

Клуб “SAP HANA 1000, 10 000 и 100 000”



Оскар Тромпе, Центр экспертизы SAP HANA в регионе EMEA.

SN. Расскажите, пожалуйста, об опыте внедрения технологии HANA в своем регионе.

О.Т. Компания SAP одной из первых начала внедрять технологию вычислений в оперативной памяти, позволяющую увеличить производительность и добиться более высокой степени сжатия данных в столбцовых базах данных. Первыми решениями, где стала использоваться эта технология, стали TREX и SAP Enterprise Search. Достоинства этих продуктов дали компании SAP возможность выпустить очень успешное решение SAP NetWeaver Business Warehouse Accelerator (SAP NetWeaver BW Accelerator), после чего в 2010 г. началось внедрение SAP HANA.

Сейчас компания SAP — самый быстроразвивающийся поставщик систем управления реляционными БД и, согласно исследованиям аналитической компании IDC, занимает четвертое место в данном сегменте рынка.

Я вхожу в состав Центра компетенции HANA (HANA Center of Excellence, CoE) с самого начала внедрения SAP HANA в 2010 г. и отвечаю за регион EMEA. Это дает мне возможность совершать поездки между Москвой и Лондоном, а также между Осло и Кейптауном. Таким образом, я уже встретился более чем со ста клиентами SAP и других компаний. Многие из них проявляют повышенный интерес к SAP HANA — самому быстроразвивающемуся решению в 40-летней истории SAP. На данный момент свыше 400 клиентов сделали выбор в пользу SAP HANA, и мы ожидаем, что к концу года их количество превысит одну тысячу!

Интересной особенностью решения HANA является то, что его можно использовать в трех разных сценариях: как киоск обработки данных в реальном времени, как платформу для BW и как среду разработки и развертывания приложений, обрабатывающих данные в оперативной памяти. Первый сценарий — самый “старый”. Обычно с его помощью получают информацию о бизнес-процессах, что абсолютно невозможно при использовании традиционных технологий. Применение HANA, как правило, ведет к трансформа-

ции бизнеса, поскольку позволяет работать быстрее и эффективнее конкурентов.

Развертывание BW на платформе HANA производит настоящую революцию, поскольку дает возможность не только решать многие текущие проблемы, например с загрузкой и обработкой больших объемов данных, но и перейти к ведению бизнеса в режиме реального времени, получая, скажем, отчеты о состоянии дел. Очень популярным вариантом является сочетание этих двух сценариев применения HANA.

Следует заметить, что использование HANA в качестве платформы приложений, размещенной в оперативной памяти, тоже способно в корне изменить подход к ведению бизнеса. Выполнение приложений в той же среде, где находятся данные, обеспечивает значительный выигрыш в производительности. Данные не перемещаются на прикладной уровень, а обрабатываются непосредственно в оперативной памяти, что позволяет создавать приложения с функциональностью, о которой ранее невозможно было и мечтать. Так, например, коммунальные предприятия обычно тратили на анализ интеллектуальных энергосетей 2,5 дня, а HANA выполняет его за 20 секунд. Клиенты могут использовать решение в любое время и получать колоссальную отдачу.

Несколько недель назад я встречался с директором по информационным технологиям одной розничной компании в Джидде (Саудовская Аравия). Он привел меня в отдел по внедрению HANA. Специальным этим отделом удалось обработать 1,5 млрд записей за 66 миллисекунд! Легко можно представить себе радость и энтузиазм сотрудников и консультантов SAP. Эта встреча была одной из тех, ради которых стоит проводить так много времени вдали от дома. Оставшуюся часть года я буду жить в Москве, осуществляя поддержку в регионе СНГ в качестве руководителя по развитию направления HANA.

SN. Что является самым сложным в этом бизнесе?

О.Т. Поразить людей возможностями SAP HANA — не проблема. Встретившись более чем со ста клиентами, я не встретил ни одного, которому бы не понравился рассказ об этой технологии. Как правило, сложнее сформулировать преимущества для бизнеса. Очень часто можно видеть, что компания и ИТ-отдел работают несогласованно. Сотрудники ИТ-отдела не осознают, как их работа влияет на бизнес компании, не видят преимуществ или проблем. Опасность такого подхода кроется в том, что деятельность ИТ-отдела превращается в техническую игру с неясными выгодами для бизнеса.

Интересный факт: в Южной Африке степень согласованности компаний и ИТ-отделов гораздо выше. Этот рынок только формируется, но мы уже наблюдаем широкое распространение HANA. Мне удалось продать это решение заказчику из горнодобывающей отрасли быстрее

чем за два часа, разумеется, при поддержке группы по работе с крупными клиентами. В комнате находились все заинтересованные лица, представляющие как ИТ-отделы, так и другие подразделения, и мы пришли к соглашению менее чем за 2 часа. Через неделю после нашей встречи клиент подписал договор на поставку SAP HANA, а еще через 6 недель — приобрел первое расширение к исходной системе.

Для клиентов важно, что HANA представляет собой готовое к работе решение. Мы не всегда способны устранить возникающие неисправности, но всегда можем предложить новые методы работы. Все это касается трансформации бизнеса.

SN. Можете ли Вы привести пример успешных проектов, в которых задействовано решение HANA?

О.Т. Как я уже говорил, более 400 клиентов из разных стран используют HANA, и мы ожидаем, что к концу года их количество превысит одну тысячу. Я могу привести примеры успешного внедрения решения HANA на предприятиях любой отрасли. С мероприятиями, посвященными HANA, историями успеха клиентов, новыми разработками и демонстрационными версиями SAP HANA можно ознакомиться на сайте www.experiencesaphana.com.

Недавно я присутствовал на Дне инноваций SAP в Киеве, где компания Itelligence представила успешный проект для сети “Эльдорадо”. Компания одной из первых стала использовать HANA в качестве замены СУБД для среды BW. Несмотря на большой размер и сложность среды, внедрение прошло сравнительно легко, и HANA уже сейчас предоставляет множество преимуществ. Еще один пример использования BW на платформе HANA — компания Red Bull. В 2011 г. компания перенесла весь ландшафт BW на платформу SAP HANA менее чем за две недели, в результате чего степень сжатия данных улучшилась на 80%. Думаю, стоит упомянуть еще один проект в Нидерландах, в реализации которого участвовал я сам. Речь идет о компании Provimi. Это международный производитель кормов для животных, который входит в состав компании Cargill. Менее чем за две недели в Provimi было внедрено решение HANA в качестве акселератора анализа рентабельности и финансовых операций. После этого производительность системы при формировании отчетности возросла более чем в 15 000 раз! Кроме того, компания ускорила процесс закрытия финансовых периодов на 40%. Думаю, эти цифры говорят сами за себя.

Большинство решений HANA поставляется с поддержкой быстрого развертывания. Такие решения имеют фиксированную цену и сроки доставки. Как правило, говоря о внедрении HANA, мы подразумеваем не месяцы, а недели. Приведенные примеры убедительно доказывают это.

Также стоит упомянуть, что у нас есть клуб SAP HANA 1 000, 10 000 и 100 000.

В нем состоят клиенты, сумевшие ускорить процесс формирования отчетности в 1 000, 10 000 и 100 000 раз. Несколько клиентов уже перешли порог в 100 000. Интересной привилегией членов клуба является то, что компания SAP оплачивает им дорогу до города Хана на острове Мауи (Гавайи), если они смогут добиться ускорения в 100 000 раз и более при использовании SAP HANA. Ничто не мешает и вам попробовать!

SN. Как Вы думаете, почему в России решения HANA не слишком популярны?

О.Т. Мне кажется, это утверждение не совсем справедливо. Да, здесь мы начали работать немного позже, чем в других регионах, но уже сейчас семь наших клиентов используют HANA. Это предприятия среднего и крупного бизнеса, причем, с некоторыми мы заключили самые крупные сделки по SAP HANA в регионе. Мы уверены, что эта тенденция сохранится до конца года и далее.

Кроме того, не забывайте, что компания "Сургутнефтегаз" начала использовать HANA уже в 2010 г., одной из первых в регионе EMEA. Это отличный пример того, как получить выгоды от использования SAP HANA в различных сценариях. И, как я уже говорил, примером успешного внедрения решения SAP HANA в России служит компания "Эльдорадо".

Я полагаю, что укрепление позиций SAP HANA в данном регионе — всего лишь вопрос времени. Например, на Дне инноваций в Киеве решение HANA было названо одной из самых интересных тем среди двухсот с лишним других проектов.

SN. Что Вы можете посоветовать для стимулирования сбыта HANA?

О.Т. Я считаю, что компания SAP иногда недооценивает свои возможности. Рад видеть, что эта ситуация меняется в лучшую сторону. Доказательством этого является web-сайт www.experiencesaphana.com.

Что касается стратегии выпуска версий SAP HANA, я бы рассматривал ее в другом ключе. Поскольку SAP HANA — преемник очень популярного решения SAP BW Accelerator (более 1 000 клиентов в мире), то разумнее было бы дать первой версии название SAP HANA 8.0. Концепции и подходы, использованные в этих технологиях, во многом схожи.

Любопытно, что именно клиенты BWA широко внедряют SAP HANA, поскольку уже проверили эту технологию. Другие клиенты еще задаются вопросом, действительно ли работает технология обработки данных в оперативной памяти, а клиенты BWA убедились в этом на собственном опыте.

В штаб-квартире SAP в Вальдорфе развернута среда SAP HANA на 100 ТБ, способная хранить более 1 Пбайт несжатых данных! Любой клиент может посетить Вальдорф и ознакомиться с работой SAP HANA. Кроме того, здесь демонстрируются отказоустойчивость, высокая доступность и масштабируемость архитектуры.

Компания SAP предлагает также посетить Техническую академию HANA, где клиенты могут поработать с решением SAP HANA в течение дня при поддержке экспертов HANA.