



# Enterprise ASP

오 병 기\*

**목 차**

1. 서 론
2. Enterprise ASP란?
3. 차세대 정보화 전략으로서 ASP
4. ASP 발전방향
5. 결 론

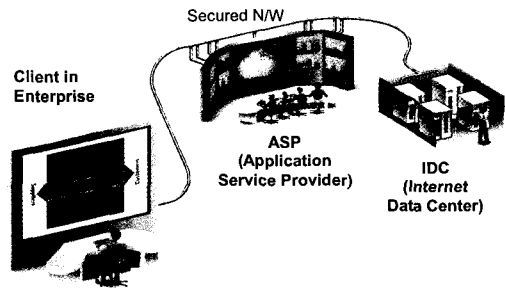
## 1. 서 론

정보화의 새로운 패러다임이라는 ASP는 향후 IT시장을 주도하게 될 거라는 막연한 기대로 벤처 열풍과 맞물려 많은 ASP사업자를 탄생시키며 출발하였지만 벤처의 거품이 걷히고 9.11테러, 이라크 전쟁 등의 여파로 인한 경제 침체를 겪으며 더 이상 수익모델이 아니라는 평가를 받기도 했다.

일례로 2000년 한국의 ASP 컨소시엄의 회원사는 약 120여개에 달했지만 2003년 6월 현재 70여개로 줄었고 그 중 IDC사업자나 Network 사업자를 제외하면 그 수는 폭발적인 탄생의 과정만큼이나 빠르게 줄어들었다. Asia ASP/IDC Alliance 또한 2000년 그 수는 600여개를 넘을 만큼 많은 회원사를 가지고 있었지만 2002년 말 현재, 250개로 그 수가 줄었다.

그렇다면 과연 ASP가 이러한 결과에서 보듯이 실패한 모델인지 아니면 과도기를 겪으며 재도약을 할 수 있는 모델인지를 국내사례와 해외사례를 통하여 검증해 보고 앞으로 중소, 중견기업의 정보화를 위한 훌륭한 대안이 될 수 있는지 살펴보기로 한다.

## 2. Enterprise ASP란?



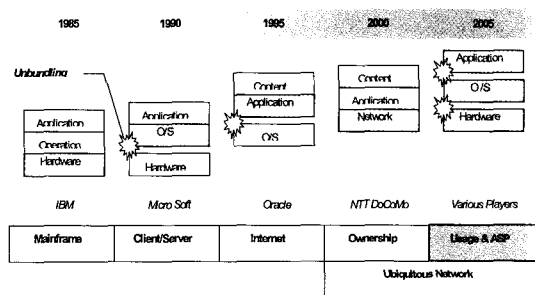
(그림 1) ASP 구성도

ASP는 이미 많은 분들이 알고 있듯이 '기업용 애플리케이션(Application)을 호스팅 서버에 설치하여 고객에게 일정 기간의 사용료를 받는 서비스 또는 사업자'를 의미하며 특히 소프트웨어서비스(Software Service) 사업이라고 인식되고 있다. 웹 호스팅과 IT 아웃소싱이 개념이 혼합되어 발전된 형태인데 이를 위해서 컨설팅/시스템 구축 서비스와 애플리케이션 소프트웨어, 데이터센터 서비스가 수행된다. 하지만, 환경의 변화와 시장의 변화를 겪어온 ASP 서비스에 대하여 새로운 정의가 필요하다고 생각하며 ASP란 'Data Center를 중심으로

\* 한국 ASP 산업 컨소시엄 부회장

하드웨어, 소프트웨어, 운영인력 등을 집중하여 비용절감을 유도하고, 고품질의 컨설팅 인력과 선진 소프트웨어 패키지 등을 이용하여 품질향상의 효과를 기할 수 있는 차세대 IT 전략'이라고 소개하고 있다.

IT 서비스의 발전사의 측면에서 본다면 Main-frame의 대안으로 등장한 Client/Server 방식이 독자적인 비표준 시스템 개발과 개별 업체의 전산실 운영에 따른 비효율성에 노출되면서, 새로운 정보화 전략인 ASP가 출현하게 된 것이다.



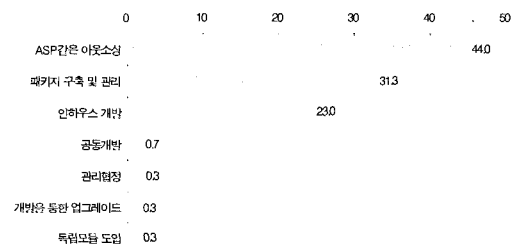
(그림 2) IT 패러다임의 변화, 노무라리서치 2001

실제로 ASP는 Enterprise ASP와 Collaborate ASP로 나뉠 수 있으나 많은 사람들이 ASP라는 용어를 Enterprise ASP와 구분하지 않고 사용하고 있으며, 매달 전세계 Top 50 ASP 사업자들을 선정해서 발표하고 있는 ASPnews.Com의 2003년10월 자료를 분석해 보면 대부분의 ASP 사업자가 Enterprise ASP임을 알 수 있고, Enterprise ASP를 ASP로 일반화해도 큰 무리가 없을 것이라고 생각된다. (Top 50 ASP 사업자중 8개사가 기업대상 Pure ASP, 6개사가 기업대상 Independent Software Vendor, 12개사가 Web Service Provider, 9개사가 Infra Software Provider, 4개사가 Infra Hardware Provider, 11개사가 ASP Platform Provider로 분류됨)

### 3. 차세대 정보화 전략으로서 ASP

이러한 ASP 모델이 과연 실패한 모델인가라는 질문에 필자는 단연코 아니라고 말하고 싶다. 그렇다면 ASP사업자의 수의 감소는 어떻게 설명할 것인가라고 해명을 요구할 수 있는데 ASP 사업자의 감소보다 IT 벤처의 감소를 잘 살펴본다면 이는 굳이 ASP를 실패한 모델로 결론짓기가 얼마나 어리석은지를 잘 알 수 있을 것이다.

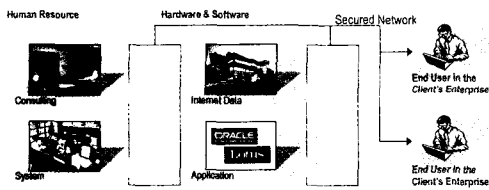
IT시장, 특히 기업용 솔루션 시장의 장기침체는 ASP 사업자들뿐만 아니라 IT벤처를 포함한 모든 IT회사에 타격을 주었고 이 과정에서 많은 ASP 사업자들이 탈락하거나 변모하였다. 하지만, 넥서브를 비롯하여 적지 않은 ASP사업자들이 아직도 그 사업을 지속하고 있고 이익을 내기 시작하였다. 즉, 살아남은 ASP 업체들이 이익을 내기 시작한다는 것은 결국 ASP모델 자체가 충분히 성공할 수 있는 모델이라는 것은 확인할 수 있는 점이고 이는 미국 등 선진국 들과 비교하여 훨씬 빠른 결과라고 할 수 있다. 2003년 6월 정통부 조사결과를 본다면 ASP가 무엇인지 아는 중소기업은 81%이상으로 인지도가 상당히 높아졌으며 정보화 시스템을 도입할 때 ASP와 같은 아웃소싱 방식을 취하겠다는 업체가 전체의 44%나 되는 것을 본다면 ASP의 위상이 상당히 높아졌으며 시장에서 충분히 인정을 받고 있다는 것을 알 수 있다.



(그림 3) ASP 실태조사(by 정보통신산업협회, 2003.6)

3년 전 경영과 컴퓨터에 특집으로 연재될 때 향후 ASP 서비스는 “ASP as a Service”로 발전될 것이며 결국 BSP (Business Service Provider)로 발전할 것이라고 언급한 것 처럼 현재의 ASP 서비스는 단순히 인프라 서비스를 제공하고 시스템 유지보수를 하는, 그리고 월 사용료를 받는 서비스가 아니라 고객의 파트너로서 업무뿐만 아니라 비즈니스에 대해서까지 서비스를 하는 것이 ASP서비스의 발전방향이라고 할 수 있다. BSP로 가는 과정에 있는 ASP서비스를 성공적으로 제공하기 위한 즉, 중소, 중견 기업의 정보화를 위한 차세대 기업정보화 전략은 다음과 같이 세가지로 요약될 수 있다.

- 전산자원의 통합
- 효과적인 시스템 구축
- 최적화된 시스템 운영



(그림 4) ASP 서비스 모델

### 3.1 전산자원의 통합

ASP시장은 중소, 중견기업을 위한 IT 서비스 시장이라고 말할 수 있는데, 개별 업체 별로 정보시스템 조직이 별도 운영되고, 시스템 및 자원이 분산 배치되면 투자 대비 정보시스템 품질이 떨어질 수 밖에 없다. 결국 비용을 줄이고 더 나은 품질을 확보하기 위해서는 전산자원 통합이 우선될 수 밖에 없다.

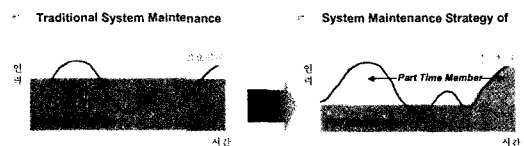
### 3.2 효과적인 시스템 구축

중소, 중견기업을 위한 정보화 시스템을 위한 두 번째 전략은 효과적인 시스템 구축이라고 할 수 있

다. 이는 대기업 SI 프로젝트의 구축 방법론과 차별화 될 수 있는데 ASP는 확보된 고객을 통해 축적된 경험과 Center 내에서 운영되고 있는 산업별 Template를 활용하여 기존 방식에 비해서 구축비용과 시간을 50%이상 절감할 수 있다. 특히, ERP와 같은 Enterprise Application의 경우 고도의 인프라와 전문인력 보유가 쉽지 않은 기업의 경우 스스로 이와 같이 복잡한 시스템을 효율적으로 구축하고 최상의 상태로 유지하여 100% 활용하는 것이 쉽지 않기 때문이다.

### 3.3 최적화된 시스템 운영

네트워크 기술의 발전에 따라 ASP는 Online을 통하여 기본적인 운영 서비스를 제공하고 있으며, 개별 기업들은 각 IT 분야 최고의 전문가들을 자사에 두지 않고도 여러 기업과 함께 나누어 씬으로써 극적인 시스템 운영 효율을 얻을 수 있는 것이 ASP 서비스 전략이다. 넥서브의 경우 3개의 고객과 재계약을 하였는데 재계약 시점에 고객 증가의 효과를 얻을 수 있게 된 예를 볼 수 있다. 초기에는 전용선에 의한 네트워크를 제공하였는데 ADSL의 출현으로 재계약 시 더 저렴한 회선비용을 지불하게 되었으며 고객 수의 증가로 회선 등과 같은 인프라 비용 부담율이 줄어 역시 비용감소 효과를 누릴 수 있게 되었다.



(그림 5 : 최적화된 시스템 운영)

위에서 언급한 ASP 전략을 이행하기 위한 서비스 내용과 방법론에 대해서는 차후에 언급하기로 한다. (자세한 내용을 원하시는 분은 [www.nexerve.com](http://www.nexerve.com)의 Business부분을 참고하기 바랍니다.)

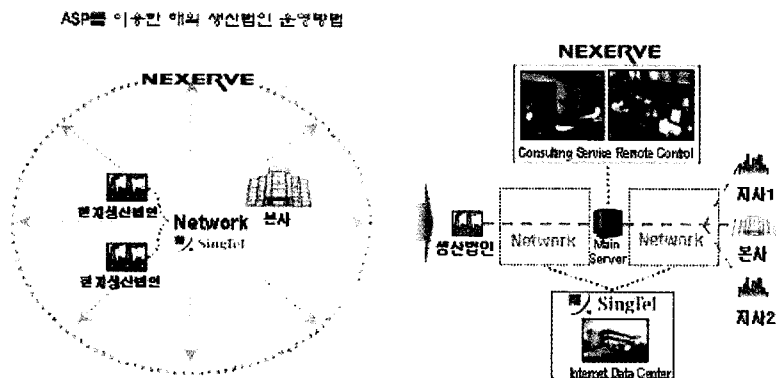
#### 4. ASP 발전방향

전산자원을 통합하고 검증되고 경험 있는 컨설턴트에 의한 효과적인 구축과 최적화된 시스템의 운영이 이루어진 많은 고객들은 자신의 모든 역량을 핵심사업에 집중할 수 있게 된다. 하지만 더욱더 중요한 것은 신뢰할 수 있는 ASP 사업자를 고객 자신의 파트너로 결정하는 것이 가장 중요한 요소 중의 하나고 이를 극복해 나가는 것이 또한 ASP 사업자들의 숙제이기도 하다. ASP 산업이 해결해 나가야 할 또 하나의 과제가 있는데, 갈수록 높아지는 인건비와 여러 자원의 비효율적 이용으로 인한 한국 기업들의 생산공장의 해외 이전에 대한 비즈니스 지원이 그것이다. 현재 한국은 주요 자원이 해외로 빠져나가면서 산업 공동화 현상이 발생되고 있다. 이는 높은 인건비와 노조 환경을 극복하기 위한 공장의 해외 이전으로 야기되었는데 정보 시스템을 이중적으로 관리하고 운영하기 위하여 상당한 고정비용이 발생되어 결국 핵심역량까지 이전되려고 하는 실정이다. 즉, 두개의 전산실을 운영하게 되는 결과라는 것이다. 하지만, ASP 서비스를 이용하여 한 개의 서버와 한 번의 구축으로 한국 본사와 해외 공장을 완벽하게 컨트

롤 할 수 있다면 이 결과는 하나의 기업체의 비용 절감이라는 측면뿐만 아니라 한 나라의 산업 발전과 보호라는 차원에 까지 영향을 줄 수 있는 서비스라고 생각한다. 현재 넥서브는 원진그룹의 중국 생산법인 4개업체와 계열사 3개를 엮는 통합 ERP 시스템을 구축 중에 있으며 원진그룹은 향후 ASP 운영을 검토하여 시행하려 하고 있다.

#### 5. 결 론

1999년10월 ASP가 한국에 언론매체에 처음 소개된 후 4년이 넘는 시간이 흘렀다. 많은 변화가 있었고 진화도 하고 있다. 아직 ASP가 완전히 미래의 IT 패러다임을 바꿀 수 있는 새로운 서비스라고 확언할 수 없지만 기존의 IT서비스가 제공했던 비효율적인 서비스를 개선하고 수익을 낼 수 있는 모델이라는 것이 검증된 것은 확실하다. 특별히 2003년 정통부에서 실시한 ASP 실태조사의 결과나 미국의 ASP 산업 발전 현황을 분석해보면 ASP의 주력시장은 기업의 기간시스템을 중심으로 한 Enterprise ASP이며 이는 국가 기업 정보화의 정책과 맞물려 발전될 것이 자명하다. 정부 차원의 많은 시범 사업을 통하여 경험을 축적한 ASP 사업자들이 이제 그 노우하우를 바탕으로 더욱 더 고객



(그림 6) 해외 생산법인의 시스템 운영방법

을 확보하고 축적된 양질의 서비스를 다시 고객에게 제공할 때 ASP는 항상 변모하며 발전하여 중소기업/중견기업의 정보화에 새로운 대안의 역할을 감당해 나갈 것이다.

## 저자약력



오 병 기

한국 연세대학 전기공학과 학사  
미국 OCU 컴퓨터과학 석사  
미국 산업공학회 공인 기업정보전략컨설턴트  
(CEI, Certified Enterprise Integrator)  
한국 디지털리더 50인 (디지털타임즈, 2001년)  
LG CNS(구, LG-EDS 시스템) 사업혁신센터장,  
전략사업팀장 등  
현, (주)넥서브 대표이사/사장  
현, (주)에이즈컴 대표이사/사장  
현, 아시아 ASP/IDC 협회 부회장  
현, 한국 ASP 산업 컨소시엄 부회장