

Public Cloud - Solutions and Services

Managed Public Cloud Services for Midmarket

Ein Research-Bericht, der die Stärken, Herausforderungen
und Wettbewerbsvorteile der Anbieter vergleicht

Zusammenfassung 03

Positionierung der Anbieter 08

Einführung

Definition 19
Umfang des Berichts 20
Anbieterklassifizierungen 20

Anhang

Methodik & Team 31
Autoren- und Herausgeberbiografien 33
Über unser Unternehmen und unsuren Research 36

Managed Public Cloud Services for Midmarket 23 - 29

Wer sollte diesen Quadranten lesen? 24
Quadrant 25
Definition & Zulassungskriterien 26
Beobachtungen 27
Anbieterprofile 29

Report autor: Ulrich Meister
und Wolfgang Heinhaus

Der Public Cloud Services Markt ist aufgrund der vielen Vorteile, die er Unternehmen bietet, weiterhin im Aufschwung

Die digitalen Geschäftstransformationen beschleunigen diesen Trend, denn immer mehr Unternehmen steigen auf die Cloud um, um ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, was die Nachfrage nach Cloud-Diensten und -Lösungen erhöht, insbesondere nach Services, die eine schnellere Bereitstellung ermöglichen. Der Trend zur agilen Entwicklung und Bereitstellung von Software hat dazu geführt, dass Unternehmen immer mehr auf Public Cloud Services setzen, um ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Derzeit sehen wir einen weiteren Anstieg des Cloud Computings, da Unternehmen versuchen, Kosten zu sparen und ihre IT-Infrastrukturen zu vereinfachen. Dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen, da die Nachfrage nach Public Cloud Services weiter steigen wird. Die Beteiligten sind sich einig, dass professionelle Beratungs- und Managed Services von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der digitalen Transformation sind. Service Provider entwickeln immer mehr branchenspezifische Transformationsfähigkeiten, um mittels Beschleunigern bestimmte Branchen unter Einhaltung ihrer jeweiligen Compliance und -Richtlinien schnell und adäquat zu bedienen. Vor allem in Zeiten von Corona ist es für Unternehmen wichtiger denn je die neuesten Cloud-Dienste so bald wie möglich einzuführen. Der Hauptnutzen liegt hierbei beim cloudbasiertem Remote-Arbeitsplatz.

Die Marktdynamik wird bestimmt durch die **Vertikalisierung der Anbieterportfolios.**



Dienstleister müssen sich darauf einstellen, dass die Nachfrage nach Public-Cloud-Partnerschaften in Zukunft weiter steigen wird. Um Kunden zu bedienen und Mehrwerte zu schaffen, ist es wichtig, qualifiziertes Fachpersonal zu finden und zu halten. Dies ist jedoch oft eine Herausforderung, die bei der geforderten Reaktionsgeschwindigkeit oftmals zur Inanspruchnahme externer Partner in Form von IT-Dienstleistern führt.

Im Jahr 2022 wurde zum wiederholten Male ein Anstieg der Zahl der Dienstleister festgestellt, die einen Fachkräftemangel meldeten. Die meisten Dienstleister haben offene Stellen. Das Ganze wird noch verschärft durch die zunehmende Anzahl von Anbietern, insbesondere im mittelständischen Segment. Cloud-Hyperscaler haben zwar ihre Online-Schulungsangebote erweitert, um die Zahl der qualifizierten Ingenieure und Cloud-Architekten zu erhöhen, die zur

Unterstützung des Marktwachstums erforderlich sind, dies reicht aber nicht aus, um den Bedarf zu decken. Einige Dienstleister gleichen den Fachkräftemangel durch Automatisierung aus, sodass sie mehr Kunden unterstützen können, ohne die Zahl der Mitarbeiter zu erhöhen. Das Arbeitsumfeld, Ausbildungsmöglichkeiten sowie Wohlbefinden und klare Karrierewege haben sich als Unterscheidungsmerkmale für Dienstleister entwickelt, um IT-Talente anzuziehen und zu halten.

AIOps – das Toolset zur Automatisierung von Cloud-Operationen mit KI – wird zu etwas Alltäglichem. Unternehmen unterscheiden sich inzwischen durch den erreichbaren Automatisierungsgrad, der zwischen 40 und 70 Prozent variiert. Die optimale Nutzung der Automatisierung bietet einerseits den Kunden eine bessere Benutzererfahrung und ermöglicht es Dienstleistern andererseits, bessere

Gewinnspannen zu erzielen. Public-Cloud-Kunden priorisieren die Self-Service-Infrastruktur, um ihre agilen Entwicklungsteams entscheidend zu beschleunigen. DevOps Sicherheits- und Konfigurationsinspektionen sollten Teil jeder integrierten Plattform sein.

Die finanzielle Kontrolle der Cloud-Ausgaben ist ein zunehmend wichtiges Thema. Es gibt viele verschiedene Tools auf dem Markt, aber keines bietet alle Funktionen. Daher müssen Kunden und Serviceanbieter verschiedene Tools integrieren, um umfassende Dashboards für das Kostenmanagement bereitzustellen. Unternehmen, die in mehreren Clouds arbeiten, benötigen zusätzliche Integration, um ihre Infrastrukturkosten zu überwachen.

Multi-Cloud ist allgegenwärtig. Die meisten Dienstleister können mehr als einen Hyperscaler unterstützen. Der Markt bewegt sich von Infrastructure

as a Service (IaaS), bei der die virtuelle Maschine für alle Anwendungen ausgewählt wird, hin zu Platform as a Service (PaaS), bei der die richtige Cloud entsprechend den Technologien des Unternehmens ausgewählt wird.

Die Cloud-Hyperscaler haben sich an die Multi-Cloud-Trends und die Hybrid-Cloud-Anforderungen der Kunden angepasst und investieren mehr in ihre Portfolios.

Ein weiterer Trend ist die Tatsache, dass beginnend bei den Hyperscalern immer mehr in branchenspezifische Lösungen investiert wird, hin zu Plattformen. Dieser Move der Hyperscaler setzt den gesamten Markt der Systemintegratoren unter Druck, ähnliche Investitionen vorzunehmen. Dies beginnt bei den großen Anbietern, hat aber auch schon Auswirkungen auf den mittelständische Anbieter.



Consulting & Transformation Services

Unternehmen stehen täglich unter dem Druck, neue Geschäftsmodelle zu etablieren und die digitale Transformation in Angriff zu nehmen. Dabei stellt sich Customer Experience Management als gemeinsamer Nenner heraus. Kundenbedürfnisse und Kundenzufriedenheit sind demnach wichtiger denn je für den Erfolg. Dies wird ergänzt durch eine immer mehr datengetriebene Entscheidungsfindung/-vorbereitung. Der sich verändernde Markt wird bestimmt durch schnelllebige und individuelle Kundenanforderungen. Um diesen gerecht zu werden, erfordert es einen cleveren Einsatz von modernsten cloudnativen Technologien für die Transformation hin zum datenzentrischen Unternehmen, die auch einen Kulturwandel bedeuten und damit ein entsprechendes Change-Management erfordern.

Unternehmen müssen sich organisatorisch umstellen und Methoden wie bspw. Design Thinking oder Scrum aneignen, um in kleinen Sprint-Arbeitszyklen den Kundenanforderungen gerecht werden zu können.

Die größte Herausforderung (und das ist das Risiko der Agilität) sind die fehlende Sicherheit. Vor allem bei der End-2-End-Agilisierung des SW-Entwicklungs- und Maintenance- bzw. Governance-Prozesses ist es entscheidend, dass man ein Auge auf die Sicherheit hat. Die native Cloud kann Unternehmen dabei helfen, Angriffsflächen zu schützen, die sich stark vom traditionellen Anwendungsportfolio unterscheiden. Kernapplikationen von Anwenderunternehmen sind oft proprietär oder monolithisch und/oder bezüglich des Lizenzmodells nicht ohne Weiteres in eine virtualisierte/container-basierte Umgebung bzw. microservice-konforme Public Clouds per Lift & Shift zu migrieren.

In der Zukunft werden Plattformen mit Kernfunktionalitäten der Hyperscaler Abhilfe schaffen.

Führende Anbieter für Großkunden sind: Accenture, Arvato Systems, Atos, Capgemini, HCL, IBM, Infosys, NTT DATA, TCS und Wipro. Als Rising Star konnte sich EPAM qualifizieren.

Führende Anbieter für den Mittelstand sind All for One Group, Axians, Claranet, CANCOM, Deutsche Telekom, NTT DATA und Reply. Als Rising Star wurde Nordcloud positioniert.

Managed Services

Der Trend zur Auslagerung des Cloud-Managements auf Dienstleister wächst, da diese einzigartige Lösungen anbieten können, die sich ein einzelnes Unternehmen nur mit hohen Investitionen leisten könnte. Die Vorteile liegen auf der Hand: Konzentration auf Kernaufgaben

und -produkte sowie Reduzierung von Komplexität und Kosten.

Die Nutzung eines Managed Service Providers (MSP) für die Automatisierung von Unternehmensprozessen wächst stetig und bietet viele Vorteile. Dienstleister haben spezielle Cloud-Management-Plattformen (CMPs) entwickelt, um den Ansprüchen dieser Unternehmen gerecht zu werden. Durch diesen Trend ist es noch attraktiver geworden, das Cloud-Management auszulagern und sich so auf den Aufbau innovativer Lösungen für Kunden konzentrieren zu können. DevOps und Infrastructure as Code (IaC)-Praktiken in Kombination mit fortschrittlicher Automatisierungstechnologie erweitert durch künstliche Intelligenz sowie Selbstheilfunktion mit vorkonfigurierter API-Integrationsmöglichkeit erlauben es dem MSP, die Unternehmen seiner Kunden effizient zu verwalten. Dies ist



nur mit hohen Investitionen möglich, was einzelne Kunden nicht mehr allein stemmen können.

Viele Managed-Service-Verträge gehen mit der Migration von Applikationen hin zu innovativen standardisierten Lösungen einher. Diesbezüglich gilt es in jeder Kundenbeziehung, Dev- und Ops-Teams zu synchronisieren, individuelle Update- und somit Release-Zyklen zu finden und dabei SW und Apps in den Mittelpunkt der digitalen Transformation zu stellen, ohne deren Betrieb zu vernachlässigen.

Führende Anbieter für Großkunden sind: Accenture, Arvato Systems, Atos, Capgemini, HCL, Infosys, Kyndryl, Rackspace Technology, TCS, T-Systems und Wipro. Als Rising Star konnte sich Nordcloud qualifizieren.

Führende Anbieter für den Mittelstand sind: CANCOM, Claranet, Deutsche Telekom, NTT Data, PlusServer und

Skylink. Als Rising Star wurde Syntax positioniert.

Hyperscale Infrastructure & Platform Services

Der Bedarf an flexiblen und skalierbaren Infrastrukturen nimmt weiter zu. Unternehmen aller Größenklassen suchen nach Lösungen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Der Wandel in der Arbeitswelt wurde nicht zuletzt durch die Pandemie beschleunigt und verlangt neue Wege. Der starre Arbeitsplatz im Büro hat in vielen Fällen ausgedient; stattdessen ist Flexibilität gefordert, das heißt, Zugriff auf die Daten muss von überall aus, im Unternehmen und außerhalb, möglich sein. Diese neue Struktur ist mit einem eigenen Rechenzentrum nicht umsetzbar. Die Cloud Provider haben sich darauf eingestellt und bieten mit ihrem IaaS/PaaS Offering eine Fülle an Services, die der Kunde auswählen kann. Das

Infrastructure-as-a-Service-Angebot umfasst alles, was für das Business gebraucht wird: leistungsfähige Server, Speichersysteme, Netzwerk, Konnektivität und Schutz vor Cyberattacken; all das kann jederzeit skaliert werden.

Führende Anbieter sind: AWS, Google, IONOS, Microsoft und T-Systems. gridscale und OVHcloud sind die Rising Stars im Quadranten.

SAP HANA Infrastructure Services

Die Zurückhaltung bei der Verlagerung von SAP-Lösungen in die Cloud hat deutlich abgenommen. Der Wechsel von den alten SAP-Systemen zu SAP S/4HANA hat die Unternehmen ins Grübeln gebracht. Die Vorteile liegen eindeutig bei den Cloud-Providern. Es muss nicht in Hardware investiert werden, und es werden keine SAP-Experten benötigt, die am Markt kaum zu akquirieren sind. Der Provider stellt die komplette Infrastruktur

bereit und übernimmt den Betrieb auf einer SAP-zertifizierten Plattform.

Führende Anbieter sind: AWS, BTC, CANCOM, Google, Microsoft, T-Systems und Syntax.

Secure Enterprise Filesharing Services

Der Arbeitsstrukturwandel hat dazu geführt, dass die Mitarbeiter nicht mehr ausschließlich im Büro arbeiten, sondern auch außerhalb von überall. Das führt dazu, dass die Dokumente nicht mehr auf lokalen Rechnern gespeichert, sondern auf einer zentralen Filesharing-Plattform gespeichert werden und von überall zu jeder Zeit abgerufen und bearbeitet werden können. Dazu sind lediglich ein mobiles oder stationäres Endgerät, eine Leitungsverbindung und ein Server notwendig.



Zusammenfassung

Führende Anbieter sind: Box, Brainloop, DRACoon, Dropbox, FTAPI und Microsoft; netfiles wurde als Rising Star ausgezeichnet.

Aus globaler Sicht verändern Fusionen und Übernahmen (M&A) die Cloud-Service-Landschaft. ISG identifizierte im 1. HJ 2022 mehr als 200 Akquisitionen von IT Providern, was erneut einen Rekord aufstellt.



Positionierung der Anbieter

Page 1 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
7P	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Adacor	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
adesso	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
adlon	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Alibaba	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender	Not In
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
AllCloud	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Allgeier ES	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In



Positionierung der Anbieter

Page 2 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Avanade	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
AWS	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader	Not In
Axians	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
BearingPoint	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In
Box	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Brainloop	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
BT	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
BTC	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader	Not In



Positionierung der Anbieter

Page 3 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
CANCOM	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
CenterDevice	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
CGI	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Citrix	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Claranet	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
CloudSigma	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Cognizant	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Computacenter	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Ctera	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender



Positionierung der Anbieter

Page 4 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
DATAGROUP	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In
DataOne	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Deloitte	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Deutsche Telekom	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Devoteam	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
DigitalOcean	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
double Slash	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
DRACoon	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Dropbox	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
DXC Technology	Market Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In



Positionierung der Anbieter

Page 5 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
EPAM	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Exoscale	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
FTAPI	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Fujitsu	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Giant Swarm	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Global Access	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Gofore	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Google	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader	Market Challenger
Grass Merkur	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Grid Dynamics	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In



Positionierung der Anbieter

Page 6 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
gridscale	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In
HCLTech	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
HighQ	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
IBM	Leader	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In
idgard(Uniscon)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Infosys	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
INS Systems	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
IONOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
KPMG	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



 Positionierung der Anbieter

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
Kreuzwerker	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Kyndryl	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Logicalis	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
LTI	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Lumen	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Materna	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Micro Focus	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Microsoft	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader	Leader
Mindtree	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Netfiles	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★



Positionierung der Anbieter

Page 8 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
netlution	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Nextcloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Nordcloud	Not In	Rising Star ★	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In
NTT DATA	Leader	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Oracle	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
OVHcloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In
ownCloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
PlusServer	Not In	Not In	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Not In
PwC	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
q.beyond	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In



 Positionierung der Anbieter

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Reply	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
root 360 (Skaylink)	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
SAP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Senacor	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
skaylink	Not In	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
SoftwareONE	Not In	Market Challenger	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Sopra Steria	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Syntax	Not In	Market Challenger	Not In	Rising Star ★	Not In	Leader	Not In



Positionierung der Anbieter

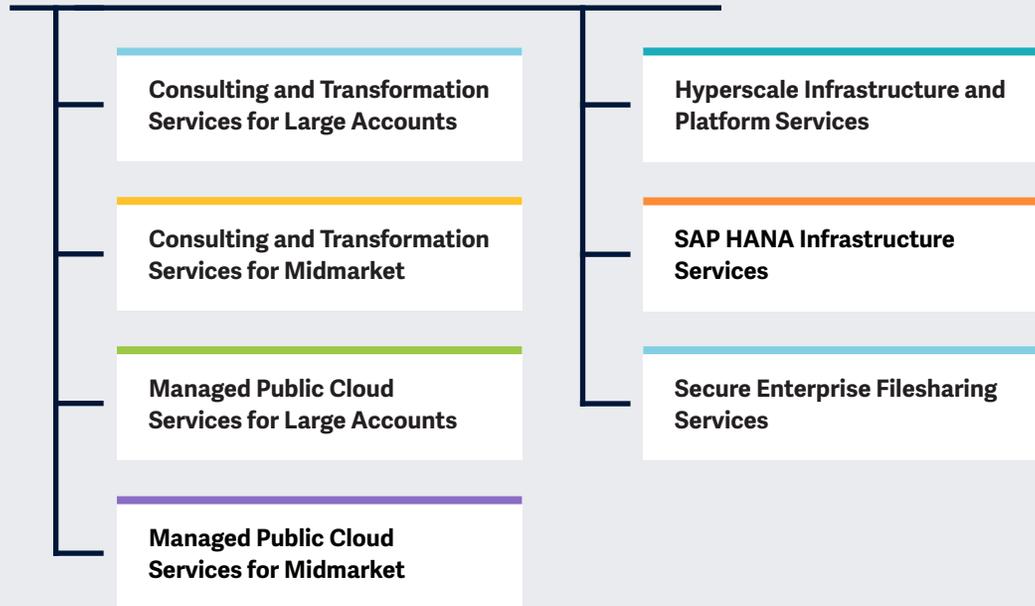
Page 10 of 10

	Consulting and Transformation Services for Large Accounts	Consulting and Transformation Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
TCS	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
TeamDrive	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Tech Mahindra	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
tecRacer	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Tencent Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
T-Systems	Market Challenger	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader	Not In
Unisys	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Wabion	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In



This study focuses on what ISG perceives as most critical in 2022 for **Public Cloud – Solutions & Services.**

Simplified Illustration Source: ISG 2022



Definition

Im Zuge der Pandemie steigen Investitionen in die digitale Transformation schnell an, und infolge nimmt auch der Nutzungsgrad der Public Cloud exponentiell zu. Weitere wichtige Gründe für diese Entwicklung sind der stärkere Fokus auf Cybersicherheit, IT-Kostenoptimierungen und betriebliche Effizienz sowie der verstärkte Einsatz von Automatisierungstools für das Datenmanagement. Der steigende Reifegrad der Public Cloud Infrastrukturanbieter hat für Unternehmen ebenso wie für IT-Dienstleister große Auswirkungen, da sich sowohl bei den Käufern als auch den Verbrauchern das Kaufverhalten stark vom physischer Hardware zu digitalen Anwendungen/Plattformen verschiebt. Für Unternehmen hat dies auch Einfluss auf die Geschäftsmodelle, die digitale Initiativen erfordern und



Governance-, Risiko- und Compliance-Normen adressieren. Angesichts der weit verbreiteten Nutzung des As-a-Service-Modells sollten Unternehmen weltweit kontinuierlich Cloud-Service-Anbieter evaluieren, vor allem aufgrund wachsender Sicherheitsbedenken und der dynamischen Natur der Business-Landschaft. Es sind nach wie vor Anbieter gefragt, die als strategische Partner bei der Durchführung von Cloud-Transformationsprojekten mit Umstieg auf die großen Hyperscaler AWS, Microsoft (Azure) und Google (Cloud Platform) agieren können. Diese Anbieter werden sich auch weiterhin um das fortlaufende Workload Management kümmern und Unternehmen dabei helfen, die Cloud-Ausgaben durch FinOps-Strategien zu kontrollieren, zu optimieren und zu managen.

ISG sieht eine starke Nachfrage im Bereich der digitalen Transformation und der cloudbasierten XaaS-Lösungen, ein

treibender Faktor für globale Verträge über Cloud-Produkte und -Services, inkl. Infrastructure as a Service (IaaS), Software as a Service (SaaS) und Platform as a Service (PaaS). Laut Zahlen des 1Q2022 ISG Index™ ist der globale jährliche Gesamtvertragswert im Vergleich zum Vorjahr um 31 Prozent gewachsen und erreicht aktuell einen Wert von 24 Milliarden US-Dollar; im gleichen Zeitraum ist der XaaS ACV um 43 Prozent auf 15,6 Milliarden US-Dollar gestiegen. Der IaaS-Markt wuchs um 50 Prozent auf 11,7 Milliarden US-Dollar, der SaaS-Markt legte um 22 Prozent auf 3,9 Milliarden US-Dollar zu.

Umfang des Berichts

Diese ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie umfasst die folgenden fünf Quadranten: Consulting & Transformation Services, Managed Public Cloud Services, Hyperscale Infrastructure

& Platform Services, SAP HANA Infrastructure Services, Secure Enterprise Filesharing Services.

Die ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokus auf verschiedene Märkte, einschließlich USA, des öffentlichen Sektors in den USA, Deutschland, Schweiz, Großbritannien, die nordischen Länder, Brasilien, Australien, Frankreich und global

ISG-Studien bieten somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen

Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Anbieterklassifizierungen

Die Anbieterposition spiegelt die Eignung von IT-Dienstleistern/ Softwareanbietern für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Ohne weitere Zusätze gilt die Position immer für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Sind die Anforderungen der Unternehmenskunden an die IT-Leistungen unterschiedlich und ist das Spektrum der im lokalen Markt agierenden IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistung entsprechend der Zielgruppe für Dienstleistungen. Dabei berücksichtigt ISG entweder die Branchenanforderungen oder die Anzahl der Mitarbeiter sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden und positioniert die IT-Anbieter



entsprechend ihrem Schwerpunkt. Im Ergebnis differenziert ISG diese ggf. in zwei Kundenzielgruppen, die wie folgt definiert sind:

Midmarket: Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern oder einem Umsatz zwischen US\$ 20 Millionen und US\$ 999 Millionen mit Hauptsitz in dem jeweiligen Land, in der Regel in Privatbesitz.

Large Accounts: Multinationale Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern oder einem Umsatz von über 1 Milliarde US-Dollar, mit weltweiten Aktivitäten und global verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden anhand einer Bewertungsmatrix erstellt, die vier Segmente (Leader, Product & Market Challenger und Contender) enthält, und die Anbieter werden entsprechend positioniert. Jeder ISG Provider Lens-Quadrant kann einen

oder mehrere Dienstleister enthalten, von denen ISG das Potenzial sieht, in den Leader-Quadranten aufzusteigen. Diese Art von Anbieter kann als Rising Star eingestuft werden.

Anzahl der Anbieter in jedem Quadranten: Die ISG bewertet und positioniert die relevantesten Anbieter entsprechend dem Umfang des Berichts für jeden Quadranten und begrenzt die maximale Anzahl der Anbieter pro Quadrant auf 25 (Ausnahmen sind möglich).



 **Anbieterklassifizierungen: Quadrantenzuordnung**

Product Challenger:

Die Product Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Leader:

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Contender:

Unternehmen, die als Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Anbieter in diesem Bereich sind häufig auch Generalisten oder auch Nischenanbieter.

Market Challenger:

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und in puncto Portfolioattraktivität deshalb Optimierungspotentiale vorweisen.



Anbieterklassifizierungen: Kategorien

★ Rising Stars

Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio bzw. die erforderliche Markterfahrung inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und dank ihres überdurchschnittlichen Impacts und ihrer Innovationskraft auf dem besten Weg sind, innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not in

Diese Anbieter konnten aus einem oder mehreren Gründen nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert werden: ISG konnte nicht genug Informationen für eine Positionierung einholen, das Unternehmen bietet nicht die entsprechend relevanten Services bzw. Lösungen, die für die einzelnen Quadranten definiert wurden, oder das Unternehmen konnte aufgrund seines Marktanteils, der Leistungsfähigkeit, der Kundenzahl oder anderer Größenmetriken mit den anderen Mitbewerbern im jeweiligen Quadranten nicht direkt verglichen werden. Eine „Nicht-Aufnahme“ bedeutet weder, dass der Anbieter diese Leistungen oder Lösungen nicht bereitstellt noch soll damit etwas anderes ausgesagt werden.





Managed Public Cloud Services for Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen in Deutschland relevant, die Public Cloud Managed Service Provider evaluieren. Er beleuchtet die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen angehen, mit denen Mittelständler beim Infrastrukturmanagement in der Public-Cloud-Umgebung konfrontiert sind. Diese Anbieter verwalten Client-Workloads in Drittanbieter-, Public-Cloud- und Hyperscale-Umgebungen, damit sich Unternehmen auf andere Aufgaben konzentrieren können.

Unternehmen sind auf der Suche nach Dienstleistern, die sich mit der Umgestaltung der Architektur und dem Replatforming bestehender Anwendungen auskennen. Sie haben oft Schwierigkeiten, die richtigen Cloud-Betriebs- und damit verbundenen Governance-Modelle zu definieren und arbeiten gerne mit Anbietern, die in der Lage sind, diese

Probleme zu lösen und ihnen beim Change Management, der Modernisierung und der Talenttransformation innerhalb der Cloud-Betriebsumgebung zu helfen. Unternehmen streben eine Cloud-Transformation an, die über IaaS hinausgeht und die Leistungsfähigkeit von cloud-nativen Technologien nutzt. Außerdem bevorzugen sie flexible Pay-per-Use-Modelle für die Cloud-Transformation.

In Deutschland sind die Umsetzung von cloud-nativen Konzepten, Automatisierung und Industrie 4.0 zur Kosteneinsparung ein Indiz dafür, dass die vorhandenen Ressourcen besser genutzt werden.

Mittelständische Unternehmen profitieren von den neuen, unterschiedlichen Managed Service Providern, da diese branchenspezifische Automatisierung, Infrastrukturüberwachung und kosteneffiziente Multi-Cloud-Lösungen und gleichzeitig Transparenz und die Möglichkeit zur Nutzung von Daten über maßgeschneiderte Dashboards bieten.



IT-Führungskräfte sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von Managed Services besser zu verstehen und um zu erfahren, wie sich die Marktansätze dieser Anbieter auf die Public-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken, die geschäftliche Agilität verbessern und die Gesamtbetriebskosten senken können.



Führungskräfte in den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie sollten diesen Bericht lesen, um sich über die Positionierung der Anbieter von Managed Services zu informieren

und ein besseres Verständnis dafür zu erlangen, wie sich die Angebote dieser Anbieter auf die laufende Entwicklung von Softwareprodukten innerhalb eines Unternehmens auswirken können.



Experten aus den Bereichen Beschaffung und Vendor Management gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Anbieter von Managed Services in Deutschland.



ISG Provider Lens™
Public Cloud – Solutions and Services
Managed Public Cloud Services for Midmarket

Source: ISG RESEARCH
 Germany 2022



In den letzten 12 Monaten hat es ein stabiles, wachsendes Marktumfeld gegeben. Durch den Markteintritt der großen Provider, **welche vorgefertigte Branchenlösungen anbieten**, entsteht allmählich Konkurrenz auf dem Markt.

Ulrich Meister and Wolfgang Heinhaus



Managed Public Cloud Services for Midmarket

Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister und Serviceintegratoren, die verwaltete Public-Cloud-Infrastrukturen und Anwendungsdienste auf Public-Cloud-Infrastrukturen wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud Platform anbieten. Sie verfolgen einen DevOps- und DevSecOps-zentrierten Ansatz, um Unternehmen beim Aufbau einer robusten CI/CD-Pipeline mit starken Container-Management-Funktionen zu unterstützen. Unter dem Dach der Managed Public Cloud Services übernimmt ein Provider auch die Verantwortung für das Site Reliability Engineering und die Unternehmensresilienz.

Diese Dienste beinhalten im Allgemeinen Cloud Services Lifecycle Management, Echtzeit- und prädiktive Analysen, Monitoring sowie Management der Public-Cloud- wie auch der Multi-Cloud-Umgebung des Kunden. Ziel ist es, die

Performance der Arbeit in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Typischerweise werden lizenzierte Cloud-Management-Plattformen und -Tools genutzt, um den Kunden ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die notwendige Transparenz über den verwalteten Cloud-Ressourcenpool hinsichtlich Kapazitätsauslastung und Kosten, inklusive Self-Service Administration, zu bieten. Zusätzlich zu den technischen Diensten werden Cloud-Optimierungsfunktionen über den FinOps-Ansatz offeriert und FinOps-Frameworks eingesetzt, um die finanziellen Auswirkungen zu analysieren und zu prognostizieren. Auch Optimierungsvorschläge für den Cloud-Ressourcenverbrauchs werden gemacht, und zwar unter Einbezug von Beteiligten aus verschiedenen

Abteilungen wie Technik oder IT, Finanzen, Beschaffung, den Fachabteilungen und der Führungsetage.

Die entsprechenden Services umfassen in der Regel folgende Leistungen:

- Professional Services für die Verwaltung und das Monitoring von CPU, Speicher, Datenbanken und Betriebssystemen als eigenständige oder Microservices bzw. virtuelle Maschinen- und Container-Services
- Automatisierte Upgrade-Services für Betriebssysteme, Middleware und Anwendungen in der Public-Cloud-Infrastruktur
- Hybrid-Cloud-Infrastruktur-Management-Plattform für Cloud-Kostenmanagement (Charge Back und Show Back), Identitätsmanagement, FinOps und IT-Service-Management
- Monitoring-, Logging-, Patching- und prädiktive Analysedienste für Leistungs- und Sicherheitsverbesserungen über den gesamten Lebenszyklus eines Containers, um eine kontinuierliche Integration und Bereitstellung zu ermöglichen
- Governance- und Compliance-Management sowie ein robustes Cybersicherheits-Framework und eine Plattform zur Sicherung von Kundendaten in verschiedenen Regionen
- Unterstützende Services wie Störfallmanagement, Konfiguration, Sicherheitsservices und Einrichtung der Automatisierung



Zulassungskriterien

1. **Operational Excellence** und klar definierte Professional Services
2. Erfahrung mit dem **Aufbau und Management** von Public- und Multi-Cloud-Umgebungen
3. Expertise mit dem **Konfigurations- und Integrationsmanagement** von Plattformen/Systemen sowie Containern
4. **Finanz-Dashboards und Kostenanalyse-Tools** für eine transparente Darstellung der variablen Kosten im Zusammenhang mit Cloud-Anbietern durch ein FinOps-Ökosystem
5. Unterstützung bei der Software-Code-Entwicklung und der Integration von cloudnativen und Legacy- Systemen durch die Nutzung von **DevOps, API-fähiger Automatisierung und Cloud-Analysediensten**
6. Robustes Angebot an **Managed Services für Cybersicherheit**
7. Partnerschaften mit relevanten Anbietern von Public Clouds und entsprechende **Managed Service Provider (MSP)-Zertifikate für AWS, Azure, GCP u.a.**
8. **Branchenspezifische Lösungen** und Praxiswissen hinsichtlich der Verwaltung von Arbeitslasten in Public- Cloud- Infrastrukturen



Beobachtungen

Automatisierung ist in vielen unterschiedlichen Bereichen wichtig, um weiterhin erfolgreich zu sein. Dienstleister im Mittelstand müssen sich daher auf diese Veränderung einstellen und bereits bestehende Strukturen anpassen oder neue integrieren. So kann die Kundenzahl gesteigert und Wachstum generiert werden – was besonders in Zeiten der Pandemie von großer Bedeutung war und ist.

Die Bedenken der Kunden in Bezug auf die Sicherheit haben ihre Entscheidungen über die Public Cloud beeinflusst. Manche Dienstleister verfügen bereits über Cybersicherheitsdienste, und viele andere investieren in die Verbesserung ihrer Sicherheitsexpertise und -zertifizierungen. Die Studie wird im nächsten Jahr eine erhebliche Erweiterung der Cloud-Sicherheitsangebote für den Mittelstand feststellen.

Legacy-Systeme sind ein fester Bestandteil von Managed Services und fehlendes prozessuales und technologisches Wissen über diese Systeme stellt für Dienstleister eine Hürde dar. Für cloudnative Anbieter kann es schwierig sein, Kunden zu gewinnen.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 19 für diesen Quadranten qualifiziert, davon sechs als Leader und einer als Rising Star:

CANCOM

CANCOM ist einer der führenden Multi-Cloud-Integratoren und Lösungsarchitekten. Im Umgang mit komplexen Public-Cloud-Infrastrukturen sind für den Mittelstand kaum Schwächen zu verzeichnen.

claranet®

Claranet kann die führende Position als agnostischer Managed Service Provider durch die native Verwaltung von Public Clouds halten. Kunden profitieren von einer ausgeprägten Arbeitsteilung und hoher Flexibilität in Vertragsangelegenheiten.

Deutsche Telekom

Die **Deutsche Telekom** ist einer der führenden Dienstleister im Public Cloud Services Bereich und beherrscht IaaS, PaaS und SaaS.

NTT DATA

NTT DATA hat seinen Platz als Leader aufgrund der Fortschritte in der Automatisierung verteidigt.

plusserver

PlusServer ist ein großer Fortschritt in der Entwicklung der plus.io Plattform gelungen und bleibt weiterhin einer der führenden Anbieter für den lokalen Mittelstand.

skaylink

Nach der Integration der 5 aufgekauften Firmen hat sich **Skaylink** erfolgreich im Leader-Quadranten etabliert, vor allem aufgrund der guten cloudnativen Services sowie der kompletten Managed Services.



Syntax wurde dank seiner kontinuierlichen Weiterentwicklung des Portfolios zum Rising Star.





“PlusServer liefert Managed Services in höchster Qualität und mit vollem Potenzial aus.”

Ulrich Meister and Wolfgang Heinhaus

PlusServer

Overview

PlusServer ist ein in Köln ansässiges Unternehmen, das seit über 20 Jahren besteht. Der Anbieter, der sich auf Cloud-Hosting konzentriert, bietet Cloud-Dienste aus seinen eigenen Datenzentren heraus, bis hin zur Verwaltung von Ressourcen in der Public Cloud, für mittelständische Unternehmen und Großkunden an. Im Geschäftsjahr 2021 erzielte das Unternehmen 94 Millionen US-Dollar Umsatz, wobei Cloud-Dienste mit Abstand die größte Sparte waren. Kunden aller Branchen profitieren von 6 Standorten und rund 350 Mitarbeitern.

Strengths

Cloud-native Plattform kombiniert mit kompetenter Expertise: PlusServer hat ein breit aufgestelltes Portfolio an Produkten und Services und bietet so für jeden Bedarf die passende Lösung. Plus.io ist die modulare und standardisierte Multi-Cloud-Plattform, auf der maßgeschneiderte Systemarchitekturen, Managed Cloud Services sowie zentrale, geschäftskritische Workloads einfach verwaltet werden können. Plus.io ist die Kommandozentrale der Digitalisierung; das System steuert sowohl die bestehende IT-Infrastruktur als auch modulare cloudbasierte IT-Services und Komponenten wie

Managed Kubernetes und Workloads wie SAP. Dies geschieht datensicher in deutschen Rechenzentren bis hin zu den umfassenden Ressourcen und Diensten der Public Clouds AWS, Microsoft und Google Cloud.

Breites Partnerschaftsprogramm:

PlusServer ist ein stark wachsendes Unternehmen mit mehr als 100 Experten, die bedeutende Auszeichnungen erhielten. PlusServer kann mit den großen Hyperscalern Microsoft, AWS und Google hervorragend umgehen; auch mit VMware oder OpenStack im Kontext von Public-Cloud-Systemumgebungen kennt der Anbieter sich aus.

Caution

PlusServer ist klar am stärksten in den technischen Aspekten, aber in Zukunft wird die Branchen-Expertise immer wichtiger werden, um innovative Prozesse voranzutreiben. Ohne diese Expertise ist es schwer, sich weiterzuentwickeln.

PlusServer muss sich in Sachen Hyperscaler-Abdeckung insbesondere im Google-Umfeld verbessern, um auf einem hohen Niveau zu bleiben.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2022 – Public Cloud Solutions & Services“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/ Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research-Methodik.

Lead Authors:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Editor:

Maria Müller-de Haen

Research Analysts:

Chandra Shekhar Sharma und Manoj M

Data Analyst:

Vijayakumar Goud

Consultant Advisor:

Susanta Dey

Project Manager:

Manikanta Shankaran

Information Services Group übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum von Information Services Group Inc.

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv

teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom September 2022. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Falls nicht anders angegeben, sind alle Umsätze in US-Dollar (USD) angegeben.



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für Public Cloud – Solutions & Services
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung



Autor



Ulrich Meister
Lead Analyst

Ulrich ist maßgeblich an den ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien beteiligt. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT Services und Cloud-Technologie. Seine Forschungsagenda umfasst die Bewertung der Auswirkungen der digitalen Transformation, die Analyse der Marktdynamik, die Positionierung von Anbietern auf dem Markt, das Verfassen von POVs, die Beobachtung des Softwaremarktes und die Identifizierung von Chancen für Unternehmen.

Autor



Wolfgang Heinhaus
Partner Advisor

Wolfgang Heinhaus hat über 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelunternehmen tätig. Er verfügt über mehr als 8 Jahre umfangreiche Forschungserfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing. Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.





*Enterprise Context
and Overview Analyst*

Manoj M
Research Analyst

Manoj ist Research Analyst bei ISG und unterstützt ISG Provider Lens™ Studien zu den Themen Cloud Native Services & Solutions sowie Public Cloud Data Center Solutions & Services und auch die leitenden Analysten mehrerer Regionen im Researchprozess. Zuvor unterstützte er den ROI-Prozess in Sales Intelligence-Plattformen und war an der Bearbeitung von Researchanfragen zu fortschrittlichen Technologien in verschiedenen Sektoren beteiligt. Er verfügt über beträchtliche Erfahrung bei der Vorhersage der

Auswirkungen der Automatisierung unter Berücksichtigung bestimmter Parameter wie Produktivität, Effizienz und Zeitersparnis. Zu seinen Aufgaben gehören die Unterstützung von Research-Autoren sowie das Verfassen von Enterprise Context und Global Summary Reports mit Markttrends und Erkenntnissen.



*Enterprise Context
and Overview Analyst*

Chandra Shekhar Sharma
Research Specialist

Chandra Shekhar Sharma ist als Research-Spezialist bei ISG verantwortlich für die Unterstützung der ISG Provider Lens™-Studien zu den Themen Private Hybrid Cloud und Public Cloud Data Center Solutions & Services. Er unterstützt die leitenden Analysten mehrerer Regionen im Rechercheprozess und verfasst den Global Summary Report. Shekhar erstellt Inhalte zur Unternehmensperspektive für IPL-Studien und arbeitet mit Analysten, Beratern und Unternehmenskunden im Rahmen verschiedener Ad-hoc-Recherche-Anfragen zusammen. Er verfügt über mehr als 8 Jahre Research- und Beratungserfahrung

in der IT-Branche. Zuvor war er für verschiedene Unternehmen im Bereich Markt- und Beschaffungsforschung tätig, für die er umsetzbare Erkenntnisse und Empfehlungen lieferte in Bezug auf Themen wie Marktgrößen und -prognosen, Trends und treibende Faktoren auf Branchenebene, bewährte Beschaffungspraktiken, Beschaffungsmodelle und -strategien, Wettbewerbsbenchmarking, Marktanteilsanalysen und Anbieterlandschaft für Branchen wie IT-Hardware, IT-Services, Transport und Lagerverwaltung.





IPL Product Owner

Jan Erik Aase
Partner and Global Head – ISG Provider Lens™

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrung bezüglich Implementierung und Research im Bereich Service-Integration und Management sowohl von IT- als auch von Geschäftsprozessen mit. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert darin, Trends und Methoden der Vendor Governance zu analysieren, Ineffizienzen in aktuellen Prozessen zu identifizieren und als Berater tätig zu sein. Jan Erik hat Erfahrung auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance-Lebenszyklus – als Kunde, als

Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director, Principal Analyst und Global Leader des ISG Provider Lens™ Programms ist er in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider-Kunden auszusprechen.



*ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten-Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISG-Beraterteam. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing-Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG abzugeben. Die Studien decken derzeit Provider mit Angeboten in mehreren Regionen weltweit ab. Weitere Informationen über die ISG Provider Lens Studien finden Sie auf dieser [Webseite](#).

*ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research-Subskriptionsservices, Beratungs-Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können.

Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com

*ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 800 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalen Transformation, inklusive Automatisierung, Cloud und Daten-Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den

Netzwerkbetrieb, Strategie- und -Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren. Weitere Informationen unter www.isg-one.com.



JANUAR 2023

REPORT: PUBLIC CLOUD – SOLUTIONS AND SERVICES