

## [다차원분석틀이 뜬다]"분석할 수 없다면 정보도 없다"

다차원분석(OLAP) 틀은 지난 90년대 초 임원정보시스템(EIS)과 연계해 필요한 보고서 출력을 목적으로 도입되기 시작한 이후 10여년 이상 꾸준히 인기를 끌고 있다. OLAP은 최종 사용자가 다차원 정보에 직접 접근해 대화식으로 정보를 분석하고 의사결정에 활용할 수 있도록 도와주는 틀이다.

OLAP이 다양한 분석 도구 중 '스테디 셀러'로 자리잡은 것은 편리성 때문이다. 더욱이 최근에는 비즈니스인텔리전스(BI) 애플리케이션을 위한 핵심 기술 중 하나로 OLAP이 각광받고 있다.

최근에 BI의 중요성이 높아지고 이기종 BI 제품들이 부분별하게 사용되기 시작하면서 비용이 많이 들고 만족도는 떨어지는 현상이 발생하고 있다. 이 때문에 BI 통합솔루션에 대한 관심이 높아지고 있으며 데이터웨어하우스(DW) 리포팅 툴 등과 함께 OLAP이 BI 스위트로 부각되고 있는 것이다.

이처럼 OLAP은 단순한 분석도구로서의 기능뿐만 아니라 BI의 핵심기술 중 하나로 자리잡고 있다. 현재 국내 OLAP 툴 시장에서는 데이터베이스관리시스템(DBMS) 공급업체, 외국 전문업체, 국내 전문업체 등이 포진해 있다.

◇왜 OLAP 인가=OLAP이 최근 각광받는 가장 큰 이유는 BI 측면에서 인프라를 제공하기 때문이다. OLAP이 분석기능뿐만 아니라 리포팅·마이닝·통계 기능 등을 강화하는 등 기술의 통합이 이뤄지고 있어 BI 인프라로 제격이라는 판단이다.

사용자 측면에서 보면 최근 들어 기업 내부 현업사용자들의 정보 소유욕이 강해지고 있다. 사용자들도 점점 더 실시간 정보에 대한 욕구가 증대하며 스스로 분석하고자 하는 욕구를 충족하고 싶어하며, 이에 따라 DW에 축적된 데이터를 어떻게 활용할 것인가가 최대 관심거리로 떠오르고 있다.

많은 기업이 DW의 데이터를 모으는데 투자한 상태다. 그러나 실제 업무에 활용하는 사용자는 저조한 편이다. 사용자 수준에 따른 교육과 정보접근의 용이성 확보가 쉽지 않았던 것이다.

결국 구축된 DW를 100% 효과적으로 활용하기 위해서는 최종 사용자가 데이터를 분석할 수 있는 OLAP 툴이 반드시 필요하다. 현재 DW가 구축 단계에서 활용 단계로 급속히 확산됨에 따라 OLAP은 일반적으로 DW 환경에 통합돼 함께 공급되고 있다. DW는 OLAP을 위한 주요 데이터 원천으로, OLAP의 DW 정보를 분석하는 역할이 강화되고 있는 것이다.

◇OLAP의 진화='다차원분석'이라는 핵심 기능을 제공하는 OLAP은 지금까지는 데이터베이스나 DW 내의 데이터를 조회하기 위한 필수적 도구, 혹은 EIS나 영업·재무 등 운영별 의사결정 지원 등 기초적인 수준에 머물러 있었다.

최근 몇년 사이 전사자원관리(ERP) 등 기간계 시스템이 성숙 및 포화됨에 따라 성과관리·관리회계 등 보다 전략적 의사결정을 지원하는 분야의 중요성이 제기되고 있으며 그 핵심 솔루션으로 OLAP이 자리잡고 있다.

요약하면 OLAP이 가트너에서 처음 도입한 개념인 전사적 성과경영(CPM:Corporate Performance Management) 툴로 진화하고 있는 추세다. CPM이란 기업의 전략실행을 전사적으로 지원하기 위한 종합적인 성과경영체계로, 그동안 각 기업이 목적에 따라 단편적으로 도입해 사용하고 있는 BI 애플리케이션을 전략 중심으로 재배치해 성과를 높이기 위해 적용하는 아키텍처다.

OLAP 공급업체들의 최근 제품 경향을 보면 이 같은 흐름이 잘 드러난다.

하이퍼리온·오라클·SAP·코그너스·SAS 등 대부분의 업체는 CPM으로 대표되는 전략적 BI 애플리케이션 중심으로 제품 라인을 정비하고 있다. 또 IBM·MS·오라클·하이퍼리온 등과 같은 분석 플랫폼 공급업체들이 실시간 지원, 퍼포먼스 제고에 주력하고 있다.

이 밖에도 비즈니스오브젝트·코그너스(렉스켄)·아키텍(잘레시아) 등의 툴 및 애플리케이션 전문업체들은 웹 환경 지원 지원, 사용자 기능 강화, 모듈 통합 및 로컬라이제이션 등에 주력하는 경향을 보이는 것도 이러한 이유에서다.

당장 국내만 봐도 리포팅 기능뿐만 아니라 다른 기업업무 분석기능을 강화한 제품이 나오고 있다.

한국하이퍼리온솔루션은 이달 초 재무분석뿐만 아니라 다른 기업업무 분석기능을 강화한 '에스베이스 7.1'을 선보였다. 비즈니스오브젝트코리아도 최근 영어버전으로 출시된 '비즈니스 오브젝트 엔터프라이즈 6.5'버전의 한글판을 지난 9월 출시했다. 이 회사는 연말에 리포팅 툴인

‘크리스탈 엔터프라이즈’와 OLAP 툴인 ‘비즈니스오브젝트’를 연동하는 ‘비즈니스오브젝트 11’도 내놓을 예정이다. 마이크로스트레티지코리아 역시 최근 ‘마이크로스트레티지 리포트 서비스’와 ‘마이크로스트레티지 오피스’ 등을 출시한 상태다.

◇MOLAP 과 ROALP 의 구분 모호=OLAP 업계의 가장 큰 이슈 중 하나는 기술적으로 분류돼 온 관계형 제품(ROLAP)과 다차원 제품(MOLAP)의 경계가 허물어지고 있는 것이다. 이는 OLAP 공급업체들이 새로운 기술구조를 적용하면서 나타나는 현상이다.

MOLAP 제품군은 대부분 큐브(cube) 단위로 제한되는 분석의 한계를 극복하기 위해 리포팅 툴을 가미함으로써 ROLAP 영역까지 그 경계를 넓혀가고 있다. 반면에 ROLAP 제품군은 RDBMS의 최신 기술을 최대한 활용하면서 캐시 형태로 가상 큐브를 관리하는 등 새로운 기술 구조로 MOLAP의 처리 속도에 근접해 가고 있다.

실제 시장에서도 이러한 현상이 발생하고 있다. 연내 대규모 사이트로 나와 있는 대한생명, 농협, 국민연금관리공단 등 주요 프로젝트에 MOLAP 과 ROLAP 업체들이 경쟁하고 있다.

### 국내 주요 OLAP업체

제품명	개발사	국내 공급사	구축사이트	홈페이지
에스베이스7X	하이퍼리온	한국하이퍼리온 솔루션	삼성전자·현대자동차·국민은행·포스코·KT	www.hyperion.co.kr
e큐브스튜디오	오브젠	오브젠	삼성전자·SKT·국민카드·통계청·철도청	www.obzen.com
지약 디시전	지약	올랩컨설팅	삼성SDI·포스코·우리은행·삼양사·경찰청	www.olap.co.kr
마이크로 스트레티지7i	마이크로 스트레티지	마이크로스트레티지코리아	신한은행·삼성증권·(주)SK·신세계백화점·롯데마트	www.microstrategy.co.kr
와이즈 OLAP 4.0	위세아이텍	위세아이텍	삼성물산·한국환경자원공사·KT·한국전력·육성	www.wise.co.kr
비즈니스 오브젝트 6.5	비즈니스 오브젝트	비즈니스 오브젝트코리아	LG전자·포스코·롯데칠성·외환은행·재정경제부	www.businessobjects.co.kr
다이나사이트	이크플란	잘레시아	국민은행·LG카드·정보통신부·KLS·신용보증기금	www.Zalesia.com
파워플레이	코그너스	렉스켄	현대기아자동차·아디다스 코리아·비씨카드·CJ홈쇼핑·LG화학	www.lexken.co.kr
SAS 엔터프라이즈 미서버	SAS	SAS코리아	인터파크·삼성화재·삼성전자·포스코·한국전력공사	www.sas.com/korea

이병희기자@전자신문, shake@etnews.co.kr

## [다차원분석틀이 뜬다] 주요업체 제품(1)

### ★구축사례: 현대캐피탈

현대캐피탈(대표 정태영)은 캐피탈 사업 속성장 상당한 위험이 따르기 때문에 경기순환주기 단축과 변동성의 증가로 인해 위험요인을 미리 파악·예측하고 이를 통제할 필요성을 절감하게 돼 MOLAP 솔루션을 도입하게 됐다.

OLAP 솔루션을 도입한 배경에는 수익성 중심 경영을 지향함으로써 수익에 영향을 미치는 발생 가능한 손실의 크기 예측과 이에 대한 상세한 분석의 요구가 있다. 또 판매하고 있는 상품군이 매우 다양해 이에 대한 요구분석을 하기 위해서는 정교한 분석과 실시간 위험 징후 파악, 그리고 빠르고 쉬운 위험관리를 달성하기 위한 시스템 도입이 필요했다.

현대캐피탈은 MOLAP 솔루션을 도입함으로써 첫째, 쉽지 않던 리스크 분석을 누구나 쉽게 수행할 수 있게 됐다. 특히 '에스베이스 7X'의 엑셀 스프레드시트 애드인 기능을 통해 추가적인 교육 없이 다양한 차원분석이 가능케 된 것도 큰 효과다.

둘째로 경영자 입장에서 화면을 통한 시각적인 결과물을 통한 종합적인 리스크 관리와 현재와 미래의 추이변화도 확인 가능해졌다.

셋째, 예전 80%의 수작업으로 이루어지던 분석을 20%의 수작업으로 처리할 수 있어 업무 효율을 증대시키고 이를 생산성이 높은 분야에 투입할 수 있는 기회를 확보하게 됐다.

현대캐피탈은 업무요건들은 큐브 속에 담겨 있어 보다 빠른 정보처리가 가능하지만 앞으로의 과제에 대한 평가의 시각을 다각화할 필요가 있다고 보고 있다. 이에 따라 다차원적인 평가기준을 만들어 분석요건도 세분화해 솔루션에 대한 활용도를 높일 계획이다. 이어 앞으로 리스크 관리부문에 국한돼 있는 OLAP 솔루션을 다른 부서에도 적용해 통합 시스템을 구현할 수 있는 방안을 찾고 있다. 일정 정도의 업무 요건이 갖춰지면 단계적으로 OLAP 툴을 BI 솔루션으로 점차 확대해 나갈 방침이다.

신동림 현대캐피탈 리스크관리팀장은 "OLAP 솔루션은 분석에 필요한 데이터를 큐브 형태로 미리 저장해 뒀다가 요구에 따라 실시간으로 정보를 전달해 준다"며 "매번 필요한 정보를 가공하는 번거로움을 덜어줄 뿐만 아니라 가공된 정보를 다양한 각도에서 분석하고 집계할 수 있는 장점이 있다"고 말했다.

### ◆비즈니스오브젝트코리아

지난 2000년 3월 설립된 비즈니스오브젝트코리아(대표 손부한 <http://www.businessobjects.com>)는 지난해 본사와 리포팅 솔루션 전문업체인 크리스탈디시전의 합병이 완료되면서 비즈니스인텔리전스(BI) 업계의 주목을 받았다. 이번 합병으로 비즈니스오브젝트는 질의·분석, 기업성과관리(CPM), 리포팅 툴 등을 포함하는 광범위한 프런트 엔드 제품군을 보유하게 됐다.

지난 9월 말 출시된 '비즈니스오브젝트 6.5'는 클라이언트-서버(CS) 환경은 물론 웹에서도 동일한 질의·분석과 보고서 기능을 수행할 수 있는 통합 시스템 구현이 가능하며 사용자가 간단한 조작으로도 자동 연계처리를 통한 설치가 가능해 전산 부서의 지원을 최소화할 수 있는 것이 장점이다.

특히 질의, 보고서 작성, OLAP 처리 등 기능은 다양한 데이터 소스(플랫화일, 데이터베이스, 엑셀 등)와 데이터웨어하우스(DW)에 저장된 정보에 대한 접근과 분석을 돕는다. 또 MS 오피스 제품과 유사한 인터페이스와 다양한 마법사 기능, 템플릿을 채택해 사용자 편의성을 높였고 NT·유닉스 등 다양한 플랫폼에서 DB와 미들웨어를 제공하는 개방성을 지니고 있다.

삼성전자·LG 전자·KT·포스코·외환은행 등을 고객사로 확보한 비즈니스오브젝트는 오는 11월 초 기존 고객을 대상으로 6.5 버전 관련 세미나를 개최하고 향후 글로벌 파트너십을 맺고 있는 하드웨어 및 데이터베이스 업체들과 긴밀한 공조에 나서 협력 마케팅 프로그램을 발굴할 예정이다. 이와 함께 신규 협력업체를 확대 모집해 채널영업을 강화하는 한편 그룹사, 시스템통합(SI) 업체 등에 직접 영업인력을 투입하기로 했다. 또 대고객 지원 서비스의 질을 높이기 위해 인도에 위치한 글로벌 기술 지원센터에 한국인 직원을 상주시키기로 했다.

### ◆한국하이페리온솔루션

한국하이페리온솔루션(대표 이혁구 <http://www.hyperion.co.kr>)은 비즈니스 모델링, 경영계획,

경영실적 분석 및 관리회계, 연결회계, 균형성과관리, 경영현황 모니터링 및 시뮬레이션 등 경영성과관리 분야 전문업체다.

하이페리온의 BI 플랫폼은 데이터 통합, 메타데이터 관리, 질의 및 보고서 기능이 포함된 온라인 분석 프로세싱(OLAP), ad hoc 분석, 응용 프로그램 개발 도구들이 포함돼 있다.

전사적 비즈니스 요건을 하나의 분석플랫폼 안에서 해결할 수 있는 에스베이스(Essbase) 7X 버전은 지난 94년 에스베이스가 BI 시장에 도입된 이후로 가장 큰 변화와 강력한 기능을 갖춘 새로운 버전이다. 에스베이스 7X는 분산된 정보시스템의 자원을 통합해 단일 아키텍처로서 복잡한 재무분석뿐만 아니라 판매, 마케팅 및 공급 체인, 인사 등 비즈니스업무 관련 분석까지 소화할 수 있는 전사 분석플랫폼의 표준을 제시한다. 또 '퍼포먼스 스위트'는 조직 운영, 개인 활동 등에 기반을 둔 기업 성과 측정을 위한 정보의 통찰력에 대한 니즈를 충족시키는 웹 기반의 질의, 분석 및 리포팅 솔루션이다.

한국하이페리온솔루션은 흥국생명, 삼성 SDS 등 고객을 확보하며 국내 경영성과관리 시장을 이끌어왔다. 지난해 브리오의 인수 후 에스베이스를 비롯한 BI 플랫폼 매출 호조를 달성하고 동시에 KT의 하이페리온 파이낸스 관리 솔루션을 공급, 통합회계 프로젝트를 성공적으로 마무리했다.

한국하이페리온솔루션은 에스베이스 7X와 퍼포먼스 스위트 8.3의 통합 BI 플랫폼과 더불어 수익성 향상, 리스크 관리, 컴플라이언스 준수라는 3개 분야 특화된 솔루션 패키지로 국내 경영성과관리 애플리케이션 시장 장악에 나설 계획이다.

#### ◆렉스켄

렉스켄(대표 장동익 <http://www.lexken.co.kr>)은 지난 93년 비즈니스인텔리전스(BI)·기업성과관리(CPM) 톨 전문업체인 코그노스의 제품을 국내 독점 공급하면서 지금까지 450여개 업체를 고객사로 확보했다. 또 데이터 통합 부문에서 인포매티카의 전 제품군을 국내 시장에 공급하고 있다.

렉스켄은 설립 초기부터 OLAP 시스템 분야에 주력, 데이터웨어하우스(DW)를 비롯해 고객관계관리(CRM)·활동기준원가측정(ABC)·균형성과관리(BSC)·전략경영관리(SEM)·공급망관리(SCM) 등에 필요한 데이터베이스(DB) 모델링, 변환·추출·적재를 위한 ETL과 BI 부문에서 두각을 나타내고 있다. 또 2000년에는 디지털 미디어 부문에 새롭게 진출, 양방향비디오온디맨드(IVoD), 인터넷 브로드밴드 사업으로 시장을 파고 들고 있다.

렉스켄은 지난해 하반기에 웹기반 리포팅 솔루션인 '리포트넷(ReportNet)'을 출시, 비정형 분석·조회가 가능한 사용자 중심 설계, OLAP 톨과 높은 연동성 등을 내세워 시장을 차별화하고 있다.

OLAP 솔루션인 '파워플레이'는 간결하고 손쉬운 웹인터페이스를 제공하고 드래그 앤 드롭 방식의 분석·조회 기능으로 정보 탐색 환경이 뛰어나다. 또 업무 중심의 모델링 지원과 다양한 비즈니스를 적용이 가능하다.

렉스켄은 향후 BI의 총체적인 아키텍처를 제시하고 이미 검증된 기술력으로 시장을 파고 들고 동시에 코그노스 솔루션인 'CMM(Cognos Metrics Manager)' 'EP(Enterprise Planning)' 등으로 BSC와 플래닝의 수요 창출에 박차를 가한다는 전략이다. 이와 함께 컨설팅 전문업체와 전략적 제휴를 통해 CPM 시장에도 출사표를 던질 예정이다.

특히 그동안 현대자동차·LG화학·아디다스코리아·BC카드·CJ홈쇼핑·현대상선·삼호물산 등 다양한 산업군에서 확보한 준거(레퍼런스) 사이트의 안정성과 기술력을 바탕으로 정부·공공부문으로 시장영역을 확대해간다는 계획이다.

#### ◆오브젠

오브젠(대표 전배문 <http://www.obzen.com>)은 지난 2000년 4월 한국 IBM 연구소 출신들이 주축이 돼 설립됐으며, 비즈니스인텔리전스(BI) 제품 및 솔루션 개발에 주력해왔다.

오브젠의 'e 큐브 스튜디오(eCube Studio)'는 컴포넌트기반개발(CBD) 개념으로 개발된 올랩(OLAP)·리포팅 톨이다.

고객은 이 제품을 이용해 다양한 분석 및 보고서 작성을 할 수 있고 'e 큐브(Cube) 스튜디오'가 보유하고 있는 각종 통계, 데이터마이닝 등과 연계해 기업이 필요로 하는 분석을 얻을 수 있다.

e 큐브 스튜디오는 플랫폼에 제약이 없는 아키텍처를 제공하고 있으며, 윈도·리눅스·메인프레임

등에서 자연스럽게 구동된다. 특히 리눅스 부문에 있어서는 IBM의 '메인 프레임 리눅스 솔루션' 업체로 등록돼 있다.

오브젠은 자체 영업뿐 아니라, 국내외 여러 공급사와 협력해 제품 공급을 확대해 나가고 있다. 기존 솔루션 업체에 필요한 정보를 제공함으로써 해당 솔루션의 완성도를 높이고, 이를 통해 고객의 다양한 분석 요건을 수용할 뿐만 아니라 상호 시너지 효과도 창출할 수 있도록 노력하고 있다.

오브젠은 'e 큐브 스튜디오'의 개발 기능을 이용해 다차원 분석을 근간으로 하는 반도체 품질 분석 등 특정산업분야의 솔루션을 손쉽게 구현할 수 있도록 노력하고 있다. 특히 산업 분야별 다양한 형태의 템플릿을 보유하고 있어 빠르게 분석솔루션을 구축할 수 있다고 회사는 설명했다.

오브젠은 앞으로 기술력을 바탕으로 국내 시장점유율을 높여가고 고객요구를 신속히 반영해 업계에서 OLAP 선두회사로 자리 매김할 수 있도록 주력한다는 계획이다. 또 해외시장 판로 개척을 위해서도 다양한 노력을 기울이고 있어 조만간 가시적인 성과가 있을 것이라고 회사는 자신하고 있다.

○ 신문게재일자 : 2004-10-18

## [다차원분석틀이 뜬다]주요업체 제품(2)

### ★구축사례:신세계백화점

신세계백화점(대표 구학서)은 지난해 OLAP를 기반으로 한 고객관계관리(CRM) 프로젝트를 성공적으로 마치고 데이터 분석에 기반을 둔 고객 마케팅 전략을 수립하고 있다.

신세계백화점은 CRM 프로젝트 추진 이전부터 기초적인 고객 분석 프로세스를 도입하고 있었지만 자사카드, 빨강카드, 신세계닷컴, 문화센터회원 등 다양한 경로를 통해 들어오는 고객을 하나의 관점으로 통합 관리하는 데 어려움이 많았다. 또한 분석과 추출의 비 연계 해결 및 요약 데이터에서 고객 레벨의 상세 데이터에 이르기까지 광범위한 데이터를 분석해야 하는 필요성이 커지고 있었다.

신세계백화점은 이에 새로 데이터웨어하우징(DW)을 구축하기로 하고 분석 도구로서 △사용자들의 편의성 △요약데이터에서 상세 데이터에 이르기까지의 분석제공에 초점을 두고 OLAP를 도입했다.

OLAP 틀을 기반으로 한 이 CRM 프로젝트는 사용 목적별로 고객분석, 매출분석, 행사분석으로 나누어 진행되었고 요구사항 정리, 데이터 모델링, 메타데이터 구축, 리포트 구현 및 검증, 사용자 보안 설정과 통합테스트의 과정을 거쳐 6개월간 진행됐다.

신세계백화점은 다양한 기간(일별, 분기별, 반기별, 연별)에 따른 고객의 구매 패턴 변화를 분석해냄으로써 고객 행동에 잠재된 원인을 파악해 비즈니스 통찰력을 제공하기 위한 템플릿을 설계하고 시스템화했다. 이 템플릿은 고객의 구매 데이터에 대한 다차원 분석의 필요로 인해 대량의 데이터에 대한 신속한 처리가 요구되었는데 이러한 요구사항은 OLAP의 캐시 기능을 활용함으로써 해결됐다.

OLAP 틀인 '마이크로스트래티지 7i'는 가로, 세로 축에 서로 다른 혹은 서로 같은 고객 집단을 교차 분석함으로써 단순한 분석으로는 알 수 없는 의미 있는 비즈니스 룰을 파악하기 위한 템플릿을 제공했다. 또 사용자정의그룹 기능을 이용해 차원과 방법의 다양한 조합으로 고객 집단을 정의하고 각 그룹 간의 행위 패턴 비교를 통해 고객 집단별 특성을 쉽게 파악할 수 있게 되었다.

신세계백화점 측은 OLAP 틀의 도입으로 고객 이해에 기반을 둔 마케팅이 가능해져서, 고객 특성에 맞는 전략을 수립하고 기존 고객의 재구매율 강화 및 신규고객 창출이 가능해졌다고 말했다.

### ◆잘레시아

잘레시아(대표 랄프 마이클 그로스한스 <http://www.Zalesia.com>)는 독일 비즈니스인텔리전스(BI) 업체 아크플란의 한국 대표사무소 겸 총판으로 아크플란 BI 제품 '다이나사이트(dynaSight)' 국내 제품 공급 및 파트너 관리를 총괄하고 있다.

'인사이트(inSight)'로 알려진 '다이나사이트'는 다양한 BI 애플리케이션 구현을 위한 개발 플랫폼으로 개발자 모듈인 '다이나사이트 SMB'를 핵심으로 서버 및 어드민 모듈 등으로 구성돼 있다. 이 제품은 웹과 CS 환경에서의 뛰어난 비주얼라이제이션 능력과 다양한 원천 데이터 지원이 우수한 것이 강점이다. '다이나사이트'는 다른 OLAP 도구처럼 사전에 정의된 기능과 화면 구성을 제공하는 것이 아니라

편리한 객체기반 개발환경을 제공, 코딩으로 개발하는 것만큼 사용자 요구를 100% 충족시킬 수 있다는 장점을 갖고 있다. 따라서 도입 기업은 사용자 요구를 완벽하게 충족시키면서 패키지 제품 이상의 개발 및 관리 편의성을 얻을 수 있다.

잘레시아는 파트너 관리를 통한 유통체계 확립을 위해 기존 15 개 이상이었던 리셀러 파트너를 7~8 개 수준으로 정리했다. 이와 동시에 제이엔큐브, 액티모, 피스코앤드비즈파크 등 주요 리셀러에 대한 파트너 지원 강화를 통한 간접 판매 및 고객 지원에 주력할 계획이다.

또 지금까지 대부분을 차지해온 임원정보시스템(EIS) 외에 BSC, 경영계획 및 예산수립, 리스크관리, 세일즈 컨트롤링, 분석 CRM, 사베인스-옥슬리 등 다양한 애플리케이션 개발 및 공급에 주력하고 있다.

잘레시아는 국내뿐 아니라 아크플란의 아시아 시장 개발을 위한 거점으로서 중국, 일본, 동남아 등지의 시장 개발을 위한 세일즈 지원 및 기술 지원도 병행하고 있다. 내년부터는 트레이닝 센터, 기술지원 센터 등을 설립해 고객 지원을 대폭 강화하고 대규모 사용자 콘퍼런스를 개최하는 등 마케팅 활동도 본격화할 계획이다.

#### ◆위세아이텍

위세아이텍(대표 김종현 <http://www.wise.co.kr>)은 15년 역사의 기업용 솔루션 제공업체로 고객관계관리(CRM), 비즈니스인텔리전스(BI), 데이터통합(DI), 컴포넌트기반개발(CBD) 애플리케이션과 컨설팅을 제공하고 있다.

이 회사가 선보인 '와이즈(WISE) OLAP 4.0'은 일반 사용자들이 손쉽게 다차원 분석, 비정형 분석, 리포트 작성 등의 작업을 할 수 있도록 구성된 도구로 다양한 그래픽 화면과 쉬운 인터페이스가 강점이다. 이미 삼성전자, 삼성물산, 삼성물, 우리은행 등 50여 개 업체에 이미 제공된 제품이기도 하다.

'와이즈 OLAP 4.0'은 다차원 분석, 비정형 분석, 상관 분석 등 비즈니스 관심사에 대한 편리한 분석을 제공해 보다 신속하고 합리적인 의사결정을 지원하는 데 초점이 맞춰져 있다. 각기 다른 비즈니스 환경에 따라 시스템의 변경과 확장이 가능하며 위세아이텍의 다양한 사이트 구축 경험을 바탕으로 한 템플릿도 제공되고 있다.

위세아이텍 측은 '와이즈 OLAP 4.0'이 세계 OLAP 시장 점유율 1 위인 마이크로소프트 애널리시스 서비스를 OLAP 엔진으로 채택하고 있어 최상의 성능과 편의성, 원활한 협업과 커뮤니케이션 기능을 지원한다고 강조하고 있다.

위세아이텍은 이 제품의 마케팅 전략으로 우선 CRM, BI 분야의 다양한 제품과 묶어서 경쟁업체보다 저렴하게 공급한다는 방침을 세워놓고 있다. 여기에서 어센셜소프트웨어 등 다른 전문업체와의 전략적 제휴를 통한 영업도 활발히 펼칠 계획이다.

위세아이텍은 최근에는 영업조직 강화와 함께 개발부서를 '와이즈 OLAP' 중심으로 개편, 제품력 강화에 전력을 다하고 있다. 이어 BI 기반 가치 경영시스템 구축을 위해 제품간 통합성 강화와 방법론 연구에 주력하기로 했다.

#### ◆OLAP 컨설팅

지난 1997년에 설립된 올랩컨설팅(대표 서문수 <http://www.olap.co.kr>)은 삼성, 포스코 등 국내 우량기업에 균형성과관리(BSC) 기반의 의사결정시스템, 경영계획 수립, 공급망관리(SCM) 모니터링 등과 같은 비즈니스 인텔리전스(BI) 솔루션을 제공해 온 회사다.

올랩컨설팅의 '계약 디시전(Geac Decision)'은 기업의 의사결정을 효과적으로 지원하기 위한 웹 기반의 다차원 정보분석과 모니터링을 위한 툴이다. 이 제품의 특징은 직관적 의사결정 지원이 가능하고 사용자 중심으로 화면이 구성돼 있어 쉽게 사용할 수 있다. 지속적으로 기능화면 개발이 진행되는 등 프로그램에 대한 유지 보수 기능도 강점으로 꼽힌다.

공급망운용관리(SCPM:Supply Chain Performance Manager)는 SCM, 전자자원관리(ERP) 등 기업 공급망을 지원하는 데이터를 통합·분석해 △계획과 실행상태에 대한 모니터링 △예외사항의 직관적 파악 및 원인분석을 통해 단기·중기판매 및 생산계획 수립을 지원하는 공급망성과 관리솔루션이다.

올랩컨설팅이 주력하는 분야는 OLAP 를 기반으로 한 기업성과관리(CPM) 부문으로 이에 대한 통합 솔루션인 계약 MPC 를 가지고 기업의 전략에 따른 경영체제를 구축하는 것이다. 또 ERP 를 구축하고 신속하며 정확한 의사결정을 위해 CPM 의 방법론과 프로세스를 필요로 하는 기업이 고객이 될 수 있다고

회사는 분석하고 있다.

회사가 올해 새로 기획한 솔루션인 SCPM 은 기존 삼성전자, 포스코(SCP), 삼성전자로지텍(SCE) 등의 성공적인 구축 사례로 만들어진 획기적인 SCM 솔루션으로 기존의 성과를 바탕으로 SCM 구축업체와 새롭게 SCM 을 도입하려고 하는 업체를 대상으로 영업에 집중할 예정이다.

한편 올랩컨설팅은 컨설팅사와 MOU 를 교환하고, 공동 영업전략을 펼치는 등 솔루션의 질적 향상을 위해 노력하고 있다.

#### ◆마이크로스트레티지코리아

마이크로스트레티지코리아(대표 나종민 <http://www.microstrategy.co.kr>)는 나스닥에 등록된 비즈니스인텔리전스(BI) 소프트웨어 공급업체 마이크로스트레티지의 한국지사로서 지난 2001 년 설립됐다.

‘마이크로스트레티지 7i’는 리포팅·분석·정보전달을 하나의 단일한 플랫폼으로 통합한 BI 소프트웨어다. 이 제품은

삼성 SDS·펜타시스템테크놀러지·버뮤다정보기술·인우기술·디엠에스·비아이씨엔에스 등 협력사를 통해 제품을 공급하고 있으며 70 여개의 고객사를 확보한 상태다.

‘마이크로스트레티지 7i’는 사용자들이 다양한 질의에 답할 수 있도록 세련된 분석 보고서를 생성할 수 있는 대화형 OLAP 분석 기능이 가장 특징이다. 광범위한 통계적·재무적·수학적 함수를 제공하기 때문에 통찰력 있는 분석 데이터를 얻을 수 있다. 테라바이트 크기의 자료를 분석할 수 있는 확장성과 초고속 비정형 분석 기능도 강점이다.

수백만 사용자를 지원할 수 있는 서버 중심의 기술구조도 갖추고 있다. 이 밖에 예외사항, 클러스터링, 로드밸런싱, 실시간 장애 복구 기능도 제공한다. 11 월에 새로 선보일 ‘마이크로스트레티지 8’은 데이터 마이닝과 SAP 데이터 분석 기능이 추가됐으며 한 차원 업그레이드된 엔터프라이즈 리포팅 기능을 탑재하고 있다.

마이크로스트레티지 측은 그동안 대형 프로젝트 위주로 시장을 공략해 왔으나 올해부터는 기존 고객을 대상으로 한 신제품 업그레이드 시장은 물론 중소형 데이터 구축 프로젝트도 집중적으로 공략할 계획이다. 이 회사는 사용자 중심의 애플리케이션과 BI 플랫폼 통합이 가시화되는 것에도 대책을 마련하기로 했다.