

오늘 우리의 선택이 미래를 창조합니다

모바일, 클라우드, 인메모리로 지능형 비즈니스 웹 구축

(SAP 40주년 기념 영상)

짐 스나베 SAP 공동회장

고맙습니다. 올랜도에 다시 오게 되어 영광입니다. 고객사, 파트너사, 빌 회장님, 전세계 6만 임직원 여러분, 이 자리에 함께 해 주셔서 고맙습니다.

어제 빌회장이 얘기한대로 수만명이 현장과 온라인으로 이 행사를 지켜보고 있습니다. 72개국 이상에서 행사에 참여 중입니다. 그야말로 글로벌 행사라 하겠습니다. 고맙습니다.

제가 마흔살 되던 때가 기억납니다. 인도였습니다. 당시에 기술과 미래에 대해 얘기했죠. 당시에는 PC도 없었고 모바일폰도 발명되지 않았던 때였죠. 그 때 한 소녀가 물었습니다. 컴퓨터도 모바일기기도 없는 데 인터넷은 어떻게 이용하죠?

사람마다 다르겠지만 40살이 되면 지나온 길을 돌아보고 할리데이빗슨을 구입해 새로운 이미지를 창출하는 경우도 있죠. 저희는 SuccessFactors를 인수했습니다. 창립자 라스의 열정과 스피드는 할리에 맞먹습니다.

이곳은 NASA 케네디 센터와 가깝습니다. 올해로 50주년입니다. 마지막으로 달에 착륙한 아폴로 17호에서 40년 전 찍은 푸른구슬이라는 이름의 지구의 모습입니다. 연약한 생태계이기도 합니다. 케네디 대통령의 지휘로 기술적인 리더십을 달성했습니다. 원대한 꿈이 있었기에 가능했죠. SAP 역시 세상을 바꾸려는 열정과 꿈이 있었기에 기술 리더십을 확보했습니다.

창립연도인 1972년의 인구는 38억명이고 원유는 배럴당 3.5달러였습니다. 아폴로를 안내했던 당시의 시스템은 오늘날 멜로디가 나오는 생일카드에 들어있는 수준의 하드웨어였습니다. 대신에 소프트웨어는 훨씬 강력했습니다. 당시에 HP는 HP35라는 최초의 과학계산기를 선보였습니다. 버튼이 35개라 그런 이름을 붙였습니다.

이 최초의 모바일 기기는 당시 TV보다 비싸게 팔렸습니다. 방금 동영상에서 본 것처럼 저희 사무실에는 컴퓨터도 없었습니다. 그로부터 5년 후에 지멘스 메인프레임 컴퓨터를 확보했습니다.

지난 40년 간 어떤 변화가 있었을까요? 40년이 지난 2012년 컴퓨터에 맞먹는 스마트폰이 보편화 되었고 원유도 배럴당 100달러를 상회하고 있습니다. 그렇다면 2052년의 세상은 어떨까요? 상상조차 어렵습니다. 제가 딸에게 50년 후에는 기술이 어떨지 물었습니다. 인터넷으로 연결되어 빠른 처리가 가능해 모두 A를 받을 거라고 하더군요.



지금부터 40년 후에는 90억명으로 세계 인구가 늘어납니다. 주로 아시아지역이 중심이며 일부 아프리카 지역도 인구 증가를 주도합니다. 도시 인구는 더욱 극적입니다. 다시 말해 인구 증가가 도시로 집중된다는 뜻입니다. 도시 구역이 1백만 평방킬로미터로 확장됩니다.

노령화는 더욱 심각해 60세 이상의 인구가 현재보다 3배 늘어납니다. 의료, 연금, 세금 등의 문제가 자원에 큰 압력으로 작용합니다. 식량도 중점 관리가 필요합니다. 그 때는 석기시대부터 지금까지 소모한 식량보다 더 많은 식량이 필요할 것입니다. 원유 문제도 남아있습니다.

하지만 미래는 돌에 새겨진 것이 아닙니다. 우리가 지금 하는 선택이 바로 미래를 창조합니다. SAP도 선택을 했습니다. 과거를 통폐합하는 대신 미래를 창조하기로 선택했습니다. 또한 비즈니스 소프트웨어에 초점을 맞추고 있습니다. 아폴로를 달에 보낸 원동력도 소프트웨어입니다. 혁신을 통해 비즈니스 소프트웨어의 가치를 증진할 것입니다.

저는 리더십이 꿈과 디테일의 조합이라고 얘기합니다. 꿈이 있어야 사람들을 끌어들이며, 디테일이 있어야 이를 실현할 수 있습니다. 케네디의 꿈이 엔지니어의 디테일을 만나 현실이 되었습니다. 이제 우리는 근본적인 패러다임 시프트가 기술에 일어나고 있다고 봅니다.

과거에 메인프레임이라는 무척 큰 컴퓨터가 있었고 사용자 수는 적고 데이터는 천공카드로 입력했습니다. 그러다 1990년대에 클라이언트/서버 컴퓨팅의 등장으로 수십억 건의 데이터를 물리적 디스크에 저장하고 많은 사용자를 지원했습니다. 이제 진행중인 패러다임 시프트는 세 가지 근본적인 기술 혁신에 기초하고 있습니다.

먼저 모바일입니다. 소비자와 연결할 수 있습니다. 지갑과 휴대폰을 집에 두고 나왔다면 무엇을 먼저 챙길까요? 모바일 기기는 무척 친밀합니다. 무척 강력한 컴퓨팅 파워를 갖춘 기기가 수십억 명의 손에 쥐어져 있습니다. 어디서나 연결이 가능합니다. 이러한 파워가 10년 후에는 얼마나 강력해 질까요? 인도 인구의 절반 이상이 모바일로만 인터넷을 접속합니다. 다른 나라도 유사합니다. 향후 5년 이내에 모두가 모바일로 이동할 것으로 봅니다.

다음으로 클라우드입니다. 제 눈에는 비처럼 보이는데 왜 구름이라고 하는지 궁금하더군요. 정보가 구름으로 올라가 다른 곳으로 내려오니 더욱 그렇습니다. 모바일과 연계해 언제 어디서나 어느 기기든 원하는 것을 바로 지금 얻고자 합니다. 얼마 지나지 않아 별도로 클라우드를 명명하지 않을지 모릅니다. 클라우드는 매우 유연한 엔터티로서 하드웨어의 확장성을 극대화합니다. 따라서 향후 5년 이내에 모두가 클라우드가 될 것으로 전망합니다.

SAP는 차세대 클라우드는 바로 인메모리 클라우드라고 생각합니다. 셋 중에서 가장 강력한 변화입니다. 데이터 저장방식과 처리속도의 증가는 모든 것을 바꿉니다. 나아가 인프라가 간소화 됩니다. 따라서 비용도 줄어 들고 복잡성은 사라집니다. 이러한 토대 위에 구축되는 애플리케이션은 과거에 볼 수 없었던 패턴 인식과 최적화를 제공합니다.

세 가지 예측을 했습니다. 모두가 모바일, 클라우드로 간다고 말씀 드렸습니다. 인메모리는 어떻습니까? 하이브리드로 갈까요? 아니면 모든 데이터를 메인메모리에서 관리해 훨씬 간편한 세상을 사시겠습니까? 요즘 카메라에 있는 미니 SD 카드는 3백만배 작고 10배 더 빠릅니다. 내일 비살과 핫소의 발표를 꼭 들어 보시기



바랍니다. HANA 에 기업의 모든 정보를 담을 수 있습니다. 유명한 물리학자는 “석기 시대가 끝난 이유는 돌이 다 떨어져서가 아니다”고 했습니다.

기업은 더욱 빠르고 더욱 유연해 집니다. 이는 지능형 비즈니스 웹(Intelligent Business Web)의 등장이라 할 수 있습니다. 이는 비즈니스를 위한 웹입니다. 기업간의 프로세스를 연동하고 실시간으로 협업하며 상호 제품과 서비스를 주고 받습니다. 과거에 데이터 검색, 소셜망을 통한 연결을 목격하셨듯이 기업간의 연계도 엔터프라이즈급으로 처리할 수 있습니다. 이 비즈니스 웹을 통해 생산성과 인텔리전스, 유연성을 모두 대폭 개선할 수 있습니다.

지능형 비즈니스 웹은 생산성 증가와 함께 규모의 경제를 제공합니다. 자동차 회사가 बैं킹과 렌탈 등의 서비스를 제공할 수 있습니다. 은행이 아니라도 가능합니다. 제조업체가 아니라도 생산 서비스를 이용할 수 있습니다. 클릭만으로 가능합니다. 이것이 비즈니스 웹의 첫 번째 도입효과입니다.

두 번째 효과는 그 어느 때보다 뛰어난 최적화입니다. 공급망을 종단간으로 최적화합니다. 해상운송을 맡은 중국 기업과 함께 HANA 기반의 애플리케이션을 개발 중입니다. 유가 변동에 따라 최적의 운송경로를 조정합니다. 이 모두는 지능형 비즈니스 웹으로 가능합니다. 바로 리얼타임 인텔리전스를 통해 최적화가 대폭 증진됩니다.

그 동안 소비자 환경에서 이루어진 혁신을 비즈니스에서 실현합니다. 향후 인구 증가로 발생할 자원 부족 문제도 해결하는 데 일조합니다. 쇼핑 선호도, 에너지 효율 등 개인화 차원에서 최적화를 이룹니다. 어제 버버리, 레드박스, 에이스 하드웨어 등의 사례를 통해 목격했습니다.

의료 측면에서도 개인화의 혜택은 자명합니다. 유사한 패턴을 발견해 온라인 상으로 전문가와 논의해 환자 개인에 맞는 최적의 치료를 보다 경제적으로 제공합니다. 이처럼 패러다임이 사람을 향해 이동합니다. 또한 자원 부족 문제를 해결하고 더 나은 미래를 창조합니다.

이 모두가 지금 실현 가능할까요? 매우 특별한 기업을 소개할까 합니다. 진정한 리얼타임 기업입니다. 실시간으로 예측하고 성과를 달성합니다.

(McLaren 동영상)

여러분, 맥라렌 그룹의 론데니스 회장을 소개합니다. 론, 언제 한 번 차를 타보고 싶네요. 대다수 사람이 맥라렌을 포물라원과 결부시킵니다. 회사 소개 부탁드립니다.

(론) 시간에 대해 늘 생각합니다. 늘일 수도 줄일 수도 없지만, 빨리 움직인다면 시장을 선도할 수 있습니다. 이제는 모든 그랑프리를 비롯해 일반 차량까지도 저희가 개발한 소재를 적용해 강인하면서도 가벼운 차량을 만들고 있습니다. 나아가 드림라이너 역시 카본파이버를 채용했습니다. 더스틴 호프만이 영화 졸업에서 수영장에서 고개를 내밀자 삼촌이 미래는 플라스틱이야라고 말하던 장면이 떠오르네요.

또한 저희 고성능 전자제어 시스템과 텔레메틱스 분야도 선도합니다. 저희는 실시간 기술을 적용해 올림픽 팀의 우승도 도왔습니다. 영국에는 눈이 별로 오지 않습니다. 그런데도 동계 올림픽에서 영국 여성 스켈러톤 팀이 전자 센서를 부착해 실시간으로 GPS 와 분석을 통해 최상의 성과를 내도록 도왔습니다. 근육 메모리가



생소하게 들리시겠지만, 동일한 기술로 영국 싸이클 팀도 도왔습니다. 저희는 이렇게 앓은뱅이 스포츠에 강한 면모가 있네요.

열차 안의 모든 승객을 안전 측면에서 모니터링 하는 기술도 개발했습니다. 모두 지난 1980년대 초 전자 제어 기술에 투자한 결과입니다.

(빌) 그렇게 복잡하고 다양한 사업 분야를 어떻게 관리하십니까?

(론) 저는 기술을 좋아하고 일을 벌이기를 좋아합니다. 특히 저와 비슷한 생각을 가진 사람들과 어울리는 것을 즐깁니다. SAP 사람들을 만났을 때 뭔가 특별한 것을 발견했습니다. 특히 인상적인 부분은 회사 차원에서 저희와 무척 닮아있다는 점입니다. 우리 모두 불가능해 보이는 미래를 상상합니다. 비전을 가지고 혁신하며 동기를 부여하는 리더가 필요합니다. 또한 저희 회사처럼 리얼타임 데이터를 활용해 매우 빨리 대응하는 데 주력한다는 점이 공통점입니다.

물론 저희도 SAP 고객입니다. SAP가 약속한 일을 모두 성사시킬지는 내년에 다시 와서 확인하겠습니다. SAP는 탄탄한 플랫폼을 가지고 있습니다. 이 위에서 확장이 일어나죠. 제가 배운 인생의 교훈이라면 저희 회사를 지난 50년간 키워오면서 계속 두 배 이상의 성장을 하는 모습을 보면서 제 비전을 더 높이 세워야 한다는 점입니다. 지금까지의 여정이 만족스러웠고 HANA야말로 성능 측면에서 무척 강력합니다. 제 사업의 경우 0.5초가 엄청난 차이를 만듭니다. 그 만큼 실시간 데이터가 중요하며, 그래서 SAP를 선택했습니다.

(빌) 자리를 빛내주셔서 감사합니다.

미래는 단순한 미래가 아니라 바로 지금 가능한 현실입니다. 론회장이 얘기한 듯이 포물라원 차량은 실시간 데이터 분석과 대응을 실현하고 있습니다. 이 기술이 현재 이용 가능합니다.

SAP의 혁신 전략은 고객사가 효율성을 제공하고 지능화하며 고객 서비스를 보다 효율적으로 제공하는 데 있습니다. 저희 전략은 크게 다섯 가지 카테고리로 나뉩니다.

애플리케이션은 업무 통합을 통해 프로세스를 효율화합니다. 애널리틱스는 의사결정에 필요한 분석 정보를 제공합니다. 모바일은 기업을 소비자와 연결합니다. 데이터베이스 기술은 보다 신속한 데이터 처리를 제공합니다. 또한 클라우드는 유연한 인프라를 제시합니다.

이를 토대로 귀사의 생산성과 의사결정 역량을 강화합니다. 저희 솔루션은 모두 모바일을 활용하고 클라우드, 인메모리 컴퓨팅의 파워를 활용합니다. 이처럼 다섯 가지 카테고리 전반에 걸쳐 신속한 도입효과를 누릴 수 있도록 통합 솔루션을 제공합니다.

지금 우리가 내린 의사결정이 미래의 단초가 됩니다. 이들 혁신 기술을 활용해 귀사만의 로드맵을 만드세요. 몇 가지 권유를 해 드리고 싶습니다. 먼저, **코어의 통합(Consolidate)**입니다. 저희 Business Suite는 업계 최고 수준의 통합성을 제공합니다. 나아가 Enhancement Package를 통해 기능과 프로세스를 확장합니다. 코어는 안정성을 유지합니다. 비즈니스 스위트의 사용자경험을 강화하기 위해 HTML5를 적용했습니다.



기업은 분석 애플리케이션을 별도 운영하면서 관리와 비용의 중복을 낫습니다. 하지만 저희는 분석과 애플리케이션을 통합합니다. 또한 다양한 소스의 데이터를 통합합니다. 지난 해 BusinessObjects Explorer 가 iTunes App Store 를 통해 1 백만건 이상 다운로드 되었다고 밝힌 바 있습니다.

관리할 시스템 수가 줄면 복잡성도 줄고 비용도 절감해 혁신에 투자할 여력이 생기시다.

두 번째 권유는 **네트워크 지원(Enable Networks)**입니다. 사이베이스 모바일 플랫폼을 통해 귀사를 백엔드와 유기적으로 연동하고 일선의 임직원은 물론 소비자까지 모두 네트워크를 형성할 수 있습니다. 모바일 분야의 또 다른 선두주자인 사이클로(Syclo)의 인수 의향도 밝힌 바 있습니다.

클라우드에 대해 드리고 싶은 말씀은 기우제만 지내고 계시지 말라는 것입니다. 프라이빗 클라우드를 통해 SAP 소프트웨어를 가상화 모드로 운영할 수 있습니다. 또한 퍼블릭 클라우드를 통한 운영도 적극 지원하고 있습니다. 또한 SuccessFactors 인수를 통해 급성장하는 클라우드 기업으로 부상했습니다. 현재 1 천 5 백 6 십만 사용자가 석세스팩터스 솔루션을 이용 중입니다. 잠시 후 창립자 라스가 발표할 예정입니다.

생산성과 유연성을 제공하는 이상의 기술 외에도 인텔리전스를 추가(add intelligence)하라는 권유를 드리고 싶습니다. HANA 는 현실입니다. 제가 하도 하나 얘기를 많이 했더니 요즘 아내가 다른 여자 애긴 줄 알고 긴장을 하더군요. HANA 는 순수 메인메모리 데이터베이스로 BW 를 8 일 이내에 옮길 수 있습니다.

일단 이렇게 경험하고 나면 얼마나 빨리 문제를 처리할 수 있는지 아실 것입니다. 앞서 말씀 드린 중국의 해상운송 기업의 예처럼, 귀사가 현재 속도 문제로 해결할 수 없었던 경우를 찾아 이제는 해결에 나설 수 있습니다. HANA 를 통해 암 치료를 개선할 수 있습니다. 환자 개인의 암세포를 건강한 세포의 DNA 와 비교해 돌연변이가 발생한 부분을 찾아 이를 치료합니다. 과거에는 3 일 정도에 10 만 달러가 들었습니다. HANA 를 첫 적용한 결과 1 분 이내에 4 천 달러 이내에 처리가 가능했습니다. 모든 데이터를 실시간으로 처리할 수 있을 때 무슨 일이 가능할지 여러분께 과제를 드리겠습니다.

중대한 기술 패러다임 시프트를 이용해 귀사의 비즈니스를 그 어느 때보다 다른 방식으로 개선할 기회가 있습니다. 지난 1 월 25 일 촬영한 지구의 사진입니다. 과거보다 훨씬 연약한 생태계로 변했습니다. 케네디 대통령이 새로운 꿈을 꾸고 미래를 개척했듯이 우리도 새로운 미래를 꿈꾸고 만들어 갈 수 있습니다.

미래는 돌에 새겨진 것이 아닙니다. 우리의 작은 선택 하나가 우리 모두의 미래에 큰 파급효과를 가져 옵니다. 올바른 문제를 해결하는 것이 관건입니다. 사파이어나우에서 여러분의 선택을 하시기 바랍니다.

(SAP + SuccessFactors 동영상)

라스 델가드 SuccessFactors 창립자, SAP 이사회 임원

환영합니다. 이 자리에 설 수 있게 되어 무한한 영광입니다. 지난 몇 개월 간 많은 고객을 만나면서 SAP 를 믿고 맡겨 주신 그 모습에 감격했습니다. 이제 여러분의 온프레미스 투자에 이어 클라우드 기술로 나아갈 수 있는 길을 제시할 수 있게 되어 기쁩니다. 이런 일생일대의 기회를 주신 SAP 임원진에게 감사 드립니다. 우리는 여러분을 클라우드의 세계로 이끌 준비를 마쳤습니다.



저희는 10년간 클라우드 사업에 주력했습니다. 3,500개 고객사 1천 5백 6십만 사용자를 확보했습니다. 최대 고객은 2천 2백만 사용자가 있습니다. 16개 산업에 걸쳐 클라우드 솔루션을 제공하고 있습니다. 어제 보셨듯이 열정으로 집중하는 프로페셔널들을 만나면 우리도 더욱 열정적으로 일하게 됩니다.

암치료, 올림픽 위원회 등 소규모부터 대규모 고객까지 다양합니다. 자원은 특히 중요합니다. 평균적으로 모든 고객은 13.8% 프로젝트 완료율을 제고했으며 최고는 60%를 상회합니다. 저희 고객사는 목표 달성, 보상 등에 저희 기술력을 활용합니다.

저희 클라우드 신뢰성, 보안성, 안심도 측면에서 SSAE16 인증을 받을 정도로 최고 수준을 자랑합니다. 세계 6대 보안 분야의 리더가 모두 저희 고객입니다. 저희 클라우드 앱은 파워 유저가 아니라 모든 사람이 사용할 수 있도록 설계했습니다. 모두를 참여시켜야 변화가 일어납니다.

혁신 면에서 보자면 매출의 85%가 5년 전에는 없던 제품에서 나옵니다. 이는 업계 평균인 5%와는 극명한 대조를 이룹니다. 이처럼 새로운 혁신을 고객 여러분을 위해 신속하게 제공합니다.

(Under Armour 동영상)

SAP는 정말 환상적인 회사입니다. 산업, 프로세스, 글로벌 사업 등으로 유명합니다. 저희는 간편하고 빠른 클라우드 전문업체로 유연성을 자랑합니다. 두 회사가 만나 클라우드와 온프레미스에 걸쳐 일관된 경험을 제공합니다. 고객 여러분은 원하는 항목을 선택해 귀사의 비즈니스에 전념하시면 됩니다. 예컨대 영업과 채용 두 부문을 클라우드로 운영할 수 있습니다. 교육과 소셜 러닝을 병행할 수 있습니다. 구매 부서와 인재관리를 병행할 수 있습니다.

따라서 SAP 클라우드 전략은 저희가 가진 모든 지적재산을 활용해 **4대 클라우드 중점 분야**를 제시합니다. **고객, 인력, 자금, 공급업체** 등 네 분야입니다. 네 분야 모두가 통합되어 한 화면에서 관리할 수 있으며 아이패드로 만지고 조정할 수 있습니다.

My Customers: 세일즈 온디맨드는 정말 멋진 제품입니다. 또한 소셜 참여형 고객 관리와도 연동 됩니다. 석세스팩터스는 150년 된 유니온퍼시픽을 고객으로 모시고 있습니다. 43,000명의 임직원이 정시에 납품을 완료합니다.

My People: HR 전업무를 관리하며 최대 규모의 모바일, 글로벌 클라우드를 제공합니다. HR을 회계와 연동하며 모바일로 제공합니다. 근태관리도 이미 연동을 마쳤습니다. 코어 HRIS를 누구나 사용하기 쉽게 제공합니다. HANA는 어떻습니까. 수천 명의 사용자를 대상으로 권한 관리를 하는 데 HANA를 적용했습니다.

My Money: 출장경비 관리는 물론 소싱 온디맨드 제품을 제공합니다.

My Suppliers: 끝으로 보기에도 깔끔한 공급업체 관리 화면입니다.

저희 모든 클라우드 제품은 다른 클라우드 제품과 연동됩니다. 다른 업체와 협력합니다. 여러분의 성공을 위해 일하는 것이 저희 목표이기 때문입니다. 또한 소셜이 모든 분야의 백본을 이룹니다. SAP Business ByDesign 관련해서도 계속해서 투자할 계획입니다. 또 다른 분야는 SAP Business One입니다.



남은 질문은 과연 지금 사용하고 계십니까? 하는 것입니다. 물론, 저희도 지금 사용하고 있습니다.

(SuccessFactors 의 SAP 솔루션 구현 마일스톤 동영상)

저희는 SAP 의 모든 클라우드 제품을 100% 이용 중입니다. 최초로 모든 분야에 걸쳐 정제된 데이터를 이용할 수 있게 되었다는 점이 특징입니다. 반대로, SAP 는 어떻습니까? SAP 도 임직원 프로필, JAM, 목표관리 등 석세스팩터를 이용 중입니다.

(SAP On Demand / 클라우드 솔루션 구현 동영상)

지난 3 개월 동안 구현한 결과 제가 이용 중인 제 꿈의 앱(dream app)입니다.

(아이패드 데모)

귀사의 SAP 투자를 클라우드로 확장할 때입니다. 5 천명의 인력이 귀사의 클라우드 진출을 지원할 준비가 되어 있습니다. 고맙습니다.

