

***ISG** Provider Lens™

Public Cloud – Services & Solutions

Managed Public Cloud Services for Midmarket

Germany 2021

Quadrant
Report



Eine Untersuchung der
Information Services
Group Germany GmbH

Customized report courtesy of:

plusseryer

Dezember 2021

Über diesen Bericht

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 Juli 2021. 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.

Lead Authors für diesen Report sind Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus. Als Research Analyst fungiert Katharina Kummer und als Data Analyst Vijaykumar Goud.

ISG Provider Lens™

Das ISG Provider Lens™ Programm bietet marktführende, handlungsorientierte Studien, Berichte und Consulting Services, bei denen es insbesondere um die Stärken und Schwächen von Technologieanbietern und Dienstleistern sowie deren Positionierung im Wettbewerbsumfeld geht. Diese Berichte bieten maßgebliche Einsichten, die von unseren Advisors im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit bei Outsourcing-Verträgen genutzt werden, aber auch von vielen ISG-Unternehmenskunden, die potentiell als Outsourcer auftreten (z.B. FutureSource).

Weitere Informationen zu unseren Studien sind über ISGLens@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter [ISG Provider Lens™](#) erhältlich.

ISG Research™

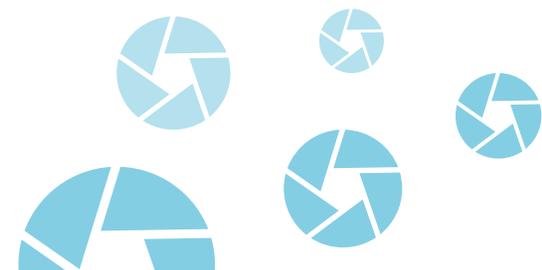
Das ISG Research™ Angebot umfasst Research-Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können.

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 erhältlich.



- 1** Executive Summary
- 6** Einleitung
- 22** Managed Public Cloud Services for Midmarket
- 25** Methodik

® 2021 Information Services Group, Inc. alle Rechte vorbehalten. Ohne vorherige Genehmigung seitens ISG ist eine Vervielfältigung dieses Berichts – auch in Teilen - in jeglicher Form strengstens untersagt. Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen beruhen auf den besten verfügbaren und zuverlässigen Quellen. ISG übernimmt keine Haftung für mögliche Fehler oder die Vollständigkeit der Informationen. ISG Research™ und ISG-Provider Lens™ sind eingetragene Marken der Information Services Group, Inc.



EXECUTIVE SUMMARY

Der Markt für Public Cloud Services setzt den in den Vorjahren beobachteten Wachstumstrend fort. Die Beschleunigung der digitalen Geschäftstransformationsprogramme der Unternehmen hat diesem Wachstum einen weiteren Schub verliehen.

Unternehmen sind sich dabei dahingehend einig, dass versierte 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 vertikale Branchen unter Einhaltung ihrer Branchen-Compliance und -Richtlinien schnell und adäquat zu bedienen.

Unternehmen sind gerade jetzt, in einer ungewissen und durch Corona bestimmten Zeit, bestrebt, die neuesten Cloud-Dienste so schnell wie möglich einzuführen; Top Use Case war und ist der cloudbasierte Remote-Arbeitsplatz.

Neben der zunehmenden Nutzung von multiplen Public Cloud Providern während der COVID-19-Pandemie gilt es für Dienstleister, die Public-Cloud-Partnerschaften wesentlich ernster zu nehmen und dementsprechend zu intensivieren, um Kunden individuelle Plattform-Features näher zu bringen und Mehrwerte zu schaffen.

Besonders das Finden und Halten von versiertem Fachpersonal ist eine Herausforderung, die im Zuge der geforderten Reaktionsgeschwindigkeit oftmals zur Inanspruchnahme externer Partner in Form von IT-Dienstleistern führt.

Im Jahr 2021 stellte ISG gleichzeitig einen Anstieg der Zahl der Dienstleister fest, die einen Fachkräftemangel meldeten. Die meisten Dienstleister haben offene Stellen.

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, 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, die Ausbildung, das Wohlbefinden und klare Karrierewege sind zu einem Unterscheidungsmerkmal für Dienstleister geworden, um IT-Talente zu gewinnen und zu halten.

Das Toolset zur Automatisierung von Cloud-Operationen mit KI – AI Operations (AIOps) – wird alltäglich. Die Unternehmen differenzieren sich mittlerweile durch den erreichbaren Automatisierungsgrad, der zwischen 40 und 70 Prozent variiert. Die optimale Nutzung der Automatisierung bietet den Kunden eine bessere Benutzererfahrung und ermöglicht es Dienstleistern, bessere Gewinnspannen zu erzielen. Public-Cloud-Kunden priorisieren die Self-Service-Infrastruktur, um ihre agilen Entwicklungsteams zu beschleunigen. DevOps sowie Sicherheits- und Konfigurationsinspektion sollten Teil der Automatisierungsplattform sein.

Die finanzielle Kontrolle von Cloud-Ausgaben – Financial Operations (FinOps) – ist ein Trendthema. Es gibt viele Tools auf dem Markt, aber kein einzelnes Tool bietet alle Funktionalitäten, sodass Kunden und Serviceanbieter Tools integrieren müssen, um umfassende Dashboards für das Kostenmanagement bereitzustellen. Unternehmen, die auf vielen Clouds arbeiten, benötigen mehr 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) – oder der Wahl der virtuellen Maschine zum Ausführen aller Anwendungen – hin zu Platform as a Service (PaaS), wobei die richtige Cloud entsprechend der Übereinstimmung der Dienste mit den Technologien des Unternehmens ausgewählt wird.

Die Cloud-Hyperscaler haben ihr Marketing und ihre Kommunikation an den Multi-Cloud-Trend und die Hybrid-Cloud-Anforderungen der Kunden angepasst. Sie investieren in die Erweiterung ihrer Portfolios, um mehr Workloads anzuziehen. Kunden verpflichten sich workloadabhängig zu einer bevorzugten Cloud, was bedeutet, dass sie nicht von einer einzigen Quelle abhängig sein wollen.

Aus globaler Sicht verändern Fusionen und Übernahmen (M&A) die Cloud-Service-Landschaft. ISG identifizierte im 1. HJ 2021 93 Akquisitionen von Managed Service Providern, was rekordverdächtig aussieht.

Consulting & Transformation Services

Der Druck, neue Geschäftsmodelle zu etablieren und die digitale Transformation in Angriff zu nehmen, wird täglich größer für jegliche Art von Unternehmen. Dabei kristallisiert sich Customer Experience Management als gemeinsamer Nenner heraus. Kundenbedürfnisse und Kundenzufriedenheit sind somit wichtiger denn je für den Geschäftserfolg. Ergänzt wird dies durch eine immer mehr datengetriebene Entscheidungsfindung/-vorbereitung. Der sich verändernde Markt wird bestimmt durch schnelllebige und individuelle Kundenanforderungen. Um diesen zu entsprechen, 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 sich Methoden wie bspw. Design Thinking-, SCRUM und somit die Arbeit mit kleinteiligen Sprint-Arbeitszyklen aneignen, um Kundenanforderungen gerecht werden und neue IT-Liefer- und Betriebsmodelle für sich ausschöpfen zu können.

Herausforderungen und Risiken gehen nicht zuletzt aus dem Spannungsverhältnis zwischen Agilität und Sicherheit hervor. Dabei ist vor allem die End-2-End-Agilisierung des SW-Entwicklungs- und Maintenance- bzw. Governance-Prozesses entscheidend.

Native Cloud-Sicherheitsangebote sind notwendig, um eine Angriffsfläche zu schützen, die

sich erheblich von dem unterscheidet, was Unternehmen traditionell zu verwalten gewohnt bzw. zu verwalten in der Lage sind.

Kernapplikationen von Anwenderunternehmen sind oftmals 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. Abhilfe könnten in Zukunft Plattformen mit Kernfunktionalitäten der Hyperscaler schaffen.

Führende Anbieter für Großkunden sind: Accenture, Arvato Systems, Atos, Capgemini, Computacenter, IBM, NTT DATA, TCS, T-Systems und Wipro. Als Rising Star konnte sich Sopra Steria qualifizieren.

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

Kenntnisstand und der geforderten Lieferqualität entsprechen. Zusammen mit der auf der Partnerseite von ServiceNow veröffentlichten Qualitätskennzahl ist der Partnerstatus im Großen und Ganzen also sicherlich ein guter Indikator für die Qualität der durch das jeweilige Unternehmen angebotenen und erbrachten Leistungen.

Managed Services

Die Bedeutung der Automatisierung durch den Managed Service Provider und der damit verbundenen Komplexitäts-/Kostenreduktion wächst von Tag zu Tag. Dienstleister

entwickeln Cloud-Management-Plattformen (CMPs), um diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

Durch diesen Trend ist es für Unternehmen noch attraktiver geworden, ihr Cloud-Management auszulagern und sich auf den Aufbau und die Entwicklung innovativer Lösungen für ihre Kunden zu konzentrieren.

Dienstleister nutzen DevOps und Infrastructure-as-Code (IaC)-Praktiken zusammen mit einer durch künstliche Intelligenz erweiterten Automatisierung und Selbstheilung mit vorkonfigurierten API-Integrationsfunktionen, um Cloud-Infrastrukturen effizient zu verwalten und zu integrieren – all das kann ein einzelnes Unternehmen nur mit hohen Investitionen leisten.

Hyperscaler bieten dedizierte Managed Service Provider (MSP) Akkreditierungen im Rahmen der Partnerprogramme an, um sicherzustellen, dass Managed Service Provider genau das tun, was der Hyperscaler den Kunden seines Produkts verspricht. 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. Aufgrund des fehlenden Fachpersonals wird oftmals ein IT-Dienstleister involviert; diese Anbieter stehen in vielen Fällen selbst vor der Herausforderung, versierte Fachkräfte für den sicheren Betrieb der Container oder Serverless-Komponenten im Dev(Sec)Ops-Modus zu finden und zu halten.

Führende Anbieter für Großkunden sind Accenture, Arvato Systems, Atos, Capgemini, IBM, Infosys, Rackspace Technology, T-Systems und Wipro. Als Rising Star konnte sich Cloudreach qualifizieren.

Führende Anbieter für den Mittelstand sind CANCOM, Claranet, Deutsche Telekom, PlusServer und skylink.

Hyperscale Infrastructure & Platform Services

Der Hunger nach flexiblen und skalierbaren Infrastrukturen hat in den letzten Monaten zugenommen. Anwender aller Größenklassen, selbst kleinere Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern, suchen nach Lösungen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Ein weiterer Aspekt, der für die Einrichtung flexibler Strukturen spricht, ist der Wandel in der Arbeitswelt, der bedingt, dass Daten überall, sei es im Unternehmen, im Home Office oder unterwegs, verfügbar gemacht werden müssen. Diese Agilität ist mit dem eigenen Rechenzentrum oft nicht zu realisieren. Die Infrastruktur-Dienstleister haben sich längst auf diese Herausforderungen eingestellt und bieten eine Fülle von Services, die kundenindividuell eingerichtet werden können. Das Infrastruktur-as-a-Service (IaaS) Portfolio umfasst alle Komponenten wie Server, Netzwerk, Speicher und Konnektivitäten, um kurzfristige Leitungsverbindungen zu anderen Partnern herzustellen. Das Server-Angebot beinhaltet alle Leistungsklassen, von virtuellen über physische Umgebungen bis hin zu leistungsstarken Systemen wie High-Performance Computing (HPC) und Bare-Metal-Servern, die in Minuten über Self-Service-Portale zur Verfügung stehen. Die CPU-Leistungen und

der Speicherbedarf können erweitert oder verringert werden, es wird nur bezahlt, was auch tatsächlich genutzt wurde. Die Cloud Provider stellen in Zusammenarbeit mit den Hyperscalern bei Bedarf Hybrid- oder Multi-Cloud-Umgebungen bereit, die über latenzarme Verbindungen erreicht werden können. Mit einer PaaS-basierten (Plattform-as-a-Service) der Entwicklungsumgebung können in der Cloud schnell und einfach Apps erstellt, getestet und bereitgestellt werden. In der Cloud wachsen IaaS und PaaS zusammen und werden zu einer Umgebung, die den Betrieb effizienter gestaltet. Container sorgen dafür, dass Anwendungen einfacher und schneller zu entwickeln sind und leichter in andere Umgebungen, auch zu anderen Cloud-Anbietern, umziehen können. Der Schutz vor Cyberattacken wird kontinuierlich verbessert; die Daten können im Bewegungs- und im Ruhezustand verschlüsselt werden.

Führende Anbieter sind AWS, Google, IONOS, Microsoft und T-Systems; Gridscale ist der Rising Star in diesem Quadranten.

SAP HANA Infrastructure Services

Die Akzeptanz, die SAP-Lösungen an einen Dienstleister auszulagern und von ihm betreiben zu lassen, hat nicht zuletzt durch den Systemwechsel von ECC zu SAP HANA in der Deutschland zugenommen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Anwender spart die Kosten für die Infrastruktur im eigenen Rechenzentrum und muss nicht so viel qualifiziertes Personal beschäftigen, das oft nicht vorhanden oder am Markt schwer zu finden ist. Der Provider übernimmt den Betrieb einer von SAP zertifizierte Plattform

und einer zertifizierten leistungsfähigen Infrastruktur aus sicheren zertifizierten und redundanten Datacentern heraus. Das Angebot wird um eine Fülle von attraktiven Cloud Services ergänzt, die den Betrieb vereinfachen sowie flexibel und sicher gestalten, was aus dem eigenen Rechenzentrum nicht möglich ist.

Führende Anbieter sind AWS, BTC, CANCOM, Google, Microsoft und T-Systems; als Rising Star wurde Syntax positioniert.

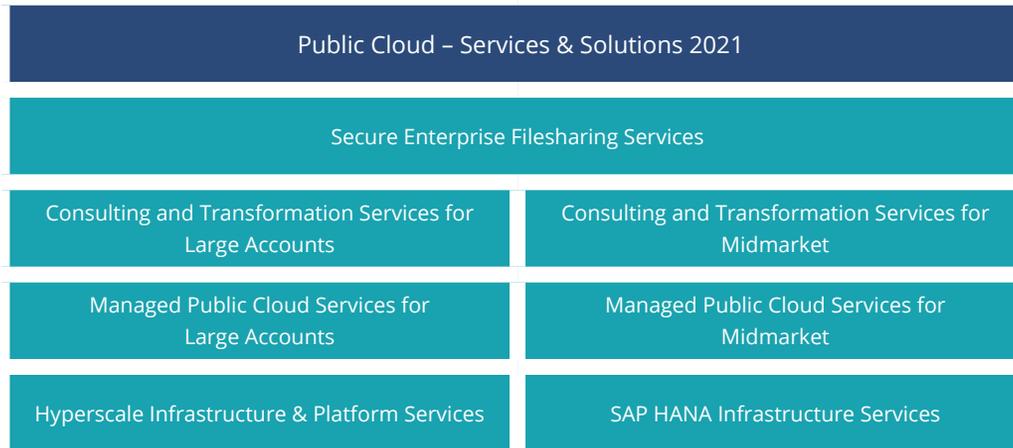
Secure Enterprise Filesharing Services

Durch den Arbeitsstrukturwandel arbeiten die Mitarbeiter nicht mehr ausschließlich in den Büros ihrer Arbeitgeber. Anstatt auf lokalen Computern werden die Dokumente auf Filesharing-Plattformen verteilt gespeichert und können von überall zu jeder Zeit abgerufen und bearbeitet werden. Dazu ist nur eine Internetverbindung und ein Endgerät wie beispielsweise ein PC, Tablet oder mobiles Smartphone erforderlich.

Führende Anbieter sind Box, Brainloop, DRACoon, double Slash, Dropbox und Microsoft; als Rising Star wurde Nextcloud positioniert.

Einleitung

Simplified illustration



Source: ISG 2021

Definition

Im letzten Geschäftsjahr wurde die zunehmende Public-Cloud-Nutzung bei Unternehmen hauptsächlich durch die COVID-19-Pandemie ausgelöst; hinzu kamen weitere Faktoren wie die verstärkte digitale Transformation, die sich immer mehr durchsetzende Erkenntnis von der hohen Relevanz der Cybersicherheit und die Ausweitung von Remote-Arbeitsumgebungen. Der steigende Reifegrad der Cloud-Industrie hat sowohl für Unternehmen als auch für IT-Dienstleister große Auswirkungen, da sich sowohl bei den Käufern als auch den Verbrauchern das Kaufverhalten sehr stark vom physischen zum digitalen Einkauf verschiebt. Für Unternehmen hat dies auch Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle. Sie müssen digitale Initiativen aufsetzen und einsehen, wie wichtig Governance-, Risiko- und Compliance-Normen sind. Angesichts der weit verbreiteten Nutzung des As-a-Service-Modells müssen Unternehmen weltweit kontinuierlich Cloud-Service-Anbieter evaluieren, vor allem aufgrund wachsender Sicherheitsbedenken und der dynamischen Natur der Business-Landschaft. Unternehmen suchen nach wie vor nach Anbietern, die als

Definition (cont.)

strategische Partner bei der Durchführung von Cloud-Transformationsprojekten mit Umstieg auf die großen Hyperscaler (AWS, Microsoft Azure und Google Cloud Platform) agieren können. Der betreffende Anbieter wird 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, ein treibender Faktor für globale Verträge über Cloud-Produkte und -Services, inkl. Infrastructure as a Service (IaaS) und Software as a Service (SaaS). Laut dem aktuellen 1Q21 ISG Index™ ist der globale jährliche Gesamtvertragswert (ACV) um 11 Prozent gewachsen und erreicht aktuell einen Wert von 17,1 Milliarden US-Dollar im Jahresvergleich; im gleichen Zeitraum ist der As-a-Service ACV um 17,2 Prozent auf 9,9 Milliarden US-Dollar gestiegen. "Der IaaS-Markt wuchs um 18 Prozent auf 7,2 Milliarden US-Dollar, der SaaS-Markt legte um 7 Prozent auf 2,7 Milliarden US-Dollar zu.

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

- eine transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- eine differenzierte Positionierung der Anbieter basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Sicht auf verschiedene Märkte: global, USA, Großbritannien, Deutschland, Schweiz, Frankreich, die nordischen Länder und Brasilien

Diese Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

ISG Provider Lens™ Kategorien

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen der Unternehmenskunden unterscheiden und das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß ist, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistung entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihres Schwerpunktes positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Accounts:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

ISG Provider Lens™ Kategorien

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender.

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

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.

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.

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.

ISG Provider Lens™ Kategorien

Der Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung von ISG großes Potential hat, eine Leader-Position zu erreichen, und als „Rising Star“ klassifiziert werden kann. Anzahl Anbieter pro Quadrant: ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend des Betrachtungsumfangs der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).

Rising Star

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 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.

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 1 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
Alfresco	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger
Alibaba	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● 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

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 2 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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	● Not In	● 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
CANCOM	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 3 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
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
Cloudreach	● Not In	● Not In	● Rising Star	● Not In	● 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	● Leader	● 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
DATAGROUP	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Product Challenger	● Not In

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 4 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
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 Alegri	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Digital Ocean	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
doubleSlash	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader
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	● Market Challenger	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Exoscale	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Fujitsu	● Contender	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 5 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
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
Google	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Leader	● Market Challenger
Gridscale	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Not In
HCL	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● 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	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In
Infosys	● Product Challenger	● 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 Cloud	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 6 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
KPMG	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Kreuzwerker	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● 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	● Market Challenger	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Microfocus	● 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	● Product Challenger
netlution	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 7 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
Nextcloud	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Rising Star
Nordcloud	● Not In	● Rising Star	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
NTT DATA	● Leader	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● 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	● Product Challenger	● 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	● Contender	● Contender	● 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	● Product Challenger	● Not In
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

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 8 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
Reply	● Not In	● Leader	● Not In	● 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	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
skaylink	● Not In	● Product Challenger	● Contender	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In
SoftwareONE	● Not In	● Market Challenger	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Sopra Steria	● Rising Star	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Strato	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Syntax	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Rising Star	● Not In
TCS	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● 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

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 9 of 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational 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
tecRacer	● Contender	● Not In	● Not In	● 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	● Leader	● 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
Wipro	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In



Public Cloud – Services & Solutions Quadranten

ENTERPRISE CONTEXT

Managed Public Cloud Services – Midmarket

Dieser Quadrant ist für große Unternehmen in Deutschland relevant, die Anbieter von Public Cloud Managed Services evaluieren. Dieser Quadrant-Bericht konzentriert sich auf die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter und darauf, wie sie mit den wichtigsten Herausforderungen beim Infrastrukturmanagement von Großunternehmen in der Public-Cloud-Umgebung umgehen. Diese Anbieter verwalten Client-Workloads in Public-Cloud-Hyperscale-Umgebungen von Drittanbietern, damit sich die Unternehmen auf andere Aufgaben konzentrieren können.

Unternehmen sind auf der Suche nach Dienstleistern, die sich mit der Neuarchitektur und Neuplattformierung bestehender Anwendungen auskennen. Im Jahr 2021 ist die Verbesserung früherer Lift-and-Shift-Projekte oder das Refactoring bestehender Modelle ein entscheidender Teil der IT-Investitionen. Dadurch entsteht ein Markt für Public-Cloud-Managed-Services, die Cloud-native Lösungen anbieten und Open-Source-Lösungen, Containerisierung und serverlose Funktionen nutzen. Neben der Modernisierung wird dies durch das Streben nach Kosteneffizienz getrieben. Kosteneffizienz bedeutet in der Regel, eine Multi-Cloud-Umgebung zu implementieren, was wiederum Cloud-agnostische Lösungen erfordert, die auf höchstem Transparenzniveau verwaltet werden.

In Deutschland ist die Einführung von Cloud-nativen Konzepten, Automatisierung und die Umsetzung von Industrie 4.0 in Verbindung mit Kosteneinsparungen eine spürbare Veränderung im Namen der Nutzung verfügbarer Ressourcen. Dies führte zu einer Auffrischung des Marktangebots, bot die Möglichkeit, sich auf bestimmte Branchen zu spezialisieren und förderte innovative Preismodelle, wie ergebnis- oder verbrauchs-basierte Modelle.

Mittelständische Unternehmen profitierten von den neuen, vielfältigen Managed Service Providern, die Treiber für vertikale, spezialisierte Automatisierung, Infrastrukturüberwachung und kosteneffiziente Multi-Cloud-Lösungen sind und gleichzeitig Transparenz und Datenverwertung durch die Implementierung maßgeschneiderter Dashboards bieten.

IT-Führungskräfte sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen von Managed Service Providern besser zu verstehen und um zu erfahren, wie die Marktansätze von Managed Service Providern die Public-Cloud-Strategien von Unternehmen beeinflussen, die Unternehmensflexibilität verbessern und die Gesamtbetriebskosten senken können.

Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie sollten diesen Bericht lesen, um die Positionierung von Managed-Service-Anbietern zu verstehen und zu erfahren, wie sich ihre Angebote auf die laufende Entwicklung von Unternehmenssoftwareprodukten auswirken können.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management sollten diesen Bericht lesen, um einen besseren Überblick über die aktuelle Landschaft der Managed Services-Anbieter in Deutschland zu erhalten.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR MIDMARKET

Beobachtungen

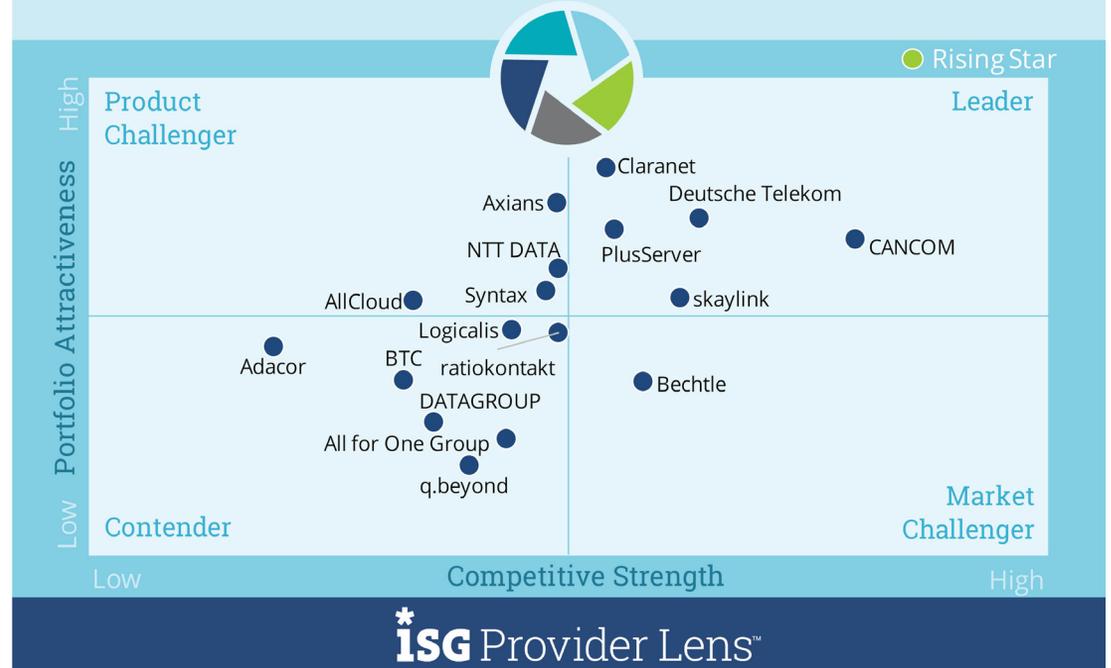
ISG beobachtet hier die folgenden Entwicklungen:

Automatisierung ist der Schlüssel zum Erfolg: Ein typischer Dienstleister im Mittelstand kann Hunderte von Kunden unterstützen. Es wurde beobachtet, dass ein hoher Automatisierungsgrad erforderlich ist, um ein profitables Geschäft und Wachstum zu ermöglichen. Folglich haben Dienstleister in die Automatisierung investiert, je nach Werkzeugintegrations- und Produktentwicklungsstrategie mit unterschiedlichen Ergebnissen.

Wachstumstrend im Mittelstand setzt sich fort: Der Mittelstand setzt den Wachstumstrend der Vorjahre fort. Die durch die COVID-19-Pandemie auferlegte soziale Distanzierung hat die Einführung von Virtual Desktops Infrastructures (VDI) und Collaboration-Tools beschleunigt und das Wachstum der Microsoft-Partner weiter vorangetrieben. Gerade diese Anbieter konnten ihre Finanzkraft dadurch verbessern, haben in Cloud-Automatisierung und Management-Dashboards investiert und schaffen so einen Mehrwert für ihre Public-Cloud-Kunden.

Public Cloud - Services and Solutions
Managed Public Cloud Services for Midmarket

2021
Germany



Source: ISG Research 2021

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR MIDMARKET

Beobachtungen (cont.)

Sicherheitsportfolio beeinflusst immer mehr Kundenentscheidungen:

Steigende Bedenken der Kunden in Bezug auf die Sicherheit haben ihre Entscheidungen über die Public Cloud beeinflusst. Einige für diesen Quadranten bewertete Dienstleister verfügen bereits über Cybersicherheitsdienste, und viele andere investieren in die Verbesserung ihrer Sicherheitsexpertise und -zertifizierungen. ISG erwartet, dass die Studie im nächsten Jahr eine signifikante Erweiterung der Cloud-Sicherheitsangebote für den Mittelstand ergeben wird.

Legacy als Eintrittsbarriere für cloudnative Anbieter: Legacy-Systeme sind und bleiben originärer Bestandteil von Managed Services. Das prozessuale und technologische Wissen über solche Systeme stellt für den Serviceanbieter eine Hürde dar, für cloudnative Anbieter kann es sogar eine Eintrittsbarriere zum Kunden sein.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 19 für diesen Quadranten qualifiziert, davon fünf als Leader.

- **CANCOM** ist einer der führenden Multi-Cloud-Integratoren und Solution-Architekten, der im Umgang mit komplexen Public-Cloud-Infrastrukturen für den Mittelstand kaum Schwächen zu verzeichnen hat.
- **Claranet** managt Public Clouds nativ und kann die führende Position als agnostischer Managed Service Provider halten. Kunden profitieren von einem ausgeprägten Verständnis der Arbeitsteilung und hoher vertraglicher Flexibilität.
- Die **Deutsche Telekom** ist einer der führenden Managed Service Provider im Segment der Public Cloud Services, der IaaS, PaaS und SaaS beherrscht und hoffentlich weiterhin das Portfolio von T-Systems nutzt.
- **PlusServer** hat große Fortschritte bezüglich der Entwicklung der plus.io Plattform für das work-load-übergreifende Management gemacht und gehört weiter zu den Leaders für den lokalen Mittelstand.
- **Skaylink** ist nach der Integration der fünf Firmen und aufgrund der guten cloudnativen-Services und kompletten Managed Services in den Leader-Quadranten aufgestiegen.

PLUSSERVER

Überblick

PlusServer ist ein seit über 20 Jahren bestehender IT-Dienstleister und Managed-Cloud-Anbieter mit Hauptsitz in Köln. Der auf das Cloud-Hosting fokussierte Provider bietet Cloud Services aus eigenen Rechenzentren bis hin zum Management von Public-Cloud-Ressourcen für den Mittelstand und für Großkunden. Kunden jeglicher Branche profitieren von 7 Standorten und rund 400 Mitarbeitern.

Stärken

Kontinuierliche Beratung zur Cloud-Native-Betriebsexpertise: Mit dem breit aufgestellten Portfolio an Produkten und Services bietet PlusServer für jeden Bedarf die passende Lösung. Das Herzstück bildet dabei die neue plus.io Lösung als modulare und standardisierte Multi-Cloud-Plattform für das besonders einfache Management von maßgeschneiderten Systemarchitekturen, Managed Cloud-Services sowie zentralen, geschäftskritischen Workloads. plus.io ist das neue Gehirn der Digitalisierung: eine Kommandozentrale, die sowohl die bestehende IT-Infrastruktur als auch modulare, cloud-basierte IT-Services und Komponenten wie Managed Kubernetes und Workloads wie SAP zentral steuert - von der datensouveränen pluscloud in deutschen Rechenzentren bis hin zu den umfassenden Ressourcen und Diensten der Public Clouds AWS und Google Cloud.

Public-Cloud-Partnerschaften und technisches Know-how: PlusServer ist ein Azure Gold, AWS Advanced und Google Cloud Partner, der bedeutende Auszeichnungen erhielt und darüber hinaus mit VMware oder OpenStack im Kontext von Public-Cloud-Systemumgebungen umzugehen weiß. Die technische Skalierung wird zudem mit einem stark wachsenden Experten-Team von 80 Spezialisten untermauert.

Herausforderungen

Die Kompetenzen von PlusServer liegen eindeutig mehr im technischen Bereich. Zukünftig wird aber auch bei den Managed Services die Industrieexpertise eine immer größere Bedeutung haben. Ohne diese ist der innovative Prozessschritt nur schwer möglich.

Daneben muss im technischen Bereich die Abdeckung über alle Hyperscaler auf einem hohen Niveau liegen. Auch hier muss PlusServer sich noch verbessern, insbesondere im Google-Umfeld.



2021 ISG Provider Lens™ Leader

PlusServer liefert mit mehreren Rechenzentren in Deutschland Managed Services auf höchstem Niveau und schöpft das Potenzial vollständig aus.



Methodik

METHODIK

Die Studie "ISG Provider Lens™ 2021 – Public Cloud - Services and Solutions" analysiert die relevanten Softwareanbieter/Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter anhand der ISG Research-Methodik. Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:



1. Definition des Marktes für Public Cloud - Services and Solutions
2. Umfrage zu Dienstleistern/Anbietern zu allen Trendthemen
3. Interaktive Diskussionen mit Dienstleister/Anbietern über ihre Leistungsfähigkeit und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisor (soweit möglich)
5. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
6. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - Strategie & Vision
 - Innovation
 - Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - Technologische Weiterentwicklungen

Autor und Editor



Ulrich Meister, Autor

Lead Analyst

Ulrich ist eng in die ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien eingebunden. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologien, IT-Dienstleistungen und Cloud-Technologien. Im Rahmen seiner Research-Tätigkeit bewertet er die Auswirkungen der digitalen Transformation, analysiert die Marktdynamik und erstellt Anbieterpositionierungen; des Weiteren verfasst er POVs, beobachtet den Softwaremarkt und ermittelt Chancen für Unternehmen.



Wolfgang Heinhaus, Author

Lead Analyst

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

Autor und Editor



Katharina Kummer, Enterprise Context & Global Summary Analyst Research Analyst

Katharina Kummer ist Research Analystin bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin von Studien des Anbieters Lens™ zu Public Cloud Transformational Services, Private Hybrid Cloud Data Centers, Datenanalyse, Microsoft Ecosystem und Cloud Native - Container Services. Ihre Fachgebiete liegen in den Bereichen Cloud, Datenzentrum, Cloud Native Services, digitale Linguistik und NLP. Katharina entwickelt Inhalte aus der Unternehmensperspektive und ist Autorin der Global Summary. Daneben unterstützt sie die leitenden Analysten im Forschungsprozess und bei Ad-hoc-Forschungsaufträgen und schreibt Artikel über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.



Heiko Henkes, Editor Director und Principal Analyst

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und in seiner Rolle als Global ISG Provider Lens™ (IPL) Content Lead und Program Manager verantwortlich für das strategische Business Management und die Leitung des ISG Research Advisor Teams. In seiner Rolle als Star of Excellence (SOE) Product Owner leitet er das Programmdesign und die IPL-Integration. Seine Kernkompetenzen liegen in den Bereichen der Definition von Ableitungen für alle Arten von Unternehmen im Rahmen ihrer IT-basierten Geschäftsmodelltransformation. In diesem Zusammenhang unterstützt Hr. Henkes Unternehmen in ihrer kontinuierlichen Transformation und bringt dabei IT-Kompetenzen mit nachhaltigen Geschäftsstrategien und Change Management zusammen. Er tritt als Keynote-Sprecher im Kontext digitaler Innovation auf.

ISG Provider Lens™ | Quadrant Report

Dezember 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (ISG), (NASDAQ: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 700 Kunden, darunter die 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, Design von Technologie-Strategie und -Betrieb, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 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.