

ERP 미래에 대한 고찰

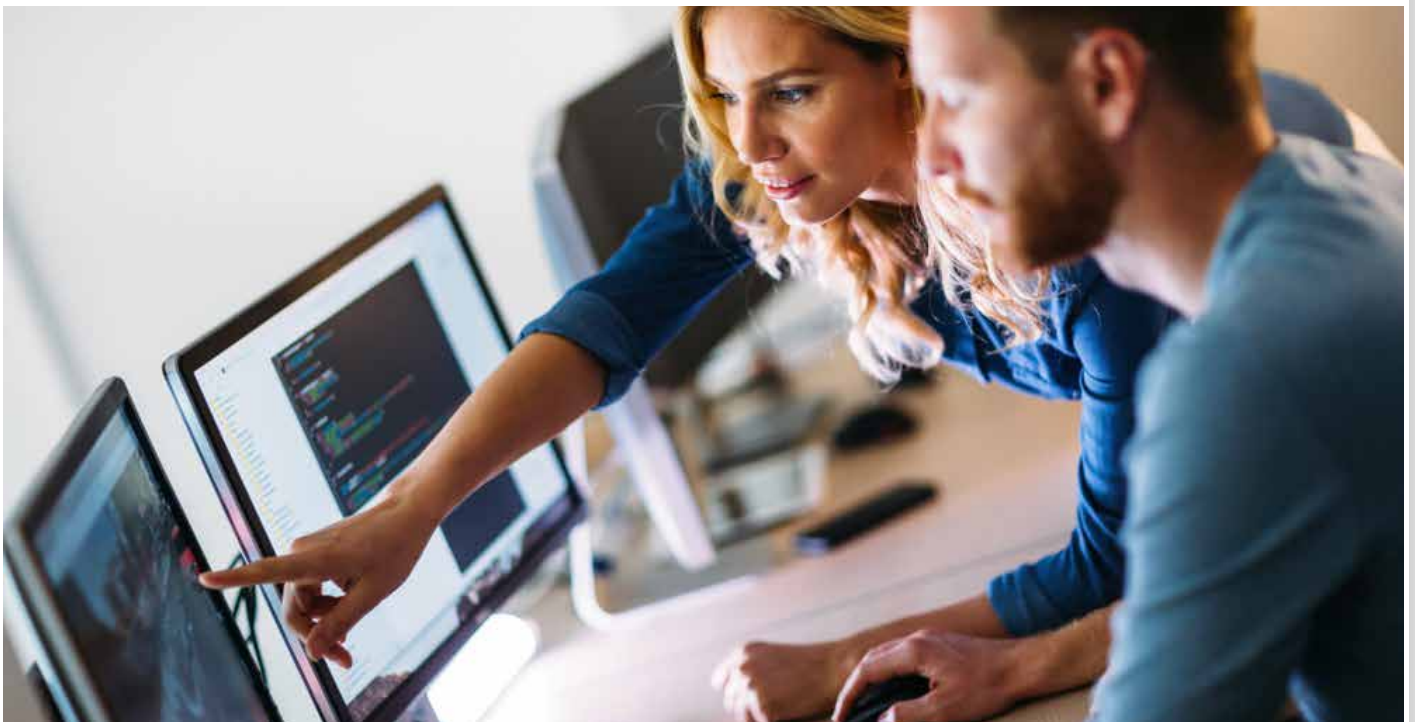
SAP 고객들은 지금 혁신하거나 S/4HANA를 무작정 도입하거나 해야 하는 선택의 기로에 놓여 있습니다.

고객들은 현재 혁신을 하거나 막연하게 S/4HANA로 전환해야 하는 기로에 서 있습니다. SAP는 현재 고객을 S/4HANA로 전환하려는 노력을 기울이고 있습니다. 고객은 기존 ERP 프로필을 극적으로 변화시키기보다 차세대 ERP를 위한 최적의 경로를 찾는 동시에 기존 시스템의 수명과 비즈니스 가치를 연장할 수 있는 방법을 모색하고 있습니다.

SAP는 S/4HANA 마이그레이션을 강조하고 있지만 고객이 단순히 SAP의 일정을 맞추기 위해 대폭적인 마이그레이션을 진행하기에는 무리가 있습니다. 신규 IDG 글로벌 설문조사에 의하면 ECC6 ERP 지원 종료일이 정해졌음에도 과반수 이상(85%)이 2025년 또 그 이후까지 기존 SAP 애플리케이션을 사용할 계획이라고 합니다.

IDG 설문조사 응답자중 S/4HANA를 확정 짓지 않은 이들은 기존 ERP 투자의 가치 극대화를 주된 이유(42%)로 삼았고 벤더 락인(38%)이 그 뒤를 이었습니다. 연구에 의하면 응답자는 다른 SAP ERP 시스템보다 ECC6를 더 사용할 가능성이 높다고 했습니다.

뿐만 아니라 현재로서 신규 플랫폼이 어떻게 다른 차세대 ERP 플랫폼 및 기타 관련 SaaS 기반 시스템과 유사한 경쟁력을 가질지 판가름하기는 어렵습니다. S/4HANA는 신규 인메모리 데이터베이스 기술 위해 구축되었고 이로 인해 잠재 리스크 가능성 및 추가 비용 문제가 발생합니다.



예를 들어 조직은 신규 플랫폼과 호환되도록 사용자 개발을 평가 및 재작성 해야 하고 또 마이그레이션 노력에는 시스템 구현, 통합, 신규 하드웨어 및 추후 업그레이드를 위해 추가 예산이 필요할 수 있습니다. S/4HANA 마이그레이션과 관련된 또다른 잠재적 장애물은 대내외적 SI 인적자원의 부족입니다. 현재 신규 S/4HANA 기술 및 역량에 대해 잘 알고 있는 전문가 부족 현상이 존재합니다. 구현 뿐만 아니라 신규 환경에 노력을 기울이면서 동시에 지속적인 지원을 제공할 인력 확보가 쉽지 않습니다.

“마감시한은 현재 고정돼 있지 않으며 각종 관련 리스크 및 막대한 비용을 수반합니다,”라고 리미니스트리트 CMO 데이비드 로우는 말합니다. “문제는 이를 감행하여 수백만 달러를 투자하고 (마이그레이션에) 수 많은 시간을 쏟아부어도 결과적으로 대부분 동일한 기능을 갖는 시스템을 갖게 된다는 것입니다. 언젠가 S/4HANA가 기업에 있어 올바른 선택지가 될 수 있겠지만 과연 현재 그만한 리스크를 감수할 필요가 있는지 생각해봐야 합니다”

현재 상태에 대한 불만

바로 결단을 내리지 못하는 것만으로도 많은 SAP고객은 현재 상태에 대해 불만족하고 있으며 기존 시스템이 정체된 점에 대해 이야기 하길 망설임니다. IDG 조사 응답자 중 1/4이상 (28%) 이 2025년에도 SAP만 ERP로 사용할 것이라고 답했지만 그 두 배(56%)가 되는 수의 응답자들은 SAP 기능과 더불어 최적의 솔루션을 함께 사용하는 하이브리드 환경을 사용할거라고 답했습니다.

조사 결과 레거시 SAP 시스템에 대해 불만을 갖고 있는 고객들은 더욱 공급업체 ERP 프로필에 대해 더 결정을 내리지 못한것으로 드러났으며 그 중 다수는 현재 SAP 애플리케이션 포트폴리오의 가치가 충분하지 않다고 답했습니다. 뿐만 아니라 많은 이들은 SAP 유지보수 비용이 과도하고 특히 제공되는 신규 혁신 및 개선이 비용 대비 부족하다고 답했습니다. 또 사용자 개발에 대한 제한적인 지원, 문제 해결에 소요되는 오랜 시간, 인력의 전문성 부족 및 혁신의 부재를 문제 삼았습니다. 스탠더드 SAP 유지보수는 사용자개발 코드를 지원하지 않습니다. 이에 SAP 고객들은 때로 정직원 또는 외부 컨설턴트를 사용해야 하며 이로 인해 기본 유지보수 비용에 더해 추가 비용이 발생하고 시스템에 대한 전체 소유 비용이 올라갑니다.

SAP에 진행한 투자 대비 누리는 가치에 대해 회의적인 고객들은 여러 대안에 열린 자세를 갖고 있습니다 IDG 조사에 의하면 응답자의 9%는 SAP 솔루션이 아닌 유사하거나 더 좋은 SaaS 서비스를 제공하는 솔루션으로 이동을 계획하고 있습니다.

관성에 젖어있는 것은 미봉책에 불과

장기 ERP 로드맵을 계획할때 SAP고객은 현재 상태에 갇혀 있기보다 기존 ERP 환경을 개선하길 희망합니다. 혁신을 장려하고 또 빠르게 디지털이 우선시되는 비즈니스 환경에서 경쟁력을 유지하기 위해선 현재 상태에 머무를 수 없습니다.



실상 IDG 설문조사 응답자의 38%가 핵심 디지털 변혁을 올해 전반 가장 핵심적인 우선순위로 선정했고 기업들은 핵심 ERP 플랫폼을 조정하여 경쟁력을 확보하려 하고 있습니다. 그 결과 응답자의 36%는 ERP프로필 의사결정을 할때 혁신을 주요 고려사항으로 삼는다고 한 반면 35%는 리스크 관리를 주요하게 여겼습니다.

고객들은 SAP 에 대한 기존 투자의 가치를 올리기 위해서 기술과 서비스에 투자할 의향이 있습니다. IDG 연구 결과에 의하면 응답자는 기존 환경 증강차원에서 베스트프랙티스 (42%), 더 나은 사용자 개발 옵션에 대한 액세스 (40%), 지원 기능 확장 (38%), 내부 IT 조직에 대한 부담 경감 방안 (38%) 에 대해 긍정적으로 고려하고 있는 것으로



나타났습니다. 최전선에서 SAP 환경을 관리하고 있는 응답자의 경우 기존 SAP ERP의 가치를 증가시키기 위해 더 나은 지원 가용성에 투자하고 싶다고 답했습니다 (48%, 그 외 응답자의 경우 28%).

제3자 유지보수: 업그레이드 고민에 대한 실용적 솔루션

제 3자 유지보수를 활용할 경우 성급하게 이동할 것인지 아니면 현 상태를 유지할 것인지에 대한 의사결정을 우회할 수 있습니다. 제 3자 유지보수의 경우 기존 및 차세대 ERP 환경간 교두보 역할을 할 수 있습니다. 제 3자 유지보수의 경우 2027년으로 예정된 SAP 유지보수 종료일정 이후에도 지원을 제공하기 때문에 고객은 ERP 로드맵에 대한 주도권을 다시 되찾을 수 있으며 벤더에게 좌우되기보다 조직의 사업 목표, 일정, 인적 분배에 걸맞게 전략을 고안할 수 있습니다. 제 3자 지원은 마이그레이션 의사결정을 늦추고 준비가 됐을때까지 전환을 지연시켜주며 SAP와의 연결고리를 아예 끊고 더 모던한 대안 플랫폼으로 이동하거나 S/4HANA가 성숙해지고 이에 대한 필요가 부상할때까지 기존 SAP 릴리스를 현재와 마찬가지로 이용하고 사용할 수 있습니다.

제 3자 지원의 경우 연간 유지보수 비용은 절반으로 줄어들며 기업들은 더 이상 SAP 업그레이드 주기를 따를 필요가 없어 전체 비용이 한결 줄어듭니다. 이에 따라 제 3자 유지보수를 활용하면 자금과 인적자원을 확보할 수

있습니다. 또, 입증되지 않은 신규 플랫폼으로의 마이그레이션이 완료될 언젠가가 아닌 바로 지금 혁신에 투자할 수 있습니다. 이를 통해 제3자 유지보수서비스 사용 고객들은 그들의 경쟁자에 비해 앞서 나가고 S/4HANA가 과연 조직의 사업 니즈에 적합한 플랫폼인지 평가를 하는데 시간을 투자할 수 있습니다.

사실 제 3자 유지보수의 가장 큰 장점 중 하나는 오늘 당장 혁신에 투자할 수 있다는 점입니다. 제 3자 유지보수를 활용하여 얻은 절감액, 확보한 인적 자원 및 역량을 기업의 디지털 니즈를 충족하는 혁신 및 최적의 기술에 투자할 수 있습니다. 기업들은 더 이상 오도가도 하지 못하는 상태에 갇혀 있을 필요가 없으며 또 SAP가 로드맵을 완성하고 신규 엔터프라이즈 제품을 안정화할때까지 기다릴 필요가 없습니다.

“3년 이상 걸리는 마이그레이션 블랙홀에 들어가는 것이라 말로 CIO가 가장 기피하는 대상입니다. 3년 동안 먼 길을 돌아갈 필요 없이 오늘 바로 혁신을 수행할 수 있습니다. 마이그레이션에 정체되어있는 이 순간 경쟁상대들은 앞으로 나아가고 있습니다. [모든 CIO는] 조직이 필요로 하지만 사실 여유가 없어 진행하지 못하는 긴 프로젝트 목록을 갖고 있습니다.”

더 중요하게 조직들은 신규 SAP 플랫폼이 준비가 되었을때 이로 넘어갈 수 있고 이에 따라 기본적으로 추후 ERP 및 환경에 대한 대비를 할 수 있습니다. 제 3자 유지보수를 활용하면 조직은 필요한 시기에 S/4HANA로 넘어갈 수

있으며 만약 그렇지 않더라도 조직에게 더 적합하고 모던한 대안 ERP를 선택할 수 있습니다.

“S/4HANA가 성숙해지고 시장에서 실질적인 솔루션으로 거듭나면 S/4HANA를 추후 사용하게 될 수도 있습니다. SAP의 압박으로 인해 조기에 불안정한 선택을 내릴 필요가 없습니다” 라고 로우는 말합니다.

SAP가 권장하는 S/4HANA로의 업그레이드 경로를 막연하게 따르기 보다 조직은 핵심 전략, 목표에 부합하는 고객 주도의 로드맵을 구현하고 최적의 기술을 활용할 수 있으며 그와 동시에 정식 ROI 분석 형태의 실사를 진행할 수 있습니다. 빠르게 변화하는 환경 그리고 디지털 혁신에 대한 강조가 부각이 되는 현 상황에서 막연하게 SAP가 원하는

마이그레이션을 따르는 대신 제 3자 유지보수서비스를 활용할 경우 조직들은 혁신과 사업 성장에 초점을 둔 더 실용적이고 매력적인 전략을 구사할 수 있습니다.

더 자세한 정보

<https://www.riministreet.com/sap-s4hana-4factors-ebook?src=IDG>

