

# Multi Public Cloud Services

## SAP HANA Infrastructure Services

Eine Marktstudie, die die Stärken, Herausforderungen  
und Alleinstellungsmerkmale der Anbieter vergleicht



## SAP HANA Infrastructure Services

03 – 07

Wer sollte diesen lesen	03
Definition & Auswahlkriterien	04
Quadrant	05
Anbieterprofile	06
Beobachtungen	07

## Anhang

Cloud-Markt-Einblicke	09
Methodik & Team	16
Autoren & Editoren	18
Über ISG	20

### Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Anbieter von SAP HANA Infrastruktur-Services für SAP S/4HANA Workloads und grosse HANA-Datenbanken zu evaluieren. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter in der Schweiz und zeigt auf, wie sie basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz die wichtigsten Herausforderungen angehen.

Schweizer SAP-Kunden neigen zunehmend dazu, ihre SAP-Infrastruktur in Cloud-Umgebungen zu verlagern. Unternehmen, die sich neu mit SAP/4 HANA beschäftigen, sind besonders daran interessiert, ihre SAP-Systeme von Anfang an in der Cloud zu betreiben. Unterdessen stehen die SAP-Bestandskunden vor einer wichtigen Entscheidung: Sie müssen überlegen, ob sie im Zuge des Umstiegs von alten SAP-Umgebungen auf die moderne S/4HANA-Landschaft das neue System weiterhin in ihren eigenen Rechenzentren betreiben wollen.

Führende Public Cloud Provider sind gut dafür gerüstet, diese Transformation zu unterstützen. Sie bieten SAP-zertifizierte Plattformen mit einer robusten, skalierbaren Infrastruktur und einer sich ständig weiterentwickelnden Palette an Diensten und Funktionen, die sich an neue Anforderungen anpassen. Darüber hinaus wächst das Angebot an innovativen, branchenspezifischen Lösungen, die den Kunden einen zusätzlichen Mehrwert bieten. Diese Services verbessern die Betriebssicherheit und die Compliance – Aspekte, die in den internen Rechenzentren eines Unternehmens oft nur schwer zu gewährleisten sind.

Kunden, die nicht zu internationalen Public-Cloud-Anbietern migrieren möchten, können in der Schweiz mit lokalen Anbietern zusammenarbeiten, die ähnliche Leistungen anbieten und sicherstellen, dass die Daten das Land nicht verlassen.



**IT-Verantwortliche** werden mit diesem Bericht über die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von SAP HANA Infrastruktur-Services informiert und erfahren, wie sich deren Marktansätze auf die Public-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



**Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie** gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Möglichkeiten von SAP HANA-Infrastrukturanbietern für die Migration von Workloads in die Public Cloud.



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



### Definition

Rahmen dieses Quadranten werden Cloud-Infrastrukturen bewertet, die am besten für das Hosten des SAP-Softwareportfolios geeignet sind; dabei liegt der Schwerpunkt auf SAP S/4HANA Workloads und grossen HANA-Datenbanken. Die teilnehmenden Provider bieten IaaS, einschliesslich Infrastrukturbetrieb, Anlagen sowie die Bereitstellung und Skalierung von Kapazitäten für SAP-Workloads.

Zu den wichtigsten Bewertungskriterien gehört das Angebot der IaaS-Anbieter an Datenmigrationstools, technischem Support, System-Imaging, Sicherungs- und Wiederherstellungsfunktionen, Disaster-Recovery-Lösungen, Überwachung der Ressourcennutzung und Dashboard-Management-Lösungen. Die dafür benötigten Tools können in Standard-IaaS-Angeboten enthalten sein oder werden von Partnern auf einem Marktplatz bereitgestellt.

Infrastrukturanbieter, die am Programm RISE mit SAP teilnehmen, erhalten eine höhere Bewertung. Die Teilnahme an RISE ist jedoch keine zwingende Voraussetzung für die

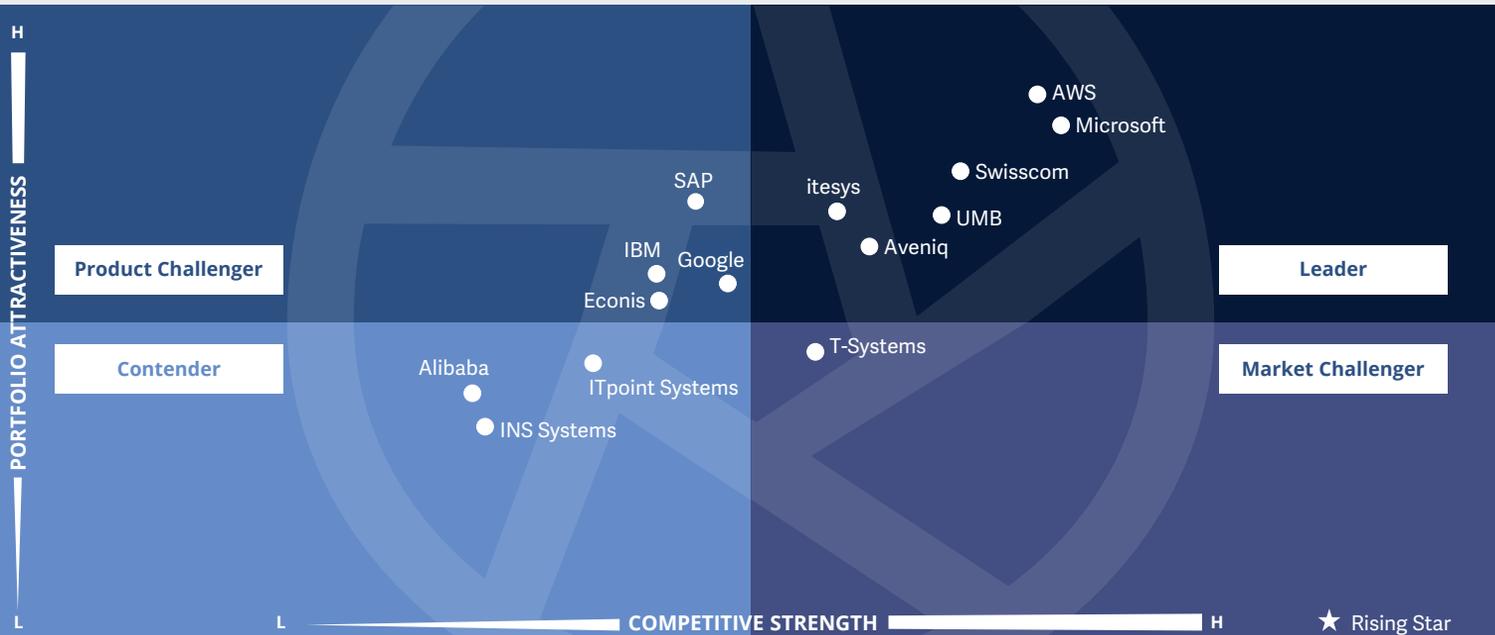
Aufnahme in diesen Quadranten. Idealerweise sollte der Infrastrukturanbieter über ein breites Ökosystem verfügen, zu dem auch SAP-Partner gehören, damit er Kunden bei der Automatisierung und dem Betrieb ihrer SAP-Instanzen in der Cloud unterstützen kann.

Die Cloud-Infrastrukturanbieter sollten auch Pre-Sales-Support offerieren, um Kunden bei der Migrationsplanung, dem Cloud-Architekturkonzept, der Grössen- und Leistungsoptimierung, der Lizenzierung, der System- und Datenbankkonfiguration, der Konfiguration des virtuellen privaten Netzwerks und der Lösungen von Drittanbietern (Toolset) unterstützen zu können. Die Support-Analyse konzentriert sich auf das Servicepartner-Ökosystem des Anbieters und die Fähigkeit, entsprechende Migrationen und Operationen durchzuführen.

### Auswahlkriterien

1. IaaS inklusive **SAP-zertifizierte Server** mit Speicher und Konnektivität für SAP-Produkte. Verfügbarkeit von SAP HANA-Instanzen in verschiedenen Memorygrößen, die eine **bedarfsgerechte Skalierung** ermöglichen, um Instanzenwachstum und Upgrades mit minimalen Serviceunterbrechungen zu bewältigen
2. Speicherkapazität von mehr als **6 TB pro virtueller Maschine**
3. Einfacher Zugang, **transparente Preise**, verbrauchsabhängige sowie Reserved-Instance- und Dedicated-Instance-Abrechnungsmodelle
4. Anerkannte **Qualitätsstandards und Servicezertifizierungen** mit Schwerpunkt auf **Datenschutz** und Cybersicherheit
5. **Kostengünstiger Speicher** für Backups und Archivierung
6. Wiederherstellungsfunktionen für **mehrere Regionen**
7. Automatisierte **Sicherungs- und Wiederherstellungsfunktionen** (plattformbasiert, proprietär oder Partnerlösungen)
8. Frameworks und **Tools für die Anwendungs- und Datenmigration**
9. Ein Ökosystem aus **zertifizierten Partnern** mit SAP-Spezialisierung





In diesem Quadrant werden erfahrene Provider in der Schweiz bewertet, die seit vielen Jahren einen SAP-Basisbetrieb anbieten, der in **sicheren Rechenzentren** auf einer **SAP-zertifizierten Plattform** erfolgt.

Wolfgang Heinhaus



# AWS



“AWS hat den Schweizer Markt für sich entdeckt und stellt eine Region mit drei Verfügbarkeitszonen im Raum Zürich zur Verfügung. Weitere Investitionen sind geplant.”

Wolfgang Heinhaus

## Overview

Amazon Web Services (AWS) mit Hauptsitz im US Bundesstaat Washington ist einer der führenden Hyperscaler weltweit mit 32 geografischen Regionen und 102 hochsicheren Verfügbarkeitszonen. Im Geschäftsjahr 2022 erwirtschaftete das Unternehmen mit tausenden Mitarbeitenden einen Umsatz von 80,1 Mrd. USD; das Bereitstellen von Rechnern, Speichersysteme sowie Datenbanken stellt das größte Segment dar. Millionen aktive Kunden nehmen monatlich die Services in Anspruch. AWS mit Sitz in Zürich hat in der Schweiz die Region AWS Europe mit drei hochsicheren Verfügbarkeitszonen etabliert. Weitere Investitionen sind geplant. Seit 2008 ist AWS weltweit ein erfolgreicher SAP-Partner.

## Strengths

**Neue Cloud-Region in der Schweiz:** Viele Service Provider und Unternehmen haben auf die Cloud-Region AWS Europe gewartet, die nun zur Verfügung steht. Die Kunden schätzen die hohe Verfügbarkeit und niedrige Latenzen. Darüber hinaus haben Unternehmen mit Anforderungen an die Datenresidenz die Möglichkeit, ihre Daten sicher in der Schweiz zu speichern. Zum Start stehen 112 innovative Services zur Verfügung.

**Umfassendes Angebot für den SAP-Basis-Betrieb:** Rund 7.000 SAP-Kunden weltweit schätzen die hohe Verfügbarkeit. Mehr als 300 Sicherheits- sowie Compliance- & Governance-Dienste sorgen für einen umfassenden Schutz. In der Schweiz steht eine hohe Anzahl von Instanzen (Server) zur Verfügung.

Basierend auf Nitro, der zugrundeliegenden Plattform für alle Instanzen, bietet AWS eine leistungsstarke virtuelle IaaS-Umgebung zu günstigen Preisen.

**AWS SDK für SAP ABAP:** In Zusammenarbeit mit SAP wurde ein AWS SDK für die SAP-ABAP-Programmiersprache entwickelt, eine einfache Lösung für ABAP-Entwickler, um mit nur wenigen Codezeilen eine Verbindung zu den über 200 AWS Services herzustellen. Damit wird die Modernisierung und Transformation der Geschäftsprozesse beschleunigt. Das AWS SDK für SAP ABAP kümmert sich um komplexe Sicherheits-, Datenformatierungs- und API-Konnektivitätsanforderungen. Das Produkt unterstützt dabei SAP NetWeaver ABAP ab Version 7.4.

## Caution

AWS verfügt über ein breites Angebot an Migrationstools. Trotzdem ist die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern mit ausgezeichnetem SAP-Wissen unerlässlich. AWS sollte die Partnerschaften auf dem Schweizer Markt schnellstens weiter ausbauen.



### Beobachtungen

Viele mittelständische Kunden in der Schweiz sind bei der Transformation ihrer SAP-Systeme in die Public Cloud noch zurückhaltend; manche können ihre SAP-Systeme aufgrund interner Massnahmen oder regulatorischer Vorgaben nicht zu einem der Hyperscaler verlagern. Aber die Fraktion bröckelt. Unternehmen stehen vor dem Systemwechsel der alten SAP-Umgebungen in die moderne S/4HANA-Welt und müssen sich entscheiden, ob die neue Lösung im eigenen Rechenzentrum oder in einem Cloud-Rechenzentrum ausgeführt werden soll. SAP drängt seine Kunden, sich bei ihrer Migration für einen der öffentlichen Cloud Provider zu entscheiden. Zur Auswahl stehen die großen Hyperscaler allen voran AWS, Microsoft und Google. SAP stellt bestimmte Innovationen, wie KI-Funktionen oder das Nachhaltigkeitsmanagement nur noch für Cloud-Versionen von S/4HANA bereit. Die Cloud-Anbieter verfügen über leistungsfähige, skalierbare und flexible SAP-zertifizierte Plattformen. Der Kunde bezahlt nur für das, was auch tatsächlich genutzt wird.

Kunden, die die Migration zu einem der großen Public Cloud Provider scheuen, haben in der Schweiz die Möglichkeit, zu einem der vielen lokalen Anbieter zu wechseln, die vergleichbare Services anbieten und garantieren, dass ihre Daten im Lande bleiben. Dazu zählen unter anderem Aveniq, itesys, Swisscom, UMB und weitere. Parallel dazu können unkritische Daten zu den Hyperscalern ausgelagert werden. Die lokalen Anbieter unterhalten Partnerschaften mit Microsoft, AWS oder Google und können eine Hybrid- oder Multicloud-Strategie entwickeln.

Von den 63 in der Studie bewerteten Anbietern haben sich 14 für diesen Quadranten qualifiziert, davon sechs als Leader.

### AVENIQ

**Aveniq** offeriert ein vollumfängliches Angebot rund um die SAP/4HANA, Migration, das von den Kunden gern in Anspruch genommen wird.

### AWS

**AWS** ist nach wie vor weltweit der grösste Provider von SAP-Basisbetriebsleistungen in der Public Cloud mit dem grössten und attraktivsten Serviceangebot. Kunden aus aller Welt, auch in der Schweiz, schätzen das umfangreiche Angebot.

### itesys

**itesys** bietet weiterhin erfolgreich SAP/4HANA-Basisbetriebs-Services an und kann die Kunden mit seinem flexiblen Angebot begeistern.

### Microsoft

**Microsoft** ist seit vielen Jahren der führende SAP SaaS/PaaS/SaaS Public Cloud Provider und bedient alle Grössenklassen und Branchen. Das branchenspezifische Angebot ist beispiellos.

### Swisscom

**Swisscom** passt das IaaS-Portfolio laufend an die sich verändernden Marktanforderungen an; das Ende-zu-Ende-Angebot berücksichtigt verstärkt branchenspezifische Lösungen.

### UMB

**UMB** hat das Portfolio enorm weiterentwickelt; der Anbieter löst sich von reinen Technologieservices und bewegt sich hin zu einem ganzheitlichen Konzept, das branchenspezifische Themen mit einschliesst.





# Anhang

Bericht Autor: Wolfgang Heinhaus

**Die Entwicklung von Cloud-Infrastrukturen ist einem ständigen Wandel unterworfen, der vor allem vom geforderten wirtschaftlichen Mehrwert beeinflusst wird.**

Die Cloud ist heutzutage von entscheidender Bedeutung für Unternehmen, um ihre Geschäftskontinuität zu gewährleisten und wichtige Initiativen voranzutreiben. Die IT-Abteilungen sind dabei der Dreh- und Angelpunkt; sie stellen innovative Technologien und Lösungen bereit, die Unternehmen im Wettbewerb differenzieren. Der Markt für Public-Cloud-Dienste wächst weiterhin rasch, angetrieben durch die digitale Transformation von Unternehmen, die ihre Geschäftsaktivitäten ausweiten und die Kundenzufriedenheit steigern wollen. Die Migration in die Cloud und die Modernisierung von Anwendungen stehen dabei an erster Stelle. Daten und Analysen sind ebenfalls wichtig; auch das Interesse an Cloud-Governance nimmt zu.

Nach den Erkenntnissen von ISG konnte der Schweizer Cloud-Services-Markt im letzten Jahr einen Anstieg von circa 50 Prozent verzeichnen. Der globale Markt ist allerdings um über 100 Prozent gewachsen ist, was impliziert, dass die Schweiz zwar eine wichtige Rolle auf dem Markt spielt, das Wachstum jedoch im Vergleich zum weltweiten Durchschnitt nur halb so hoch ist.

Im Q3 2023 ISG Index™ Call für den EMEA-Markt wurde berichtet, dass der kombinierte Markt (Managed Services und XaaS) einen Rückgang von vier Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnete, wobei der jährliche Vertragswert (ACV) 21,7 Milliarden US-Dollar erreichte. ISG beobachtete eine nachlassende Nachfrage nach XaaS, wobei die Ausgaben seit Jahresbeginn um 10 Prozent zurückgingen, während die Nachfrage nach SaaS um 2 Prozent stieg. Die Nachfrage nach Managed Services stieg jedoch um 2 Prozent und erreichte einen ACV von 11,9 Milliarden US-Dollar. ISG stellte außerdem fest, dass bis zum dritten Quartal 2023 insgesamt 818 Managed-Services-Verträge unterzeichnet wurden, darunter 10 Megadeals, deren ACV insgesamt 55 Prozent höher war

Die Verlagerung von  
**geschäftskritischen Workloads** in die  
Cloud ist von  
wachsender  
Relevanz.



als das der 11 Megadeals, die in den ersten neun Monaten des Jahres 2022 unterzeichnet wurden. Innerhalb der Managed Services wuchs der ITO-Markt um 2 Prozent auf 9,1 Milliarden US-Dollar, und der BPO-Markt wuchs ebenfalls um 2 Prozent und erreichte ein ACV von 2,8 Milliarden US-Dollar. In der DACH-Region war der Markt für Managed Services im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Er sank um 54 Prozent auf 529 Millionen US-Dollar. Im bisherigen Jahresverlauf war ein Rückgang um 25 Prozent auf 2,2 Milliarden US-Dollar zu verzeichnen.

Dennoch ist der Schweizer Cloud-Services-Markt ein sehr attraktives Segment für Unternehmen, die auf der Suche nach einer zuverlässigen und sicheren Infrastruktur sind. Die Gründe hierfür liegen unter anderem in den hohen Sicherheitsstandards sowie dem Fokus auf Datenschutz und -sicherheit. Zudem bietet die Schweiz eine hohe Rechenzentrumsverfügbarkeit sowie eine gute Anbindung an das Internet. Auch die geografische Lage im Herzen Europas macht sie zu einem idealen Standort für internationale

Unternehmen, welche ihre Daten zentral verwalten möchten. Der schweizerische Markt besteht im Wesentlichen aus Anbietern des Mittelstands. Dadurch haben Kunden bessere Möglichkeiten, vor Ort direkt mit einem Ansprechpartner in Kontakt zu treten und massgeschneiderte Lösungen zu erhalten. Insgesamt lässt sich sagen, dass der Cloud-Services-Markt in der Schweiz zwar nicht so schnell wächst wie global gesehen, jedoch bieten sich hierzulande zahlreiche Chancen für innovative Dienstleister mit einem klaren Fokus auf Qualität und Serviceorientierung.

Die Cloud-Implementierung ist heutzutage von zentraler Bedeutung, um die Leistungsfähigkeit und Effizienz zu gewährleisten. Laut ISG Index™ für den Schweizer Markt hat XaaS in der ersten Hälfte 2023 erheblich an Schwung gewonnen und ist im Vergleich zum Vorjahr um 40 Prozent gewachsen. Zudem verzeichneten das IaaS-Segment und das SaaS-Segment innerhalb des XaaS-Marktes im zweiten Quartal 2023 eine Zunahme von 39 bzw. 18 Prozent.

Im Folgenden werden einige der Trends des letzten Jahres vorgestellt.

Die Konsolidierung des Marktes schreitet voran. Im letzten Jahr haben mehrere Mergers/Übernahmen im Schweizer Markt stattgefunden bzw. wurden abgeschlossen (EveryWare/ELCA, Swisscom/MFT, UMB/BKW). Interessant daran ist der unterschiedliche Integrationsansatz, von schneller und voller Integration bis hin zu völliger Selbstständigkeit. Die nächsten Monate werden zeigen, welcher Ansatz erfolgreicher sein wird.

Des lässt sich ein wachsender Trend in Richtung Multicloud-Strategie erkennen. Den Unternehmen ist inzwischen klar geworden, dass sie durch Vendor-Lock-in-Praktiken der Public-Cloud-Anbieter benachteiligt werden. dass sie durch die Vendor-Lock-in-Praktiken der Public-Cloud-Anbieter benachteiligt sind, denn sie führen zu hohen Kosten und bieten kaum Verhandlungsspielraum. Auch die mangelnde Interoperabilität zwischen den Angeboten mehrerer Public-Cloud-Anbieter stellt ein Hindernis dar. Unternehmen arbeiten inzwischen mit mehr als einem Hyperscaler zusammen, um die Nutzungspreise zu verhandeln und den Markt wettbewerbsfähiger zu gestalten

zu können. Laut Schätzungen von ISG nutzen fast drei Viertel der Public-Cloud-Kunden eine Multi-Cloud-Umgebung, und dieser Trend wird voraussichtlich weiter anhalten.

KI und maschinelles Lernen erfreuen sich einer steigenden Beliebtheit bei Unternehmen jeder Grössenordnung, die erkannt haben, dass sie Zugriff auf gigantische Datenmengen haben, die in der Cloud und anderen Ressourcen gespeichert sind. Durch den Einsatz von KI- und maschinellen Lerntechnologien können sie wertvolle Erkenntnisse und Metriken gewinnen, um die Effizienz zu verbessern und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln; insbesondere müssen sie auf diese Weise nicht mehr viel Zeit und Geld in die Weiterbildung von KI-Experten und Datenwissenschaftlern investieren. Stattdessen können sie im Rahmen kleiner Proofs of Concept (PoCs) mit diesen Technologien experimentieren und dann entscheiden, welche Strategie sie verfolgen möchten.

Unternehmen, die auf Digitalisierung, dezentrale Arbeitskräfte und hybride IT-Lösungen setzen, wissen um die Bedeutung der



Sicherheit ihrer Daten in Cloud-Umgebungen. Angesichts der steigenden Nachfrage nach flexiblen Sicherheitssystemen, die sensible Daten, Workloads und Anwendungen schützen, bieten Service Provider spezifische Kombinationen aus physischen und Cyber-Sicherheitspraktiken an, um Ransomware und DDoS-Angriffe zu bekämpfen. Unternehmen, die Sicherheit als wichtigen Faktor betrachten, werden diesen Trend weiterverfolgen. Alle Anbieter stellen Sicherheitslösungen als Teil des Gesamtpakets bereit, um die End-to-End-Infrastruktur und die Daten ihrer Unternehmenskunden zu schützen.

Cloud-Dienste sind auf dem Vormarsch und bringen erhöhte Ausgaben mit sich – eine Tatsache, die Unternehmen nicht ignorieren können. Um die Kontrolle und Verwaltung der Cloud-Kosten zu optimieren, ist es für Firmen von grösster Bedeutung, effektive Massnahmen zu ergreifen. Eine komplexe und umfangreiche Cloud-Umgebung macht es jedoch vielen Unternehmen schwer, die Kosten im Blick zu behalten. Aus diesem Grund hat sich das FinOps-Konzept in den letzten

Jahren stark etabliert und ist zu einem der meistdiskutierten Themen geworden. Bei fast allen Kundengesprächen geht es bei ISG um die Optimierung der Cloud-Kosten. Service Provider spielen hierbei eine bedeutende Rolle, denn sie verfügen über langjährige Erfahrung mit der Verwaltung von Cloud-Infrastrukturen und -Assets und können so Unternehmen beim effizienten Kostenmanagement unterstützen.

ISG hat innerhalb des Quadranten für Beratungs- und Transformationsdienste (CATS) für Grosskunden bemerkt, dass bei Gesprächen der Fokus auf der Nutzung von Public-Cloud-Umgebungen zur Steigerung des Geschäftswertes liegt. Doch die Modernisierung einer veralteten Infrastruktur erfordert erhebliche Investitionen und Kundenreife. Um Kunden von der Notwendigkeit eines solchen Umstiegs zu überzeugen, müssen Anbieter den langfristigen Nutzen aufzeigen. Die Transformation hin zu einer Cloud-Native-Architektur wurde sowohl von Unternehmen als auch Anbietern zur Priorität erklärt. Unternehmen haben verstanden, dass eine überstürzte Umstellung auf die Cloud

nicht die gewünschten Ergebnisse bringt und dass sie mit der Lift & Shift-Methode nicht das Optimum aus der Cloud herausholen können. Stattdessen sollten sie ihre Workload durch Umstrukturierung oder Refactoring in die Cloud verlagern. Auch der Einsatz von Microservices-Architekturen und weiteren nativen Cloud-Technologien wird auf lange Sicht von Vorteil sein.

Führende Anbieter sind: Accenture, Capgemini, Eviden, IBM und Swisscom.

Einige mittelständische Dienstleister im Quadranten „Consulting & Transformation Services (CATS) for Midmarket“ haben sich auf kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert. Sie haben das enorme Potenzial dieses Marktsegments erkannt und sind oft die bevorzugte Wahl für Kunden, die von den grossen globalen Dienstleistern eher nicht adressiert werden. Diese Anbieter sind äusserst kundenorientiert und setzen alles daran, die Kundenanforderungen innerhalb enger Zeitrahmen zu erfüllen. Zur Beschleunigung des Migrationsprozesses kommt oft die Lift & Shift-

Methode zum Einsatz. Darüber hinaus verfolgen sie einen plattformorientierten Ansatz und setzen auf ihre eigenen Tools und Lösungen, um Arbeitslasten erkennen, bewerten und in die Cloud migrieren sowie Prozesse automatisieren zu können. Die Kunden zeigen eine hohe Zufriedenheit mit den kosteneffizienten Lösungen dieser Anbieter, die nicht nur bei der Cloud-Reise helfen, sondern auch zur Verbesserung der Gesamt-CX beitragen.

Führende Anbieter sind: Accenture, Aveniq, Capgemini, Swisscom, ti&m und UMB. Als Rising Star wurde ELCA/EveryWare positioniert.

Laut ISG-Prognose für den Quadranten der „Managed Services for Large Accounts“ werden in diesem äusserst wettbewerbsintensiven Markt nur wenige MSPs erfolgreich sein. Daher setzen die Anbieter in diesem Bereich auf einen plattformorientierten Ansatz, der auf ihren eigenen Plattformen und branchenspezifischen Angeboten basiert, die zusätzliche Funktionen im Vergleich zu herkömmlichen Cloud Managed Services bieten. Zu diesen Zusatzleistungen zählen u.a. FinOps Services, KI- und ML-basierte



Analysen sowie neue, umsatzgenerierende Geschäftsmodelle. Zwecks Differenzierung von anderen Anbietern gehen die Provider auch strategische Partnerschaften mit Hyperscalern ein, um gemeinsam Lösungen zu entwickeln und eine gemeinsame Markteinführungsstrategie zu verfolgen.

Führende Anbieter sind: Accenture, Atos, Capgemini, Kyndryl, Infosys, Swisscom und Wipro. Rising Star ist HCLTech.

Im Quadranten „Managed Services for Midmarket“ wächst das Ökosystem rasch. Kleinere und mittelgrosse Anbieter ziehen mit ihren Public Cloud Managed Services für Multi-Cloud-Umgebungen immer mehr Kunden an. Auf dem Schweizer Markt haben Übernahmen zu einer gewissen Konsolidierung geführt. Hyperscaler führen jährliche Audits durch und verschärfen die Kriterien für die MSP-Zertifizierung; damit gehören zertifizierte MSPs einem exklusiven Club an. Die meisten Dienstleister in diesem Segment setzen in irgendeiner Form Automatisierungstools zur Verwaltung der Cloud-Infrastruktur ihrer

Kunden ein. Allerdings nutzen viele von ihnen keine KI-Technologie.

Führende Anbieter sind: Aveniq, BitHawk, Claranet, Netcloud, Swisscom, ti&m und UMB. Rising Star ist ELCA/EveryWare.

Im Quadranten „Hyperscale Infrastructure & Platform Services“ ist der Marktanteil zum Vorjahr in etwa gleichgeblieben. AWS hat zwei Prozent verloren, dafür haben Microsoft und Google jeweils ein Prozent dazugewonnen. Trotzdem sind die Umsätze gestiegen – ein Indiz dafür, dass die Serviceangebote verstärkt genutzt werden. Manche Anwenderunternehmen in der Schweiz nehmen inzwischen mehr als einen Anbieter in Anspruch und bauen eine Hybrid- oder Multicloud-Umgebung auf. Ihre eigenen Rechenzentren haben oft Schwierigkeiten damit, die zunehmenden Anforderungen an den Betrieb zu erfüllen. Flexibilität und Skalierbarkeit der Infrastruktur, Compliance, Sicherheit sowie Nachhaltigkeit sind nur einige der Aspekte, die in den Rechenzentren der Public Provider besser umgesetzt

werden können. Ein weiteres Thema ist der Fachkräftemangel. Die Public Cloud Provider entwickeln zusätzliche Services und Funktionen und verbessern die Automatisierung mit KI-Unterstützung, um Fehler zu vermeiden und die Verfügbarkeit zu verbessern. Darüber hinaus werden branchenspezifische Lösungen entwickelt, die dem Kunden einen weiteren Mehrwert bieten.

Führende Anbieter sind: Aveniq, AWS, Google, Microsoft, Swisscom, ti&m und UMB. Rising Star ist Infomaniak.

Im Quadranten „SAP HANA Infrastructure Services“ nimmt die Bereitschaft, die SAP-Infrastruktur in die private oder Public Cloud zu verlagern, deutlich zu. Auch Überlegungen hinsichtlich eines Systemwechsels von den alten SAP-Umgebungen auf das SAP/4HANA-System bringen Unternehmen dazu, sich mit den Cloud-Providern zu beschäftigen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Anbieter offerieren eine leistungsfähige SAP-zertifizierte, skalierbare und flexible Infrastruktur und verbessern das Angebot mit umfangreichen

Services und Funktionen, die im eigenen Rechenzentrum nicht möglich sind. Darüber hinaus kann der Kunde auf Investitionen in neue Hardware verzichten. SAP forciert die Transformation in die Public Clouds der grossen Hyperscaler, was jedoch nicht von allen Kunden in der Schweiz mitgetragen wird. Manche Anwender wollen SAP/4HANA im eigenen Rechenzentrum betreiben und nur weniger kritische Anwendungen in die Cloud verlagern. Laut der deutschsprachigen SAP Anwendergruppe (DSAG) setzen aktuell 41 Prozent der Kunden in der deutschsprachigen Region (Deutschland, Schweiz und Österreich) SAP/4HANA im eigenen Rechenzentrum, acht Prozent bei einem Private Cloud Provider und drei Prozent in der Public Cloud ein. Etwa 50 Prozent der SAP-Anwender haben den Umstieg auf SAP/4HANA also noch vor sich. Den Cloud-Providern eröffnet sich hier eine grosse Chance, diese Kunden für sich zu gewinnen. Die lokalen Cloud Provider bieten den Vorteil, dass die Daten in der Schweiz gespeichert sind, das Land nicht verlassen und vor dem US CLOUD Act geschützt sind.



Führende Anbieter sind: Aveniq, AWS, itesys, Microsoft, Swisscom und UMB.

Anbieter im Quadranten „FinOps Services & Cloud Optimization“ sind dafür zuständig, eine Strategie zur Identifizierung von Ressourcen zu entwickeln, um die IT-Ausgaben besser kontrollieren zu können und Mechanismen für Berichte über Ausgaben, Governance und Compliance einzurichten. Führende Dienstleister nutzen fortschrittliche künstliche Intelligenz (KI), um Unregelmässigkeiten in der Nutzung der Cloud und bezüglich der damit verbundenen Kosten aufzuspüren sowie Änderungen in der Architektur vorzuschlagen; Unternehmen profitieren von einer höheren Leistungsfähigkeit und niedrigeren Kosten. Durch die Einführung neuer Kontrollmechanismen können diese Anbieter unnötige Ausgaben verhindern.

Führende Anbieter sind: Accenture, Capgemini und Kyndryl.

**FinOps ist mittlerweile ein elementarer Bestandteil jedes Managed-Services-Auftrags und somit von grösster Bedeutung. Ohne FinOps ist ein reibungsloser Ablauf kaum mehr denkbar.**





## Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

### 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.

### Contender:

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

### 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.

### Market Challenger:

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





## Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

### ★ Rising Stars

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

### Not in

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



Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2023 – Multi Public Cloud Services“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/ Dienstleister im Schweizer Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research™-Methodik.

**Federführender Autor:**

*Wolfgang Heinhaus*

**Forschungsanalyst:**

Meenakshi Srivastava

**Herausgeber:**

Maria Mueller

**Datenanalysten:**

Sachitha Kamath und Lakshmi kavya Bandaru

**Beratende Berater:**

Susanta Dey, Furkan Yucel und Tara Horgant

**Projektmanager:**

Manikanta Shankaran

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

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom November 2023. ISG ist sich darüber im Klaren, dass zwischenzeitlich eventuell Fusionen und

Übernahmen stattgefunden haben; diese Veränderungen werden in diesem Bericht allerdings nicht berücksichtigt.

Falls nicht anders angegeben, sind alle Umsätze in US\$ (US\$) spezifiziert.



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für Multi Public Cloud Services
2. Umfrage zu Dienstleistern/Anbietern zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisor (soweit möglich)
5. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern

zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen

6. Auswertung auf Basis der folgenden Hauptkriterien:
  - \* Strategie & Vision
  - \* Innovation
  - \* Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
  - \* Vertriebs- und Partnerlandschaft
  - \* Breite und Tiefe des Service-Angebots
  - \* Technologische Weiterentwicklungen



Autor



**Wolfgang Heinhaus**  
**Leitender Analyst**

Wolfgang Heinhaus hat über 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelunternehmen tätig. Er verfügt über mehr als 8 Jahre umfangreiche Forschungserfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing.

Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen..

Analyst für Unternehmenskontext und Überblick



**Meenakshi Srivastava**  
**Senior Forschungsanalyst**

Meenakshi Srivastava ist als Senior Research Analystin bei ISG verantwortlich für die Unterstützung von und Mitarbeit an Provider Lens™ Studien zu den Themen Private Hybrid Cloud Data Center. Sie erstellt Inhalte für Provider Lens™-Studien und unterstützt leitende Analysten im Forschungsprozess für mehrere Regionen. Sie verfügt über drei Jahre Erfahrung in der IT-Branche und zweieinhalb Jahre Marktforschungserfahrung. Sie ist auch für die Erstellung der Enterprise Context und der Global Summary Reports für ihre jeweiligen Studien zuständig.

Vor ihrer Tätigkeit bei ISG hat sie an verschiedenen Forschungsprojekten gearbeitet, die sowohl qualitative und quantitative Analysen als auch die Erstellung von Inhalten und die Kontextualisierung für andere Marktforschungsunternehmen umfassten. Sie hat Erfahrung mit der Arbeit an Primär- und Sekundär-Marktforschungsprojekten und arbeitet auch an weiteren kundenspezifischen und Ad-hoc-Projekten mit.





*IPL-Produktverantwortlicher*

**Jan Erik Aase**  
**Partner und globaler Leiter - ISG Provider Lens™**

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

Principal Analyst und Global Leader des ISG Provider Lens™ Programms ist er sehr gut in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider- Kunden auszusprechen.



### ISG Provider Lens™

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

### ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research- Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können. ISG bietet Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com).

### ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalin Transformation, inclusive Automatisierung, Cloud und Daten- Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Strategie- und - Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer

Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter [isg-one.com](http://isg-one.com).



**DEZEMBER, 2023**

---

**REPORT: MULTI PUBLIC CLOUD SERVICES**