

***ISG** Provider Lens™

Public Cloud – Solutions & Services

Hyperscale Infrastructure and Platform Services

Germany 2020
Quadrant
Report



Eine Untersuchung der
Information Services
Group Germany GmbH

Customized report courtesy of:

IONOS by **1&1**

November 2020

Über diesen Bericht

Information Services Group, Inc. 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 ISGAdvisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die in diesem Bericht zusammengestellten Daten beruhen auf zuletzt am August 2020 aktualisierten Informationen. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Die Lead Authors für diesen Bericht sind Heiko Henkes, Jonathan Siefke und Wolfgang Heinhaus. Die Research-Analysten sind Katharina Kummer sowie Prakash N. Der Daten-Analyst ist Vijaykumar Goud. Die Analytikerin für den Unternehmenskontext ist Katharina Kummer und die Analytikerin für den globalen Überblick ist Prakash N.



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 potenziell 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- 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
- 23** Hyperscale Infrastructure and Platform Services
- 35** Methodik

® 2020 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

ISG beobachtet eine beschleunigte Einführung von Cloud Computing mit Hilfe eines hybriden und oftmals Multi-Cloud-Ansatzes, in dem Public Cloud und die damit einhergehenden Architektur-Prinzipien die dominierende Rolle einnehmen. Die heute getätigten Investitionen in Cloud Computing legen den digitalen Grundstein eines Unternehmens – eine entscheidende Komponente in der gesamten digitalen Transformation. Neben der zunehmenden Nutzung von multiplen Public Cloud Providern – derzeit durchschnittlich 2,5 Provider – 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.

Die Arbeit an entfernten Standorten hat die Nachfrage nach funktionalen, zunehmend vertikalen SaaS- und BI-Lösungen gefördert. Kunden bewegen sich immer mehr in Richtung Optimierung und Kostensenkung über vertikale Bereiche hinweg, wie z.B. durch Analytik im Einzelhandel oder die generelle Beschleunigung digitaler Lösungen im Finanzsektor – es geht darum, einzelne Kunden und deren Nachfrage genau zu kennen und Unternehmen weg von Bauchentscheidungen hin zu datengetriebenen Entscheidungsprozessen zu führen.

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. Dabei ist zu beachten, dass viele Public-Cloud-Strategien bereits vordefiniert waren und nun aufgrund des Drucks, das Geschäft aufrechtzuerhalten, ausgerollt werden. Konsequenz: Enterprise Governance-

Risk- & Compliance (GRC)-Modelle müssen verändert und an hybride bzw. Public Clouds angepasst werden – dies kostet Zeit und Geld bzw. funktioniert nur mit Experten, die Verträge und teilweise auch branchenspezifische Regularien kennen und im Hinblick auf das Geschäft verändern können.

Die Partnerschaften von Dienstleistern mit Hyperscalern sind noch wichtiger geworden. Neben einem Partnerschaftsniveau auf höchster Ebene erwerben Dienstleister auch rasch Kompetenzzertifizierungen, die einem Gütesiegel gleichkommen, und demonstrieren, dass der Dienstleister Expertenwissen bei der Transformation in diesem speziellen Bereich (bspw. Migration oder DevOps) oder dieser Technologie (bspw. SAP) erworben hat. Angesichts der steigenden Nachfrage nach Public Cloud Services, die häufig durch den Bedarf an Elastizität getrieben wird, haben Service Provider während der COVID-19-Pandemie Trainings- und Zertifizierungskurse weiter in Anspruch genommen, um das Niveau der Zusammenarbeit im Sinne ihrer Kundenanforderungen zu erhöhen. Service Provider entwickeln auch branchenspezifische Transformationsfähigkeiten, um mittels Beschleunigern bestimmte vertikale Branchen unter Einhaltung ihrer Branchen-Compliance und Richtlinien schnell und adäquat zu bedienen.

Public Cloud Hyperscaler Infrastruktur- und Plattformdienste werden in Deutschland von den globalen Top-Providern wie bspw. AWS, Microsoft (Azure) oder Google mit der Google Cloud Platform (GCP) sowie weiteren wie bspw. Alibaba, IBM, Oracle oder OVH angeboten. Darüber hinaus gibt es auch lokale Angebote an skalierenden Public-Cloud-Ressourcen wie bspw. aus den Händen von IONOS, PlusServer (pluscloud) oder die Open Telekom Cloud der Deutschen Telekom.

Eine Breitenbefragung ergab einen eindeutigen Trend: Unternehmen sind sich einig darüber, dass versierte Beratungs- und Managed Services von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der digitalen Transformation sind. 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. Das wird verdeutlicht durch die ebenfalls sehr oft gewählte Antwort „Wir brauchen die Unterstützung eines Partners beim Management von Risiken und Compliance-Fragen“.

Consulting & Transformation Services

In dieser Zeit sind Unternehmen nahezu aller Größen und Branchen dazu gezwungen, Innovationen zu fördern und neue Geschäftspraktiken ähnlich agil wie Start-ups zu adaptieren. Dabei kristallisiert sich ein gemeinsamer Nenner heraus: Customer Experience Management. Kundenbedürfnisse und deren Zufriedenheit sind somit wichtiger denn je für den Geschäftserfolg. Der sich verändernde Markt wird bestimmt durch schnelllebige und individuelle Kundenanforderungen. Um diesen zu entsprechen, erfordert es einen cleveren Einsatz von modernsten cloud-nativen-Technologien für die Transformation hin zum datenzentrischen Unternehmen, die auch einen Kulturwandel bedeuten und damit ein entsprechendes Change-Management einfordern.

Unternehmen müssen sich organisatorisch umstellen und sich Methoden wie bspw. Design Thinking-, SCRUM und somit kleinteilige Sprint-Arbeitszyklen aneignen, um Kundenanforderungen gerecht zu werden und neue IT-Liefer- und Betriebsmodelle für sich auszuschöpfen.

Herausforderungen und Risiken gehen nicht zuletzt aus dem Spannungsverhältnis von Agilität und Sicherheit hervor. Dabei ist vor allem die End-2-End-Agilisierung des SW-Entwicklungs- und Maintenance- bzw. Governance-Prozesses entscheidend. Die manuelle Übernahme des Anwendungscodes durch Entwicklung, Testen, Produktionskonfiguration, Codebereitstellung und Datenaustausch wird normalerweise zum Flaschenhals.

Native Cloud-Sicherheitsangebote sind notwendig, um eine Angriffsfläche zu schützen, die sich erheblich von dem unterscheidet, was Unternehmen traditionell zu verwalten gewohnt sind. Diese zusätzliche Komplexität der Sicherheitsanforderungen bedingt häufig spezielle Software und Dienste. Vorfälle in der Vergangenheit haben gezeigt, dass selbst die technisch fähigsten Unternehmen von den Sicherheitsanforderungen ihrer Kubernetes-Cluster überrascht werden können.

Kern-Applikationen 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 Cloud per Lift & Shift zu migrieren – ein Re-Engineering oder das Aufbrechen der Applikationen bzw. der abhängigen Workloads ist kostspielig und braucht Middleware- und Developer-Experten, die rar gesät sind. Absolut im Trend liegt hier auch das Aufbrechen von Mainframe-Applikationen bzw. die Migration von SAP auf AWS, Microsoft Azure oder GCP.

Führende Anbieter für Großkunden sind: Accenture, Arvato Systems, Atos, DXC, Capgemini, Computacenter, NTT DATA und T-Systems. Als Rising Star konnte sich Rackspace Technology qualifizieren.

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

Governance, Risk & Compliance Services

Lange Zeit haben Datenschutzbedenken die Einführung von Cloud Services im europäischen Markt gebremst. Seit einiger Zeit ist allerdings zu beobachten, dass immer mehr Unternehmen sich für die Auslagerung ihrer Infrastrukturelemente oder ganzer Applikationen in die Cloud entscheiden. Auf der Reise in die Cloud gibt es gerade in stark regulierten Märkten und Industrien, wie zum Beispiel dem Financial Service Sektor, einige Hindernisse zu überwinden. In einer umfangreichen und gut geplanten Cloud-Strategie darf dementsprechend die Betrachtung von Governance, Risk und Compliance (GRC) nicht fehlen. Dabei ist eine Vielzahl an Umgebungsvariablen zu beachten. Die Integration der industriespezifischen Standards stellt für die meisten Unternehmen noch keine große Problematik dar; die Regulatorik ist hier zumeist branchenspezifisch bekannt. Bei der Befragung der Teilnehmer dieser Studie ist herausgekommen, dass in Unternehmen häufig ein unterschiedlicher Reifegrad der GRC-Implementierung zu erkennen ist. Dieser erstreckt sich von der Implementierung der branchenspezifischen Regularien über nationale, internationale und europäische Regularien, wie z.B. der DSGVO, und wird durch die richtige und regelkonforme technische Implementierung der Public Cloud Services abgerundet. Dabei ist zu beobachten, dass gerade die Service Provider, welche die technische Implementierung durchführen, auch mit Beratungsleistungen rund um die technische Sicherstellung der Compliance für diese Cloud Services beauftragt werden. Die Auditierung und Zertifizierung obliegt in den meisten Fällen den großen Unternehmensberatungen.

Diese haben gerade im Bereich der Risiko-Evaluierung, -Bewertung und -Mitigation aufgerüstet. Neben umfangreichen Frameworks zur Regelkonformität haben die Berater mit automatisierten Tools und implementierter künstlicher Intelligenz nachgezogen. Ganz vorne mit dabei und auch die im Rahmen dieser Studie als Leader positionierten Unternehmen sind die „Big 4“ bestehend aus Deloitte, EY, KPMG und PwC.

Managed Public Cloud Services

Der Schwerpunkt der Betriebsauslagerung von Infrastrukturen, Plattformen und zunehmend auch Applikationen liegt auf der Kostenoptimierung durch Automation und gleichzeitig auf der Komplexitätsreduzierung durch den Managed Service Provider. Dienstleister entwickeln dafür nicht selten Cloud-Management-Plattformen (CMPs), um diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Für Kunden ist die Einsparung von 1-2 FTEs durch die Auslagerung des Betriebs nicht unrealistisch. Außerdem ist die Option der Verlagerung von Unternehmensressourcen auf Kernaktivitäten und somit Aktivitäten mit direktem Einfluss auf das Geschäft ebenfalls attraktiv. Da sich die neue Welt auch daran gewöhnt, von zu Hause aus zu arbeiten, ist es für Unternehmen noch verlockender 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 von künstlicher Intelligenz erweiterten Automatisierung und Selbstheilung mit vorkonfigurierten API-Integrationsfunktionen, um Cloud-Infrastrukturen effizient zu verwalten und zu integrieren. Hyperscaler bieten dedizierte Managed-Service-Provider-Akkreditierungen im Rahmen der Partnerprogramme an, um sicherzustellen, diese Managed Service Provider

genau wissen, was sie tun. Viele Managed-Service-Engagements gehen mit Migrationen von Applikationen zur initialen Optimierung bzw. Standardisierung 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. Um die kontinuierliche Lieferpipeline (CD, Continuous Delivery) und das Konzept der Freigabe auf Anforderung zu unterstützen, muss das System für eine risikoarme komponenten- oder service-basierte Lieferung inklusive schlanker Freigabe-Prozesse sowie Recovery-Szenarien ausgelegt sein. Hier greift das Prinzip „fix forward or roll back“.

Durch fehlendes Fachpersonal wird oftmals ein IT-Dienstleister involviert. Diese Anbieter stehen oftmals 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. Daher stehen Anbieter von Dev- bzw. Ops-Leistungen unter dem Druck, kooperative Ansätze zu entwickeln, die die besten Kompetenzen aus beiden Welten verbinden, um damit die Möglichkeit auch für kurze Sprints in enger Zusammenarbeit mit Kunden zu liefern, ohne Verfügbarkeiten zu reduzieren.

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

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

Secure Enterprise Filesharing Services

Gemeinschaftliche Arbeit an wichtigen Dokumenten und Prozessen in modernen Unternehmen ist heute unverzichtbar. Anstatt auf lokalen Computern oder einem internen Intranet werden die Dateien auf Servern in Server-Clustern, die auf der ganzen Welt verteilt sind, gespeichert. Die Daten werden zentral im Rechenzentrum des Cloud-Anbieters gespeichert und können von überall mit jedem Endgerät abgerufen werden. Der Datenzugriff erfolgt via Browser oder Login-Bildschirm. Die einzige Voraussetzung ist eine funktionierende Internetverbindung.

Führende Anbieter sind: Box, Brainloop, Citrix, d.velop, DRACOON, double Slash, Dropbox und Microsoft; als Rising Star wurde Owncloud positioniert.

SAP HANA Infrastructure Services

Mit der SAP S/4 HANA Plattform in der Cloud können Workloads vereinfacht werden; in redundanten Rechenzentren wird ein sicherer Basisbetrieb gewährleistet. Hohe Flexibilität, Skalierbarkeit zu jeder Zeit, von SAP zertifizierte Server, Prozessoren und Datenbanken, die Nutzung bestehender Anwendungen oder die Auswahl aus vorkonfigurierten Anwendungen von SAP-Partnern bieten dem Anwender ein großes Angebot, wie es aus seiner On-Premise-Umgebung nicht möglich ist.

Führende Anbieter sind: AWS, BTC, Cancom, Google, IBM, Microsoft und T-Systems.

Hyperscale Infrastructure & Platform Services

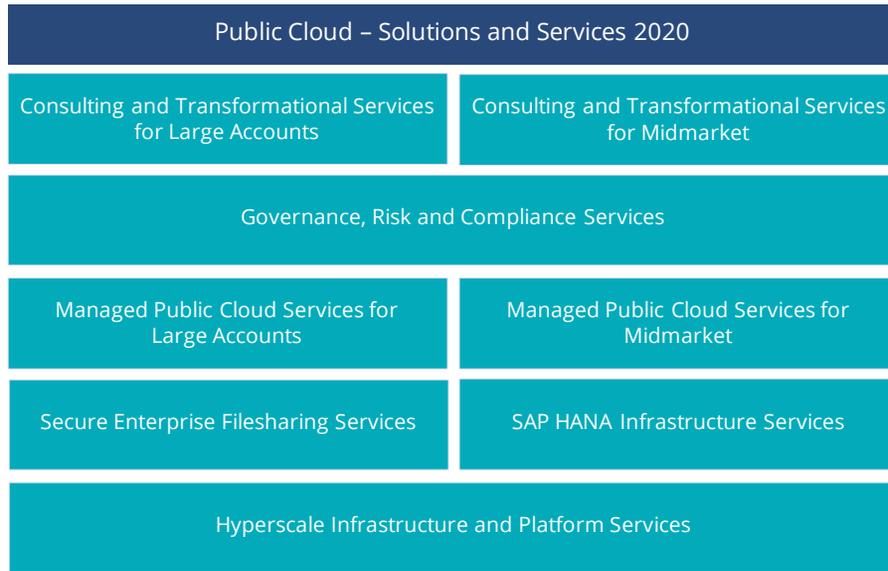
Das Service-Angebot erweitert sich ständig und bietet den Kunden einen großen Mehrwert. Die Möglichkeit, die Workloads an jedem Standort ausführen zu können, erhöht weiterhin die Flexibilität. Der Kunde kann entscheiden, ob die Verarbeitung in der Cloud, im kundeneigenen Datacenter oder in einem Colocation-Rechenzentrum ausgeführt werden soll. Die Hard- und Software-Umgebung ist in allen Instanzen einheitlich und sorgt für einen nahtlosen Betrieb. Die Serverleistungen werden durch beschleunigungsoptimierte Prozessoren verbessert, was nicht zuletzt auf neue Tools wie beispielsweise KI und ML zurückzuführen ist, die rechenintensive Arbeitslasten verursachen. IaaS und PaaS wachsen immer mehr zusammen und werden erstmals in einem Quadranten dargestellt. IaaS (Infrastructure as a Service) stellt On-Demand-Infrastruktur-Funktionen bereit. Enterprise Cloud Provider können unterschiedliche Clouds bereitstellen, die auf Kundenwunsch angepasst werden und hybride, mehrere Public oder mehrere Private Clouds umfassen können. PaaS-Angebote leisten Hilfestellung bei der Erstellung, dem Betrieb und der Überwachung von Anwendungen. Das aPaaS-Marktangebot umfasst anwendungszentrierte Dienste, die Low-Code/No-Code-Entwicklung sowie

Public Clouds oder Variationen gehosteter Private Clouds. Das Marktsegment von PaaS überwiegt den IaaS-Anteil wobei zu beobachten ist, dass dieses Teilsegment rasant wächst und für 2020 ein Plus von 24% prognostiziert wurde. Das Wachstum wird auf die Anforderungen moderner digitaler Workloads und Anwendungen zurückgeführt, die eine Infrastruktur, erfordern die traditionelle Rechenzentren nicht erfüllen können.

Führende Anbieter sind: AWS, Deutsche Telekom, Google, IBM, Microsoft und Red Hat; der Rising Star dieses Quadranten ist IONOS.

Einleitung

Simplified illustration



Source: ISG 2020

Definition

Die steigende Nutzung der Public Cloud in Unternehmen und der Reifegrad der Cloud-Branche haben einen großen Einfluss sowohl auf Unternehmen als auch auf IT-Dienstleister und auf Geschäftsmodelle; es gilt, digitale Initiativen durchzusetzen und so eine Obsoleszenz der Systeme zu verhindern. In Anbetracht der weit verbreiteten Einführung des As-a-Service-Modells müssen Unternehmen Cloud-Dienste und IT-Anbieter weltweit kontinuierlich evaluieren.

Wie ISG beobachtet, treibt die starke Nachfrage nach digitaler Transformation globale Verträge für Cloud-Produkte und -Dienste, einschließlich Infrastructure-as-a-Service (IaaS) und Platform-as-a-Service (PaaS), voran. Weitere Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sind noch ungewiss. Die Zahl der größeren Transaktionen wird weiterhin rückläufig sein, da sich die Kunden auf die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens und betriebliche Fragen konzentrieren. Laut Prognose des ISG Index™ für EMEA wird der Markt für Managed Services im Jahr 2020 um ca. 7,5% schrumpfen, während der As-a-Service-Markt um ca. 11% steigen wird.

Definition

Der quantitative Anstieg im As-a-Service-Bereich deutet auf die Verlagerung auf und die Bevorzugung von digitalen Technologien hin, um Kosten zu senken, die Produktivität zu steigern, die Reaktionsfähigkeit auf Geschäftsanforderungen zu erhöhen, den Service für Endbenutzer zu verbessern und letztlich Innovationen voranzutreiben.

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

- Eine Darstellung der Stärken und Schwächen der relevanten Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter auf Basis von Wettbewerbsstärke und Portfolio-Attraktivität
- Sicht auf mehrere Märkte, einschließlich global, USA, Deutschland, Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Nordics und Brasilien

Die Studie bietet 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.

Der Bericht „Public Cloud – Solutions & Services 2020“ für Deutschland unterstützt Käufer bei der Prüfung ihrer Cloud-Transformationsstrategien und der Leistungsfähigkeit der entsprechenden Dienstleister in zahlreichen Regionen.

Betrachtungsumfang Der Studie

Auch Unternehmenskunden werden von der Studie profitieren, denn sie baut auf ISGs großer Erfahrung als Berater für Sourcing-Verträge weltweit sowie ISGs Wissen und Informationen aus entsprechenden Vertragsdatenbanken, regionaler Marktforschung und Expertise im Bereich technologischer Ökosysteme und Innovationen auf.

Diese Studie umfasst Berichte aus sechs Quadranten zum Thema Cloud-Service-Modelle. Die regionale Abdeckung hängt von Faktoren wie der Teilnahme von Anbietern an der Umfrage, deren Antworten und der Relevanz ab; somit werden innerhalb der einzelnen Regionen nicht unbedingt alle Quadranten behandelt, was sich aber in zukünftigen Studien ändern kann. Es werden insgesamt Berichte für folgende geografische Regionen angeboten: Global, USA, Großbritannien, Deutschland, Schweiz, Nordics, Frankreich und Brasilien.

Im Rahmen dieser Studie geht es insgesamt um die folgenden Quadranten:

- Im Quadranten „Consulting & Transformation Services“ werden die Anbieter von Beratungs- und Migrationsdiensten für Public Cloud-Infrastrukturen und -Plattformen bewertet, in erster Linie AWS, Google Cloud Platform (GCP) und Microsoft Azure. Der Quadrant ist aufgeteilt in die beiden Zielgruppenmärkte Mittelstand und Großunternehmen.
- Der Quadrant „Governance, Risk and Compliance Services“ bewertet Beratungsfirmen, die verschiedene Frameworks, Richtlinien, Prozesse und Funktionen anbieten, um sicherzustellen,

Definition

dass Cloud-Workloads von Unternehmen unabhängig vom Standort in einer sicheren und konformen Umgebung ausgeführt werden.

- Der Quadrant „Managed Public Cloud Services“ umfasst Unternehmen, die Professional Services respektive Managed Services für Public Clouds wie AWS, GCP und Microsoft Azure anbieten. Der Quadrant ist aufgeteilt in die beiden Zielgruppenmärkte Mittelstand und Großunternehmen.
- Der Quadrant „Secure Enterprise Filesharing“ bewertet Independent Software Vendors (ISVs) bzw. SaaS-Anbieter, die einen Service zur sicheren Speicherung und zum Zugriff auf geschäftsbezogenen Dokumente in einem SaaS-Modell anbieten.
- Im Quadranten „SAP HANA Infrastructure Services“ werden Cloud-Infrastrukturen bewertet, die sich am besten für das Hosting des SAP-Softwareportfolios eignen, wobei der Schwerpunkt auf SAP S/4HANA-Workloads und großen HANA-Datenbanken liegt.
- Im Quadranten „Hyperscale Infrastructure & Platform Services“ werden jene Vendoren bzw. Service Provider bewertet, die virtuelle Rechenressourcen, Middleware- und Plattform-Dienste wie bspw. Microservices und Laufzeit-Engines in einer multimandanten-fähigen und hochgradig elastischen Public Cloud bereitstellen.

Die Anbieterposition spiegelt die Eignung der IT-Anbieter für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Ohne weitere Zusätze gilt die Position stets für alle Unternehmensgrößenklassen sowie Branchen. Für den Fall, dass die IT-Service-Anforderungen auf der Seite der Unternehmenskunden differieren und das Spektrum der im lokalen Markt agierenden IT-Anbieter ausreichend groß ist, wird eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistung gemäß der Zielgruppe für Produkte und Leistungen vorgenommen. Dabei berücksichtigt ISG entweder die Branchenanforderungen oder die Anzahl der Mitarbeiter sowie Unternehmensstrukturen von Kunden und positioniert IT-Anbieter gemäß ihrem Schwerpunkt. Als Folge differenziert ISG bei Bedarf in zwei Kunden- bzw. Unternehmensgrößen, die wie folgt definiert sind:

- Mittelstand: Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern, mit zentralem Hauptsitz im jeweiligen Land, meist in Privatbesitz, mit Umsätzen zwischen 20 Millionen USD und 999 Millionen USD

Definition

- Großkunden: Multinationale Konzerne mit 5.000 und mehr Beschäftigten, globalen Aktivitäten und international verteilten Entscheidungsstrukturen, mit Umsätzen von über einer Milliarde USD.

Die Quadranten der ISG Provider Lens™ Studie wurden anhand einer Bewertungsmatrix mit vier Segmenten (Leader, Product & Market Challenger und Contender) erstellt, in denen die Anbieter entsprechend positioniert sind.



ISG Provider Lens Kategorien

Der „ISG Provider Lens“ Research-Quadrant ist der Output der Bewertungsmatrix und enthält vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden.

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 somit in puncto Portfolioattraktivität Optimierungspotentiale vorweisen.

Contender

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

ISG Provider Lens Kategorien

Der „ISG Provider Lens“ Research-Quadrant ist der Output der Bewertungsmatrix und enthält vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden.

Rising Star

Rising stars sind in der Regel „Product Challenger“ und besitzen hohes Zukunftspotential. Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio 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 auf dem besten Weg sind, über eine überdurchschnittliche Schlag- und Innovationskraft innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not In

Diese Anbieter, die nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert sind, konnten die geforderte Relevanzkriterien seitens ISG (Übereinstimmung mit Quadrantendefinition und -kriterien, Bekanntheitsgrad oder Anzahl spezifischer Kundenreferenzen) nicht erfüllen. Eine „nicht Aufnahme“ bedeutet nicht, dass der Anbieter diese Leistungen nicht bereitstellt.

Bewertung nach Kategorien 1 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
*um (Orange Business Services)	● Not In	● Not in	● Not in	● MC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
7P	● Not In	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Accenture	● L	● Not in	● PC	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Adacor	● Not In	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
adlon	● Not In	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Alfresco	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in
Alibaba	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● C
All for One Group	● Not In	● Leader	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
AllCloud	● Not In	● PC	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
Allgeier ES	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Arvato Systems	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Atos	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● PC	● PC	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 2 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
Avanade	● Not in	● MC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
AWS	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● L
Axians	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in
BearingPoint	● MC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Bechtle	● Not in	● MC	● Not in	● Not in	● MC	● Not in	● Not in	● Not in
beck et al.	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
Box	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in
Brainloop	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in
BT	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
BTC	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● PC	● Not in	● L	● Not in
CANCOM	● Not in	● L	● C	● Not in	● L	● Not in	● L	● Not in
Capgemini	● L	● Not in	● PC	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 3 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
CenterDevice	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in
CenturyLink	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● C
CGI	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Citrix	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in
Claranet	● Not in	● RS	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in
Cloudreach	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
CloudSigma	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C
Coforge	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C
Cognizant	● PC	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Computacenter	● L	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Ctera	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in
d.velop	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 4 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
Datagroup	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● PC	● Not in
DataOne	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Deloitte	● C	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Deutsche Telekom	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● L
Devoteam Alegri	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Digital Ocean	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C
direkt gruppe	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in
doubleSlash	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in
DRACoon	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in
Dropbox	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in
DXC	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Exoscale	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 5 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
EY	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Fujitsu	● PC	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Giant Swarm	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Global Access	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C
Google	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● MC	● L	● L
Hexaware	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
HighQ	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in
IBM	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● L	● L
Infosys	● PC	● Not in	● Not in	● RS	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
INS Systems	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in
IONOS	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● RS

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 6 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
KPMG	● C	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Kreuzwerker	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Logicalis	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
Logicalis (Orange Networks)	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
LTI	● Not in	● Not in	● C	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Materna	● MC	● Not in	● C	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Microfocus	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in
Microsoft	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● L	● L
Mindtree	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Mphasis	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in
Netfiles	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 7 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
netlution	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Nextcloud	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in
Nordcloud	● Not in	● PC	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
NTT DATA	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
NTT Group	● Not in	● MC	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in
Oracle	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC
OVHcloud	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C
ownCloud	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● RS	● Not in	● Not in
PlusServer	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● C	● C
PwC	● MC	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 8 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
QSC	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● PC	● Not in
Rackspace Technology	● RS	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● PC	● Not in
ratiokontakt	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
Red Hat	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● L
Reply	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
root360	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
SAP	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in
ScaleUp Technologies	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC
Software One (Comparex)	● Not in	● MC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
SoftwareONE	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Sopra Steria	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star

Bewertung nach Kategorien 9 von 9

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Secure Enterprise Filesharing Services	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
Strato	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in
Syntax (FIT)	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in
TCS	● PC	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
TeamDrive	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in
Tech Mahindra	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
tecRacer	● C	● Not in	● Not in	● C	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
T-Systems	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● L	● Not in
Unisys	● Not in	● Not in	● Not in	● PC	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Vodafone	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● C	● C
Wipro	● PC	● Not in	● Not in	● L	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in

● L - Leader / ● PC - Product Challenger / ● C - Contender / ● MC - Market Challenger / ● RS - Rising Star



Public Cloud – Solutions & Services Quadranten

ENTERPRISE CONTEXT

Hyperscale Infrastructure & Platform Services

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Hyperscale Infrastruktur- und Plattform-Services zu bewerten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter in Deutschland und geht darauf ein, wie sie die zentralen Herausforderungen für Unternehmenskunden in Deutschland angehen.

Aufgrund der höheren Kosten ist es für Unternehmen schwierig geworden, die eigene IT-Infrastruktur entsprechend zu instand zu halten, und so kommen branchenübergreifend immer öfter Public Cloud Services zum Einsatz. Bei der Migration von Workloads in die Cloud werden Multi-Cloud-Umgebungen bevorzugt. 2020 war der Druck, eine solche Migration vorzunehmen, höher als je zuvor, und in vielen Unternehmen wird dieser Umstieg forciert. Dieser Bericht kann Unternehmen dabei helfen, die richtige Hyperscale-Plattform dafür auszuwählen.

Unternehmen können von ihren Investitionen in Infrastruktur- und Plattform-Services profitieren, die ihre Infrastruktur mit regelmäßigen (End-to-End-) Updates managen und bei der Verbesserung des Prozesses und der Gewährleistung der Effizienz im Betrieb helfen können.

Hinzu kommen die Computing-Ressourcen, Middleware und Software, die die Hyperscaler in einer virtuellen oder containerisierten, software-definierten Umgebung und im Rahmen von Serverless-Architekturen bereitstellen. Neben der Infrastruktur profitieren Unternehmen zudem von PaaS Services mit ihren persistenten Ressourcen und weiteren Komponenten wie Geschäftsprozessmanagement, Collaboration-Netzwerken, Datenbanken, Analytik und Machine Learning.

Wie ISG beobachtet, sind deutsche Unternehmen inzwischen dabei, ihre Workloads im Zuge der Digitalisierung auf Public-Cloud-Plattformen zu migrieren. Sie nutzen die On-Demand-Infrastrukturfunktionen der Hyperscaler und deren PaaS-Lösungen, dank derer eine Low-Code/No-Code-Entwicklung möglich ist. Aufgrund der insgesamt gestiegenen Nachfrage nach PaaS-Angeboten werden die Dienste der Infrastrukturanbieter in Deutschland schneller angenommen und eingesetzt. Durch den Umstieg auf eine Hyperscaler-Infrastruktur profitieren Unternehmen zudem von einer höheren Datensicherheit und dem verstärkten Einsatz von Containerisierungs- und Microservice-Technologien für die Applikationsentwicklung und das Deployment.

IT-Führungskräfte sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von Hyperscale Infrastruktur- und Plattform-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, die Skalierbarkeit und die Flexibilität verbessern und die Gesamtbetriebskosten senken können.

Führungsverantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis für die relative Positionierung der Hyperscaler zu entwickeln, was für die Beschaffung von Infrastruktur- und Plattform-Services für die Migration ihrer Workloads auf Public-Cloud-Plattformen von Nutzen ist.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis für die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hyperscale Infrastruktur- und Plattform-Services zu entwickeln.

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE AND PLATFORM SERVICES

Definition

Dieser Quadrant richtet sich an Anbieter, die virtuelle Computing-Ressourcen, Middleware und Software in einer öffentlichen Cloud anbieten. Kunden konsumieren Infrastruktur- und Plattform-(Mikro-)Dienste als On-Demand- und webzentrierten Dienst. Zu den typischen Diensten im IaaS-Segment gehören Computing-Dienstleistungen, Speicher- und Netzwerkressourcen, die alle in virtueller oder in Containern gespeicherter, softwaredefinierter Form bereitgestellt und durch serverlose Architekturen abgerundet werden. Das Hyperscale-PaaS-Segment bietet mehrere Micro-Dienstleistungen und Runtime-Engines für vordefinierte cloudbasierte Anwendungsentwicklungsprozesse, die in der Regel den gesamten Lebenszyklus eines Entwicklers abdecken, der Anwendungen erstellen oder modernisieren muss. Zu den Dienstleistungen gehören Middleware, persistente Ressourcen, Geschäftsprozessmanagement, Kooperationsnetzwerke, Datenbanken sowie Fähigkeiten in Analyse und maschinellem Lernen (ML). Interne und externe (Drittanbieter-) Dienstleistungen werden ebenfalls über Marktplätze zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus unterstützen und verwalten IaaS- oder PaaS-Anbieter ISVs während ihrer Go-to-Market-Aktivitäten.



Source: ISG Research 2020

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE AND PLATFORM SERVICES

Auswahlkriterien

- Innovatives Portfolio an Infrastruktur-Services (Rechenleistung, Speicher, Netzwerk, Backup etc.) und Container-Management-Funktionen
- Leistungsstarke und belastbare Rechenzentrums-Infrastruktur
- Einfacher Zugang, transparente Preise, dynamische (verbrauchsabhängige) und feste (reservierte) Abrechnungsmodelle
- Anerkannte Standards und Zertifizierungen, starker Fokus auf Datenschutz und ausgeklügelter Cyber-Sicherheitsansatz
- Unterstützung für Infrastructure as Code (IaC) und Serverless Computing in Kombination mit hochautomatisierter Bereitstellung, Event Triggering und Failover
- Test- und Entwicklungsumgebungen, einschließlich Workloads und Protokoll-/Berichtsfunktionalität für Rollouts
- Unterstützung für mehrere Entwicklungstools, Betriebssysteme, Technologien und Automatisierungen des Plattform-Managements
- Workflow-Unterstützung für agile Entwicklungsmethoden (Scrum)
- Offene Architektur, Interoperabilität und gut dokumentierte (Web-Service-) APIs oder Middleware-/Integrations-Layer zur Verbindung mehrerer Clouds oder Dienste und Plattformen
- Spezialisiertes Partnerprogramm mit einem breiten Partner-Ökosystem zur Unterstützung lokaler Kundenanforderungen

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE AND PLATFORM SERVICES

Beobachtungen

Der IaaS- und Platform-Services-Markt erfährt eine deutliche Nachfrage; das hat verschiedene Gründe. Die Digitalisierungswelle erfordert eine flexible, skalierbare Infrastruktur-Umgebung, die mit den herkömmlichen On-Premise-Umgebungen nicht realisiert werden kann, was zur Folge hat, dass die Infrastruktur ausgelagert wird. Ein weiterer Aspekt aus der jüngsten Zeit ist die Corona-Pandemie, die viele Mitarbeiter zum Arbeiten von zuhause aus gezwungen hat, so dass kurzfristig Remote-Arbeitsplätze zur Verfügung gestellt werden mussten. Infolgedessen stieg die Nachfrage nach Collaboration-Tools, was wiederum die verstärkte Bereitstellung von IaaS und PaaS Services mit Hard- und Software nach sich gezogen hat. Diese und viele andere Gründe tragen dazu bei, dass die Services bei den großen Hyperscalern AWS, Microsoft und Google stark in Anspruch genommen werden, und lassen die Marktanteile weiterwachsen. Die Angebote werden mit neuen Diensten ausgebaut und modernisiert, Serverless-Funktionen, Kubernetes-Kompatibilität, der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML) beschleunigen und vereinfachen den Betrieb. AWS behauptet seine Führungsposition

und ist global mit 45% Marktanteil bestens aufgestellt. Auch in Deutschland ist AWS dank vieler positiver Kundenerlebnisse und einer perfekten Zusammenarbeit die Nr. Eins. Microsoft Azure vergrößert sein Angebot und die Marktanteile nicht zuletzt durch die hohe Anzahl der langjährigen Microsoft-Anwender und versucht Kunden von AWS von dem Service-Angebot zu überzeugen. Der Dritte im Bunde, Google mit der Google Cloud Plattform (GCP), ist sehr agil und kann nicht nur mit einem attraktiven Dienstleistungsangebot, sondern auch mit günstigen Preisen punkten. Der Cloud IaaS Markt in Deutschland besteht allerdings nicht nur aus den großen Hyperscale-Anbietern, sondern auch aus vielen Dienstleistern, wie der Deutschen Telekom, OVH oder IONOS, die ein umfangreiches, attraktives Portfolio anbieten und überdies das Versprechen abgeben können, dass die Daten in Deutschland nicht nur verarbeitet werden, sondern auch hierzulande verbleiben, ein Trumpf, der gerade jetzt von Bedeutung sein kann, da der EuGH das Privacy Shield Abkommen zwischen Europa und den USA zu Fall gebracht und viele Anwender verunsichert hat.

- **AWS** ist der führende Anbieter unter den Hyperscale Infrastructure-as-a-Service-Anbietern; AWS ist hochgradig innovativ, agiert nah am Kunden und seinen Bedürfnissen und bringt ein sehr dynamisches Partnerumfeld mit tiefgehenden Qualifizierungen ein.
- Die **Deutsche Telekom** hat die OTC-Plattform weiterentwickelt, welche von T-Systems betrieben wird. Mit dem umfangreichen Angebot an Services und der Sicherheit, dass die Datenhaltung hierzulande erfolgt, ist das Angebot eine echte Alternative zu den amerikanischen Wettbewerbern.

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE AND PLATFORM SERVICES

Beobachtungen

- **Google** ist von den großen Hyperscalern der Anbieter mit dem kleinsten Marktanteil, konnte sich jedoch im letzten Jahr um 1,2% auf nunmehr 5,3% steigern. Google überzeugt hierzulande Kunden sowie Partner durch ein fokussiertes und modernes Angebot, das mit günstigen Preisen und attraktiven IaaS- und PaaS- bzw. Machine-Learning-Features für Kunden attraktiv ist.
- **IBM** bietet mit seiner IBM Cloud ein umfassendes IaaS und PaaS Angebot, welches durch die Red Hat Übernahme an Attraktivität gewonnen hat.
- **Microsoft** geht mit Azure weiter voran und zählt zu den großen Leadern in Deutschland. Das Angebot an IaaS-Lösungen sowie das traditionell starke PaaS Portfolio werden weiter zum Wachstum beitragen. Global konnte Microsoft Azure den Marktanteil um 2,4% auf 18% steigern.
- **Red Hat** bietet, unabhängig von IBM, mit der quelloffenen OpenShift-Plattform Softwareprodukte zur Entwicklung von Container-Lösungen, die in vielen Branchen gefragt sind.
- **IONOS** bietet mit der IONOScloud ein leistungsfähiges, flexibles und preisgünstiges Angebot und fokussiert sich auf den Mittelstand im europäischen Raum. IONOS konnte seine Position im Vergleich zum Vorjahr verbessern und wurde erneut zum Rising Star gekürt.

AWS

 Überblick

Amazon Web Services (AWS), eine Tochtergesellschaft von Amazon, hat ihren Hauptsitz in Seattle, USA. AWS ist einer der größten Public-Cloud-Anbieter mit einem globalen Marktanteil von 45 % und konnte im Vorjahresvergleich den Umsatz um 37 % auf 35 Milliarden US-Dollar steigern. Stand Oktober 2020 verfügt AWS über mehr als 77 Verfügbarkeitszonen in 24 geografischen Regionen und expandiert kontinuierlich weltweit. Für AWS ist Deutschland ein wichtiger Markt. Für den Betrieb sind redundant geführte Rechenzentren vorhanden, zwei Entwicklungszentren in Dresden und Berlin treiben die Innovationen voran.

 Stärken

Breites und tiefes Service Angebot: AWS ist der führende Anbieter mit dem breitesten und tiefsten Angebot an Cloud Services. Das Angebot umfasst mehr als 175 Services wie beispielsweise Rechnerleistung, Speicher, Netzwerk, Bare-Metal Server, Datenbank-Services. Container-Technologie, KI, ML und vieles mehr.

Leistungsstarke Serverprozessoren: AWS verwendet leistungsstarke Prozessoren von Intel, AMD und die Eigenentwicklung der Graviton-Prozessoren auf Basis von 64-Bit Arm Neoverse-Kernen. Die neueste Produktfamilie Graviton 2 zeichnet sich im Vergleich zum Wettbewerb und der ersten Generation Graviton 1 durch niedrige Preise und enorm hohe Leistungen aus, die in 3 Ausprägungen angeboten werden, M6g sind passend für eine Vielzahl von Anwendungen, C6g für den Einsatz von rechenintensiven Verarbeitungen und R6g für intensive Workloads wie in Memory Caches.

Die AWS Cloud-Umgebung kann von überall ausgeführt werden: Für Kunden, die Wert darauf legen, dass ein Teil der Verarbeitung vor Ort bleibt, bietet AWS mit AWS Outposts eine Lösung, um die gleiche Infrastruktur und Softwareumgebung wie in der AWS Cloud im eigenen Datacenter oder in einem anderen Rechenzentrum, z.B. Colocation, bereitzustellen. Die Anwendungen werden auf der lokalen Outposts-Umgebung ausgeführt, der Zugriff auf die gewohnten AWS Services und Tools ist voll gewährleistet. Eine VMware-Variante ist angekündigt und wird das Portfolio erweitern.

 Herausforderungen

AWS sollte Use Cases und Solutions weiter vorantreiben bzw. diese in Form von Best Practices und Leitfäden pro Rolle und User sowie Branche bereitstellen, um Kunden schneller mit der großen Anzahl an Möglichkeiten vertraut zu machen.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

AWS bietet eine breite, tiefe und innovative Public-Cloud-Plattform; das Angebot wird kontinuierlich mit neuen Lösungen erweitert und bringt den Kunden gleich welcher Größenordnung und Branche einen hohen Mehrwert.

DEUTSCHE TELEKOM

Überblick

Die Open Telekom Cloud Plattform (OTC) ist ein Produkt der Deutschen Telekom und wird von T-Systems International gemanagt. T-Systems ist ein Teil der Deutschen Telekom. Zu den OTC Services zählen IaaS- und PaaS-Lösungen, sie decken Private-, Public- und Hybrid-Modelle ab. Das Angebot ist in Deutschland und rund 20 weiteren Ländern verfügbar. Mit ca. 43.000 Mitarbeitern konnte T-Systems 2019 ein Umsatzzuwachs von 100 Mio.€ auf 1,6 Mrd. € erzielen. Zahlreiche Kunden in Deutschland, hauptsächlich aus dem Mittelstand, nutzen die Services und sind mit den Leistungen sehr zufrieden.

Stärken

Sicherheit: Die Sicherheit spielt bei der Deutschen Telekom eine große Rolle. Die Einhaltung der DSGVO-Richtlinien wird durch die Speicherung und ausschließliche Verarbeitung der Daten in hochsicheren, mehrfach zertifizierten Deutschen Rechenzentren garantiert.

Umfangreiche Service-Leistungen: Neben dem Cloud-Betrieb werden umfangreiche Services wie beispielsweise Container Management, Integration von Applikationen über API-Schnittstellen, der Einsatz von künstlicher Intelligenz und Machine Learning, der Einsatz von Bare-Metal sowie die Datenbank-Unterstützung von unterschiedlichen Produktherstellern angeboten.

Datenhaltung überall: Mit der Open Telekom Cloud Hybrid Solution kann die OTC in der Cloud oder auch lokal als Private Cloud auf dedizierten Servern genutzt werden. Die privaten Instanzen der Open Telekom Cloud betreibt die Deutsche Telekom in ihren eigenen Rechenzentren in Magdeburg oder Biele. Alternativ implementiert und betreibt die Deutsche Telekom die erforderliche Infrastruktur auf Wunsch im Kunden Rechenzentrum. Die Soft- und Hardware-Umgebung ist in beiden Instanzen einheitlich und sorgt für einen nahtlosen Betrieb zwischen Private- und Public-Cloud-Umgebungen.

DEUTSCHE TELEKOM

Herausforderungen

Das OTC-Angebot hat an Sichtbarkeit deutlich gewonnen muss aber weiter vorangebracht werden, um zu den Hyperscalern aufschließen zu können. Die zugrundeliegende Technologie ist von Huawei, die von vielen Kunden mit Argwohn betrachtet wird und für regulierte Kunden ein Problem darstellt. Hier muss dringend eine Lösung gefunden werden, denn das Ansehen, die Sicherheit und Vertrauen waren DER Unique Selling Point und das Aushängeschild der Deutschen Telekom bzw. von T-System und das sollte nicht verspielt werden.

Die geografischen Standorte der beiden Rechenzentren in Biere und Magdeburg entsprechen nicht den BSI-Empfehlungen, dass die Distanz zwischen Rechenzentren 200 km betragen soll. Das neue Rechenzentrum in Amsterdam ist ein erster Ansatz, der weiter ausgebaut werden sollte.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Die Deutsche Telekom ist eine echte Alternative zu den amerikanischen Wettbewerbern, kann mit einem umfangreichen Cloud-Angebot punkten und garantieren, dass die Datenhaltung in Europa erfolgt.

GOOGLE

 Überblick

Google ist ein in den USA ansässiges Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Kalifornien. Google bietet Cloud-Computing-Dienste über die Google Cloud Platform (GCP), die zunächst mit PaaS-Diensten startete und inzwischen auch IaaS Services bereitstellt. GCP ist in 20 Regionen mit über 60 Zonen in mehr als 210 Ländern weltweit verfügbar. In Deutschland werden eigene Rechenzentren unterhalten und inzwischen wird eine große Anzahl von qualifizierten Mitarbeitern beschäftigt. GCP ist bekannt für die aggressive Preispolitik und den Fokus auf Data Analytics bzw. Machine Learning. Global konnte GCP den Marktanteil von 4,1% auf 5,3% verbessern und erzielte 2019 einen Umsatz von 10 Mrd.\$.

 Stärken

Partnerschaften mit MSPs und Integratoren nehmen zu: Zwei neue Datacenter-Standorte tragen mit dazu bei, dass das Ökosystem erweitert und neue Integratoren und Managed Service Provider (MSP) hinzugewonnen werden konnten. Die namhaften und erfahrenen Partner unterstützen den Kunden bei der Cloud-Transformation und übernehmen Service-Aufgaben für den Cloud-Betrieb.

Leistungsstarke Server: Das Google Engine Angebot umfasst Lösungen für alle Workloads und Leistungsklassen, vom Normalbetrieb über rechenintensive Arbeitslasten bis hin zu In-Memory Datenbankverarbeitungen. Aktuell wird das Angebot um die A2-Familie erweitert, die beschleunigungsoptimierte Maschinen auf Nvidia A100 GPU Basis für anspruchsvolle Anwendungen bereitstellen kann.

Branchenbezogene Tools: GCP bedient alle Branchen und hält dafür spezielle Tools bereit. So werden aktuell beispielsweise zwei neue Tools freigegeben: mit dem Tool Healthcare API wird es dem Anwender ermöglicht, Gesundheitsdaten in Echtzeit und in großem Maßstab zu erfassen, zu verarbeiten und zu analysieren. Mit dem Tool Globale Mobile Edge wird ein Portfolio und ein Marktplatz für 5G-Lösungen angeboten, welches zusammen mit Telekommunikationsunternehmen entwickelt wurde und beispielsweise bei IoT Verwendung findet.

 Herausforderungen

Trotz der aktuellen Erfolge verfügt GCP noch über einen geringen Marktanteil, der global weit unter 10% liegt. Google muss große Anstrengungen unternehmen, um mit den Plattformen der großen Anbieter AWS und Microsoft Azure konkurrieren zu können. Ein großes Problem ist die geringe Anzahl an Partnern im Vergleich zum Wettbewerb. Über die Partner werden die Kunden beraten und die Infrastruktur verwaltet.

Der Marketingauftritt ist nicht sehr ansprechend und sieht sehr technisch aus. Die Webseiten sollten die angebotenen Services werbewirksamer hervorheben.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Google mit der Google Cloud Platform ist ein aufstrebender Cloud-Anbieter, der in letzter Zeit in Deutschland große Kunden gewinnen konnte.

IBM

 Überblick

IBM ist ein weltweit agierender IT-Hardware- und Software-Anbieter sowie IT-Dienstleister. IBM zählt zu den größten Beratungshäusern und hält als Full-Service Provider in allen Marktsegmenten relevante Marktanteile. Derzeit beschäftigt das Unternehmen weltweit 352.600 Mitarbeiter und hat 2019 einen Umsatz von 77,15 Mrd.\$ generiert. IBM Deutschland beschäftigt ca. 10.000 Mitarbeiter an 15 Standorten, die für ca. 1,8 Mrd. Euro Umsatz verantwortlich sind. Weltweit werden 60 Rechenzentren unterhalten, in der Cloud-Sparte bietet IBM Cloud Hyperscale IaaS Services, Application PaaS und Enterprise Integration PaaS. IBM hat 2018 den PaaS-Anbieter Red Hat übernommen. Red Hat bleibt weiterhin selbstständig, es werden jedoch Integrationsmöglichkeiten angeboten.

 Stärken

Umfangreiche IaaS Bereitstellung: IBM Cloud bietet eine leistungsstarke, skalierbare Infrastruktur aus virtuellen und Bare-Metal-Servern, die bedarfsabhängig länger- oder kurzfristig bereitgestellt werden kann. Die virtuellen Maschinen werden in den gleichen VLANs implementiert wie die physischen oder Bare-Metal-Server, was die Verteilung von Workloads auf allen Maschinen ohne Interoperabilitätsprobleme ermöglicht. Mit der IBM Cloud für VMware Solution Shared können im Handumdrehen Verarbeitungen in die Cloud verschoben werden, was es Kunden ermöglicht, Workloads kurzfristig auszuführen.

Einfache Verwaltung und Entwicklung von Anwendungen: Mit IBM Cloud bzw. Cloud Foundry, der auf Open Source basierten PaaS-Lösung, werden eine Vielzahl an Möglichkeiten geboten, Anwendungen zu entwickeln und einfach zu verwalten. Kunden profitieren von mehreren Umgebungen wie Staging und Produktion, um sich auf die Entwicklung und Optimierung zu konzentrieren und nicht auf das Management von Implementierungen.

Lokale Bereitstellung: Die Cloud-Computing-Plattform von IBM kombiniert Infrastructure-as-a-Service (IaaS) mit den Platform-as-a-Service (PaaS)-Angeboten, die aus Deutschland (Frankfurt) heraus bereitgestellt werden.

Integration von OpenShift: Mit der IBM Cloud und Red Hat OpenShift wird eine vollständig verwaltete OpenShift Service-Lösung angeboten, die um zusätzliche Sicherheits- und zahlreiche Produktivitätsfunktionen erweitert wurde und dem Kunden eine sichere, umfassende und vereinfachte Lösung bietet.

 Herausforderungen

IBM Cloud hat noch nicht die erforderliche Marktmacht erreicht, um mit den großen Wettbewerbern mithalten zu können. Mehr Akquisitionen und Marketinganstrengungen sind erforderlich, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Das IBM Cloud-Angebot im IaaS-Bereich ist sehr umfangreich; die Red Hat Übernahme ist ein gelungener Schachzug und wird das PaaS Service-Angebot bereichern.

MICROSOFT

Überblick

Microsoft ist ein großer global agierender Independent Software Vendor (ISV) und Cloud Provider mit Hauptsitz in Redmond, USA. In Deutschland betreibt Microsoft sechs regionale Niederlassungen mit rund 2.700 Mitarbeitern. In Kooperation mit über 30.000 Partnerunternehmen profitieren Unternehmen aller Größenklassen und Branchen von Standard-Software und Cloud Services bzw. MS365 für Produktivitätsleistungen. Die Microsoft Corporation betreibt 60 Azure Data Center Regionen, davon auch eine mit 4 Rechenzentren in Deutschland und garantiert, dass die Daten hierzulande verbleiben. Der globale Umsatz von Microsoft mit Azure im Geschäftsjahr 2018/2019 stieg im hohen zweistelligen Bereich und der Marktanteil konnte um 2,4% auf 18% erhöht werden.

Stärken

Umfassende Cloud-Compliance-Angebote: Das Compliance-Angebot umfasst eine Fülle an Zertifizierungen, die für globale Regionen, auch in der europäischen Region und Deutschland, Geltung haben. Weitere 35 Compliance-Angebote sind auf die Bedürfnisse von Schlüsselindustrien zugeschnitten. Microsoft arbeitet weltweit mit Behörden, Aufsichtsbehörden und Normenorganisationen zusammen, um die entsprechenden Zertifikate zu erarbeiten und zu verabschieden.

Flexible Hybridlösungen: Microsoft ermöglicht es über den Azure Stack, eine nahtlose hybride Cloud-Umgebung aufzubauen und zu betreiben. Microsoft bietet Tools und Dienste, die für die Hybrid Cloud entwickelt wurden und lokal in der Cloud oder am Edge ausgeführt werden können. Die Server laufen auf Basis von Linux oder Microsoft-Betriebssystemen.

Apps und Dienste einbinden: Über einen umfangreichen Katalog können über 17.000 zertifizierte Apps und Dienste von Microsoft oder Drittanbietern per Mausklick ausgewählt und getestet werden. Die Abrechnung der gekauften und implementierten Lösungen wird von Microsoft über eine einzige Rechnung getätigt.

Spezielle Branchenlösungen: Microsoft hält zahlreiche Branchenlösungen bereit, wie z.B. Gesundheit, Energie, Verwaltung oder Industrie, die darauf abgestimmt sind, die speziellen Anforderungen zu berücksichtigen, um einen deutlichen Mehrwert zu generieren.

Herausforderungen

Microsoft muss hart an der Verfügbarkeit arbeiten, um Ausfälle zu vermeiden. Wenn sich diese Probleme häufen, sind die Kunden verärgert und sehen sich nach Alternativen um.

Eine schnellere Aktivierung der Bestandskunden, die durch das langjährig aufgebaute Vertrauen im Software- bzw. Enterprise-Geschäft entstanden ist, sollte besser genutzt werden, um auf Kurs zu bleiben bzw. den Anschluss an die großen Wettbewerber nicht zu verlieren sondern aufzuholen.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Microsoft hat mit dem IaaS-Angebot zugelegt und bietet zusammen mit den traditionell starken PaaS-Funktionalitäten ein äußerst attraktives Gesamtportfolio.

RED HAT

Überblick

Red Hat, ein IBM-Unternehmen, ist ein US-amerikanischer Anbieter von quelloffenen Linux-Betriebssystemen und weiteren Lösungen für die Unternehmens-IT. Der Schwerpunkt von Red Hat liegt auf der Bereitstellung von professionellen Dienstleistungen für Open-Source-Produkte und deren Vertrieb sowie der Bereitstellung von Cloud-Plattformen und Management-Tools. Im Jahr 2019 wurde in 35 Ländern und mit 95 Geschäftsstellen weltweit ein Umsatz von 3,4 Milliarden USD erwirtschaftet. In Deutschland unterhält Red Hat 8 Niederlassungen.

Stärken

Starke Marktposition und Dienstleistungen: Red Hat bleibt auch nach der Übernahme durch IBM ein eigenständiges Unternehmen. OpenShift ist eine eigenentwickelte Produktreihe von Container-Anwendungsplattformen auf Kubernetes-Basis für das Cloud Computing. Die Container-Technologie ist im Unterschied zu Virtualisierungsumgebungen weniger ressourcenintensiv und vereinfacht die Verwaltung. Die Produkte werden laufend weiterentwickelt und automatisieren und vereinfachen die Workloads. Mehr als 2.000 Unternehmen aus vielen Branchen weltweit sind von der einfachen Lösung überzeugt. Mit eigenen Ressourcen sowie einem umfangreichen Partner-Ökosystem werden die Kunden bei der Transformation unterstützt.

Verbinden unterschiedlicher Clouds: Mit der Unterstützung von OpenShift wird das Zusammenbringen unterschiedlicher Cloud-Technologien in einer zentrale Verwaltungsstelle ermöglicht. Durch den quelloffenen Code können Anwendungen aus physischen Infrastrukturen, Private oder Public Clouds von konkurrierenden Hyperscalern hinzugefügt oder mühelos entfernt werden.

Bedeutende Partnerschaften: Red Hat unterhält neben IBM strategische Partnerschaften mit AWS, Azure, Google und Alibaba sowie mit mehreren regionalen Cloud Service Providern und Systemintegratoren (Accenture, DXC, Atos, Wipro, Deloitte etc.). Das OpenShift Dedicated (OSD)-Angebot läuft bereits auf AWS, Azure, GCP und auch Alibaba. Red Hat setzt außerdem auf strategische Partnerschaften und bedient OEMs: Atos Managed OpenShift AMOS, DXC Managed Container Platform as a Service, Lenovo DevOps Solution, Wipro Cloud Application Factory und die Accenture DevOps Platform sowie weitere nutzen und integrieren die Red Hat OpenShift Container Platform. HCL Technologies bietet seinen Enterprise-Kunden cloudnative Services auf Basis der Red Hat OpenShift Container-Plattform an.

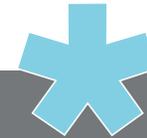
 **ISG** Provider Lens™

Herausforderungen

Der Sicherheits-Aspekt kann noch verbessert werden und sollte bereits bei der Softwareentwicklung Berücksichtigung finden.

Das Anfordern und Auswählen von On-Demand-Ressourcen per Mausklick ist heutzutage bei Cloud-Anwendungen Standard. Red Hat bietet diese Funktion nicht an uns sollte dies beim nächsten Release-Wechsel berücksichtigen.

Das Image als Public-Cloud-Anbieter für PaaS (Red Hat Cloud Suite) ist verbesserungswürdig, ebenso wie die zugehörige Digital Customer Journey, über die Kunden Portfolio-Bestandteile, Mehrwerte und Leistungsversprechen mitgeteilt bekommen.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Red Hat OpenShift bietet im Kubernetes- bzw. Container-Bereich eine optimale Basis für die Schaffung von Cloud-Lösungen, die kontinuierlich erweitert werden.

RISING STAR: IONOS

Überblick

IONOS ist ein Teil der börsennotierten United Internet (UI) Gruppe, die mit mehr als 9.300 Mitarbeitern an rund 40 Standorten 2019 einen Umsatz von 5,194 Mrd.€ weltweit erzielt hat. IONOS bietet eine Cloud-Plattform für IaaS Workloads und professionelle Cloud-Anwendungen, die von mehr als 800 Kunden in Deutschland genutzt wird. IONOS wird lokal aus verschiedenen Niederlassungen bedient, die sich in Berlin, Frankfurt am Main, Baden-Baden und Karlsruhe befinden. Außerhalb Deutschlands gibt es weitere Standorte in London und in den USA. IONOS konnte seine Position im Vergleich zum letzten Jahr verbessern und wurde abermals zum Rising Star gekürt.

Stärken

Flexible Cloud-Umgebung: IONOS bietet eine flexible und skalierbare Cloud-Infrastrukturmgebung mit zahlreichen Services wie Container Services, Software-Integration und Cloud-Steuerung über Rest API, Bare-Metal Services, Administration über grafische Benutzeroberflächen und vieles mehr. Die Preise sind flexibel und kostengünstig gestaltet und richten sich nach der Nutzung und Auslastung; dabei verzichtet IONOS auf eine Vertragsbindung. Darüber hinaus werden Testmöglichkeiten angeboten, die dazu beitragen, dass sich die Probleme bei der produktiven Verarbeitung verringern.

Private Cloud mit VMware-Unterstützung: Mit der IONOS Private Cloud wird eine auf VMware basierte virtuelle Lösung mit dedizierter Hardware angeboten und bereitgestellt. Der Kunde profitiert als VMware-Anwender im eigenen Datacenter von der Flexibilität und Kompatibilität. Die Abrechnung erfolgt nach Nutzung und Belastung und kann jederzeit wieder aufgegeben werden.

Sichere Datenverarbeitung und -archivierung: Die Daten werden in hochverfügbaren ISO 27001-zertifizierten Rechenzentren in Frankfurt verarbeitet und redundant gesichert. Mit dem S3-kompatiblen Object Speicher werden die Unternehmensdaten und Backups entsprechend den Compliance-Verpflichtungen zu günstigen Preisen archiviert. Als deutscher Anbieter garantiert IONOS, dass die Daten hierzulande DSGVO-konform verarbeitet und gehostet werden und sicher vor dem US CLOUD Act sind.

Herausforderungen

Im Serviceangebot fehlen noch Leistungen wie KI/ML und Serverless-Funktionalitäten, die dringend hinzugefügt werden sollten, um die Wettbewerbsfähigkeit nicht zu verlieren.

IONOS bietet neben Managed Kubernetes nur wenige PaaS-Services an, die zusammen mit IaaS eine wachsende Rolle spielen. Diese gemanagten Entwicklungs- und Bereitstellungsumgebungen in der Cloud werden zusehends Standard und sollten zur Verfügung stehen.



2020 ISG Provider Lens™ Rising Star

IONOS offeriert flexible Cloud-Lösungen, die einfach zu betreiben und zu bedienen sind sowie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.



Methodik

METHODIK

Im Rahmen des Projektes „Public Cloud – Solutions and Services – ISG Provider Lens Germany 2020“ wurden in einem mehrstufigen Research- und Analyseprozess die relevanten Dienstleister im deutschen Markt untersucht und nach dem Research-Prozess der Studie positioniert. Dabei gliederte sich das Projekt in folgende Schritte:



1. Definition Zielmarkt "Public Cloud – Solutions and Services"
2. Fragebogenbasierte Dienstleister- oder Anbieterbefragungen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über Fähigkeiten und Use Cases
4. Nutzung interner Datenbanken sowie Expertise der ISG-Berater
5. Bewertung von Services, Serviceunterlagen und Referenzen
6. Verwendung der folgenden Bewertungskriterien:
 - Strategie und Vision
 - Innovation
 - Markenbekanntheit und Marktpräsenz
 - Vertrieb und Partnerlandschaft
 - Breite und Tiefe des Leistungsportfolios
 - Technologiefortschritte

Autor



Heiko Henkes, Autor

Lead Analyst

Heiko Henkes ist Director & Principal Analyst bei ISG; in seiner Rolle als Global ISG Provider Lens (IPL) Content Lead ist er für die strategische Unternehmensführung verantwortlich und fungiert als Vordenker für IPL Lead Analysts. Seine Kernkompetenzen liegen in den Bereichen der Definition von Ableitungen für alle Arten von Unternehmen innerhalb ihrer IT-basierten Geschäftsmodelltransformation. In diesem Zusammenhang unterstützt Herr Henkes Unternehmen bei der kontinuierlichen Transformation, indem er IT-Kompetenzen mit nachhaltigen Geschäftsstrategien und Change Management verbindet. Er fungiert als Keynote-Speaker im Kontext der digitalen Innovation.



Wolfgang Heinhaus, Autor

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 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 schweizerischen Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.

Autor



Jonathan Siefke, Autor

Lead Analyst

Jonathan Siefke bringt mehr als 10 Jahre umfassende Erfahrung in den Bereichen IT, Cloud und Automatisierung mit. Seine umfassenden Einblicke in verschiedene Branchen helfen ihm dabei, die am besten geeigneten Lösungen für die Herausforderungen seiner Kunden zu finden. Als Teil des Cloud- und IT-Modernisierungsteams betreut er seine Kunden mit Lösungen für Cloud-basierte Transformations- und Optimierungsprojekte. Darüber hinaus ist er für die Pflege und Sammlung von ISG-internen cloudbasierten geistigen Eigentumsrechten verantwortlich.



Prakash N, Analyst für Unternehmenskontext und Globaler Überblick

Senior Analyst

Prakash N ist als Senior Analyst bei ISG tätig und unterstützt ISG Provider Lens™ Studien zu den Themen Private/Hybrid Cloud, Public Cloud und Cloud Native - Container Services. Zu seinen Fachgebieten zählen die Bereiche Cloud, Rechenzentren, Public-Cloud-Plattformen sowie cloudbasierte Services. Während seiner Tätigkeit für ISG hat er Research-Inhalte für das ISG Provider Lens™ Programm zu den Themen Private Cloud, Cloud Native Services, und Public Cloud entwickelt. Zu seinen Aufgaben gehören Research-Tätigkeiten, das Verfassen von Blogbeiträgen sowie von Enterprise Content und des Global Summary Reports mit Markttrends und Erkenntnissen.

Autor



Katharina Kummer, Analyst für Unternehmenskontext Research Analyst

Katharina Kummer ist als Research-Analystin für ISG tätig und in dieser Funktion für die Unterstützung und Mitarbeit an Provider Lens™ Studien zu den Themen Public Cloud Transformation Services, Private Hybrid Cloud Data Centers, Data Analytics, Microsoft Ecosystem und Cloud-Native – Container Services zuständig. Zu ihren Fachgebieten zählen Cloud-Rechenzentren, cloudnative Services, digitale Linguistik und NLP. Katharina Kummer entwickelt Inhalte aus Unternehmenssicht und verfasst den Global Summary Report. Daneben unterstützt sie die Lead-Analysten im Rahmen des Research-Prozesses sowie bei Ad-hoc Research-Aufträgen und schreibt Artikel über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.

ISG Provider Lens™ Report: Public Cloud – Solutions & Services November 2020

© 2020 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein weltweit führendes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als zuverlässiger Geschäftspartner von mehr als 700 Kunden, darunter mehr als 70 der 100 größten Unternehmen weltweit, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Dienstleistungs- und Technologieanbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Dienstleistungen im Bereich der digitalen Transformation, einschließlich Automatisierung, Cloud und Daten-Analyse, 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, die in mehr als 20 Ländern tätig sind. 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 finden Sie unter www.isg-one.com.