



GXS SaaS 2.0 Roundtable Fall 2007

: B2B 통합과 자동화에 대하여 최고의 권위를 자랑하는 GXS에 오신 것을 환영합니다. 저는 GXS의 마케팅 총괄 대표 Bobby Patrik입니다.

서비스로서의 소프트웨어의 움직임이 새 장을 열고 있습니다. 비즈니스는 수요와 견인형 공급망 구축과 고객에 대한 보다 나은 서비스에 관심을 기울이고 있습니다. SaaS가 포함하는 것은 네트워크 기반의 전달에 잘 맞는 새로운 유형의 어플리케이션, on-premise 어플리케이션과의 무리 없는 통합 그리고 기업 외부의 자원들과의 빈번한 접근 등입니다. 핵심적인 **장점으로는** 빠른 이행속도, 빠른 투자회수, 지속적인 벤더의 책임 역량 그리고 상당한 비용의 **절감** 등이 있습니다. 현재 우리는 다행스럽게도 소프트웨어 서비스에 의해 제공되는 비즈니스 영향, 전략적 기회 그리고 파격적인 특징 등에 대해서 토론을 하실 저명한 패널들을 모셨습니다.

오늘 패널을 이끄실 분은 GXS의 B2B 산업 마케팅 부사장 Steve Keifer입니다. 이달 초, B2B 산업에 대한 공헌을 인정 받아서 컴퓨터 기술 산업 협회에서 수여하는 “최우수 사례 상”을 수상하였습니다.

AMR 리처치의 부사장이신 John Fontanella 님도 오늘 패널로 참석해 주셨습니다. 존 부사장은 B2B 통합, RFID 기술, 공급망의 가시성, 공급망의 보안 과 이벤트 경영에 대해서 연구하고 계십니다.

그리고 패널로 John Radko (이하JR) GXS의 기술전략 대표께서도 참여해 주셨습니다. John은 전사적 공급망을 위한 SaaS(서비스로서의 소프트웨어) 전략 수립에 대한 \ 전반적인 이해를 높인 것으로 인정 받았고 “Supply and Demand Chain Executive” 매거진으로부터 “Pro to Know”라는 이름을 얻었습니다.

마지막으로, “Strategy and Alliances”의 Rory O’Neill 이사도 패널로 함께 하셨습니다. Rory는 전 세계적으로 SaaS 채택에 필요한 기술제휴 구축에 관여하고 계십니다. Microsoft와의 기술제휴는 그 중 최고의 일로써 최근 START-IT 매거진에 의하여 두 산업리더 사이의 강력한 소프트웨어에 대한 SaaS의 조화를 보여줌으로써 파트너쉽상의 대상을 수상했습니다. 자 이제 패널들의 통찰력을 지켜 보실까요? 즐거운 시간 되시기 바랍니다.

: 안녕하세요. GXS의 Steve Keifer입니다. 이 토론회에 참석해 주셔서 감사합니다. 오늘 우리는 소프트웨어 서비스에 대해 토론을 할 것입니다. 신사 여러분, 오늘 이 토론회에 와주셔서 감사합니다. 모든 사람들이 말하고 있는 SaaS 또는 서비스로서의 소프트웨어. 보통 투자자들은 **재무**적인 모델을 좋아합니다. 모든 주요 벤더들도 지난 18에서 24개월 동안 SaaS 전략을 발표했습니다. SaaS가 그렇게 대단한 것인가요? 왜 그렇게 특별한

것인가요? 자 기본으로 들어가 볼까요. John, SaaS는 과연 무엇이며 왜 전통적인 소프트웨어 기업 모델과 확연히 다른지 말씀해 주시겠습니까?

SaaS, 문자 그대로 이것을 정의한다면,당신이 원할 때 언제든지 서비스료를 지불하고 소프트웨어에 접근할 수 있는 것을 말합니다. 라이선스료는 지불하지 않습니다. 보다 구체적인 차이점으로 본다면 하나의 회사에 하나의 라이선스가 있는 대기업 소프트웨어 같지 않고 하나의 어플리케이션으로 여러 사용자들에게 서비스를 할 수 있다는 점 입니다.

또한 배치와 가격적인 측면에서,**SaaS** 는 벤더에 의해 가격이 결정되는데,벤더가격은 정액료 또는 수많은 트랜잭션을 추적할 수 있는 종류의 서비스모델을 사용하여 기본적으로 이용한 만큼에 대해서만 요금을 지불하는 등의 차이점이 있겠습니다.

마지막으로, 소프트웨어 공급자 자체의 차이가 있습니다 .그들이 지향하는 방향이 훨씬 더 서비스 지향이라는 것 입니다. 그들은 지속적으로 고객과 함께 작업을 수행합니다. 그들의 소프트웨어와 많은 시간들, 아시다시피, 그들은 고객의 프로세스를 관리하는데 도움을 주고 있습니다.

저는 기술자체의 차이를 하나 더 덧붙이고 싶습니다. 기업소프트웨어는 모든 규모가 큰 기업들은 자체적으로 선호하는 플랫폼을 가지고 있기 때문에 다른 플랫폼에 적용하기 위해서는 적절치 않은 많은 시간과 비용을 들입니다.

누군가는 Sun을 원하고 HP를 원하는 사람도 있고 Dell을 이용할 수 도 있듯이. 그러나 SaaS 에서는 그런 모든 비용을 들일 필요가 없습니다. 게다가, 프로세스를 설치하는 것 과 같은 어마어마한 양의 노력들,Uls, 고객 들을 위한 시스템 관리자 교육 보이지 않는 사람들을 지원해야 하는 등의 모든 비용들을 피할 수 가 있습니다. 안정적인 하드웨어 플랫폼에 공급자에 의한 작동과 그리고 완벽한 컨트롤 등은 공급자나 고객 모두에게 총 관리 비용을 줄이게 해 줄 것 입니다.

좋습니다, 제가 만약에 이것을 넷 상에서 한다면, 여러분은 미리 라이선스를 구매하지 않아도 됩니다, 사용량에 따라 요금을 내면 되는 것이죠. 다른 IT 공급자들은 ,소프트웨어 벤더 이거나 아니면 다른 분야의 IT 벤더이든 간에, 여러분을 대신하여 호스팅을 하고 운영을 하고 있습니다. 메인 프레임이 리눅스,유닉스,윈도우 박스 등 다른 플랫폼이라 하더라도 전혀 걱정할 필요가 없습니다. 그러면 이것이 전혀 새로운 것 인가요? 이 소리는 마치 저에게는 처음 도입된 어플리케이션이 Honeywell 이나 GE 또는IBM 메인 프레임에서 구동되었던 30~40년 전에 들던 소리처럼 들립니다. 제 말씀은 이 시기에는 벤더가 모든 것을 다 했던 공유 어플리케이션이었습니다. 한가지 환경에 다양한 고객층을 가지고 있었고 당시에 사용했던 MIPS나 그 어떤 메트릭스 이던지 간에 사용한 것에 대해서만 요금을 지불 했었죠. 이것은 현재와는 분명히 다른 점이라고 하겠습니다. 그러면 이러한 것들이 정말 새로운 무엇일까요? 아니면 단지 우리가 예전에 사용했었던 무엇인가의 부활일까요?

: 아닙니다. **Steve**, 저는 그것이 새로운 것이라고 생각하지 않습니다. 아주 오랫동안 전통적인 소프트웨어 분야에서 매우 주요한 부분을 차지했던 서비스로서의 소프트웨어에 대한 필요성이 **아닐까** 생각합니다. 이 모델과 **SaaS**의 차이점은 벤더들이 서비스 전달에 중점을 두는지 회사의 가치전달을 하는 전체 솔루션에 부수하여 인력서비스를 하는지로 구분할 수 있겠습니다.

인력서비스로 구성된 방식으로 생각해 보면-전통적인 소프트웨어는 회사내의 사방이 막힌 벽안에 있는 사람들을 생각하면 되겠습니다. 파트너로부터의 서비스일까요? 어플리케이션의 사용은 어떨까요? 회사 내 에서만 이행할 수 있겠죠.

BOP 또는 아웃소싱 관점에서 회사 내 에 사방이 막힌 벽 안에 있는 사람들을 밖으로 나오게 한다고 생각해 보십시오. 서비스로서의 소프트웨어는 **SaaS**를 통하여 개발을 하고자 하는 사람들로 하여금 벤더가 제공한 서비스 솔루션이나 인력을 이용하여 그들의 비즈니스 프로세스를 향상 시킬 수 있도록 하는 것 입니다.

: 네, **Rory**의 의견에 동의합니다. 그것이 바로 큰 차이점이죠.서비스로서의 소프트웨어 벤더는 전문지식의 영역이 있습니다. 여러분은 비즈니스 라인으로 **one-on-one** 대화를 할 수 있습니다. 실제로, 판매는 거의 비즈니스 라인에서 이루어지죠. 또한 그들은 아주 훌륭한 통합 능력을 가지고 있습니다. 필히 알아야 하는 것은 아니지만, 기업 어플리케이션으로도 또는 시분할 환경에서도 통합의 능력이 있습니다.

: 어느 정도는 동의를 합니다만, 그것이 전혀 새로운 것이 아니라는 **Rory**의 주장에는 동의하지 않습니다. 패턴이 아주 비슷한 예를 하나 들겠습니다. 우리가 처음 공장에 전력을 공급하면, 공장은 자체적으로 전력을 생산할 것 입니다. 그리고 나서 전력은 중앙 전력 분배기로 이동하겠죠. 그러한 패턴은 전에도 본적이 있을 것 입니다. 그러나 이것은 소프트웨어 산업에서 처음으로 본 것 입니다. 존 , 당신이 좀 전에 언급한 차이점은 아주 새로운 능력이라고 생각합니다.사람들은 메인 프레임 컴퓨터에서 **MIPs** 시간을 팔았습니다. 지금 사람들은 어플리케이션 기능을 팔고 있습니다.

생각만 있다면 몇 시간 안에 **ERP**형태의 기능을 살 수 있는 것은 진짜 혁신적인 것 입니다. 그것은 기술혁신이라기 보다는 비즈니스 모델혁신이기 때문입니다.

: 아니죠, 사실, 그것이 맞습니다. 동의합니다, 존, 훨씬 더. 제 말씀은, 솔직해 봅시다 좋죠? IT 분야 그리고 기술분야는 서비스 면에서 질적 저하로 인해 고생을 했었죠. 프로젝트가 지연된다. 프로젝트의 예산이 초과했다. 프로젝트가 범위가 줄어서 전달 된다 등등 그리고 정말 솔직하게 말해서, 우리는 우리가 전달하는 서비스의 질적 향상을 확실하게 하기 위해서 벤더로써 투쟁해 오고 있습니다. 그리고, 서비스로서의 소프트웨어는 우리에게 기술로나 비즈니스 모델 관점으로 봐서 우리의 서비스 수준을 향상시킬 수 있는 기회를 제공하고 있습니다.

: 그래서 **SaaS** 가 5년 동안 잘 나갔던 어플리케이션 서비스 공급자들이 가지고 있었던 모든 문제를 해결 할 수 있을 것이다 이 같은 소리는 저에게 아주 엄청난

소리로 들립니다.그리고 IT 아웃소싱,비즈니스 프로세스 아웃소싱 등 이러한 모든 다른 모델들도 지난 10년 동안 하나도 해결되지 않고 있는데 SaaS 가 해결을....

: 분명히 그렇지는 않습니다. 여전히 경계선에 서 있습니다. 왜 SaaS가 좋은 것 인지에는 아직도 한계가 있습니다. 특히-만약에 내 자신 그리고 나의 비즈니스, 내 산업영역 자체에서 독특하면서도 차별화 되고 싶다면, 저는 SaaS를 오히려 이용하지 않을 것 같습니다. 나는 내 방화벽 뒤에 있는 소프트웨어를 원하고 그것을 조정할 수 있고 디자인할 수 있기를 원합니다. 현재 모든 어플리케이션이 그렇게 할 수 있나요? 모든 기능이 있습니까? 절대 아니죠. SaaS는 효과적이고 경제적으로 지원할 수 있는 기능들을 전체로 열거한 것 입니다. 그러나 모든 상황이나 모든 회사의 상황에 맞는다는 것은 아닙니다.

아주 좋은 지적입니다. 그래서 SaaS 의 단점도 있습니다. 주문형 측면 에서 보면

:네 그런 점도 있긴 있습니다만,분명히 SaaS는 아직 해결되지 않은 문제들을 어느 정도는 해결해 줄 겁니다. 지금 기업 소프트웨어가 하는 문제해결은 한마디로 팽이죠. 어떤 면에서는 그럴 필요가 있지만 경쟁력 있고 차별화된 어플리케이션 영역은 아닙니다 예를 들어서, 제가 제조업자 입니다. 내 공장을 최적화하는데 수억을 쏟아 부을 수 있는 여력은 있지만, 현장 서비스 포스를 관리하기 위해 소프트웨어에 수억을 들일 수는 없을 것 입니다.현장 서비스 포스도 필요하고 그런 시간을 관리할 필요도 있지만 거기에다가 U\$5 million 을 쓸 수는 없습니다, 그래서 SaaS 형태의 벤더는 월 기준으로 저에게 셋업 해주고 저는 사용한 만큼의 요금을 지불 할 수 있습니다. 그런 면에서 아주 훌륭한 모델이죠. 필요는 하지만 할 수 없었던 문제들을 해결 해 줄 겁니다. 또한,당신이 말한 각각의 제너레이션은,어플리케이션 서비스 공급자들, 패키징 된 소프트웨어, 시분할 방법, 어느 정도는 문제를 해결 할 것 입니다. 그리고 SaaS 는 그보다 조금 더 해결할 수 있을 것이라고 봅니다. 그렇다고 산업의 문제들이 사라지지는 않을 것 입니다. 좋은 점이죠. 왜냐하면 산업에서 모든 문제가 해결된다면 산업이 더 이상 필요하지 않을 테니까요.

:글쎄요, 그것이 꼭 필요한 것인지 잘 모르겠습니다. John. 제 생각은-SaaS가 ASP의 진화다 라는 말에 동의 합니다. ASP 모델이 우리에게 가져다 준 것은 가격과 임대 모델 이었다는 것이죠. 그리고 그것은 SaaS 모델에서도 분명히 널리 퍼져있죠. 그러나 저는 또한 당신의 ASP와 SaaS 사이의 혁신은 기술이다 라는 당신의 논쟁을 지지합니다. 그것은 일정 규모로 운영될 수 있습니다. 자체 보안성을 가지고 어플리케이션을 비즈니스로 전달 할 수 도 있습니다.

:또한 multi-tenant, 제가 벤더라면 그것은 굉장한 것 이죠. 일정 규모 경제적일 수 있기 때문입니다. 하나의 서버에 많은 어플리케이션을 올려 놓으면 비용 면에서 매우 경제적이죠. 이러한 새로운 버전에서 고객에게 이익이 있을-----

: 네, 이익들은 고객들에게 돌아가야죠

당연한 말씀.

: ASP와 SaaS 서비스 사이의 차이점이 기술이라고 하셨는데,저는 그렇게 생각하지 않습니다. 둘 사이의 차이는 전문지식 분야의 차이라고 생각합니다.

:네

: 오늘날 SaaS 서비스를 운영하는 사람은 여러분의 비즈니스 전반에 대하여 알고 있습니다. ASP는 그렇지 못한 반면, 그것이 바로 ASP가 대부분의 경우에서 실패한 이유입니다. ASP는 또한 절대적으로 통합 능력이 없습니다. SaaS의 성공은 매우 강력한 통합능력이 있다는 것에서 예견되는 것 입니다.

: 제가 논의하고자 한 것은 이미 의견의 일치를 본 것 같군요. 또한 논하고 싶은 것은 SaaS는 기업 소프트웨어 산업의 확장성이 ASP 보다는 낫다는 것 입니다. SaaS에서 당신은 얼마나 성공할 수 있을까, 이것은 당신의 주요 전문지식으로부터 나오는 당신의 서비스 제공의 질적 수준에 달려있는 것 입니다. 당신은 좋은 작전이 필요할 겁니다만, 많은 싸쓰 벤더들이 실상 ASPs를 사용하고 있다는 점은 그리 놀랄만한 일은 아니죠. 거기에서 아주 유용한 전문지식을 얻을 수 있을 겁니다만,그것은 차이가 있는 주요 전문지식입니다.

: 예, 저는 기술을 강조한다고 생각합니다. 현실은 인력, 프로세스, 그리고 기술에 의한 서비스 제공의 혼합인 것 이죠. 그리고 각각의 요소는 SaaS 모델을 구축하는데 매우 중요합니다.

:하지만,당신의 다른 질문을 위해서 -multi-tenancy. 그것은 당신이 어떻게 진정한 SaaS offerings, 차이점을 만들고,가격을 전달하고,퀄리티를 전달하는,을 구축하는가에 대한 전체적인 모델입니다. 당신이 만약 단순히 지정된 하드웨어위에 소프트웨어를 단순히 호스팅을 한다면, 어느 정도의 규모에서는 고객들 스스로도 할 수 있는 일입니다. 그것은 기업에서 가장 중요하고 가장 널리 이용되는 소프트웨어인 이유입니다. 만약에 당신이 규모를 높게 올리고 싶다면, 점차적으로 사내에서 운영함으로써 비용에 있어서도 우위가 있을 것 입니다.

SaaS는 하나의 플랫폼 위에서 많은 고객들에게 서비스를 함으로써 경제의 규모를 얻을 수 있습니다.그래서 우리는 다양한 고객들을 향하여 메세징이나 양식 전달에서 경제적 규모를 성취할 수 있을 것 입니다. 단독 고객은 그런 높은 규모를 할 수 가 없습니다 그래서 multi-tenancy는, 규모적인 공유 인프라스트럭처, SaaS의 경제적 가치의 중요한 요소입니다

이것은 마치 근본적인 변화인 것처럼 들립니다. 어떤 면에서,지난 20년간 많은 부분에서, 수많은 소프트웨어 벤더들은 최종 결과를 쫓아 왔었습니다.큰 라이선스 거래를 위해 애쓰면서 고객들에게 소프트웨어 라이선스를 던져주고 -헤이,“그들이 돕기를 원한다면 우리는 굉장히 전문적인 서비스 요금을 물릴 거야” 라거나 “외주를 줘야 되겠어” 그러나 필연적으로 모든 위험들은 가치를 전달하기 위해 성공적인

수행을 원하는 고객들에게 있었습니다. 그러나 지금 우리는 벤더들에게, 완전한 솔루션 경험을 전달하기에 충분한, 더 많은 책임이 있는 모델 쪽으로 이동하고 있는 것처럼 들립니다. 진정 서비스 모델은 더욱 말입니다. 소프트웨어 산업 자체적으로 우리가 이런 지적을 해 본적이 있었던가요? 소프트웨어 산업은 이제 성숙한 단계에 와 있는 것 같습니다. 몇몇 다른 제조업 분야 그리고 제품생산 지향의 분야처럼 제품 산업 보다는 보다 서비스 산업이 된 것 같습니다

잘 모르겠습니다. 당신이 알만한 주요 회사들은 아직 그런 지적을 한 적이 없었다고 생각합니다. 그러나 확실히, SaaS 대해서 제가 흥미를 갖는 것은 SaaS 공급자들입니다. 그들은 비즈니스에 영향을 미칩니다. 그들은 이 산업에 있어서 혁신가들입니다. 그리고 그들은 SAP, 마이크로소프트, 오라클 등에 위해 추격을 받는 사람들입니다. 그들은 혁신하고 있습니다. 그들은 어느 정도는 매우 색다른 방법으로 혁신을 하고 있습니다. 유저에게 이익이 돌아가게 될 방법으로. 저는 언제까지나 이 변형된 방법으로 이 산업이 나아 갔으면 합니다.

동의합니다. John, 제 생각에는, Steve, 이것은 1980년대와 1990년대에 경험된 제조분야와 상당히 흡사한 것 같습니다. 그때는 그들이 제조한 상품을 강조하기 보다는 제품에 서비스를 포장하여 최종 사용자가 제품을 소비하도록 했습니다. 근본적으로, 이러한 혁신은 제품의 제조보다는 서비스와 솔루션 전달에 전체적인 중점을 둬으로써 기술산업에 도움을 준 것입니다.

자, 이것은 어떤 면에서 큰 변화가 있을 것 같은데요. 소프트웨어는 그것의 모델의 조건에 대하여 생각이 있죠.. 상상해 봅시다, 제가 기관투자가 또는 어떤 소프트웨어 회사의 지분을 가지고 있는 사람이라면, 저는 라이선스모델 보다는 서비스 모델을 더 선호할 것 같은데요. 분기마다 엄청난 위험이 있지 않을까요?

라이선스 모델을 발표할 필요는 없겠죠. 당신은 아마 서비스 모델쪽으로 빠르게 움직이려고 할 것 입니다.

좋습니다, 그것이 제가 제안하려 했던 요점 중에 하나였습니다.. 그래서, 만약에 당신이 규모가 작고 SaaS를 시작한다면, 당신의 모델을 성장시키기에는 꽤 쉬운 일이 될것입니다.

: 당신은 투자자에게 매우 매력적입니다.

: 만약 여러분이 오라클, 마이크로 소프트 또는 SAP의 입장이라면 무엇을 하시겠습니까? 여러분이 10년, 20년의 소프트웨어 라이선스를 팔아 왔다면, 어떻게 월 스트리트 나 투자기관에 여러분이 SaaS 모델로 움직여야 한다고 납득시키시겠습니까?

그것은 전통적인 소프트웨어 공급자들에게 고통이 따르는 변화일 뿐 월 스트리트를 확신시켜야 할 마이크로소프트나 SAP의 문제가 아닙니다. 월 스트리트나 사주가 그들을 확신시켜야 하는 문제입니다. 사주나 투자기관들은 서비스로써의 소프트웨어를 선호하지요. 그들은 몇 가지 일을 합니다. 하나는 사람들로 하여금 서비스로써의

소프트웨어를 사용하도록 압력을 가하는 것입니다. 그래왔던 만큼 수요 세대에 집중할 수 있습니다.

그래서 벤처 자본들이 실제적으로 이것을 압박하는군요.

맞습니다 그들은 사람들에게 그것을 사용하도록 요구합니다. 왜냐하면 그것이 자본의 효과적인 사용이기 때문입니다. 그들은 당신이 나가서 거대한 인프라스트럭처를 구매하거나 구축하는 것을 원치 않습니다. 그들은 당신이 소프트웨어를 구매하는 대신에 아마존 또는 **Salesforce.com** 같은 곳을 이용하기를 원하죠. 그리고 그들은 당신이 당신의 돈을 연구개발비로 쓰기를 원할 것 입니다. 둘째로 그들은 연금 같은 지속적인 재무 모델을 좋아합니다. 그것이 보다 예측 가능할뿐더러 판매하기가 쉽기 때문입니다. 당신은 규모가 큰 기업에게 수천만 달러를 투자하도록 요청할 일이 없습니다.

내부로의 접근이 용이해야-----

그렇습니다.

관료적

사람들의 지출은 줄어들었고,공급망은 빠르게 증가추세에 있습니다. 당신도 고객으로 부터 빠른 회신을 원하고 있을 겁니다. 또한 서비스로서의 소프트웨어는 이용료를 통하여 **incremental unit** 의 용량을 쉽게 늘릴 수 있기 때문에 점차 확산 추세에 있습니다. 서비스로서의 소프트웨어 제공은 핵심IT 자원이 없는 기업에게도 발생한 일을 깨닫게 해줄 수 있을 것 입니다. 전형적으로 인터넷을 통하여 접근하기 때문입니다. 항상 그런 것은 아니지만 그것이 전형적이죠. 전통적인 소프트웨어 벤더들에게는 커다란 변화입니다 제 생각에는 아주 주요한 도전일 수 도 있습니다. 왜냐하면 마진과 재무구조는 꽤 다르기 때문입니다.

:네

: 그래서 당신이 거대한 소프트웨어 회사라면 **SaaS**를 무시하시겠습니까?

그런 것을 본적이 있습니다.

: 완전히 **SaaS**로 옮기시겠습니까? **SaaS** 와 경쟁을 하시겠습니까? 하이브리드 모델을 가지고 계십니까?

당신이 만약에 편의주의자라면 **SaaS**가 적당한 곳에서는 **SaaS**를, 그 다른 경우라면 당신은 아마 공유서비스 같은 **quasi-SaaS** 모델을 만들겠죠. 한 예를 들면, 당신의 기업 안에서 비즈니스 유저들을 지원하는 것 다른 경우의 예라면 모든 위치에 클라이언트 서버에 특별한 프로세스를 **탑재할지도**, 물론 모든 게 상황에 따라 다르겠지만요.

∴

예, 개인적으로 실제 마이크로 소프트가 서비스를 가미한 소프트웨어 라고 언급한 전략에 대해 생각한 것은 아주 잘한 일이라고 생각합니다. 그리고 당신은 이미 구축된 소프트웨어 벤더 를 선도하기를 기대할 지 모릅니다. 그러나, 그들이 했던 것은 그들이 이해했던 것 입니다. 그들이 VC커뮤니티의 영향을 받았는지에 대해서는 확실하지는 않지만 그들에게 이 방향으로 갈 수 있게 하는 고객의 영향을 받았을 것이라 믿습니다.그러나 그들이 했던 것은 그들의 고객들이 IT예산이나 유지를 위해 적당하지 않은 지출을 한다는 것을 알았기 때문입니다. 그리고 그들은 아직은 최소 수준 정도의 지출을,... 예산의 30%만이 가능합니다,전형적으로,새로운 어플리케이션이나 새로운 프로젝트를 위하여. 그리고 제 생각에는 마이크로소프트가 이것을 하도록 힘을 보탠 것은 아마 서비스를 가미한 소프트웨어의 하이브리드 모델이 아닐 까 생각합니다.그리고 그들은 3가지 카테고리를 정의 했는데 개발자를 위한,스피드 어플리케이션 서비스 호스팅용으로,마지막으로 서비스를 소프트웨어에 연결하는 부가서비스를 위해, 제 생각으로 이 것은 공급망에서 배포모델로서 매우 인기를 끌 것이라고 생각합니다. 그리고 거기엔 서비스 완료형 또는 순수 서비스로써의 소프트웨어가 있습니다. 그리고 Microsoft suite를 통한 솔루션의 유연성.등등 시장 그리고 특정 분야에 매우 흥미가 있을 것 이라 생각합니다.

: 그것은 전적으로 가능합니다. 제가 지금 바로 관심 있게 본 것은 오라클입니다. 오라클이 지금 그들의 CRM 전략을 가지고 SaaS 위주의 정책에 돌진을 하고 있기 때문인데요. 왜냐하면 그것이 매우 어려운 것이라.....

:레가시 때문이겠죠.

서비스를 원하는 사람이 경쟁을 위하여 소프트웨어까지 팔고 있다면 이 업계에서 두 가지 일은 그리고 그 두 가지 다 잘하는 것은 매우 힘든 일입니다. Salesforce.com이 우월한 마케팅 위치에 있는 것은 그들이 한가지 모델만을 옹호하려고 노력했기 때문입니다. 만약 누군가가 두 가지 모델을 옹호하려 한다면, 고객들은 한가지 또는 다른 한가지에 대한 그들의 약속에 대해 궁금증을 갖게 될 것 입니다.

: 존의 의견에 동의 합니다. 저는 두 가지 모델을 지원하려고 애쓰는 기업을 생각해 봅니다. 그러나 한쪽의 다른 한 쪽은 내키지 않을 것입니다. 그리고 제가 생각하는 가장 그럴 듯한 시나리오는 SaaS 벤더,서비스 공급자가 방화벽 안에다 소프트웨어를 설치해 달라고 요청 받을 때 입니다. 그래서,본질에 있어서, 그것은 라이선스 모델과 같은 것 입니다. 그래도 그들은 하게 될 것 입니다....마지못하게

:서비스 모델에서 다른 방법으로 진화하여 하이브리드 모델을 갖는 것은 흥미로운 일 입니다.

분명히 맞는 말씀 입니다. 그들은 마지 못해 하긴 할 것 입니다. 그러나 일반적으로 그들은 그들이 말하는 원칙이 있습니다. “우리의 중앙 인스턴스를 업그레이드 할 때,

당신도 우리와 함께 업그레이드 하십시오” 그래서 그들은 그렇게 소프트웨어 연결을 유지할 수 있습니다 . 같은 버전으로.

John, 우리 이제 좀 구체적으로 논쟁을 해야 할 때인 것 같은데요. :

제 생각엔 당신이 하려고 하는 자동화는 프로세스가 뭐냐에 따라 달라질 겁니다.

이 말을 하기 위해서 **Carte Blanche**를 생각해 보는데요. **SaaS** 공급자는 가지 않고, 아시다시피, 그들의 **SaaS** 제품에 연결할 수 있는 소프트웨어를 배포 할 것 입니다.

몇 몇 부분에서는 이루어지고 있는 일이지요. 분명히 특정 부분에서 이루어 지고 있을 겁니다. 그리고 전통적인 소프트웨어 벤더들은 소프트웨어 와 브로더 솔루션을 제작하기 위한 서비스 전달을 위해서 대단한 커뮤니티 와 작업을 하게 될 겁니다.

소프트웨어는 아마도 인터널 프로세스에 주의를 해야 하겠고 서비스 파트너는 외부 프로세스에서 작업을 해야 할지도 모르죠. 두 솔루션은 함께 한 회사에 단독 솔루션을 주게 되는 겁니다.

: 가능합니다. 그러나 가장 흥미를 끄는 것 중에 하나는 생각해 보니까 **SaaS** 세계에서는 버전넘버가 없다는 것 입니다. 그저 서비스를 사용만 하기 때문에 운영중인 소프트웨어의 버전조차도 모르거나 관심이 없다는 것 입니다. 운영중인 당신의 전력회사의 버전이 무엇인가요? 당신의 휴대폰 공급자의 버전은 무엇인지 관심이 있으신가요?

: 제 말씀은, 벤더가 컨트롤하는 것이 항상 좋은 일 일까요? 예를 들어서, 마이크로 오피스 2007을 막 업그레이드 했다가 파일을 잃어 버렸습니다. 완전히 헛일을 한 셈인데 왜냐하면 저는 어플리케이션의 새로운 버전을 가지고 있었기 때문입니다. 저는 이런 리본 바 에서 아무것도 찾을 수 가 없습니다. 그러면 당신은 저에게 말할 겁니다. 그것은 저 같은 사람보다는 전형적으로 IT와 별로 친숙하지 않은 최종 유저들을 위한 것이라고, 그리고 갑자기 그들은 새로운 어플리케이션을 갖습니다. 왜냐하면 벤더가 그것을 컨트롤 하기 때문이지요.

다시 돌아가서

호스팅, 예들들어,

벤더는 당신의 혼동 또는 작업 중에 생긴 당신의 어려움에 대해 비용을 요구하지 않습니다. 그들이 당연히 해야 할 서비스 제공이므로. 그들의 전화는 철새 없이 울릴 것 입니다. 그들은 깨닫게 될 것 입니다 이모든 혼동을 그들이 만들었다는 것을, 유저와 벤더의 연대는 **SaaS**에서 특히 더 필요하고 훨씬 더 이익을 만들어 낼 것 입니다. 서로 더욱 연대하게 될 것 입니다.

전에도 들어 본적이 있는데요. 그래서 **SaaS** 고객들이 그들(**SaaS** 벤더)은 ' 좋은 서비스 경험이 있다'거나 '보다 더 행복한 구현을 한다' 라고 말하는 걸 종종 듣는 이유일까요?

분명히, 그것은 SaaS 벤더가 소프트웨어 벤더에 비해 고객들과 더 잘 조화가 되어서 그런 것이 아니라 SaaS 벤더의 주 수입이 고객으로부터 나오는 미래지향적 이어서 그렇습니다. 과거의 일이 아니구요..소프트웨어 벤더는 큰 거래가 끝나면 다음 유지보수 전까지는 주요한 수입원이 없는 것 입니다. 그것은 매우 다른 것이죠. 또한 어떤 문제가 발생하게 되면 소프트웨어는 고객에게 더 부담이 되는 반면에, SaaS 모델은 좀 더 동등하게 나누어 진다. 멋진 상황이죠. 전통적인 라이선스 소프트웨어 모델 보다는 훨씬 더 가까운 것은 사실입니다.

네, capital model(자본자산 평가 모델)은 매우 흥미가 있죠. 시장점유율을 올리고자 하는 전통적 소프트웨어 벤더들이 SaaS 모델로 그들의 비즈니스 영역에서 성공적인 거래를 할 수 있다는 것을 보는 것은 매우 재미있는 일이 될 것 입니다,

, 참 흥미롭습니다. 여러분 중 누가 Ariba를 따를지는 모르겠지만, 그들은 매우 야심 차게 이 변화의 길을 따르고 있습니다. 전통적인 소프트웨어 모델에서 이용료형태의 모델로. 그리고 사실상, 그들의 가장 최근의 분기 결과는 65 만 달러의 인보이스를 예상하고 올해 안 까지 전체적으로 대략 300 밀리언 달러의 이용료 수익을 기록할 것으로 보입니다 .불과 몇 년 만에 그들에게 주어진 꽤 상당한 수입원 입니다.

저는 그들은 해 냈고 아주 제대로 해 냈다고 생각합니다. 외주관리 분야를 보게되면, 전통적인 모델은 전통적으로, 배포된 소프트웨어 모델이었습니다.특별히 외주관리에서 Ariba 는 시장에서 뭔가 조금 다른 무엇인가를 재 창조했습니다 그리고 온-디맨드 외주시장을 창조했던 Procuri 같은 컴퍼니들 그리고 그들은 그 트렌드로 엄청나게 자본화를 했죠. 여기서 우리는 잠시 NetSuite을 생각해 볼 필요가 있습니다. 또다른 대단한 SaaS 기업이죠.아십니까? 단지s1 다큐멘테이션을 내 놓고 그들은 그들의 회사에 지난 9년간 193 밀리언(US\$)를 투자했습니다. 지금은 분명히 그 모든 자본이 레리 엘리슨 같은 계열회사에서 나오고 있습니다만 그 비즈니스 모델이 완전히 다르다 해서 과소평가를 해서는 안됩니다 그리고 세일즈와 마케팅 업무에 맞지 않는 자원을 반복적인 수입을 만들고 성장시키는데 사용했습니다.VC 커뮤니티는 실제 그것이 발생하는 것을 좋아합니다. 그러나 전통적인 분기별 라이선스 모델에서 순환반복적인 수익 모델로 변화하는 것은 매우 만들기 어려운 전환 입니다.

당신이 NetSuite 또는 지금 바로 IPO 프로세스에서 나온 회사중의 하나라면 그러한 방법으로 당신의 모델을 만든 데에 주어진 장점이 있겠지요. 그래서 우리는 이것의 장단점이 무엇인지 얘기하고 있습니다. 제가 듣는 일반적인 것의 일부는 아마도 오해일지도 모르겠군요. 당신의 의견에 관심이 있습니다.

자, 지금 우리는 나은 고객 경험을 갖는 것 과 그것에 대한 이유에 대해 얘기 했습니다. 그러나 제가 종종 사람들이 하는 얘기를 듣는 것은, 왜 당신은 기업 소프트웨어 대신에 SaaS 모델을 구동하냐는 것인데요.사람들이 말하는 그 첫째 이유는 “짜기 때문” 입니다. 그러나 만약 당신이 그들이 제안하는 연구를 살펴 보면

아주 오랜 기간 동안 이라면 아마도 아닐 것 입니다.

공급자들은 그것이 싸다고 말을 하죠.배포 모델은 매우 싸입니다.그러나 불행히도 싸기 때문에 얻어지는 절약이 반드시 유저들에게 이익을 주는 것은 아닙니다. 공급자들은 매우 똑똑합니다. 그 들은 시장에서 감내할 수 있을 정도로 그들의 가격을 책정합니다. 공급자들이 잘못하고 있는 점 중에 하나는 가서 “오케이” “최종유저를 위하여” “당신의 뒷방으로 들어가세요” 라고 말을 하는 것 입니다. 관리자,작업 비용을 살펴보세요. 그리고 나는 기업 사용자 입니다 .저는 나의 IT부서에서 무엇을 하는지에 관심이 없습니다. 그저 라이선스 비용을 보고 있는 것 입니다. 그래서 이것이 공급자 입장에서 이러한 어플리케이션을 지원하는데 훨씬 효과적인 반면, 사용자들은 대부분의 경우에서 가격에서 큰 차이를 느낄 수 없습니다. 단지 제가 지켜본 바로는

:물겠습니다..

제가 도전해 보죠.

그들의 가격 보다 **SaaS** 모델을 가지고 미리 **TCO**가 더 잘 알려질지도 모른다 라고 말 하는것이 공평한 것인가요?

네, 하지만 비즈니스 바이어로서 저는 저의 **CIO's TCO**는 신경을 안 씁니다.

물론 당신이 청구서를 받지 않은 한...

존이 말한 것에 동의를 안 하는 것은 아닙니다만, 결과를 내는 방법은 꽤 다른 것 같습니다. 왜냐하면,당신은 **SaaS** 프로젝트를 최소 단계부터 시작할 수 있습니다. 조직내의 낮은 단계에서 운영될 수 있습니다. 승인 또는 절차의 단계를 줄여서 어떤 장점을 깨닫는 시간이 더 짧아 지는 것을 경험하게 될 겁니다. 하나의 예를 드려 보겠습니다.

내부적으로 우리에게 동시에 해야 할 두 가지 프로젝트가 있습니다.

전통적인 호스팅 프로젝트 또는 내부적 IT 프로젝트인 **CRM** 그리고 **SaaS** 공급자와 함께 한 전문적인 서비스 종업원 관리 툴 이 있습니다.

CRM을 설정하고 내부적으로 비교평가 준비를 하기도 전에 **SaaS** 제품이 잘 돌아가고 있습니다. 자 이제 결과적으로,제 생각으로 고객들은 같은 제품에 대하여 더 이상 비용을 들이지 않을 겁니다,그러나 우리는 선불 라이선스 정책으로 꽤 재미를 보았던 **CRM**툴에 비하여 **SaaS** 사이트에서 좀 더 흥미있는 목적을 갖게 되고 이익을 깨닫게 될 겁니다. 그리고 몇 개월 안에 **SaaS** 툴로부터 이익을 보게 될 겁니다. 그러한 상황은 꽤 일반적인 것이 될 거라고 생각합니다.

GXS 는 중간 규모의 회사입니다. 그렇죠? 중간 규모회사는 **SaaS**를 위한 충격지점인가요? 제가 종종 큰 벤더들과 얘기할 때 듣는 얘기인데요, 그들이 말하기를 ‘오! **SaaS**는 **SMB**에는 아주 훌륭한 배포모델이지만,기업들은 언제나 소프트웨어 라이선스를 사려고 할 겁니다 지금까지 그래왔고 앞으로도 그럴꺼야’. 라고 말합니다. 그러나 제가 봤을 때 예를 들면,**CRM**얘기는 했으니깐 **Salesforce.com**을 꺼내봅시다.

그들의 웹사이트에 고객들의 리스트가 올라와 있죠: ADP(3000세일즈 유저),Corporate Express, Dow Jones news wire, Sun Trust Bank, Kaiser Permanente—이런 회사들은 작은 회사들이 아니죠. 그래서 두려움,불확실성,의구심 등이 올라클,the Microsoft and the SAPs을 세계정상으로 올렸을 까요? 아니면 SaaS는 정말 기업 소프트웨어 보다 SMBs에 정말 더 적합 할 까요?

제 생각에는 서비스로써의 소프트웨어가 SMBs에서는 실수이다 라고 생각하는 것이 실수라고 생각합니다. 저는 그것을 그런 방법에서는 본적이 없습니다. 그러한 방식에 채택된 것을 본적도 없습니다. 그것은 당신이 서비스 하려 하는 커뮤니티에 따라 달라지는 것 입니다.그것이 지리적으로 떨어져있다거나,불안정한 커뮤니티라면, SaaS는 그러한 커뮤니티를 함께 연결 할 수 있는 아주 훌륭한 도구 입니다. 반면, 당신이 회계 패키지 또는 회계기능에 대해서 얘기하고 있다면,저는 아마 가서 내 데스크탑의 기능을 살펴보거나 또는 내 컴퓨터의 백룸을 살펴 볼 것 입니다.

스티브 씨. 회사들이 관리하는 것으로 돌아와서, 그리고 SaaS 모델 또는 서비스모델 그 무엇으로 정의되던지 간에 앞으로 더욱 중요해 질 것입니다. BPO 또는 단지 특정방법으로 전달되는 SaaS 이던지 간에 말입니다.

자 다시 John이 먼저 지적했던 문제로 돌아와서,경쟁적 우위를 갖는 것은 무엇보다 고객의 취향에 맞출 수 있는...[안들림]

맞습니다. 그리고 회사들은 내내 그들의 프로세스들을 보고 있습니다 그리고 어떤 것이 핵심적으로 차별화된 프로세스인지 알려고 노력합니다. 그러한 프로세스들은 자체 IT 자원 뒤에다가 올려 놓겠죠.

그것은, 꽤 솔직하게 말하면, 문제 영역 과 규모의 문제 입니다.multi-tenant를 보면 당신이 multi-tenancy가 당신에게 어떤 효율성도 주지 않는 주어진 문제영역에서 규모를 가지려 한다면, 당신은 당신의 ERP 공간에서 제조업자가 될 수 없습니다. Net Suite 나 그와 동등한 hosted ERP 나 SaaS ERP 가 GM이 다루는 GM의 규모의 경제와 동등한 규모의 경제를 가지게 될 것 같지는 않습니다. 그러한 영역에서는 당신은 SaaS의 경제적인 이점을 볼 수 없을 겁니다. 그렇죠? 그러나 같은 회사라도 판매부서 라든가 간접적 외주관리, 규모가 크지 않거나 클 필요가 없는 곳에서는 그렇지 않을 겁니다. 세계 50대 대기업들도 몇몇 작은 영역이나 부서에서는 SaaS 솔루션을 이용하고 있습니다.

그래서요

거기에는 다양한 문제 영역 이 있습니다. 그리고 규모적으로나 경쟁력적으로- 그것은 단순하게 크고 적음의 문제가 아닙니다.

문제영역에 대해서 얘기해 봅시다. 나는 여기에서 우리가 얘기하던 중에 던져진 많은 예를 들었습니다..그 첫째는 사람들은 항상 언급하려 했던 것은 Salesforce.com 과 CRM 스페이스 입니다. 나는 많은 사람이 언급한 구매,재무적 백 오피스,차별화 되지

않은 것에 대해 들었습니다만, 제너럴 모터스의 자동화 사례는 아주 좋은 것 입니다. 그러면 공급망은 어떻습니까, 공급망에서 SaaS에 대해서는 아직까지는 많이 듣지는 않았을 것입니다. 다른 어떤 것보다 SaaS에 적합한 어플리케이션, 문제영역 그리고 비즈니스 프로세스[안들림]

지금 우리는 SaaS의 진짜 흥미로운 가치에 대해 접근을 해야 한다고 생각하는데요 함께 전체 커뮤니티에 연결할 수 있는 능력. 그것은 단지 내 커뮤니티 안에서의 커뮤니티가 아닙니다. 기술 위에 그들이 보유한 기술 수준에 관해서 나의 전체 교역 커뮤니티 입니다. 우리가 지금 같은 어플리케이션을 사용하면서 같은 프로세스에서 작업을 하고 있습니다. 이것은 마치 우리가 서로 커뮤니케이션을 하는 같은 싱글 트랜잭션 백본 같습니다..그리고 공급망이 모두 같은 방식으로 작동 하고,모두 같은 종류의 데이터 정보를 이용한다고 생각하면, 정말 놀라운 입니다. 이것이 앞으로 어떻게 진화할까 생각해 봅니다.

오케이. 저에게는 닷컴 시대에 마켓시장이처럼 엄청난 소리로 들립니다. 교환, 모두 함께 가요. 우리는 행동할 것입니다.우리는 협력할 것 입니다.우리는 데이터를 공유할 것 입니다. 우리는 공급망을 해결 할 것 입니다.....

문제는---

우리는 5일만에 자동차를 제작할 수 있습니다. 그래서---

교체의 문제는 바로 그들이여기의 중간에 앉으려고 했었다는 데 있습니다 .그리고 진실로부터 깊은 그 무엇도 없이. 그 어떤 회사도 그들의 산업에 들어와서 모든 것을 인수하고 모든 교역 관계를 조정하려고 하는 것을 허락하지는 않습니다.

그들이 주요 OEMs의 소유일지라도 그리고...[안들림]

특별히[안 들림]

Steve, CRM이 처음으로 SaaS로 간 것도 놀랄 일은 아니라고 생각합니다.

Siebel 이 그렇게 나빴기 때문인가요?

아니, 아닙니다. 그것은.. 보세요, 사람들에게 예산 과 그들의 IT 프로세스에 부담을 주게 되면, 그들이 제일 먼저 중점을 둘 것은 고객서비스와 고객관리일 겁니다.

근데 그게 정말 첫 번째 일까요? 물어 봅시다. 주요 소매상들이 상업적으로 제공된 서비스를 통하여 수십 년 동안 제품 데이터를 바꾸어 오고 있습니다.그들은 산업의 교체가 아닙니다. 그들이 총을 두 자루 빌렸는데 하나는 우리가 다른 하나는 우리의 경쟁자중의 하나가 가지고 있는 것 입니다.

대부분의 의류매장에서

한 영역으로 의류매장을 한번 돌아 봅시다. SaaS. 이것은 서비스로서의 소프트웨어입니다. 그것은 하나의 산업의 교체가 아닙니다..우리는 소유하지 않습니다. 서비스를 제공하는 것이죠. 마찬가지로, 핵심 전달 서비스는 일부 주요 제조업자에게 연료를 공급합니다.일부 소매상들에게도 마찬가지로. 그것은 그들이 구매한 서비스 인 것입니다. 사실입니다. 그들은 걸어갈 수 도 있기 때문입니다. 그들이 떠날 수 없는 곳에서는 산업의 교체가 이루어 지지는 않습니다. 그것은 경쟁을 하는 시장인 것입니다. 그래서 저는 실제로 공급망이 이것을 개척했다고 생각합니다. John, 얘기 했었던 모든 이유들.당신은 지리적으로 멀리 떨어져 있다고 말합니다, 많은 분야들, 어떤 한 부분이 여러 사람을 위해 호스트 하는 것은 불가능 했었기 때문이죠.

네 아닙니다, 머리 속이 전쟁 중 입니다. 누가 먼저 나에게 아카데미한지. 제 생각으로, 매우 중요한 것은 공급망이 분명히 다음 장으로 가고 있다는 겁니다. 그리고 그 이유들은

그래서 무슨 apps? 제 말은. 우리는 카탈로그 와 데이터 합성에 대해서 얘기를 했습니다. 다른 것 들보다 SaaS 에 더 좋다고 하는 것이 뭐가 있을까?

제 생각에는 우리의 [강력한 기술 스택]은 인프라스트럭처 에 적합한 것 .

: 인프라스트럭처

내 데이터,트랜잭션, 번역 등 비즈니스 로직에 따르는 모든 업무를 어떻게 테스트 합니까

VMI apps. 트랜스포테이션.

트랜스포테이션 VMI
가시성

가시성

활동 모니터링 등

가시성이란 무엇인가요?

글쎄요, 가시성의 의미는-공급 수요망에서 재고목록에 대한 대체정보에 관한 오래된 문구가 있습니다. 그리고 당신은 끊임없이 가격을 냅니다. 효과적인 공급망 운영을 위하여, 당신은 무슨 일이 일어나고 있는지 알 수 있어야 합니다.그리고 그 의미는 다양한 분야와 협력하는 것 입니다.그리고 변화의 속도와 정보교환의 속도를 가속화 해야 합니다. 가시성은 멈춰있는 것이 아닙니다.그래서 예를들면 트럭들이 매번

당신에게 트럭이 오고 있다고 알리는 전자 서류를 보내기 전에 중간 분배 센터 에 들리는 이유입니다.

당신의 직계 공급자와 같이 당신의 공급망 에서 무슨 일이 어떻게 진행되는 지 알 수 있는 것,당신의 선박에게 무슨 일이 일어나고 있는 지 알 수 있는 것, 특별히,다양한 이유들은 멀리 있다 하더라도 진정 수요 신호는 중요합니다.당신의 제품을 위한 수요에는 무슨 일이 일어 나는지 알 수 있는 것어요..

음식체인의 탐이 있습니다. 그러나 존이 말했던 것에 대하여 부정할 길이 없군요.

이미 공급망에서 아주 뛰어난 몇몇 **SaaS** 벤더들이 있습니다. 여기 있는 제 동료들의 의견에 동의하는데, 공급망에서 본질적인 다양성은 **SaaS**에 아주 적합합니다.

재고시장에서부터 인보이싱과 지불 등의 다양한 영역도 **SaaS**에 아주 적합합니다.

그러한 영역에서 매우 견실한 공급망을 제공하는 몇 몇 대단한 회사들이 있습니다.

그들 중 누구를 좋아하십니까?

외주시장 쪽에서,우리는 이미 **Ariba** 와 **Procuri** 에 대해서 얘기했습니다.

재고 쪽에서는 "**We Supply and Supply On** 과 같은 대단한 회사 가 있습니다.공급망이 전통적으로 다양한 유럽의 특별한 회사들입니다. 인보이싱 과 지급 면에서는,그들의 고객들에게 온-디멘드 가 가능한 글로벌 e-인보이싱 네트워크를 구축하고 있는 **OB10**과 같은 대단한 회사들이 있습니다.

네,교통수단도 역시 잊지 맙시다. **GT Nexus**는 아시아부터 북아메리카까지 운송을 하는 대다수의 선사와 운송회사를 커버하고 있습니다.

예, 당신이 운송네트워크(트랜스포테이션)를 가졌으니 나는

트랜스퍼레이션(증발)으로 내 머리를..... (조크, 역자 생각)

낮은 작용시간, 모든 종류가 다른 것에게도 기회가 있을 겁니다.

우리는 지금 이런 네트워크 효과를 보고 있는데요. 만약 당신이 평범한 비즈니스, 평범한 기능의 커뮤니티를 갖고 있다면 우리는 아마 같은 공급자를 이용할 수 있을 것입니다.우리는 **SaaS** 백본 망에 같은 공급자를 통합시킬 수 있을 겁니다.

호스팅 면에서 중간마켓에 대해 얘기하면, 포춘지 선정 500대 기업과 동등한 IT 인프라스트럭처를 갖출 수 있는 능력면에서, **Net Suite,Sales.com** 과 같은 기업들은 항상 얘기를 합니다만,거기에는 다 좋은 이유가 있겠죠. **OpenAir** 같은 **Niche** 회사들은 전문적인 서비스 관리를 합니다. 과거에 독보적이었던 훨씬 큰 회사들이 가지고 있던 것과 동등한 수준의 견실한 IT제품을 당신에게 빠르게 제공할 수 있습니다.

Steve, 공급망에서 **SaaS**를 성공적으로 만드는 것에 대해 그리고 우리가 언급했던 모든 벤더들이 공통적으로 가지고 있는 것에 대해 얘기를 해야겠습니다.

이미 어느 정도 언급은 했습니다만, 첫째, 벤더들은 그들 고객의 프로세스 와

그들이 해결하려고 노력하는 문제영역에 대해서 알고 있습니다. 그리고

그것이 많은 벤더들이 분산되는 이유이기도 하고 특별한 프로세스에 시선을 돌리는

이유이기도 합니다. 둘째로, 벤더들 또는 그들의 상당수는 고객들이 ERP 시스템으로 만든 기존의 투자에 보충적이어야 한다는 것도 알고 있습니다. 그리고 셋째로, 그들은 커뮤니티의 역할에 대해서도 이해를 합니다. 그들은 공급망 솔루션이 커뮤니티 안의 모든 각각의 파트너에게 채택될 필요가 있다는 것도 이해합니다. 그리고, 솔루션의 진정한 가치를 이해합니다.

저는 잠깐 통합에 대해서 얘기 하고 싶네요. 그들의 통합능력은 특별하고, 적어도 성공적이다 라고 존이 일찍 꺼내 냈기 때문인데요, 통합의 악몽들 중 한가지. 제가 한가지 다르게 강조하고 싶은 것은 당신이 어플리케이션을 나머지 어플리케이션으로 통합을 했을 때, 벤더는 정말 관심이 없다는 겁니다. 그들에게 지분이 없는 당신이 했던 것을 망가트리지 않고 새로운 서비스를 할 때, 전적으로 다른 서비스 공급자가 당신을 업그레이드 할 때, 모든것이 망가진다면 ,그들은 곤란해 지겠죠? 당신은 다음 12개월 동안 우리의 수익선에서 분명히 떠날 것 입니다.

저는 이해를 못하겠습니다. 그래서 왜 SaaS 가 좋은 것이라고 말씀하시는지 제가 얘기하는 것은

저는 ERP 벤더로부터 전체 suite 를 구매하고 있습니다, 통합의 문제는 걱정을 하지 않습니다. 그것은 전부 하나의 패키지인데. 말씀하신 silo'd은 아닙니다.

그것이 바로 ERP 벤더들이 오랫동안 말하고 있는 것입니다. 문제는 거기에 있습니다 지금 이순간에도 모든 면에서 BEST-OF-BREED를 제공할 벤더가 없다는 겁니다. Rory가 말한 것 중에서 주요 문제 전문지식은 모든 문제영역에서 당신이 성취해야 하는 것은 아닙니다. 전형적으로 벤더들은 강점도 있는 반면 취약점도 있습니다. 핵심 비즈니스 영역에서 많은 취약점을 기꺼이 감수하지 않는다면, 당신은 끊임없이 각 분야 요소들을 통합해야 할 것 입니다.

당신이 말하고 있는 것은 SAP 또는 오라클 의 어플리케이션의 기능이 풍부하다는 선에서 거기에 표준을 맞추려는 회사들에서 하이브리드 모델을 보게 될 것이란 것이죠. 그러면 그들은 전문성을 가진 많은 SaaS 벤더들을 사용하게 될 것 입니다.

SaaS 벤더와 라이선스 회사들은 전통적으로 통합에 있어 수행을 제대로 하지 못합니다. 거기에는 진정 payback이 없습니다. 그들이 느끼는 통합의 필요성의 가치를 정의하기도 매우 어려운 일입니다. 우리의 자체 분석과 연구에서, 보다 많은 기업들이 전적으로 전자B2B 프로세싱으로 가기를 원하고 있습니다. 그들이 효율성을 이해하기 때문이죠. 그들은 단지 그것을 잘 다루지를 못하죠.

존이 아주 중요한 점을 많이 지적해 주시고 있습니다.도전-100% 주문 자동화에 도달한다든지 보드상에서 실제적으로 교역파트너를 만난다든지, 이러한 도전은 SaaS에 관해서도 아주 좋은 점이고 GXS 가 B2B 통합 공급자들을 리드하는 업체중의 하나가 되는데 좋은 점이 될 것 같습니다 .GXS 의 SaaS 전략은 무엇이며 어떻게 우리가 여기서 얘기해왔던 몇몇의 문제를 해결할 수 있을까요?

기술적인 관점에서 보면.GXS SaaS 전략은 GXS TRADING GRID 입니다.
트레이딩 그리드는 특별히 B2B를 겨냥해서 SOA기반의 플랫폼으로 신속하게 제작
되었습니다. 그래서 예를 들어서,기존의 multi-tenant 가 있습니다.우리는 다양한
기업들이 우리의 어플리케이션에서 일을 하면서 서로 정보를 교환하는 것을
가정합니다. 그것은 또한 자동 할당 기능을 제공합니다. 또한,우리는 GXS Trading
Grid에 새로운 고객을 추가할 때 인스턴스를 하지 않습니다.우리는 provision
permissions,.메일박스.양식,번역 등 매우 역동성을 가지고 있습니다

말씀 들어보니 트레이딩 그리드에서 운영되는 뭔가가 있는 것 같은데 어떤 것이 SaaS
어플리케이션인지 예를 하나 들어 주시겠습니까?

스티브, 우리는 GXS visibility suite 와 현재 시장에서 이용 가능한 아마도 가장
해석하기 쉬운 SaaS 상품들을 제공하고 있습니다. 그것들은 회사가 회사 밖의 복잡한
엑스터널 자동화,그들의 공급망의 모든 면에서 비즈니스 프로세스 자동화에 도움을 줄
것 입니다.화물회사를 통하여 재고부터 결제에 이르기까지.
주문 라이프 사이클 가시성은 재고 프로세스에 중점을 두고,운송 가시성은 국제
화물운송 프로세스에 중점을 둡니다. 이러한 어플리케이션이 회사에 전달하는 것은
높은 수준 또는 향상된 퀄리티의 전자 포맷에 실시간 전달되는 데이터 입니다.
그리고 언제든지 회사 밖에서 무슨 일이 일어나는지 알 수 있도록 실시간 추적기능을
전달합니다.가장 중요하게도,이러한 어플리케이션은 EPR시스템에 들어있는 기존
투자과 보충적인 관계를 갖게 됩니다. 그래서 호스팅 서비스와 내부 배치와의
보충관계를 유지함으로써 더욱 가치를 더하게 됩니다.

그러면 그것들은 공급망 어플리케이션의 일종이겠군요.그러나 그 어플리케이션이
John이 통합과 함께 얘기했던 문제들을 정말 해결하지는 못할 것 같은데요.회사들이
어플리케이션을 잘 다루지 못하거나 그들의 파트너들과 교류할 시스템을 갖출 수
없다거나. GXS는 전체B2B 통합문제를 해결할 수 있고,사람들이 직접 하기를 싫어하는
잡다한 형태의 작업을 인프라스트럭처상에서 할 수 있는 SaaS 전략이 있습니까?

네 그렇습니다. 그런 전략의 첫 번째 단계는 현장에서 사람들이 가지고 있는 것을
활용하는 겁니다.GXS Trading Grid의 경우에,어떤 고객이, 전세계적으로 41,000의 기업
회원이 있는 GXS로 연결을 해서,우리의 그 어떤 Trading Grid 어플리케이션으로
대화를 할 수 있습니다. 아주 간단한 서류전송,주문서 발송 또는 파트너에게 인보이싱
등등을 할 수 있죠. 현재 우리는 우리의 webforms 인프라스트럭처에 거대한 투자를
했습니다.그리고 어카운팅 패키지도 가속화 하고 있습니다.사실상, Rory 당신은
소프트웨어 기업들과의 파트너관계로 더 좋은 위치에서 이런 얘기를 할 수 있을
겁니다.

그러나 이것들은 전부 도구나 기술에 대한 얘기 같은데요. 제 말씀은, 존이 말하고자
하는 것은 회사는 그런 것들을 스스로 하길 원하지 않는다는 겁니다. 그들은 그런
일들은 공급자에게 맡기고 싶어합니다.

오 그렇지 않습니다 실제로,우리는 아웃소싱을 제공합니다.GXS 관리서비스는 많은 기술들의 집약 입니다.존이 앞서 언급한. Training Grid를 통해서 서비스를 전달 할 수 있죠.그것은 회사로 하여금 그들의 공급망을 지원하는 낮은 수준의 플래밍 통합을 하게 도와 줍니다. 직시해 봅시다. 팩스는 오늘날 공급망의 근본적인 기술입니다. 그리고 우리는, 서비스 공급자로서 회사가 실시간으로 그 어떤 회사와도 규모나 지리적인 위치에 관계없이 데이터를 교환할 수 있도록 관리서비스를 제공하는데 주안점을 두고 있습니다.

이 관리서비스 플랫폼,the Trading Grid,는 모두 GXS의 기술인가요 아니면-

오, 그런 것은 절대 아닙니다. 오라클,BEA, 그리고 특별히 우리의 전략적 파트너들인,Webmethods,now Software AG 같은 회사에는 수많은 기술들이 있습니다. 우리는 산업을 통하여 최적의 the best-of-breed 기술을 이용하는 것 입니다.

그렇다면 당신은 소프트웨어 벤더의 기술을 가지고 와서 거기에다가 SasS 모델을 구축한다는 말씀이네요. 당신은 이러한 제3 의 벤더들을

분명합니다. 우리는 제 3 부분의 요소를 채택하고 있습니다..

그리고 우리 자체의 SaaS 전용 플랫폼을 구축하고 있습니다 그리고 이것은 매우 다른

왜 이러한 제 3자들은 이것을 직접 할 수 없나요? 그들은 기술이 있죠?

그들도 물론 할 수 있습니다. 그러나 우리가 제공하는 것과 같은 규모의 경제를 가지고 있지 않습니다. 우리가 커뮤니케이션 게이트웨이를 올려 놓으면, 우리는 그것을 우리의 전체교역 커뮤니티를 통하여 사용할 수 있습니다. 어떤 정해진 기업은 오로지 그들 스스로를 통해서만 이용할 수 있습니다. 예를 하나 들면,주문 주기 가시성(주로 관리서비스와 함께 사용됨)은 many-to-many 어플리케이션입니다.

그것의 의미는,당신이 어플리케이션 안으로 들어오면 거기에서 당신의 모든 파트너를 볼 수 있는 것 입니다. 역시 당신의 파트너 각각이 들어오면 그들 역시 그들의 모든 파트너를 볼 수 있는 것 입니다. 기업 소프트웨어로는 할 수 없는 거죠. 그것은 한 기업에 또는 다른 기업에 설치가 되어야 합니다 그래서 당신은 공유할수 있는 견해를 가질 수 없는 것 입니다.

예, 그것은 저에게는 정말 그렇습니다, 우리 일찍 얘기 했었던 이 전체 공급망 모델에서 SaaS 의 가장 큰 장점에 대해 얘기해 볼까요.

네, 이것은 정말 획기적인 사건입니다. 저는 지금 여기 앉아서 생각해 봅니다. 처음에 저는 자신들의 개 사료를 먹던 기술벤더를 본 적이 있습니다. 그들은 기술을 개발했던 것 만 아니고 그것을 전달도 했습니다 .그러나 지금 그들은 그 기술을 가지고 어떤 성과를 내야만 합니다.씨디를 메일로 보낼 수 없습니다. 우리는 기술이라는 개념과 함께 즐거운 시간을 보내고 있습니다. 그것이 오늘날 AMR에서 관리서비스를 할 수 있게 해 주었습니다. 그런 것이 앞으로 SaaS 가 가야

할 길이라는 것을 우리는 보고 있습니다..

그것은 단지 소프트웨어 어플리케이션 토론 또는 인프라스트럭처 토론에 그치지 않을 것 입니다. 당신이 말하고 있는 선에 따라서, 나는 나의 비즈니스 프로세스를 더욱 더 잘 관리하고 ,나의 SaaS공급자가 관리하게 할 것 입니다. 단순하게 그들이 가진 높은 수준의 전문지식영역 때문입니다. 저는 그것을 전략적으로 고려하지는 않을 것 입니다. 그것을 나의 비즈니스에 있어서 핵심이라고 생각하지도 않을 것 입니다.

우리가 일찍 지적했던 요점으로 돌아가서, 인력,프로세스 그리고 기술 그리고 이 3가지의 조화로운 작업. 그리고 .John,우리는 :우리 자체의 샴페인을 마시자"라고 말하기를 좋아하지만,당신이 절대적으로 옳습니다.

저는 마이크로 소프트에서 일했습니다.

존은 일종의 SaaS가 가야 할 길에 대한 그의 비전을 우리에게 제시해 주었습니다. 30여분 동안 우리가 이것에 대해 얘기 한 것 같은데요. 어느 정도 우리는 이 SaaS의 새로운 영역에 관여 하고 있는 것처럼 보입니다. 아마도 저는 이것을 SaaS2.0 이라고 부르게 될 지 모르겠습니다. 꽤 재미있는 이름인 것 같습니다. 여러분은어디에서 SaaS모델의 진화과정을 보셨습니까? 지금부터 3년 5년 후에 우리는 어떻게 얘기를 하게 될까요? 진정 SaaS가 이 업계에서 주요 동력이 될까요 아니면 큰 벤더들은 잘 하지 않은 한정적인 니체 어플리케이션이 되겠습니까? 우리가 소프트웨어 시장에서 5%,10% 이상의 시장점유를 할 수 있을까요 ?어떻습니까 여러분 생각은?

제 생각으로는 SaaS는 지속적으로 주요 포스가 될 것 같습니다.단지 SaaS분야에서 뿐만 아니라 기업 소프트웨어 분야에서도 말입니다. 그것은 기업 소프트웨어 회사로 하여금 변화하고 진화하여 경쟁할 수 있도록 힘을 가할 것 입니다 .그리고 매우 강력해 질 것 입니다. 왜냐하면,Micheal Porter가 말했던 것처럼 또 하나의 대체물을 창조할 것 이기 때문입니다. 또는 우리 모두가 얘기 했던 것처럼 기업 소프트웨어 대한 하나의 대안일 수 도 있기 때문입니다. 그리고 또 그 둘 사이의 긴장감도 계속 될 것 입니다. 기업 소프트웨어는 사라지지 않을 것 입니다. SaaS는 계속될 것 이고 가장 작은 회사조차도 이용료 기반으로 샴페인 인프라스트럭처를 가질 수 있는 세상을 창조할 것 이라고 생각합니다.

일종의 공정 경쟁의 수준인가요?

네,그런 거죠.

: SaaS 는 우리 산업에서 혁신적인 매체가 될 것 입니다. 모든 혁신들은 어떻게 사람들이 소비하고 소프트웨어를 사용하는가에 대한 서비스 경험에 중점을 두게 될 것 입니다.그리고 그것은[잘 안들림]

: 그것은 참 대담한 성명입니다.

: 저는 그에게 동의합니다. 현재 발생하고 있는 시스템 대체는 어플리케이션 대체의 큰 물결입니다. 저는 90년대 중반에 어플리케이션을 구매했었습니다. 똑같은 것을 다시 사고 싶지는 않군요. 뭔가 새롭고 혁신적인 것을 원합니다. 그래서 서비스 지향의 아키텍처에 이익을 주고, 그것은 확실히 SaaS에 이익을 가져다 줄 것 입니다. 기업 바이어 역시 새로운 뭔가를 원할 거라 생각합니다. 그들은 커뮤니티의 가치를 이해합니다. 그러나 그들은 전체관리비용, 통합비용, 어플리케이션 개발비용 등 향후 발생할 모든 관리비용의 현실성에 대해 더욱 잘 이해하고 있으리라 생각합니다.

비즈니스 라인에서, SaaS 어플리케이션 사용자들은 SaaS의 미래에 매우 중요한 발언권을 가질 것 입니다. 그들이 바로 사용자이고 고객이기 때문입니다.

: 그래서, 우리는 실제로 비즈니스 자산을 갖습니다. 고객 조직은 실제로 이러한 결정에 관여를 하죠.

: 그들은 근본적인 의사결정자들입니다.

: 그러나 한가지 꼭 언급하고 싶은 것은, 우리가 기업 유저들에 대해서 얘기를 시작할 때마다 IT의 역할이 축소될 것 같지만, 실상 내부 IT 조직은 전에 없이 중요해 질 것 거라 생각합니다. 왜냐하면 IT 조직은 비즈니스 유저들이 통합에 대해 얼마나 쉽게 될 수 있는가 평가함에 있어서 비즈니스 유저들을 돕는 것이 바로 그들의 임무가 될 것 이기 때문입니다. 몇몇의 SaaS 벤더들은 기업 소프트웨어 벤더들이 가지고 있는 것 같은 훌륭한 통합능력을 가지고 있습니다. 몇몇은 안 그렇겠습니까만. 기업 IT의 역할은 계속 진화할 것 입니다. 그러나 아직까지 그들의 역할은 매우 많습니다.

기업 IT 는 사라지지 않을 것 입니다. 기업 사용자와 더욱 관련을 맺게 될 것입니다. 우리는 보다 협력적인 형태의 환경을 갖게 될 것입니다. 전통적인 소프트웨어 역시 사라지지 않을 것 입니다. SaaS는 그것이 적합한 곳에 기업 소프트웨어는 마찬가지로 그것이 적합한 곳에서 사용됨으로써 우리는 보다 다양한 하이브리드 모델을 갖게 될 것 입니다. 그러나 전반적으로 우리들은 최종소비자 에 더욱 중점을 두어야 할 것입니다. 그들로 하여금 소프트웨어 어플리케이션으로부터 가치를 창출할 수 있도록 벤더들은 더욱 책임감을 가져야 하겠습니까.

바쁘신 와중에도 오늘 참석해 주신 인사분들께 감사의 말씀을 전하고 싶습니다. 특히, SaaS월드에 대해 교육 중에도 여기에 참석하기 위해 시간을 내주신 AMR 리서치의 John Fontaneella 께 감사의 말씀을 올립니다. Rory, 특별히 오늘 패널로 참석하기 위하여 런던에서 날아오신 Rory님 감사합니다. John ,the Trading Grid 구축 중이신데 여기에 참여해 주시고 우리에게 오늘 당신의 통찰력을 보여주신대 대해 감사의 뜻을 전합니다.

오늘 토론회에 참석해 주신 모든 분들 감사합니다. B2B 통합과 공급망에 대한 새로운 이슈들을 토론하게 될 다음 토론회에서 여러분 모두 다시 뵙기를 고대합니다.