

심층분석보고서

비즈테크아이

ABAP 개발

2026.05.02

심층분석보고서 : 비즈테크아이-ABAP 개발

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 국내 IT 서비스·SI 시장의 규모와 최근 5년 트렌드

KRG(한국IT서비스연구소)의 2025년 전망 자료에 따르면, **2025년 국내 기업용 ICT 시장 규모는 약 41조 2,040억 원**(전년 대비 +3.3%) 수준으로 추정됩니다. 이 가운데 IT서비스 시장은 약 **16조 2,300억 원**(+2.9%), 기업용 SW 시장은 약 **7조 900억 원**(+6.6%)으로, AX(AI 전환), 디지털 전환 컨설팅, MSP 수요가 성장 동인을 형성하고 있습니다. 한국IDC는 별도 정의 기준으로 국내 IT 서비스 시장이 2026년까지 ****5년 연평균 성장률(CAGR) 2.5%****를 기록하며 약 10조 7,914억 원 규모에 이를 것으로 전망한 바 있습니다.

이 수치를 글로벌 가트너의 2025년 글로벌 ICT 지출 +9.3% 전망과 비교하면, 국내 IT 서비스 시장은 글로벌 평균보다 성장 속도가 다소 더딘 편으로 해석됩니다. 그러나 그 안에서도 **ERP 현대화와 AI 기반 ERP 영역**은 기업 IT 지출 우선순위 상위인 시스템 안정화, 비용 효율화, 생산시스템 효율화와 모두 강하게 연결됩니다. 따라서 SI 사업자 입장에서는 명확한 방어적 수요와 전략적 수요가 결합된 영역이라는 평가가 가능합니다. 한국신용평가는 국내 SI 시장이 2022년 이후 **5년 연평균 약 17%의 성장세**를 보이며 2027년 시점에 2022년 대비 2배 이상으로 커질 것으로 전망한 바 있는데, 이 성장의 상당 부분은 차세대 ERP 구축, 클라우드 마이그레이션, 데이터 플랫폼 구축 등 기간계 시스템 현대화 수요에서 발생할 것으로 보는 것이 합리적입니다.

특히 한국 시장의 특수성은 제조 대기업·금융권·공공의 ERP 자산이 두텁고, 그 가운데 **SAP 비중이 절대적**이라는 점에 있습니다. SAP가 1995년 한국 진출 이후 30년 동안 누적해 온 레거시 자산이 2025~2030년에 걸쳐 사실상 한꺼번에 전환 사이클을 맞이하는 것이며, 이 흐름이 비즈테크아이 같은 SAP 전문 SI에는 거대한 선행 수요로 작동하는 구도라 정리할 수 있습니다.

1-2. SAP S/4HANA 전환과 2027/2030년 데드라인 이슈

국내 SAP ERP 시장의 가장 큰 단일 변수는 **ECC 6.0의 표준 지원 종료**입니다. SAP는 ECC 6 EHP 0~5에 대해 **2025년 12월 31일자**, EHP 6~8에 대해 **2027년 12월 31일자**로 메인스트림 유지보수를 종료하며, 추가 비용(약 +2%포인트, 약 9% 비용 상승) 부담 시 2030년까지 **Extended Maintenance**를 제공하는 구조입니다. 이후에는 Customer-specific Maintenance로 옮겨가게 되어 사실상 보안·법규 패치를 제외한 정상 지원이 어려워집니다.

가트너는 SAP ERP 사용자 가운데 약 24%가 2030년 시점에도 ECC를 그대로 쓰고 있을 것이라고 전망했습니다. 그러나 같은 시기 글로벌 설문조사에서 응답 기업의 **86%가 이미 S/4HANA 전환을 준비 중이거나 비즈니스 케이스를 마련 중인** 것으로 나타나, 시장 안에서는 이른바 ****대전환의 골든타임(2025~2028년)****이 형성되고 있는 상황입니다. 전환 경로는 크게 세 가지로 정리됩니다. 첫째, **Greenfield**(신규 구축, Clean Core 지향)는 기존 커스터마이징을 모두 정리하고 표준 프로세스 기반으로 새로 구축하는 방식이며, 둘째, **Brownfield**(System Conversion)는 기존 ECC의 데이터·커스터마이징을 가능한 한 유지한 채로 S/4HANA로 옮기는 방식, 셋째, **Selective Data Transition**은 두 방식의 혼합형으로 부분 데이터·프로세스만 선별 이행하는 방식입니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

국내 대형 제조 기업의 경우 ECC 시절 누적해 온 레거시 자산이 두텁고, RICEFW 산출물 및 BAPI·User Exit 변경분이 수천 건 규모로 잔존해 있는 사례가 많아, 실무에서는 **Brownfield와 Selective Data Transition**을 섞은 형태가 우세하게 나타납니다. ABAP 개발자 입장에서는 이 점이 곧 향후 수년간 '기존 Z 코드 진단, 표준 대체 가능 여부 판단, CDS View·RAP 기반 재구현'이라는 일감의 원천이 됨을 뜻하기 때문에, **ECC 종료라는 위협이 곧 SAP 전문 SI에는 명확한 기회 요인**으로 변환되는 구조라 평가할 수 있습니다. 비즈테크아이가 LG 계열사 ECC 자산을 사실상 전담해 왔다는 점을 고려하면, 이 회사는 한국 SAP 시장 가운데서도 S/4HANA 컨버전 빅뱅의 직접 수혜권에 자리 잡고 있다고 볼 수 있습니다.

1-3. ERP 시장의 가치사슬 구조

국내 SAP ERP 시장의 가치사슬은 네 단계로 정형화되어 있습니다. 첫 번째 단계는 **SAP 본사와 SAP코리아**로, 라이선스, 제품 로드맵, RISE with SAP, BTP, Joule for ABAP 등 플랫폼·AI 전략의 결정권자입니다. 두 번째 단계는 **글로벌 컨설팅 진영**으로, Big4(딜로이트, EY, PwC, KPMG)와 액센츄어, IBM, 후지쯔, Abeam 등이 전략·프로세스 컨설팅과 글로벌 롤아웃을 수주합니다. 세 번째 단계는 **국내 SI 빅4(삼성SDS, LG CNS, SK AX, 현대오트모에버)**와 **SAP 전문 자회사·전문기업(비즈테크아이, 코오롱베니트, 웅진, 메타넷글로벌, BSG파트너스 등)**이며, 실제 ERP 구축·운영 인력의 가장 두꺼운 풀을 보유하고 있습니다. 마지막 네 번째 단계는 **ABAP·모듈 프리랜서와 운영 서비스 인력 풀**로, 프로젝트 단위 단기 자원으로 동원되는 영역입니다.

SAP는 파트너 등급을 **Sell, Service, Build, Run, Enable, Strategic**의 여섯 트랙으로 운영하며, 비즈테크아이는 2006년 **SAP Gold Partner와 NetWeaver Partner** 자격을 얻었고 2005년부터 ****CCC(Customer Competence Center)****를 운영해 온 정통 SAP 전문 파트너입니다. CCC는 SAP 글로벌 표준 운영 서비스를 자체적으로 제공할 수 있는 자격이며, 국내 SAP 전문 컨설팅사 가운데 중견 그룹에서 최상위 운영 역량을 의미합니다. 이런 가치사슬에서 ABAP 개발자가 어디에 자리하는가를 보면, 글로벌 컨설팅이 결정한 To-Be 프로세스 청사진을 국내 SI가 실행하는 단계에서 **RICEFW 산출물의 70~80%가 ABAP 개발자 손을 거치게 되며**, 운영(SM) 단계에서는 사실상 기간제 시스템 가용성을 가장 가까이서 책임지는 직위가 ABAP-BASIS 인력입니다. 즉 가치사슬 안에서 ABAP 개발자는 **보이지 않는 실무 척추 역할**을 수행한다고 정리할 수 있습니다.

1-4. 주요 플레이어 경쟁 구도

국내 SAP 컨설팅·SI 시장의 주요 플레이어는 다음과 같이 포지셔닝됩니다. **삼성SDS**는 SAP코리아 최대 파트너로 ERP 전문 인력 약 1,900명을 보유하고 있으며, 유럽·동남아 진출과 2026년 인사에서 SAP 출신 지기성 부사장 영입 등 ECC에서 S/4HANA로 이어지는 대전환 수요 선점에 무게를 싣고 있습니다. **LG CNS**는 2025년 2월 한국 최초로 SAP 아·태지역 **RSSP**에 합류(후지쯔, Abeam, FPT 소프트웨어에 이어 네 번째)했으며, 자체 솔루션인 ****'퍼펙트원 ERP 에디션(테스트 자동화 SW)'과 '싱글렉스(SaaS 플랫폼)****를 무기로 삼고 있습니다.

SK AX(구 SK C&C)는 AI와 수익성 중심 전환을, **현대오트모에버**는 모빌리티·현대차그룹 SAP 전담을, **포스코DX**는 철강·이차전지 영역 SAP 전담 자회사로 사업 구조가 분화되어 있습니다. 글로벌 컨설팅 진영(EY한영, 딜로이트, PwC, 액센츄어, IBM)은 전략·프로세스 컨설팅과 글로벌 롤아웃에 강점이 있으나, ABAP·운영 단계는 통상 LG CNS, 삼성SDS, 비즈테크아이 등 국내 SI 파트너에 분배되는 구조

가 굳어져 있습니다.

이 경쟁 구도에서 비즈테크아이의 위치는 비교적 명확합니다. 글로벌 컨설팅과 같은 전략·전사 프로세스 설계를 두고 경쟁하지 않으며, 삼성SDS·SK AX와 같은 풀스택 SI 사이에서 동급으로 부딪치지도 않습니다. 비즈테크아이는 **SAP·DX 도메인에 집중한 '전문 부티크형' 포지션**이지만, LG CNS라는 풀스택 모회사를 두고 있다는 점에서 사실상 빅4 SI의 SAP 부문 실행 자회사라는 독자적 자리를 점유하고 있습니다. 이런 위치는 변동성이 큰 외부 SI 시장에 노출되는 부담이 적은 대신, **그룹 내부 일감의 안정성과 LG CNS 글로벌 사업의 성장 여력**을 함께 누리는 구조라 평가할 수 있습니다.

1-5. 시장 변화와 신흥 위협 — 3rd Party Maintenance와 SW 자동화

SAP 시장에는 전통 SI 모델을 위협하는 새로운 흐름이 동시에 진행되고 있습니다. 그 첫째는 **3자 유지보수(3rd Party Maintenance) 진영**으로, 리미니 스트리트(Rimini Street), 스피네이커(Spinnaker) 등이 SAP 본사 표준 유지보수 비용을 줄이는 대안으로 부상하고 있습니다. 둘째는 호주계 ****에피유즈랩스(Epi-Use Labs)****와 같은 데이터 중심 자동화 SW 기업이 인력 중심 SI 모델에 도전하고 있다는 점입니다. 2026년 4월 리미니 스트리트는 SAP의 ECC 지원 종료 시점이 2027년에서 2030/2033년으로 일부 연장된 점을 지적하며, **전환 자체보다 데이터 전략이 핵심**이라는 메시지를 강조했습니다.

이러한 변화는 **인력 투입형 SI에서 솔루션·자동화 IP 기반 SI로 시장 모델이 다시 짜여 가고 있음**을 의미합니다. ABAP 개발 인력의 단가만으로 승부하던 구도는 점차 약화되며, 그 대신 **자동화 도구 활용 능력, 코드 마이그레이션 자동화 노하우, S/4HANA 표준 적합성 진단 역량** 같은 '툴 + 노하우' 결합 역량이 경쟁력의 핵심으로 옮겨 가는 흐름이 뚜렷합니다. 이 점은 모회사 LG CNS의 '퍼펙트원 ERP 에디션' 같은 자체 솔루션 강화 행보와도 결을 같이합니다. 비즈테크아이가 단순 ABAP 인력 공급사를 넘어 자동화 도구·솔루션을 활용한 효율적 SI 사업자로 진화해야 하는 시장 압력이 점점 강해지고 있다고 해석할 수 있습니다.

지원 전략 시사점

이 시장의 골든타임(2025~2028년)에 ABAP 개발자로서 단순 코딩이 아니라, **ECC에서 S/4HANA로 이어지는 컨버전 데이터·코드 리팩토링과 CDS View·RAP 기반 Clean Core 역량**을 학습 로드맵의 중심으로 삼는 것이 시장 가치를 결정합니다. 비즈테크아이가 LG CNS의 RSSP 글로벌 사업의 실행 엔진으로 작동하는 점을 고려할 때, 국내 LG 계열사의 ECC·S/4HANA 컨버전과 LG CNS의 동남아 클라우드 ERP 롤아웃 양쪽에 ABAP 자원이 동시에 투입될 가능성이 높다는 점을 인지하고 자신의 기술 학습 우선순위를 설정하는 것이 중요합니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. SAP 파트너 등급과 비즈테크아이의 위치

SAP 파트너 체계는 PartnerEdge 기반의 **Silver, Gold, Platinum** 등급, 그리고 **RSSP·GSSP** 같은 전략 파트너 이니셔티브로 다층화되어 있습니다. Silver와 Gold가 일반 파트너의 입증된 역량을 보여주는 등급이라면, **RSSP는 SAP가 권역별 전략 협업 대상으로 지정하는 최상위 그룹**으로, 글로벌 무대에서 SAP의 솔루션·전략을 함께 추진하는 위치로 평가됩니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

비즈테크아이는 전신인 비즈테크컨설팅·엑티모 합병 직후인 **2006년 이미 SAP Gold Partner와 SAP NetWeaver Partner**로 선정되었고, 2005년 SAP VAR Support Center Certificate, Solution Manager 기반 CCC(Customer Competence Center)를 운영해 왔습니다. CCC의 운영은 단순한 라이선스 재판매 권한과 다른 의미를 갖습니다. SAP가 정의한 글로벌 표준 운영 절차에 따라 고객사 측 Solution Manager 환경을 자체적으로 관리하고, SAP 본사 시스템과 양방향 티켓·이슈를 주고받을 수 있는 위치를 부여하기 때문에, 일정 수준 이상의 운영 인프라와 지속적인 인증 인력을 갖추지 않으면 유지가 어렵습니다.

모회사 LG CNS는 2023년 독일 발도르프 SAP 본사에서 전략적 파트너십을 체결했고, 2025년 2월에는 **RSSP에 한국 최초로 합류**했습니다. 이 흐름 안에서 비즈테크아이는 **‘RSSP 파트너의 그룹사 실행 자회사’**라는, 사실상 최상위 권역 파트너 그룹의 일원으로 격상된 셈입니다. 즉 한국 SAP 시장 내 비즈테크아이의 등급 포지션은 외형상 중견 SAP 전문기업이지만, 실질적 협업 위계 안에서는 RSSP 파트너의 핵심 실행 자회사라는 **‘이중 위치’**를 갖게 되었다고 정리할 수 있습니다.

2-2. 국내 SAP SI 컴페티터 매출·인력 비교

상장·비상장 자료를 종합한 정성 비교 결과는 다음과 같이 요약할 수 있습니다. **삼성SDS**는 매출 약 13.8조 원(2024년 추정) 규모로, 클라우드, 물류, SI, AI를 아우르는 풀스택 사업자이며 ERP 인력은 1,900명 안팎으로 추정됩니다. **LG CNS**는 매출 5조 4,076억 원(2024년), 임직원 약 6,000명, 코스피 상장사로서 AX, 클라우드, 스마트팩토리, SAP RSSP 등 전사적 사업 포트폴리오를 갖추고 있습니다. **SK AX**는 AI 중심 전환 기조가 강하며, **현대오트모터**는 현대차그룹 전담, **포스코DX**는 철강·이차전지 전담으로 사업 영역이 명확히 분화되어 있습니다.

이 가운데 비즈테크아이는 매출 **3,076억 원(2024년)**, 임직원 약 **850명** 규모이며, 사업 구성이 SAP·ERP·DX 영역으로 거의 일원화된 **‘순수 SAP·ERP·DX 전문기업’**으로 위치합니다. 비즈테크아이의 매출 추이는 2016년 751억 원에서 2021년 1,493억 원, 2022년 인적분할 직후 2,313억 원, 2024년 3,077억 원으로 8년간 약 4배 성장했는데, 이는 **LG CNS 전체 성장률을 상회하는 수치**입니다. 같은 기간 LG 계열사 ERP 사업이 비즈테크아이 쪽으로 점점 집중 위탁되는 흐름이 있었음을 강하게 시사합니다.

이 비교에서 주목할 부분은 비즈테크아이가 풀스택 SI인 LG CNS의 ‘SAP만 떼어 낸 자회사’가 아니라, **SAP·ERP에 특화된 전문 부티크의 형태로 별도 법인격을 유지한 채 그룹 내부 사업과 외부 시장 사이에서 자기 정체성을 키워 왔다**는 점입니다. 사업 모델이 다각화된 빅4 SI보다 SAP·ERP 도메인에 집중된 운영을 하기 때문에, 인력 구성·교육·평가 체계도 SAP 도메인에 최적화돼 있다고 보는 것이 합리적입니다. 이는 ABAP 개발자에게 매우 중요한 의미를 갖습니다. 풀스택 SI에서 ABAP 인력은 사업부의 한 작은 비중에 불과하지만, 비즈테크아이에서 ABAP은 회사 전체의 **핵심 직군**에 해당하기 때문에 직무 성장 경로의 가시성과 학습 인프라 측면에서 차별점이 발생합니다.

2-3. 비즈테크아이의 차별적 포지셔닝 — LG CNS의 SAP 전문 자회사

비즈테크아이는 **LG CNS 산하의 SAP 전문 컨설팅·SI·SM 자회사**로 정의됩니다. LG CNS는 SAP 사업을 ‘엔터프라이즈솔루션사업부’(현 내한신 전무 총괄)에서 컨설팅·전략·아키텍처·솔루션 개발(퍼펙트원, 싱글렉스 등)을 주도하며, 비즈테크아이는 **SAP ERP 구축, ABAP 개발, BW/SAC, BI, S/4HANA**

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

운영(SM)의 실행 영역을 담당하는 분업 구조를 형성하고 있습니다. 이 분업 구조는 단순한 모자관계가 아니라, 일종의 **'프런트엔드 컨설팅 + 백엔드 실행' 협업 모델**로 작동한다는 점이 중요합니다.

이 분업 모델 안에서 비즈테크아이의 차별점은 세 가지로 정리할 수 있습니다. 첫째, **SAP 전문성에 따른 깊이**입니다. 풀스택 SI 사업자가 SAP 외에도 클라우드, 데이터, 보안, 콘택트센터 등 다양한 도메인을 동시에 다루는 데 비해, 비즈테크아이는 SAP-ERP-DX 영역에 집중함으로써 인력의 시간이 SAP 도메인 학습과 운영에 길게 누적되는 구조를 만들고 있습니다. 둘째, **LG 계열사 사업의 안정성**입니다. LG전자, LG화학, LG에너지솔루션, LG디스플레이, LG이노텍, LG생활건강, LG유플러스 등 그룹 핵심 계열사의 ERP 시스템이 사실상 비즈테크아이의 장기 운영 자산으로 자리하고 있어, 외부 시장 변동성에도 매출 기반이 비교적 견고합니다. 셋째, **그룹 외부 사업으로의 확장 잠재력**입니다. LG CNS의 외부 고객 프로젝트, 글로벌 RSSP 사업과 결합되면서, 그룹 내부 안정성과 외부 성장성을 함께 가져갈 수 있는 위치라 평가할 수 있습니다.

2022년 7월 인적분할을 통해 BPO 사업을 비즈테크온으로 분리한 결정 또한 이 포지셔닝 강화의 일환으로 이해할 수 있습니다. BPO와 SAP-DX 솔루션 사업을 한 법인 안에서 함께 운영할 경우 매출 구성이 다층적이 되고 인력 운영의 초점이 분산되기 쉽습니다. 분할 이후 비즈테크아이는 **DX 솔루션(SAP, SI, SM, 스마트팩토리, RPA, 데이터분석, 클라우드, IT보안, EAP) 전문기업**으로 명확하게 재정의되었으며, 이 결정은 시장 안에서 회사의 정체성을 분명히 하는 효과를 가져온 것으로 보입니다.

2-4. 사업 포트폴리오와 고객 구조

회사 공식 자료와 채용 공고로 추정 가능한 사업 포트폴리오는 다음과 같이 정리할 수 있습니다. 주력은 **SAP ERP·SI·SM**이며, 그 위에 **SAP S/4HANA 컨버전, BW/SAC, BI/DW, 스마트팩토리(MES, IoT 연계), RPA·데이터분석·EAP, 인프라·클라우드·IT보안**이 더해져 있습니다. 이 가운데 매출의 안정성은 SAP SM 사업이 끌어가고, 성장성은 ECC에서 S/4HANA로 옮겨 가는 컨버전 사업, LG CNS의 글로벌 RSSP 사업과의 협업, 스마트팩토리·클라우드 인접 영역 확장에서 만들어지는 구조라 할 수 있습니다.

고객 구조는 LG전자, LG화학, LG에너지솔루션, LG디스플레이, LG이노텍, LG생활건강, LG유플러스 등 LG그룹 제조·화학·전자·디스플레이 계열사가 메인입니다. 이들 그룹 계열사는 글로벌 생산·판매 네트워크를 갖추고 있어, ERP 시스템 자체가 **다국적·다언어·다세무 환경**을 전제로 설계되며, 각종 모듈(FI, CO, MM, SD, PP, QM, HR)이 통합 운영됩니다. 따라서 이들 계열사의 ERP를 운영·구축하는 비즈테크아이의 ABAP 개발자에게는 **글로벌 ERP 환경의 표준이 자연스럽게 익숙해지는 학습 효과**가 발생합니다. 인터넷 산업분석 자료에 따르면 LG CNS의 그룹 계열 매출 비중은 약 60% 안팎으로 알려져 있어, 비즈테크아이의 LG 계열사 매출 비중은 그보다 더 높을 것으로 추정됩니다.

이런 고객 구조는 양면성을 가집니다. 한편으로는 그룹 내부 매출의 안정성을 의미하지만, 다른 한편으로는 공정거래법상 내부거래 규제 추세 안에서 외부 사업 확대를 끊임없이 모색해야 하는 압력이 존재함을 의미합니다. 모기업 LG CNS의 글로벌 ERP 사업 확장이 비즈테크아이에는 자연스러운 외부 확대 통로로 작동하고 있다는 점이 시장의 시각이며, **RSSP 합류와 코린도 그룹 사업이 그 '첫 발'의 의미**를 갖는다고 해석할 수 있습니다.

2-5. 최근 1~6개월 내 주요 이슈

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

최근 1~6개월 동안 발생한 주요 이슈를 시계열로 정리하면 비즈테크아이가 자리한 시장의 진폭을 입체적으로 가늠할 수 있습니다. 첫째, **2025년 2월 5일 모기업 LG CNS가 코스피에 상장하며** 시가총액 약 6조 원 규모로 자본시장에 진입했습니다. 둘째, **2025년 2월 LG CNS가 SAP 아태지역 RSSP에 한국 최초로 합류했습니다.** 셋째, 2025년 하반기 LG CNS는 **인도네시아 코린도 그룹의 SAP S/4HANA 클라우드 ERP 전환 사업에** 착수했고, 이는 동남아 지역에서 거둔 첫 가시적 성과로 평가됩니다. 넷째, 2025년 11월 SAP코리아 30주년 행사에서 SAP 글로벌이 LG, 삼성, 현대차, SK, CJ를 핵심 파트너로 공식 언급했습니다. 다섯째, 2025년 11월 LG CNS의 2026년 임원 인사가 발표되며 김태훈, 최문근 부사장이 승진했고, 같은 시기 삼성SDS, SK AX에서도 AX 인사가 동반 진행되었습니다. 여섯째, 2025년 11월 'SAP 나우 AI 투어 코리아 2025'에서 LG CNS의 **'퍼펙트윈' 자동화 솔루션의 글로벌 수출 본격화**가 발표되었습니다.

이 일련의 흐름은 비즈테크아이의 SAP ABAP 인력 수요가 **두 갈래로 동시 확대**되고 있음을 보여줍니다. 한쪽에는 국내 LG 계열사의 ECC에서 S/4HANA로 이어지는 컨버전 일감이, 다른 한쪽에는 LG CNS의 글로벌 ERP 롤아웃 일감이 자리합니다. 두 영역 모두 인력 자원의 깊이가 핵심 변수이기 때문에, 회사 내부에서는 ABAP·CDS·RAP 등 차세대 SAP 기술을 다룰 수 있는 인력을 확보·육성하는 일이 향후 성장 속도의 결정 요인이 될 것으로 보입니다.

지원 전략 시사점

비즈테크아이는 **'대기업 SI'의 안정성과 'SAP 전문기업'의 전문성**을 함께 갖춘 비교적 희소한 위치에 있습니다. LG CNS의 RSSP 합류, 코린도 사업 등 글로벌 ERP 사업 확대 흐름을 ABAP 개발자 관점의 커리어 성장 기회로 해석하는 것이 핵심입니다. 비즈테크아이를 'LG CNS 자회사'로만 보기보다는 ****'LG CNS의 글로벌 SAP 사업 실행 핵심 자회사'***로 인식할 때, 회사 안에서 ABAP 개발자가 겪을 일감의 폭과 깊이를 정확히 가늠할 수 있습니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 회사 개요 및 연혁

비즈테크아이의 모태는 **1997년 설립된 (주)비즈테크 컨설팅과 2003년 설립된 (주)엑티모**입니다. 두 회사는 각각 SAP 컨설팅과 ERP·전산 솔루션 영역에서 자기 자리를 다져 오다가, 2006년 (주)비즈테크앤엑티모로 합병하며 사업 시너지를 모색하기 시작했습니다. 그리고 2007년 LG CNS의 자회사로 계열 편입되며 SAP 전문 자회사로서의 정체성이 본격화되었습니다. 이후 (주)비앤이파트너스(2012), (주)비즈테크파트너스(2017)로 사명을 바꾸어 왔으며, **2022년 7월 1일자 인적분할**을 통해 DX 솔루션 영역의 존속법인 ****(주)비즈테크아이(BizTech-i)****와 BPO 영역의 신설법인 (주)비즈테크온(BizTech On)으로 재편되었습니다.

본사는 서울 마포구 매봉산로 75, 즉 상암동 DDMC 12층에 자리 잡고 있으며, 대표는 **권주오 대표이사**입니다. 설립일 표기는 2003년 1월 9일(엑티모 기준)로 되어 있습니다. 사명 'i'에는 **IT, Innovation, Initial, Icon**의 의미가 부여되어 있다는 점도 특징적입니다. 이 회사명 정의에서 드러나듯이, 비즈테크아이는 SAP 컨설팅이라는 전문성을 바탕에 두면서도 '혁신적인 IT 회사'라는 자기 이미지를 적극적으로 구축해 온 흔적이 보입니다. 30년 가까운 업력은 SAP 컨설팅 시장 안에서 보기 드문 장기성이며, 이는 인력의 깊이와 IP 자산의 누적이라는 점에서 무형의 경쟁력으로 작동합니다.

3-2. 재무·인력 규모

가장 최신 공시 기반 수치는 **2024년 매출 약 3,076억 5,357만 원, 자본금 약 53억 9,912만 원, 임직원 약 850명** 수준입니다. 매출 추이를 시간 순서로 나열하면 2016년 751억 원, 2021년 1,493억 원(영업이익 45억 원, 분할 전 비즈테크파트너스 통합 기준), 2022년 분할 직후 2,313억 원, 2024년 3,076억 원으로 정리됩니다. 이 흐름은 **인적분할에도 매출 외형이 줄지 않고 오히려 확대된 것**이며, SAP·DX 단일 영역에서 빠르게 성장했다는 점에서 의미가 있습니다.

평균 연봉은 잡코리아·캐치 통합 기준 약 **4,679만~6,080만 원** 범위로 표시되며, 신입 초봉은 약 **3,720만 원** 수준으로 보고되고 있습니다. 이는 대기업 SI 자회사 평균에 부합하는 보상 구조로 평가할 수 있습니다. 임직원 850명 가운데 대다수는 SAP 컨설턴트, ABAP 개발자, BW/SAC 개발자, 모듈 컨설턴트, PM, 아키텍트, 운영 엔지니어 등 SAP·DX 도메인 전문 직군으로 구성된 것으로 추정됩니다. 인력 규모가 800명대로 '중견기업 상단'에 자리한다는 점은 두 가지 의미가 있습니다. 첫째, 빅 4 SI에 비해서는 작아 **의사결정의 속도와 개인 가시성이 비교적 큰 편**이며, 둘째, 동시에 한 사람이 수행해야 할 책임의 폭이 다소 넓어, 자기 영역 외의 인접 도메인까지 학습할 기회가 자연스럽게 발생합니다.

3-3. 사업 구조 — SAP 코어와 DX 확장 영역

매출 비중의 상세 자료는 비공개이지만, 산업 자료, 채용 공고, 회사 홈페이지 정보를 종합하면 사업 포트폴리오는 다음과 같이 정리됩니다. **SAP ERP 구축(SI), SAP 운영(SM), S/4HANA 컨버전·롤아웃, SAP BW/SAC·BI/DW, 스마트팩토리(MES, IoT 연계), RPA·데이터분석·AI 솔루션, 클라우드·IT 보안·EAP·아키텍처**가 그것입니다. 매출 안정성은 LG 계열사 SAP SM 사업이 끝나가고, 성장성은 LG 계열사의 ECC에서 S/4HANA로 옮겨 가는 컨버전, LG CNS 글로벌 RSP 사업의 협업, 스마트팩토리·클라우드 인접 영역 확장에서 만들어지는 구조라 할 수 있습니다.

채용 공고 분석에서도 'ERP SAP(SM 운영)', 'SAP ABAP 개발', 'SAP SI/SM/물류 모듈 컨설턴트', 'BW/SAC 및 ABAP 개발', '아키텍트' 등 SAP 전 영역에 걸친 상시·경력 채용이 확인됩니다. 이 채용 구성은 회사가 **SAP 전체 라이프사이클(컨설팅, 구축, 운영)에 걸친 인력 풀**을 함께 보유해야 사업이 굴러가는 구조임을 보여 줍니다. ABAP 개발 직군은 이 라이프사이클 가운데서 구축·운영 단계 모두에 깊숙이 관여하기 때문에, 회사 사업 구조의 '**공통 인력**' 성격을 띠게 됩니다. 즉 회사가 어떤 영역으로 사업을 확장하든, ABAP 개발자는 늘 그 곁에 함께 자리할 가능성이 높다는 점에서 매우 안정적인 직무 영역이라 평가할 수 있습니다.

3-4. LG CNS와의 시너지 및 그룹 내 역할

LG CNS는 '엔터프라이즈솔루션사업부'를 통해 SAP 전사 사업을 총괄하며, 비즈테크아이는 그 산하의 사실상 SAP 실행 자회사로 기능합니다. LG CNS는 **RISE with SAP, SAP S/4HANA, BTP 기반 차세대 ERP 사업**을 회사 전체 성장 스토리의 중요한 축으로 두고 있으며, 이는 현신균 대표의 IPO 기간간담회와 SAP Now AI Tour Korea 발표에서 일관되게 강조되어 왔습니다. 자체 솔루션인 '퍼펙트원 ERP 에디션(테스트 자동화)'과 '싱글렉스(SaaS)'를 중심으로 한 '**솔루션 + SI 결합형**' 사업 모델로 진화 중이며, 이 솔루션의 실제 ERP 도입·테스트·운영 현장에 비즈테크아이 ABAP·모듈 인력이 결합될 가능성이 매우 높다고 볼 수 있습니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

이 시너지 구조의 의미는 다음과 같습니다. 첫째, LG CNS가 SAP와의 글로벌 협업으로 끌어오는 새 일감(RSSP 사업, 글로벌 롤아웃, 자체 솔루션 수출)이 비즈테크아이의 인력 활용도를 끌어올리는 흐름이 생깁니다. 둘째, LG CNS가 자체 솔루션을 강화할수록 비즈테크아이는 그 솔루션의 도입·운영을 담당하는 '프로페셔널 서비스'의 핵심 공급원이 됩니다. 셋째, LG CNS와 비즈테크아이의 협업은 단발 프로젝트가 아니라 LG 계열사 ERP라는 공동 자산을 함께 운영하는 장기 파트너십이기 때문에, 인력 교류와 노하우 공유의 폭이 넓다는 점입니다. 결과적으로 ABAP 개발자 입장에서는 LG CNS의 전사 SAP 전략에 맞춰 자연스럽게 신기술 학습 기회를 받게 되는 환경에 자리하게 되는 셈입니다.

3-5. 강점-리스크 분석

강점 측면을 정리하면, 첫째, **28년간 누적된 SAP 컨설팅 IP와 SAP Gold Partner-CCC 운영 경험**이 깊이 있게 자리합니다. 둘째, **LG그룹 내부 ERP-SM 매출의 안정성**이 회사 전체 매출 변동성을 낮춰 줍니다. 셋째, **LG CNS RSSP 글로벌 사업 연계**로 새로운 성장 영역이 추가되고 있습니다. 넷째, **DX 영역(스마트팩토리, RPA, 클라우드, IT 보안)으로의 사업 다각화**가 진행 중이라는 점이 매력적입니다. 이 네 가지 강점은 서로 보완 관계에 있으며, 한쪽이 어려울 때 다른 쪽이 받쳐 주는 구조라 평가할 수 있습니다.

리스크 측면도 균형 있게 살펴볼 필요가 있습니다. 첫째, 그룹 내부 거래 규제와 공정거래법 이슈 가능성이 있습니다. 비즈테크아이의 매출 가운데 LG 계열사 비중이 큰 만큼, **외부 사업 확대 압력**이 항상 잠재되어 있습니다. 둘째, SAP의 클라우드 우선·구독제(RISE with SAP, BTP)로 라이선스 정책이 옮겨 가며, 전통적 '구축 후 SM' 매출 모델이 SaaS·구독 기반 매출 모델로 변환되는 과정에서 **수익성 압박**이 발생할 수 있습니다. 셋째, 에피유즈랩스 같은 SW IP 기반 자동화 경쟁자와의 **인력 단가 경쟁**이 점차 격화될 수 있습니다. 넷째, 2027/2030년 ECC 지원 종료라는 '파도'가 끝난 이후의 ****'롱테일 SM 시장 축소 리스크'***도 무시할 수 없습니다.

이 리스크들을 회사가 어떻게 대응하고 있는지 살펴보면, **'솔루션 + SI 결합형 모델'로의 진화**와 ****'글로벌 ERP 사업 확장'***이 두 가지 응답으로 정리됩니다. 즉 인력 단가만으로 경쟁하던 구도에서 자체 솔루션과 자동화 도구를 함께 가져가는 모델로 옮겨 가는 동시에, 국내 시장의 한계를 넘어 글로벌 사업으로 나아가는 흐름입니다. ABAP 개발자 관점에서 이 응답이 갖는 함의는, 자기 직무를 'ABAP 코딩'이라는 기능에 묶어 두지 않고 ****'ERP 솔루션 도입·운영 전문가'***로 폭넓게 정의해 두는 것이 회사의 진화 방향과 정합성이 높다는 점입니다.

지원 전략 시사점

비즈테크아이는 ****'LG 계열 안정 매출'과 'ECC에서 S/4HANA로 이어지는 빅뱅, 그리고 글로벌 RSSP'***라는 단기·중기 성장 동인을 함께 보유한 회사입니다. ABAP 개발 직무 지원자 입장에서, 회사 비전 이해의 핵심은 ****'SAP 전통 SI 자회사에서 SAP-DX 솔루션과 글로벌 실행 자회사로 옮겨 가는 진화'***를 정확히 인지하는 것입니다. 이 진화의 방향성을 자기 학습·커리어 로드맵과 정렬하는 사람이 회사 내부에서 장기 성장 기회를 잡기 쉽다고 볼 수 있습니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 비즈테크아이 공식 인재상 키워드

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

비즈테크아이의 공식 인재상 네 가지 키워드는 LG WAY를 기반으로 한 ****열정(Passion), 혁신(Innovation), 창의성(Originality), 경쟁력(Competition)****입니다. 각각의 정의는 다음과 같이 명시되어 있습니다(공식 사람인.잡코리아 등재 인재상 기준). **열정은 세계 최고를 향해 도전하는 사람, 혁신은 고객 중심적 사고로 지속적 혁신을 추구하는 사람, 창의성은 팀워크 안에서 자율적이고 창의적으로 업무를 수행하는 사람, 경쟁력은 지속적 자기계발을 통해 공정한 경쟁을 추구하는 사람**으로 풀이됩니다. 회사 소개에서는 '지속 가능한 IT 생태계와 고객 중심의 디지털 가치 실현'을 비전으로 제시합니다.

이 네 키워드는 일견 일반적인 IT 기업 인재상과 비슷해 보일 수 있지만, SAP-ERP 도메인이라는 맥락 안에서 읽으면 의미가 또렷해집니다. '세계 최고를 향해 도전'이라는 표현은 SAP 본사의 글로벌 표준에 맞추어 일하고 학습한다는 점을 함의하며, '고객 중심적 사고로 혁신'은 모듈 컨설턴트와 현업 사용자의 비즈니스 프로세스 안에서 코드의 가치를 따져 묻는 태도를 뜻합니다. '팀워크 안에서 자율적·창의적 수행'은 RICEFW 산출물이 모듈 컨설턴트, BASIS, PMO, 외부 인터페이스 담당자 등 여러 직군과의 협업으로만 완성된다는 SAP 도메인의 본질을 반영합니다. 마지막으로 '지속적 자기계발을 통한 공정한 경쟁'은 매년 SAP 메이저 릴리스가 추가되는 환경에서 **개인의 학습이 곧 회사 경쟁력**이 되는 구조와 잘 어울립니다.

4-2. LG WAY가 ABAP 직무에 미치는 실질적 함의

LG그룹의 'LG WAY'는 ****고객가치 창조**와 **인간존중 경영****을 두 기둥으로 두고, 그 위에 ****정도경영****이 더해진 가치관입니다. 이 가치관은 SAP-ABAP 직무에서 매우 구체적인 방식으로 작동합니다. '고객가치 창조'는 요구사항을 받아 적은 대로 구현하는 것이 아니라, 모듈 컨설턴트와 현업 사용자의 비즈니스 프로세스를 이해한 위에서 RICEFW를 설계해야 함을 의미합니다. '정도경영'은 SAP 표준에서 벗어난 임의 커스터마이징보다는 **표준 준수, 문서화, 코드 품질, 보안**을 중시하는 LG 계열 SI의 실무 문화로 이어집니다. 이러한 문화는 LG CNS가 강조하는 ****Clean Core** 철학(S/4HANA 표준 보존)**과도 같은 결을 갖습니다.

이 함의를 ABAP 개발 실무로 옮겨 보면 다음과 같이 풀어볼 수 있습니다. 첫째, **표준 트랜잭션·BAPI로 해결할 수 있는 일을 굳이 신규 Z 프로그램으로 작성하지 않는 보수적 태도**가 권장됩니다. 둘째, BADI나 Enhancement Spot처럼 표준 확장 포인트를 우선 활용해, S/4HANA 업그레이드 때 충돌을 최소화하는 설계를 추구합니다. 셋째, 모든 코드 변경은 Functional Spec과 Technical Spec, 그리고 Unit Test-UAT 시나리오 문서로 추적 가능해야 하며, 결산·세무 영향이 있는 영역에서는 권한·승인 흐름을 더 엄격하게 가져갑니다. 넷째, 운영 단계에서 발생하는 인시던트는 단발 처리에 그치지 않고 **근본 원인 분석(RCA)과 재발 방지 대책 문서**로 연결하는 습관이 강조됩니다. 즉 LG WAY는 ABAP 코드의 '속도'보다는 ****정확성과 지속 가능성****에 더 큰 가중치를 부여하는 문화적 토양으로 작동한다고 정리할 수 있습니다.

4-3. SAP-ABAP 도메인이 본질적으로 요구하는 인재 특성

ABAP 직무 도메인은 다른 백엔드 개발과 분명한 차이가 있습니다. 첫째, **회계, 생산, 물류, 인사 등 비즈니스 프로세스에 대한 깊은 이해가 코드 품질의 70% 이상을 좌우**합니다. 같은 입력 데이터라도 그것이 어떤 회계 처리, 어떤 재고 평가, 어떤 인사 트랜잭션에 연결되는지를 모르고 코드를 짜면 실무에서 문제를 일으키기 쉽습니다. 둘째, 단일 프로젝트가 6~24개월 단위 장기로 진행되고 운영(SM)

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

단계가 5~10년 이어지므로, **장기 프로젝트의 끈기와 일관된 코드 표준 준수 능력**이 결정적입니다. 단기 프로젝트에서는 빠른 산출이 미덕이지만, 장기 운영을 전제로 한 ABAP 코드는 5년 후 누군가가 읽어도 이해할 수 있는 구조와 주석이 더 큰 가치를 갖습니다.

셋째, 업무, 요구사항, 테스트케이스가 모두 문서로 관리됩니다. **Functional Spec, Technical Spec, Unit Test, UAT 시나리오**는 단순 형식 문서가 아니라, 외부 감사·내부 통제·후임자 인수인계의 핵심 자산입니다. 따라서 문서화 역량은 옵션이 아닌 기본 자질로 작동합니다. 넷째, 데이터 무결성과 결산 영향이 큰 영역(특히 FI/CO)에서의 **정확성, 디테일, 보수적 사고**가 매우 중요합니다. 이 영역에서는 '이 정도면 되겠지'가 아니라 '이 코드가 결산에 영향을 주는 모든 경로를 추적했는가'가 작업 품질의 기준이 됩니다.

다섯째, ABAP 도메인은 이른바 **글로벌 표준에 익숙해지는 경험**을 자연스럽게 누적시켜 줍니다. 다국적 환경에서 다국어 텍스트, 다중 통화, 다중 회사코드 처리를 하다 보면 한국 시장의 관행만으로는 다룰 수 없는 표준화된 사고방식을 익히게 되며, 이 점이 시간이 흐를수록 ABAP 개발자의 시장 가치를 높이는 무형 자산으로 작동합니다.

4-4. 협업·소통 역량의 비중

ABAP 개발자는 혼자 일하지 않습니다. 협업 이해관계자는 다음과 같이 다양합니다. 첫째, ****SAP 모듈 컨설턴트(FI/CO, MM, SD, PP, HR, QM, PM)****는 요구사항 정의와 기능 명세를 담당합니다. 둘째, ****고객 현업(Power User)****은 UAT, 테스트 시나리오, 실제 운영 환경에서의 문제 보고를 책임집니다. 셋째, **BASIS, 인프라, DBA**는 시스템 환경, 전송요청(TR), 성능 관리에 관여합니다. 넷째, **PMO와 PM**은 일정, 리스크, 산출물 품질을 관리합니다. 다섯째, ****외부 인터페이스 담당(IDoc, OData, CPI)****은 비SAP 시스템과의 연계를 책임집니다.

이 다층적 협업 구조에서 ABAP 개발자는 **'기술과 비즈니스를 잇는 통역자'** 역할을 수행합니다. 컨설턴트의 다소 모호한 요건을 명확한 코드 수준 명세로 옮기고, 코드 결과를 다시 비즈니스 언어로 설명할 수 있는 능력이 핵심입니다. 이 능력은 단기간에 만들어지지 않으며, 모듈 지식, 도메인 지식, 표현력, 문서화 습관이 결합되어야 비로소 자리 잡습니다. 모기업 LG CNS가 글로벌 RSP 사업에 들어선 만큼, 비즈테크아이 ABAP 개발자에게도 **다국적·다언어·다시간대 협업 역량**이 점차 더 중요해지는 흐름입니다. 이메일·메신저로 영문 커뮤니케이션을 무리 없이 수행하고, 글로벌 표준 템플릿(예: 글로벌 디자인 도큐먼트, 솔루션 디자인 도큐먼트)을 익숙하게 다루는 능력이 차별 요소로 부상하고 있다고 볼 수 있습니다.

4-5. 학습 지향성과 자기개발 문화

비즈테크아이는 공식 자료에서 ****직원의 성장이 기업의 성장****이라는 철학과 함께, 신입 온보딩과 멘토링, 직무별 내·외부 교육, 리더십 역량 강화 교육, 온라인 교육 채널, 전자도서관, 교육 플랫폼 운영을 명시하고 있습니다. 이 인프라는 단순한 복리후생이 아니라, SAP 도메인이 본질적으로 요구하는 학습 부담을 회사가 함께 나누는 장치라 해석할 수 있습니다.

SAP 도메인은 매년 SAP TechEd와 연 1~2회 메이저 릴리스(예: S/4HANA 2023, 2025) 단위로 신기술이 추가되며, 그에 맞춰 인증 체계도 새로 구성됩니다. 따라서 **연 100~200시간 이상의 자기학습**이 사실상 필수적이며, 회사의 학습 인프라를 적극 활용하는 인재가 장기 성장에 유리한 구조라 평

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

가됩니다. 학습 지향성은 입사 시점의 기술 스택 보유 여부보다 더 중요한 자질로 작용한다는 것이 이 도메인의 일반적인 평가입니다. 입사 시점에 클래식 ABAP을 잘 다루는 사람보다, **입사 후 5년 동안 CDS, RAP, BTP, AI 보조 개발 도구까지 학습해 자기 영역을 넓혀 가는 사람**이 회사 내부에서 더 큰 자산이 되는 흐름입니다. 이 점에서 비즈테크아이가 표방하는 인재상의 '지속적 자기개발' 키워드는 SAP 도메인의 구조와 자연스럽게 맞물려 있다고 볼 수 있습니다.

지원 전략 시사점

ABAP 직무에서 LG WAY와 도메인 인재상이 만나는 지점은 결국 ****비즈니스 프로세스 이해 + 표준 준수 + 문서화 + 협업****이라는 네 영역으로 모입니다. 코드 능력만으로 승부하기보다, 모듈 컨설턴트와의 페어워크 경험, 운영 단계 디버깅 경험, SAP 표준 준수형 개발 마인드를 함께 갖춘 사람이 회사 인재상과 가장 큰 적합성을 가진다고 볼 수 있습니다. 자기 커리어를 '코딩 잘하는 사람'이 아니라 ****비즈니스 프로세스를 코드로 풀어 내는 사람****으로 정의하는 관점이 회사 안에서 장기적 가치를 만들어 가는 출발점입니다.

5장: 직무 분석

5-1. ABAP의 위상과 SAP 모듈과의 관계

****ABAP(Advanced Business Application Programming)****은 SAP가 1980년대부터 자체 개발한 **4세대 비즈니스 애플리케이션 언어**로, SAP ECC와 S/4HANA의 모든 표준 트랜잭션과 리포트가 ABAP으로 작성되어 있습니다. 다른 백엔드 언어와 달리 ABAP은 SAP 모듈(FI 재무, CO 관리회계, MM 자재, SD 영업, PP 생산, QM 품질, HR 인사, PM 설비 등)의 데이터 모델과 분리할 수 없는 **일체형 구조**를 갖습니다. 즉 ABAP을 잘 짠다는 말은 SAP 모듈의 데이터 흐름과 비즈니스 의미를 잘 이해한다는 말과 사실상 같은 뜻이 됩니다.

이 일체형 구조 안에서 모듈 컨설턴트는 ****기능 명세(Functional Spec)****를 작성하고, ABAP 개발자는 그것을 **기술 명세(Technical Spec)**와 코드로 풀어내는 분업이 정착되어 있습니다. 모듈 컨설턴트는 회계·물류·생산 같은 도메인 전문성을, ABAP 개발자는 ABAP 언어와 SAP 데이터 모델, 성능 최적화 지식을 각각 가져오는 협업 모델이며, 두 직군의 결과물이 합쳐져야 RICEFW 산출물이 완성됩니다. SAP S/4HANA 시대에는 클래식 ABAP 위에 **CDS View(Core Data Services), AMDP(ABAP Managed Database Procedure), OData, RAP, Fiori UI**가 표준 개발 스택으로 더해졌습니다. 이 신기술 스택은 ABAP 개발자가 단순한 코딩 인력에서 ****데이터 모델러 + 서비스 설계자 + UI 설계자****로 역할이 확장됨을 의미합니다.

5-2. 일/주/월/연 단위 업무 흐름

ABAP 개발자의 업무 흐름은 시간 단위에 따라 명확한 패턴을 보입니다. **일 단위**로 보면, 운영(SM) 프로젝트에서는 **전일 배치 모니터링, SLA 티켓(인시던트) 처리, 작은 RICEFW 수정·배포, 데일리 스탠드업**이 중심이 됩니다. 운영 단계에서는 야간 배치가 새벽에 끝나는 경우가 많아 아침 첫 업무가 배치 결과 점검인 경우가 많고, 결과에 이상이 발견되면 그 자체가 그날의 우선 작업이 되는 식입니다.

주 단위로 보면 **주간 변경관리(Change Request) 산정, 코드 리뷰와 단위테스트, 컨설턴트와의 요건 협의**가 더해집니다. 변경관리 미팅에서는 새로 들어온 요구사항이 SAP 표준으로 해결 가능한지, 가능

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

하지 않다면 어떤 RICEFW 형태로 풀어낼지, 일정과 자원을 어떻게 배분할지를 함께 결정합니다.

월 단위 업무는 **월말과 월초 결산 지원**이 중심을 차지합니다. FI/CO 영향이 큰 시점이라 ABAP 개발자도 결산 배치의 정상 가동, 결산 리포트의 정확성 검증, 예외 케이스의 핫픽스를 챙겨야 합니다. 같은 시기에 CR 릴리스와 운영 이관, 성능 모니터링 결과 리포트 작성도 진행됩니다. **연 단위로 보면 S/4HANA 컨버전이나 신규 구축 프로젝트, 정기 인프라-EHP 업그레이드, 연간 회계·세무 변경 대응** (전자세금계산서, IFRS, 국가별 법규)이 핵심 이벤트입니다. 신규 구축 프로젝트는 **SAP Activate 방법론**(Discover, Prepare, Explore, Realize, Deploy, Run)을 따르며 6~18개월 사이클로 진행되는 것이 일반적입니다.

이 업무 흐름의 특징은 **'짧은 호흡'과 '긴 호흡'이 동시에 작동한다는 점**입니다. 매일 들어오는 인시던트와 변경 요청을 처리하면서, 동시에 6개월에서 1년 이상 걸리는 신규 프로젝트의 산출물을 차곡차곡 쌓아 가야 합니다. 이런 이중 시간감각은 ABAP 직무의 고유한 특성이며, 일정 관리, 우선순위 판단, 멀티 트래킹 능력이 자연스럽게 요구됩니다.

5-3. 핵심 기술 역량 — 클래식 ABAP에서 ABAP Cloud까지

SAP 시장에서 ABAP 개발자에게 요구되는 기술 스택은 다음과 같이 다층화돼 있습니다. 첫째, **클래식 ABAP 기반 영역**으로, ABAP OO(객체지향), ALV, SmartForms, Adobe Forms, BAPI/RFC, BDC/LSMW, IDoc, BADI/User Exit, Enhancement Framework가 포함됩니다. 이 영역은 ECC 시절부터 누적되어 온 표준 자산이며, 운영 단계에서 사실상 매일 다루게 되는 기본 도구입니다.

둘째, **ABAP on HANA 영역**으로, **Code Pushdown 원칙, Open SQL 고급 기능, AMDP, Performance Tuning**이 핵심입니다. HANA 인메모리 DB 위에서 동작하는 ABAP은 기존 디스크 기반 DB 위 ABAP과 성능 최적화 전략이 다릅니다. 가능한 한 데이터 가공을 DB 레이어로 내려 보내는(즉 Code Pushdown) 사고방식이 표준이 됩니다.

셋째, **S/4HANA 핵심 신기술 영역**으로, **CDS View(Basic, Composite, Consumption, VDM 계층화), OData V2/V4, Annotation 기반 UI, Fiori Elements**가 자리합니다. 이 영역은 SAP의 최신 데이터 모델과 UI 모델을 잇는 핵심 도구이며, S/4HANA 신규 구축 프로젝트에서는 사실상 빠질 수 없는 학습 영역입니다.

넷째, **RAP(ABAP RESTful Application Programming Model) 영역**으로, Behavior Definition·Implementation, Managed/Unmanaged BO, Draft/Action, RAP 기반 사이드카 확장이 포함됩니다. RAP는 ABAP 클라우드 환경에서 비즈니스 객체와 REST API, Fiori 앱을 일관된 방식으로 만들어 가는 새 패러다임이며, 향후 5~10년 SAP 개발의 표준 모델로 자리 잡을 가능성이 높습니다.

다섯째, **도구·플랫폼 영역**으로, **ABAP Development Tools(ADT, Eclipse 기반), abapGit, SAP BTP ABAP Environment, CI/CD, Cloud ALM**이 자리합니다. SAP는 2025년 표준 라인업에서 RAP의 CDS Persistence 지원, Memory Debugger·Memory Snapshot 등 디버깅·테스트 자동화 강화, **AI 보조 개발(Joule for ABAP), Clean Core 원칙**을 핵심 어젠다로 제시하고 있습니다. 이 흐름은 ABAP 개발자의 업무 환경이 GUI 기반에서 ADT·abapGit·CI/CD 기반의 현대적 개발 환경으로 옮겨 가고 있음을 보여 줍니다.

5-4. RICEFW와 대표 업무 시나리오

ABAP 개발 업무의 '공통 언어'는 ****RICEFW(Reports, Interfaces, Conversions, Enhancements, Forms, Workflows)****입니다. 일부 회사에서는 WRICEFW로 부르기도 하지만 의미는 같습니다. 각 영역의 의미를 풀어 보면 다음과 같습니다.

첫째, ****R(Reports)****은 ALV 기반 커스텀 리포트, 매출/원가/재고/생산실적 등 표준 리포트로 충족되지 않는 영역을 담당합니다. 표준 리포트가 보여 주지 못하는 관점, 예컨대 특정 사업부 단위의 원가, 라인별 생산성, 거래처별 마진 등을 사용자 관점에서 풀어낼 때 활용됩니다.

둘째, ****I(Interfaces)****는 IDoc, RFC, 웹서비스, OData, CPI를 통한 비SAP 시스템(MES, SCM, 외부 EDI) 연계를 책임집니다. SAP는 기간계 시스템이지만, 제조 현장의 MES, 외부 거래처의 EDI, 데이터 분석 플랫폼 같은 비SAP 시스템과의 연계가 필수적이며, 이 연결 고리의 안정성이 곧 ERP 신뢰도를 결정합니다.

셋째, ****C(Conversions)****는 레거시에서 SAP로 옮겨 가는 데이터 이행을 다룹니다. BDC, LSMW, BAPI 같은 도구가 활용되며, S/4HANA 컨버전 시 데이터 마이그레이션이 이 영역에 속합니다. 데이터 이행은 한 번 잘못되면 결산이나 운영에 즉각적 충격을 주기 때문에 대단히 보수적이고 정확한 작업이 요구됩니다.

넷째, ****E(Enhancements)****는 BADI, User Exit, Enhancement Spot을 통한 표준 기능 확장입니다. 표준 트랜잭션의 동작을 회사 고유 룰에 맞게 변경하거나 추가 검증을 넣을 때 활용되며, S/4HANA 시대에는 Clean Core 원칙에 따라 가능한 한 표준 확장 포인트를 우선 활용하는 흐름이 강해지고 있습니다.

다섯째, ****F(Forms)****는 세금계산서, 구매오더, 납품서 등 SmartForms와 Adobe Forms 출력물을 담당합니다. 인쇄물·PDF·전자문서가 모두 이 영역의 산출물이며, 국가별 법규(예: 한국 전자세금계산서)에 맞추어 양식이 매년 갱신되는 특성이 있습니다.

여섯째, ****W(Workflows)****는 결재(예: 구매오더 승인), 이벤트 기반 자동화를 처리합니다. 워크플로 설계는 단순한 결재선 정의를 넘어, 실패·반려·우회 흐름을 모두 모델링해야 하므로 비즈니스 프로세스 전반에 대한 이해가 필요합니다.

비즈테크아이 채용 공고에서 'ABAP 개발 4년 이상', 'BW/SAC 및 ABAP 개발', 'SI/SM/물류 모듈 컨설턴트' 등이 함께 모집되는 구조는, 회사가 **RICEFW 전 영역을 풀스택으로 다룰 인력 풀**을 구축하려 한다는 점을 시사합니다. 즉 입사 후에는 한 영역만 깊게 파는 형태보다, 시간이 흐를수록 RICEFW 전 영역을 두루 다룰 수 있는 폭넓은 ABAP 개발자가 되는 경로가 자연스럽다고 보는 것이 합리적입니다.

5-5. S/4HANA 시대의 ABAP 개발자 역할 변화와 KPI

SAP S/4HANA로의 변화는 ABAP 개발자에게 다음과 같은 역할 변화를 요구합니다. 첫째, **Data-to-Code에서 Code-to-Data로의 패러다임 변화**입니다. 과거 디스크 DB 시절에는 ABAP 애플리케이션 서버에서 데이터를 가져온 뒤 가공하는 방식이 일반적이었습니다. HANA 인메모리 DB 시대에는 CDS View와 AMDP를 통해 HANA DB 레이어에서 미리 처리하고, ABAP 서버는 결과만 받아 처리

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

하는 'Code Pushdown' 방식이 표준입니다. 이 변화는 ABAP 개발자가 SQL·DB 모델링 역량을 더 깊이 가져가야 함을 뜻합니다.

둘째, **Z 코드의 Clean Core**화입니다. ECC 시절 누적된 Z 프로그램과 CMOD는 S/4HANA로 옮겨 가는 과정에서 사이드카 확장(BTP 기반)이나 RAP 기반 신규 객체로 다시 배치되는 흐름이 강해지고 있습니다. 이 작업은 단순한 코드 이전이 아니라, 기존 코드의 비즈니스 의도를 파악하고 그것을 표준 친화적 구조로 재설계하는 능력이 필요합니다.

셋째, **UI 패러다임 변화**입니다. SAP GUI 화면(Module Pool, Dynpro)에서 Fiori와 Fiori Elements, 그리고 OData 서비스로 옮겨 가는 흐름이 본격화되었습니다. ABAP 개발자도 이제 화면 설계와 UI 컴포넌트의 동작 원리를 함께 이해해야 하며, 이는 과거 ABAP 개발자에게는 잘 요구되지 않던 영역입니다.

넷째, **운영 모델 변화**입니다. 온프레미스 SM 중심에서 RISE with SAP·Cloud ALM 기반 운영으로 옮겨 가는 흐름이 분명해지고 있습니다. 다섯째, **AI 보조 개발 활용**입니다. Joule for ABAP 등 LLM 기반 코드 어시스트가 도입되며, 코드 생성과 리뷰 자동화의 비중이 높아질 것으로 보입니다.

KPI와 평가 포인트는 통상 다음과 같이 구성됩니다. **프로젝트 산출물 품질(코드 리뷰, 결함률), SLA 준수율(SM), 성능 지표(응답시간, HANA 메모리 사용량), 표준 준수율(Custom Code Migration Worklist 통과율), 문서화 완성도, 고객 만족도(CSAT)**가 핵심 항목으로 자리합니다. 이 KPI들은 ABAP 개발자에게 **'얼마나 빨리 짤는가'보다 '얼마나 표준에 맞고 오래가는 코드인가'가 더 중요한 평가 잣대임을 보여 줍니다.

신입과 주니어 관점에서 보면, **클래식 ABAP과 ADT, 기본 CDS·OData**를 다룰 수 있는 수준이 입직 시기의 핵심 학습 목표가 됩니다. 경력 4~7년 차 구간에서는 **RICEFW 리딩, ABAP OO, 모듈 1~2개의 깊은 업무 지식**이 차별 요소가 됩니다. 시니어와 리드 단계에서는 **S/4HANA 컨버전 아키텍처, RAP·BTP, PM/PL 역량, Clean Core 거버넌스**가 핵심 자산으로 작동합니다. 이런 단계별 성장 경로는 비즈테크아이의 사업 구조 안에서도 자연스럽게 적용 가능하며, 회사가 SAP·DX 풀스택 사업자로 진화해 가는 흐름과 잘 맞물립니다.

지원 전략 시사점

비즈테크아이의 ABAP 개발 직무는 '옛날식 ABAP만 잘 짜는 사람'을 원하지 않습니다. 향후 5년의 변곡점에서 회사가 필요로 하는 인재는 **클래식 ABAP의 안정성, S/4HANA·CDS·RAP·BTP 학습 곡선, 모듈 컨설턴트와의 비즈니스 협업**이라는 영역을 함께 갖춘 사람입니다. 신입에게는 ABAP OO와 ADT, CDS 기초가 출발 지점이 되며, 경력자에게는 RICEFW 리딩, S/4HANA 컨버전 경험, 1~2개 모듈 도메인 지식이 결정 변수로 작동합니다. 자기 학습 로드맵을 회사의 진화 방향과 정렬해 두면, 비즈테크아이라는 플랫폼 위에서 장기적인 커리어 자산을 쌓아 가기 수월할 것입니다.

종합 결론

비즈테크아이는 **28년에 이르는 SAP 컨설팅 노하우, LG CNS의 SAP·ERP 사업 실행 자회사**라는 구조적 안정성, **2027/2030년 ECC 종료에 따른 S/4HANA 컨버전 빅뱅, LG CNS RSSP 합류 기반 글로벌 ERP 사업 확장**이라는 네 가지 모멘텀이 함께 작동하는 회사입니다. ABAP 개발 직무는 한국

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

IT서비스 시장의 일반적 '디지털 전환·AI' 트렌드와는 결이 다른, **장기 사이클·도메인 종속·고품질 문서화·표준 준수**라는 독자적 특성을 갖는 영역으로, LG WAY의 '고객가치·정도경영'과 본질적 정합성이 매우 높습니다. 시장의 골든타임 동안 ABAP 개발자가 ABAP on HANA, CDS, RAP, BTP 같은 신기술 학습 곡선에 적극적으로 올라타는 것은, 비즈테크아이라는 플랫폼 위에서 개인 커리어를 장기 자산으로 쌓아 가는 일과 같은 의미를 갖는다고 정리할 수 있습니다.

참고 레퍼런스 (References)

글로벌 컨설팅·리서치·SAP 공식 자료군

1. **SAP 파트너 찾기** — <https://www.sap.com/korea/partners/find.html>
2. **SAP 한국 발간 자료** — <https://www.sap.com/korea/documents/2026/01/4ac1a931-3a7f-0010-bca6-c68f7e60039b.html>
3. **SAP Community: ABAP RESTful Application Programming Model** — <https://pages.community.sap.com/topics/abap/rap>
4. **SAP Community: RICEFW와 컨설턴트 역할** — <https://community.sap.com/t5/technology-blog-posts-by-members/ricefw-s-in-sap-projects-and-role-of-functional-consultant/ba-p/13260888>
5. **SAP Community: What is RICEFW** — <https://community.sap.com/t5/enterprise-resource-planning-blog-posts-by-members/what-is-ricefw/ba-p/13548769>
6. **LeanIX SAP RICEFW 설명** — <https://www.leanix.net/en/wiki/tech-transformation/sap-ricefw>
7. **Rimini Street: ECC 2027 데드라인 분석** — <https://www.riministreet.com/blog/no-extension-to-ecc-support-2027-deadline/>
8. **IMARC Group: South Korea IT Services Market** — <https://www.imarcgroup.com/south-korea-it-services-market>
9. **IITP 통계: 국내 ICT 시장** — https://www.iitp.kr/kr/1/knowledge/statisticsView.it?masterCode=publication&searchCode=K_STAT_01&identifier=02-008-240430-000001
10. **GMI: Digital Twin Market** — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/digital-twin-market>

국내 언론 — 산업·시장 분석

11. **데이터넷: 국내 ICT 시장 분석** — <https://www.datanet.co.kr/news/articleView.html?idxno=197754>
12. **디이뉴스: SI 시장 동향** — <https://www.denews.co.kr/news/articleView.html?idxno=31055>

심층분석보고서: 비즈테크아이-ABAP 개발

13. 뉴시스: **SAP 한국 시장** — https://www.newsis.com/view/NISX20241113_0002957876
14. 컴월드: **ERP·SI 산업 현황** — <https://www.comworld.co.kr/news/articleView.html?idxno=51426>
15. ITWorld: **디지털 전환 동향** — <https://www.itworld.co.kr/article/3566676/>
16. 디지털데일리: **SAP 시장 분석(2022)** — <https://www.ddaily.co.kr/page/view/2022110810182086114>
17. 디지털데일리: **SAP 시장 분석(2024)** — <https://m.ddaily.co.kr/page/view/2024011117112626278>
18. 디지털투데이: **SAP·SI 시장** — <https://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=553805>
19. ZDNet 코리아: **산업 분석** — <https://zdnet.co.kr/view/?no=20260427150009>
20. 뉴스FC: **SI 산업** — <https://www.newsfc.co.kr/news/articleView.html?idxno=66508>

LG CNS·비즈테크아이 IR·뉴스룸 및 관련 보도

21. **LG CNS 공식 미디어 릴리스** — <https://www.lg.co.kr/media/release/29537>
22. 아시아경제: **LG CNS RSSP 보도** — <https://www.asiae.co.kr/article/2025020608024431714>
23. 톱데일리: **LG CNS, SAP 아태 파트너** — <https://www.topdaily.kr/articles/101208>
24. 비아이코리아: **산업 분석** — <https://m.bikorea.net/news/articleView.html?idxno=41946>
25. 이뉴스투데이: **LG CNS ERP 전략** — <http://www.ewnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=2302431>
26. 더일렉: **SAP 시장 동향** — <https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=38259>
27. 한국경제: **ERP 시장 보도** — <https://www.hankyung.com/article/2024100457021>
28. ZDNet 코리아: **LG CNS·SAP 보도** — <https://zdnet.co.kr/view/?no=20241203180025>
29. 인더스트리뉴스: **디지털 전환 동향** — <https://www.industrynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=59627>
30. CIO: **글로벌 SAP 트렌드** — <https://www.cio.com/article/3660990/>
31. 더벨: **LG CNS 임원 인사** — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=20251111220304000103888>
32. ZDNet 코리아: **SAP 30주년·AI 투어** —

<https://zdnet.co.kr/view/?no=20251205105935>

33. 전자신문: **LG CNS 사업 보도** — <https://www.etnews.com/20250103000186>

34. 전자신문: **비즈테크 인적분할** — <https://www.etnews.com/20220701000051>

35. **BSG파트너스 블로그: S/4HANA 컨버전** — <https://blog.bsgglobal.com/sap-s/4hana-컨버전-왜-지금-준비해야-할까>

36. 메타넷글로벌: **SAP 기술 자료** — https://metanetglobal.com/bbs/board.php?bo_table=tech&wr_id=91

기업정보·인재상 자료

37. **비즈테크아이 공식 회사 소개** — https://www.biztechai.com/about/company_overview

38. 사람인: **비즈테크아이 기업정보** — https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/TjBJajkzVGs1enJJejhIWHk5dytEZz09

39. 인크루트: **비즈테크아이 기업정보** — <https://www.incruit.com/company/1687331937/>

40. 잡코리아: **비즈테크아이 기업정보** — <https://www.jobkorea.co.kr/company/1979146>