

# 기업의 B2B 성공 핵심 전략 동적 비즈니스 네트워크 구축으로 완벽한 B2B 통합 달성

유근진 부장

한국IBM 소프트웨어 그룹 인더스트리 솔루션

**Impact Korea 2011**  
Changing the Way Business and IT Leaders Work



# 기업가들은 복잡한 비즈니스 환경에서 성장을 주도해야 합니다

- CEO들은 다음에 집중하고 있습니다.

혁신

신규 채널

협업



**81%** 는 “혁신”이 고객에게 한발 더 다가가기 위한 핵심사항이라고 믿음

**70%** 는 고객들에게 서비스를 전달하기 위한 “새로운 채널” 발굴에 집중하고 있음

**69%** 는 보나 나은 제품과 서비스를 제공하기 위해 그들의 고객과 “협력”하고 있음

**복잡함과 변화무쌍한 경쟁자들을 활용하기 위해**



하지만 오늘날의 글로벌 경제환경에서 경쟁력 있는 기업이 되기 위해서는 다음사항에 대한 향상이 필수입니다

비즈니스 민첩성

귀사는 시장의 변화에 민첩한 대응에 필요한 하계 대응하기 위한 통합의 유연성을 갖추고 있습니까?

운영 효율성

귀사는 생산성 향상, 비용절감, 이익극대화를 위하여 수작업 및 이질적 프로세스의 자동화를 얼마나 잘 활용하십니까?

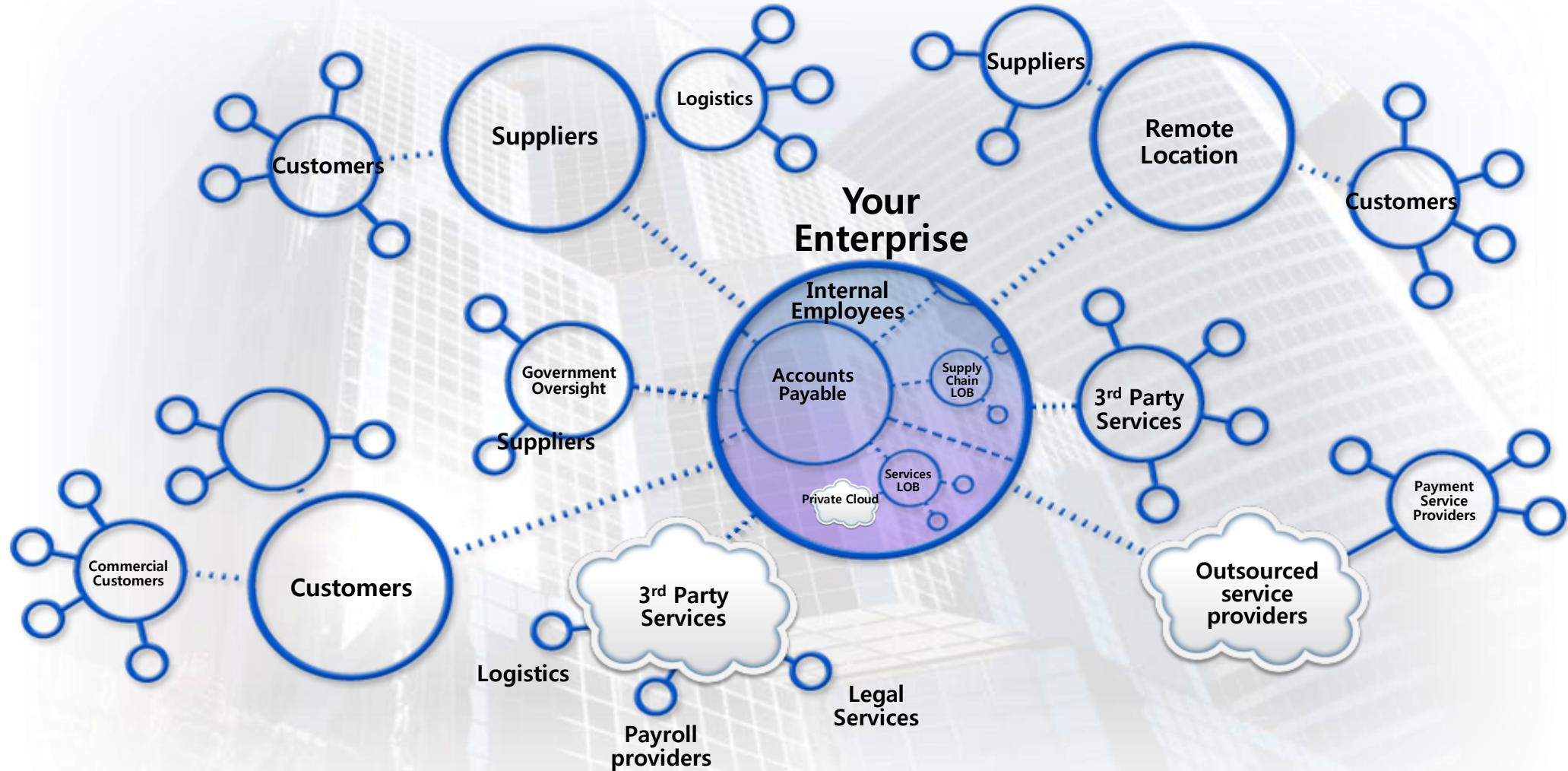
성과 관리

귀사는 성과에 대한 측정, 준수, 지속적인 향상을 위하여 전체적인 정보 흐름에 대한 가시성 확보와 조절이 가능하십니까?





# 기업의 성공은 역동적인 비즈니스 네트워크(Dynamic Business Network) 최적화 및 변화 대응에 좌우됩니다



오늘날의 비즈니스 환경에서 경쟁하기 위해, 조직은 광범위하고  
점점 동적 비즈니스 네트워크를 통해 실행해야 합니다



하지만, 글로벌 흐름은 이러한 목표 달성의 복잡성을 더욱 증가시키고 있습니다

65%

2009-2020 사이의 아시아와 라틴 아메리카의 중산층의 성장



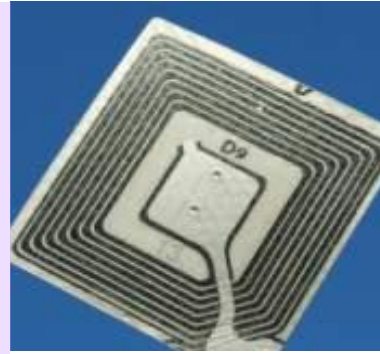
\$3.5 billion

미국에서 신설된 단 하나의 항공화물 검사관련 규제의 준수를 위한 연간 소요 비용



70%

기업의 하나 이상의 전략적 활동의 아웃소싱 비율



35 partners

전형적인 제조업체가 부품조달을 위하여 관계를 갖는 전 세계에 걸친 비즈니스 파트너

85%

기업들이 외부 클라우드 서비스를 사용하는 비율



50%

공동 소싱 모델을 채택할 계획을 가지고 있는 기업

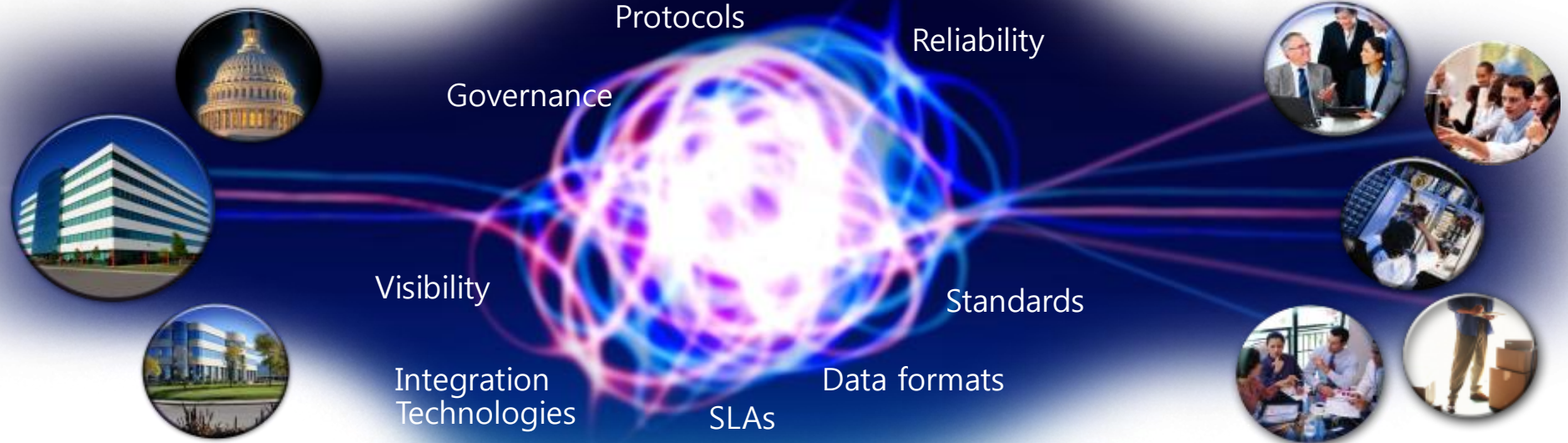




# 점점 더 복잡해지는 역동적인 비즈니스 네트워크를 만들기

Multi-Enterprise Organization's

Trading Partners



글로벌 통합 기업(Globally Integrated Enterprises:GIE)이 되기 위해서는  
에코 시스템의 확장과 거래하는 파트너의 수의 증가가 동반되어야 합니다



# 이러한 비즈니스 과제의 결과로

점점 복잡하고 다양한  
비즈니스 파트너 커뮤니티

실시간 비즈니스 프로세스  
가시성 부족

너무 많은 비용발생적인  
오류발생가능의 수동  
비즈니스 프로세스

B2B 인프라 관리와  
프로젝트를 수행하기에는  
제한적인 IT와 업무 자원

3rd  
Party  
Services

Logistics

Payroll  
providers

Legal  
Services



# 새로운 형태의 B2B 프로젝트에 대응할 수 없습니다



**거래 커뮤니티의 확장**과 **온보딩(on boarding)** 시간 단축  
더 많은 거래 파트너와 자동화 및 그들과 교환하는 거래 문서의 신속함

**SOA (Service Oriented Architecture) 확장**  
비즈니스 파트너와 SOA 인프라를 이용한 연결을 원함



**종이 문서의 제거**  
너무 많은 수동 비즈니스 프로세스 기반의  
비용 발생적이고 오류 발생 가능 문서 작업

**나의 주문은 어디에?**  
실시간 비즈니스 프로세스 가시성 부족은  
고객 만족에 영향 미침



**B2B Consolidation**  
관리가 어렵고 레거시 B2B 기술 기반을  
하나의 단일 플랫폼으로 전환

**국경을 넘는 Invoicing 규제**  
국제 e-Invoicing과 관련한  
지속적으로 변화하는 복잡한 규제에 대응





# 기업들이 비즈니스 영위를 위하여 B2B 통합의 중요성을 인식하고 있습니다



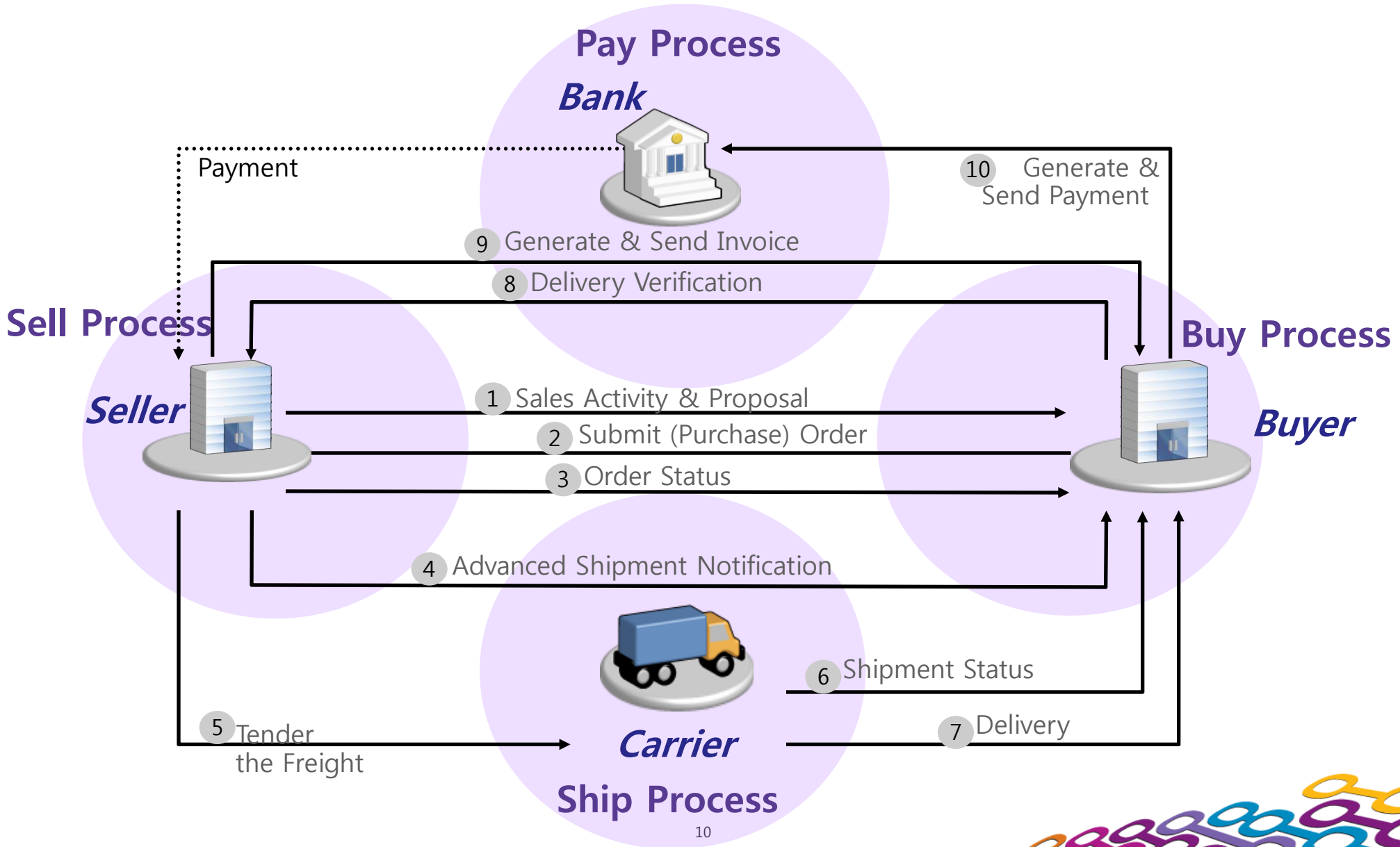
The technical objective:  
“..exchange business data or to link and automate business processes between two or more companies in a way that is easier to manage, faster, more-affordable and more-accurate than manual approaches or custom coding.

The business result:  
“..bottom-line and top-line revenue increases and cost savings attributed to increased automation, lower costs and improved process execution (visibility and control). This improves business partner relationships and attracts new business..”

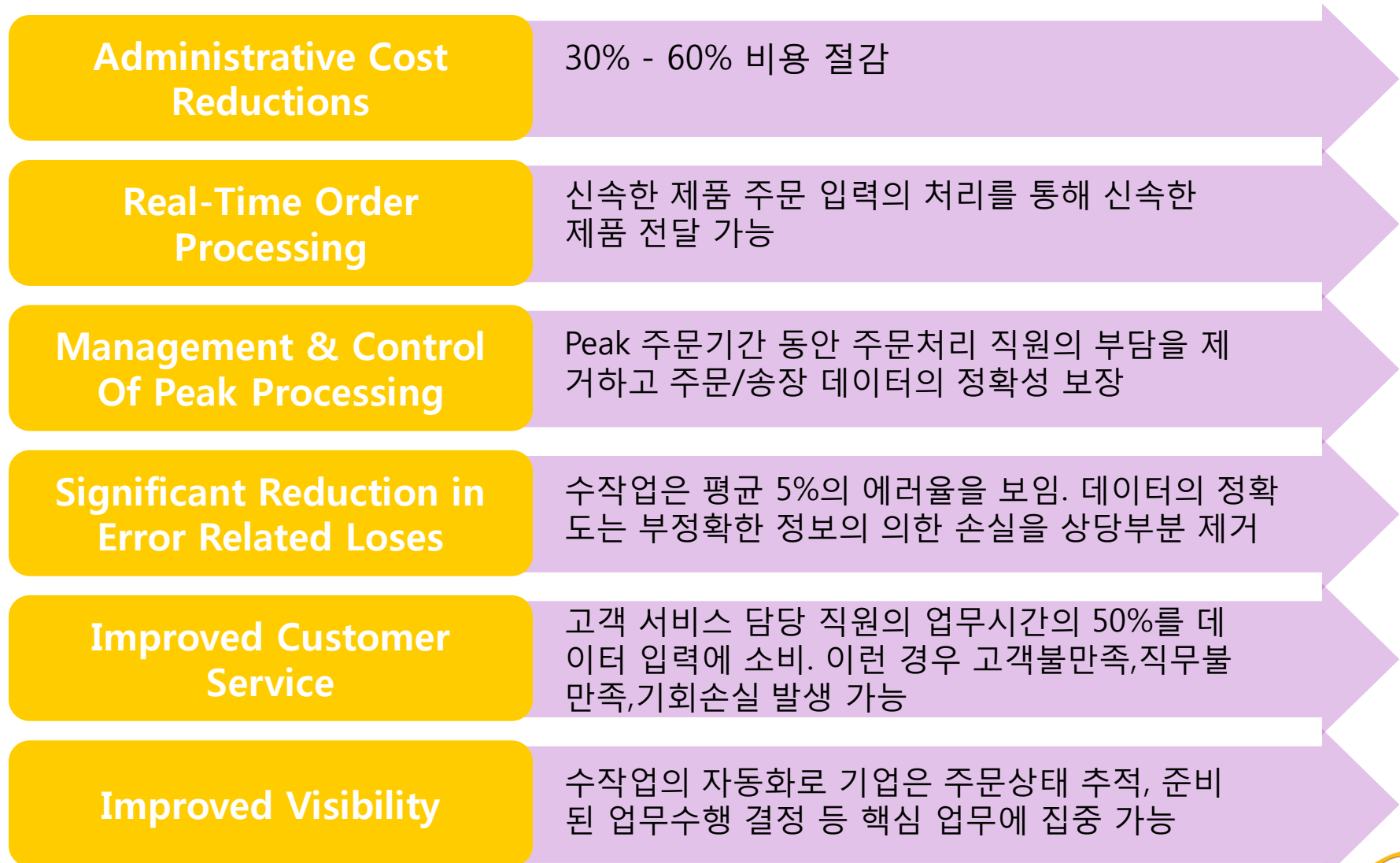
“Market Trends: Multienterprise/B2B Infrastructure Market, Worldwide, 2009-2014”  
Gartner, July 2010



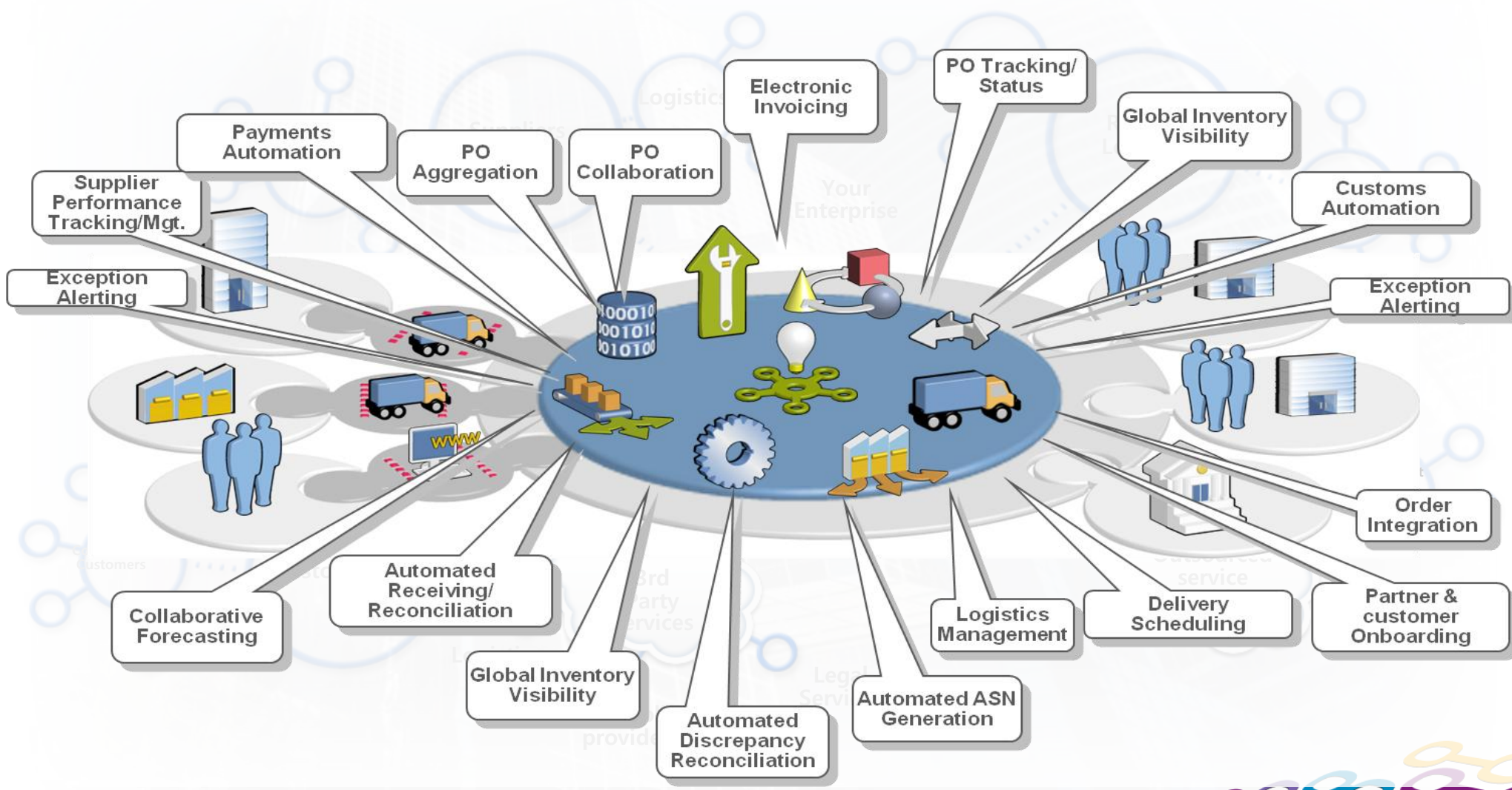
# 두 기업 간의 전형적인 Buy-Sell-Ship-Pay 프로세스



# Buy-Sell-Ship-Pay 프로세스 자동화의 고객 혜택



# 동적 비즈니스 네트워크 구축을 위한 B2B 프로세스 자동화와 통합이 필요한 영역들





# 하지만 기업들은 불충분한 통합으로 인해 고전하고 있습니다



## 68%

임원진 보고서의 68%가  
파트너와 협력관계를  
저해하는 요소로  
**Integration Challenges**  
를 지적

## 70%

최고 공급체인 관리 임원의  
70%가  
**Lack of Visibility**  
가 그들의 공급 망에 상당한  
영향을 미치고 있음을 지적

## 50+%

기업의 50+%이상이  
고비용의 비 융통적인  
**Custom-Built, In-House**  
통합 솔루션에 의존하고 있음



**비효율적 프로세스, 애플리케이션 사일로, 유연하지 못한 IT 시스템은  
비즈니스 성장을 방해하고 있습니다.**



# 귀사의 통합은 어떠신가요?

93%

of businesses do not believe they can **innovate faster** than their competitors



87%

of businesses do not believe they are effectively reaching their customers through **digital channels**



68%

of executives report that integration challenges impede **collaborative relationships** with partners



통합 없이는

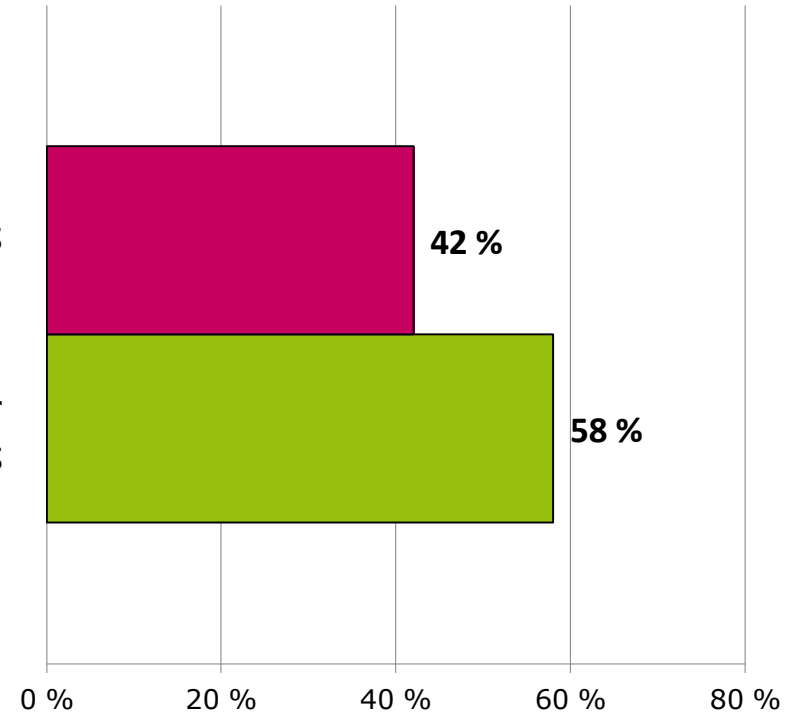
“분석”할 수 없으며, “변화”할 수 없으며, “혁신”할 수 없습니다.



# 귀사 다음 중 지난 12개월 내에 귀사의 B2B 통합 접근방식을 가장 잘 설명하고 있는 것은 무엇인가요?

Tactical, we add technology point solution customers need or as required by the business

Strategic, we formulated a strategy and implemented a comprehensive B2B integration solution to meet our business requirements



**너무 많은 기업들이 B2B 통합 시 전술적 접근 방식을 선택해 왔습니다.**





# 다음 중 어떤 비즈니스 요인들이 귀사의 B2B 통합 전략을 재고(再考)하게 했습니까?

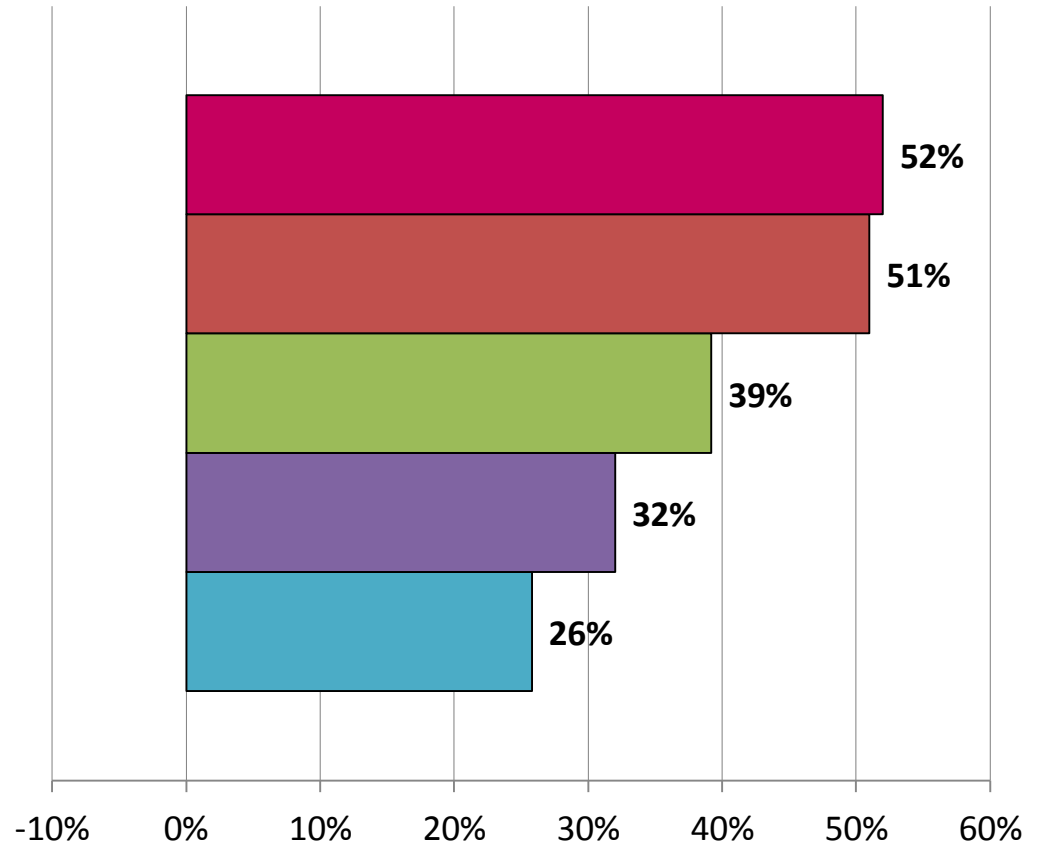
The need to reduce the cost of the way we do B2B integration today

Greater awareness of the business impact (proven ROI) of automating B2B document exchange

Increased compliance requirements

We are concerned our current B2B integration vendor lacks financial stability

Desire to outsource business functions that are not considered a core competency



**비즈니스 요인들이 B2B 통합전략을 재고하게 하고 있습니다**





# 다음 중 어떤 기술 요인들이 귀사의 B2B 통합 전략을 재고(再考)하게 했습니까?

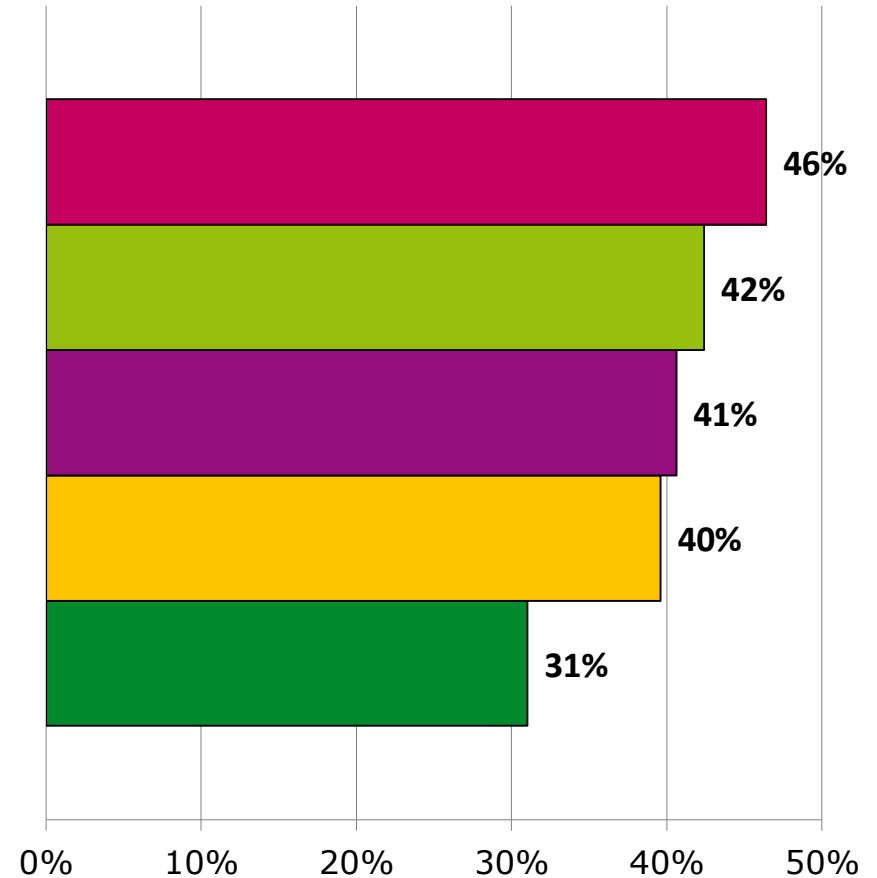
We want to consolidate legacy point B2B integration infrastructure solutions to a single, shared B2B integration platform able to meet all our business requirements

We want to deploy more cloud based B2B integration solutions

We want to improve the security around the interoperability and integration of internal (on premise) and external (cloud) systems

We want to do more with standards like XML, SOA, web services and portals to integrate our B2B data with our internal applications

We want to provide better service levels for our B2B integration infrastructure to the business



기술(Technology) 요인들이 B2B 통합전략을 재고하게 하고 있습니다





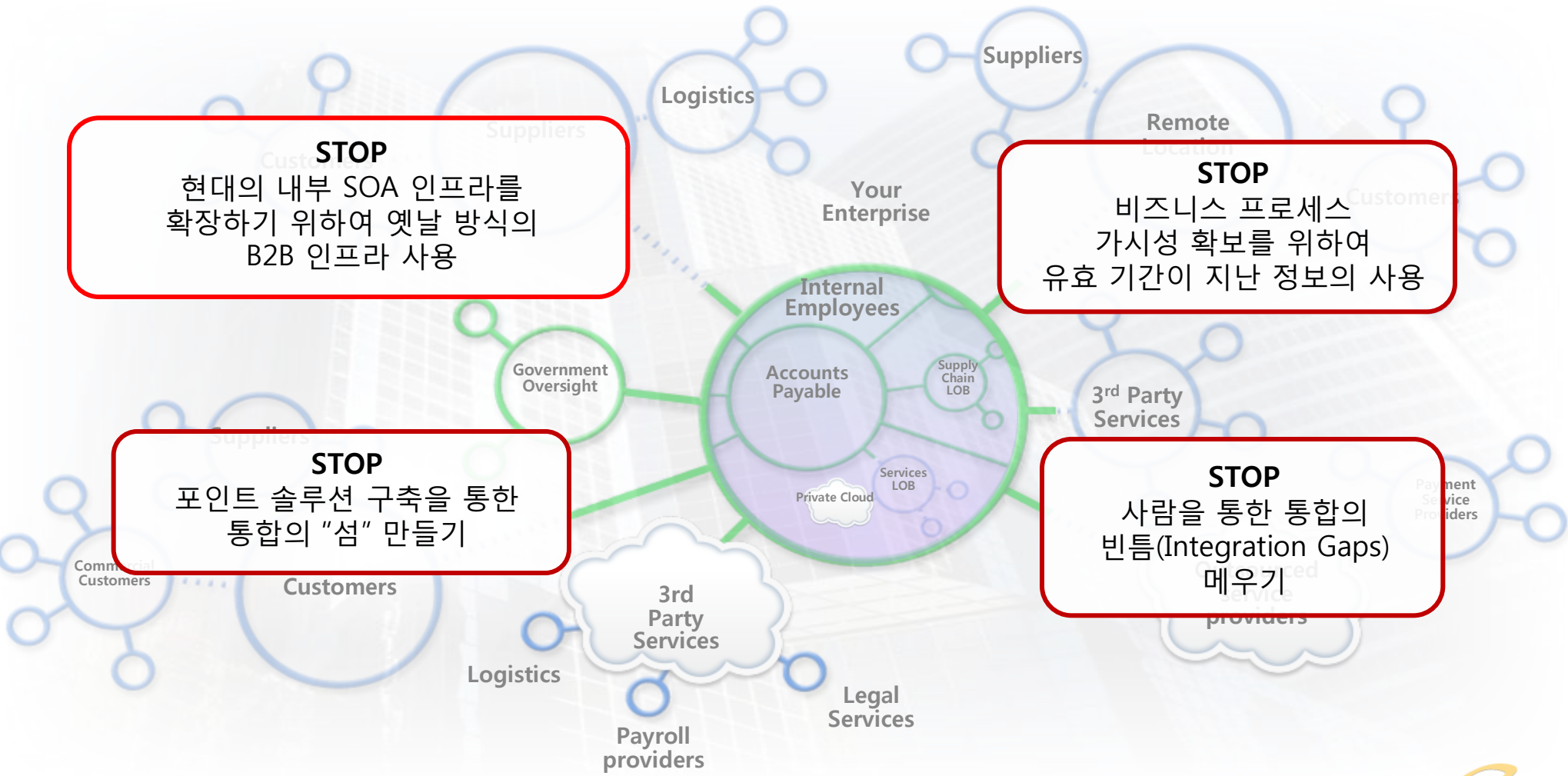
# B2B 통합의 전술적 접근을 중지해야 합니다

**STOP**  
 현대의 내부 SOA 인프라를 확장하기 위하여 옛날 방식의 B2B 인프라 사용

**STOP**  
 비즈니스 프로세스 가시성 확보를 위하여 유효 기간이 지난 정보의 사용

**STOP**  
 포인트 솔루션 구축을 통한 통합의 "섬" 만들기

**STOP**  
 사람을 통한 통합의 빈틈(Integration Gaps) 메우기



# 그러한 기술적인 접근은 비즈니스 과제 해결에 실패

점점 복잡하고 다양한  
비즈니스 파트너 커뮤니티

실시간 비즈니스 프로세스  
가시성 부족

너무 많은 비용발생적인  
오류발생가능의 수동  
비즈니스 프로세스

B2B 인프라 관리와  
프로젝트를 수행하기에는  
제한적인 IT와 업무 자원

3rd  
Party  
Services

Logistics

Payroll  
providers

Legal  
Services





**지금 이 바로 귀사의 B2B 통합 전략을  
다시 생각해야 할 시기입니다**









# B2B 통합 전략을 재고하기 위해 필요한 기업의 기능들

	주요 비즈니스 도전과제	필요한 기능들
	<p>점점 복잡하고 다양한 비즈니스 파트너 커뮤니티</p>	<p>시간을 줄이며 복잡함을 관리하고 유연한 구조로 파트너 커뮤니티와 100% 통합하는 기능</p>
	<p>너무 많은 비용 발생적인 오류 발생 가능한 수동 비즈니스 프로세스</p>	<p>내부 업무 프로세스의 외부 파트너 확장 시 매끄러운 자동화 기능</p>
	<p>실시간 비즈니스 프로세스 가시성 부족</p>	<p>핵심 IT 및 비즈니스 프로세스들에 걸쳐 실행 가능한 정보제공을 통한 가시성 확보 기능</p>
	<p>B2B 인프라 관리와 프로젝트를 수행하기에는 제한적인 IT와 업무 자원들</p>	<p>B2B 사업의 투자 수익 (ROI)을 가속화하고 가장 그들을 필요로 하는 곳에 자신의 내부 자원을 사용</p>



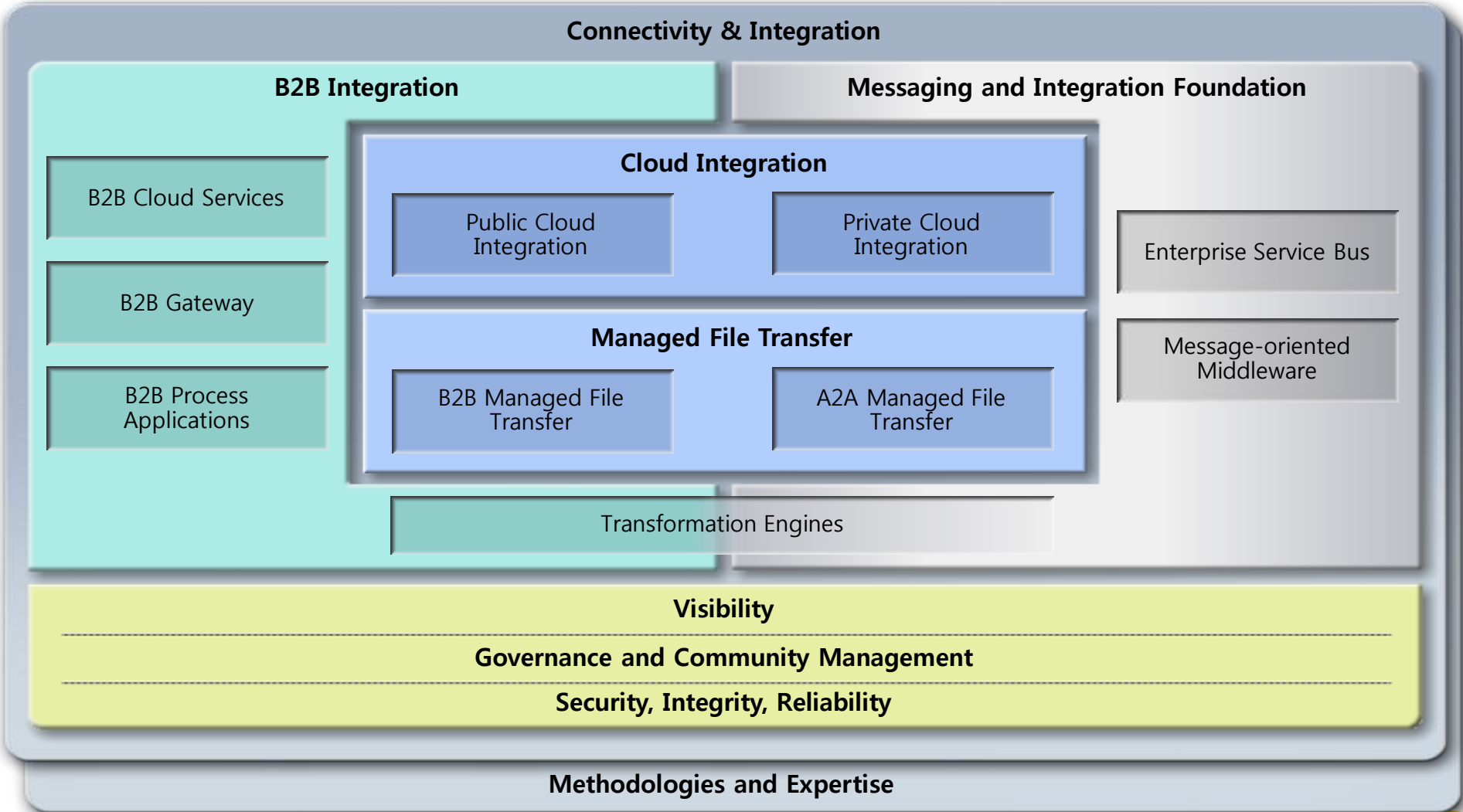
## 그리고 핵심 비즈니스 요인과 필요 기능

	비즈니스 추동 요인들	필요한 기능들
	Extend Trading Partner Communities	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 데이터 포맷, 통신 프로토콜, 기술적 역량에 상관없이 전세계 어느 누구와도 안전하게 B2B 데이터를 교환할 수 있는 능력</li> <li>▪ 파트너 온보딩(On-boarding)의 간편화</li> <li>▪ 파트너 정보 변화 관리 및 추적</li> </ul>
	SOA Extension	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ B2B 프로세스 자동화</li> <li>▪ 백엔드 업무 시스템과의 유연한 연계</li> <li>▪ 데이터 처리 및 변환</li> <li>▪ 예외 처리에 대한 사전 대책</li> <li>▪ 소규모 파트너 연계 방안</li> </ul>
	Where's my order?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 엔드 투 엔드 프로세스 가시성</li> <li>▪ 비즈니스 프로세스 액티비티 추적을 위한 중앙집중식 대시보드</li> <li>▪ 실시간 경보</li> </ul>
	B2B Consolidation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 최적화된 B2B 통합 솔루션의 설계, 구축, 운영을 위한 자원들</li> <li>▪ 커뮤니티 관리</li> </ul>





# IBM Business Connectivity and Integration



# 오직 IBM만이 종합적인 연결과 통합을 제공할 수 있습니다



## Powerfully Simple

- 시장 진입을 가속화하기 위한 사전 구축된 패턴 및 템플릿
- 각계 산업 및 통합에 대한 최고의 전문성 확보



## Faster than Innovation

- 일거래 수억 건을 처리할 수 있는 확장성을 갖춘 목적 부합형 기능
- 신규 파트너, 서비스, 정책 변화에 신속한 대응



## Extended to the Edge

- 애플리케이션, B2B, 클라우드까지를 포괄하는 통합기능
- 각종 센서, 계량장치의 데이터를 메시징 인프라로 신속한 연계 기능



## Ensured Everywhere

- 전 통합 업무영역에 걸친 검증된 신뢰성과 관리/통제
- 엔드 투 엔드 비즈니스 트랜잭션에 대한 상세한 가시성

**이러한 것들은 복잡성을 관리하고, 성장을 주도하며,  
고객에게 보다 가까이 접근하게 합니다**





# Smarter Planet을 위한 핵심 통합 기능을 제공하는 솔루션

## ■ 핵심 솔루션

- **ESB Messaging and Enrichment**  
비즈니스 정보에 대하여 신속하고, 유연하며 안정적인 처리를 가능하게 합니다.
- **B2B Integration**  
고객, 파트너, 공급자와의 매끄럽고 안전한 통합을 가능하게 합니다
- **Cloud Integration**  
안정적이고 신속한 퍼블릭 클라우드와 프라이빗 클라우드의 연결
- **Managed File Transfer**  
기업 내부 또는 외부와 의 민감하고 핵심적인 파일데이터 교환을 위한 제어 기능 제공

## ■ 공유 기능들

- **가시성(Visibility)과 거버넌스(Governance)**는 내부 운영 과 외부에 걸친 거래에 대하여 관리하고 모니터링
- **Community Enablement & Management**는 파트너와 시스템 온보딩(On-boarding ) 가속화
- **Security**는 외부 비즈니스 파트너, 클라우드 서비스로의 내부 프로세스 확장 시 안전함 제공
- **Methodologies & Expertise**는 비즈니스 중단을 최소화함과 동시에 ROI를 가속화



# 동적 비즈니스 네트워크를 최적화하기 위한 B2B 통합 기능들

- 가시성(Visibility)과 거버넌스(Governance)
  - 엔드 투 엔드 프로세스 가시성
  - 파트너 거래상황 추적을 위한 중앙집중식 대시보드 와 경보(Alerting)
  - 예외 상황 관리와 생산성 향상을 위한 핵심 프로세스의 모바일 접근
- B2B 프로세스 자동화
  - 비즈니스 프로세스 모델링
  - 백엔드 업무 시스템과의 유연한 연계
  - 데이터의 처리와 변환
- 커뮤니티 구현과 관리
  - 신규 파트너 연결 서비스 및 파트너 자가 관리 도구(Self Provisioning Tools)
  - 파트너 변화 관리 및 추적
  - 소규모 파트너 연결을 위한 솔루션
  - 다중 언어 기술지원
- B2B 통신
  - 다양한 포맷, 다양한 프로토콜, 다양한 파일 및 메시지 전송 지원
- 보안
  - 내부와 외부네트워크 사이의 직접적인 통신을 막기 위한 보안 프록시 서비스
  - 데이터 보안과 정합성 보장
  - 보안 구현된 네트워크(Secure Network)은 그 동안 한 번도 침범된 적이 없음





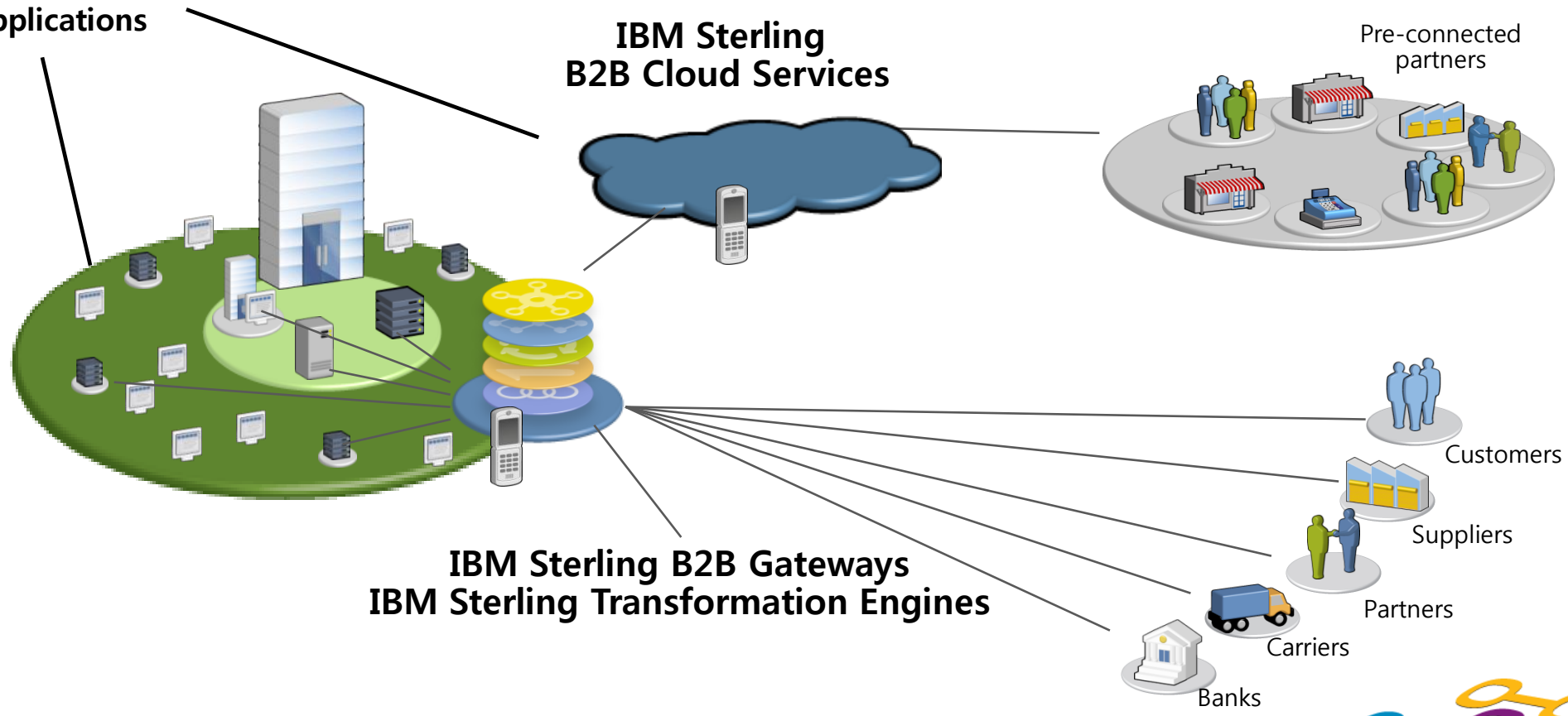
# IBM B2B 통합 솔루션

귀사의 비즈니스 커뮤니티의 100%를 매끄럽고 안전하게 통합하기 위하여 On-Premise 방식, 클라우드 방식, 하이브리드 방식 솔루션을 제공합니다

IBM Sterling  
B2B Process  
Applications

IBM Sterling  
B2B Cloud Services

Pre-connected  
partners



# IBM Sterling B2B 통합 솔루션 - 고객을 위해 검증된 가치를 전달합니다

## Sterling B2B Integration Solutions

### IBM B2B 솔루션을 통한 고객의 혜택

- 핵심 비즈니스 프로세스의 매끄럽고 안전한 통합 구축
- 가시성확보를 통한 비즈니스 프로세스 효율성의 향상
- 오류를 줄이고 매뉴얼 프로세스의 자동화
- 협업 프로세스들(Collaborative Processes)의 제어(Control)와 가시성(Visibility) 제공
- 고객 만족도 향상
- 거래 파트너의 온보딩(On-boarding) 시간 단축
- 거래 처리 비용의 절감



# 측정 가능한 비즈니스 효과를 제공합니다

## ■ 파트너와 시스템의 통합

- 새로운 비즈니스 요구를 달성하기 위하여 기존 IT 시스템을 활용하고 통합
  - Difficulty integrating with other applications' rated top issue by senior IT<sup>1</sup>
- 각지에 존재하는 다양한 파트너와의 연결

## ■ 고비용의 오류발생 가능한 수작업 비즈니스 프로세스 제거

- 비용을 줄이고, 에러를 제거하고 고객 서비스 향상을 위하여 기업 간 그리고 기업 내 프로세스를 자동화하고 프로세스 사일로를 통합
- 파트너와 종이문서기반의 교환과 관련하여 처리 비용의 20~50% 절감

## ■ 실행 가능한 가시성

- B2B 운영에서 실시간 경보(Alerts)과 가시성을 가지고 전략적 판단 능력을 향상
  - Need for real-time visibility into business processes' rated as 'major business issue' by 81% of senior IT<sup>1</sup>

## ■ B2B 협력의 가속화 및 B2B 투자의 극대화

- 300,000 거래 단위와 90+ Public 및 Private Network이 Sterling Collaboration Network에 연결
- Johnson Controls 은 Sterling Integrator의 투자에 대하여 81%의 ROI와 1년 내 회수 달성<sup>2</sup>
- IDC 연구 결과는 Sterling B2B Managed Services에 투자된 \$1.00는 비용 감소, 생산성 향상, 기타 비즈니스 효과를 통하여 \$3.57의 수익으로 현실화 되었음을 보여줌<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Forrester B2B/E DI Study 2009 | <sup>2</sup> Nucleaus ROI Case Study, Dec 2007 | <sup>3</sup> IDC Research Study, Sept 2009





# 명실상부한 B2B 통합 분야의 리더십



**Gartner**

Sterling Commerce Named to **Leader Quadrant** for:

- **Managed File Transfer**, Q3 2008
- **B2B Gateway**, Q2 2008
- **Integration Service Providers**, Q4 2009

솔루션 비전의 완전함과 실행 능력에 근거한  
명실상부한 B2B 통합 분야의 리더십

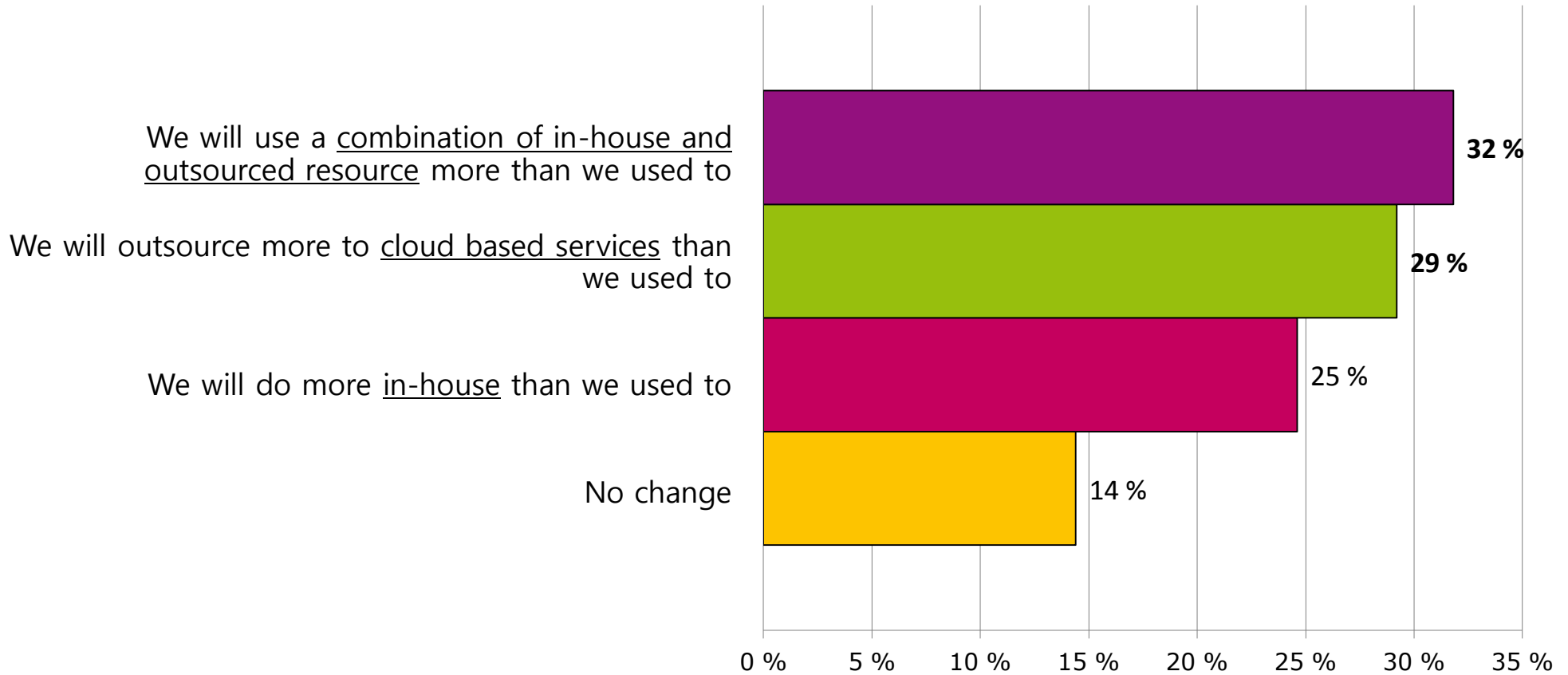




# Supporting a hybrid approach to B2B Integration



# 향후 12개월 내 B2B 통합 전략을 재고하기 위하여 취하려는 접근방법을 가장 적절하고 설명하고 있는 것은 무엇입니까?



**IBM은 귀사가 고민하는 B2B 통합 전략 방식 선택의 폭을 넓혀드립니다**

Source: Research commissioned Sterling Commerce, an IBM Company, January 2011  
With 500 senior IT managers from North American, France, Germany and UK across industries



## The Gartner 75% Rule

- 대규모 B2B 프로젝트를 구축하는 기업 중 75%가 B2B 소프트웨어와 서비스의 조합을 이용
- 중소규모 B2B 프로젝트를 구축하는 기업 중 75%가 B2B 소프트웨어 혹은 B2B 서비스만을 이용

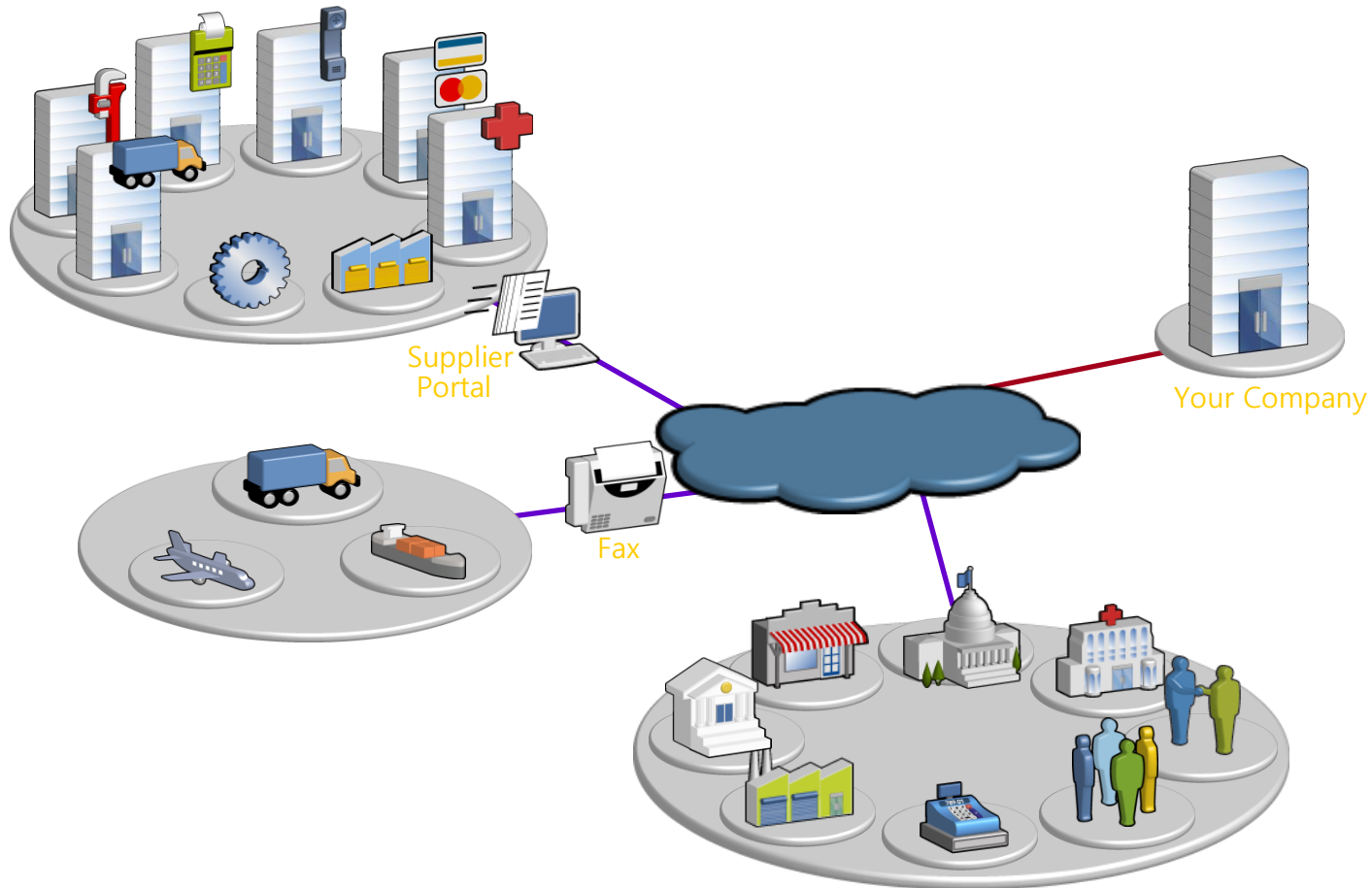






# 거래 파트너 커뮤니티 자동화 - Direct

혹은 클라우드를 통하여





# 하지만 두 가지 방식을 조합할 수는 없을까요?

## Integrate 100% of your trading community



IBM® Sterling B2B Collaboration Network provides cloud access to 300,000 pre-connected trading partners

Your Company

IBM® Sterling B2B Integrator

**이러한 가시성은 일관되고 예측 가능한 결과를 제공하여 기업 공급망(Supply Chain)을 동기화합니다**

Flexible small partner enablement solutions

Portal

managing partners

Fax Conversion

EDI/Non EDI

Managed AS2 Gateway



# Why a Hybrid Strategy?

## 80/20 법칙

- B2B Integrator: 핵심 거래 파트너와는 직접 연결 – 거래 파트너 20%가 거래 볼륨의 80%를 차지
  - 대규모의 복잡한 고객은 직접통신을 선호하는 경향
  - Customized 프로세스 모델링, 실행, 조직화
  - ERP와 연동하기 위한 연계 어댑터, 메시징 시스템, 데이터 스토리지 시스템
  - VAN 사용료의 최소화
- B2B Collaboration Network: 나머지 거래파트너와는 SCN을 통한 간접 연결 –나머지 파트너 80%는 거래 볼륨의 20%차지
  - 소규모의 덜 복잡한 고객은 기존의 VAN (Value Added Networks)을 선호
  - 소규모 파트너 연결을 위한 도구와 서비스
  - 직접 연결 관리를 위한 소유비용의 감소
  - Cloud economic: 사용량대비 지불 모델





# IBM is the proven leader in connectivity & integration

## Largest Customer Base

- **25,000+** Customers
- Customer success stories;  
**100+** on [ibm.com](http://ibm.com)

## Strongest Ecosystem

- **1000+** business partners
- users group



## Unparalleled expertise, and level of investment

- **Over 15 years** of industry leadership
  - **100's** of assets
- **Broadest, Deepest** solution portfolio & services





# Questions







**감사합니다**

