



시장 원리에 의해 변화하는 엔터프라이즈 소프트웨어 로드맵

Rimini Street 소개

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

목차

개요: 시장 원리에 의해 변화하는 엔터프라이즈 소프트웨어 로드맵	4
시장 원리: 새로운 CIO 요구사항 – 변화를 위한 추진력	6
시장 원리: 획기적인 기술 – CIO는 혁신을 가속화하는 방법을 모색해야 합니다.	7
시장 원리: 진화하는 IT 옵션 – CIO는 미래 지향적인 기업을 구축해야 합니다.	9
시장 원리: 운영과 조직 – CIO는 혁신을 창출하고 지원할 여건을 최적화해야 합니다.	10
IT 투자를 계획할 때 모든 시장 원리 이해하기	11

개요: 시장 원리가 엔터프라이즈 로드맵을 형성하는 방식

모든 기업 조직에는 IT 로드맵이 꼭 필요합니다. 즉, 비즈니스 수요와 기술적인 기회를 반영하여 시간, 자금과 인재를 어디에 어떻게 투자할지에 대한 계획이 필요합니다. 그런데 이러한 계획 수립 과정을 이 연구에서 간략하게 소개하는 네 가지 시장 원리에 따라 전반적으로 바뀌어야 합니다. 비즈니스 및 기술 리더로서 이러한 요인을 간과하고 기존 선택 방식에 의존하여 앞으로 나아갈 방향을 결정한다면 정보 기술이 혁신과 경쟁 우위로 변환되기를 바라는 CEO와 이사회는 실망을 면치 못할 것입니다.

요즘 대다수의 기업에서 CIO가 성장이나 혁신과 같은 비즈니스 필수 요건을 활성화하길 기대합니다. 가장 핵심적인 혁신은 바로 디지털화입니다. 비즈니스는 이제 디지털화를 통해 오랫동안 고수해온 업무 수행 방식을 바꾸고 리더가 IT 로드맵을 적극적으로 주도하도록 해야 합니다.

클라우드와 모바일과 같은 획기적인 첨단 기술, AI와 블록체인과 같은 가속 기술 등이 출현하면서 비즈니스 리더가 디지털 여정의 방향을 정립하는게 더욱 중요해졌습니다. Business Insider에 따르면¹ 이러한 기술을 업종별로 특화시켜 이용하는 것은 아직 시작 단계이지만 "앞으로 기업에서는 꾸준히 커넥티드 디바이스와 자동화에 수십억 달러를 투자하게 될 것"이라고 합니다.

CIO는 기업의 앞날을 대비하기 위해 플랫폼과 인프라에 커다란 변혁을 일으키고 있습니다. 동시에 메가스위트에 대한 의존성 반감, 클라우드 호스팅을 통한 운영 비용을 최적화 등 점점 진화하는 IT 옵션 덕분에 하이브리드 애플리케이션 환경이 탄생하고 있습니다. 로우코드(low-code) 개발 및 DevOps와 같은 새로운 방식이 대두되면서 애플리케이션 거버넌스, 규정 준수와 지원 분야에도 기대치가 새롭게 정립되고 있습니다.

새로운 툴, IT 업무를 수행하는 새로운 방식으로 인해 운영 및 조직 면에서 변화가 나타나고 있습니다. 이외에도 기업에서 IT 서비스를 최적화하여 변화를 위한 역량을 키우는 과정에서 더 많은 변화가 필요해지고 있습니다.

IT 전략이 다방면적으로 활용되고 새로운 비즈니스 모델에 맞는 비즈니스 민첩성 요구사항을 빠르게 적응시켜나가는 상황에서 마냥 손 놓고 있을 수 없는 시점이 되었습니다. CIO는 자사의 엔터프라이즈 소프트웨어 로드맵을 검토하고 필요한 부분을 조절하여 IT가 비즈니스 목표 달성을 지원할 수 있도록 노력해야 합니다. 엔터프라이즈 소프트웨어 로드맵을 생성(또는 업데이트)할 때는 다음과 같은 각 시장 원리가 어떻게 영향을 주는지 평가해보시기 바랍니다(그림 1).

¹Dolan, Shelagh "앞으로 5년간 사물 인터넷(IoT)이 소비자 중심주의, 기업과 정부 기관을 어떻게 바꿔놓을 것인가" Business Insider 2018

엔터프라이즈 소프트웨어 로드맵을 형성하는 몇 가지 원리

시장 원리	주요 영향력 행사 요인(전체 목록 아님)
새로운 CIO 요구사항	<ul style="list-style-type: none"> - 디지털 비즈니스로 거듭나기 - 새로운 비즈니스 모델 - 애플리케이션 의사 결정 시 사용자 중심주의 - 엔터프라이즈 환경의 소비화
획기적인 기술	<ul style="list-style-type: none"> - 인공지능(AI) - 사물 인터넷(IoT) - "SaaS(Software as a Service)"(Uber, Airbnb, Pandora) - 기술 천이(Technology Churn)
진화하는 IT 옵션	<ul style="list-style-type: none"> - 오픈소스 - 애플리케이션 아키텍처(등급 최고 vs. 스위트) - 하이브리드 아키텍처 - 첨단 보안 아키텍처 - 통합 아키텍처 - 데이터 및 분석
운영과 조직	<ul style="list-style-type: none"> - CIO의 새로운 기대치 - 지속적인 변화를 위한 DevOps - 거버넌스와 규정 준수에 미치는 Shadow IT의 영향력 - 로우코드/노코드 — 개발의 미래 - 통합형 지원 - IT 기술력 부족

그림 1.

시장 원리: 새로운 CIO 요구사항 - 변화를 위한 추진력

IT 조직을 원활하게 운영하려면 트랜잭션 효율성과 간소화가 기본 토대가 되어야 한다는 점에는 변함이 없습니다. 이에 더해 CEO와 비즈니스 리더는 CIO에게 성장과 혁신을 위한 진로 계획을 수립하라는 새로운 요구를 하고 있습니다. 새로운 정보 기술을 이용할 수 있게 되는 속도가 점점 더 빨라지면서 CIO는 기업에서 세운 목표를 달성하기 위해 디지털 기술을 활용할지 여부, 활용한다면 어떻게 활용할 것인지 결정할 수 있는 여러 새로운 기회가 생겼습니다. 이를 위해선 IT 조직의 정책을 수동적인 티켓 기반 코스트 센터가 아니라 비즈니스 요구사항을 기반으로 기술적인 결정을 내리는 개방적이고 민첩한 고객 참여 조직의 것으로 변혁해야 합니다.

IT의 사명은 변화입니다. IT의 사명은 이제 더 이상 비트, 바이트와 데이터 센터만을 중심으로 하지 않습니다. 비즈니스를 지원하기 위해 혁신 추진이 트랜잭션 효율성과 표준화보다 우선시되고 있습니다. IT는 영리하고 민첩한 애플리케이션과 인프라를 기반으로 사업이 경쟁 우위를 점하고 성장을 도모할 수 있도록 지원하며 디지털 기업으로 거듭날 수 있도록 혁신을 뒷받침해야 합니다. 따라서 코어 애플리케이션(예: ERP)의 기존 릴리스에 대한 유지보수 보다 핵심 영역에 혁신 투자하지 못하는 상태가 더 위험합니다. 비즈니스와 IT 리더는 IT 위험에 대한 관점을 재고하고 지속적인 기술 천이가 IT 위험 요소에 미치는 영향을 고민해봐야 합니다.

CIO의 역할이 변화하고 있습니다. 신기술이 폭발적으로 출현하면서 CIO에게 여러 도전과제가 생겨나고 있습니다. 예전에는 기술의 관리인이었다면 이제는 혁신가이자 사고를 선도하는 리더로 변모해야 합니다. 원가 관리, 티켓과 작업, 그리고 트랜잭션 효율성과 같은 IT 비즈니스 모델은 비즈니스 중심적인 새로운 관리와 실행 모델로 바뀌었습니다. 새로운 중점 분야는 비즈니스 전망을 뒷받침할 결과를 지원하는 것입니다. 흥미롭게도 비즈니스에서 그러한 역할을 맡는 CIO가 점점 늘어나고 있습니다. 이들은 기술 전문가가 아닙니다. 오늘날의 대부분 CIO는 과거 매출 창출자로 활약했었습니다.

엔터프라이즈 "애플리케이션 스위트" 방식이 변화하고 있습니다. 더 빠르고 혁신적이며 현대적인 공급업체들이 대형 스위트 공급업체에서는 찾아볼 수 없는 동급 최고의 솔루션을 제공하고 있습니다. 이러한 솔루션은 구현 속도가 더 빠르고 비즈니스에 더 적합하며, 효과가 더 뛰어납니다. 이것은 대규모 스위트 공급업체의 "최소공통분모" 원칙에 입각한 제품과는 정반대입니다. 기업이 혁신을 모색하면서 단 하나의 메가스위트 공급업체를 찾기보다 여러 공급업체의 애플리케이션을 사용하는 방식을 택하며 다양한 서비스 전달 모델을 이용하고 있습니다. 거대 공급업체의 스위트 우선주의로 비즈니스 요구사항을 충족하던 방식이 지니던 가치는 이제 포트폴리오 방식에 의해 대체되면서 점차 미약해지고 있습니다. 대규모 ERP 공급업체는 데이터 센터 부문에서 인지도를 잃고 있으며 고객에 대한 영향력도 줄어드는 추세입니다. 이것은 앞으로 몇 년간 더 추이를 지켜보아야 할 엄청난 진전입니다.

대부분의 기업에서 대규모의 복잡한 스위트 솔루션을 보유하고 있다는 점을 감안했을 때 스위트에서 포트폴리오로 전환되려면 몇 년은 걸릴 것입니다. 기업의 기록 시스템(SOR)은 내부 배포, 호스팅, 클라우드 기반의 애플리케이션과 플랫폼 요소로 구성된 애플리케이션 포트폴리오의 기반으로 역할하며 가치가 증가할 것으로 보입니다. 예를 들자면 업종에 적합하거나 경쟁 우위를 부여하는 엣지 애플리케이션을 코어 ERP와 함께 사용하는 경우입니다. 대다수의 기업의 현행 IT 애플리케이션 모델은 아직 이러한 전환 하지 않았습니다.

애플리케이션 의사 결정에서 사용자 중심주의가 주요 동인으로 자리 잡고 있습니다

"소비화(consumerization)"²란 가트너에서 만든 조어로 소비자 부문에서 개발된 기술이 엔터프라이즈 쪽으로 유입되는 현상입니다. 소비화는 사용자가 직장에서 기술과 상호작용하고 이용하는 방식을 바꾸고 있으며, 업무 방식을 혁신할 수 있는 새로운 기회를 창출하고 있습니다. 직장에서 사용하는 기술이 고도로 맞춤 구성할 수 있는 개인 기기와 비슷하게 작동하기를 기대하는 사용자가 늘어나면서 애플리케이션 선택 과정에서 사용자 중심적인 요구사항이 우선순위로 자리 잡을 것입니다.

IT 입장에서 사용자 중심 솔루션을 어떻게 지원할 것인가 하는 점이 골칫거리입니다. 일대다(one-to-many), 표준 솔루션이 아닌 사용자 중심 솔루션은 사용자 수만큼이나 다양한 버전을 포함할 수 있습니다. 애플리케이션 포트폴리오에 포함할 각 사용자 중심 솔루션마다 지원 센터 프로세스와 지식, 장애/수리 프로세스, 테스트 등의 지원 기능을 사용자 인터페이스, 워크플로, 데이터와 보안 프로필 또는 기존에 사용자 커뮤니티가 공유하던 표준 솔루션의 여러 다른 측면에 어떻게 맞추어 적응시켜야 할지 평가해야 합니다.

CIO의 성공 비결은 역량 창출, 혁신 가속화, 미래 대비를 위한 접근 등을 포함합니다. 다음과 같은 추세가 나타나는지 주의 깊게 관찰하여 상황에 한발 앞서 준비하고 비즈니스 변화 속도에 맞출 수 있도록 대비하시기 바랍니다.

시장 원리: 획기적인 기술 - CIO는 혁신을 가속화하는 방법을 모색해야 합니다.

조직에 상관없이 자신의 가치를 차별화하고 새로운 시장에 진출하며 고객 지갑점유율(share-of-wallet)을 늘려야 한다는 압박감에 시달릴 가능성이 높습니다. 단일 공급업체에 의존하여 혁신을 달성하려 할 경우 전체 과정이 느려질 수 있습니다. 다행히 요즘은 시장에 새로운 정보 기술이 다양하게 출현하고 있습니다. 클라우드, 모빌리티 및 빅 데이터와 같은 기술은 이제 AI, 블록체인, 예측 분석 및 노코드/로우코드 애플리케이션 개발 등의 가속 기술과 스포트라이트를 함께 받고 있습니다. 이러한 기술을 업종에 특화하여 사용하는 형식은 아직 시작 단계이지만, 이들은 비즈니스 리더에게 새로운 성장과 혁신의 기회를 제공합니다.

²가트너, "가트너 용어집 - 소비화(Consumerization)"

훌륭한 기술 옵션이 너무 많아 버거울 수도 있고, 그중 어떤 기술이라도 개별적으로 방해로 일으킬 수 있습니다. 그럼에도 불구하고 많은 기업에서는 투자를 추진하고 있습니다. Business Insider에 따르면³ "앞으로 기업에서는 꾸준히 커넥티드 디바이스와 자동화에 수십억 달러를 투자하게 될 것"이라고 합니다. 이러한 상황은 일부 기업에 본말전도라는 난감한 문제를 초래할 수 있습니다. 예를 들어 지금 시장에는 기업이 디지털 기업으로 거듭나거나 뒤처지거나 둘 중 하나를 선택해야 한다는 긴박감이 있습니다. 디지털 분야에 대한 투자가 이루어지고 있지만, 아직 자사에 디지털이 무슨 의미인지 온전히 판단하지 못한 기업 조직도 많습니다. 기술에 의한 방해 요소를 잘 관리하려면 비즈니스 리더는 자사의 디지털 여정이 추구할 방향을 정립하고, 채택하고자 하는 신기술의 방향도 정해야 합니다.

IT 관점에서 볼 때 기존에 내부에서 배포한 복잡한 엔터프라이즈 애플리케이션과 인프라 솔루션 포트폴리오가 있기 때문에 대다수의 IT 부서에서 대응할 수 있는 속도보다 변화에 대한 비즈니스 수요가 훨씬 빨리 생깁니다. 하지만 CIO는 혁신을 기다릴 여유가 없습니다. 비즈니스 속도에 맞춰 혁신을 제공하는 민첩성을 확보해야 하기 때문에 수많은 CIO가 기술 포트폴리오를 재고하고, 기존 자산을 업그레이드하거나 바꾸는 것보다는 새로운 솔루션에 초점을 맞추고 있습니다. 하지만 이 과정이 간단하지만은 않습니다.

일부 핵심 기술(예: 데이터베이스)은 상품화되는 중이고, 신기술 시장은 아직 미성숙하며 급속하게 변화하고 있습니다. 지금부터 2025년까지 기술 천이(클라우드, 소셜, 모바일 및 분석과 같은 신기술의 잦은 도입)로 인해 애플리케이션 리더가 투자 여부, 시점과 투자할 기술에 대한 확신이 없을 수 있습니다. 서둘러 더 많은 소프트웨어를 구매하기에 앞서 이미 가지고 있는 것을 다시 살펴봐야 합니다. 지금 보유하고 있는 소프트웨어를 동급 최고의 혁신적인 솔루션으로 확장할 수 있나요?

일부 CIO는 혁신을 가속화하기 위해 디지털 플랫폼을 구축하고 있습니다. 그와 동시에 IT 예산 인상 없이 현상 유지를해야 한다는 스트레스를 받고 있기도 합니다. 한 가지 구체적인 전략을 예로 들면 CIO는 데이터 센터 비즈니스에서 벗어나 호스팅 전략으로 이전하여 리소스를 확보하고 필요한 영역에 투자할 수 있습니다. 또, 내부에서 배포한 일부 기존 솔루션을 "As is" 상태로 개방적인 무제한 클라우드로 이전하면 비용이나 관리 효율성을 창출할 수 있습니다. 호스팅 전략을 채택하지 않을 CIO는 혁신에 투자할 IT 예산을 확보할 다른 방법을 찾아봐야 합니다.

클라우드는 새로운 옵션을 제시하고 유연성, 민첩성과 속도를 향상시킵니다. CIO는 클라우드를 활용해 현재 애플리케이션 포트폴리오를 최적화할 수 있을 뿐만 아니라 리소스를 확보하여 필요한 부분에 투입할 수 있습니다. 이는 보통 하이브리드 IT 환경으로 이전하는 것을 의미하며 일부 애플리케이션은 내부에, 일부는 라이선스된 상태로 호스팅하거나 전적으로 하나 또는 복수의 클라우드에 존재하게 됩니다. 구체적인 사용자 요구사항이나 사용 사례 등의 기존 솔루션으로는 해결할 수 없었던 사례를 기반으로 애플리케이션 포트폴리오에 애플리케이션을 (교체가 아니라) 추가하여 역량을 늘립니다. 이 전략의 경우 새 애플리케이션이 실질적으로 진정한 영향력이 있는지, 지원하는 비즈니스 프로세스에 큰 영향을 미치는지에 주안점을 두어야 합니다.

³Dolan, Shelagh "앞으로 5년간 사물 인터넷(IoT)이 소비자 중심주의, 기업과 정부 기관을 어떻게 바꿔놓을 것인가" Business Insider 2018

훌륭한 기술 옵션이 너무 많아 버거울 수도 있고, 그중 어떤 기술이라도 개별적으로 방해할 일으킬 수 있습니다. 그럼에도 불구하고 많은 기업에서는 투자를 추진하고 있습니다. Business Insider에 따르면³ "앞으로 기업에서는 꾸준히 커넥티드 디바이스와 자동화에 수십억 달러를 투자하게 될 것"이라고 합니다. 이러한 상황은 일부 기업에 분말전도라는 난감한 문제를 초래할 수 있습니다. 예를 들어 지금 시장에는 기업이 디지털 기업으로 거듭나거나 뒤처지거나 둘 중 하나를 선택해야 한다는 긴박감이 있습니다. 디지털 분야에 대한 투자가 이루어지고 있지만, 아직 자사에 디지털이 무슨 의미인지 온전히 판단하지 못한 기업 조직도 많습니다. 기술에 의한 방해 요소를 잘 관리하려면 비즈니스 리더는 자사의 디지털 여정이 추구할 방향을 정립하고, 채택하고자 하는 신기술의 방향도 정해야 합니다.

IT 관점에서 볼 때 기존에 내부에서 배포한 복잡한 엔터프라이즈 애플리케이션과 인프라 솔루션 포트폴리오가 있기 때문에 대다수의 IT 부서에서 대응할 수 있는 속도보다 변화에 대한 비즈니스 수요가 훨씬 빨리 생깁니다. 하지만 CIO는 혁신을 늦출 여유가 없습니다. 비즈니스 속도에 맞춰 혁신을 제공하는 민첩성을 확보해야 하기 때문에 수많은 CIO가 기술 포트폴리오를 재고하고, 기존 자산을 업그레이드하거나 바꾸는 것보다는 새로운 솔루션에 초점을 맞추고 있습니다. 하지만 이 과정이 간단하지만은 않습니다.

일부 핵심 기술(예: 데이터베이스)은 상품화되는 중이고, 신기술 시장은 아직 미성숙하며 급속하게 변화하고 있습니다. 지금부터 2025년까지 기술 천이(클라우드, 소셜, 모바일 및 분석과 같은 신기술의 잦은 도입)로 인해 애플리케이션 리더가 투자 여부, 시점과 투자할 기술에 대한 확신이 없을 수 있습니다. 서둘러 더 많은 소프트웨어를 구매하기에 앞서 이미 가지고 있는 것을 다시 살펴봐야 합니다. 지금 보유하고 있는 소프트웨어를 동급 최고의 혁신적인 솔루션으로 확장할 수 있나요?

일부 CIO는 혁신을 가속화하기 위해 디지털 플랫폼을 구축하고 있습니다. 그와 동시에 IT 예산 인상 없이 현상 유지를 해야 한다는 스트레스를 받고 있기도 합니다. 한 가지 구체적인 전략을 예로 들면 CIO는 데이터 센터 비즈니스에서 벗어나 호스팅 전략으로 이전하여 리소스를 확보하고 필요한 부분에 투자할 수 있습니다. 또, 내부에서 배포한 일부 기존 솔루션을 "As is" 상태로 개방적인 무제한 클라우드로 이전하면 비용이나 관리 효율성을 창출할 수 있습니다. 호스팅 전략을 채택하지 않는 CIO는 혁신에 투자할 IT 예산을 확보할 다른 방법을 찾아봐야 합니다.

클라우드는 새로운 옵션을 제시하고 유연성, 민첩성과 속도를 향상시킵니다. CIO는 클라우드를 활용해 현재 애플리케이션 포트폴리오를 최적화할 수 있을 뿐만 아니라 리소스를 확보하여 필요한 부분에 투입할 수 있습니다. 이는 보통 하이브리드 IT 환경으로 이전하는 것을 의미하며 일부 애플리케이션은 내부에, 일부는 라이선스된 상태로 호스팅하거나 전적으로 하나 또는 복수의 클라우드에 존재하게 됩니다. 구체적인 사용자 요구사항이나 사용 사례 등의 기존 솔루션으로는 해결할 수 없었던 사례를 기반으로 애플리케이션 포트폴리오에 애플리케이션을 (교체가 아니라) 추가하여 역량을 늘립니다. 이 전략의 경우 새 애플리케이션이 실질적으로 진정한 영향력이 있는지, 지원하는 비즈니스 프로세스에 큰 영향을 미치는지에 주안점을 두어야 합니다.

또 다른 측면은 신기술이 가장 적합한 솔루션이거나, 최적의 총소유비용(TCO)을 제시하지 않을 수 있습니다. 새로 도입된 기술은 대부분 성숙하지 않으며 급속하게 변화합니다. 이러한 기술 천이(클라우드, 소셜, 모바일 및 분석과 같은 신기술의 잦은 도입과 그와 관련된 발전이 이루어지는 현상을 지칭)로 인해 애플리케이션 리더가 투자를 결정할 때 투자 여부, 시점과 투자할 기술에 대한 확신이 없어집니다. 예를 들어 기업에서 디지털 플랫폼(아직까지 구매 가능 여부 미확인)을 구축할때 서비스형 플랫폼(Platform-as-a-Service, PaaS) 기술의 끝없는 변화로 인해 멀리 어답터형 조직들은 지금까지 구축한 컴포넌트를 그대로 유지할지 아니면 신제품으로 바꿀지 결정할 수밖에 없습니다.

성장과 혁신을 지원하기 위해 CIO는 신규 등급 최고의 솔루션과 전략을 활용할 유연성을 갖춘 기술적 토대를 마련하고 또 기존 시스템의 수명을 연장해야 합니다. 점점 사용자 중심적이고 상호 연결된 형태의 동적인 애플리케이션 포트폴리오를 조율하기 시작해야 합니다. 지속적인 변화를 마주한 상황에서 성공을 위해선 손쉬운 통합, 현대적인 보안 아키텍처, 가상화, 여러 솔루션에 걸친 데이터 관리 능력, 장애/수정에 대한 새로운 사고방식 및 멀티벤더 변화 관리 등을 해야 합니다.

시장 원리: 운영과 조직 - CIO는 혁신 달성 및 지원을 위해서 역량을 최적화 및 창출해야 합니다.

비즈니스 리더가 기술에 대한 요구를 늘리면 IT 운영 및 지원 조직이 부담을 느끼게 됩니다. 비즈니스에 기술 혁신을 제공하기 위해선 자금과 리소스 두 가지 면에서 큰 부담이 발생할 수 있습니다. 가트너에 따르면 평균적으로 IT 예산의 90%는 지속적인 운영과 향상에 투입되는 반면 10%만이 조직에 가시적인 변화를 일으킬 수 있는 것(예를 들어 비즈니스 변혁 이니셔티브)에 들어간다고 합니다.⁴ 보통 이러한 문제의 원인은 공급업체 정책입니다. 예를 들어 2027년으로 예정된 SAP ECC 6의 주요 유지보수 종료(end-of-mainstream-maintenance) 기한과 일부 오라클 소프트웨어에 대한 프리미어 및 익스텐디드 서포트 종료 기한이라는 인공적인 요건이 성립되어 고객으로서는 비즈니스를 개선하는 데는 거의 도움이 안 되지만 대량의 IT 예산과 시간을 소모시키는 고가의 업그레이드와 마이그레이션을 진행할 수밖에 없는 상황에 몰리고 있습니다.

획기적인 기술과 변혁적인 비즈니스 혁신이 도입되면서 단순 기술적 차이보다 현격하고 오래 지속되는 기술'간극'이 잠재적으로 생길 수 있습니다. 기업이 새로운 업무 방식을 채택하면서 기술적 지장이 더욱 악화됩니다. 업무 방식의 변화와 더불어 노코드/로우코드 개발, DevOps, 애자일 및 소셜과 같은 개념이 등장하면서 새로운 기술, 절차와 방법론을 채택할 때마다 상당한 규모의 조직적 변화가 필요하게 됩니다.

전문가 풀은 이러한 새로운 수요와 속도를 따라오지 못하고 있습니다. IT 직원 부족 현상은 이미 일어나고 있으며, 기존 솔루션을 지원하는 인력이 은퇴하면서 관련된 기술과 지식 역시 소실되고 있습니다. 이에 더해 지속적인 운영과 변혁에 배정된 인력의 비율이 맞지 않은 문제가 있습니다.

⁴가트너, "가트너 IT 주요 지표 데이터" 2019년 12월

기술 확보라는 난제를 해결하려면 다면적인 접근 방식이 필요합니다. 예를 들어 기존 인력을 운영에서 혁신으로 이동시키거나, 사내 인력을 재교육하거나 기존 비즈니스 전문가와 새로 교육받은 기술 전문가를 파트너시키는 방법이 있습니다. 기술 문제는 몇 년 동안 지속될 예정이기 때문에 핵심 스킬 확보 및 비윤리적인 인재 영입행위로 발생하는 이직에 대비할 수 있도록 파이프라인을 만들어야 합니다.

IT가 혁신을 이루지 못한다면 비즈니스는 이를 우회하게 됩니다. 비즈니스가 신기술과 새로운 방식에 투자하는 데 주도적인 역할을 맡고 IT 운영의 효율성과 효과가 감소하면서 IT 인력이 비즈니스 쪽에 상주하며 직접 보고하는 형태인 새도우 IT가 IT를 점차 우회할 수 있습니다. CIO는 변화 달성을 위한 역량을 키우기 위해 지속적인 운영과 향상을 최적화해야 합니다. 즉, IT 예산과 리소스를 다시 할당하고 올바른 투자가 적합한 시기에 이루어져서 비즈니스 목표를 이룰 수 있도록 역량을 활용할 수 있어야 합니다.

IT 투자를 계획할 때 모든 시장 원리 이해하기

대부분의 CIO는 자신이 IT 로드맵을 주도하고 있다고 생각합니다. 하지만 시장 원리가 새로운 압력을 가해 경로를 바꾸고 있습니다. 일부 CIO는 적당한 비즈니스 사례도 없이 신기술이나 새로운 IT 방식을 도입하는 유혹에 빠지기도 합니다. 비즈니스에 따라 IT 투자가 진행되어야 하며, 많은 CFO가 IT에 시장 원리를 활용하여 혁신의 속도를 높이도록 요구하고 있습니다. 동시에 공급업체는 벤더 중심의 로드맵을 채택하라고 압박하지만, 이는 대부분 비즈니스가 원하는 변혁을 지원하지 못 합니다. 또한 공급업체 주도 로드맵은 고객을 동급 최고도 아니고 다른 기술과 잘 통합되지 않은 독점 기술 스택에 락인합니다.

CIO는 IT 계획을 위한 새로운 패러다임을 채택하여 때로 상충하는 시장원리를 수용하고 혁신에 대한 내부 수요에 대응하고 있습니다. 요즘은 CIO가 IT 전략과 투자를 좀 더 비즈니스 중심적으로 바꾸는 모습을 자주 볼 수 있습니다. 이 경우 명확한 비즈니스적인 수요가 없을 경우 신기술과 관행 도입을 주저하고 또 사업 성장과 혁신 관련 우선순위와 일치하지 않는 공급업체 제품 및 플랫폼 로드맵 도입에 대해 다시 한번 생각하게 됩니다. IT 전략은 점점 비즈니스 전략과 통합되어 IT 이니셔티브, 자금과 리소스가 모두 비즈니스에 변화를 일으킬 수 있는 부문에 배분되도록 합니다.

비즈니스 중심 로드맵이 성공적인 혁신을 위한 방향을 제시해줍니다. 비즈니스 중심 로드맵은 3~10년 계획으로, 기업의 비즈니스 전략을 달성하기 위한 기술 이니셔티브입니다. 이 로드맵은 IT가 기술 솔루션을 마련하고 비즈니스 전략을 지원하는 방법에 대한 이해관계자의 의견을 일치시킵니다.

IT 전략과 계획을 이끌 비즈니스 중심 로드맵을 만들 때 시장 원리를 감안하면 더 큰 성공을 거둘 수 있습니다.

여러분의 조직은 비즈니스 중심 로드맵을 잘 지키고 있습니까?

참조하여 기술 중심 로드맵을 따르고 있다는 명확한 징후를 알아보는 방법과 방향을 되돌리는 방법을 알아보십시오.



<https://www.riministreet.com/delivering-on-bdr?src=MFPaper>

비즈니스 중심 로드맵이란 무엇이며 왜 그러한 로드맵을 따라야 하는지 자세히 알아보려면 **비즈니스 중심 로드맵 필수 요건**을 참조하십시오.



<https://www.riministreet.com/bdr-imperative?src=MFPaper>

이러한 참고 자료를 따라 비즈니스 중심 로드맵으로 여정을 이어가는 방법:



귀사의 비즈니스를 위해 SAP S/4HANA를 결정할 때 고려해야 할 중요한 4가지 요소

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



기업이 오라클 관계와 클라우드 전략에 대해 다시 생각하는 이유

<https://www.riministreet.com/enterprises-rethinking-oracle-relationship?src=MFPaper>

Rimini Street 소개

리미니스트리트 (Nasdaq: RMNI)는 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스의 글로벌 공급사로서 오라클 및 SAP 소프트웨어 제품에 대한 최고의 제3자 유지보수 서비스를 제공하며 Salesforce® 파트너이기도 합니다. 리미니스트리트는 대응 능력이 매우 뛰어난 프리미엄 통합 애플리케이션 관리 및 유지보수 서비스를 제공함으로써 엔터프라이즈 소프트웨어 라이선스 사용자가 상당한 비용을 절약하여 혁신을 위한 리소스를 확보하고 더 나은 비즈니스 성과를 달성할 수 있도록 지원합니다. 글로벌 포춘 500대 기업, 중견기업, 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

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