를 적극 활용하라.

베스핀글로벌, 줌, 넷파운드리리의 사례는 작고 애자일한 기업이 하이퍼스케일 퍼블릭 클라우드 제공자의 인프라를 활용해 팬데믹이라는 위기를 기회로 만든 사례입니다. 코로나와 같은 불확실성에 대응하려면 클라우드의 유연한 확장성, 사용량 기반의 과금 정책, 글로벌 커버리지가 꼭 필요합니다. 아직 클라우드를 도입하지 않았다면 지금이라도 적극적으로 도입해야 합니다.



글로벌 시장을 공략하라.

하이퍼스케일 클라우드 제공자들의 글로벌 서비스를 활용하면, 전세계 어디서나 고객에게 서비스를 제공할 수 있습니다. 위에 언급된 세 회사 모두 글로벌한 클라이언트를 가지고 있습니다. 위기 상황일수록, 더 넓은 시장으로 시야를 넓히세요.



클라우드 네이티브 기술을 활용하라.

클라우드 네이티브한 방식으로 서비스를 설계하면, 멀티클라우드에 서비스를 배포하기도 쉬울 뿐만 아니라 더 확장성 있고 비용 효율적인 운영을 할 수 있습니다. 여기에 애자일한 개발 방법까지 도입하면 더 빠르게 시장 변화에 대응할 수 있습니다.



소프트웨어에 투자하라.

결국 고객을 끌어오는 것은 서비스의 접근성, 사용편의성, 비용과 세심한 지원입니다. 바로 사용할 수 있고, 편리하게 사용할 수 있는 서비스가 경쟁 우위를 가집니다. 서비스를 as a service 로 제공하고 제품 차별화에 투자하세요.

자료출처 How CSPs Can Use Cloud to Gain a Competitive Advantage — Lessons From the Pandemic, To Chee Eng, Amresh Nandan, Published 28 October 2020, Gartner