

שמוסיפים לחשבון גם את עלויות התקשורת. גם העלויות הישירות עצמן עלולות להגדיל את עלות התפעול הכוללת (ה-TCO), אך יש עוד עלויות שצריך להתחשב בהם כגון עלות ההכשרה או השכירה של עובדים חדשים כדי לטפל בנתונים, באינטגרציה ובניהול הספק".

לדברי הארדקאסל, כאשר בוחנים את התוצאות, המצב נראה מדאיג. יותר מדי השקעות ERP לא מספקות ערך עסקי והגישה ההיברידית עלולה להוריד עוד יותר את ההתמקדות בערך של השקעות כאלה.

"אסור אף פעם להניח כי אימוץ פתרונות ענן יספק ערך באורח פלא. חשוב לקשר את המטרות העסקיות לאסטרטגית ה-ERP כדי להבטיח השגת ערך, בין אם בהתקנת מערכות מקומיות או בשימוש במערכות ענן", אומרת הארדקאסל. "בפתרונות ההיברידיים יש סכנה גדולה של פיצול האחריות העסקית, דבר שיגרום לכך שהשלם יהיה פחות מסכום חלקיו. בנוסף קיים סיכון גם בגישה פחות אסטרטגית - ההתמקדות במהירות במקום בקבלת ערך לאורך זמן."

הפירוק והרכבה מחדש של מגה מערכות ERP כבר מתקיים במשך עשור. הספקים הגדולים, ובראשם סאפ ואורקל, מכירים בתנועת הארכיטקטורה מוטת שירותים ודואגים לכך שארגונים יוכלו להטמיע חבילה של יישומים סטנדרטיים הניתנים לשימוש חוזר ובהן מכירות, מעקב אחר הזמנות, פיננסים, משאבי אנוש וניהול שרשרת האספקה. היתה גם הכרה לכך שמערכות הליבה יתכווצו לתוך שכבת השירותים שתכלי רכיבים הנתינים להחלפה, ואשר יהיו הרבה יותר זולים משום שהם לא ידרשו שדרוג מאסיבי של מערכת שלמה.

השורה התחתונה היא, שהחברות ינעו מהסתמכות על חבילות ERP גדולות לכל דבר לעבר פתרונות היברידיים.

## מלחמה בעננים

מי שמצטרף לאזהרות של גרטנר מפני החסרונות של מעבר לענן הוא בכיר במיקרוסופט. **קיריל טאטרינוב**, סגן נשיא בכיר בחטיבת הפתרונות העסקיים של מיקרוסופט, אמר בראיון לאתר דיגנומיקה: "תראו לי ארגון רציני אחד שמריץ ERP מקצה לקצה בענן? נטסוויי אינה מתאימה לכך מבחינת גודלה, וגם לא אף אחת מהחברות המציעות שירותים אלה".

לדבריו, "ארגונים גדולים ובינוניים מתרחקים מפתרונות ענן משום שהם מודאגים מסוגיות כגון פרטיות, זמינות ורמת שירות. עסקים קטנים וחלק מהעסקים הבינוניים משתמשים ב-ERP בענן אך בעיקר לצרכי ניהול חשבונות".

עם זאת, צריך לקחת בחשבון שהבכיר ממיקרוסופט מדבר מתוך עניין לגמד את מתחריו. לדבריו, מיקרוסופט תהיה הראשונה שתציע פתרונות ERP מקצה לקצה בשנה הבאה, בעדכון הגדול הבא של מערכת Dynamics AX ERP, שתימכר כשירות על גבי מערכת AZURE.

**זאק נלסון**, מנכ"ל נטסוויי, אמר בתגובה, כי הוא שמח על האזכור בידי בכיר במיקרוסופט. "הערכתו של טאטרינוב באשר לשוק ה-ERP בענן היא בדיחה. לנטסוויי יש לקוחות בכל הגדלים, המריצים את עסקיהם על הענן. נטסוויי משווקת מערכות ERP בענן במשך עשור, ויותר מ-20 אלף לקוחות משתמשים בה היום. תמוה מצדה של מיקרוסופט להגיד היום, כי תציג את הפתרון הראשון בענן בעוד שנתיים מהיום", אמר נלסון.

הקיימות לא הולכות להיעלם, הן תידרשנה להתאים את עצמן למצב החדש. השפעת פתרונות נקודתיים מבוססי ענן, בשילוב עם צמיחה חזקה במיקור-חוץ של תהליכים עסקיים תספק חלופה למשתמשים העסקיים המתוסכלים מהמודלים היקרים והלא גמישים. במהלך הזמן, הטמעות אלה יעברו הסבה ארכיטקטונית, שנועדה להתמקד בתפקידם כ"מערכות של רשומות", שידרשו מעט התאמות. גרטנר צופה כי לפחות 30% מהחברות העוסקות בעיקר בשיווק יעבירו את עיקר יישומי ה-ERP שלהן לענן.

לפי גרטנר, התפיסה של חבילת ERP אחת, העונה לכל צורכי הארגון, מתה, והוחלפה בגישת ה-ERP ההיברידית, המשלבת פתרונות ענן נקודתיים עם ליבה קטנה יותר של מערכת ERP מקומית, לתפקודים שאי אפשר לוותר עליהם, כגון בתחום הפיננסי ובתחום הייצור. גרטנר מעריכה כי סביבות ה-ERP ההיברידיות יהיו הנורמה בתוך חמש שנים.

"בטווח הארוך, בעשר השנים הקרובות והלאה, אנו צופים תסריט שלפיו יותר חלקים מהשוק יעברו לענן. במקום פתרונות ליבה מקומיים והשלמה של פתרונות חדשניים בענן, כמה ארגונים יעבירו את כל תפקידי ה-ERP שלהם לענן", אומר **ניג'ל ריינר**, סגן נשיא בכיר למחקר בגרטנר. "אלו לא תהיינה חבילות על של ספק יחיד, אלא חבילות בעלות קשר רופף של רכיבי ענן, שיצרו אתגר אינטגרציה עבור ה-IT".

בעוד שיידרש עשור או יותר עד שמרבית הארגונים יחליטו לעבור ל-ERP בענן, גרטנר צופה, כי יהיו מגזרים עסקיים שהמעבר יתרחש בהם מוקדם יותר. חברות מוטות שירותים, כגון שירותים מקצועיים, שירותים עסקיים ומדיה דיגיטלית לא קיבלו טיפול טוב בחבילות ה-ERP המשולבות, שנטו להתמקד בתעשיות מבוססות מוצרים ונכסים. ארגונים רבים כבר העבירו מרכיבים של יישומים לענן, ויש סבירות גבוהה יותר שחברות מוטות שירותים יעבירו את עיקר תפקוד ה-ERP שלהם לענן בחמש השנים הקרובות, הרבה לפני החברות מוטות המוצרים".

## לא הכל רווח בענן

תחזית נוספת של גרטנר היא, שעד שנת 2017, 70% מהארגונים שייאמצו מערכות ERP היברידיות ייכשלו באתגר הורדת העלויות אלא אם כן פתרונות הענן שלהם יספקו להם תכונות מובדלות.

בעוד גרטנר מצפה כי מרבית הארגונים יעברו ממערכות ERP מונוליטיות לגישה ההיברידית בתוך חמש שנים, אימוץ שירותי הענן בכמה חברות לא יבטיח הפחתת העלות הכוללת של המערכת (TCO). להפך, יש פוטנציאל להגדלת העלויות.

"מרבית הארגונים עדיין לא מזהים ואינם מתכננים את כל עלויות מחזור החיים של פתרונות ה-ERP, בין עם מדובר במערכות מקומיות, מערכות ענן או מערכות היברידיות. יתרה מכך, כשמשתמשים בפתרונות ענן קל ליפול למלכודת של מחשבה קצרת טווח וגישה טקטית בשל מה שנראה כמחיר אטרקטיבי למשתמש", אומרת **קארול הרדקאסל**, סגנית נשיא למחקר בגרטנר. "גישה זו מובילה למעשה להגדלת העלויות ברגע

**התפיסה של חבילת ERP אחת, העונה לכל צורכי הארגון, מתה, והוחלפה בגישת ה-ERP ההיברידית, המשלבת פתרונות ענן נקודתיים עם ליבה קטנה יותר של מערכת ERP מקומית, לתפקודים שאי אפשר לוותר עליהם, כגון בתחום הפיננסי ובתחום הייצור**