



오라클 클라우드가 과연 리스크를 감수할만한 가치를 보유하는가?

목차

개요	3
분석	3
귀사의 오라클 로드맵은 조직이 원하는 방향으로 향하고 있습니까?	3
고객을 오라클 클라우드에 종속시키는 경우가 많은 오라클 로드맵	4
오라클 클라우드 인센티브 프로그램에 수반되는 위험과 숨겨진 비용	6
더 나은 클라우드 전환 경로	7

개요

요즘 대부분의 CIO는 클라우드로의 전환을 계획 중이거나 이미 이행 중입니다. "아직 때가 이르다"부터 "적당한 때가 오면 클라우드로 전환", 나아가 "클라우드 우선주의" 까지 추구하는 전략도 다양합니다. 또한 전환 경로도 인프라 우선부터 인프라, 플랫폼과 애플리케이션을 총동원한 "올인" 방식까지 여러 가지입니다. 그렇다면 이제 다음과 같은 질문을 해볼 수 있습니다. 귀사에서 택한 전략과 클라우드로의 전환 경로와 오라클에서 제시한 로드맵의 방향이 일치하나요?

오라클의 로드맵의 각 단계마다 라이선스 사용자를 자사 클라우드에 더 깊이 종속시키므로, 오라클 클라우드라는 길을 택하기에 앞서 우선 오라클이 장기적으로 적합한 파트너인지 확인해야 합니다. 오라클에서는 클라우드 인센티브 프로그램을 내세워 라이선스 사용자가 오라클 로드맵을 택하도록 유혹하고 있지만, 이런 프로그램에는 언뜻 봐서는 모르는 위험이나 숨겨진 비용이 포함될 수 있습니다. 리미니스트리트에서는 이보다 더 나은 클라우드 전환 경로를 제시합니다.

분석

귀사의 오라클 로드맵은 조직이 원하는 방향으로 향하고 있습니까?

오라클에서 기존 고객을 자사 클라우드 제품 스택으로 전환하려 고객 유치에 힘쓰고 있다는 것은 공공연한 사실입니다. 여기에는 인프라, 플랫폼과 SaaS(Software as a service) 등이 모두 포함됩니다. 비즈니스 우선순위와 성장이나 혁신을 위한 계획을 고려했을 때 다음과 같은 오라클의 로드맵이 과연 귀사의 여정을 지원하고 회사의 목표를 달성할 능력을 키워주는 데 도움이 되나요?

아니면, 혹시 그 반대인가요? 다시 말해 다음과 같은 오라클의 로드맵이 기술 스택으로 인한 벤더 락인 효과로 인해 여정에 차질을 빚게 만드나요? 오라클의 로드맵이 변화에 적응하기 위한 민첩성, 유연성을 저하시키나요? 더 중요한 비즈니스 사안에 투자하는 것이 더 나올 수 있는 자금, 리소스와 시간을 오라클 로드맵에 낭비하는 것은 아닐까요?

오라클에서는 연구 개발(R&D) 집중 목표를 클라우드 제품으로 전환하면서 ERP 애플리케이션의 주요 릴리스에 대한 오라클 애플리케이션 평생 지원(Lifetime Support) 정책 가이드는 새로 내놓지 않았습니까?² 따라서 대다수의 고객은 가장 최근에 나온 주요 오라클 애플리케이션 릴리스를 적용하였습니다(사용하지 않고 받아두기만 한 고객도 있습니다). 지금은 전보다 작고 빈번한 애플리케이션 업데이트를 점증적으로 제공하고 있는 상황입니다(예를 들어 피플소프트의 PUMS 업데이트 및 시벨의 이노베이션 팩 등). 최근 오라클 고객의 클라우드 전략에 관하여 설문조사를 실시한 결과³ 대다수의 고객은 이런 인핸스먼트가 필요하지 않거나, 이와 같은 새로운 인핸스먼트에서 충분히 가치를 얻지 못하고 더 많은 서비스를 희망하는 것으로 드러났습니다. 오라클의 새 애플리케이션 업데이트로 인한 잠재적 부정적 효과로는 복잡한 대규모 애플리케이션을 아주 사소한 부분만 변경하더라도 정식으로, 때로는 시간이 오래 걸리는 품질 보증 작업을 거쳐야만 합니다.

"기존 온프레미스 애플리케이션을 SaaS로 변환하면 보통 매출이 전보다 3배 늘어납니다."

Larry Ellison
회장 겸 CTO(Chief Technology Officer)
Oracle Corporation

¹Diginomica: BYOL 클라우드 매출 성장 저하로 오라클 수치가 월스트리트를 긴장하게 하고 있다.

²오라클: 오라클 평생 지원 정책(Lifetime Support Policy)

³2025년과 그 이후의 전망: 기업이 오라클 관계와 클라우드 전략에 대해 다시 생각하는 이유. 리미니스트리트 설문조사.

오라클에서는 여전히 고객에게 최신 릴리스를 유지하도록 요구하고 있습니다. 온전한 지원서비스를 받으려면 작은 규모의 업데이트를 자주 받아야 합니다. 오라클의 클라우드 마이그레이션 방식을 이용하려면 오라클 고객은 최신 릴리스로 업데이트한 다음 매년 여러 가지 인핸스먼트를 적용하여 클라우드로 이동할 준비를 해야 합니다. 하지만 오라클의 증분식 업데이트(사실 현상 유지에는 불필요할 때가 많음)에는 대체로 혁신적인 기능은 포함되지 않습니다.

많은 고객의 경우, 오라클 업데이트로 비즈니스를 눈에 띄게 나아지게 하는 결과를 확인하지 못합니다. 여기에 시간을 쏟느라 비즈니스 우선순위를 지원하는 기술 투자에 귀한 IT 리소스를 집중시키지 못하는 경우가 있습니다. 또한 오라클 클라우드로 마이그레이션한다고 해도 보통 목표한 지점에 도달하기까지 계속되는 중단, 수고와 비용을 정당화할 만큼 충분한 가치를 얻지 못합니다. 대다수의 오라클 고객은 그러한 이동의 근거가 될 비즈니스 사례를 도저히 확인할 수 없다고 합니다. 오라클 클라우드로 이동하는 중이거나 곧 이동하려는 이들도 있지만, 여기에는 또 나름의 위험이 뒤따릅니다.

개괄적으로 보면 오라클의 고객 기반은 크게 다음과 같은 네 가지로 나뉩니다.

- 오라클 클라우드로 이동 이행(이미 이동한 경우와 이동 계획을 수립 중인 경우 포함)
- 비즈니스 측면에서 합당한 시점에 오라클 클라우드로 이동할 예정
- 지금 당장은 오라클 클라우드로 이동할 계획이 없지만, 향후 가능성을 완전히 배제한 것은 아님
- 오라클 클라우드로 이동할 의향이 전혀 없음

위의 범주 중 어디에 속하든 관계없이, 대부분의 기존 고객이 투자 이익을 얻지 못하는 제품을 이용하며 오라클에 연간 유지보수 비용을 계속 지불해야 할지 한번 자문해보시기 바랍니다.

고객을 오라클 클라우드로 종속시키는 경우가 많은 오라클 로드맵

클라우드 기술과 새로운 방법, 툴이 등장하여 소프트웨어 개발 혁명이 일어나면서 앞으로 몇 년간 소프트웨어 업계는 구매자시장 형태를 띠 전망입니다. 클라우드 공급업체 수와 엔터프라이즈 소프트웨어 구매 규모 증가 추이를 주시해야 합니다. 고객이 ERP 기능을 확장하거나 교체할 선택의 폭이 넓어지면서, 오라클과 같은 거대 ERP 공급업체 입장에서는 지금이 자사 애플리케이션과 기술 로드맵에 고객을 락인시킬 수 있는 마지막 기회입니다. 이제 더 많은 선택지가 제공된다면 고객이 한 공급업체에 얽매일 이유가 없지 않을까요?

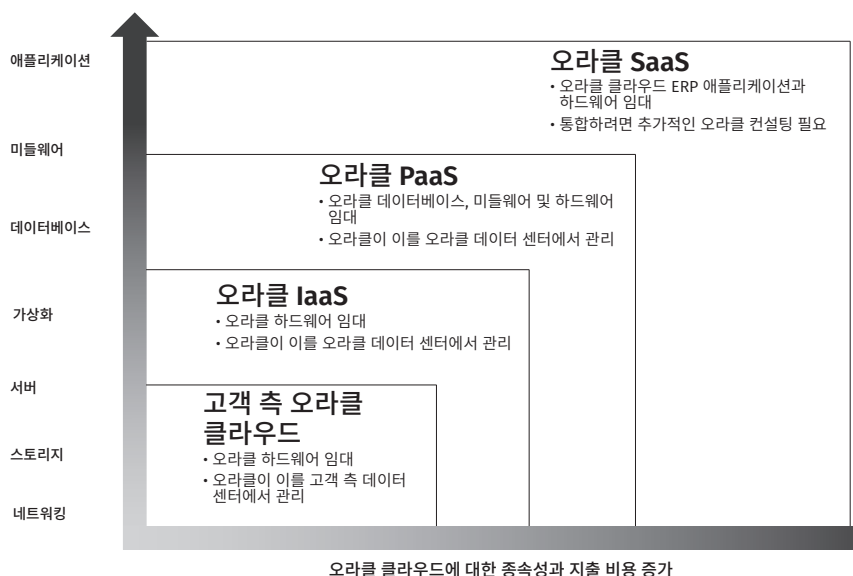
리미니스트리트는 오라클이 오라클에게만 유리한 구체적인 클라우드 전환 로드맵을 구축했다고 보고 있습니다.

오라클의 목표는 고객을 더 많은 자사 제품과 서비스(다음의 예 참조)에 의존하게 만드는 것입니다.

- IaaS(Infrastructure as a Service)
- PaaS(Platform as a Service)
- SaaS(Software as a Service)

아래의 그림 1은 오라클에서 제시하는 클라우드 여정을 따라가면 만날 수 있는 네 가지 경유지를 나타냅니다. 오라클 서비스를 많이 선택할수록 오라클에 더 깊이 종속됩니다. 오라클 클라우드 고객이 오라클 IaaS를 추가하면 첫번째 락인 리스크가 발생합니다. 여기에 오라클의 독점 데이터베이스를 포함한 PaaS를 추가하면 락인 상태가 더 굳건해집니다. 마지막으로 오라클 SaaS를 추가하면 잠재적인 오라클 락인 관계가 완성되면서 여정이 마무리됩니다.

그림 1. 락인 관계를 발생시키는 오라클 SaaS 채택



아래는 오라클 클라우드 옵션을 좀 더 자세히 설명한 내용입니다.

- 고객 측 오라클 클라우드: 이것은 일종의 IaaS 변형 버전입니다. 클라우드와 유사한 경험을 제공하지만, 고객이 데이터 센터를 떠날 필요가 없습니다. 오라클이 고객의 데이터 센터에 액세스하여 대신 관리해주는 방식입니다. 다만 고객의 소프트웨어 인프라 전체를 오라클 하드웨어 스택으로 교체해야 합니다. 하드웨어 교체 비용 외에도 오라클에 데이터 센터 관리 명목으로 구독료를 지불해야 하는 것이 일반적입니다. 이 서비스는 마치 가상 사설 클라우드를 보유하는 것 같지만, 하드웨어는 고객 측에서 그대로 유지합니다.
- 오라클 IaaS: 이 경로를 택하는 고객은 기존 애플리케이션 인프라를 없애고 대신 오라클 인프라를 들이게 됩니다. 이런 "리프트 앤 시프트(lift and shift)"는 고객 애플리케이션을 오라클 데이터 센터로 옮깁니다. 고객이 구입한 애플리케이션 라이선스는 그대로 유지하지만, 데이터 센터를 관리하는 주체는 오라클이고 고객은 인프라 서비스를 이용하기 위해 구독료를 지불하는 것입니다.
- 오라클 PaaS: 고객이 자체적으로 클라우드 애플리케이션을 만들 목적으로, 사전 설치된 오라클 데이터베이스, 미들웨어와 인프라를 임대합니다. 오라클 PaaS는 고객이 오라클 IaaS를 보유한 경우 오라클 데이터 센터에, Customer에 오라클 클라우드를 보유한 경우 고객의 데이터 센터에 속합니다. 고객은 PaaS 이용을 위해 구독료를 지불하고, 오라클에서 관리합니다. 고객의 내부 장애/수정, 문제 지원, 개발 프로세스 및 거버넌스 등을 수정하여 서비스 형태로 제공되는 인프라와 플랫폼 사용에 수반되는 복잡성을 반영해야 합니다. 여기에는 오라클의 서비스 관리 리소스와 협력하여 가동 중단 및 설치 변경 문제를 해결하는 것도 포함됩니다.

- **오라클 SaaS:** 오라클에서 현재 제시하는 클라우드 마이그레이션 여정의 종착지입니다. 이 길을 택하면 사실상 고객이 오라클 스택에 전적으로 종속되는 결과를 초래하게 됩니다. 즉, 고객의 기존 애플리케이션 라이선스를 포기하고 애플리케이션을 구독해야 하며, 오라클 IaaS와 PaaS로 전환해야 합니다. 또한, SaaS 설치 공간을 맞추기 위해 기존 오라클 솔루션에서 사용자개발 부분을 제거해야 하거나 클라우드에 맞춰 사용자 개발 코드를 따로 개발해야 할 수도 있습니다. 마찬가지로, 기존 인터페이스를 다시 만들거나 재구성(retrofit)해야 할 수도 있습니다. 사용자개발 및 통합 비용을 클라우드 비용 총액에 포함해야 합니다.

이러한 옵션을 확정하기에 앞서, 자체적인 비즈니스 중심 로드맵을 작성하여 기술과 관련된 의사 결정은 비즈니스 요구사항이 좌우하도록 해야 합니다. 그런 다음 오라클의 클라우드 레이어가 고객 로드맵에서 수립한 크고 작은 목표를 지원하고 힘을 실어줄지 판단해야 합니다. 반대로 오라클의 클라우드 로드맵이 귀사의 의사 결정을 주도하는 기본 전제가 되게 두어서는 안 됩니다.

오라클 클라우드 인센티브 프로그램에 수반되는 위험과 숨겨진 비용

클라우드에 이전하는 데는 고가의 비용이 들 수 있습니다. 특히 IaaS, PaaS와 SaaS를 포함해 "올인" 방식으로 이동한다면 비용 부담이 만만치 않습니다. 마이그레이션 비용은 반드시 다뤄져야 하는 사용자 개발 부분과 인터페이스가 많을수록 그에 비례하여 늘어납니다. 오라클에서는 고객이 오라클 클라우드 솔루션을 채택하도록 유지하기 위해 다음과 같은 인센티브를 제시하고 있습니다. 여기에는 각각 장단점이 있습니다.

- **Oracle Customer 2 Cloud:** 이 인센티브의 경우 오라클에서 고객이 현재 보유한 라이선스를 검토하고 클라우드 제품을 구하는 데 드는 비용을 절약해주는 보상 판매 가치를 제공합니다. 새 클라우드 서비스는 현재 라이선스와 같은 제품군에 속해야 합니다. 현재 보유한 제품에 투자한 가치를 그대로 보존할 수 있다는 점은 고객 입장에서 다소 매력적입니다. 지금 가지고 있는 제품을 그보다 더 가치가 높은 (또는 그럴 것으로 예상되는) 다른 무언가로 바꿔주기 때문입니다. 이 인센티브의 위험한 점은 고객이 제안받은 클라우드 제품이 목적에 부합하는지 판단하기 위해 실사를 완료하기도 전에 보상 판매 결정을 내려야 하는 점입니다. 또 한 가지 위험 징후로 더 많은 할인을 받으려면 선불 요금을 납입해야 한다는 것도 있습니다. 게다가 이 경우 고객이 시간이 지날수록 점점 더 비용이 많이 드는 클라우드 계약에 종속되게 됩니다. 마지막으로 클라우드 라이선싱이 복잡하고 라이선스 사용자의 편의에 유리하게 작성되어 있지 않습니다.
- **Oracle Universal Credit:** 쿠폰과 비슷한 원리의 "클라우드 크레딧"을 제공하는 인센티브입니다. 즉, 대량의 크레딧을 구매해 이를 필요할 때마다 사용하여 클라우드 서비스 비용을 결제하는 것입니다. 오라클에서는 크레딧을 선불로 구매하면 할인 혜택을 제공하기도 합니다. 크레딧의 문제점은 정확한 수량을 구매하기가 어렵다는 것, 그리고 정해진 기간 내에 꼭 사용해야 한다는 것입니다. 고객이 가지고 있는 크레딧보다 많은 양의 클라우드 서비스를 이용하는 경우 "과용(overuse)"에 따른 추가 비용을 지불해야 하지만, 반대로 선불제 크레딧을 모두 소진하지 않으면 오라클이 그 기간에 대한 크레딧을 환불해주지 않습니다.⁴ Customer 2 Cloud와 마찬가지로, Universal Credit도 계약 약관이 복잡하고 고객을 락인 관계에 얽매이게 만드는 문구를 사용합니다.

⁴오라클: 질문과 대답(FAQ): Universal Credit 가격

- **오라클 Soar:** 오라클에서도 업그레이드가 비싸고 시간이 오래 걸리며 위험한 일이라는 것은 인지하고 있습니다. 오라클에서는 자사의 Soar 컨설팅 이니셔티브를 이용하면 클라우드 마이그레이션 시간과 비용을 최고 30%까지 절약할 수 있다고 주장합니다.⁵ 그러나 이러한 서비스에 대한 SLA가 제공되지 않으며 실제로 30%를 달성한다는 보장도 없습니다. Soar 구축에는 기본 클라우드 제품만 포함됩니다. 여기에는 고객의 기존 사용자 개발 부분이 포함되지 않으며, 결국 고객이 기존 인터페이스를 교체하거나 재구성해야 하기는 마찬가지입니다. 두 가지 노력 모두 Soar 기본 900,000 달러가격에 추가 비용을 발생시키며 이에 따라 내실보다 매우 비싼 편입니다. Soar 구축이 고도의 복잡한 사용자 개발 고객에게 적합하지 않다는 것은 명백합니다. 최근 어느 인터뷰에서 오라클은 자사 고객 기반 중 Soar에 적합한 대상은 겨우 7%에 불과하다고 밝힌 바 있습니다.⁶

이러한 각각의 인센티브는 사실 일종의 마케팅 프로그램입니다. 한 가지를 선택하기에 앞서, 실제로 비용이 얼마나 들지 철저히 조사해보는 것이 좋습니다. 특히 필요할 때 빠져나올 수 없는 계약에 종속되지 않도록 주의해야 합니다. 각 옵션의 핵심은 오라클이 고객을 잡아두고자 하는 시도이며, 자사 기술 스택을 계속 이용하도록 락인시키는 데 있다는 점을 염두에 둘 필요가 있습니다. 이런 인센티브 중 하나를 선택하는 경우, 해당 인센티브가 비즈니스 중심 로드맵을 분명하게 지원하는지 확인해야 합니다. 일단 한번 결정을 내리면 이를 되돌리기엔 비용이나 업무 중단 면에서 비싼 대가를 치러야 할 가능성이 높습니다.

더 나은 클라우드 전환 옵션이 있습니다

대부분의 업체들은 이미 오라클 애플리케이션 라이선스를 구매하여 비즈니스에 적합하게 사용자 개발이나 맞춤 조정으로 변경했습니다. 오라클 솔루션이 아마 다른 여러 솔루션과 통합되었을 수 있습니다. 오라클 애플리케이션은 대체로 견고하고 일관된 성능을 제공합니다. 이들은 정해진 목적에 맞는 역할을 충분히 수행합니다. 따라서 현재 보유한 오라클 포트폴리오를 포기하기에 앞서, 오라클 클라우드 말고 다른 이니셔티브에 투자하면 더 큰 변화를 가져오고 더 많은 비즈니스 가치를 창출할 수 있을지 평가해보시기 바랍니다.

그 뒤에도 얼마든지 인프라 레벨에서 클라우드로의 전환을 시작할 수 있습니다(IaaS). 이 방법을 택해 애플리케이션, 사용자 개발 및 인터페이스를 고객 비즈니스 중심 로드맵에 어울리는 호스팅 서비스를 사용할 수 있습니다. 여기에 DbaaS(Database as a Service)로의 전환도 포함할 수 있습니다. 기존 애플리케이션 라이선스, 사용자 개발 코드에 대한 투자금을 보전하여 전보다 낮은 비용으로 기능적인 부분을 충족할 수 있습니다. 이렇게 하면 애플리케이션 포트폴리오를 온전히 유지하면서도 고객 서버가 아닌 제3자 서버에서 호스팅하게 됩니다. IaaS를 사용하여 데이터 센터를 제거하면 가장 효율적이면서도 방해 유발 가능성은 가장 적은 클라우드 마이그레이션을 할 수 있습니다. 또한 이 방안은 인프라의 유연성을 보강하여 동적으로 확장/축소할 수 있게 해주고, 민첩성을 길러주어 더 신속하게 기술 변화를 도입할 수 있게 합니다. 마지막으로 이 길은 오라클 클라우드가 고객의 디지털 미래에 꼭 맞는 답인지 판단하기도 전에 공급업체(오라클)에 종속되는 일이 발생하지 않도록 예방합니다.

유리한 클라우드 전환 전략을 택하기 위해선 오라클 클라우드 서비스 옵션의 장점과 약인을 비롯한 여러 가지 다른 리스크 발생 가능성을 서로 비교하여 가늠해봐야 합니다.

⁵오라클: Larry Ellison, 클라우드 업그레이드 비용을 대폭 절감해주는 자동 오라클 제품 첫 출시

⁶TechTarget: 아무나 가질 수 없는 오라클 Soar 클라우드 마이그레이션

Rimini Street 소개

리미니스트리트 (Nasdaq: RMNI)는 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스의 글로벌 공급사로서 오라클 및 SAP 소프트웨어 제품에 대한 최고의 제3자 유지보수서비스를 제공하며 Salesforce® 파트너이기도 합니다. 리미니스트리트는 대응 능력이 매우 뛰어난 프리미엄 통합 애플리케이션 관리 및 유지보수서비스를 제공함으로써 엔터프라이즈 소프트웨어 라이선스 사용자가 상당한 비용을 절약하여 혁신을 위한 리소스를 확보하고 더 나은 비즈니스 성과를 달성할 수 있도록 지원합니다. 글로벌 포춘 500대 기업, 미드마켓, 공공 부문 및 그 밖의 광범위한 산업 분야 기업들이 리미니스트리트를 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스 제공업체로 신뢰하고 있습니다.

글로벌 본사

3993 Howard Hughes Parkway, Suite 500
Las Vegas, NV 89169

무료 전화 888-870-9692 | 주 전화 702-839-9671
팩스 702-973-7491

info@riministreet.com
www.riministreet.com

한국 리미니스트리트 주식회사

우편번호 06164
서울특별시 강남구 영동대로 511
트레이드타워 27층

Tel 전화 +82-2-6007-2201 | Fax 팩스 +82-2-6007-2703

enquirykorea@riministreet.com
www.riministreet.com/kr