

TRANSFORMACE FIRMY DO CLOUDU KROK PO KROKU (JIŘÍ SOBOLA)

VIDEO TRANSCRIPT

Teaser

Přechod do cloudu není ničím jednoduchým. Vyžaduje důkladnou analýzu stávající IT infrastruktury, obchodních procesů, dlouhodobou vizi a zejména pak know-how pro tuto transformaci. Jsem Jiří Sobola z Accenture a představím vám jednotlivé kroky pro transformaci firmy do cloudu.

Úvod

Při přechodu do cloudu je v první řadě důležitá změna toho, jak klient smýšlí o své společnosti a lidech v ní. S přechodem už nepotřebuje vlastní lidské zdroje na údržbu svého datového centra, o to se bude starat poskytovatel cloudových služeb.

Na druhou stranu budou potřeba lidé, kteří s cloudem umí pracovat. Klient se u nich musí připravit na změnu kvalifikace a na to, jak budou využívat cloudové služby efektivně. Je třeba se zamyslet, jaké profese budou potřeba, jaké lidi může společnost využít novým způsobem, co chce „nakupovat“ zvenku, co může vytvořit „uvnitř“ a jak bude týmy organizovat.

S tím vším umíme poradit a rozhodování klientovi ulehčit.

Transformace do Cloudu je transformace byznysu

Důležité je mít na paměti, že přechod do cloudu je předmětem širší dlouhodobé transformace byznysu a přístupu k němu. Celá strategie musí být totiž navázána na možnosti cloudu, které jsou nesrovnatelně větší oproti tomu, s čím ještě dnes většina společností operuje.

Budování vlastních velkých datových center je zřejmě již minulostí. Poskytovatelé cloudových služeb disponují neporovnatelně větším výpočetním výkonem, doslova neomezenou datovou kapacitou, jsou lépe zabezpečeni a navíc nabízejí inovativní řešení aplikovatelná pro každý druh byznysu. „Economies of scale“ neboli úspory z rozsahu v tomto případě ukazují svou skutečnou sílu.

Abyste mohli potenciál a možnosti Cloudu plnohodnotně využít, potřebujete k tomu někoho, kdo vám s migrací a transformací byznysu pomůže. V souvislosti s tím budete samozřejmě řešit, za jak dlouho a jak se vám investice do cloudu vrátí.

Faktem je, že náhrada vlastního datového centra za cloud nemusí být v krátkodobém horizontu finančně výhodnější. Ale z dlouhodobého hlediska přináší mnohem víc, než jen finanční úsporu.

Vnímání cloudu a jeho výhod je komplexnější, dlouhodobější a strategičtější. Při výběru partnera by proto neměly být určujícím faktorem



jen finance, ale snaha získat nejlepší dostupné služby.

Journey to Cloud

Accenture vnáší do procesu digitální transformace byznysu do cloudu širší kontext, jehož výsledkem je transformační roadmapa, kterou nazýváme Journey to Cloud. Jedná se o vypracování projektové strategie, která jasně definuje nejen způsob provedení samotné migrace a délku jejího trvání, ale zaměřuje se hlavně na nové obchodní možnosti, doposud nevyužitý potenciál a inovace, na které by se měl klient po přechodu do cloudu zaměřit.

Jako základní krok přípravy transformační roadmapy je nutné zjistit současný stav infrastruktury a následně navrhnout strategii její migrace, respektive transformace do cloudu.

Celá Journey to cloud trvá několik měsíců nebo i let a vyžaduje tak vynaložení značného množství energie na straně klienta, zejména pak lidských zdrojů i značných zásahů do zavedené struktury fungování společnosti. Definují se strategické oblasti, například jestli je lepší se zaměřit na Cloudové služby od jednoho poskytovatele, nebo zda-li je třeba být multi cloudový.

Je nutné také zavést governance, která bude monitorovat jakým způsobem se utrací za cloudové služby. Pokud chce klient mít centrálně řízené využívání služeb, musí typicky doznat úprav a změn také jeho organizační struktura. Součástí strategie jsou i oblasti týkající se bezpečnostních otázek, řízení rizik nebo compliance.

Scaling the Cloud a Optimalizace

Pokud je roadmapa schválená, je nutné transformovanou infrastrukturu v cloudu dále optimalizovat a škálovat. Druhou fází přechodu proto popisujeme jako "scaling the cloud". Migrujeme a transformujeme jednotlivé systémy dle definované strategie a roadmapy do připraveného frameworku jednoho nebo i více

poskytovatelů cloudových služeb.

Třetí fáze se týká optimalizace a odlaďování detailů, dlouhodobého udržování stability, monitorování přínosu a postupného růstu.

Co vás tedy čeká během naší spolupráce? V Accenture se nejdříve snažíme pochopit jaké jsou obchodní požadavky a očekávání klienta. Poté navrhujeme řešení, jak pro dosažení těchto cílů co nejlépe využít cloud a přistoupíme k plánování dílčích kroků. Mimo jiné zanalyzujeme všechny systémy a technologie z pohledu jejich připravenosti být transformovány do cloudu. Vyhodnotíme klientovy potřeby a vymyslíme, jaká kombinace cloudových služeb pro Vás bude efektivní a využitelná.

V případě potřeby stavíme zcela novou organizační i aplikační architekturu, aby odpovídala strategii klienta. Do nasazené struktury se pak jednoduše zasazují nová cloudová řešení i v budoucnosti.

Během tohoto procesu budeme právě my rádi vašimi partnery. Neváhejte se na mě obrátit.

Copyright © 2021 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.