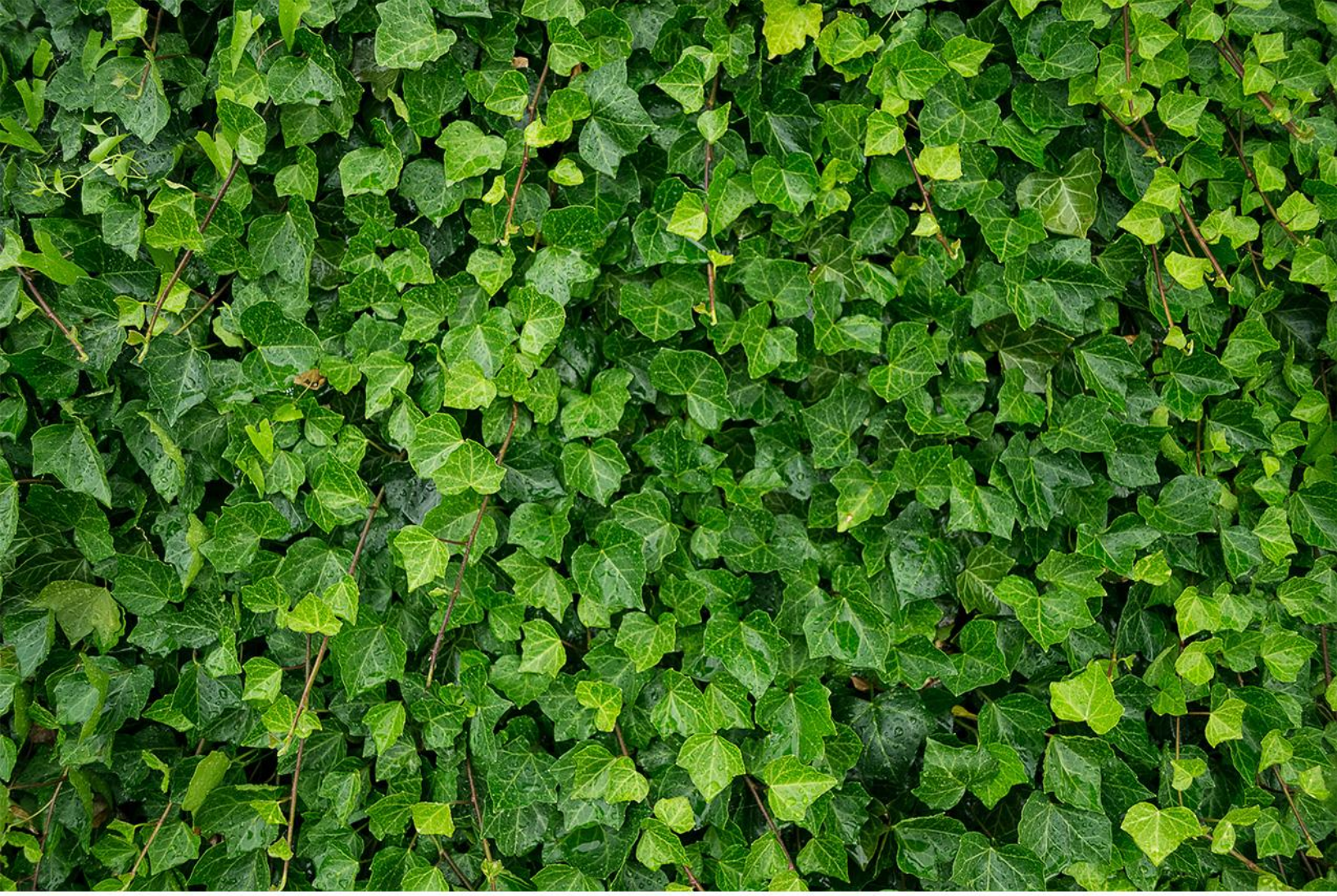

리미니스트리트 SAP 가치 극대화

발루아(Valoir) 보고서

2022 년 8 월

VALOIR

www.valoir.com

기업이 디지털 전환 전략을 고려할 때 기존 SAP ERP(전사적 자원 관리)에 투자를 한 경우라도 향후 ERP 전략을 고려해야 합니다. SAP 는 고객이 디지털 전환 전략으로 S/4HANA 를 채택할 것을 강력히 권장합니다. 그러나 많은 기업들이 새로운 ERP 솔루션 도입을 주저하고 있습니다. 디지털 전환 전략의 일환으로 새로운 ERP 투자를 고려하는 기업은 새로운 배포에 따른 비용과 운영 중단뿐만 아니라 S/4HANA 가 비즈니스에 가장 적합한지, 합리적인 배포 모델인지를 고려해야 합니다.

Valoir 는 많은 SAP 고객이 ERP 전략의 위험을 최소화하기 위한 수단으로 3 자 유지보수 서비스를 선택했다는 사실을 발견했습니다. 이미 일부를 S/4HANA 로 전환했거나, 전환을 계획 중이거나, 전환을 계속 평가 중이거나, S/4HANA 로 전환하지 않고 기존 SAP 핵심 시스템을 유지하며 디지털 전환 전략을 구사하기로 결정한 경우 등 다양한 상황에 처한 많은 기업이 리미니스트리트와 같은 3 자 유지보수 업체를 선택하고 혁신과 디지털 전환을 우선시하면서 SAP 투자 수익을 극대화하고 있습니다.

상황

1970 년대 초부터 SAP 고객은 재무 및 비즈니스 운영을 지원하기 위해 ERP 애플리케이션을 채택해 왔으며, 전 세계 30,000 곳 이상의 고객은 SAP 를 재무, 생산, 공급망 및 운영을 위한 핵심 시스템으로 사용하고 있습니다. 그러나 오늘날의 SAP 고객은 비즈니스 "백본(backbone)"을 변경할지 갈림길에 서 있습니다. 새로운 ERP 솔루션이 디지털 전환 전략에 중요한지, S/4HANA 가 가장 적합한 솔루션인지, 언제, 어떠한 방식으로 투자를 할 것인지 결정해야 합니다.

Valoir 는 전반적인 SAP 전략의 일환으로 리미니스트리트 3 자 유지보수 서비스를 택한 고객을 비롯한 여러 SAP 고객과 심층 인터뷰를 진행하여 SAP 투자 수익을 극대화하고 디지털 혁신을 실현하기 위해 이들이 취하고 있는 다양한 전략과 의사 결정 프로세스를 더 잘 이해하고자 했습니다. 우리는 리미니스트리트의 SAP 고객들이 크게 네 가지로 분류된다는 것을 알게 되었습니다.

- 얼리어답터: 일부 SAP 고객은 일부 또는 전체 사업부에 S/4HANA 를 일찍 도입하여 매니지드 서비스, 보안 서비스 등의 분야에서 리미니스트리트의 SAP 전문 지식과 서비스를 활용하고 있습니다.
- 계획적인 유형: 두 번째 SAP 고객 유형은 S/4HANA 로의 전환을 계획하고 있는 경우입니다. 이들은 SAP 를 전략적 파트너로 여기며, S/4HANA 로의 전환이 이점이 많다고 생각하고 S/4HANA 의 제약 조건에 맞게 기능적인 요구사항을 기꺼이 조정할 의향이 있습니다. 경우에 따라 이들은 일부 비즈니스 부서에 있어 특정 수준 이상

 Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved

복잡성의 경우 지원을 받지 못한다는 것을 수용하고 S/4HANA 가 지원할 수 없는 수준의 복잡성을 가진 운영을 위해 기존 사용자 개발된 SAP 시스템을 유지해야 한다는 것을 알고 있습니다.

- 평가하는 유형: 또 다른 유형으로 S/4HANA 의 잠재적 이점을 알고 있지만, 시간을 들여 S/4HANA 가 적합한 ERP 클라우드 솔루션인지, 복잡한 비즈니스 요구 사항을 지원할 수 있는 역량을 갖추고 있는지 충분히 평가하고 싶어하는 SAP 고객을 들 수 있습니다. 또한 영구 라이선스에서 구독 모델로 전환할 때의 재정적 고려 사항과 온프레미스 모델에서 퍼블릭 클라우드, 프라이빗 클라우드 또는 하이브리드 인프라로 전환할 때의 기술적 고려 사항도 평가하고 있습니다.
- 회의적인 유형: 일부 SAP 고객은 S/4HANA 의 이점이 없다고 생각하거나 새로운 ERP 배포와 관련된 비용, 위험 및 중단이 잠재적인 이점보다 크다고 생각합니다. 이들은 SAP 가 핵심이 아닌 디지털 전환과 변모를 실현할 수 있다고 믿고 있으며, 유지보수 비용을 최소화하면서 SAP 시스템의 보안과 안정성을 유지하기 위해 3 자 유지보수 서비스를 모색합니다.

우리는 리미니스트리트를 채택한 SAP 고객이 회의적인 유형, 계획하는 유형, 평가하는 유형, 얼리 어답터 유형 등 4 개 그룹으로 나뉜다는 사실을 발견했습니다.

Valoir 는 네 가지 유형의 기업이 모두 리미니스트리트의 3 자 유지보수 서비스를 효과적으로 사용하고 있다는 것을 발견했습니다. 3 자 유지보수 서비스를 통해 SAP 애플리케이션 라이프사이클을 관리하고, 위험을 줄이고, SAP 투자 수익을 극대화하는 동시에 혁신과 디지털 변모를 달성할 수 있습니다. 또한 3 자 유지보수 서비스가 더욱 성숙해짐에 따라 고객이 전체 SAP 지원 비용을 절감하는 동시에 디지털 전환을 실현할 수 있는 옵션으로 점점 더 인기를 얻고 있습니다. 그에 대한 세 가지 주요 이유는 다음과 같습니다.

- 3 자 유지보수 서비스 비용은 벤더에서 제공하는 연간 유지보수 비용의 절반도 미치지 않습니다. Valoir 는 리미니스트리트 고객들이 유지보수 서비스 비용을 절감했을 뿐만 아니라, 업그레이드와 마이그레이션을 피하고 SAP 문제를 해결하는 데 투입되는 인력을 줄여서 연간 총 내부 지원 비용도 75%까지 절약했다는 사실을 확인했습니다.
- 3 자 유지보수 서비스 모델은 대응 능력이 뛰어나고 포괄적인 지원을 보장하며(예를 들어 사용자 개발 코드), 이외에도 다양한 전략적인 서비스를 포함합니다. 따라서 기업 입장에서는 기존의 SAP 로부터 얻을 수 있는 가치를 극대화하는 동시에 비즈니스 지속성도 확보할 수 있는 선택지입니다.
- 3 자 유지보수 서비스로 전환하는 SAP 고객들은 SAP 가 정한 S/4HANA 마이그레이션 기한에 "압박을 받지 않고" S/4HANA 가 안정화되는 동안 이를 평가하는 동시에, 본인에게 알맞은 (SAP 또는 다른 벤더의) 새로운 ERP 솔루션이 나왔을 때 그에 맞게 전환을 계획할 수 있습니다.

리미니스트리트 고객은 연간 SAP 유지보수 비용의 최대 75%를 절약합니다.

Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved

리미니스트리트는 3 자 SAP 유지보수 분야의 동종 최고이며 네 가지 유형의 고객 모두 리미니스트리트의 SAP 전문 지식과 옵션을 활용하여 혜택을 누릴 수 있습니다.

- Rimini Complete for SAP 는 매니지드 서비스(L2 및 L3), 유지보수 서비스(L4), Rimini Protect(보안), Rimini Watch(모니터링) 및 Rimini Advanced Change Manager, Rimini Connect(상호 운용성), 세금, 법규 및 규제 업데이트, 아카이브 서비스, 소프트웨어 자산 관리, 프로페셔널 서비스를 제공하여 회의적인 유형, 평가하는 유형의 고객이 상당한 비용 절감과 더불어 SAP 투자 수익을 지속적으로 극대화할 수 있도록 지원합니다.
- Rimini Enhanced for SAP 는 Rimini Protect 뿐만 아니라 L2, L3, L4 서비스를 제공하여 S/4HANA 계획 유형와 얼리어답터 유형이 S/4HANA 전환 과정과 그 이후에도 높은 수준의 안정성과 보안을 보장받을 수 있도록 지원합니다.
- Rimini Managed for SAP 는 S/4HANA 고객과 Ariba, Concur, SuccessFactors 등 다른 SAP 클라우드 애플리케이션 고객 중 디지털 혁신에 SAP 를 활용하는 경우 리미니스트리트의 전문성, 인공지능(AI) 기반 관리 역량, Rimini Protect 를 활용하여 내부 팀이 혁신에 집중하는 동시에 SAP 환경의 높은 수준의 성능과 보안을 보장할 수 있도록 지원합니다.

혁신을 촉진하는 3 자 유지보수 업체

조직이 디지털 혁신과 전략을 계획하고 실행할 때 회의적인 유형, 평가하는 유형, 기획하는 유형, 얼리어답터 유형은 리미니스트리트를 활용하여 전략을 추진하고 있습니다.

회의적인 유형: SAP 중심으로 혁신

리미니스트리트로 유지보수 서비스를 전환하고 S/4HANA 로 전환하지 않는다고 해서 SAP 고객이 혁신을 하지 않는 것은 아닙니다. 대신, Valoir 는 이들이 비용 및 리소스 절감 효과를 활용하여 모바일, 분석, HCM(인적 자본 관리) 및 기존 SAP 중심으로 기타 영역의 혁신에 투자하고 있다는 사실을 알게 되었습니다. 리미니스트리트 고객들은 이렇게 말합니다:

> *결과적으로 비용이 수천만 달러에 달했고, 비즈니스 측면에서 비용을 정당화하고 수익을 창출하기 어렵다는 것을 깨달았기 때문에 [S/4HANA] 손을 떼게 되었습니다.*
>
> *ABAP 개발자가 구축한 현대적인 솔루션을 제공하는 Fiori 앱을 개발하기 위해 노력하고 있습니다. 우리 팀은 여전히 유관하고, 타당한 가치를 제공하고 있으며 계속해서 현대화 작업을 이끌고 있습니다.*

 Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved

Valoir 는 회의적인 유형의 고객이 단순히 비용 절감 효과만 누리는 것이 아니라는 사실을 발견했습니다. SAP 애플리케이션을 지원하는 데 들어가는 일상적인 부담을 줄이고 직원들에게 새로운 분야에 대해 배우고 혁신할 수 있는 기회를 제공하고 있습니다.

평가하는 유형: SAP 결정 연기하기

S/4HANA 로 전환하는 결정은 라이선스, 컨설팅, 내부 직원에 대한 상당한 투자가 필요한 중요한 결정이며, 비즈니스 리더들이 가볍게 내릴 수 있는 결정이 아닙니다. Valoir 는 많은 리미니스트리트 SAP 서비스를 이용하는 고객이 의사결정 프로세스의 시간 부담을 덜기 위해 3 자 유지보수를 이용한다는 사실을 발견했습니다.

Valoir 가 평가하는 유형의 고객으로부터 들은 공통적인 내용은 다음과 같습니다.

- 그들은 SAP 가 정한 기한에 압박을 받지 않고 자체 일정에 따라 SAP 의사결정을 내리기를 원합니다.
- ERP 플랫폼을 변경하기로한 경우, SAP 이외의 솔루션을 포함한 모든 대안을 고려하고 비즈니스 요구사항에 가장 적합한 클라우드 ERP 애플리케이션이 무엇인지 결정해야 합니다.
- 그들은 S/4HANA 가 어떻게 발전하는지 보고 다른 고객의 경험을 확인하여 S/4HANA 로 전환하기 전에 비즈니스의 복잡성을 기능적으로 어떻게 지원할 수 있는지 확인하기를 원합니다. S/4HANA 가치의 대부분이 제한된 사용자 개발과 관련이 있다는 점을 감안할 때 S/4HANA 기능 및 로드맵을 완전히 이해하여 기존 사용자 개발이 S/4HANA 에서 지원되는지 혹은 S/4HANA 와 함께 작동하려면 수정 또는 제거해야 하는지 확인하고자 합니다.
- 그들은 새로운 클라우드 ERP 가 단순한 플랫폼 재구축이 아닌 디지털 전환의 원동력이 될 수 있는지 확인하고자 합니다.

고객이 말합니다:

> *SAP 로 들어가는 데이터 품질을 개선할 수 있도록 마스터 데이터 거버넌스를 개선하고 있습니다. 우리는 앞으로 나아갈 수 있도록 프로세스를 개선하는 데 집중하고 있으며, SAP 는 우리와의 재계약을 원하기 때문에 우리와 더 많이 소통하고 있습니다.*
>
> *우리는 RISE 를 고려하지 않고 있습니다. 우리는 거기에 뜻이 전혀 없습니다. 믿기지 않을 정도로 좋아 보인다면 그것을 실상 믿어선 안됩니다.*

리미니스트리트 유지보수로 전환한다고 해서 혁신이 멈추지는 않습니다. SAP 고객은 모바일, 분석, 인적 자본 관리(HCM) 및 기타 혁신 분야의 자금을 지원하기 위해 절감한 비용을 투자하고 있습니다.

계획하는 유형: 예산 책정 및 S/4HANA 준비하기

S/4HANA 로의 전환을 계획하는 조직은 3 자 유지보수로 전환하여 디지털 전환과 최대 가치를 활용하도록 해주는 새로운 플랫폼 채택을 준비할 수 있습니다.

Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved

고객이 말합니다:

> *우리는 어느 시점에 완전히 전환할 생각이지만 비용이 부담스럽습니다. 지원을 연장하면서 전략을 수립하고 SAP 와 계속 협상할 수 있는 시간을 확보하려고 합니다.*
>
> *단지 기술적인 마이그레이션 보단 그 이상을 원합니다. 변화없이 전환하는 것은 큰 가치가 없기 때문입니다. "프로세스를 개선하고, 합리화를 통해, 대대적인 혁신을 충분히 준비한 후에 새로운 플랫폼으로 전환할 시점을 결정할 시간적 여유를 가지고 싶었습니다."*
>
> *우리는 2023-2025 년 기간에 새로운 ERP 계획을 가지고 있지만 그동안 우리가 가지고 있는 것으로 운영할 계획입니다. "HANA 가 진정한 업그레이드 방안이 아니라는 점은 알고 있었습니다. 처음부터 다시 시작하는 것이죠."*

계획하는 유형의 고객은 3 자 유지보수 서비스를 활용하여 궁극적으로 S/4HANA 프로젝트에 투자할 준비를 하고 있습니다. 또한 향후 대규모 ERP 배포로 인한 혼란과 조직 변화에 대비하고, S/4HANA 배포를 디지털 전환을 추진하는 데 활용할 수 있도록 노력하고 있습니다.

얼리어답터: 리미니스트리트 전문 지식 활용

이미 운영의 일부를 S/4HANA 배포로 전환한 조직이라고 해서 반드시 리미니스트리트를 포기할 필요는 없습니다. Valoir 에 의하면 이들은 리미니스트리트의 SAP 전문 지식을 활용하여 전체 SAP 포트폴리오를(SAP 클라우드 애플리케이션 포함) 관리하면서 벤더 및 서비스 제공 업체 관리를 간소화하고 내부 리소스를 혁신과 디지털 전환 노력에 집중하고 있습니다. 한 고객은 "*리미니스트리트는 기존 ECC6 부터 S/4HANA* 에 이르기까지 모든 SAP 환경을 관리합니다."라고 말했습니다.

3 자 유지보수 서비스의 혜택

여지까지 SAP 라이선스 고객이 리미니스트리트를 선택하는 가장 큰 요인는 SAP 에서 3 자 유지보수로 전환함으로써 얻을 수 있는 비용 절감이었습니다. 그러나 Valoir 는 3 자 유지보수로 전환하는 다른 중요한 혜택을 찾았습니다.

- 업그레이드 비용 절감. 3 자 유지보수로 전환하면 조직은 SAP 설치공간 업그레이드와 관련된 라이선스, 서비스 및 인건비를 줄일 수 있습니다.
- 직원 생산성 향상. 리미니스트리트는 전담 고객 관리자, 모든 사용자 개발, 세금 및 규제 업데이트에 대한 지원을 제공하기 때문에 IT 팀은 SAP 문제를 해결하고 SAP 시스템을 안전하게 최신 상태로 유지하는 데 들어가는

리미니스트리트로 전환하면 직원 생산성뿐 아니라 직원 유지에도 긍정적인 영향을 미칩니다.

Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved

시간과 더불어 티켓 해결을 위한 후속 조치에 소요되는 시간도 줄일 수 있습니다.

- 직원 유지율 향상. 리미니스트리트로 전환하면 일상적으로 SAP 시스템을 관리해야 하는 내부 IT 팀의 부담을 상당 부분 덜 수 있으며, IT 리더는 더 중요하고 유의미한 프로젝트에 집중할 수 있습니다. Valoir 는 이러한 방식이 직원 생산성뿐만 아니라 직원 유지에도 긍정적인 영향을 미쳐 리더가 채용 및 온 보딩에 소요되는 시간을 줄일 수 있다는 사실을 발견했습니다.

모범 사례

회의적인 유형, 평가하는 유형, 계획하는 유형, 얼리어답터 등 SAP 고객이 몇 가지 모범 사례를 따졌을 때 리미니스트리트의 3 자 유지보수 서비스에서 가장 큰 가치를 얻을 수 있다는 사실을 발견했습니다:

- 그들은 전략적으로 3 자 유지보수를 채택했습니다. 리미니스트리트 전환으로 가장 큰 혜택을 누린 SAP 고객들은 전략적으로 SAP 유지보수 서비스를 완전히 1:1 로 치환하려고 하지 않았습니다. 오히려 리미니스트리트와 협력하고 리미니스트리트의 전문성을 활용하여 SAP 환경에 대해 지속적으로 개선했습니다.
- 그들은 전환하기 전에 계획을 세우는 데 충분한 시간과 노력을 기울였습니다. 리미니스트리트 고객들은 현재 SAP 유지보수 운영을 조사 및 문서화하고, 적용 가능한 모든 패치와 SAP 콘텐츠를 다운로드했는지 확인하고, 리미니스트리트와 함께 새로운 운영 환경을 활용할 방법을 세우는것이 중요하다고 강조했습니다.
- 그들은 리미니스트리트의 광범위한 서비스 포트폴리오를 활용했습니다. 매니지드 애플리케이션 서비스 및 데이터베이스 관리와 같은 리미니스트리트의 다른 서비스를 활용한 리미니스트리트 전환 고객은 전반적인 벤더 관리 부담을 줄이고 내부 직원이 여러 애플리케이션과 연관 있거나 SAP 시스템 범위를 벗어나는 문제를 해결하는 데 소요하는 시간을 줄일 수 있었습니다.
- 그들은 계속해서 시스템과 로드맵을 검토했습니다. 리미니스트리트의 SAP 고객 중 소수만이 SAP 환경을 변경하지 않고 있으며 대부분은 SAP 와 다른 벤더의 클라우드 서비스를 활용한 변모를 계속 검토하고 디지털 전환 전략을 발전시켜 SAP 투자 수익을 계속 극대화하고 있습니다.

리미니스트리트 전략을 추구하는 SAP 고객은 기존 SAP 투자의 수익을 극대화하는 동시에 자신의 속도에 맞춰 디지털 전환을 추진합니다.

미래에 대한 대비

오늘날 대부분의 IT 및 비즈니스 리더는 디지털 전환을 가장 중요하게 생각하며 SAP 고객도 예외는 아닙니다. SAP 는 고객이

Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved

디지털 전환을 위한 플랫폼으로 S/4HANA 를 채택하고 지금 바로 도입할 것을 권장하고 있으며 이를 위해 기존 애플리케이션 유지보수를 중단하고 있습니다. 그러나 SAP 고객은 S/4HANA 로의 전환은 매우 큰 결정이라는 것을 잘 알고 있습니다. 2020 년 Valoir 는 고객이 첫 해에 S/4HANA 로 마이그레이션하고 운영하는 데 필요한 SAP 지원 및 유지보수 비용이 백만 달러에서 천만 달러로 증가할 것으로 예상했습니다. 이후 SAP 는 S/4HANA 기능을 지속적으로 개발하고 S/4HANA 로의 전환 복잡성을 줄이기 위한 노력으로 RISE 를 발표했습니다.

그러나 Valoir 의 연구에 의하면 S/4HANA 로의 전환을 평가하고 있는 SAP 고객은 여전히 다년간의 노력이 들어갈 것이라고 믿고 있습니다. 많은 사람들이 더 복잡한 비즈니스 운영에는 적합하지 않다고 판단했습니다.

회의적인 유형, 평가하는 유형, 계획하는 유형, S/4HANA 얼리어답터 유형 등 어떤 고객이든 리미니스트리트의 고객은 디지털 전환을 늦추지 않고 있습니다. 오히려 SAP 로드맵을 주도하고 비즈니스 연속성을 보장하여 SAP 시스템 유지보수 비용을 줄이는 동시에 직원 리소스를 디지털 전환 및 혁신 프로젝트에 재배치하고 있습니다.

SAP 의 S/4HANA 로드맵과 RISE 전략에 따라 Valoir 는 리미니스트리트로의 전환을 추구하는 SAP 고객이 각자의 속도에 맞춰 디지털 전환을 우선시하면서 기존 SAP 투자에서 수익을 극대화하고 있다는 사실을 발견했습니다.

3 자 유지보수로 전환함으로써 일상적인 SAP 유지보수 부담과 비용을 줄이는 동시에 SAP 와의 관계를 재협상하여 향후 SAP 투자를 협상할 수 있는 유리한 입지를 확보했습니다. 리미니스트리트의 SAP 고객은 SAP 가 강요하는 마이그레이션 일정에서 벗어난 SAP 로드맵과 비즈니스 연속성이 보장된 SAP 시스템을 보유하고 있습니다. SAP 및 벤더의 클라우드 엔터프라이즈 애플리케이션 제품을 지속적으로 평가하고, 각자의 속도에 맞춰 디지털 전환과 혁신을 추진하며, 비즈니스 중심의 IT 전략을 주도할 수 있습니다.

발루아(Valoir)는 사람과 기술 사이의 관계를 중심으로 경영진에게 조사 및 자문 서비스를 제공합니다. 인사 앱, 사용자 도입, 생산성을 분석하고, 기본 조사 결과와 고유한 인사이트를 결합하여 고객들이 자신의 장점을 이해하고 목표에 가치에 충실한 전략을 실천하도록 지원합니다. 자세한 정보는 www.Valoir.com *또는 1-617-515-3699 를 통해 발루아(Valoir)에 문의하세요.*

Copyright ©2022 Valoir Inc. All Rights Reserved