

贝恩：2021年物联网市场规模将达5200亿美元，比去年翻了一倍多

2018年8月22日

新闻来源：中国智能制造网

贝恩：2021年物联网市场规模将达5200亿美元

比去年翻了一倍多



企业级客户仍然看好物联网，因为他们已经意识到完整的解决方案可能需要更长的时间来发展，回报可能比预期更多。我们预计物联网硬件、软件、系统集成以及数据和电信服务市场规模在2021年将增长到5200亿美元，比2017年的2350亿美元翻了一倍多。

自两年前我们对物联网和分析做过一次深度的调查以来，我们发现这一领域的用户认为供应商在减少一些最关键的障碍方面几乎没有取得进展，包括安全性、现有信息技术和运营技术的集成(OT)系统以及不确定的投资回报。因此，企业级客户开始把眼光放得更长，并开始思考物联网解决方案何时能应用到企业运营当中。总体而言，他们如今对2020年大规模地采用物联网解决方案方面的预期出现了下降。

尽管存在这些问题，企业和工业级客户仍然可以在自己力所能及的范围内获得成功。与两年前他们更多地停留在概念证明上相比，用户如今正在考虑尝试新的应用：预计2018年为60%，而2016年还不到40%。

云服务提供商在物联网领域中变得更为突出和更有影响力，尤其是像AWS和Microsoft Azure这样的产品。云服务提供商正在减少接入物联网的障碍，让操作变得更加简单，同时推动新应用的尝试和快速扩展。虽然同质化的服务几乎没有对特定行业的应用进行优化，却为系统集成商、企业应用开发商、行业物联网专家、设备制造商和电信公司拓宽行业解决方案提供了重要机会。

变与不变

通过调查我们发现，物联网供应商在安全性及投资回报方面与客户的关注

一致，但在集成、操作性和数据可移植性上则关注得更少。根据我们之前对技术周期的预测，解决这些问题的关键在于关注细分行业，以了解客户真正想要和需要的东西。在特定案例中获得丰富的经验可以帮助供应商预测客户的需求，并允许他们重复使用和提供端到端的解决方案。

在我们的调查过程中，客户反馈显示，云服务提供商和分析及基础架构软件供应商对他们的影响最大。许多客户认为，云服务供应商能够为他们提供物联网工具，而这些工具可以用来收集、汇总、精选和分析数据。例如，AWS 和 Microsoft Azure 在过去的 18 个月里都扩展了特定的物联网工具。云服务提供商以其在分析领域的专业知识不断发展物联网技术，并巩固为企业级和工业级客户提供分析和云服务的地位。

在物联网解决方案提供商和客户意识到他们可以将云端的处理能力转移到收集数据的传感器和摄像头后，更细致的边缘分析也变得越来越重要。例如，视频监控只是一种方式，可以更有效地分析数据源，而不是将带宽密集型视频发送到云端。

物联网解决方案供应商需要解决客户的三大痛点，即安全性、现有技术集成和不明确的投资回报。安全性问题尤为重要。通过研究我们发现，如果客户的安全问题得到解决，客户会愿意购买更多的物联网设备并为此买单。

集成仍然是最大的问题。物联网解决方案供应商仍未能让客户轻松地将其提供的物联网解决方案整合到企业的业务流程、信息系统以及操作系统当中，他们可能低估了客户的顾虑。如果物联网解决方案供应商更多地了解客户在实际运营中的挑战，将能够提供更完整的端到端解决方案。

传感器和分析软件可帮助企业更准确地判断何时需要进行维护或更换设备，于是预测性维护成为物联网解决方案应用的优点之一。例如，施耐德与通用电气的 Predix 平台合作，对全球 60,000 多部电梯和自动扶梯的维护进行优化。由于客户发现投资回报时间比预期效果要长，于是对预测性维护的兴趣就慢慢开始减弱。先前的数据格式和缺失的历史数据只是一部分问题，而后来的预测及不上承诺的效果才是关键。

另一方面，企业级客户对远程监控的兴趣开始升温，远程监控更像是一个易于集成或独立的应用程序。例如，工业设备领导者 ABB 将远程监控与联网的机器人系统、关联的低压网络捆绑在一起，使客户能够排除故障并快速识别更多需要关注的问题。

在所有的应用案例中，供应商及企业级客户的关注点并不能完全保持一致。自 2016 年以来，客户对许多物联网使用案例的兴趣明显提升，而物联网解决方案供应商优先考虑市场地位来更有效地扩大企业规模。

未来几年对物联网市场的发展至关重要，领导者不断获取收益并扩展其行业的特定产品，而那些未能迅速采取行动以满足客户需求的现有企业，可能会被更灵活的竞争对手所超越。尤其是对设备制造商而言，当他们看到竞争对手采用物联网解决方案而不断获取价值时，届时只会沦落成生产利润较低硬件的企业。

当然，战略因公司的情况而异。但物联网解决方案供应商的普遍关注三个点。行业定制和智能包装正成为成功的关键。领先的物联网解决方案供应商关

注的行业比以前更少，使他们能够提供更适合客户需求的解决方案，应该继续缩小所关注的行业数量。超过 80% 的物联网解决方案供应商仍然会关注 4—6 个行业，范围太广就无法快速建立专业经验。专注于两个或三个行业，有利于物联网解决方案供应商整合重要的行业知识，将会比云服务提供的产品更有竞争优势。

物联网解决方案供应商正在缩减关注点，但他们在各个行业中依然过于分散

随着物联网解决方案供应商获得在特定行业实施物联网解决方案的经验，他们为满足买家的要求与合作伙伴共同开发效益高的端到端软件包。基于行业应用，许多物联网部署需要定制；然而超过 60% 的客户表示所购买的解决方案的定制化程度只超过了 25%。当物联网解决方案供应商探索特定行业的应用时，会去了解所需的不同数据集，测试传感器以及如何处理来获取更多的价值。因此，他们了解可以将什么移交给下一个用户，然后就可以创建标准包，减少定制要求，缩短销售周期并增加成功的可能性。

一些公司正在通过合作伙伴关系和收购这种方式来将技术应用到市场。例如，IBM Watson 与客户一起开发解决方案并编制了多种用途的行业手册。再者，IBM Watson 与三星的合作，三星与电梯公司 Kone 以及法国铁路运营商 SNCF 的合作都取得了不错的成绩。

领先的工业自动化供应商也正在探索如何减少壁垒并将其系统扩展到物联网市场的方法。例如，西门子的 Mindsphere 正在将其软件整合到客户的产品周期管理系统中。

客户和物联网解决方案供应商认为，减少障碍的进展速度比他们预期的要慢。然而，与两年前相比，物联网解决方案供应商今天在运营方面有更多的经验，客户也对物联网的投资有了更好的了解，而且客户看待回报也会更现实。

物联网解决方案领导者将他们的经验转化为可复制的模本，而这些模本可以解决客户对安全性，集成和投资回报的担忧。第一步是了解客户的痛点；解决这些痛点并将制定端到端解决方案将使物联网解决方案供应商大规模的开发出效益高的物联网解决方案。

(完)