



Budoucí podoba systémové integrace v době SaaS

**Jiří Donát, Ph.D.
Associated Director, A.T. Kearney**

Systémová integrace 2011

7. června 2011

Agenda

1. Tři etapy vývoje IT průmyslu:
éra sálových počítačů, éra PC, éra spotřební elektroniky
 - Alternativní pohled:
éra před komerčním sw, éra komerčního sw, éra cloudu
2. Zánik komerčního software a důvody, proč se tak stane
3. V čem je přechod do cloudu podobný přechodu do doby PC
4. Diskuse podoby IT průmyslu v době SaaS / Cloudu

Tři fáze vývoje IT ukazují kontext dnešního vývoje IT a jeho současné směřování ke cloudu

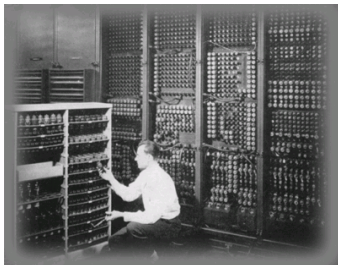
Pouze v této etapě existuje trh pro komerční software

Etapa 1 – Éra sálových počítačů



Software je vyvíjený zákazníky

- Na trhu existovaly zprvu desítky, později tisíce sálových počítačů
- Velikost trhu nebyla atraktivní pro vznik specializovaných SW dodavatelů
- Systémový software se dodával k počítačům zdarma. Aplikační software si firmy vyvíjely samy prostřednictvím vlastních týmů programátorů
- Na tomto trhu nejvíce benefitovali dodavatelé hardware



Etapa 2 – Éra PC



Dominuje komerční software

- Počet PC na trhu překročil hranici jedné miliardy
- Funkčnost je dodávána pomocí standardního komerčního software
- Na tomto trhu nejvíce benefitují výrobci komerčního software



Etapa 3 – Éra masové spotřební elektroniky



Dominují internetové služby

- Odhadovaná velikost trhu spotřební elektroniky jsou miliardy až desítky miliard kusů
- Tyto přístroje jsou specializované, často i jednoúčelové, a každý uživatel jich má několik – z každého ovšem vyžaduje přístup ke svým datům
- Na tomto trhu nejvíce benefitují dodavatelé hardware, díky obří velikosti trhu a prostoru pro přizpůsobení zařízení pro konkrétní funkce



Přechody mezi etapami mají velmi podobné charakteristiky

Analogie přechodu k PC a přechodu ke Cloudu

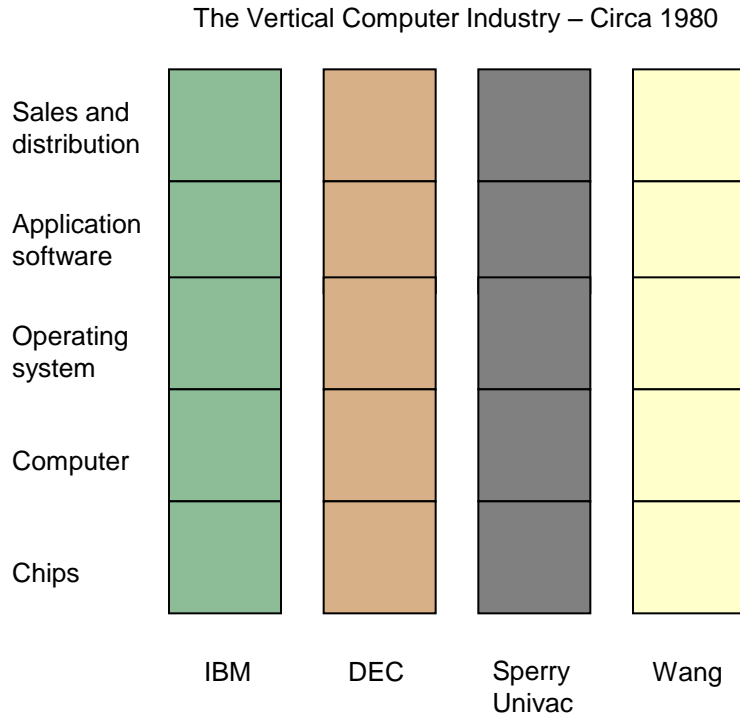
- Zásadní růst trhu, konkrétně o dva řády
 - Mainframů byly tisíce až miliony, PC desítky až stovky milionů, spotřební elektroniky budou desítky miliard
 - Apple prodala 14,8 mil. iPadů jen v úvodním roce 2010
 - Apple prodala 73.5 mil. iPhone do roku 2010
 - Google oznámil, že každý den se aktivuje 400,000 nových zařízení s Androidem, celkem je jich aktivováno přes 100 miliónů

- Na trhu se objeví prostor pro nové služby dosud zajišťované koncovým zákazníkem
 - Mainframe: Zákazník provozuje hardware a vyvíjí sw
 - PC: Zákazník provozuje hardware
 - Cloud: Zákazník odebírá službu

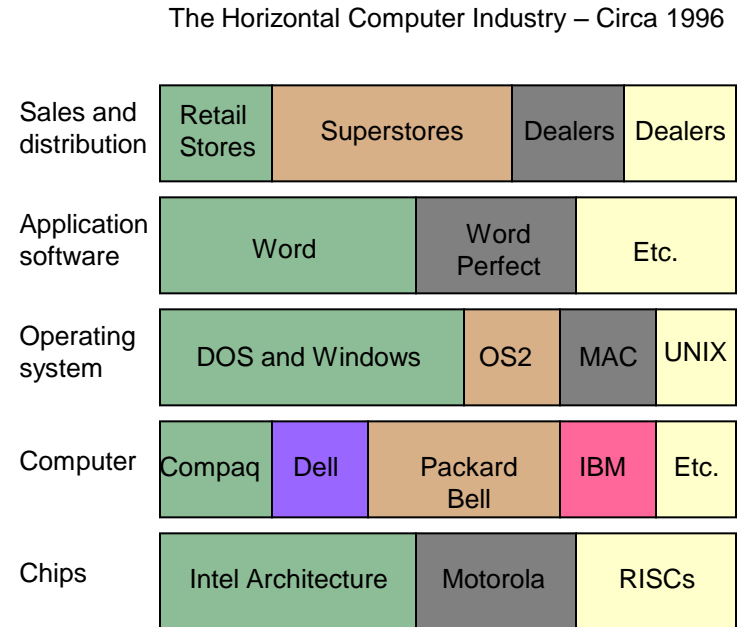
V době PC došlo k rozbití monolitického vertikálního uspořádání průmyslu a ke vzniku řady specializovaných dodavatelů; provoz aplikací ale dodnes zůstává u zákazníka

Struktura IT průmyslu – vývoj od roku 1980 do roku 2000

Vertical Industry Architecture



Horizontal Industry Structure

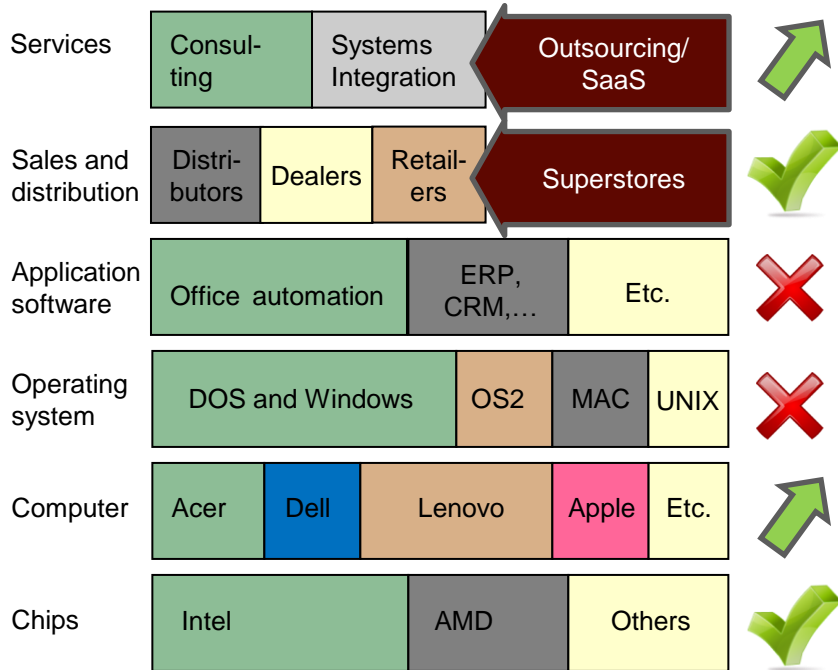


*Source: Dr. James C. Stoffel, INCOSE Keynote Address, 12 July 2005: "Systems Engineering-An Imperative for Economic Growth"

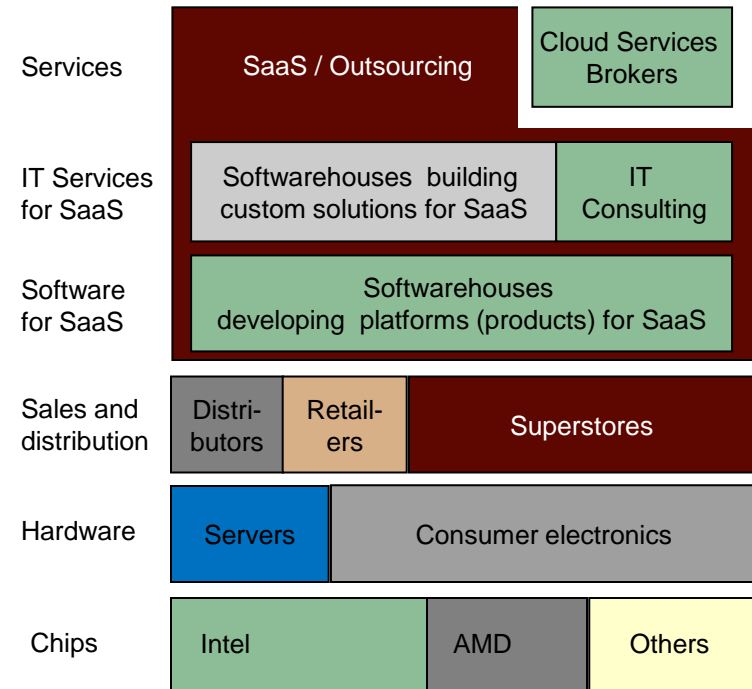
V důsledku nástupu cloudových služeb přechází provozování IT z firemní IT organizace ke specializovaným dodavatelům

Struktura IT průmyslu – předpokládaný vývoj po roce 2010

The Horizontal Computer Industry – Circa 2010



The SaaS Computer Industry – Circa 2020



Note: No more in the stack Remains in the stack and grows Significantly grows with possibly high margins

Systemoví integrátoři se budou muset vyrovnat s novou podobou trhu

Tři možné budoucí role systémových integrátorů (podle velikosti změny)

■ Systemový integrátor

- Pro velkého provozovatele SaaS => přesun do oblasti IT Consulting
 - Integrátor si ponechá svoji původní činnost, bude ji však orientovat na firmy, které provozují své systémy i v novém uspořádání trhu
- Pro koncového zákazníka => přesun do oblasti Cloud Services Brokers
 - Integrátor využije svoji znalost trhu a změní se na poradce zákazníkům vybírajícího vhodný mix SaaS služeb
 - Tato funkce může být spojena se službou Integration as a Service (IaaS)

■ Provozovatel SaaS v určitém segmentu

- Systemový integrátor využije svoji znalost tržního segmentu, kterému dosud sloužil, a nakonfiguruje typizovaná řešení, která bude sám provozovat

Děkuji za pozornost!



Jiri.Donat@atkearney.com