



Enterprise Strategy Group | Getting to the bigger truth.™

Warum es wichtig ist, ein datenorientierter Marktführer zu sein

Untersuchungen zeigen, dass es höchst rentabel ist, die Komplexität des Datenmanagements zu reduzieren

Erkenntnisse von weltweit beschäftigten Befragten in mittelständischen und großen Unternehmen

ERSTELLT VON ESG FÜR


Hewlett Packard
Enterprise

INHALT

Einleitung und Zielsetzung der Untersuchung **3**

Forschung und Methodik der Reifesegmentierung **4**

Drei Wege, wie moderne datenorientierte Marktführer ihre Unternehmen transformieren **5**

Warum es keine gute Idee ist, die Bewältigung von Komplexitäten der des Datenmanagements aufzuschieben **10**

Der zentrale Schlüsselfaktor, um ein datenorientierter Marktführer zu werden **12**

Die transformativen Vorteile, ein datenorientierter Marktführer zu werden **19**

Fazit **22**

Demografie **23**



Warum es wichtig ist, ein datenorientierter Marktführer zu sein

Einleitung und Zielsetzung der Untersuchung

EINFÜHRUNG

Wir befinden uns bereits seit Jahren im digitalen Wirtschaftszeitalter. Das Kernstück dieser Transformation sind Daten. Da Unternehmen immer mehr Daten erstellen und nutzen, wachsen die Datenmengen in einem noch nie da gewesenen Tempo und Unternehmen sehen sich neuen Bedrohungen durch Ransomware und Cyberkriminalität ausgesetzt. Daher suchen IT-Führungskräfte nach neuen Wegen, um den Anforderungen ihrer Stakeholder gerecht zu werden, die zur Beschleunigung ihrer Transformationsinitiativen auf Daten angewiesen sind.

Die Komplexität des Datenmanagements nimmt ebenfalls zu. Aber sollten Unternehmen der Bewältigung dieser Komplexität Priorität einräumen? Wirkt sich Ihre Verlagerung zu einem datenorientierten Ansatz und die daraus resultierende Fähigkeit, Anwendungsunterbrechungen zu beseitigen, Daten vor jeglichen Bedrohungen zu schützen, Daten über Clouds hinweg zu mobilisieren und einen Mehrwert aus Ihren Daten zu schöpfen, auf Ihre Ergebnisse aus? Werden die Vorteile für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung sein oder ist die Komplexität des Datenmanagements in unserem digitalen Zeitalter schlicht und einfach ein unausweichlicher Kostenfaktor der Geschäftstätigkeit?

Im Jahr 2021 führte HPE in Zusammenarbeit mit ESG eine unabhängige Untersuchung unter 750 IT-Experten zu folgender Thematik durch: Wie gehen Unternehmen mit der Komplexität des Datenmanagements um und welche Erfolge erzielen die leistungsstärksten Unternehmen? Die Ergebnisse waren aufschlussreich. Unternehmen, die die Komplexität des Datenmanagements am besten bewältigen, d. h. „datenorientierte Marktführer“, verändern ihre Geschäftsausübung in viel stärkerem Maße als erwartet, beschleunigen ihre Abläufe und die Bereitstellung neuer Produkte, sind schneller als ihre Marktwettbewerber und erzielen mehr Umsatz.

ZIELE

Dieses E-Book geht auf die Frage ein, wie und in welchem Maße datenorientierte marktführende Unternehmen ihre IT und Geschäftsergebnisse verbessern und ihre Wettbewerber in Hinblick auf Technologie und Geschäftsergebnisse übertreffen. Es beschreibt auch den Aufwand, den die Komplexität des Datenmanagements für heutige Unternehmen mit sich bringt, und hebt die Merkmale hervor, die bei datenorientierten marktführenden Unternehmen besonders ausgeprägt sind. Des Weiteren untersuchen wir, warum ein Cloud-Betriebserlebnis der wichtigste Schritt zur Verringerung der Komplexität ist. Abschließend wird das Data-First-Reifegradmodell vorgestellt, das verdeutlicht, wo sich unterschiedliche Unternehmen bei der Bewältigung der Komplexitäten des Datenmanagements befinden.

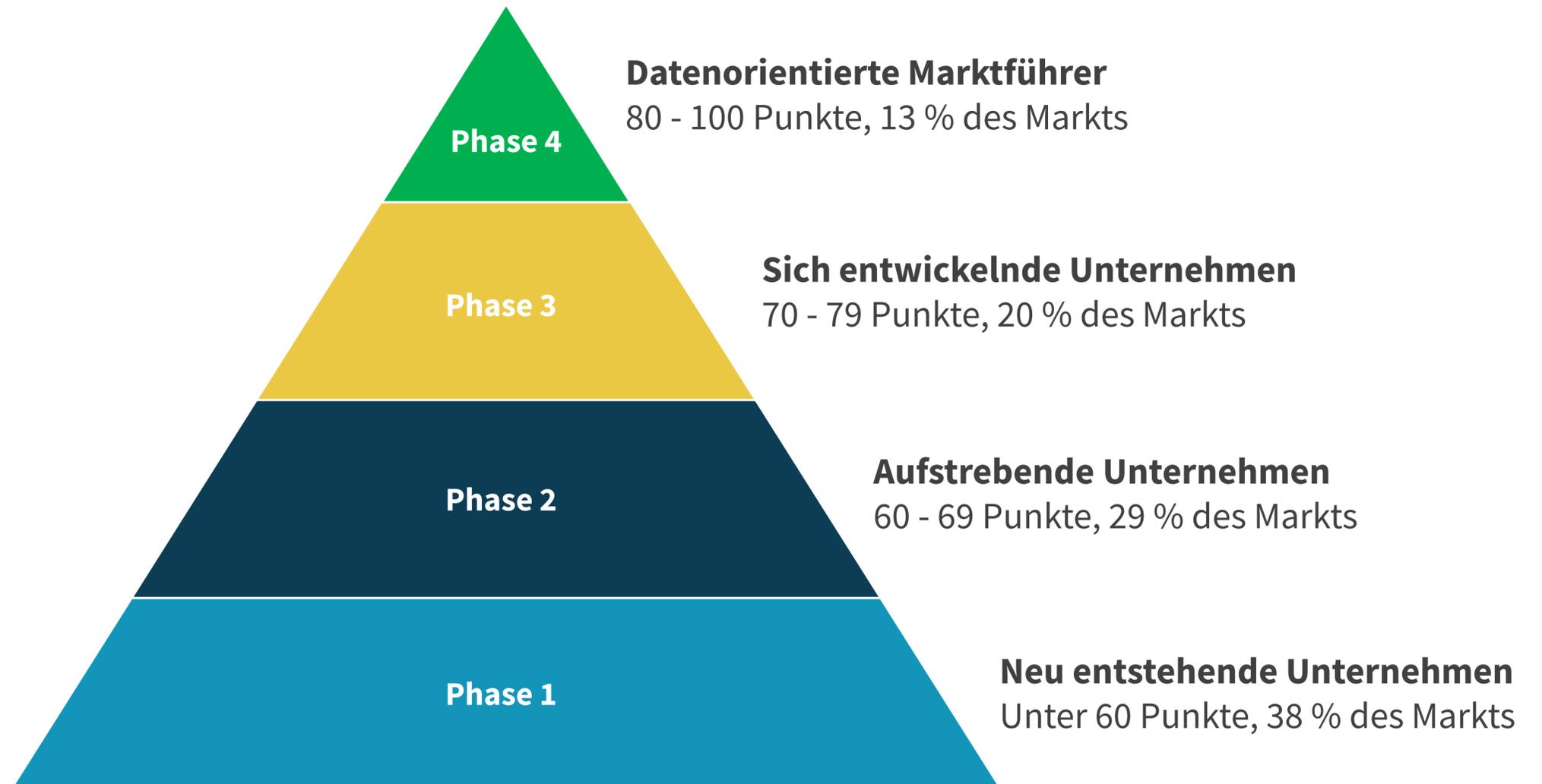
ESG-Untersuchung und -Methodik der Reifegradsegmentierung

Im dritten Quartal 2021 führte ESG eine Doppelblind-Umfrage unter 750 IT-Entscheidungsträgern durch, die mit den Datenmanagement-Prozessen und Speichertechnologien ihres Unternehmens vertraut sind. Die vertretenen Unternehmen gehörten verschiedenen Marktsegmenten an, umfassten große mittelständische Unternehmen (500 bis 999 Mitarbeiter) sowie Großunternehmen (1.000 oder mehr Mitarbeiter) und deckten ein Vielzahl von Branchen ab, darunter Fertigung, Einzelhandel/Großhandel, Technologie und Finanzwesen.

Die Befragten wurden einer von vier Gruppen zugeteilt, je nachdem, wie weit sie auf dem Weg zum Cloud-Betrieb für die Datenverwaltung On-Premises bereits fortgeschritten waren, wobei ESG ein punktbasiertes Bewertungssystem verwendete. Unternehmen konnten mit bis zu 100 Reifepunkten bewertet werden, je nachdem, ob sie fortschrittliche Funktionen für das Datenmanagement und den Infrastrukturbetrieb vor Ort nutzen oder nicht wie z. B:

- Cloud-Betriebserlebnis (sowohl für IT als auch für Endnutzer).
- Moderne Funktionen für Datenschutz und -wiederherstellung.
- Eine leistungsfähige und effiziente Strategie und Methode für das Datenmanagement.

Datenmanagement-Reifegradmodell



**Drei Wege, wie moderne
datenorientierte
Marktführer ihre
Unternehmen
transformieren**



1. Datenorientierte Marktführer agieren schneller und bauen gesündere Unternehmen auf

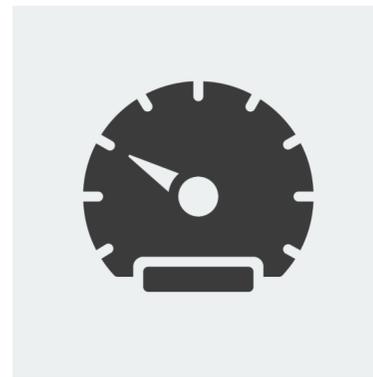
Indem sie die Komplexität der Datenverwaltung erkennen, priorisieren und bewältigen, agieren datenorientierte Marktführer viel schneller als ihre Mitbewerber. Dies resultiert in stärkeren und gesünderen Unternehmen.

WIR FRAGTEN:

Wo liegt Ihr Unternehmen angesichts der letzten größeren Produkteinführungen/-veröffentlichungen im Vergleich zu ihren Wettberbern (z. B. sind Sie der Konkurrenz voraus oder liegen Sie zurück)? (Anteil der Befragten)

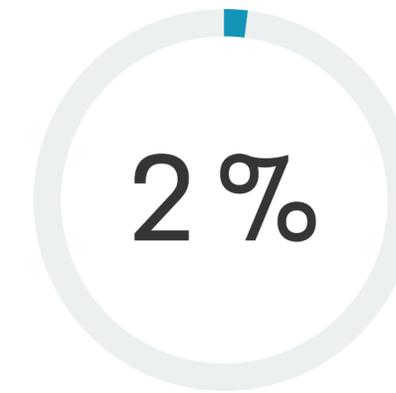


Datenorientierte Marktführer haben eine **20-MAL HÖHERE WAHRSCHEINLICHKEIT, IHREN WETTBEWERBERN UM MEHRERE QUARTALE** voraus zu sein.



Die meisten neu entstehenden Unternehmen haben **MÜHE**, mit den Wettbewerbern Schritt zu halten.

PROZENTSATZ, DER ANGIBT, DEM WETTBEWERB „QUARTALE VORAUS“ ZU SEIN

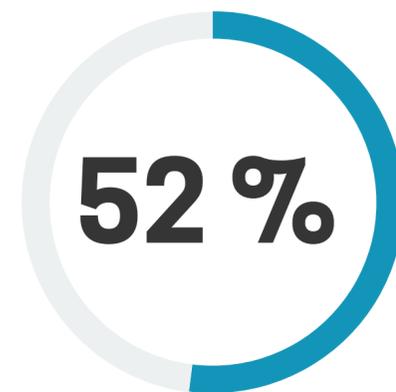


NEU ENTSTEHENDE UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE MARKTFÜHRER

PROZENTSATZ DER ANGIBT, „IM GLEICHSTAND ODER RÜCKSTAND“ ZUM WETTBEWERB ZU SEIN.



NEU ENTSTEHENDE UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE MARKTFÜHRER

Warum es wichtig ist, ein datenorientierter Marktführer zu sein

Datenorientierte Marktführer sind innovativer und übertreffen Geschäftsziele

Wenn Unternehmen datenbasiert arbeiten, eröffnen sie sich durch die Bewältigung von Komplexitäten des Datenmanagements und die Beschleunigung von Abläufen die Möglichkeit, neue Umsatzchancen zu erschließen und sind dabei oft erfolgreich. Wenn Sie agiler sind als Ihr Wettbewerb, können Sie mehr Produkte auf den Markt bringen und Ihre Umsatzziele leichter erreichen.

UNSERE ERSTE FRAGE LAUTETE:

Wie viele neue Produkte/Dienstleistungen hat Ihr Unternehmen im letzten Jahr entwickelt?

DANN FRAGTEN WIR:

Wie ist die Leistung (bzw. die erwartete Leistung) Ihres Unternehmens im laufenden Geschäftsjahr (GJ) gemessen am Umsatzziel? (Anteil der Befragten)



Datenorientierte Marktführer haben im letzten Jahr

49 % MEHR INNOVATION
vorangetrieben als neu entstehende Unternehmen



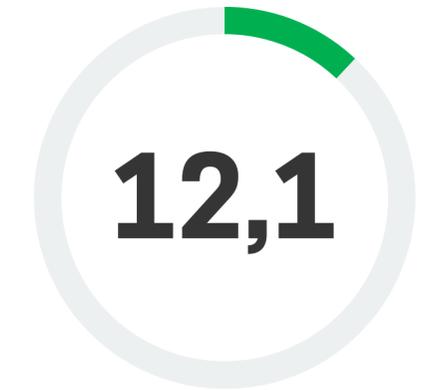
Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer ihre Umsatzziele um mehr als 10 % übertreffen, ist

11,5-MAL HÖHER ALS BEI
neu entstehenden Unternehmen.

**ANZAHL DER NEUEN PRODUKTE/
DIENSTLEISTUNGEN, DIE IM LETZTEN
JAHR ENTWICKELT WURDEN**

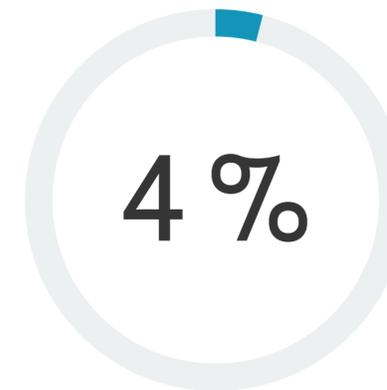


NEU ENTSTEHENDE
UNTERNEHMEN

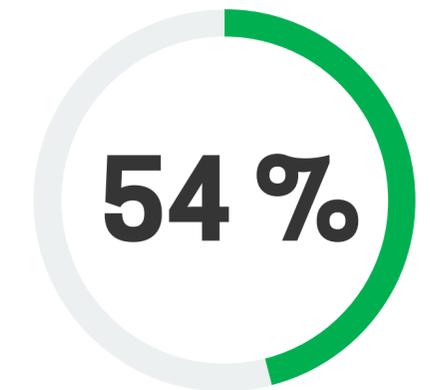


DATENORIENTIERTE
MARKTFÜHRER

**ÜBERTREFFEN IHRE UMSATZZIELE
UM MEHR ALS 10 %**



NEU ENTSTEHENDE
UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE
MARKTFÜHRER

Warum es wichtig ist, ein datenorientierter Marktführer zu sein

2. Datenorientierte Marktführer können Risiken besser eindämmen

Die Komplexität des Datenmanagements verringert nicht nur Chancen, sondern birgt auch Risiken für das Unternehmen. Datenorientierte Marktführer sind besser gegen Ransomware-Angriffe geschützt.

Datenorientierte Marktführer setzen weniger Daten Gefahren aus und können den Geschäftsbetrieb schneller wiederherstellen als neu entstehende Unternehmen.

UNSERE ERSTE FRAGE LAUTETE:

Betrachten Sie die geschäftskritischen Anwendungen Ihres Unternehmens. Wie gut sind sie derzeit vor Ransomware geschützt? (Anteil der Befragten)

DANN FRAGTEN WIR:

Betrachten Sie die unternehmenskritischen Anwendungen Ihres Unternehmens. Wie schnell könnten Sie die Verfügbarkeit nach einem Ransomware-Angriff wiederherstellen? (Anteil der Befragten)

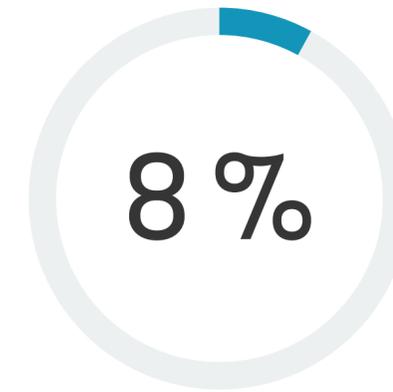


Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer höchst resilient gegen Ransomware und damit verbundene Datenverluste sind, ist **4,9-MAL HÖHER ALS BEI** neu entstehenden Unternehmen



Datenorientierte Marktführer sind mit **DOPPELT SO HOHER WAHRSCHEINLICHKEIT IN DER LAGE, RANSOMWARE SCHNELLER ZU ÜBERWINDEN** (und zwar in wenigen Minuten).

WIR KÖNNEN INNERHALB VON SEKUNDEN DEN ZUSTAND VOR DEM RANSOMWARE-ANGRIFF WIEDERHERSTELLEN

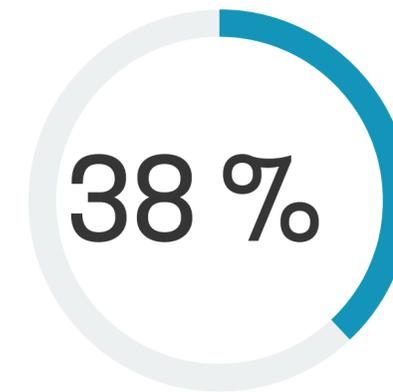


NEU ENTSTEHENDE UNTERNEHMEN

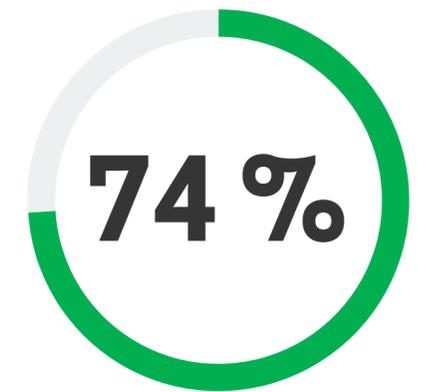


DATENORIENTIERTE MARKTFÜHRER

WIR KÖNNEN DEN ZUSTAND VOR DEM ANGRIFF AUF DIE RANSOMWARE INNERHALB VON MINUTEN WIEDERHERSTELLEN.



NEU ENTSTEHENDE UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE MARKTFÜHRER

3. Datenorientierte Marktführer haben zufriedenerer Stakeholder

Die effektive Nutzung von Daten erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen IT-Teams und Fachleuten, deren Arbeit von diesen Daten abhängt (z. B. Benutzer, Data-Science-Teams, Entwickler, BC/DR-Stakeholder und andere Branchenfachleute).

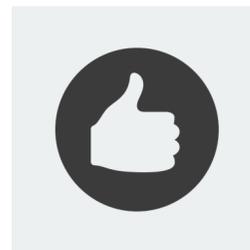
Datenorientierte Marktführer können ihren Kunden einen besseren Service bieten und haben zufriedenerer Stakeholder, was zu einem produktiveren, stärkeren und erfolgreicherem Geschäftsklima führt. Folglich fördern datenorientierte Marktführer eine schnellere Wertschöpfung in ihren Unternehmen.



Datenorientierte Marktführer erhalten im Hinblick auf den Datenzugriff eine **4,1-MAL HÖHERE ZUFRIEDENHEITSBEWERTUNG** von ihren Entwicklern.



Datenorientierte Marktführer erhalten im Hinblick auf den Datenzugriff eine **3,5-MAL HÖHERE ZUFRIEDENHEITSBEWERTUNG** von ihren Datenanalysten/Data Scientists.



Datenorientierte Marktführer erhalten im Hinblick auf den Datenzugriff eine **3,5-MAL HÖHERE ZUFRIEDENHEITSBEWERTUNGEN** von ihren Geschäftskontinuitäts-/Disaster-Recovery-Stakeholdern.



**Warum es keine gute
Idee ist, die Bewältigung
von Komplexitäten des
Datenmanagements
aufzuschieben**

Komplexitäten des Datenmanagements hemmen digitale Geschäftsabläufe

Allzu oft werden die mit der Datenverwaltung verbundenen Komplexitäten als Geschäftskosten eingestuft und ihnen wird nicht die richtige Priorität eingeräumt. Diese Komplexitäten hemmen die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens, schränken seine Agilität ein und erhöhen das Risiko.



74 %

von ihnen bestätigen, dass ihre Datenmanagementfunktionen **nicht mit ihren geschäftlichen Anforderungen Schritt halten können.**

Die Symptome von Komplexitätsproblemen beim Datenmanagement



Unternehmen setzen zur Verwaltung ihrer Datenumgebung **im Schnitt 23 verschiedene Tools** ein.



68 % geben an, dass die Komplexität ihrer IT-Umgebung **ihre Betriebsabläufe und digitalen Initiativen bremst.**

Der erste Schritt zur Bewältigung der Komplexität des Datenmanagements besteht darin, das Problem als solches zu erkennen:



Datenorientierte Marktführer stimmen im Vergleich zu neu entstehenden Unternehmen mit **doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit zu, nicht über ausreichende Datenmanagement-Möglichkeiten zu verfügen.**

Datenorientierte Marktführer konzentrieren sich auf die Anwendungsanforderungen. Sie verfügen über die Flexibilität und Agilität, Anwendungen in der richtigen Infrastruktur zu implementieren, und beschränken sich nicht darauf, lediglich eine Infrastruktur zu nutzen, die sich gerade anbietet.



Die Wahrscheinlichkeit, dass neu entstehende Unternehmen **einfach die Infrastruktur verwenden, die sich gerade anbietet, ist 5,3-mal** höher als bei datenorientierten Unternehmen.



Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer **die Anwendungsanforderungen und ihre künftigen Bedürfnisse priorisieren, ist 3,3-mal** höher als bei neu entstehenden Unternehmen.



**Der zentrale Schlüsselfaktor,
um ein datenorientierter
Marktführer zu werden**

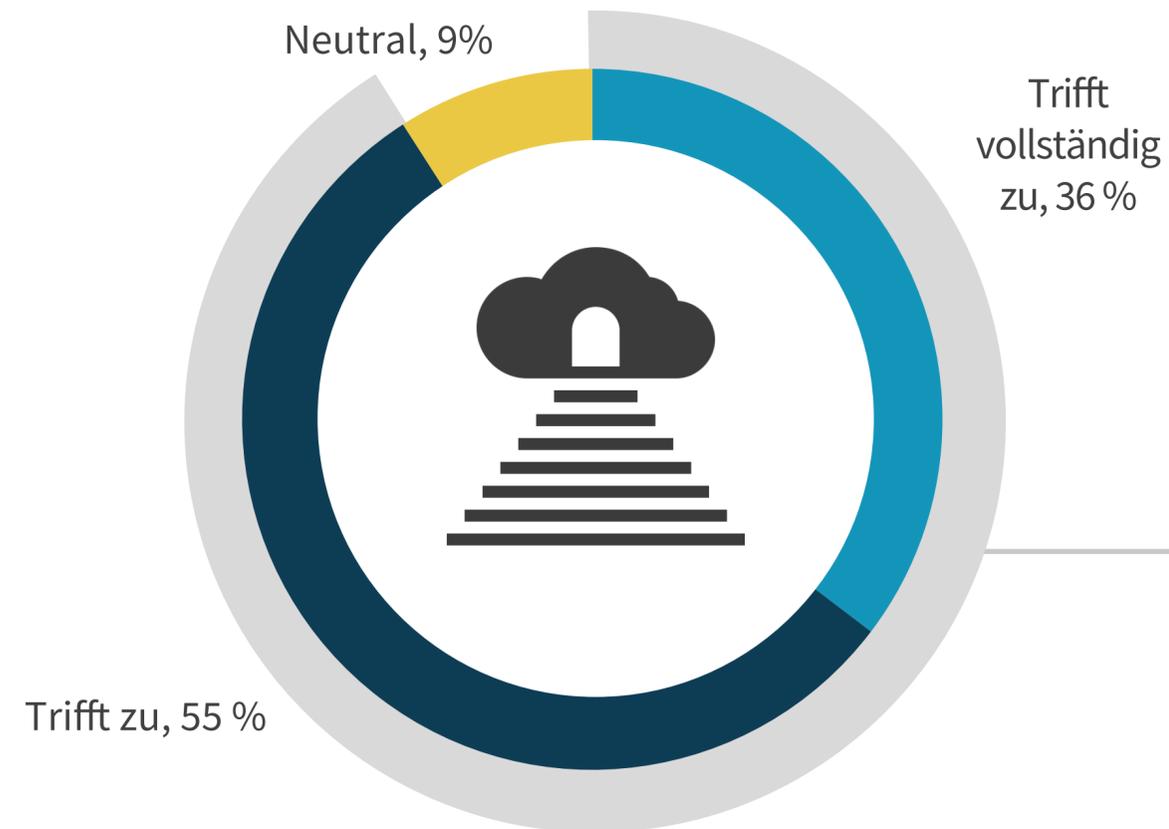
Ein lokaler Cloud-Betrieb ist der Schlüssel zur Bewältigung der Datenmanagement-Komplexitäten.

Datenorientierte Marktführer stimmen mit

2,4-mal

höherer Wahrscheinlichkeit als neu entstehende Unternehmen zu, dass der **Cloud-Betrieb für die Minimierung der Komplexität entscheidend ist.**

| Die Bedeutung eines ausgereiften lokalen Cloud-Betriebs



“ 91 % aller Befragten stimmen zu, dass ein ausgereifter lokaler Cloud-Betrieb eindeutig der wichtigste Schritt zur Behebung von Komplexitäten ist.”

WIR STELLTEN FOLGENDE FRAGE:

Stimmen Sie zu oder nicht: Das Erreichen eines ausgereiften Cloud-Betriebsmodells für lokale IT-Infrastruktur, Datenmanagement-Services und Anwendungen ist die wichtigste Maßnahme, die mein Unternehmen ergreifen kann, um die Komplexität jetzt und in Zukunft zu minimieren. (Prozentsatz der Befragten, 750 Befragte insgesamt)



Datenorientierte Marktführer gestalten ein Cloud-Betriebserlebnis

Das lokale Cloud-Betriebserlebnis ist der entscheidende Faktor, um mithilfe von Daten optimalen Nutzen und Agilität zu gewinnen.

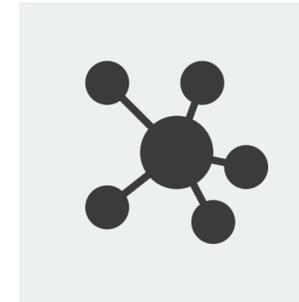
Elemente eines Cloud-Betriebserlebnisses

ELEMENT 1



„As-a-Service“ ermöglichen.

ELEMENT 2



Integrierte Intelligenz (KI/ML) bei der Workload-Verteilung.

ELEMENT 3.



Integrierte Automation mit vollständiger Sichtbarkeit.

ELEMENT 4.



Leicht zu erwerben und implementieren.

ELEMENT 1

Datenorientierte Marktführer setzen auf die Bereitstellung von Dateninfrastrukturen as-a-Service.



MEHR ALS 4 VON 5

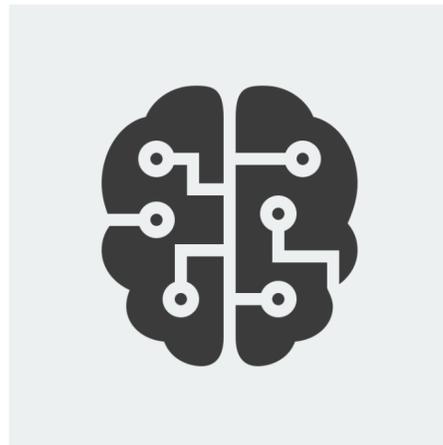
Befragten geben an, dass sie unter dem Druck stehen, den Endnutzern mehr Cloud-Erlebnisse bieten zu müssen.



Die Wahrscheinlichkeit, die Bereitstellung lokaler As-a-Service-Lösungen für das Datenmanagement als wichtig einzustufen, ist bei datenorientierten Marktführern **3-MAL HÖHER ALS BEI** neu entstehenden Unternehmen.

ELEMENT 2.

Datenorientierte Marktführer gestalten ein Cloud-Betriebserlebnis, das durch datenorientierte, KI-basierte Tools unterstützt wird.



Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer heute KI-/ML-Tools einsetzen, ist

5,5-MAL HÖHER ALS

bei neu entstehenden Unternehmen

AKTUELLER EINSATZ VON KI-/ ML-BASIERTEN TOOLS



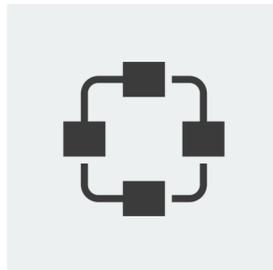
NEU ENTSTEHENDE
UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE
MARKTFÜHRER

ELEMENT 3.

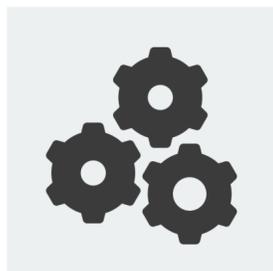
Datenorientierte Marktführer erzielen Fortschritte in puncto Automation. Es ist für sie von höchster Priorität, die gesamte Datenumgebung durch umfassende Sichtbarkeit, Verwaltung und Sicherheit von überall aus verwalten zu können.



Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer das kontinuierliche Management automatisieren, ist **2,7-MAL HÖHER** als bei neu entstehenden Unternehmen.

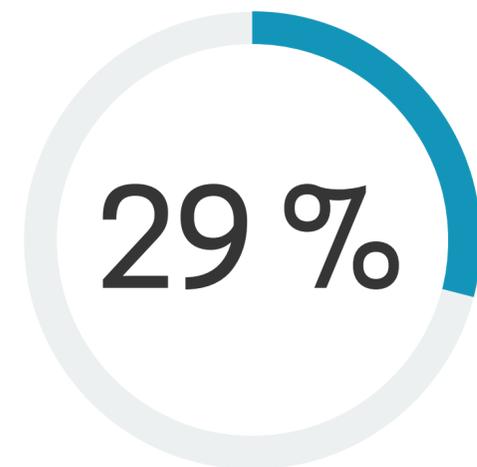


Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer den Datenschutz automatisieren, ist **2,3-MAL HÖHER ALS BEI** neu entstehenden Unternehmen.

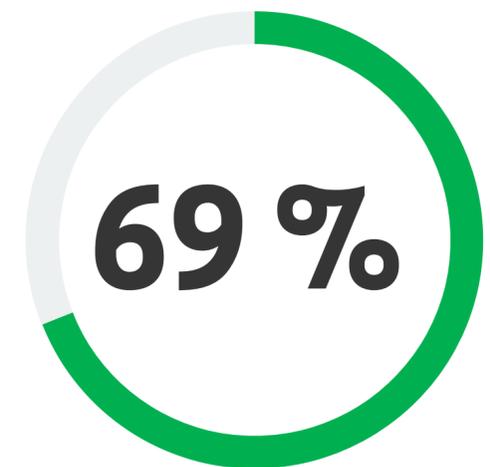


Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer eine umfassende Datenverwaltung als essenziell einstufen, ist **2,4-MAL HÖHER** als bei neu entstehenden Unternehmen.

UMFASSENDES DATENMANAGEMENT ALS ESSENZIELLER FAKTOR



NEU ENTSTEHENDE
UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE
MARKTFÜHRER

ELEMENT 4.

Datenorientierte Marktführerbemühen sich, die Konfiguration, Bestellung und Bereitstellung der Dateninfrastruktur zu vereinfachen und gleichzeitig ein auf dem Verbrauch basierendes Zahlungsmodell für die Dateninfrastruktur zu nutzen.



Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer über sehr gute Kapazitäten zur Bereitstellung von Infrastruktur verfügen, ist **47 % HÖHER ALS BEI NEU ENTSTEHENDEN UNTERNEHMEN.**

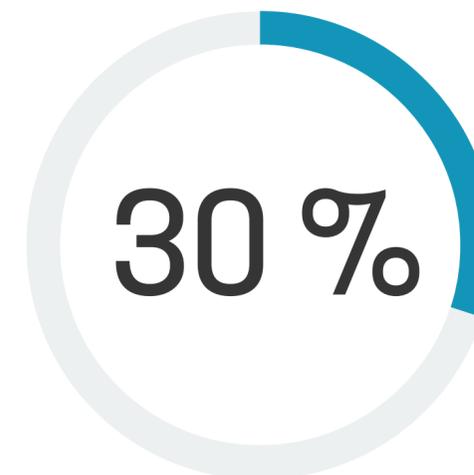


In **54 % DER FÄLLE KAUFEN UNTERNEHMEN MEHR ALS SIE TATSÄCHLICH BENÖTIGEN.**

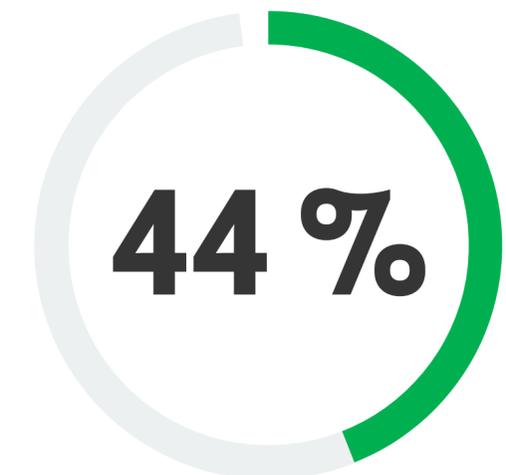


Die Wahrscheinlichkeit, dass datenorientierte Marktführer die Auswahl und Bereitstellung von Infrastrukturen automatisieren, ist **2,7-MAL HÖHER** als bei neu entstehenden Unternehmen.

SEHR STARKE KAPAZITÄTEN ZUR BEREITSTELLUNG VON INFRASTRUKTUR



NEU ENTSTEHENDE UNTERNEHMEN



DATENORIENTIERTE MARKTFÜHRER

**Die transformativen
Vorteile, ein
datenorientierter
Marktführer zu werden**



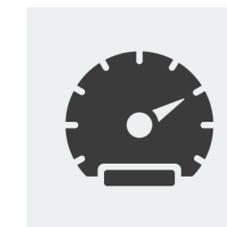
Die IT-Vorteile, ein datenorientierter Marktführer zu sein

Durch die Vereinfachung des Datenmanagements mithilfe eines Cloud-Betriebserlebnisses war bei datenorientierten Marktführern die Wahrscheinlichkeit, Fortschritte in ihrer Datenverwaltungsumgebung zu verzeichnen, fast zweimal höher als bei neu entstehenden Unternehmen. Auf diese Weise konnten die Schwierigkeiten bei der Auswahl der Infrastruktur drastisch verringert, wertvolle Zeit für die Fokussierung auf Bereiche, die das Unternehmen weiterentwickeln freigesetzt und die Anwendungen, die diese Bereiche vorantreiben, effektiver unterstützt werden. Unternehmen müssen in der Lage sein, jede Anwendung einzusetzen und jedes SLA zu erfüllen – und zwar mit der richtigen Leistung, Ausfallsicherheit und Effizienz.

“ Durch die Vereinfachung des Datenmanagements mithilfe eines Cloud-Betriebserlebnisses **war bei datenorientierten Marktführern die Wahrscheinlichkeit, Fortschritte in ihrer Datenverwaltungsumgebung zu erzielen, fast zweimal höher als bei neu entstehenden Unternehmen.**“



Datenorientierte Marktführer reduzieren mit 1,6-mal höherer Wahrscheinlichkeit die **Auswirkungen, die die Komplexität des Datenmanagements auf Innovation hat.**



Datenorientierte Marktführer haben mit 1,7-mal höherer Wahrscheinlichkeit **weniger Schwierigkeiten zu entscheiden, welche Infrastruktur zur Bewältigung von Workloads am besten geeignet ist.**



Datenorientierte Marktführer reduzieren mit 1,8-mal höherer Wahrscheinlichkeit **den Zeitaufwand für den Support und die Verwaltung ihrer Infrastrukturmgebung.**



Datenorientierte Marktführer haben mit 1,5-mal höherer Wahrscheinlichkeit **weniger Schwierigkeiten bei der Unterstützung aller Anwendungen in ihrer Umgebung.**

Datenorientierte Marktführer erzielen schon heute bessere Geschäftsergebnisse ... und blicken zuversichtlicher in die Zukunft

Schon heute stärker:



Datenorientierte Marktführer haben im letzten Jahr **49 % mehr Produkt-/Serviceverbesserungen vorgenommen als neu entstehende Unternehmen.**



Datenorientierte Marktführer haben eine 20-mal höhere Wahrscheinlichkeit, **Wettbewerbern um mehrere Quartale voraus zu sein.**



Datenorientierte Marktführer haben eine 11,5-mal höhere Wahrscheinlichkeit, **Umsatzziele um 10 % oder mehr zu übertreffen.**

Mehr Zuversicht für die Zukunft:



Datenorientierte Marktführer sind mit 1,7-mal höherer Wahrscheinlichkeit **äußerst zuversichtlich, dass ihr Unternehmen in der Lage ist, seine Innovationfähigkeit zu steigern.**



Datenorientierte Marktführer sind mit 1,4-mal höherer Wahrscheinlichkeit **äußerst zuversichtlich, dass ihr Unternehmen in der Lage ist, die Markteinführungszeit zu verkürzen.**



Datenorientierte Marktführer sind mit 1,6-mal höherer Wahrscheinlichkeit **äußerst zuversichtlich, dass ihr Unternehmen in der Lage ist, die Ausfallsicherheit zu verbessern und Risiken zu verringern.**



Datenorientierte Marktführer sind mit 1,6-mal höherer Wahrscheinlichkeit **äußerst zuversichtlich, dass ihr Unternehmen in der Lage ist, die digitale Transformation zu beschleunigen.**

Fazit

Die Ergebnisse dieser Untersuchung waren höchst aufschlussreich. Datenorientierte Marktführer sind weitaus schneller als ihre Wettbewerber, können Risiken besser minimieren und haben zufriedener und kompetentere Benutzer. Mit anderen Worten, datenorientierte Marktführer schaffen stabilere, zuverlässigere Unternehmen. Und da Daten im Zentrum der Transformation stehen, sind die Auswirkungen einer datenorientierten Ausrichtung erheblich.

Diese Untersuchung, an der 750 mittelständische und große Unternehmen weltweit teilnahmen, hat gezeigt, dass Unternehmen, die bei der Umsetzung der Strategie zur Datenorientierung schon weiter fortgeschritten sind, davon profitieren und sich ihr Unternehmen positiv entwickelt. Schieben Sie die Beseitigung von Komplexitäten beim Datenmanagement nicht auf. Die Gestaltung eines Cloud-Betriebserlebnisses ist der entscheidendste Faktor, um diese Herausforderungen zu bewältigen und von den daraus resultierenden Ergebnissen zu profitieren.

Nehmen Sie sich die Zeit, den Status Ihrer Datenmanagement-Umgebung zu ermitteln und überlegen Sie, welche Maßnahmen Sie ergreifen müssen, um ein datenorientierter Marktführer zu werden. Suchen Sie zunächst einen Partner, der Ihnen dabei helfen kann, ein Cloud-Betriebserlebnis On-Premises zu realisieren und Ihr Unternehmen weiter vorwärts bringt.

HPE unterstützt Kunden bei der datenorientierten Modernisierung durch die Vereinfachung des Datenmanagements mithilfe eines überall verfügbaren Cloud-Betriebserlebnisses. Mit einem Portfolio von Cloud-Datenservices, Cloud-Infrastrukturservices und cloudnativen Dateninfrastrukturen, die mit datenbasierter Intelligenz ausgestattet sind und als Service bereitgestellt werden, unterstützt HPE seine Kunden bei jedem Schritt ihres Wegs.

Wenn Sie wissen möchten, ob Ihr Unternehmen ein datenorientierter Marktführer ist, können Sie mithilfe einer fünfminütigen Untersuchung herausfinden, wo Sie stehen, und einen maßgeschneiderten Bericht erhalten, der Ihnen Möglichkeiten zur weiteren Optimierung aufzeigt.

Erfahren Sie, wie – mit HPE GreenLake für Speicherung und Datensicherung

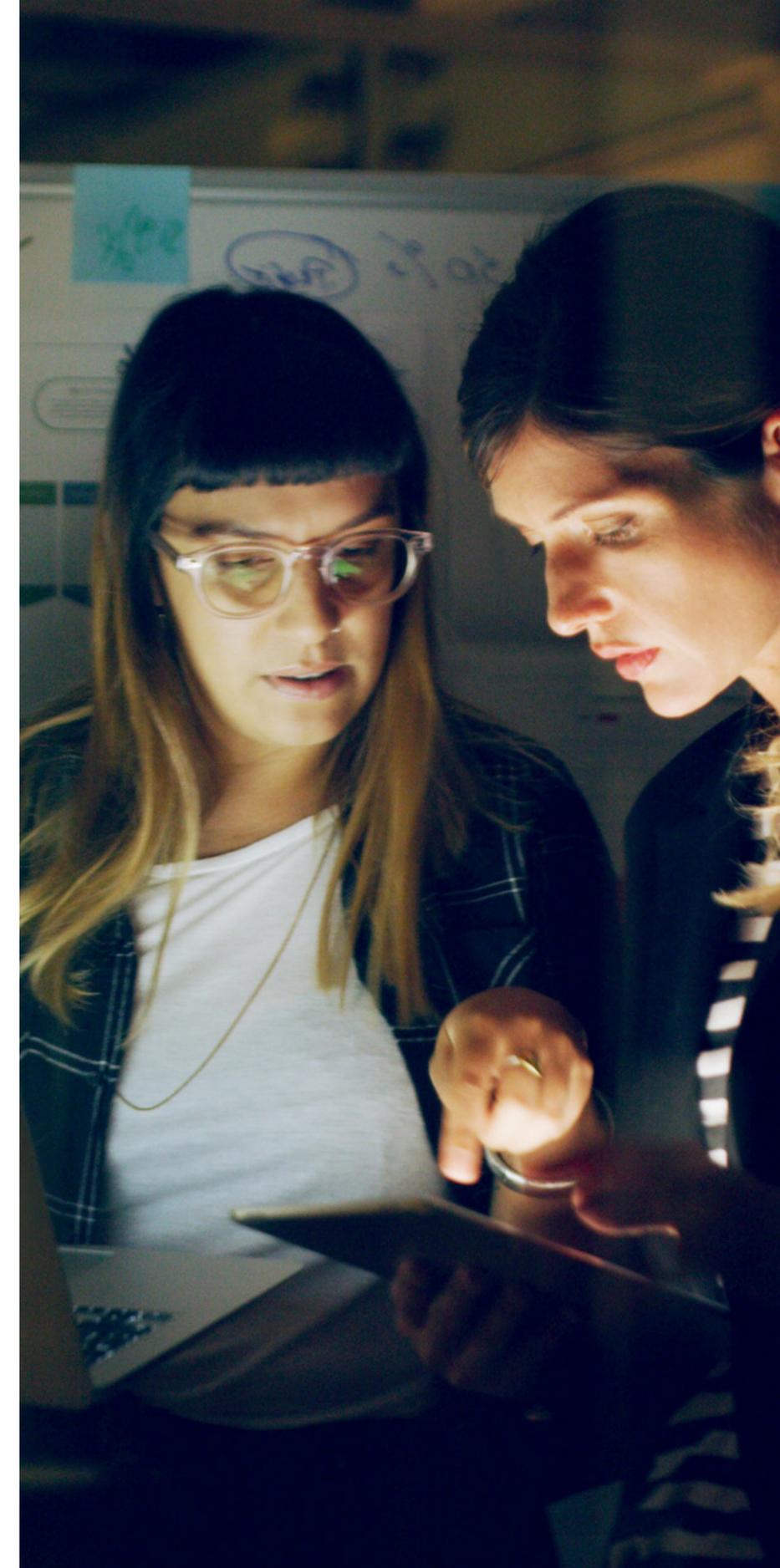
HPE GreenLake für Storage

HPE GreenLake für Datenschutz

**Sind Sie ein datenorientierter Marktführer?
Nehmen Sie sich 5 Minuten Zeit und finden Sie es heraus**

WEITERE INFORMATIONEN


**Hewlett Packard
Enterprise**



Demografie

750 IT-Entscheidungsträger.

Die Daten in diesem Bericht stammen aus einer Umfrage, die zwischen dem 24. August 2021 und dem 14. September 2021 durchgeführt wurde.

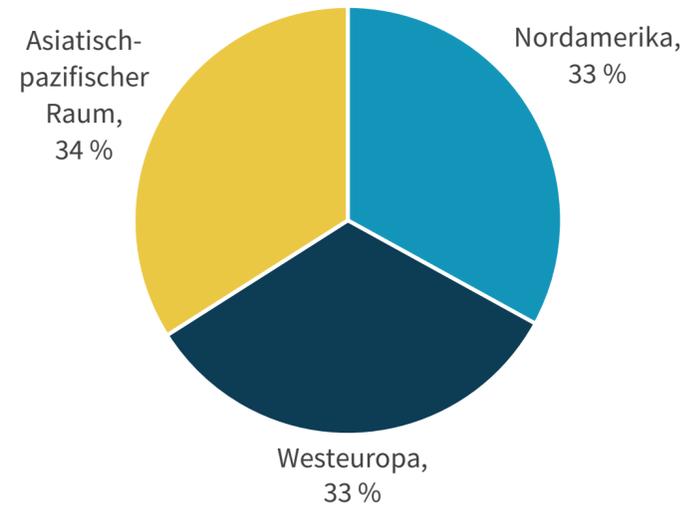
Aufgrund von Rundungen beläuft sich bei der Summierung der Zahlen und Tabellen in diesem Bericht das Gesamtergebnis u. U. nicht auf 100 %.

Die Fehlerspanne bei einer Stichprobengröße von 750 Personen und einem Konfidenzniveau von 95 % beträgt + oder - 4 Prozentpunkte.

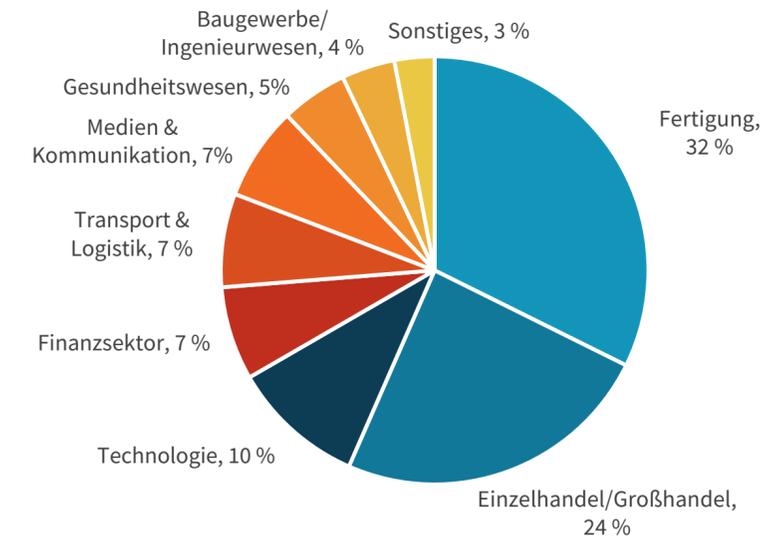
ÜBER HPE

HPE ist das Edge-to-Cloud-Unternehmen, das Unternehmen weltweit durch eine optimale Wertschöpfung aus allen ihren Daten unterstützt. Wo auch immer Sie sich auf Ihrem Weg befinden, HPE unterstützt Sie dabei, die nächsten Schritte für Ihr Unternehmen zu beschleunigen. Die HPE GreenLake Edge-to-Cloud-Plattform liefert Unternehmen eine leistungsstarke Grundlage, um eine datenorientierte Modernisierung voranzutreiben – mit der Cloud, die zu Ihnen kommt und Ihnen das Cloud-Erlebnis und -Betriebsmodell für alle Anwendungen und Daten bietet, und zwar überall.

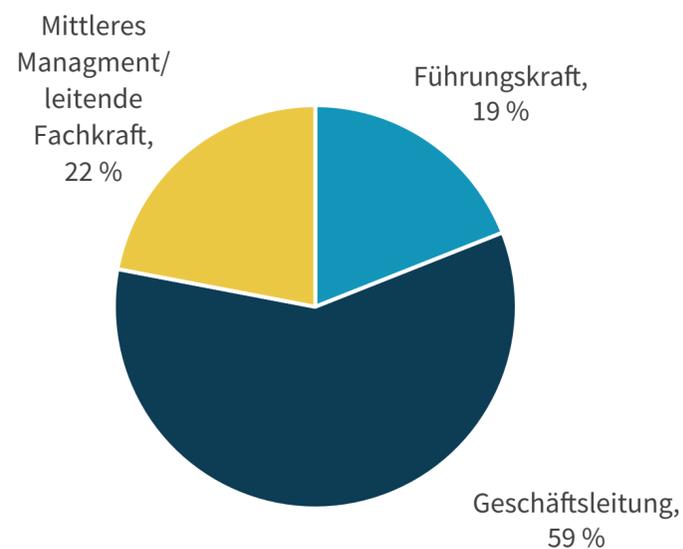
BEFRAGTE NACH REGION



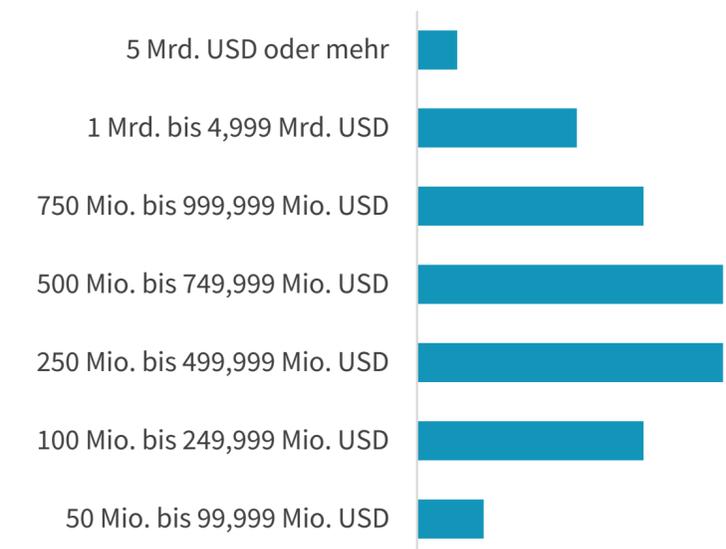
BEFRAGTE NACH BRANCHE



BEFRAGTE NACH DAUER DER BETRIEBSZUGEHÖRIGKEIT



BEFRAGTE NACH JAHRESEINKOMMEN



Alle Produktnamen, Logos, Marken und Warenzeichen sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen wurden von Quellen erhalten, die TechTarget, Inc. als zuverlässig ansieht, TechTarget, Inc haftet jedoch nicht für diese Informationen. Diese Publikation kann Meinungen von TechTarget, Inc. enthalten, die sich ändern können. Diese Publikation kann Prognosen, Projektionen und andere vorausschauende Aussagen enthalten, die Annahmen und Erwartungen von TechTarget, Inc. vor dem Hintergrund derzeit verfügbarer Informationen darstellen. Diese Prognosen stützen sich auf Branchentrends und beinhalten Variablen und Unsicherheiten. Folglich gewährt TechTarget, Inc. keine Zusicherungen im Hinblick auf die Genauigkeit hier enthaltener spezifischer Prognosen, Projektionen oder vorausschauender Aussagen.

Diese Publikation ist durch Copyright von The Enterprise Strategy Group, Inc., geschützt. Jegliche Reproduktion oder Verteilung dieser Publikation, sei diese vollständig oder teilweise oder erfolgt sie in Form von Hardcopies, elektronisch oder auf andere Weise an Personen, die nicht zum Erhalt der Publikation berechtigt sind, stellt eine Verletzung des US-Urheberrechts dar und wird zivilrechtlich oder ggf. strafrechtlich verfolgt, sofern keine ausdrückliche Genehmigung der Enterprise Strategy Group, Inc., vorliegt. Bei Fragen wenden Sie sich bitte unter dcr@esg-global.com an ESG Client Relations.



Enterprise Strategy Group ist ein Unternehmen für integrierte Technologieanalyse, -recherche, und -strategie, das der globalen Technologiegemeinschaft Marktinformationen, umsetzbare Erkenntnisse und inhaltliche Vermarktungsleistungen anbietet.

© 2022 TechTarget, Inc. Alle Rechte vorbehalten.