

효성인포메이션시스템 & KDIS 완성형 비즈니스 퍼즐로 클라우드 시장 정조준

클라우드 전환에 대한 수요가 꾸준히 증가하고 있는 이때, 최고의 클라우드 인프라 및 프로젝트 노하우를 겸비한 효성인포메이션시스템과 기술의 강자 KDIS가 만나 막강한 힘을 장착했다. 클라우드 시장을 선도한다는 포부 아래 양사의 조화가 만들어 낼 새로운 세상으로 들어가 본다.

특별한 시작, 새로운 기회 창출의 교두보

하이브리드 클라우드가 확산하고 가상화, 비용절감, 효율성 등에 대한 기업들의 관심이 높아지고 있다. 이런 가운데, UCP 시리즈를 기반으로 SDDC부터 멀티/하이브리드 클라우드 구현 등 기업의 클라우드 전환을 위한 모든 과정을 지원하는 효성인포메이션시스템이 주목받고 있다. 특히 최근에는 기업의 클라우드 인프라 현대화를 위한 최상의 환경을 구현하고자 강력한 성능과 안정성을 겸비한 'UCP 제너레이션 3'를 출시하는 등 클라우드 전환 비즈니스를 확대하고 있다.



효성인포메이션시스템 / 황비환 리더, 박주상 팀장

KDIS / 홍태화 이사, 권용찬 대표, 유영섭 상무

“효성인포메이션시스템은 UCP HC를 비롯해 다양한 HCI 솔루션으로 기업의 클라우드 전환을 지원하고 있습니다. IT 시장의 변화에 발맞춰 클라우드 비즈니스를 강화하는 과정에서 KDIS와의 인연이 시작되었죠.” 효성인포메이션시스템 클라우드사업팀 박주상 팀장이 협업의 첫 단추를 끼운 순간에 대해 말문을 열었다.

“UCP의 강점은 익히 알고 있었지만, 비즈니스 분야가 사뭇 달라서 효성인포메이션시스템과 마주칠 기회는 거의 없었습니다. 그러던 중, 효성인포메이션시스템이 대기업 유통사 프로젝트를 시작한다는 소식을 듣고 KDIS가 개발한 클라우드 통합 운영 포털이 프로젝트에 도움을 줄 수 있겠다는 아이디어가 떠올랐습니다. 그 길로 효성인포메이션시스템의 문을 두드렸습니다.” 양사가 첫 인연을 맺는 데 중요한 역할을 한 KDIS 홍태화 팀장이 말을 이었다.

KDIS는 효성인포메이션시스템을 방문해 클라우드 시스템의 운영 효율성 향상을 위한 통합 운영 포털 'PROM'에 대해 설명하고, 당시 추진 중인 프로젝트에서 어떻게 효과를 낼 수 있는지 강조했다.

“당시 프로젝트는 한정된 예산 내에서 효율성을 극대화하는 방안을 모색해야 했습니다. 비용 절감뿐만 아니라, 고객의 니즈에 부합하는 기능도 충족시켜야 했죠. KDIS를 만나면서 새로운 가능성을 찾게 되었습니다.” 박주상 팀장은 첫 만남에서 프로젝트 성공의 기운을 얻었다고 회상했다.

물론, 상용 클라우드 운영관리 솔루션들의 조합만으로도 고객이 원하는 기능을 구현할 수 있다. 하지만, 고객사 입장에서 관리할 솔루션이 많아지고, 비용 또한 높아지기에 다른 해결책을 찾기로 했다. KDIS의 PROM이라면 이러한 고민을 해결할 수 있을 것이라는 판단 아래, 고객사에 PROM을 결합한 UCP를 제안했고, 고객이 만족하는 구축 방안을 마련할 수 있었다.

기술력 겸비한 토탈 가상화 솔루션 전문 기업

가상화 및 클라우드 솔루션 전문 기업인 KDIS는 2011년 출범 이후 변화하는 IT 환경에 맞춰 다양한 솔루션을 제공해 왔다. 특히 개발과 기술 인력이 탄탄한 KDIS는 자체 개발한 클라우드 통합 운영 포털 'PROM'과 함께 원활하고 자동화된 클라우드 운영 서비스를 제공하고 있다. PROM은 가상화와 클라우드에 최적화된 VMware 솔루션을 기반으로 사용자와 운영자 편의에 적합하게 설계된 서비스 중심의 운영 포털이다.

PROM은 셀프서비스 포털, 서비스 카탈로그, 운영·지원·사용 현황 등 사용자 친화적인 UI와 사용자별

자원 모니터링 화면 등을 제공한다. 기업들은 PROM을 통해 인프라를 효율적으로 관리하고, 장애 감소와 비용절감 효과를 누릴 수 있다. 특히 국내 환경에 최적화되어 고객의 요구를 적극 반영하며, 신속한 대응을 위한 자동화 관리를 기반으로 불필요한 업무와 작업 부담을 줄여준다. PROM은 출시 이후 지속적인 업그레이드 과정을 거치며 다양한 산업 분야에서 서비스되고 있다.

“클라우드 인프라에서도 운영관리 자동화 기능은 기업 요구사항에 맞게 상용 클라우드 운영관리 솔루션들을 조합해서 기능을 제공하면 됩니다. 그러나 모든 기능을 사용하는 것도 아닌데 비용만 높아지겠죠. PROM은 꼭 필요한 기능만을 담아, 비용 효율적이며 관리가 간편합니다.” KDIS 권용찬 대표이사가 PROM의 장점을 설명한다.

효성인포메이션시스템은 KDIS가 VMware로부터 기술력을 인정받고 오랫동안 파트너 관계를 유지하고 있는 점을 높이 평가했다. 국내에서 제품 개발과 구축을 동시에 수행할 수 있는 기술력을 지닌 회사가 드문데, KDIS는 두 조직을 탄탄하게 운영하고 있기 때문이다.

비장의 무기 장착하고 다양한 산업 분야 공략

효성인포메이션시스템은 자체 인프라 자원과 영업/컨설팅 능력, 마케팅 지원 등이 KDIS의 기술력과 만나 더욱 시너지를 낼 수 있을 거라 판단했고, 예상은 적중했다.

첫 프로젝트를 완벽하게 수행한 양사는 2022년 말, 국내 클라우드 시장 확대를 위한 MOU를 체결하고 공동 영업, 마케팅 등 협업을 강화한다는 목표 아래 본격적인 활동을 시작했다. 업무 협약을 통해 효성인포메이션시스템은 UCP 기반의 프라이빗 클라우드 인프라와 솔루션을 공급하고, KDIS는 클라우드 관리 포털(PROM) 공급 및 프로젝트 수행을 담당한다.

길지 않은 협업 기간임에도 불구하고, 효성인포메이션시스템과 KDIS는 더욱 완벽해진 클라우드 솔루션으로 프로젝트를 함께 진행하며 성과를 입증하고 있다.

양사는 현재 금융권의 클라우드 전환 사업도 진행 중이다. 기존 스토리지 기반 시스템을 클라우드로 전환하는 프로젝트로, 효성인포메이션시스템과 KDIS가 UCP와 PROM을 필두로 제안 과정부터 함께 참여해 거머쥔 레퍼런스다. 현재 양사에서는 긴밀한 협력을 통해 체계적인 프로세스를 수립해 1차 사업을 성공적으로 마무리했으며, 앞으로 남은 장기 프로젝트까지도 완벽하게 마무리한다는 계획이다.

클라우드 전환을 목표로 하는 고객을 위해 맞춤형 사전 컨설팅 및 시연도 진행하고 있다. 효성인포메이션시스템의 DX센터에서는 클라우드 환경 구축을 위한 소프트웨어 기반 플랫폼을 체험해볼 수 있는데, 특히 높은 성능과 안정적인 인프라 기반의 클라우드 서비스 고객 체험 환경을 제공한다. KDIS 역시 기업들이 PROM을 미리 체험해 볼 수 있도록 시연하고 있으며, 간단한 기능을 탑재한 무료 버전을 배포한다는 전략도 수립하고 있다.

“직접 포털을 활용해 보고 자사의 환경과 니즈에 부합하는지, 향후 인프라 환경을 확대할 때 어떤 기능이 더 필요한지 경험해 보는 것은 향후 비즈니스에 정말 중요합니다. 이러한 과정을 준비하면서 KDIS는 잠재고객을 확보할 수 있는 기반을 만들고, 효성인포메이션시스템은 시장을 선도할 수 있는 무기를 장착하는 셈이죠.” 박주상 팀장이 협업의 효과에 대해 강조했다.

UCP와 함께 PROM의 무료 버전을 사용할 수 있는 기능은 연내에 가시화될 전망이다. 양사는 서로 보완하고 조율함으로써 시너지를 높여 클라우드 시장의 강자로 등극한다는 포부를 밝혔다.



협업의 가치, 상생을 통한 공존

“KDIS는 VMware 전문 기술 조직을 보유하고 있고 직접 포털을 개발하기 때문에 원활한 고객 커뮤니케이션과 효율적인 협업이 가능합니다. 그간 추진한 프로젝트에서 짧은 기간 안에 고객의 요구를 수용하고 만족할 수 있었던 것도 이런 강점 덕분입니다.” 효성인포메이션시스템 황비환 부장이 프로젝트를 직접 수행하며 겪은 KDIS에 대한 인상을 솔직하게 대답했다.

KDIS 역시 마찬가지다. “효성인포메이션시스템처럼 적극적으로 상생 관계를 인정하는 파트너는 많지 않습니다. 이런 문화는 더 열정적으로 일할 수 있는 동기부여가 되지요. 그뿐만 아니라, KDIS의 PROM 비즈니스를 확대할 수 있는 동력을 얻은 것 역시 큰 성과라고 생각합니다. 효성인포메이션시스템과 함께하면서 PROM은 더욱 고도화될 것으로 생각합니다.” KDIS 유영섭 본부장이 효성인포메이션시스템과 협업에 대한 만족감을 드러냈다.

양사가 독립적으로 클라우드 비즈니스를 해왔기 때문에 더욱 효율적인 협업이 가능하다는 것이 공통 의견이다. 효성인포메이션시스템은 전체적인 로드맵을 기반으로 프로젝트를 이끌어 가는 리딩 조직이고, KDIS는 개발과 구축을 맡아서 체계적인 프로세스를 이끌어 가는 실무 조직과 다름없다. 프로젝트를 리딩하는 PM이 클라우드에 대한 지식이 없으면 고객의 니즈 및 모든 요청 사항이 실무 조직에게 여과없이 전달되어 원활한 프로젝트 진행이 어렵다. 양사는 클라우드에 대한 충분한 전문성과 기술력을 기반으로 프로젝트를 수행하기에 만족할 만한 성과를 낼 수 있었다.

클라우드 시장의 리더로 자리매김

기업은 보안 강화와 비용 절감을 위해 점점 프라이빗 클라우드로의 전환을 원하고 있다. 양사는 이러한 흐름을 파악해 최적의 협업 로드맵을 그려가고 있다.

“클라우드 시장은 지금까지보다 더 가파르게 성장할 것입니다. KDIS와도 지금까지와는 또 다른 형태로 협업할 것입니다. 그간 프로젝트 시작 단계에서 KDIS와 협력하는 관계였다면, 앞으로는 비즈니스를 함께 개발하는 단계로 확대할 계획입니다. 고객의 요구에 앞서 고객의 환경을 파악하고, 전체적인 IT 방향에 대한 로드맵을 함께 그리게 될 것입니다.” 효성인포메이션시스템 박주상 팀장이 클라우드 시장을 리드하기 위한 협업 전략을 전한다.

KDIS의 권용찬 대표 역시 긍정적인 미래를 예견했다. “효성인포메이션시스템과 협업하면서 고객들의 다양한 요구를 들었고, 필요한 기능을 파악할 수 있었습니다. 정형화된 플랫폼인 PROM

뿐만 아니라, 다양한 고객의 니즈에 적합한 맞춤형 플랫폼도 활성화해서 최고의 서비스를 제공할 것입니다. 효성인포메이션시스템과 KDIS가 더욱 긴밀하게 협업해서 높이 도약할 수 있도록 노력하겠습니다.”

서로 필요한 부분을 협력해 비즈니스 퍼즐을 완성한 효성인포메이션시스템과 KDIS. 파트너십의 의미를 완벽히 실현하며 클라우드 세상에서 리더로 우뚝 설 날이 그려진다.



“양사는 누구도 따라 할 수 없는 기술력과 역량이 있습니다. 클라우드 전환은 효성인포메이션시스템과 KDIS의 단일 솔루션이면 충분합니다.”

효성인포메이션시스템
박주상 클라우드사업팀장



“클라우드 비즈니스가 확대되고 있는 지금, 효성인포메이션시스템과 KDIS가 프라이빗 클라우드 전환의 중추적인 역할을 할 수 있다고 확신합니다.”

KDIS 권용찬 대표이사