

# 리미니스트리트를 통해 SAP 아키텍처 개선

33곳의 리미니스트리트 고객사가 SAP  
전략 및 시스템을 최적화 하는 방법

**Rimini Street**<sup>®</sup>

# 상상해 보세요.

잠재적 SAP S/4HANA 적용 계획 관련 혁신을  
가속화하는 동시에 비용 절감 극대화 및 리스크 최소화

SAP ECC 6.0 지원 종료로 인해 기업의 SAP 전략이  
방해받지 않도록 하세요.

비즈니스 요구사항에 가장 적합한 차세대시스템을  
선택할 수 있는 유연성과 시간을 확보하세요.

잠재적 S/4HANA로의 이전 전후에 모든 SAP 시스템에  
대한 포괄적인 지원을 누리세요.

SAP 고객들은 SAP 애플리케이션 전략을 수립하는 데 여러 어려움을 직면하고  
있습니다. CIO들에게 있어 최우선순위는 혁신입니다. ECC6에 대한 주요 지원 종료  
계획과 함께 SAP는 S/4HANA로 초점을 옮기고 있습니다.

대부분의 SAP 고객은 단기 및 장기 목표에 따라 옵션을 유지하기를 원할 것입니다.  
중소기업이나 SAP를 처음 접하는 기업의 경우에는 조기에 S/4HANA를 도입할  
가치가 있을 수 있습니다. 하지만 그 외는 S/4HANA 도입을 마다하고 다른 소프트웨어  
공급업체로부터 보다 현대적인 클라우드 애플리케이션으로 마이그레이션을 하는데  
더 큰 가치를 발견할 수 있습니다.

고객이 어떤 시나리오를 선택하는지와 무관하게 — 리미니스트리트는 S/4HANA 구축  
이전, 도중, 이후에도 고객의 SAP 전략을 최적화 할 수 있도록 지원합니다.



# SAP 고객의 스마트한 선택, 리미니스트리트



## 비용 대폭 절감

총 유지보수 서비스 비용 대비 최대 90% 절감 및 S/4HANA 비용 지출을 지연시키는 효과가 있습니다.



## 리스크 완화

불필요한 리스크를 회피하고 미래에 최적의 솔루션을 선택할 수 있는 유연성을 확보합니다.



## 유지보수 서비스 보강

수상 경력을 갖고 있는 검증된 서비스를 자랑하는 전담 엔지니어가 사용자 개발 코드와 시스템 통합 등을 포함한 모든 이슈에 대한 유지보수를 제공합니다.



## 혁신 가속화

더 많은 예산을 갖고 혁신을 가속화하여 AI, 머신러닝, IoT 같은 이니셔티브 추진

## 리미니스트리트를 선택한 수백 곳의 SAP 고객 대열에 합류

최종 목적으로 S/4HANA 도입, 대안으로 모던 애플리케이션을 선택한 경우, 또는 미래 플랫폼에 대한 결정을 내리지 않은 경우에도 리미니스트리트는 스마트한 선택지입니다. 리미니스트리트는 S/4HANA를 포함한 모든 주요 SAP 제품에 대한 서비스를 제공하며, SAP로 원활한 전환을 한 뒤 향후 S/4HANA로 단계적인 "립 앤 리플레이스(전면교체)"를 희망하는 경우에도 유지보수를 제공합니다.

리미니스트리트는 S/4HANA로 전환할 준비가 되지 않은 고객들이 뚜렷한 ROI를 판단할 수 있을 때까지 최종결정을 보류해 비용부담을 줄이고 리스크를 완화할 수 있도록 합니다. 그 기간 동안 고객사는 프리미엄 유지보수 서비스를 제공받고 상당한 비용을 절감하여 즉시 혁신에 투자함으로써 기업의 경쟁력을 강화할 수 있습니다.

해당 문서에서는 리미니스트리트를 스마트 미래 전략으로 선택한 일부 SAP 고객들의 사례를 소개합니다. 여기에는 리미니스트리트를 활용하고 이후 차세대 SAP 시스템 도입을 위해 SAP로 문제없이 돌아간 고객의 예시도 포함합니다. 다음 사례들을 통해 귀사와 유사한 다른 기업들이 어떻게 리미니스트리트와 함께 SAP 시스템과 전략을 최적화 해 왔는지 확인해보십시오.



# 목차

리미니스트리트는 고객이 어떠한 애플리케이션 전략을 선택하더라도 SAP를 온전하게 활용할 수 있도록 지원합니다. 하단의 아이콘을 선택하여 고객이 고려하고 있는 SAP 전략을 사용하고 있는 유사 고객 사례를 확인해 보시기 바랍니다.

## 리미니스트리트의 유지보수에서 SAP S/4HANA 또는 기타 신규 애플리케이션으로 문제없이 복귀한 SAP 고객들



CF 인더스트리(CF Industries) — 5  
프로펙스(Propex) — 6  
인사이텍 피벗(Incitec Pivot Ltd) — 7  
대형 미주 전력당국 — 8  
캐나다 철강 제조업체 — 8  
IT 분야 장비 제조업체 — 9

인쇄회로기판 제조업체 — 9  
어플라이언스 및 도구 소매업체 — 10  
제약 회사 — 10  
글로벌 패키징 업체 — 11  
고급 의류 제조사 — 11

## 리미니스트리트의 지원을 받다가 SAP S/4HANA로 돌아간 고객



카메코 — 12  
금속가공설비 및 기계 제조업체 — 12

## 향후 전환 가능성은 열어두고 S/4HANA를 "관망(WAIT AND SEE)"하며 리미니스트리트 유지보수 서비스를 활용하는 SAP 고객



글로벌 제조업체 — 13  
멀트노머 카운티 — 14  
수페리어 유니폼 그룹(Superior Uniform Group) — 15  
MWRD — 16  
RSA 보험사 — 17  
아텐토(Atento) — 글로벌 CRM BPO 서비스 업체 — 18  
로도벤스(Rodobens) — 금융 서비스 기관 — 18  
소비재 업체(CPG) — 19  
포춘 500대 기업에 선정된 전자제품 소매업체 — 19  
종이제품 제조업체 — 20  
글로벌 정보 서비스 기업 — 20

포춘 500대 기업에 선정된 전자제품 제조업체 — 21  
산업설비 제조업체 — 21  
중소 제조업체 — 22  
사탕 및 과자류 제조업체 — 22  
글로벌 엔지니어링 및 건설업체 — 23  
건설 및 채굴업체 — 23  
브라질 의류 소매업체 — 24  
유럽 에너지 및 통신사업 — 24  
유럽 가전제품 제조업체 — 25  
동남아시아 제약회사 — 25



# CF 인더스트리

## 성공적으로 S/4HANA 클라우드를 구독하면서 기존의 ECC 6 플랫폼 이용을 유지

CF 인더스트리의 경우 IT 비용으로 연간 3천만 달러를 소비하였으며, 이에 따라 운영 및 개선 비용을 절감하는 방안을 모색하고 있었습니다.

2016년, CF 인더스트리는 SAP 지원 및 운영 비용을 절감하고, 사내 IT 체계와 비즈니스 요구사항을 이해하는 리미니스트리트의 전담 팀으로부터 지원을 받기 위해 리미니스트리트로 전환하였습니다.

결과적으로 기존 SAP 가격 대비 연간 유지보수 비용을 79%까지 줄였습니다. 이는 약 2,500만 달러 이상의 비용 절감을 이룬 것과 같습니다. 비용 절감 외에도 향후 10년 동안 5가지 주요 업그레이드를 피할 수 있게 되었습니다.

CF 인더스트리는 노후화된 SAP ERP 프레임워크에서 디지털 요구사항을 처리할 수 있는 보다 민첩하고 유연한 플랫폼으로 나아가고자 했으며, S/4HANA 클라우드(Public)가 새로운 시작과 성장을 위한 발판을 제공할 수 있다고 생각했습니다.

큰 이변이 없다면, CF 인더스트리는 S/4HANA 클라우드의 범위를 물류 및 플랜트 유지보수까지 확대할 예정입니다.

### 고객 정보:

협동조합이었던 CF 인더스트리는 현재 질소 비료와 기타 질소 제품을 생산하는 글로벌 제조업체로 변모했습니다.

“ 이 결정으로 적어도 3년의 시간을 벌었습니다. 그동안 우리는 충분히 판단하여 올바른 방향을 선택할 수 있을 것입니다.”

— 톰 그룸, CF 인더스트리 CIO



본사: 일리노이주 디어필드



매출: 34억 달러



업종: 제조 및 유통



직원 수: 2,900명

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6, Enhancement Pack 4
- SAP Business Warehouse
- Microsoft SQL Server

### 공급업체로 복귀:

- 리미니스트리트의 지속적인 유지보수 서비스를 받으면서 SAP의 S/4HANA 클라우드를 구독
- "우리를 신규고객으로 대해달라고 [SAP에게] 요구했습니다. 시간은 걸렸지만, 결국에는 그렇게 됐습니다."

### 고려 사항:

- 리미니스트리트 SAP 유지보수 서비스를 받으며 지원 비용 79% 감축
- 약 3.5명의 정규직원을 신규 IT 프로젝트에 배정
- S/4HANA 클라우드 구독 시 리미니스트리트를 레버리지로 활용해 협상 우위를 확보

# \$2,500만 달러

리미니스트리트로 인한 7년 예상 절감비용

"더 높은 수준의 유지보수 서비스를 제공 받음과 동시에 절약된 비용으로 새로운 시스템에 재투자할 수 있습니다."



# 프로펙스

## 글로벌 토목섬유 제조업체, 리미니스트리트 SAP 유지보수 서비스로 2회 전환

2010년, 증가하는 SAP 유지보수 비용을 절감하기 위해 프로펙스는 리미니스트리트 지원서비스로 전환했습니다. 프로펙스 IT 책임자인 데이빗 애디는 "리미니스트리트로의 전환은 정말 쉬운 결정이었습니다. 우리가 검토한 다른 어떤 기업도 리미니스트리트에 미치지 못했기 때문입니다" 라고 말합니다.

프로펙스는 2013년에 전략적 글로벌 SAP 확장 계획의 일환으로 다시 SAP 유지보수 프로그램으로 전환했습니다. 그 후 프로펙스는 미국과 독일의 SAP ECC 6.0 인스턴스에 다시 리미니스트리트의 지원을 받기로 결정했습니다.

프로펙스는 리미니스트리트로 돌아온 뒤 SAP 소프트웨어 로드맵에 대한 유연성과 통제력을 확보하고, 향상된 프리미엄급 서비스와 대폭 절감된 총 지원 비용을 누릴 수 있었습니다. "훨씬 신속한 대응능력을 보여주는 리미니스트리트에 익숙해졌기 때문에 SAP에서 다시 리미니스트리트로 돌아가기로 결정하기는 어렵지 않았습니다." 라고 애디는 말합니다.

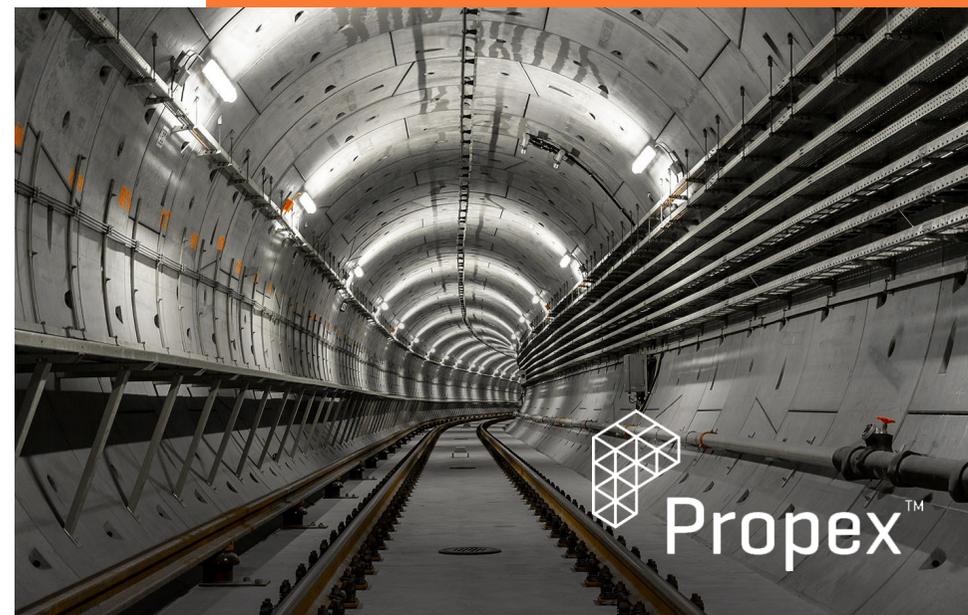
그리고 적어도 지금은 SAP에 머물면서 S/4HANA를 재구현해야 될 필요성을 느끼지 못한다고 말합니다. 하지만 프로펙스는 SAP로의 이전도 문제없이 이루어질 수 있고, 충분한 이점이 있다는 점도 보여주었습니다.

### 고객 정보:

수십억 명이 프로펙스의 엔지니어링 제품 포트폴리오를 사용하고 있습니다. 프로펙스의 합성 섬유 및 직물은 세계 각지의 주요 기반시설들을 구축하는데 활용되고 있습니다.

“ 리미니스트리트를 선택한 것은 정말 쉬운 결정이었습니다. 우리가 검토한 다른 어떤 기업도 리미니스트리트에 미치지 못했습니다.”

— 데이빗 애디, 프로펙스 IT 책임자



본사: 테네시주 채터누가



매출: 7억 5,000 달러



업종: 제조업



직원 수: 2,000

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6
- Oracle Database

### S/4HANA 전략:

- 기존 ECC 6 구현을 유지
- 준비가 되었을 때 S/4HANA를 포함한 미래 선택지를 평가

### 고려 사항:

- 유지보수 비용 대폭 절감
- 전문가의 신속한 대응 서비스를 제공받음
- S/4HANA가 필요할때 전환
- 언제든지, 준비 되었을 때 검증된 방식을 통해 SAP로 전환 가능

# \$5,100만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



# 인사이텍 피벗

## S/4HANA로의 점진적 전환 방식을 선택한 고객

인사이텍 피벗은 20년 이상 SAP 애플리케이션을 이용해 왔습니다. 그리고 호주 최초로 공급업체의 지원서비스 대신 리미니스트리트를 선택한 SAP 고객이 되었습니다. 인사이텍 피벗의 CIO인 마틴 켄슨은 비용을 최적화 하고 ROI를 극대화 하기 위한 결정에 대해 "단순히 비용만 아끼고자 하는 게 아닙니다. 최고의 가치를 얻을 수 있는 방법을 추구했기에 리미니스트리를 선택했습니다." 라고 말합니다.

SAP가 인사이텍 피벗의 핵심 시스템이지만 켄슨과 IT 팀은 CRM, 전자상거래, HCM, 물류 등 새로운 시스템과 솔루션에 투자하였습니다. 이를 통해 인사이텍 피벗은 ECC 플랫폼을 강화하여 혁신을 지속하고 경쟁우위를 선점할 수 있었습니다. 모든 전략적 프로젝트는 "리미니스트리를 통해 절감된 비용으로 자금을 지원했습니다" 라고 켄슨은 덧붙였습니다.

최근에는 추가 ERP 옵션을 검토하기 시작했으며 리미니스트리트의 유지보수를 지속적으로 받으면서 SAP로부터 S/4HANA 라이선스를 구입했습니다. 기존의 ECC 애플리케이션을 활용함과 동시에, 세심한 통제하에 점진적인 롤아웃을 실행하고, 적합 여부 및 비즈니스 케이스를 결정 하기 위한 S/4HANA 평가를 실시할 계획입니다. 인사이텍 피벗은 S/4HANA 로드맵과 전략이 명확해 질 때 까지 가까운 미래에 두 개의 ERP 시스템을 병행하여 운영할 계획입니다.

### 고객 정보:

(주) 인사이텍 피벗은 비료와 화학류 제조업체로서 호주, 미주, 멕시코, 칠레, 터키, 인도네시아 등 16개국에서 광산사업을 진행하고 있습니다.



본사: 호주 빅토리아주 사우스뱅크



매출: 12억 달러



업종: 화학물질 제조업



직원 수: 5,064명

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6 Enhancement Pack 6
- BusinessObjects
- SAP Solution Manager

### S/4HANA 전략:

- 기존 ECC 6 애플리케이션을 핵심 기록 시스템(SOR)로 유지
- S/4HANA가 개선됨에 따라 서서히 롤아웃

### 고려 사항:

- ECC 6 애플리케이션 유지보수 비용 절감
- 절감된 비용을 새로운 솔루션에 투자
- S/4HANA로 점진적인 전환방식을 취함

“ SAP는 당사의 가장 중요한 시스템으로, 20년간 함께 해 왔습니다. 따라서 시스템이 지속적으로 원활하게 운영될 수 있도록 하고, 좋은 상태를 유지하는 것이 매우 중요합니다.”

— 마틴 켄슨,  
(주)인사이텍 피벗 CIO



# \$930만 달러

리미니스트리를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



## 대형 미주 전력당국

 매출: 260억 달러

### RETURN TO SAP 세부사항:

- SAP에서 출시된 신규 ECC 애플리케이션을 대폭 할인된 가격으로 구입
- 별도의 패널티나 비용 소급 적용 없이 SAP 지원 및 유지보수 서비스로 전환

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

BusinessObjects

SAP BPC(Business Planning and Consolidation)

## 캐나다 철강 제조업체

 매출: 8억7,500만 달러

### SAP로 복귀 세부사항:

- 해외시장 진출 계획으로 추가적인 SAP 제품이 요구되어 SAP로 전환
- 신제품 구매와 유지보수 서비스 지원을 받기 위해 SAP로 다시 전환하였으며, 별도의 패널티 없이 진행됨

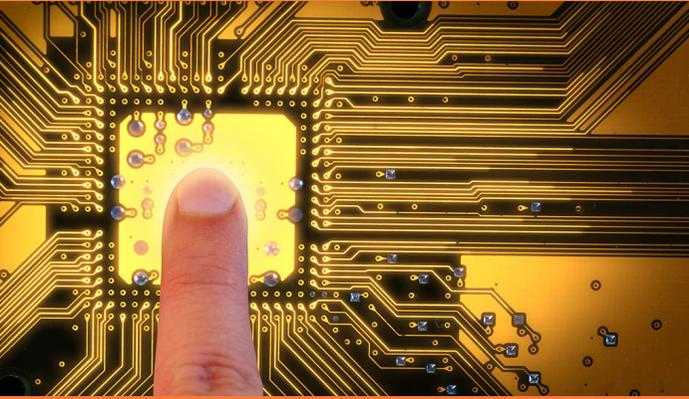
### 애플리케이션 및 기술:

SAP R/3 4.7

Business Warehouse

SAP Netweaver





## IT 분야 장비 제조업체

🔄 (\$) 매출: 10억 달러

### SAP로 복귀 세부사항:

- SAP에서 출시된 신규 ECC 애플리케이션을 대폭 할인된 가격으로 구입
- 별도의 패널티나 비용 소급 적용 없이 SAP 지원 및 유지보수 서비스로 전환

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

SAP Max DB

## 인쇄회로기판 제조업체

🔄 (\$) 매출: 1.6억 달러

### SAP로 복귀 세부사항:

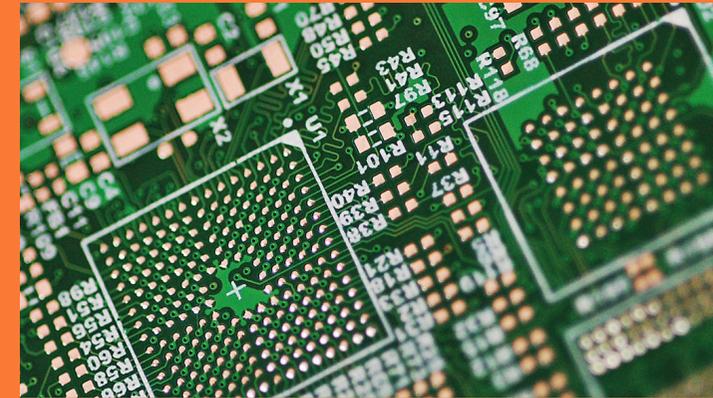
- 공급업체와 단일 글로벌 계약을 위해 기업 인수가 요구됨
- 패널티 부과 없이 SAP 지원으로 원만하게 전환

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

SAP Netweaver

Oracle Database





## 어플라이언스 및 도구 소매업체

 매출: 5억9,200만 달러

### SAP로 복귀 세부사항:

- SAP의 신규 모바일과 CRM 제품 구매
- SAP로부터 SAP 지원서비스를 다시 이용하도록, 비용 소급 적용 없는 "매우 매력적인" 혜택을 제안받음.

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.7c

## 제약 회사

 매출: 대외비

### SAP로 복귀 세부사항:

- 리미니스트리트로 전환할 땐 출시되지 않았던 ECC 6를 구매하여 시스템을 업그레이드 할 필요를 느낌
- 성공적으로 신규 제품을 구매하고 패널티 없이 SAP 유지보수서비스로 전환

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.7c





## 글로벌 패키징 업체



매출: 34억 달러

### SAP로 복귀 세부사항:

- 사모펀드에 인수되어 모든 SAP 계약이 마스터 계약으로 통합됨
- SAP 측에서 시스템 전환 서비스와 더불어 향후 출시되는 모든 SAP 제품을 대폭 할인된 금액으로 이용할 수 있는 혜택을 제공함.

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.7c

Business Warehouse

## 고급 의류 제조사



매출: 4,500만 달러

### SAP로 복귀 세부사항:

- 업그레이드를 결정한 뒤 SAP로부터 신규 ECC 애플리케이션을 구매
- SAP로 원만한 전환

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.6

Business Warehouse





# \$5,000만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 카메코

매출: 180억 달러

### S/4HANA 전략:

S/4HANA와 병행하여 ECC 6를 계속 활용할 계획이며, S/4HANA의 사업성이 확인되는 대로 S/4HANA를 확장하여 적용할 것을 고려하고 있음. 리미니스트리트 유지보수 인력은 SAP 기술 스택 전반에 걸친 전문성과 해박한 지식을 보유하고 있기 때문에 S/4HANA 유지보수 업체로 리미니스트리트를 선택.

### 애플리케이션 및 기술:

S/4HANA Finance (내부적으로 배치됨)	SAP HANA Database	ECC 6, Enhancement Pack 6
BusinessObjects	SolutionManager	

## 금속가공설비 및 기계 제조업체

매출: 28억 달러

### S/4HANA 전략:

S/4HANA를 "그린필드(Greenfield)" 방식으로 구축하여 리엔지니어링 및 프로세스 간소화를 지원하도록 하고, 기존의 ECC 6는 병행하여 유지. 절감된 비용을 향후 시스템 확장 자금으로 활용할 수 있도록 리미니스트리트를 S/4HANA 서비스 지원업체로 선정.

### 애플리케이션 및 기술:

S/4HANA	HANA Database	ECC 6	Oracle Database 10.2
---------	---------------	-------	----------------------

(내부 구현): 재무, 발주 관리



# \$2.1억 천만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



# 글로벌 제조업체

SAP 장기고객들은 핵심 SAP 시스템을 중심으로 혁신을 이루는 것이 최선의 방향이라고 판단합니다

해당 글로벌 제조업체는 SAP 장기고객으로, 두 가지 주요한 과제를 당면하고 있었습니다. 첫번째는 수익성을 극대화하기 위해 운영 비용을 절감하고, 두번째는 비즈니스 전략을 뒷받침할 차세대 ERP 전략을 재정립할 필요가 있었습니다.

CIO는 "ERP나 Db2 데이터베이스의 유지보수 비용 투자에 대한 가치를 실감하지 못하고 있었습니다"라고 말합니다. "SAP는 ECC 제품에는 더 이상 투자를 하지 않고, S/4HANA를 포함한 클라우드 서비스에만 투자를 집중하는 것으로 보입니다."

해당 업체는 SAP 전략수립에 적극적인 태도를 취했으며 초기에는 S/4HANA를 도입하는 것이 합리적으로 보여졌습니다. 하지만 CIO는 "SAP S/4HANA를 논의하기엔 명확하지 않은 로드맵 대비 가격이 너무 높았습니다. HANA 인메모리 프로세스의 타당성을 입증하기 위해 함께 사업성 확인 작업을 할 수는 없었습니다."라고 설명합니다.

"리미니스트리트로 이전함으로써 당사는 유지보수 비용 절감의 기회를 엿볼 수 있었고, 운영비용을 별도로 늘리지 않고도 더 높은 수준의 지원을 제공 받았으며, 절감된 비용을 새로운 솔루션에 재투자 할 수 있었습니다" 라고 덧붙였습니다. "이와 더불어, 우리는 더이상 SAP를 통해서만 해답을 찾으려 하지 않기로 했습니다. 핵심 ECC 시스템을 유지하면서 클라우드 애플리케이션을 추가하는 것이 성공적인 전략임을 깨달았기 때문입니다. SAP 시스템을 중심으로 혁신을 이루는 게 가장 실현 가능하면서도 비용 효율이 높은 전략이었습니다."

## 고객 정보:

해당 글로벌 제조업체는 광범위한 산업용 여과 제품 생산의 선두주자이며, 이외에도 마이크로일렉트로닉스, 주류, 등 다양한 제품을 생산하고 있습니다.



본사: 미국



매출: 28억 달러



업종: 제조업



직원 수: 10,000명

## 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6
- Business Warehouse, GRC
- IBM Db2

## S/4HANA 전략:

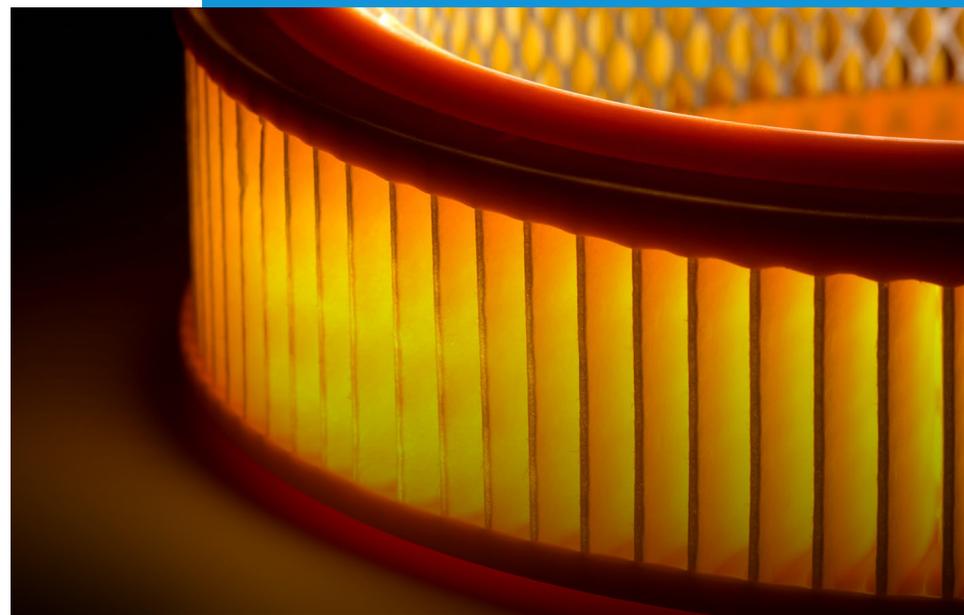
- 비용 최적화 및 기존 ECC 6 시스템을 중심으로 혁신 실현
- S/4HANA 및 기타 시스템에 대해서는 향후에 고려

## 고려 사항:

- ECC 6에 대한 더이상의 투자가 이루어지지 않아 아쉬움
- 맞춤형 ECC 6는 현재 비즈니스 요구를 충족
- S/4HANA에 대한 비즈니스 사례가 나올 때까지 기다리기
- 하이브리드 IT로 비즈니스 요구사항을 더 빠르게 이행

“ 우리에게 더 이상 SAP는 유일한 솔루션이 아닌, 다양한 선택지 중 하나일 뿐입니다. 이 방식은 당사에 많은 도움이 되고 있습니다.”

— 글로벌 제조업체 CIO



# \$1,500만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



# 멀트노머 카운티

## S/4HANA가 보다 안정화 될 때까지 재구현 비용 지출을 보류한 카운티 정부

멀트노머 카운티는 IT 지출에서 높은 가치를 창출하는 방법을 지속적으로 모색하고 있었습니다. 정부 단체로서 해당 기관은 운영부서의 비즈니스 요구사항을 이행하면서 주정부의 요구사항 또한 충족시키기 위해 시스템을 견고하게 유지할 책임이 있습니다.

멀트노머 카운티는 고도로 사용자 개발된 SAP ECC 6와 오라클 데이터베이스를 사용합니다. 카운티 정부는 SAP 공급업체의 유지보수서비스가 비효율적이고 비싸다고 느꼈습니다. "티켓에 서비스 요청내용을 기록해서 제출했음에도 불구하고 계속 여러번 반복해서 요청을 제출해야 했기 때문에 지원서비스가 상당히 비효율적이라고 느꼈습니다." 라고 멀트노머 카운티 정부의 CIO 밥 리크는 말합니다.

"그리고 많은 ECC 6 사용자가 경험한 것 처럼, SAP 측에서 이용자들을 모두 S/4HANA 플랫폼으로 이전시키고자 한다는 것을 느꼈습니다. 이미 규모가 큰 일부 SAP 사용자들도 재구현 비용을 대가로 미성숙한 제품을 구매하길 거부한 상황에서, S/4HANA로 전환하는 것은 우리가 갈 길이 아니라고 판단했습니다.

"우리는 국민의 세금을 사용할 때 면밀한 검토를 거쳐서 집행하고 있습니다. 따라서, 비용을 최적화 하는것이 우리의 최대 관건입니다."

### 고객 정보:

오리건 주에서 가장 작은 멀트노머 카운티의 면적은 1,207km<sup>2</sup>(465 sq mi)에 불과하지만, 약 800,000명이 거주하면서 가장 많은 인구수를 자랑합니다.

“ 돌이켜 보니, 가능했다면 더 빨리 리미스트리트로 전환했을 겁니다.

— 밥 리크, 멀트노머 카운티 CIO



본사: 오리건주 포틀랜드



매출: 17억 달러



산업: 공공 부문



직원 수: 약 8,000명

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6
- Oracle Database

### S/4HANA 전략:

사용자 개발된 ECC 6는 기존의 요구사항과 계획된 요구사항을 충족시킴. S/4HANA 사용여부는 3~6년 이내에 결정 예정

### 고려 사항:

- 맞춤형된 ECC 6는 현재 비즈니스 요구를 충족
- S/4HANA 비즈니스 케이스 부재
- 클라우드와 보안에 대한 신규 투자
- 인재를 통해 디지털 분야의 성공을 거두기

# \$5,700만 달러

리미스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



# Superior Uniform Group

## 만족스러운 사용자 개발 ECC 6와, 아직 비견될만한 기능이 제공되지 않는 S/4HANA

수페리어 유니폼 그룹은 18년간 SAP ECC 버전 시리즈를 이용해 왔으며, 비즈니스 요구에 맞춰 SAP Apparel and Footwear Solution(AFS) 모듈을 사용자 개발을 하여 활용해 왔습니다. 이용중 발생하는 이슈들은 대부분 숙련된 내부 SAP 개발자를 통해 해결되었기 때문에 SAP사의 유지보수를 통해 해결해야 될 문제는 거의 없었습니다. 하지만 수페리어가 지불해야 되는 서비스 유지보수비용은 갈수록 높아지기만 했습니다.

수페리어 그룹의 CIO 마크 데커는 "우리는 매년 금액이 증가하는 큰 규모의 유지보수서비스를 체결했었습니다. 업그레이드와 인핸스먼트 팩은 큰 의미가 없었으며, 적용할 만한 새로운 기능을 제공받지도 못했습니다." 라고 말합니다.

"ECC 6는 새로운 특징이나 기능 면에서는 막다른 지점에 다다랐다"며 "하지만 우리가 사용하는 ECC 6는 차고 넘치도록 당사의 비즈니스 요구사항을 충족하고 있습니다"라고 덧붙입니다. 수페리어는 S/4HANA 플랫폼으로 전환하는데 상당한 비용, 시간, 자원 등을 할애해야 하는 정당한 이유를 찾을 수 없다고 말합니다.

"현재 사용자 개발된 AFS 시스템에 비견될만한 기능이 제공되지 않는데, 굳이 S/4HANA로 이전해야 될 필요를 느끼지 못하고 있습니다.

### 고객 정보:

수페리어 유니폼 그룹은 미국의 선두적인 유니폼, 단체복 등을 제작하는 업체로, 부가가치를 제공하는 독창적인 비즈니스 모델로 다양하고 폭넓은 고객층에게 서비스 기반 유니폼 프로그램과 의류를 공급합니다.

“리미니스트리트로 이전하면서 발생한 여유자금을 환수하여 비즈니스에 크게 기여하고 있습니다.”

— 마크 데커, 수페리어 유니폼 CIO



본사: 플로리다주 세미놀



매출: 2억 6,500만 달러



산업: 의류 제조업체



직원 수: 1,600명

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6
- Apparel and Footwear Solution
- Microsoft SQL Server

### S/4HANA 전략:

- 사용자 개발 ECC 6 시스템은 현재 모든 요구사항을 충족시킴.
- 다른 시스템에서 S/4HANA로 전환하는 것은 향후에 고려할 예정

### 고려 사항:

- 18년 SAP 이용고객
- 맞춤형 ECC 6는 현재 비즈니스 요구를 충족
- S/4HANA에는 현 시스템과 유사한 기능이 부재
- 절감된 비용은 주당 순익으로 전환

# \$3,500만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



# MWRD

수자원 관리 지구는 유지보수 절감액을 IT 서비스 관리 애플리케이션에 투자하고 있습니다.

노후하고 깊이 고착화한 환경에 활기를 불어넣어야 하는 과제를 맡은 MWRD의 존 서더스 IT 책임자는 MWRD의 IT 인프라의 전체적인 재고 목록을 작성하고 자신이 이끄는 팀이 갖춘 기술을 평가했습니다. 내부 고객 만족도 조사에서 IT 지원은 60% 정도의 만족도를 기록했고, 서더스는 “더 잘할 수 있을 거라고 확인했었습니다.”라고 말했습니다.

서더스의 조사 결과 SAP 애플리케이션 유지보수 및 지원에 MWRD가 책정한 수백만 달러 규모의 소프트웨어 유지보수 예산의 4분의 1 이상이 소비되고 있었고 공급업체 유지보수 서비스의 대응 속도는 빠르지 않은 것으로 드러났습니다. 이에 서더스는 다음과 같이 밝혔습니다. “SAP 지원 서비스에서 우리가 원하는 것을 얻을 수 없다는 사실이 자명해졌습니다.”

MWRD는 SAP 비즈니스 스위트 3자 유지보수 서비스를 위해 리미니스트리트로 전환하여 연간 유지보수 비용을 50% 절감하고 SAP에 들어가던 연간 재무 부담을 덜 수 있었습니다. 서더스는 “SAP에서 애플리케이션 버전에 대한 지원 종료를 발표함에 따라 우리의 구체적인 이슈를 이해하고 최적의 방안을 함께 찾는데 충분히 시간을 들이는 회사와 손을 잡고 싶었습니다.”

서더스는 비용 절감분을 클라우드 기반 정보 기술 서비스 관리(ITSM) 애플리케이션에 투자하여 MWRD의 포트폴리오 전체 디자인, 전달, 모니터링의 체계화를 꾀했습니다. 서더스는 “만족도 점수가 30% 포인트나 올랐습니다.”라고 기쁘게 말합니다. 또한 서더스에 따르면 MWRD는 리미니스트리트 서비스를 바탕으로 이룬 진전 덕분에 “도시수도가스 업계의 롤모델”이 되었습니다.

### 고객 정보:

- 1889년 설립된 MWRD는 시카고 지역 주민 1,035만 명을 대상으로 주거용 및 상업용 하수 처리와 우수 관리 서비스를 제공합니다.
- MWRD의 서비스 지역은 시카고와 쿡 카운티 전역의 128개 교외 지역을 포함해 총 882.1 평방미터에 이릅니다.

### 애플리케이션 및 기술:

- SAP Business Suite 7/SAP ECC 6.0
- NWDI
- Business Warehouse
- BusinessObjects

### S/4HANA 전략:

- 기존의 ECC 플랫폼에서 이전할 계획 없음
- 비용을 최적화하고 신규 기술을 위한 자원 확보

### 고려 사항:

- SAP 유지보수 서비스 비용 절감
- 혁신에 기여하기 위해 유지보수 비용의 절감
- 절감된 금액을 신규 클라우드 기반 ITSM 애플리케이션에 투자

“비전 실현의 핵심 요소 중 하나는 양질의 유지보수 서비스 제공 실적이 뛰어나고 MWRD 환경에 활력을 불어넣어야 한다는 도전과제를 기꺼이 맡아줄 업체를 찾는 것이었습니다. 리미니스트리트가 바로 우리가 찾던 파트너였습니다.”

— 존 서더스,  
MWRD IT 책임자  
MWRD



본사: 일리노이주 시카고



매출: 11억 달러



업종: 에너지 및 유틸리티



직원 수: 약 2,000명

## 인력, 프로세스, 기술 활성화

“저는 리미니스트리트를 훌륭한 파트너라고 생각합니다. 가능한 해결책을 제시하기 전에 먼저 경청할 줄 아는 사고형 파트너죠. 우리를 담당한 리미니스트리트 팀은 정말 감탄스러웠습니다.”

— 존 서더스,  
MWRD IT 책임자  
MWRD



# RSA 보험사

## SAP 투자를 유지하면서 리미니스트리트와 미래를 설계하고자 하는 다국적 보험사

RSA의 영국 운영체제 전반의 IT 소프트웨어 플랫폼에 대한 검토의 일환으로, RSA는 SAP 애플리케이션에 우회하여 적용할 수 있는 새로운 유지보수서비스에 대해 검토하기로 결정했습니다. 기존 시스템의 기술력은 이미 견고했으므로 RSA 커머셜 매니저인 샌드라 필립스는 RSA의 기존 투자를 유지하기를 희망했습니다.

RSA는 총 소유 비용(TCO)을 줄이면서 전체 SAP 환경의 가동시간과 비즈니스 연속성을 보장하여 주요한 비즈니스 애플리케이션에 대한 리스크를 완화하는 것을 목표로 세웠습니다.

커머셜 팀은 3자 유지보수 시장의 선두주자이자, 성공적으로 우량기업들을 고객기반으로 삼은 리미니스트리트를 선택했습니다. RSA의 기존 사용자 개발된 시스템에 대해서는 유지보수를 받고, 추가적 사용자 개발형 세무, 법무, 규제 부문 업데이트는 리미니스트리트에서 구현하였습니다.

리미니스트리트로 이전함으로써, S/4HANA와 같은, 비즈니스 이익을 창출할 수 있는 개선된 솔루션이 개발되면 RSA는 다시 SAP로 전환할 수 있습니다. 필립스는 "3자 유지보수로 비용을 크게 절감한 덕분에 수익성을 개선할 수 있었고, 이를 통해 미래 지향적이며 폭넓은 비즈니스 이니셔티브를 위한 새 애플리케이션에 투자할 능력을 확보할 수 있었습니다. 리미니스트리트를 선택한 것은 당사의 판도를 바꾸는 계기가 되었습니다." 라고 말합니다.

### 고객 정보:

주요 다국적 상장 보험사중 하나인 RSA사는 지난 300년 동안 고객을 리스크와 불확실성으로부터 보호해왔습니다.

“리미니스트리트를 선택한 것은 당사의 판도를 바꾸는 계기가 되었습니다.”

— 샌드라 필립스, RSA 보험사 커머셜 매니저



본사: 영국 런던



매출: 63억 파운드



산업: 금융 서비스



직원 수: 13,500명

### 애플리케이션 및 기술:

- R/3 및 ECC 6
- Oracle Database

### S/4HANA 전략:

- SAP TCO 절감
- 향상된 기능을 이용할 수 있을때 SAP로 복귀

### 고려 사항:

- SAP TCO 절감
- 전문 엔지니어의 신속한 지원
- 현재 S/4HANA로 업그레이드할 계획 전무
- 절감된 금액을 신규 애플리케이션에 투자

# \$7 천만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



## 아텐토 — 글로벌 CRM BPO 서비스 업체

매출: 10억 달러

### S/4HANA 전략:

사용자 정의된 ECC 6는 기존의 요구사항과 계획된 요구사항을 충족시킴.  
S/4HANA의 도입에 대해서는 다른 미래 옵션들과 함께 시간을 두고 고려할 예정.

### 추진된 혁신화 방안:

신설된 아텐토 디지털 부문에 집중 투자.

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

Microsoft SQL Server

“ 값비싼 SAP S/4HANA 로 전환한다고 해서 누릴 수 있는 가시적인 혜택이 없었습니다.”

— 로제리오 리베이로, 아텐토 CIO

\$1.5 천 5 백만 달러

리미니스트리트에 의한 7년 예상 절감비용

## 로도벤스 — 금융 서비스 기관

매출: 3억 달러

### S/4HANA 전략:

사용자 개발된 ECC 6는 기존의 요구사항과 계획된 요구사항을 충족시킴. S/4HANA의 도입은 3-6년 뒤에 고려할 예정

### 추진된 혁신화 방안:

옴니채널 CRM 솔루션 포트폴리오.

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

Microsoft SQL Server

“ 우리는 기존의 안정적인 SAP 시스템에 매우 만족하고 있습니다. 그리고 지금으로서는 S/4HANA로 업그레이드 할 생각이 없습니다.”

— 마르코스 아담, 로도벤스 CIO



\$4.4 천 4 백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



\$5 천만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 소비재 상품

매출: \$20억

### S/4HANA 전략:

- SAP의 서비스 지원과 전반적인 SAP TCO에 불만족.
- S/4HANA가 SAP의 미래솔루션이라는 것에는 동의하지만 아직 마이그레이션은 시기상조.
- S/4HANA 전환에 대해서는 시간을 두고 판단할 것.

### 추진된 혁신화 방안:

- 실시간 수익성 분석을 포함한 HANA 기반의 BI 시스템
- Azure 클라우드에 실시간 예측분석을 위한 빅데이터, IoT, ML 포함

### 애플리케이션 및 기술:

IBM DB2	ECC 6, Enhancement Pack 6	HANA Database	BusinessObjects
---------	---------------------------	---------------	-----------------

## 포춘 500대 선정 전자제품 제조업체

매출: 390억 달러

### S/4HANA 전략:

SAP를 전략적 애플리케이션 공급업체로 여김 분석 후 S/4HANA에 지금 구현하기에는 너무 많은 미해결 문제가 있다고 결정했습니다 유의미한 ROI 및 정량적인 성능 개선이 없었습니다. S/4HANA가 성숙해진 이후 재평가할 계획입니다.

### 추진된 혁신화 방안:

- 인스토어 디지털 경험
- 고객 참여와 고객 충성도를 이끌어내기 위한 CX 역량 강화

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6, Enhancement Pack 4	SAP CRM	SAP POS(Point of Sale)
---------------------------	---------	------------------------



\$2.1 천만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



## 종이제품 제조업체

(\$) 매출: 50억 달러

### S/4HANA 전략:

매우 안정적이고 기능적인 기존 SAP 시스템. 사내 타 시스템도 SAP 플랫폼으로 전환 고려중. SAP는 전략적인 애플리케이션 제공업체로, HANA와 S/4HANA의 가능성 높다는 점을 인정하나, 현재로서는 플랫폼을 이전해야할 설득력 있는 이유를 찾지 못함. S/4HANA에 대해선 시간을 두고 재평가 할 예정.

### 추진된 혁신화 방안:

수상경력을 자랑하는 공급망 가시화 기능의 톨로 CX역량 강화

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.6, 4.7, ECC 6

SAP SCM

\$3 억 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 글로벌 정보 서비스 기업

(\$) 매출: \$10억 달러

### S/4HANA 전략:

기존의 ECC 6 애플리케이션을 최적화 하기 위해 5년 계획을 수립. S/4HANA를 포함하여 클라우드 애플리케이션이 안정화 되기를 기다림. 클라우드 선택에 대해서는 5년 안에 검토예정.

### 추진된 혁신화 방안:

- 링펜스(Ring fence) 애플리케이션으로 단계적인 ERP 전략을 실행
- 세일즈 부문의 효율성 증진을 위한 데이터 기반 비즈니스 인텔리전스

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

BusinessObjects

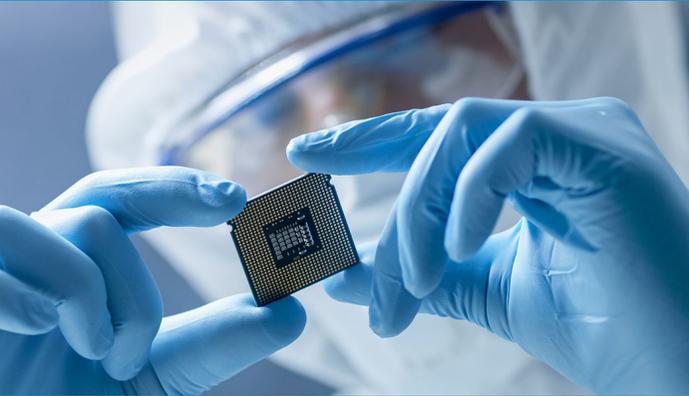
IBM DB2

Microsoft SQL 서버



\$8.2 천 2 백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



# \$2억3천8백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 포춘 500대 선정 전자제품 제조업체

매출: 250억 달러

### S/4HANA 전략:

보다 낮은 비용으로 SAP를 기록 시스템(SOR)으로 최적화 진행. 일부 모듈은 개선된 클라우드 옵션으로 교체하고, 준비된 시기에 가장 적합한 미래 시스템으로 S/HANA와 기타 옵션들을 평가하여 고려할 것.

### 추진된 혁신화 방안:

IoT 산업 솔루션.

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 5, 6
- Oracle Database

## 산업 장비 제조업체

매출: 20억 달러

### S/4HANA 전략:

사용자 개발된 ECC 시스템은 기존의 요구사항과 계획된 요구사항을 충족시킴. SAP 핵심 시스템에 우회해서 클라우드 혁신을 이루고, S/4HANA는 지금보다 안정되고 비용 효율이 높아졌을때 평가할 계획.

### 추진된 혁신화 방안:

비즈니스 프로세스 효율화 및 신규 산업제품 기술에 투자 수익 증대

### 애플리케이션 및 기술:

- ECC 6
- SAP BI, GRC



# \$1억6천만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



\$3.7 천 7 백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 중소 제조업체

매출: 2억 달러

### S/4HANA 전략:

HANA 또는 S/4HANA 도입에 단기 전략적 가치를 발견하지 못함. 유지보수 비용을 혁신 투자로 전향하고 S/4HANA 도입 결정은 비용 효율이 높아지는 시기로 미룸.

### 추진된 혁신화 방안:

고객 납품 제품의 재개발을 통해 비용을 낮춰 경쟁 우위 확보를 위한 역량 강화.

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

Oracle Database

## 사탕 및 과자류 제조업체

매출: 대외비

### S/4HANA 전략:

기존 맞춤형 SAP는 현재 비즈니스 요구를 충족시킴. IT 전략 계획의 일환으로 클라우드 기반 시스템에 대한 평가는 시간을 두고 진행할 계획을 가지고 있음. S/4HANA 클라우드는 경쟁력 평가에 포함하여 고려할 예정.

### 추진된 혁신화 방안:

- 효율 증대를 위한 제조과정 자동화
- 고객 참여를 유도하는 소셜 미디어 이니셔티브

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6, Enhancement Pack 5

BusinessObjects

Microsoft SQL Server



\$2.1 천 1 백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



## 글로벌 엔지니어링 및 건설업체

매출: \$40억 달러

### S/4HANA 전략:

SAP는 필수적인 시스템이지만 비용억제 또한 중요. ECC 6로 업그레이드 하는 것이 현재 가장 우선순위이며 S/4HANA는 최소 향후 5년 정도의 기간동안 안정화되길 기다릴 계획. S/4HANA에 국한되지 않고 다양한 옵션들을 향후 선택지로 고려할 예정.

### 추진된 혁신화 방안:

- 출장 및 경비 관리용 SAP Concur
- 경쟁우위 선점을 위한, 해당 산업에 특화된 델텍 ERP 솔루션

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.7

SAP SRM, BW, GRC

**\$1** 억6천만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 건설 및 채굴업체

매출: 170억 달러

### S/4HANA 전략:

SAP는 전략적 기록 시스템(SOR). S/4HANA에 기존의 사용자 개발을 구현하려면 너무 많은 비용이 소요됨. 지금은 SAP 비용을 최적화 하고, S/4HANA와 경쟁 옵션들을 포함한 차세대 시스템의 도입은 5-10년 안에 판단하도록 함.

### 추진된 혁신화 방안:

- 현장 직원들을 위한 모빌리티 솔루션
- 3D모델링 기술

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6, Enhancement Pack 7

CRM, GRC, SRM, BW

BusinessObjects

Oracle Database



**\$3.95** 억 천 5 백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



## 브라질 의류 소매업체

🔄 (\$) 매출: \$20억 달러

### S/4HANA 전략:

사용자 개발된 ECC6는 기존의 요구사항과 계획된 요구사항을 충족시키고 있으며, S/4HANA의 도입은 3-6년 뒤에 고려할 예정

### 추진된 혁신화 방안:

- 79곳의 오프라인 소매점 개점
- 시장에 빠르게 제품을 선보일 수 있도록 선진화 된 공급망 개선

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6

# \$2.6

천 6백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 유럽 에너지 및 통신사업

🔄 (\$) 매출: 380억 달러

### S/4HANA 전략:

기존의 ECC 플랫폼에서 이전할 계획이 없습니다.

### 추진된 혁신화 방안:

- IoT 스마트 센서와 미터
- 새로운 수익창출 기회를 제공할 데이터 관리 플랫폼

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 6, Enhancement Pack 7

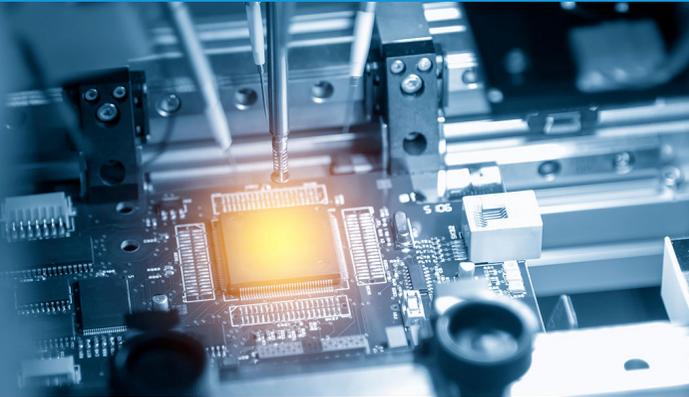
Oracle Database



# \$1.3

억 3백만 달러

리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액



## 유럽 가전제품 제조업체

🔄 (\$) 매출: 80억 달러

### S/4HANA 전략:

S/4HANA 플랫폼의 안정성에 대한 우려. S/4HANA가 보다 안정되고 검증되는 시기에 추가적 평가를 실행할 것.

### 추진된 혁신화 방안:

- 전사적으로 사이버보안 인프라에 투자
- 사업부서 제휴 IoT의 개선

### 애플리케이션 및 기술:

R/3 4.7

# \$1.92

억 천 백만 달러  
리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

## 동남아시아 제약회사

🔄 (\$) 매출: 6억 달러

### S/4HANA 전략:

업그레이드를 통해 얻을 수 있는 ROI가 없다고 판단. 최소 2020년까지 기존 시스템을 유지하면서 향후 시스템 옵션에 대해서는 이후에 재평가 예정. SAP 핵심 시스템을 우회하여 업무 시스템의 클라우드 옵션 구축을 평가.

### 추진된 혁신화 방안:

유통 대행사를 위한 클라우드 기반의 ERP 솔루션 구축.

### 애플리케이션 및 기술:

ECC 5    CRM, SCM, SRM, BW    BusinessObjects



# \$6,800

만 달러  
리미니스트리트를 사용했을때 7년간 절감 가능 금액

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

## 리미니스트리트 소개

리미니스트리트(Nasdaq: RMNI)는 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스를 제공하는 글로벌 기업으로, 오라클 및 SAP 소프트웨어 제품을 대상으로 3차 유지보수 서비스를 제공하며 Salesforce®파트너 업체이기도 합니다. 당사에서는 대응 능력이 매우 뛰어난 프리미엄 통합형 애플리케이션 관리 및 유지보수 서비스를 제공하여 엔터프라이즈 소프트웨어 라이선스 사용 기업에서 비용을 대폭 절약하고 혁신을 위한 자원을 확보하며 더 나은 비즈니스 성과를 올릴 수 있도록 지원합니다. 글로벌 포춘 500대 기업, 중견기업, 공공 부문은 물론 다양한 업계의 기타 조직에서도 리미니스트리트를 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스 제공업체로서 믿고 의지하고 있습니다.

© 2021 Rimini Street, Inc. All rights reserved. "리미니스트리트"는 미국과 기타 국가에 적용되는 리미니스트리트 주식회사의 등록상표이며, 리미니스트리트, 리미니스트리트 로고, 그 외 TM 마크를 포함한 기타 로고들은 모두 리미니스트리트 주식회사의 상표입니다. 기타 다른 상표는 개별 소유주의 재산이며, 별도로 명시된 경우를 제외하면 리미니스트리트는 해당 상표권자 또는 기타 업체와의 제휴관계, 지지, 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. 별도로 서면으로 제공된 경우를 제외하고, 리미니스트리트는 표시된 정보에 대해 어떠한 책임을 지지 않으며, 명시적, 묵시적, 법적 보증을 거부합니다. 여기에는 특정 목적에 적합성 또는 상업성의 모든 묵시적 보증을 제한없이 모두 포함합니다. 리미니스트리트는 제공된 정보를 사용하거나 사용하지 못함으로써 발생한 직·간접적, 결과적, 징벌적, 특수 또는 우발적 피해에 대한 아무런 책임을 지지 않습니다. 리미니스트리트는 3자가 제공한 각종 정보의 정확도 또는 완전성과 관련하여 어떠한 의견을 내세우거나 보증을 하지 않으며, 각종 정보, 서비스 제품 등에 대해 언제든지 변경할 권리가 있습니다. LR-77889 | KO-052721

