

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	15
Autoren & Editoren	17
Über ISG	19

Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland 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 Deutschland und zeigt auf, wie sie basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz die wichtigsten Herausforderungen angehen.

Deutsche SAP-Kunden neigen zunehmend dazu, ihre SAP-Infrastruktur in Cloud-Umgebungen zu migrieren. Unternehmen, die sich neu mit SAP/4 HANA beschäftigen, sind sehr 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.

Für Kunden, die eher nicht zu den globalen Public-Cloud-Anbietern migrieren möchten, können in Deutschland Partnerschaften mit lokalen Anbietern wie CANCOM, T-Systems, Syntax und DATAGROUP eingegangen werden. Diese Anbieter offerieren vergleichbare Dienste und garantieren die Datenspeicherung im Land.



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 sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis für die relative Positionierung der Anbieter von Hyperscale SAP HANA-Infrastrukturdiensten zu entwickeln, was für die Beschaffung von Infrastruktur und Services für die Migration ihrer Workloads auf Public-Cloud-Plattformen von Nutzen ist.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Anbieter von SAP HANA-Infrastruktur-Services im deutschen Markt.



Definition

Im 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

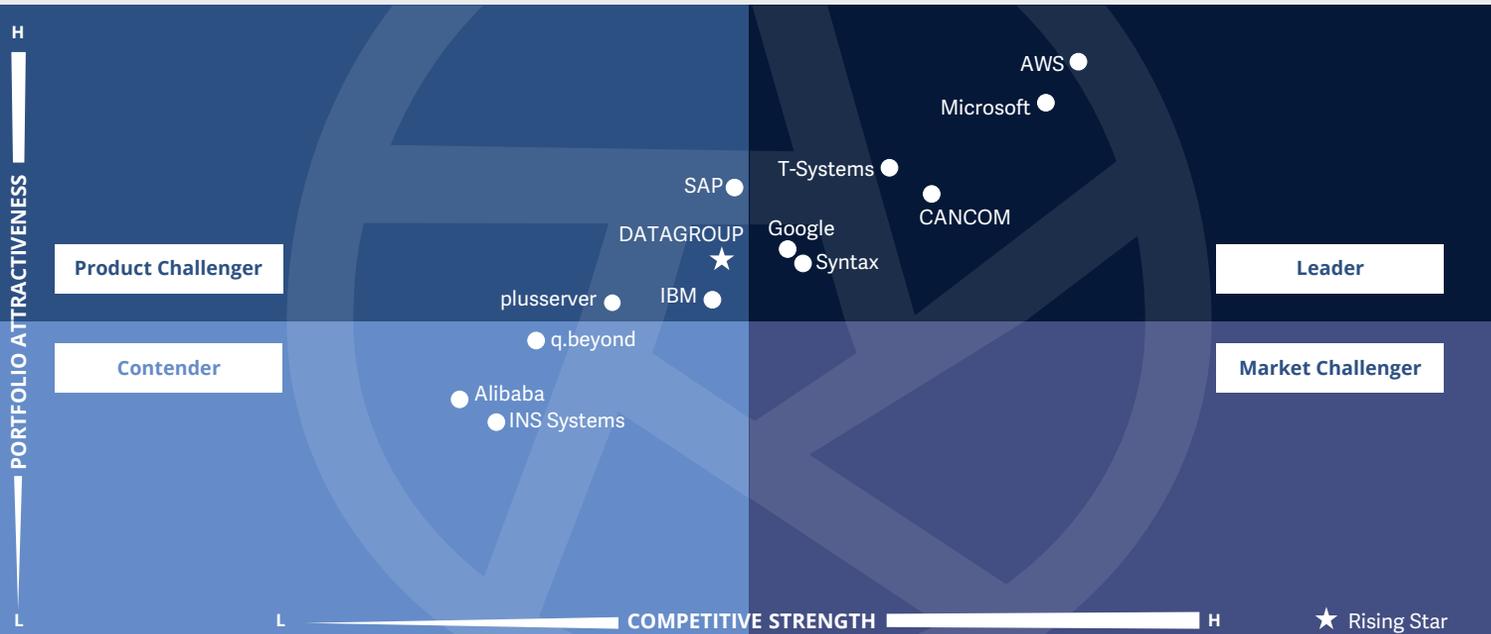
Aufnahme in diesen Quadranten. Idealerweise sollte der Infrastrukturanbieter über ein breites Ökosystem verfügen, zu dem auch SAP-Partner gehören, damit er Kunden bei der Automatisierung und dem Betrieb ihrer SAP-Instanzen in der Cloud unterstützen kann.

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





Im Rahmen dieses Quadranten werden Public Cloud Anbieter bewertet, die eine **flexible Infrastruktur** für den SAP-Basisbetrieb in einer Public-Cloud-Umgebung offerieren. Das Angebot umfasst einen sicheren **SAP-zertifizierten Betrieb unter Berücksichtigung der Compliance Anforderungen.**

Wolfgang Heinhaus



AWS



“AWS versteht es, mit ständig neuen Funktionen und Services den komplexen SAP-Betrieb zu vereinfachen und die Kunden mit Innovationen zu begeistern.”

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 einen Umsatz von 80,1 Mrd. US\$, wobei das Bereitstellen von Rechnern, Speichersysteme sowie Datenbanken das größte Segment darstellt. AWS beschäftigt weltweit tausende Mitarbeitende, die Unternehmen bei der Transformation und dem Betrieb im vollen Umfang unterstützen. In Deutschland steht eine Region mit 3 Verfügbarkeitszonen in Frankfurt am Main zur Verfügung. Der Hauptsitz in Deutschland ist in München. AWS hat langjährige SAP-Erfahrung.

Strengths

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 und -Funktionen sorgen für einen umfassenden Schutz in 32 geografischen Regionen. Für den SAP-Basis-Betrieb stehen rund 650 Instanzen (Server) zur Verfügung. Basierend auf Nitro, der zugrundeliegenden Plattform für alle Instanzen, bietet AWS eine leistungsstarke virtuelle IaaS-Umgebung zu günstigen Preisen.

AWS-SAP-Kompetenzpartner-Programm: Mit diesem Programm unterhält AWS-Partnerschaften mit Service-Providern, die eine hohe Kompetenz aufweisen und über Fachwissen, Tools, Migrations-

sowie Transformationsfähigkeiten für SAP-Workloads verfügen. Nur von AWS ausgewählte, zertifizierte Partner haben das Privileg, Kunden auf dem Weg in die Cloud zu unterstützen.

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

Die Fülle an SAP Cloud Services ist für den Kunden oft verwirrend. Mehr Transparenz würde das Vertrauen dahingehend stärken, dass nur die Services gebucht werden, die tatsächlich benötigt werden.



Beobachtungen

Unternehmen, die sich erstmals mit SAP/4 HANA beschäftigen, interessieren sich von Anfang an für den SAP-Basisbetrieb in der Cloud.

SAP-Bestandskunden in Deutschland stehen vor dem Wechsel der alten SAP-Umgebungen auf die moderne S/4HANA-Welt und müssen sich entscheiden, ob der Betrieb des neuen Systems im eigenen Rechenzentrum noch erstrebenswert ist. Darüber hinaus drängt SAP seine Kunden sich bei ihrer Migration in SAP/4HANA für einen der großen öffentlichen Cloud Provider zu entscheiden. Zur Auswahl stehen die großen Public Cloud Provider, allen voran AWS, Microsoft (Azure) und Google (Cloud). SAP stellt bestimmte Innovationen, wie Künstliche Intelligenz 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 und arbeiten bei Verbesserungen und Erweiterungen eng mit der SAP zusammen. Die Services bieten einen sicheren Betrieb und

halten die Compliance ein, was im eigenen Rechenzentrum kaum möglich ist. Kunden, die den Wechsel zu einem internationalen Public Cloud Provider scheuen, haben in Deutschland die Möglichkeit, zu einem der lokalen Anbieter zu wechseln, die vergleichbare Services anbieten und garantieren, dass ihre Daten im Land bleiben. Dazu zählen unter anderem CANCOM, T-Systems, Syntax Systems, DATAGROUP und andere. 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 94 in der Studie bewerteten Anbietern haben sich 13 für diesen Quadranten qualifiziert, davon sechs als Leader; ein weiterer wurde als Rising Star ausgezeichnet.

AWS

AWS ist mit rund mit rund 7.000 Kunden weltweit der größte Provider mit einem umfangreichen Portfolio und bietet laufend neue Wege, Innovationen voranzutreiben.

CANCOM

CANCOM bietet ein breites Portfolio für den SAP/4 HANA-Basisbetrieb und hat einen sensationellen Überblick darüber, was der Markt fordert.

Google

Google bietet seit etwa sechs Jahren SAP Services an und beschleunigt den Ausbau der Angebotsvielfalt, um den Anschluss nicht zu verlieren.

Microsoft

Microsoft unterhält seit mehr als 30 Jahren eine enge Partnerschaft mit SAP und bietet innovative Lösungen für den SAP-Basisbetrieb.



Syntax Systems ist einer der ersten SAP-Partner mit einem starken Fokus auf die Fertigungsindustrie und den Automotive-Sektor.

T-Systems

T-Systems ist einer der führenden Anbieter für den SAP-Basisbetrieb mit einer hohen Anzahl an Kunden und tiefgreifenden Branchenkenntnissen.

DATAGROUP

DATAGROUP ist ein erfolgreicher Provider für den SAP-Basisbetrieb für den Mittelstand und wurde aufgrund des überzeugenden Angebots zum Rising Star gekürt.





Anhang

Bericht Autor: Wolfgang Heinhaus

Cloud-Systeme durchleben eine fortschreitende Transformation, die maßgeblich durch wachsenden geschäftlichen Mehrwert geprägt ist.

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.

Laut ISG haben Cloud Services in Deutschland im vergangenen Jahr um etwa 41 Prozent zugelegt. Auf globaler Ebene wuchs dieser Markt jedoch um mehr als 100 Prozent – ein Zeichen dafür, dass Deutschland zwar ein bedeutender Markt ist, das Wachstum jedoch im Vergleich zum globalen 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.

Die Implementierung der Cloud hat heutzutage eine zentrale und führende Bedeutung zur Gewährleistung von Leistungsstärke und Effizienz. Laut ISG Index™ für den deutschen Markt hat der XaaS-Markt in der ersten Jahreshälfte 2023 erheblich an Dynamik gewonnen und ist im Vergleich zum Vorjahr um 35 Prozent gewachsen. Zudem verzeichneten das IaaS-Segment und das SaaS-Segment innerhalb des XaaS-Marktes im zweiten Quartal 2023 eine Zunahme von 37 bzw. 18 Prozent. Im Folgenden werden einige der Trends des letzten Jahres vorgestellt.

Unternehmen haben erkannt, 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 verhandeln und den Markt wettbewerbsfähiger 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 und Einnahmequellen zu erschließen; 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.

Die Cloud-Branche boomt, und die digitale Transformation zwingt Unternehmen aller Größen zu Cloud-Migrationen und -Transformationen. Das zieht eine hohe Nachfrage nach Cloud-Experten nach sich. Der Wettbewerb um die besten Talente ist hart, und die Dienstleister müssen tief in die Tasche greifen, um sich diese Talente zu sichern. Infolge steigen die Kosten, was wiederum die Gewinnspannen der Anbieter beeinträchtigt. Um diesen Kostenanstieg auszugleichen, geben sie diese Kosten nun an ihre Kunden weiter. Zwar haben Dienstleister in den letzten Jahren Schulungsprogramme aufgesetzt, um der hohen Nachfrage gerecht zu werden, jedoch bleibt die Lücke zwischen dem Angebot an und der Nachfrage nach Cloud-Know-how groß. Die Sicherheit von Daten in Cloud-Umgebungen ist von essenzieller Bedeutung

für Unternehmen, die sich der Digitalisierung sowie hybriden IT-Lösungen verschrieben haben und ihrer Belegschaft verstärktes dezentrales Arbeiten ermöglichen wollen. Angesichts der steigenden Nachfrage nach flexiblen Sicherheitssystemen, um sensible Daten, Workloads und Anwendungen zu schützen, bieten Service Provider spezifische Kombinationen aus physischen und Cyber-Sicherheitspraktiken an, um Ransomware und Distributed Denial of Service (DDoS)-Angriffe zu bekämpfen. Unternehmen, für die Sicherheit eine wichtige Komponente darstellt, werden diesen Trend auch weiterhin verfolgen. Alle Anbieter offerieren Sicherheitslösungen als Teil des Gesamtpaketes, um die End-to-End-Infrastruktur und die Daten von Unternehmenskunden zu schützen.

Cloud-Dienste werden immer beliebter, und somit steigen auch die damit verbundenen Ausgaben. Für Unternehmen ist es von höchster Bedeutung, die Kontrolle über und das Management der Cloud-Kosten zu optimieren. Aufgrund der umfangreichen und komplexen Cloud-Umgebung ist es schwierig, die Kosten im Griff zu behalten. Aus diesem Grund hat das



FinOps-Konzept in den letzten Jahren enorm an Bedeutung gewonnen und ist mittlerweile eines der heißesten Themen. Bei neun von zehn 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.

Innerhalb des Quadranten für „Consulting & Transformation Services“ für Großkunden liegt, wie ISG beobachtet hat, der Fokus in Gesprächen mit Kunden auf der Nutzung von Public-Cloud-Umgebungen zur Steigerung des Geschäftswertes. Die Aktualisierung der veralteten Infrastruktur eines Unternehmens und der Umstieg auf die Public Cloud erfordert jedoch beträchtliche Investitionen und Reife seitens des Kunden. 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, Arvato Systems, Capgemini, Eviden, HCLTech, IBM, Infosys, TCS und Wipro. Rising Star ist Randstad Digital.

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 halfen, sondern auch zur Verbesserung der Gesamt-CX beitrugen.

Führende Anbieter sind: All for One Group, Axians, CANCOM, Claranet, Deutsche Telekom GK, NTT DATA, und Reply. Rising Star ist Syntax.

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, Arvato Systems, Atos, Capgemini, HCLTech, Infosys, Kyndryl, Rackspace Technology, TCS und Wipro. Als Rising Star wurde Skylink identifiziert.

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 deutschen 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- und maschinellen Lerntechnologien zur Verbesserung ihrer automatisierten Prozesse.



Führende Anbieter sind: CANCOM, Claranet, Deutsche Telekom GK, NTT DATA und PlusServer. Als Rising Star wurde Syntax identifiziert.

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 Deutschland 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: AWS, Google, IONOS, Microsoft, T-Systems. Rising Stars sind OVHcloud und STACKIT.

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 Deutschland 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 Deutschland gespeichert und vor dem US CLOUD Act geschützt sind.

Führende Anbieter sind: AWS, CANCOM, Google, Microsoft, Syntax und T-Systems. Rising Star ist DATAGROUP.

Im Quadranten „Secure Enterprise Filesharing Services“ zeichnet sich ein Mix ab: Die Mitarbeitenden werden sowohl im Büro des Arbeitgebers als auch außerhalb im

Homeoffice oder an anderen Orten arbeiten. Sie haben somit nicht immer Zugriff auf abgelegte Dokumente. Das muss sich ändern; der Dokumentenzugriff muss von überall möglich sein. Enterprise Filesharing ist eine Lösung, mit der Mitarbeitende an einem Dokument arbeiten und mit jedem gängigen Endgerät darauf zugreifen können. Umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen wie die Verschlüsselung der Daten im Bewegungs- und Ruhezustand, Zugriffsbeschränkungen, Lese- und Schreibrechte und die Speicherung an einem sicheren Ort sind Möglichkeiten zum Schutz der Daten.

Führende Anbieter sind Box, Brainloop, DRACON, Dropbox, FTAPI und Microsoft. Rising Star ist isgard.

FinOps hat sich als integraler Bestandteil jedes Managed-Services-Auftrags etabliert und ist somit unverzichtbar geworden.





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 deutschen 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 ISGBerater team. 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, Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter 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 Branchenund Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungsund Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter isg-one.com.



DEZEMBER, 2023

REPORT: MULTI PUBLIC CLOUD SERVICES