

חברת Burberry, שטוכרת מוצריו ווקרא, ביצעה במשך שנים את פעילות המכירות העולמית שלה באמצעות יישומי ERP של SAP, והמנכ"ל **יאנגל'ה הארדנדטס** (שנאמנה באירופה שערכה החברה HANA.com לא מכבר) סייפה כי בחברה עדין בוחנים את מסד הנתונים HANA ווישום נלווה על מנת להעניק לאנשי המכירות תובנות שמהותן על נתונים בזמן אמת במהלך העבודה מול לקוחות פוטנציאליים. יישום iPad שטוכוס על HANA מסיע לאנשי המכירות לנוהל אינטראקטיביות אישיות יותר עם הלקוחות, על סמך מידע לגבי קניות קודמות של הלקוחות, המוצרים שבהם התעניינו ומוצרים שנרכשו על ידי בפועל - ספרה אחרנדטס. עם זאת, הישום עדין לא הוכח בשיטה.

שוחחת באירועים גם עם **סנג'יב פורבה**, מנהל המיחשוב הדרاسي של Home Trust Business Warehouse, תוך שימוש בנתונים מ-HANA מהירה יותר, של SAP. לדברי פורבה, הטיענה של הנתונים ב-HANA מחדלה הדחישה של הנתונים עיליה יותר, והשאלות והדוחות מתובלים בקצב מהיר פי ארבעה עד פי חמישה בהשוואה למועד של BW שפועל במסד נתונים של אורקל. להערכתו, מסד הנתונים HANA מעניק ביצועים טובים מאוד של Exalytics או חלופות אחרות שפועלות בזיכרון, לאחר שטוכס הנתונים של SAP חושך שלבים רבים של העברת נתונים. פורבה סבור, שהחברה Home Trust תוכל להפיק חישכון משמעותי משימוש במסד הנתונים HANA, אך בשלב ראשון הוא מבקש לבחון אותו בתוצאות שאיןם קרייטיים.

מצד שני, כדי להפיק את החישכון לצורכי החברה לישם את HANA בקנה שיווך משימות, ומשום כך מעתין פורבה שטאף TKIIMS את הבטחה ואתאפשר להפעיל יישומי עסקים ומשימות ניתוח באוטומאטיות נתונים. השימוש בין העסקאות ובין ניתוח יכול לחסוך לחברות Home Trust שיטופים באירועה חברות ארגוניות, בשכבות נוספת של תוכנה והתקני אחסון וכן בהוצאות נלוות לניהול ועובדת. "החישכון עשוי להסתכם במיליאוני דולרים שיבואו לידי ביטוי בדו"חות הכספיים", מעריך פורבה.

השוואה של המחרים האמתיים

כמה עלות באמות המערכות החדשות? בתרחיש של נתונים קטן, של כ-500 ג'ב, מעריך קורייאן כי חומרת Exalytics עשויה עלות 135,000 Dolars, ובתוספת מסד נתונים Ten Times, שעולה 690,000 Dolars, המחיר הכלול יגיע ל- 825,000 Dolars (לא כולל תוכנת BI Oracle Foundation לשוחוצה גם כן).

לשם השוואה, ציין קורייאן, עליה החומרה של SAP 362,000 Dolars והתוכנה - 3.7 מיליון Dolars. לוקס מספק טוון כי החומרה והתוכנה לתרחיש זה יעלנו ביחס 500,000 Dolars, אך לפי חישוב שלו, המבוסס על מחירי מחרון של BW-1 HANA, התוכנה לבדה עשויה לעלות 1.2 מיליון Dolars. בסאפ חיברים להעניק הנחות משמעותיות כדי להציג למחיר שצינן לקס.

בשוואה התהוונה, אין ספק שהטענה של אורקל על מחיר גבוה פי חמישה עד פי 50 של HANA מופרזת - במידה רבה משום שהיא מבוססת על התקנות בהיקף דומה, בעוד שבמקרה של מסד הנתונים HANA אפשר להשתתק בתקנות בהיקף קטן יותר. עם זאת, גם הטענה של SAP על המחרים הנומכים של המערכות שטוכסות על DRAM, ושל HANA בכלל, מרחיקות לכת יתר על המידה.

"הטבה שבגללה מדגשים בסאפ את היישומים החדשניים היא, שמסד נתונים HANA יקר", מסביר פיניינגרג מגרטון. "משום כך חיברים יישום שטוכק תמורה עסקית גבוהה".

כשלקוות יוכלו להפעיל ב-HANA את BW לצד תוכנות לא יקרים של SAP, התמורה תהיה גבוהה יותר. עד שלא מפעליים ב-HANA את מחסן הנתונים של SAP לצד יישומי עסקאות ליבה ויישומים חדשים פורצי דרכ, לא יהיה אפשר למצות את מלאה הפוטנציאלי מהטכנולוגיה החדשה של SAP לפועלה בזיכרון.

גבוי HANA. באשר לשאר היישומים, נדרש להמתין עד שיופינו.

בסאפ חיברים להציג תוצאות

בחברת SAP תכננו כתריסר יישומים עבור מסד הנתונים HANA, ובכלל זה יישומים לתכנון מכירות ופעולות וניהול מזומנים ו訾יות, לключиונאים מציעה החברה יישומים לניהול סחר וMbpsים וניהול מסחר ומוגן, בסאפ מבטחים כי יותר מ-20 יישומים נוספים נמצאים בעת בשלבי פיתוח שונים. בחלק מהemarkets כולל הפיתוח תכנון חדש של יישומים קיימים על מנת למצות את ה��רנות של "זמן אמת אמיות" - ככלות נקודות פעולות על סמך נתונים עדכנים, במקרים על סמך נתונים מאטמול, מלפני כמה שעות או אפילו לפני כמה דקות.

הביטחונות שפותדים בסאפ לגבי יישומים אלה מקידימות במעט את המ นายות בפועל בשוק. הן ביחס למסד הנתונים HANA והן ביחס להתקני Exalytics של אורקל מובטחים הבדלים משמעותיים בקצב הביצוע של השאלות ("לפני ואחריו" ולמעשה, אפילו בסאפ מודדים כי התקני Exalytics יכולים להציג את ה悄悄ה של השאלות). בסאפ טוענים כי התועלות האמתיות של HANA נובעות מהתמודדות בתהליכי העסקים ולא מהאצת הביצוע של השאלות בלבד. עם זאת, בחברה לא מסוגלים עדין להציג די דוגמאות מתחודדות מלקוחות שכן השיגו ייורונות עטקיים תחרויות הדות לשימוש במסד הנתונים HANA.

SAP הציגה לא מכבר קומץ דוגמאות מלקוחות, ובכללם, Centrica (חברה נוספת שספקת שירותית תשתיית), ורשת שיווק יפאנית שבsap לא נוקבים בשמה. אבל סיורים אלה מודרכים ממשירונאות כלוליות, כמו "מסד הנתונים HANA מסיע לנו להציג ללקוחות טוונים חדשים בכך לא אפשר היה אפילו להעלות על הדעת שהם אפשריים", מבלי לפוט. סביר להניח שלקוחות שאמורים להשיקו סכומי כסף בגין מfafים לפרטים מוחשיים יותר ביחס ליתרונות המובטחים. מסד הנתונים HANA מוצע בזמינים לכליה החל ממחירו האחרון, ונראה כי אפשר היה לצפות כבר לעדויות מפורדות יותר של לקוחות.

פריצות דרך ראשונות למסד נתונים HANA

בוועידת Sapphire שנערכה לא מכבר הציגה חברת Hilti, יצנית של ציוד תעשייתי, אחד מהשימושים הייתם ממעוניינים במסד הנתונים HANA. בחברה הקימו מחסן נתונים עסקי SMBOSUS על הטכנולוגיה לפועלה בזיכרון של SAP, בנפח של 1 טרה-בייט, אשר ממחסן נתונים BW העקורי של דוחות בקצב מהיר פי 1,000, לערך, ממחסן נתוניםBW שאלות טורה-биיט, אשר ממחסן נתוניםBW העקורי של החברה, בנפח של 12 טרה-בייט, אשר מובוסס על טכנולוגיה ורילה של נתונים מסדי נתונים. מסד הנתונים HANA קיצר את משך הטעינה של הנתונים מסדי נתונים. מסד הנתונים HANA מודיע חדש כ-250,000 דוחות בשיעור של 60%. בחברת Hilti מופקים מדי חדש כ-12,000 משטחים, והעבירה של עומסי עבודה ושאלות עבור יותר מאשר 12,000 משטחים, והעבירה של HANA אמורה להציג חישכון רבים יותר לממחסן נתונים SMBOSUS על נתוניםBW רבודות שגורלוות משמעותי בזמן, מוחסן הנתונים החדש וחישק גם משימות רבודות שגורלוות מזמן, מוחסן הנתונים החדש וחישק גם משימות רבודות שגורלוות הנתונים שbezicron, ומהם מופקים גם הדוחות.

אולם את פריצת הדרך האמיתית כתוצאה מהשימוש ב-HANA השיגנו בחברת Hilti הוצאות ליישום חדש שמאפשר למנהלי השיווק והמכירות לבצע ניתוחים פרטניים של היקפים, מחירים, עלויות ורווחיות לגבי כל מוצר בקטלוג העסקי של החברה. המנהלים יכולים לעקוב אחר גורמים אלה לפי לקוחות או לפי מוצר, בזמן אמת כמעט שלטונו של הוביל את אנשי המכירות בכינויים הנכונים מבחינות היקף, המחרים או תמהיל המוצרים", אמר **כריסטיאן ריטר**, מנהל המיחשוב העולמי של Hilti. ניתוחים כאלה לא אפשר היה לבצע קודם לכן, משום שהすべרת הנתונים, היקף הגדל שליהם והמספר הגדל של החישובים הנחוצים הפכו את המשימה בלתי אפשרית. אולם כשל הנתונים הנחוצים נמצאים בזיכרון וספקים תוך שנויות מיושם העסקאות - אפשר לבצע את החישובים כהרף עין.