



기업들이 오라클과의 관계와 클라우드 전략을 재고하는 이유

설문조사 결과 오라클 라이선스 사용자들은 공급업체와의 종속 관계에서 벗어나 자사의 IT 로드맵을 직접 주도하고자 합니다.

목차

개요	3
리미니스트리트의 오라클 라이선스 사용자 대상 설문조사	3
주도권을 회복하려는 CIO와 IT 조직	4
리미니스트리트 설문조사 방법	4
조사 결과 요약	5
로드맵 주도권 회복: 5개 핵심 조언	11
결론	12
선택 사항 비교	13
참고자료	14

개요

오라클 고객들은 일상적인 IT 환경 운영의 현실과 점점 높아지는 현업 팀들의 획기적인 혁신 요구 사이의 괴리를 목격하고 있습니다. 경영진에서 성장을 촉진하고 경쟁력을 향상시키기 위한 우선 과제를 제시하는 와중에 IT 팀은 팀의 인력, 자금, 프로세스를 종종 묶어두는 공급업체의 기술 스택 및 로드맵에 얽매어 있는 경우가 많습니다.

오라클 고객 설문조사 주요 시사점

오라클 사용 기업들의 동향은 다음과 같습니다.

1. 최우선 과제로 비용 최적화, 기존 자원을 활용한 생산성 증대, 디지털 전환 추진 등을 지목합니다.
2. 현재 유지보수 및 지원 서비스 관련 문제를 경험하고 있고 혁신 수준에 만족하지 못합니다.
3. 대부분 기존 라이선스를 획득한 오라클 애플리케이션 활용을 극대화할 예정인 가운데 응답자의 절반은 추후 '리프트 앤 시프트(lift and shift)' 방식으로 호스팅드 클라우드 환경으로 이관할 계획입니다.
4. 클라우드로의 이관 계획이 있음에도 불구하고 오라클 IaaS나 오라클 SaaS를 선택하지 않을 예정입니다.
5. 오라클 관련 지출을 삭감할 계획입니다.

이러한 문제의 해결책으로 오라클이 제시하는 방안은 오라클 클라우드로의 이관입니다. 그러나 리미니스트리트의 조사에 따르면 라이선스 사용 응답자들은 대부분 클라우드 이관을 아예 거부하거나 이관하더라도 오라클 클라우드를 선택하지 않을 것으로 보입니다. 비용, 비즈니스 중단, 변화를 정당화하기 위한 비즈니스 사례의 부재 등이 그 이유입니다.

리미니스트리트는 최근 고객들을 대상으로 설문조사를 실시해 오라클과의 관계에 대한 데이터와 인사이트를 확보했습니다. 조사 결과, 오라클과의 관계를 재고하게 만드는 주요 애로사항은 높은 오라클 유지보수 및 지원 비용, 복잡한 업그레이드, 오라클이 제공하는 향상된 기능의 가치 부족 등 세 가지로 정리할 수 있었습니다.

리미니스트리트의 오라클 라이선스 사용자 대상 설문조사

리미니스트리트 설문조사를 통해 앞서 설명한 문제점들을 중점적으로 다루면서 특히 아래와 같은 주제에 관한 데이터를 수집하고자 했습니다.

- 라이선스 사용 기업들의 최우선 과제와 현재 오라클과의 관계 수준과 해당 과제들 간의 조화
- 오라클 유지보수, 지원 및 새로운 기능에 대한 전반적인 만족도와 오라클 관련 향후 투자 계획
- 오라클 애플리케이션을 오라클 클라우드 또는 다른 클라우드로 이관했거나 이동할 계획이 있는지 여부와 그 이유

주도권을 회복하려는 CIO와 IT 조직

오라클 고객들에게는 향후 10년의 전략 로드맵을 수립하면서 오라클과의 현재 관계 상태와 향후 방향을 재평가해 볼 수도 있습니다. 고객들은 비즈니스가 필요로 하는 로드맵을 실행할지 현재의 ERP 공급업체의 로드맵에서 제시하는 제한적인 길을 따라 이동할지를 선택할 수 있고 고객에게 결정 권한이 있음을 인지해야 합니다.

많은 기업, 특히 오라클 고객의 경우 비즈니스 요구사항을 지원하는 공급업체들에 주목하고 있습니다.

모든 오라클 환경을 제거할 계획은 없지만, ERP 소프트웨어에 관해서는 최고위 경영진, IT 조직 VP 및 이사, 구매 담당자 등의 응답자 중 50% 이상이 오라클 관련 지출 삭감을 진행 중이거나 삭감 예정이라고 밝혔습니다. 응답 비율은 다음과 같습니다.

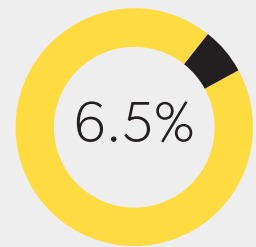
- 최고위 경영진(78%)
- IT 조직의 VP 및 이사(47%)
- 구매 담당자(54%)

(집단별로 응답자 수는 다를 수 있습니다. 백분율은 각 집단 내 응답자 수를 바탕으로 산출했습니다.)

작년에 JP 모건이 조사한 바에 따르면, 미래를 향한 여정에서 오라클을 주요 공급업체로 고려하고 있는 CIO는 6.5%에 불과했습니다.¹(이전 조사 결과인 11% 대비 하락)

리미니스트리트 설문조사 방법

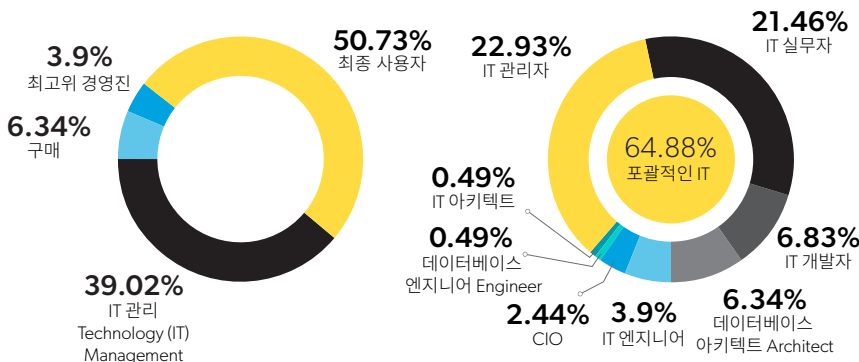
리미니스트리트의 설문조사에 참여한 응답자들은 북미 전 지역에 걸친 총 205 명의 IT, 재무, 구매 전문가(최고위 경영진에서 관리직까지)로 구성되었습니다. 본 조사에 참여한 기관들은 E-Business Suite (EBS), PeopleSoft, JD Edwards, Siebel, Hyperion, Agile, Retail, ATG Web Commerce를 포함한 오라클의 전 제품을 사용하고 있었습니다. 오라클 데이터베이스를 사용 중인 응답 기업은 50% 이상이었습니다.



작년에 JP 모건이 조사한 바에 따르면, 미래를 향한 여정에서 오라클을 주요 공급업체로 고려하고 있는 CIO는 6.5%에 불과했습니다.

[“JP모건, 아마존과 마이크로소프트와의 사업 경쟁에 밀린 오라클 등급 하향 조정”]

다음 중 귀하가 맡은 주된 직무는 무엇입니까?



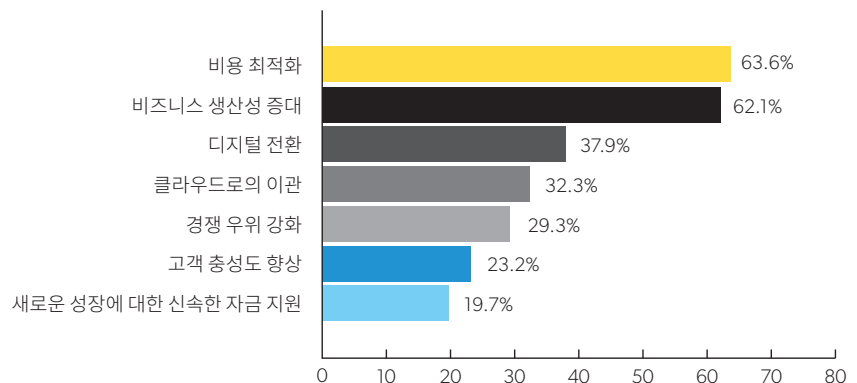
조사 결과 요약

리미니스트리트의 설문조사 결과에서 얻은 주요 시사점 다섯 개는 다음과 같습니다.

시사점 1: 오라클 사용 기업의 IT 조직들은 성장이나 경쟁력에 대한 투자보다는 비용 최적화와 기존 자원을 활용한 생산성 증대를 더 우선순위가 높은 과제로 지목했습니다.

IT 팀은 비용 절감과 생산성 향상을 최우선 과제로 지목하고 성장을 가장 낮은 순위로 꼽는 경향이 있습니다. 리미니스트리트의 조사 결과는 성장을 최우선 과제로 지목한 CIO 대상 2019년 가트너 설문조사 결과와 크게 상반됩니다.²

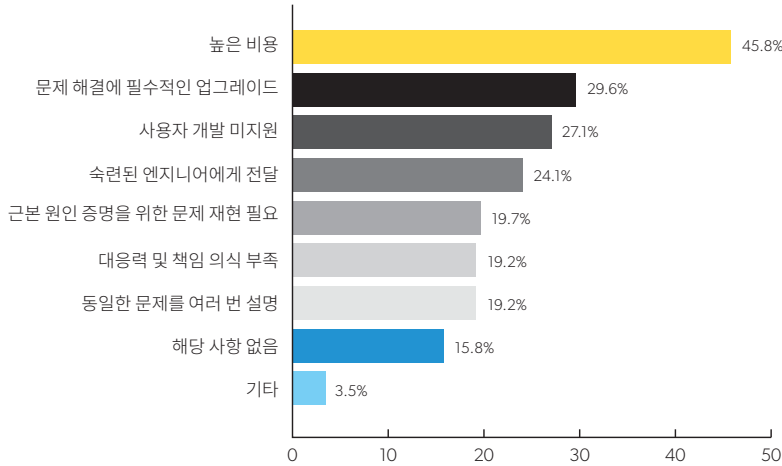
업무 수행에 필수적인 3대 과제는 무엇입니까?



IT 리더들은 로드맵 프로세스에서 수용력, 민첩성, 유연성을 확보하기 위해서 비용을 삭감하면서 소중한 전문 인력(사내 전문가 및 컨설턴트 포함)을 가치가 더 높은 IT 이니셔티브로 전용할 수 있는 입증된 방식들을 탐색하고 있습니다. 현재 오라클 유지보수 및 지원에 들어가는 IT 지출의 규모—비용과 시간 모두 포함—와 지출의 대가로 돌려 받는 새로운 가치를 먼저 살펴보는 것이 중요합니다.

시사점 2: 오라클 고객들은 지속적인 유지보수 및 지원으로 큰 애로사항을 겪고 있으며 오라클이 제공하는 혁신의 수준에 만족하지 않습니다.

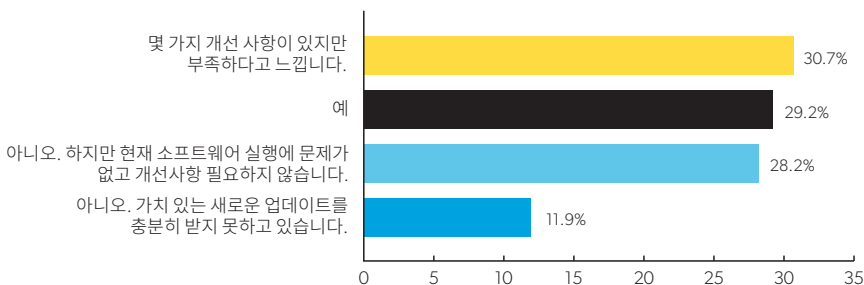
오늘날 오라클 유지보수 및 지원 서비스를 이용하면서 겪은 가장 큰 애로사항은 무엇입니까?



리미니스트리트 설문 조사에서 응답자들이 오라클의 유지보수 및 지원과 관련해 지목한 가장 큰 애로사항 다섯 가지는 다음과 같습니다.

1. 높은 비용(46%)
2. 문제 해결에 필수적인 업그레이드(30%)
3. 사용자 개발 미지원(27%)
4. 숙련된 엔지니어에게 전달(24%)
5. 근본 원인 증명을 위한 문제 재현 필요(20%)

현재 라이선스 사용 중인 내부 배포 오라클 소프트웨어에 대해 여전히 가치 있고 새로운 개선 사항이 추가되고 있다고 생각하십니까?



고객들은 또한 라이선스 요금에서 평균 22%를 차지하는 연간 유지보수 및 지원에 들이는 비용의 대가로 받는 가치와 혁신에 대해 의문을 가지고 있습니다.

응답자 중 70%는 오라클 소프트웨어 기능 향상에서 받는 가치에 만족하지 못한다고 답했습니다.

- 40%는 오라클에서 새롭고 가치있는 기능 향상을 얻지 못하고 있다고 밝혔습니다.
- 30%는 약간의 가치가 향상되었지만 더 많이 받았으면 좋겠다고 응답했습니다.

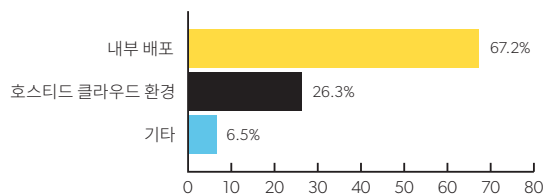
고객이 들이는 비용은 증가하는 반면 그 대가로 얻는 가치는 줄어들고 있는 현실 때문에 점점 공급업체와의 관계가 악화되고 있고 변화가 둔화되고 미래 투자가 감소하고 있습니다.

오라클 관련 지출을 줄이는 것을 고려하고 있는 응답자들이 꼽은 대표적인 지출 삭감 이유는 소프트웨어, 기능, 연간 유지보수 및 지원에 드는 비용이었습니다.

시사점 3: 대부분 기존 라이선스를 획득한 오라클 애플리케이션 활용을 극대화할 예정인 가운데 응답자의 절반은 추후 '리프트 앤 시프트(lift and shift)' 방식으로 호스티드 클라우드 환경으로 이관할 계획입니다.

오늘 오라클이 제시하는 주요 전략은 오라클 클라우드, 특히 오라클 클라우드 SaaS 애플리케이션으로의 이관입니다. 오라클은 이런 방식으로 비용을 절감하고 지속적인 유지보수 및 지원을 단순화할 수 있다고 설명합니다. 그러나 응답자 대다수는 오라클 클라우드 SaaS 애플리케이션으로의 이관을 시행하지도 시행할 계획도 없다고 밝혔습니다(시사점 4 차트 참조). 그러나 응답자의 26%는 이미 오라클 애플리케이션을 호스티드 클라우드 환경으로 '리프트 앤 시프트' 방식으로 옮겼다고 응답했습니다.

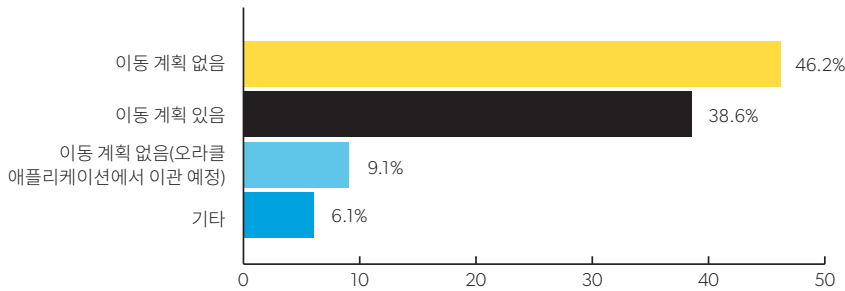
현재 내부 배포 환경 또는 호스티드 클라우드 환경에서 오라클 애플리케이션을 실행하고 있습니까?



아직 호스티드 클라우드 환경에서 오라클을 실행하지 않는 응답자 중 대다수는 내부적으로 배포한 오라클 애플리케이션을 운영하거나 오라클 애플리케이션을 아예 사용하지 않을 계획이라고 밝혔지만, 40%는 결국에는 호스티드 클라우드 환경으로 이관할 계획이라고 응답했습니다. 즉, 호스티드 클라우드 환경으로 이관했거나 이관 예정인 응답자의 비율은 대략 50%이라는 계산이 나옵니다. 이 수치를 통해 내부 구현 환경에서든 호스티드 클라우드 환경으로 이관한 후든 관계없이 이미 사용자 개발을 많이 적용한 현행 오라클 애플리케이션을 비즈니스의 근간으로서 계속 병행 사용하며 투자를 극대화해나가려는 기업들의 추세를 알 수 있습니다.

시사점 4: 클라우드로 이동하거나 클라우드를 활용하는 오라클 사용 기업들은 대개 오라클 IaaS나 오라클 SaaS를 선택하지 않습니다.

현재 내부 배포 환경에서 오라클 애플리케이션을 운영 중인 경우 이를 호스티드 클라우드 환경으로 옮길 예정입니까?

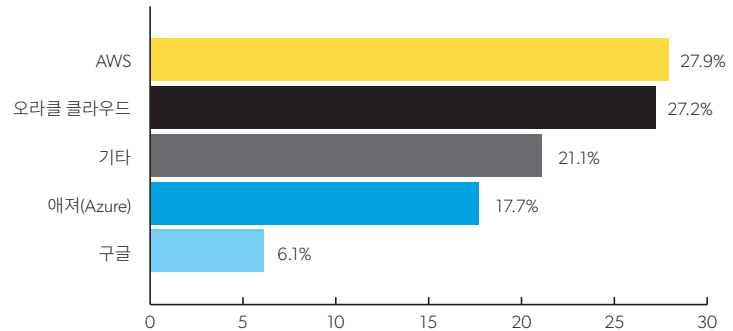


JP 모건의 애널리스트 마크 머피의 최근 발언에서 오라클의 클라우드 서비스에 대한 관심이 줄어드는 움직임을 엿볼 수 있습니다. 그의 설문조사 결과 CIO 중 오라클을 클라우드 컴퓨팅의 가장 중요한 공급업체로 지목한 비율은 2%에 불과했고, 27%가 마이크로소프트를, 12%가 아마존을 꼽았습니다.³

오라클 IaaS 대신 다른 업계 리더 업체를 선택하는 고객들

리미니스트리트의 설문조사 결과는 JP 모건의 조사 결과와 일치하며, IaaS 환경으로 이동하는 오라클 고객 중 73%가 오라클을 택하지 않을 것으로 드러났습니다. 이들은 대신 AWS, Microsoft Azure, Google 또는 기타 옵션을 택할 계획이라고 밝혔습니다. 이러한 결과는 최근 오라클 클라우드 인프라를 두고 '광범위하고 일반적인 클라우드 IaaS 유스케이스를 생성하기엔 최소한으로만 기능하는 너무 기본적인 제품'이라고 표현한 최근 가트너의 분석 결과와도 일맥상통합니다.⁴

호스티드 클라우드 환경으로 이동할 예정이라면 어떤 제공업체를 사용할 계획입니까?

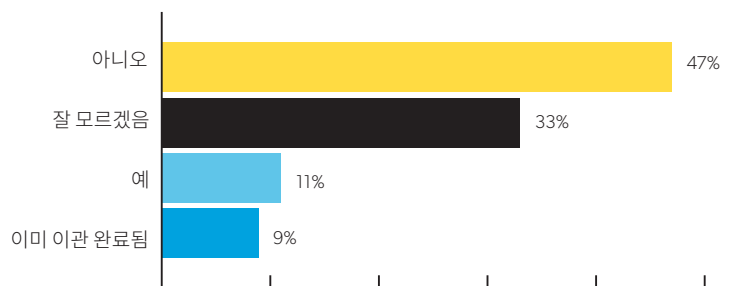


오라클 SaaS용 ERP를 '전면교체'하지 않으려는 추세

본 설문조사 결과 SaaS와 관련해서도 응답자의 80%가 오라클 SaaS 제품으로 이관할 계획이 아예 없거나 확신이 없다고 답하는 등 비슷한 양상을 보였습니다.

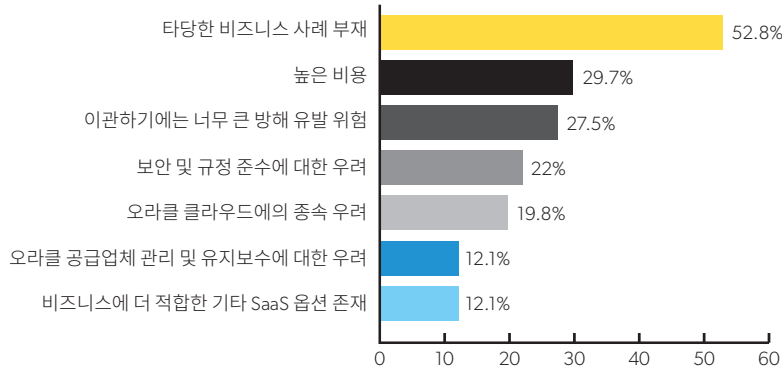
리미니스트리트 경험에 비추어 보면 이러한 유형의 이관은 곧 안정적인 오라클 애플리케이션 환경을 오라클 SaaS로 '완전히 뜯어내서 교체'하는 셈이 될 것입니다.

애플리케이션을 일부라도 클라우드 SaaS로 이관할 계획입니까?



이렇게 하지 않는 데는 여러 이유가 있습니다. 응답자의 53%는 오라클 SaaS로의 이관을 정당화할 탄탄한 비즈니스 사례가 없다는 것을 이유로 들었으며, 30%는 비용이 너무 많이 들 것이라고 예상했고, 28%는 이관 작업이 유발할 방해 요소들을 우려했습니다.

오라클 클라우드 SaaS로의 이관 계획이 없다면 가장 큰 이유는 무엇입니까?



오라클 SaaS로의 이관에는 영향을 받는 모듈을 '전면교체'하는 작업, 즉 사실상 '재구축'에 해당하는 작업이 필요하다는 사실을 생각하면 이런 이유들은 모두 타당합니다. 게다가 오라클은 자사의 Soar 클라우드 이관 ERP 프로그램이 기존 설치 기반에 적용되지 않는 비율이 90%라고 밝히기도 했습니다.⁶

비용 역시 고객의 결정에 영향을 미칩니다. 응답자의 30%가 오라클의 제시가가 너무 비싸다고 판단했습니다. 오라클은 심지어 투자자 회의에서 오라클 SaaS로 이관하는 고객들은 기존 대비 3배에 달하는 비용을 지불하게 된다고 언급하기도 했습니다.⁷

오라클 클라우드 종속에 대한 우려

마지막으로 클라우드 이관을 고려하는 응답자 중 63% 이상이 오라클 클라우드로의 이관을 감행할 시 오라클 종속이 우려된다고 답했습니다.

다른 공급업체들은 현재 고객들이 특정 비즈니스 요구사항에 필요하나 기술을 직접 고를 수 있는 오픈 소스 소프트웨어와 오픈 애플리케이션 프로그래밍 인터페이스 (API)에 주목하고 있습니다. 이에 반해 오라클은 기본 하드웨어 시스템을 구축해 해당 시스템에서 구동하는 소프트웨어만 최적화하도록 했습니다.⁹

시사점 5: 많은 고객이 오라클 관련 지출을 줄일 계획입니다.

조사에 참여한 최고위 경영진, IT 조직의 VP 및 이사, 구매 담당자 중 50% 이상이 현재 오라클 지출 삭감을 진행 중이거나 삭감 계획이라고 답했습니다. 이들은 그 이유로 오라클 사용 비용과 관련한 여러 이슈와 현재 받고 있는 유지보수 서비스의 품질, 오라클과의 관계 상태 등을 지목했습니다.

오라클의 클라우드 종속 전략

오라클의 클라우드 접근 방식은 오픈 소스 소프트웨어와 오픈 API를 제공하는 다른 클라우드 공급업체들과 완전히 상반되기 때문에 고객들은 작업에 가장 적합한 툴을 선택할 수 있다고 업계 애널리스트 제이슨 블룸버그가 말했습니다.

"고객 종속은 오라클의 명백한 전략 중 하나입니다. 기본 하드웨어 시스템을 구축해 이 시스템에서 구동하는 소프트웨어만 최적화할 수 있도록 하는 것은 다른 공급업체의 움직임과는 완전히 반대죠."⁸

오라클 지출을 줄이려는 CIO

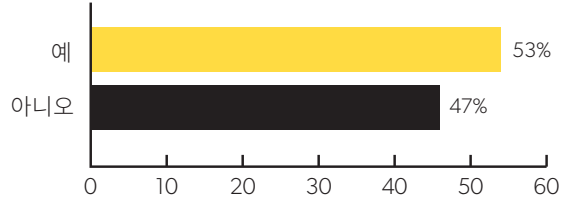
최근 JP 모건의 애널리스트 마크 머피는 고객에게 전하는 말에서 CIO 설문조사 결과를 바탕으로 "오라클이 기업 IT에서 중요도를 잃어가고 있다" 고 말했습니다.¹⁰

다수 고객이 오라클과의 협력 관계에 만족하지 않습니다.

UpperEdge의 제프 라자르토는 고객들이 현재 사용 중인 공급업체에 대해 어떻게 생각하는지 조사해왔는데, 그 과정에서 오라클 고객들로부터 받은 긍정적인 답변은 거의 없었습니다.

"지난 13년간 특정 공급업체에 대해 고객과 처음으로 대화를 나눌 때면 그 공급업체와의 관계를 먼저 묻습니다. 그 업체가 마음에 드는지, 예상한 수준의 가치를 제공 받는지 등을 확인하죠. 아직까지는 오라클에 만족한다고 답한 고객을 만나보지 못했습니다."¹¹

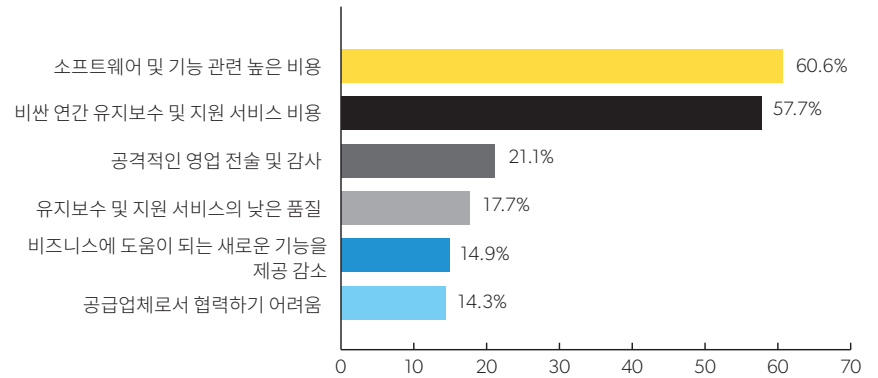
현재 오라클 관련 지출을 삭감 중이거나 삭감 예정입니까?



오라클 지출 삭감을 고려하는 응답자들은 다음 세 가지 이유를 들었습니다.

- 소프트웨어 및 기능 관련 높은 비용(60%)
- 유지보수 비용 및 지원 비용(58%)
- 오라클의 공격적인 영업 전술 및 감사(21%)

오라클 관련 지출 삭감을 고려하는 가장 큰 이유는 무엇입니까?



로드맵 주도권 회복: 5개 핵심 조언

CIO들이 미래 로드맵을 기획하고 비즈니스 추진에 가장 적합한 공급업체 및 기술에 주목하는 가운데 리미니스트리트가 전하는 조언은 다음과 같습니다.

1. 제공 받는 가치를 판단합니다.

오라클 연간 유지보수 및 지원 비용을 신중하게 분석하고 제공 받는 혁신 및 가치와 비교합니다. 리미니스트리트는 조사에서 라이선스 사용 기업들이 지출 비용에 상응하는 가치를 얻지 못하는 경우가 종종 있는 것으로 드러났습니다.

2. 판도를 뒤집을 만한 이니셔티브를 우선시합니다.

비용 제약 때문에 투자 자금이 부족하거나 보류된 프로젝트를 파악하고 성장과 경쟁력에 가장 큰 영향을 미치는 프로젝트를 선별합니다. 가장 어려운 과제는 조직에 변화를 일으킬 수 있는 로드맵을 구축하고 이행할 수 있도록 하는 것입니다.

3. 오라클 클라우드를 고려하는 경우 철저한 실사를 거칩니다.

ERP 공급업체 클라우드 솔루션과 인센티브 프로그램의 진정한 비용과 잠재적 비즈니스 방해 요소를 신뢰할 수 있는 자문 전문가와 논의하세요. 그 결과를 업계를 선도하는 IaaS 제공 업체를 활용하는 하이브리드 IT 전략이 신속하게 가져다 줄 수 있는 이점과 비교하여 이미 비용을 지불한 기존 ERP 소프트웨어 활용을 극대화하고 공급업체 종속의 위험을 방지하세요.

4. 공급업체의 로드맵이 능사가 아님을 기억합니다.

3자 유지보수가 혁신적인 방법으로 오라클 제품에 대한 연간 유지보수 및 지원 서비스 비용을 최대 90%까지 절감할 수 있음을 기억하세요. 그리고 이를 통해 확보한 시간과 예산을 조직의 계획과 조건, 전략에 따라 비즈니스 주도로 수행하는 로드맵에 투자합니다.

5. 3자 소프트웨어 유지보수 서비스 제공업체를 신중하게 선택합니다.

모든 유지보수는 동등하지 않습니다. 현재 오라클이 제공하는 수준을 훨씬 뛰어넘는 품질의 서비스를 제공하는 공급업체와 협력하세요. 이를 통해 문제 해결에 드는 시간과 비용을 실질적으로 줄이고 충분한 자격을 갖춘 엔지니어에 대한 접근성을 높일 수 있습니다. 또한 공급업체가 재정적으로 투명한지, 글로벌 차원으로 확장이 가능한지, 그리고 비즈니스 중심의 로드맵을 추적하는 의사결정을 지원하는 신뢰할 수 있는 어드바이저 역할을 수행할 수 있는지 확인합니다.

결론

오라클 고객에게는 선택의 여지가 있습니다. 오라클의 정책, 서비스 사례 및 일정에 대한 전략적 계획 및 로드맵을 있는 그대로 받아들일 필요는 없습니다. 정통한 3자 유지보수 공급업체는 ERP 시스템을 효율적으로, 지능적으로, 그리고 높은 비용 대비 효과를 내도록 관리하는 동시에 오라클이 아닌 사용 기업의 이익에 부합하는 방향으로 로드맵을 구성할 수 있도록 지원합니다. 고품질의 독립적 유지보수와 가이드는 오늘날의 복잡한 엔터프라이즈 환경을 탐색하고 IT 및 비즈니스 성공을 달성하는 데 핵심으로 작용합니다.

선택 사항 비교

선택 사항을 나란히 비교한 아래 도표를 참고하세요. 오라클 지원과 3자 리미니스트리트의 유지보수 서비스를 비교해 보세요.

유지보수 특징	리미니스트리트	오라클 Premier 및 Extended	오라클 Sustaining
유지보수 서비스			
리포지토리 및 문서 수정	■	■	신규 항목 수정 사항 없음
운영 및 구성 유지보수	■	■	
설치 및 업그레이드 지원	■	■	신규 업그레이드 스크립트 없음
지역별로 평균 15년의 경력을 보유한 PSE를 지정하여 전담 배정	■		
고객 관리 서비스	■		
대응 시간 10분 보장 SLA, 중요한 사례의 경우 2시간 내 업데이트 전달	■		
필수 업그레이드 없이 전체 유지보수	■		
성능 지원	■		
상호운용성 및 통합 지원	■		
현재 릴리스를 계약일로부터 최소 15년간 유지보수	■		
전략적 서비스			
기술적, 기능 및 애플리케이션 로드맵 자문 서비스	■		
클라우드 자문 서비스	■		
라이선스 자문 서비스	■		
보안 자문 서비스	■		
상호운용성 및 통합 자문 서비스	■		
모니터링 및 점검 자문 서비스	■		
리소스에 미치는 영향			
운영 비용(예산, 인력, 시간) 대폭 절감	■		
소프트웨어 벤더 지시를 그대로 따르는 로드맵에서 벗어나 자율성 확보	■		

리미니스트리트는 Oracle 및 SAP 라이선스 사용자에게 대체 지원 모델을 제공하여 로드맵을 제어하고 IT 지출 및 이니셔티브를 비즈니스 우선순위에 맞추어 조정할 수 있도록 지원합니다. 현재 수천 개의 고객사가 자사의 경쟁 우위 확보와 성장을 뒷받침하기 위한 비즈니스 중심 로드맵 전략을 추진하는 데 리미니스트리트 서비스를 활용하고 있습니다. 리미니스트리트는 총 지원 및 유지보수 비용을 최대 90%까지 감소시키는 신속한 대응 및 서비스를 제공하여 IT팀이 비즈니스 애플리케이션에서 가장 큰 가치를 추출할 수 있도록 지원합니다.

업무 수행에 중요한 시스템을 운영하는 데 있어 리미니스트리트를 신뢰하는 IT팀은 공급업체 주도 로드맵에서 탈피하여 기존의 소프트웨어의 안전을 지키고, 미래에도 사용할 수 있도록 관리하면서 현대화할 수 있으며, 비즈니스 우선 순위로 구동되는 IT 로드맵을 설계하고 IT 자원을 자유롭게 활용하여 경쟁 우위와 성장을 촉진할 수 있습니다.



참고 자료

- 1 "아마존과 마이크로소프트와의 사업 경쟁에 밀린 오라클 등급 하향 조정
- 2 "가트너 2019 CIO 어젠다와 CEO 관점 , Michael J. Miller, PC Magazine, 2018년 10월.
- 3 "아마존과 마이크로소프트에게 입지를 잃은 뒤 JP모건이 등급을 하향 조정한 오라클 추가 하락Tae Kim, CNBC.com, 2018년 6월.
- 4 가트너 IaaS MQ 보고서 2018, TechRepublic에서 인용
- 5 가트너 IaaS MQ 보고서, 2018년 4월 TechRepublic
- 6 "게으른 자들과는 어울리지 않는 오라클 Soar 이관, David Essex, TechTarget, 2018년 11월.
- 7 "오라클의 클라우드 전략: '가차없거나 복잡 미묘하거나?' 제이슨 블룸버그, 포브스, 2017년 7월
- 8 "오라클의 클라우드 전략: '가차없거나 복잡 미묘하거나?' 제이슨 블룸버그, , 2017년 7월
- 9 "오라클의 클라우드 전략: '가차없거나 복잡 미묘하거나?' 제이슨 블룸버그, 포브스, 2017년 7월
- 10 "아마존, 마이크로소프트, 오라클의 비즈니스: JP모건"
- 11 "오라클이 알고 싶지 않은 것, Jeff Lazarto, upperedge.com, 2017년 6월

Rimini Street®

riministreet.com/kr
enquirykorea@riministreet.com
twitter.com/riministreet
[linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street)

리미니스트리트(Nasdaq: RMNI)는 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스를 제공하는 글로벌 기업으로, 오라클 및 SAP 소프트웨어 제품에 3자 유지보수 서비스를 제공하며 Salesforce® 파트너 업체이기도 합니다. 당사에서는 대응 능력이 극히 뛰어난 최고급 통합형 애플리케이션 관리 및 유지보수 서비스를 제공하여 엔터프라이즈 소프트웨어 라이선스 사용 기업에서 비용을 대폭 절약하고 혁신을 위한 여유 리소스를 확보하며 더 나은 비즈니스 성과를 올릴 수 있도록 지원합니다. 글로벌 포춘 500대 기업, 중견기업, 공공 부문은 물론 다양한 업종의 기타 기업 조직과 단체에서도 리미니스트리트를 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스 제공업체로 믿고 의지하고 있습니다.

© 2021 Rimini Street, Inc. All rights reserved. '리미니스트리트'는 미국 및 기타 국가에서 리미니스트리트의 등록상표이며 '리미니스트리트'와 그 로고 및 이 둘의 조합과 TM 이 표시된 기타 기호는 모두 리미니스트리트의 상표입니다. 기타 모든 상표는 각 소유주의 재산이며, 달리 명시된 경우를 제외하고 리미니스트리트는 본문에서 언급한 모든 상표 소유자 또는 기타 업체와의 제휴관계, 홍보 또는 연관관계를 주장하지 않습니다. 본 문서는 리미니스트리트 주식회사(이하 '리미니스트리트')에서 제작되었으며, 오라클, SAP SE, 또는 기타 관계자의 후원이나 지지를 받거나 제휴관계에 있지 않음을 밝힙니다. 달리 서면으로 명확하게 제시한 경우를 제외하고, 리미니스트리트는 본문에 제시된 정보와 관련하여 각종 명시적, 묵시적 또는 법적적 보증에 대해 아무런 책임을 지지 않습니다. 여기에는 상업성 또는 특정 용도의 적합성에 대한 암묵적인 보증이 포함되며 이에 국한되지 않습니다. 리미니스트리트는 본문에 제시된 정보를 사용하거나 사용하지 못함으로써 발생하는 각종 직간접적, 결과적, 징벌적, 특수 또는 우발적 피해에 대해 아무런 책임을 지지 않습니다. 리미니스트리트는 제 3자가 제공한 각종 정보의 정확도 또는 완전성과 관련하여 어떠한 의견을 내세우거나 보증을 하지 않으며, 각종 정보, 서비스 또는 제품을 언제든지 변경할 권리가 있습니다. KR-080921