

MARCH 2023

Zeitenwende bei der hybriden Multi Cloud – Adaption

Cloud Service Brokerage und lokale
Partner-Ökosysteme auf dem Prüfstand

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	01
Marktüberblick	02
Treiber der Adaption von hybriden Multicloud-Umgebungen	02
Der Cloud Service Broker zur Geschwindigkeitserhöhung in der Skalierbarkeit und Portfolioerweiterung	04
Vorteile und unerlässliche Komponenten eines Cloud Service Brokerage	06
Die gridscale Multi-Cloud Brokerage Plattform	07
Fazit	10
Über den Autor	10
Zusammenfassende Fakten	11

Über ISG Research™

ISG Research™ bietet firmeneigene Forschungs-, Beratungs- und Veranstaltungsdienste, die sich auf Markttrends und bahnbrechende Technologien konzentrieren, die den Wandel im Bereich Business Computing vorantreiben. ISG Research™ bietet Führungskräften aus Wirtschaft und Technologie den Einblick und die Anleitung, die sie benötigen, um ihr Wachstum zu beschleunigen und mehr Wert zu schaffen.

2023 Information Services Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung dieser Veröffentlichung in jeglicher Form ohne vorherige Genehmigung ist strengstens untersagt. Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen beruhen auf den besten verfügbaren und verlässlichen Quellen. Die in diesem Bericht zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln die Einschätzung der ISG zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts wider und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. ISG übernimmt keine Haftung für Auslassungen, Fehler oder Vollständigkeit der Informationen in diesem Bericht. ISG Research™ ist eine Marke der Information Services Group, Inc.

Weitere Informationen erhalten Sie per E-Mail unter contact@isg-one.com
telefonisch unter +49 69 6976900 oder unter [research.isg one.com](https://research.isg-one.com).

Einleitung

Mehr denn je sind Unternehmen gefordert, sich in ihren Märkten und Wirtschaftszweigen erfolgreich zu behaupten und an den vielen Chancen des digitalen Wandels zu partizipieren.

Fortlaufende Innovation und die Adaption moderner Technologien entlang der gesamten Wertschöpfungskette bilden dabei die zentralen Voraussetzungen für mehr Agilität und Wettbewerbsfähigkeit. Skalierbare und jederzeit verfügbare Cloud-Infrastrukturen spielen eine Schlüsselrolle im Transformationsprozess und bei der Ablösung althergebrachter Verfahren und Prozesse. Denn erst eine flexible Cloud-Architektur ermöglicht die gewünschte Flexibilität im Geschäftsalltag und strategische Neuausrichtung des IT-Betriebs und ist zugleich auch Treiber und Enabler für wichtige Zukunftsthemen von Big Data und KI bis hin zu Predictive Maintenance, Edge Computing und dem Internet of Things.

Dies bedeutet insbesondere, über traditionelle Infrastrukturen hinauszugehen und zu einem flexiblen und hybrid ausgerichteten Multi-Cloud-Modell zu wechseln. Unternehmen müssen

entscheiden, welche Cloud(s) und welche Technologien sie verwenden, wie sie Ressourcen betreiben und verwalten und auf welche Weise sie Anwendungen bereitstellen wollen.

Im Laufe der Jahre haben Unternehmen ihre Outsourcing-Engagements in IT-Infrastruktur-Managed-Services geändert. Da Unternehmen immer mehr auf Software und Daten angewiesen sind, können sie schneller auf veränderte Marktbedingungen reagieren und ein hybrides Modell verwenden, das immer verfügbar ist.

Dieser steigenden Nachfrage kann die Anbieterseite mit ihrer derzeitigen Geschwindigkeit in der Serviceportfolio-Entwicklung, in der Skalierbarkeit aber auch in der Entwicklung von Partnernetzwerken nicht immer adäquat begegnen. Von daher sind neue Geschäftsmodelle von Nöten. Eines davon ist ein erweitertes Brokerage Modell, welches das Serviceportfolio für alle Beteiligten schnell erweitern kann als auch die Skalierbarkeit erhöht, indem es hilft, neue Anbieterunternehmen noch schneller an den Start zu bringen.



Marktüberblick

ISG erwartet derzeit eine Inflation von 4,5 % bis 5 % bis zum 3Q23 in Europa. Dies dürfte die Verbrauchernachfrage erhöhen, was wiederum die Nachfrage nach Transformationsdienstleistungen zusätzlich zur Kostenoptimierung (die heute der wichtigste Treiber der Outsourcing-Nachfrage ist) ankurbeln dürfte. Diese Aussichten fließen in unsere Wachstumsprognose von 5 % für Managed Services und 17 % für As-a-Service für 2023 ein.

Das Wachstum des jährlichen Vertragsvolumens im Infrastructure as a Service Geschäft hat sich in den letzten Quartalen deutlich verlangsamt und spiegelt die allgemeine Verlangsamung im Technologiesektor wider. ISG ist jedoch der Ansicht, dass es einen massiven Nachholbedarf an Anwendungen gibt, die rationalisiert und in die Cloud verlagert werden müssen. Im Gegensatz zu IaaS, das sich um die großen 3 Hyperscaler konsolidiert, expandiert der SaaS-Sektor. Es gibt jetzt 56 SaaS-Firmen mit einem Umsatz von mehr als 1 Mrd. EUR, was einem Anstieg von 20 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Wir glauben, dass dies mehr Möglichkeiten für Systemintegrationen schaffen wird.

ISG sieht insgesamt ein rasantes Wachstum, das sich in den letzten Jahren kontinuierlich entwickelt

hat und auch in den kommenden Jahren weiter zunimmt. Unternehmen haben die Erfahrung mit der Cloud als weitaus einfacher wahrgenommen als mit bestehenden Infrastrukturen, besonders in remote Arbeitsumgebungen. Unternehmen konnten die Vorteile der einfachen Bereitstellung, des leichten Managements und der beliebig verfügbaren Infrastruktur überaus positiv für sich nutzen. Dank der Fähigkeit, ein vereinheitlichtes Management und regelbasierte Automatisierung zu bieten, werden Silos und manuelle Prozesse überflüssig. Letztendlich führt das zu einer Steigerung der Produktivität, verbesserter Nutzung von Ressourcen, schnellerer Marktreife und Kosteneinsparungen.

“Der Markt ist geprägt von rasantem Wachstum verbunden mit einem immer größer werdenden Ressourcenengpass – auf Infrastruktur als auch auf Mitarbeiterseite. Bisherige Lösungsansätze werden hier nicht weiter helfen“

– Ulrich Meister, Lead Analyst, ISG

Treiber der Adaption von hybriden Multicloud-Umgebungen

Eine aktuelle ISG-Umfrage hat ergeben, dass folgende Gründe die wichtigsten sind, warum Unternehmen hybride Cloud-Lösungen in ihre IT-Portfolios aufnehmen:

Hohe Skalierbarkeit (89%)

Viele Anforderungen an die Skalierbarkeit werden durch die Modernisierung von Anwendungen gelöst, bei der ein cloud-nativer Ansatz verwendet wird. Diese Anwendungen werden speziell entwickelt, um von einer monolithischen

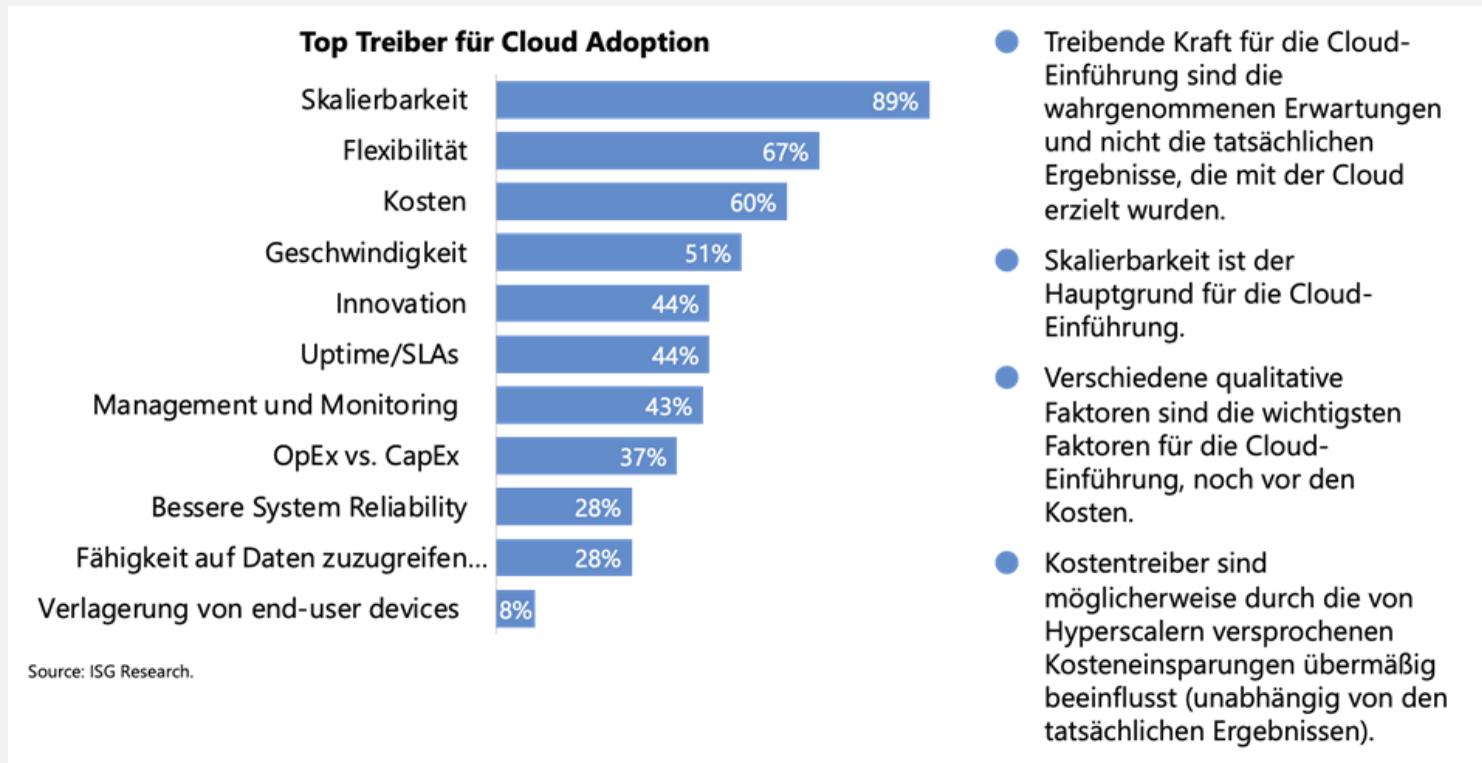
Architektur zu einer Microservices-Umgebung zu wechseln. Eine HCI-Architektur (hyperkonvergente Infrastruktur) nutzt die Skalierbarkeit der Cloud und beseitigt die komplexen Bereitstellungsherausforderungen, die normalerweise mit der Skalierung traditioneller Infrastrukturen verbunden sind.

Wachsende Flexibilität (67%)

Unternehmen erforschen neue Wege, um ein modernes IT-Ökosystem zu entwerfen und einen



Schaubild 1: Top-Treiber für Cloud Adoption



Source: ISG Research

Wettbewerbsvorteil zu gewinnen. Sie wenden sich zunehmend an hybride Cloud-Modelle, um die Infrastruktur zu modernisieren und Flexibilität bei der Lastplatzierung zu erreichen, ohne auf Leistung und Sicherheit verzichten zu müssen.

Fokus Kosten zu sparen (60%)

Die oberste Priorität jeder Organisation ist es, Kosten und Aufwände im IT-Bereich zu reduzieren. So wird durch ein Hybrid-Set-up, das sich an einem Plug-and-Play-Modell orientiert, der Bedarf an hochbezahlten Spezialisten und einem umfangreichen IT-Einsatz deutlich gesenkt. Mit einer Cloud-Kosten-Governance-Lösung können zusätzlich zwischen 20 und 30 Prozent an Kosteneinsparungen im Vergleich zu einer Public-Cloud-Umgebung erzielt werden.

Rapide Hybrid Cloud Implementierung (51%)

Es ist offensichtlich, dass die Anzahl der Cloud-Hybridisierungen stark zunimmt, wodurch auch

die Nachfrage nach der Integration verschiedener Cloud-Plattformen steigt. Für diese Hybrid Cloud-Anwender ist Flexibilität bei der Bereitstellung von Arbeitslasten ein oberstes Anliegen, zusammen mit dem Bedürfnis, On-Premise-Workloads in die Cloud zu verschieben.

Modernisierung der Infrastruktur (44%)

CIOs müssen nach Möglichkeiten suchen, um den Wechsel zu neuen hybriden Cloud-Plattformen zu beschleunigen. Neuartige Technologien bieten dynamische Funktionen und unterstützen die schnelle Entwicklung neuer Produkte, Prozesse und Dienstleistungen, um die Kundenerfahrung zu verbessern. Ein primärer Vorteil ist, dass Benutzer vollständig integrierte und performance-getunte Hardware direkt aus der Box auswählen können; Benutzer müssen sie nur anschließen, einschalten und wie gewünscht bereitstellen. Für das Wachstum müssen sie nur weitere Bausteine zum Gerät hinzufügen.



Der Cloud Service Broker zur Geschwindigkeitserhöhung in der Skalierbarkeit und Portfolioerweiterung

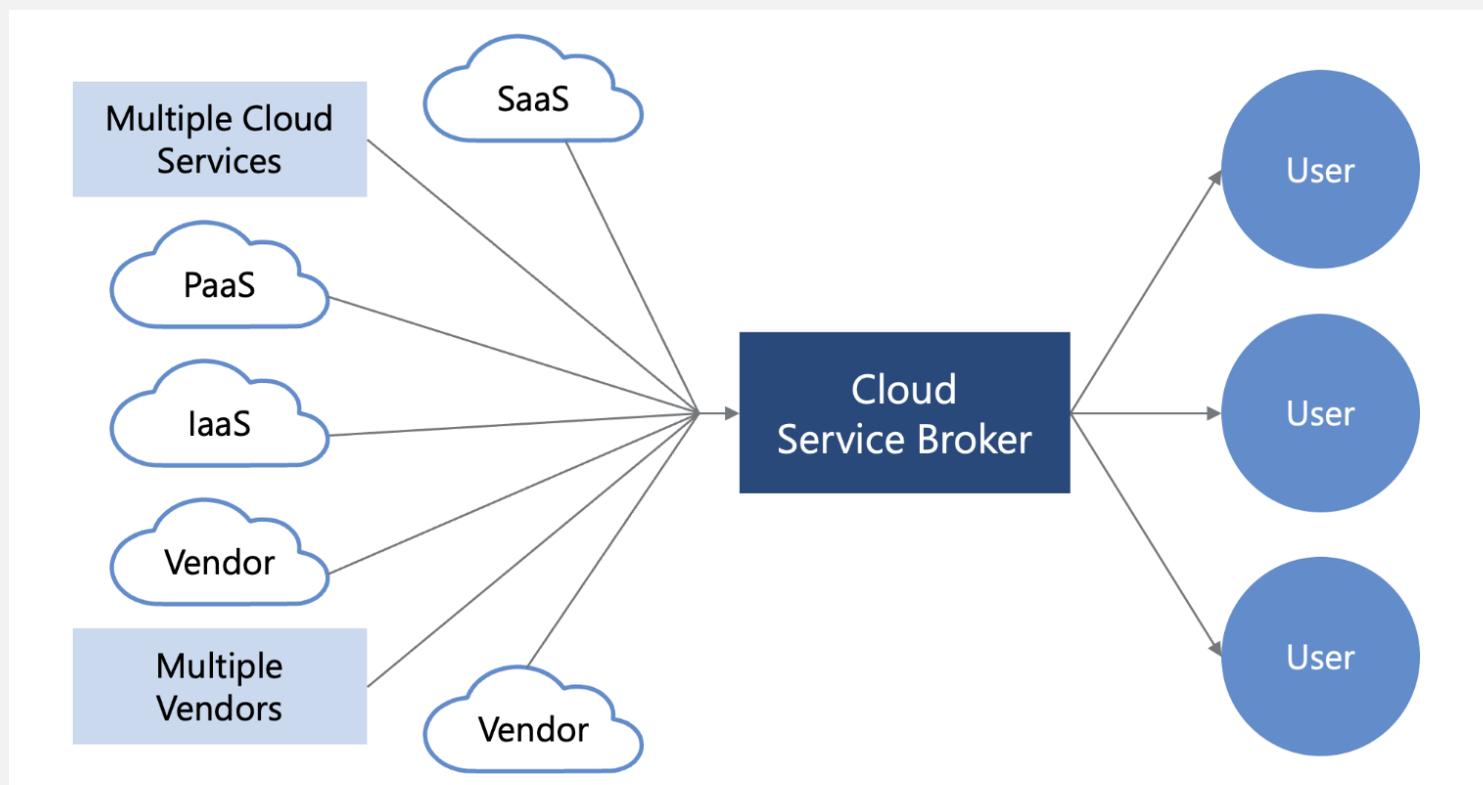
Unternehmen können durch ein vereinheitlichtes Cloud-Services Management ihren Innovationsgrad steigern, die globale Zusammenarbeit verbessern, Kosten senken und insgesamt besser wachsen. Cloud Computing Anbietern ermöglichen diese Maßnahmen, ihre Cloud Services zu vereinheitlichen, ihr Netzwerk zu differenzieren und eine breite Palette von Cloud Computing Plattformen zur Verfügung zu stellen. Technologie-Anbieter können wiederum ein Ökosystem an Mehrwertdiensten aufbauen, um ihre Hauptprodukte zu erweitern, die Kundenzufriedenheit zu steigern und neue Vertriebskanäle zu erschließen.

Das Ziel des Cloud Service Broker ist es, eine vertrauenswürdige Cloud-Management-Plattform zu präsentieren. Die Plattform soll damit die Bereitstellung und die Nutzung von komplexen Cloud-Services für Unternehmenskunden erleichtern.

Cloud Service Broker als Bindeglied zwischen Anwender- und Anbieterunternehmen

Das Cloud Service Brokerage System ist der erste Ansatz seiner Art, um der Komplexität der ganzheitlichen Cloud Adaption zu begegnen und Unternehmen das große Potenzial des Cloud Computing aufzuzeigen. Das Cloud Service Brokerage System nutzt die spezifischen Kundenbedürfnisse in Bezug auf die Performance, Kosten, Sicherheit, Standorte, Standards und weiterer Kriterien und prüft, ob diese zu den möglichen Services von Cloud Computing Anbietern passen. Im Anschluss erstellt und veröffentlicht der Cloud Service Broker den entsprechenden Dienst innerhalb der Cloud und stellt kontinuierlich sicher, dass die einzelnen Cloud-Services einwandfrei zusammenarbeiten, um die erforderlichen Unternehmensziele zu erreichen.

Schaubild 2: Der Cloud Service Broker



Source: ISG Research



Der Cloud Service Broker hat dabei drei primäre Rollen:



Aggregation

Dies beinhaltet das Zusammenführen und Einbinden mehrerer Dienste. Beispiele hierfür sind: Datenintegration, Gewährleistung der Prozessintegrität und sichere Datenübertragbarkeit zwischen dem Cloud-Kunden und den verschiedenen Cloud-Dienstanbietern.



Service Intermediation

Dies ist die Bereitstellung von Mehrwertdiensten oder grundsätzlich die Verbesserung einer Fähigkeit, ohne die Cloud-Dienste selbst

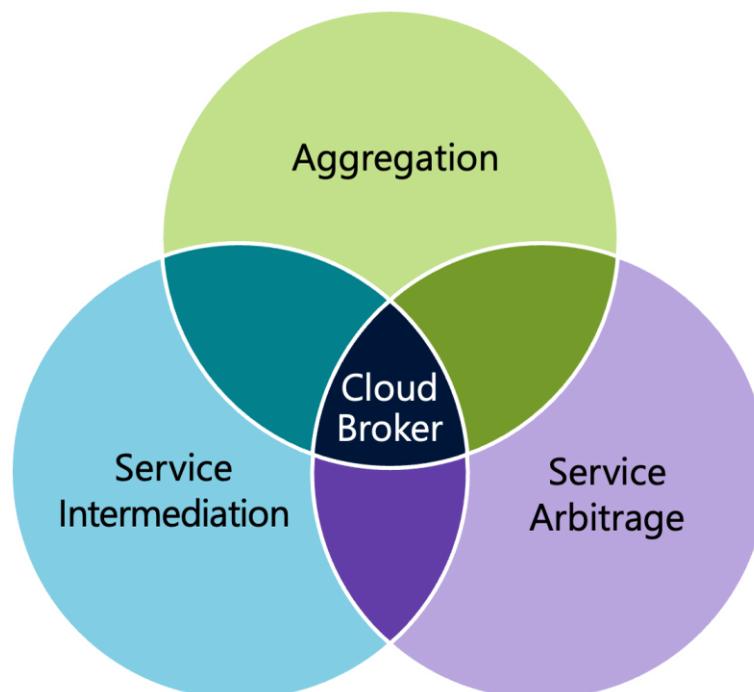
zu liefern. Diese Dienste können Identitäts- und Zugriffsverwaltung, Sicherheitsmanagement und Berichterstattung oder Überwachung von Preisen und Rechnungsstellung umfassen.



Service Arbitrage

Einige Cloud-Broker-Dienstleister sind nicht direkt in den Kundenkontakt mit Cloud-Diensten involviert, sondern ermöglichen anderen Cloud-Broker-Dienstleistern, ihre Vermittlungsdienste zu erbringen. Beispiele für diese Cloud-Broker-Enabler sind Anbieter von Cloud-Aggregationsplattformen oder anderer (Software-)Technologie, die Aggregationsanbietern ermöglichen, verschiedene Cloud-Dienste in einen oder mehrere aggregierte Cloud-Dienste für den Cloud-Kunden zu kombinieren.

Schaubild 3: Die primären Rollen des Brokers



Source: ISG Research



Vorteile und unerlässliche Komponenten eines Cloud Service Brokerage

Cloud Service Brokerage bietet eine Reihe von Vorteilen, darunter reduzierte Verarbeitungskosten, erhöhte Flexibilität und weniger Ausfallzeiten. Weitere Vorteile, die mit der Verwendung eines Cloud-Services-Brokers verbunden sind:

Integriertes Service Management

Integrierte Servicemanagement-Lösungen stellen wichtige Dienstleistungen wie Datensicherung und Wiederherstellung, Widerstandsfähigkeit und Sicherheit zur Verfügung. Diese Services sichern, dass das System das ganze Jahr über reibungslos läuft.

Flexibles skalieren von Ressourcen

Cloud-Dienste erhöhen die Flexibilität von Ressourcen, indem sie eine einfache Skalierung, eine schnelle Reaktion auf Änderungen des Geschäftsbedarfs, eine breite Palette von Diensten und Optionen zur Auswahl und die Möglichkeit des Zugriffs auf Ressourcen und Dienste von jedem Ort mit einer Internetverbindung aus ermöglichen.

Geringere Total Cost of Ownership (TCO)

Cloud-Dienste helfen den Unternehmen, die Gesamtbetriebskosten zu senken, indem sie die Notwendigkeit hoher Vorlaufkosten beseitigen, eine Umlagefinanzierung ermöglichen und Skalierbarkeit und Automatisierung bieten, was zu Kosteneinsparungen in Bereichen wie Infrastruktur, Energie und Personal führen kann.

Automatisierte Self-Service Delivery

Automatisierung vereinfacht und beschleunigt die Integration und Bereitstellung von Diensten. Der Cloud Service Broker bietet die Möglichkeit, Dienste zu automatisieren und die Automatisierung so zu gestalten, wie die Bedürfnisse es erfordern.

Um erfolgreich als Cloud Service Broker am Markt agieren zu können, müssen aber unerlässliche Komponenten im Angebot enthalten sein:

Services Catalog Management

Eine Plattform für Unternehmen und Anbieter, um die angebotenen Dienstleistungen vorzustellen.

Cloud Orchestrierung und Delivery

Um einen Dienst für Multi-Cloud-Infrastruktur zu erhalten, wird ein Bereitstellungs- und

Orchestrierungsframework benötigt, das mehrere Clouds unterstützt und die IT-Abteilung in eine Self-Service-Organisation verwandelt.

Billing und Payment Engine

Der Broker sollte in der Lage sein, den Prozess zu monetarisieren, sich mit kritischen Anwendungen zu verbinden, die Kosten für die verwendeten Cloud-Dienste zu erfassen und zu berechnen. Er kann auch in Echtzeit mit verschiedenen Zahlungsgateways kommunizieren.

User Provisioning und Administration

Eine Cloud Service Broker Plattform sollte den Benutzern und Anwendungen (Dienste) eine Selbstbedienung ermöglichen, Benutzeridentitäten verwalten und ihnen zeitnahen Zugang zu Anwendungen und Daten gewähren.

Role-Based Access Controls

Eine Cloud-Service-Broker-Plattform sollte eine effiziente Möglichkeit bieten, um den Zugriff auf verschiedene Funktionen der Cloud-Management-Plattform zu beschränken.

Identity und Policy Management

Bereitstellung von automatisierten Lösungen, um die Zugriffsregeln aktiv durchzusetzen und existierende Verstöße in Benutzerumgebungen zu erkennen.

Budgeting und Spend Management:

Die Plattform sollte Governance und Budgetverwaltung für Cloud-Services bereitstellen, indem IT jede Ausgabe von Anfang bis Ende nachverfolgen kann.

Monitoring und Dashboard

Kontinuierliche Überwachung der Cloud-Infrastrukturleistung ist erforderlich, um auftretende Probleme schnell zu ermitteln und zu lösen und um die Nutzung der Cloud des Unternehmens sichtbar zu machen.

Erweiterbares Reporting Framework

Kunden sollten die Möglichkeit haben, sicher Berichte nach ihren persönlichen Bedürfnissen zu erstellen, zu speichern und auch eine zentrale Datenbank für die Berichtsdaten von verschiedenen aktuellen Benutzereingaben zu generieren.



Die gridscale Multi-Cloud Brokerage Plattform

gridscale positioniert sich schon seit längerem als Cloud Service Broker und hat die dafür notwendigen Hausaufgaben mit der Entwicklung der oben genannten Komponenten mit Bravour gemeistert.

Die Cloud Brokerage Plattform präsentiert sich als eine kohärente und im Partner-Netzwerk einheitliche und leicht bedienbare Technologie, mit der verschiedene Cloud Services und XaaS-Dienste genutzt, verwaltet und adaptiert werden können und die sich innerhalb eines föderierten und konsistenten Bereitstellungs-, Abrechnungs-, Sicherheits-, Administrations- und Support-Frameworks befindet. Intuitiv bedienbare Konfigurations- und Verwaltungsoberflächen sowie ein hoher Grad an Automatisierung ermöglichen Cloud-Anwendern wie -Anbietern eine schnelle Partizipation an allen Vorteilen im Netzwerk.

Auch aus diesem Grund wurde das Unternehmen von ISG im Januar 2023 als Cloud Rising Star besonders ausgezeichnet.

und als private, öffentliche oder hybride Cloud-Architektur in Betrieb genommen wird, ist dabei unerheblich und beliebig flexibel. Neben dem eigenen Onprem-Datacenter umfasst dies daher beispielsweise auch zusätzliche Rechenressourcen in einer Drittlokation oder auch kompakte Edge-Rechenzentren am Rande eines geographisch verteilten Netzwerkes.

Im Ergebnis repräsentieren Brokerage-Plattform und Partner-Ökosystem eine breite Vielfalt von hybriden Multi Cloud Deployment-Optionen für die Workloads und Anwendungen der angebotenen Kundenunternehmen. Dank einheitlicher Technologiebasis ist die uneingeschränkte Portabilität dabei jederzeit sichergestellt. Unterschiedliche Datenschutz- und Compliance-Vorgaben aber auch Latenzzeiten oder Kostenaspekte mögen dann nachfolgend für die Präferenz der jeweiligen Deployment-Alternative oder des entsprechenden Anbieters ausschlaggebend sein.

“Das noch einzigartige Brokerage Angebot von gridscale bietet Kunden ein breites, resilientes Service Portfolio und hilft Anbietern zusätzliche Investitionen zu vermeiden sowie den Markt wesentlich schneller zu erschließen“

- Ulrich Meister, Lead Analyst, ISG

Hybride Plug-and-Play Umgebung für Service Provider und RZ-Betreiber

Mit der „Enterprise Cloud“ bietet gridscale Rechenzentrumsbetreibern und Service Providern eine schlüsselfertige Plug-and-Play-Umgebung zur Cloudifizierung ihrer Hardware-Infrastrukturen sowie für Aufbau, Management und Vermarktung eigener Cloud-Dienstleistungen.

An welchem physischen Ort der hier zugrundeliegende Software-Stack (gridscale Hybrid Core) letztlich vom Kunden oder Partner installiert

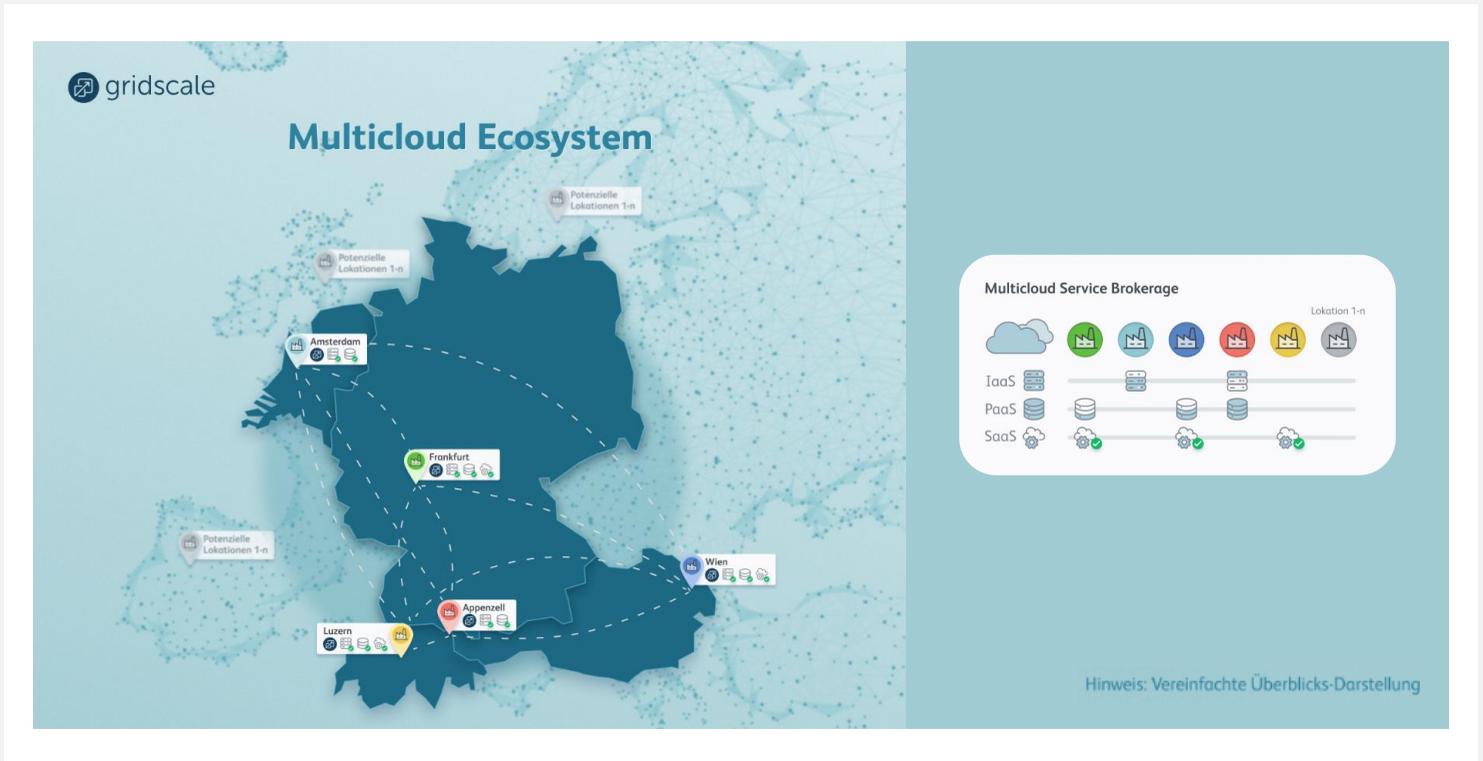
Wachsendes europäisches Ökosystem aus unterschiedlichen Cloud-Providern.

Bereits heute umfasst das Partner-Netzwerk knapp zwei Dutzend Cloud-Anbieter, die ihre jeweiligen Rechenzentrumskapazitäten auf Basis der gridscale Plattform als IaaS-Ressourcen sowohl ihren eigenen Kunden wie aber zusätzlich auch im gridscale Ökosystem und damit auch für Kunden anderer gridscale Partner zur Verfügung stellen.

gridscale agiert in dieser Rolle mithin nicht nur als (Multi) Cloud Service Broker für Firmenkunden und Anwenderunternehmen sondern zugleich auch für die bereitgestellten Ressourcen und Services der unterschiedlichen Cloud Provider im gridscale-Partnernetzwerk. Die ad hoc Zuschaltung von beispielsweise kostengünstigen Backup-Kapazitäten am Standort Amsterdam oder das Deployment sensibler Workloads in das Rechenzentrum des Schweizer gridscale Partners hosttech reduziert sich damit aus Anwendersicht auf die Auswahl der Rechenzentrumslokation und einen Mausklick in der gridscale Verwaltungsoberfläche.



Schaubild 4: Multicloud Ökosystem



Source: gridscale

“Der gridscale Ansatz kann den gordischen Knoten der Ressourcenengpässe durch einen völlig neuen Partnerschaftsanzatz lösen. Basis der Lösung ist neben der hohen technischen Kompetenz ein immenses Vertrauen der Partner ineinander“

- Ulrich Meister, Lead Analyst, ISG

Managed White Label Cloud ermöglicht Fokussierung und schnelles Wachstum

Hinzu kommt: Der laufende Remote-Betrieb der Plattform und damit beispielsweise die Pflege der Betriebssysteme, die Einspielung

neuer Funktionalitäten oder auch der technische Kundensupport verbleiben bei gridscale. Auf diese Weise können gridscale Partner auf eine vollständig gemanagte Cloud-Plattform in ihren jeweiligen Lokationen und Rechenzentren zurückgreifen ohne vorab Expertise in der Administration oder im Systemmanagement aufbauen zu müssen und sich stattdessen auf die Vermarktung und Kundengewinnung konzentrieren. Mit der White Label Option integriert sich das Cloud-Angebot nahtlos ins eigene Service Portfolio.

gridscale Marketplace und Vendor SDK

Über die Technologie und den Betrieb der Plattform hinaus, möchte gridscale aber nicht bei dem Erreichten stehenbleiben und hat sein Cloud



Brokerage Angebot um zusätzliche Service Layer erweitert. So können Kunden dort neben der eigentlichen Cloud-Infrastruktur zugleich auch PaaS- und Datenbankdienste, spezielle Web Services und die unterschiedlichsten SaaS-Applikationen konsumieren. gridscale Partner haben wiederum die Möglichkeit, hier ihre jeweiligen Mehrwertdienste und Anwendungen bereit zu stellen und somit neues Geschäft zu erschließen. Der angebotene Servicekatalog reicht dabei von Entwicklerwerkzeugen und Videokonferenz-Tools über Content Management bis hin zu Business Process- und Collaboration-Lösungen und unterliegt den gleichen Prüfkriterien bei Qualität, Sicherheit und Verfügbarkeit wie die Cloud-Infrastrukturangebote auch.

Beitrag zur Etablierung eines Sovereign Cloud-Angebotes in Deutschland

Mit seinem Multi Cloud Brokerage Angebot und der damit verbundenen, deutlichen Erhöhung der verfügbaren Kapazitäten am Markt, möchte gridscale die Adaption von souveränen Cloud Services in Deutschland beschleunigen. Denn Datenschutzbedenken und drohende

Abhängigkeiten (Vendor Lock-In) von einzelnen, zumeist US-basierten, großen Cloud Computing Diensten lassen gerade mittelständische Unternehmen auf ihrem Weg der Digitalisierung und Transformation oftmals zögern. Ein Sovereign Cloud Ecosystem aus einer Vielzahl deutscher und europäischer Provider könnte diese Barriere überwinden und über verbindliche Mindeststandards aller im Ökosystem verfügbaren Ressourcen und Dienste zur Etablierung einer attraktiven und rechtssicheren Cloud-Alternative hierzulande beitragen.

Win-Win Situation für alle Beteiligten

Das Resultat ist eine für alle Seiten äußerst vorteilhafte Situation. Kunden können mit neuen Dienstleistungen im Ökosystem Cloud-Lösungen von Anfang bis Ende umsetzen und verwalten - ähnlich wie bei den marktführenden globalen Anbietern. Doch ohne Abhängigkeit, individuell und auf Augenhöhe. Partner profitieren davon, dass sie die Wünsche ihrer Kunden vollumfänglich bedienen und gleichzeitig neue Kunden für den Verkauf ihrer Services ansprechen. Sie können sich zugleich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.



Fazit

gridscale ist durch sein Cloud-Brokerage-Konzept ein Vorreiter in der Digitalisierung und bietet ein bisher einmaliges Angebot in Deutschland. Will man andere Standardlösungen einsetzen, so bleibt nur der Blick in die USA insbesondere zum Marktführer VMware oder dem US-Unternehmen Nutanix.

Über das Cloud-Brokerage erhalten Kunden die Möglichkeit, ihre IT-Infrastruktur in der Cloud aufzubauen und zu verwalten. Dabei können sie aus einer Vielzahl an unterschiedlichen Service-Providern wählen und so ihre IT-Infrastruktur optimal an ihre Bedürfnisse anpassen.

gridscale ist damit in der Lage, eine Vielzahl an unterschiedlichen Kundenbedürfnissen zu erfüllen, so einen Mehrwert für seine Kunden zu schaffen

und erhält dadurch die einzigartige Möglichkeit, sich als unmittelbarer oder indirekter Cloud-Service-Broker für den deutschen Mittelstand zu positionieren. Es wird spannend zu beobachten sein, wie sich der Markt auf lange Sicht darauf einstellt, aber unter Berücksichtigung der knappen Ressourcen im Cloud-Umfeld sollte dies nicht zu einem Problem werden.

Die strategische Positionierung als Cloud-Service-Broker ist eine interessante Wahl für gridscale, denn durch diese Entscheidung kann das Unternehmen zwei Ziele erreichen: Zum einen die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells sicherstellen und zum anderen den deutschen Mittelstand adressieren, der bisher keinen oder nur sehr begrenzten Zugang zu Cloud-Diensten hatte.

Über den Autor



Ulrich Meister

Lead Analyst

Ulrich.Meister@isg-one.com

Ulrich Meister ist Lead Analyst im ISG Provider Lens (IPL)-Team und arbeitet intensiv in den ISG Provider Lens™ Studien mit. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT-Services und Cloud-Technologie. Seine Agenda 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 Ermittlung von Chancen für Unternehmen.





Firmensitz

Oskar-Jäger-Str. 173, Köln,
Deutschland 50825, DE



Mitarbeiterstärke

~100



Leistungsportfolio

Public IaaS, PaaS, Managed Kubernetes, HCI
software stack, Hybrid Cloud Management
Platforms, Multi Cloud Service Brokerage

***ISG** Provider Lens™

2022 Quadrant

Public Cloud - Solutions and Services

Managed Public Cloud Services for Midmarket

Rising Star, Germany





ISG (Information Services Group) (Nasdaq:III) ist ein weltweit führendes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als zuverlässiger Geschäftspartner von mehr als 700 Kunden, darunter mehr als 75 der 100 größten Unternehmen der Welt, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Einrichtungen sowie Dienstleistungs- und Technologieanbieter bei der Erzielung operativer Spitzenleistungen und schnellerem Wachstum. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Dienstleistungen im Bereich der digitalen Transformation, einschließlich Automatisierung, Cloud und Datenanalyse, Beschaffungsberatung, Managed Governance und Risikodienstleistungen, Netzwerk-Carrier-Services, Strategie- und Betriebsdesign, Change Management, Marktbeobachtung sowie Technologieforschung und -analyse. ISG wurde 2006 gegründet und hat seinen Sitz in Stamford, Connecticut, USA. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 1.300 Fachleute in mehr als 20 Ländern und ist bekannt für sein innovatives Denken, seinen Einfluss auf den Markt, sein umfassendes Branchen- und Technologie-Know-how sowie seine erstklassigen Forschungs- und Analysekapazitäten, die auf den umfassendsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.isg one.com](http://www.isg.one.com)

