

Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Solutions & Services

Eine Untersuchung der Information
Services Group Germany GmbH

Customized report courtesy of:



Executive Summary	03
Anbieterpositionierung	08

Einleitung	
Definition	17
Betrachtungsumfang der Studie	18
Anbieterklassifizierungen	18

Anhang	
Methodik & Team	55
Autoren & Editoren	57
Über ISG	59

Managed Services for Large Accounts	22 - 27
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	23
Quadrant	24
Definition & Auswahlkriterien	25
Beobachtungen	26

Managed Services for Midmarket	28 - 34
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	29
Quadrant	30
Definition & Auswahlkriterien	31
Beobachtungen	32
Anbieterprofile	34

Managed Hosting for Large Accounts	35 - 40
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	36
Quadrant	37
Definition & Auswahlkriterien	38
Beobachtungen	39

Managed Hosting for Midmarket	41 - 47
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	42
Quadrant	43
Definition & Auswahlkriterien	44
Beobachtungen	45
Anbieterprofile	47

Colocation Services	48 - 53
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	49
Quadrant	50
Definition & Auswahlkriterien	51
Beobachtungen	52

Report Autor: Ulrich Meister,
Wolfgang Heinhaus

Die durchstartende Digitalisierung gibt dem Schweizer Managed Service und Managed Hosting Markt einen immensen Schub.

Die Nachfrage nach IT bzw. Cloud Services in der Schweiz steigt auf das höchste Niveau.

Der Markt für Infrastruktur-Outsourcing wächst ständig weiter; dabei sinken die Stückpreise deutlich. Die Anbieter versuchen, durch Serviceautomatisierung diese versprochene Preissenkung und auch die höhere Mitarbeiterfluktuation und die steigenden Mitarbeiterkosten auszugleichen. Gleichzeitig sind die Gefahren hinsichtlich Cyberkriminalität und die Komplexität der zu

beherrschenden Cloud-Landschaften weiter angestiegen.

Der europäische Markt für IT- und Business-Services ist in sehr guter und nach wie vor robuster Verfassung: Die Stärke des Managed-Service-Segments setzte sich im ersten Quartal 2022 weiter fort. In diesem Zeitraum stieg das Volumen des Gesamtmarkts, der sowohl As-a-Service-Leistungen als auch Managed Services beinhaltet, um 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr. ISG führt den Anstieg auf ein hohes Wachstum in den Teilbereichen IT-Outsourcing (ITO) und Business Process Outsourcing (BPO) zurück. Hinzu kommen starke Ergebnisse in Grossbritannien, Frankreich und der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Im ITO-Umfeld trugen insbesondere ADM-Services (Application Development & Maintenance) sowie Infrastrukturdienstleistungen dazu bei.

Die Luft wird dünn in der Partnerlandschaft und die Anbieter buhlen um die Gunst der Kunden – und Next-Gen.



Die steigende Nachfrage wird getrieben durch die immer stärker einsetzende Digitalisierung, verbunden mit dem Wunsch nach Resilienz und einer immer höheren Agilität in modernen Unternehmen. Für die gewünschte verbesserte Agilität nutzen Unternehmen Cloud-Technologien in Rechenzentren und Hosting- und Colocation-Einrichtungen, um eine schnelle Bereitstellung neuer Dienste in der am besten geeigneten Infrastruktur zu ermöglichen. Dabei ist der Ruf nach Service-Unterstützung laut geworden, weil das Handling solcher Architekturen und Technologien komplex und in den meisten Fällen mit eigenen Mitarbeitern nicht zu stemmen ist. Anwenderunternehmen wollen immer seltener in eigene Hardware investieren und setzen vielmehr auf die Flexibilität und Skalierung auf Seiten der Cloud-Anbieter, um ihre CAPEX, also Investitionsausgaben, zu reduzieren. Die meisten Service Provider bieten sowohl

Managed Services als auch Managed Hosting an, die Angebote sind somit fließend und überlappen sich. Für den Kunden ist es daher wichtig, den richtigen Provider auszuwählen, der ihn umfassend bei der Planung, Umsetzung und dem Betrieb unterstützen kann. Managed Hosting Provider, die bisher eigene Rechenzentren besaßen und betrieben haben, setzen verstärkt auf die Nutzung von Colocation Services; dadurch steigt der Bedarf an weiteren Colocation-Datacentern. Die Klientel besteht aus Integratoren, Unternehmen, die ihr Rechenzentrum verkleinern oder ganz schließen, und Public Cloud Providern, die zum Teil keine eigenen Datacenter mehr bauen, sondern die Flächen und Dienstleistungen von Colocation-Anbietern nutzen. Mit Blick auf den DACH-Raum suchen über 1.000 Service Provider bzw. Hosters in Deutschland, Österreich oder in der Schweiz den Zugang zu nahezu 100 Millionen Einwohnern und

über 5 Millionen mittelständischen Firmen und Konzernen. Cloud-native Anwendungen sind so konzipiert, dass sie APIs und Microservices verwenden, um Daten schnell auszutauschen. Legacy-Anwendungen, die sich ausserhalb der Cloud-Infrastruktur befinden, sollten diese Datenübertragungen nicht verlangsamen, und benötigen daher Netzwerke mit geringer Latenz. Hosting- und Colocation-Anbieter bieten viel bessere Netzwerke als das, was Kunden vor Ort konfigurieren können. Netzwerke mit niedriger Latenz sind für qualitativ hochwertige Dienste über grosse Entfernungen unerlässlich.

Die Anzahl der Anwenderunternehmen, die mit einer maximalen Latenz von 35 Millisekunden oder sogar darunter versorgt werden wollen, ist stark angestiegen und wird dank anhaltender Digitalisierungsvorhaben weiter zunehmen.

Managed Services

Die Verwaltung hybrider Infrastrukturen erfordert Tools für den integrierten Infrastrukturbetrieb. In den meisten Fällen bilden VMware- und ServiceNow-Produkte die Grundlage, auf der Dienstleister maschinelles Lernen ausführen, um die Automatisierung zu entwickeln. Fortschrittliche Serviceplattformen automatisieren die Analyse von Vorfällen, um wahrscheinliche Grundursachen vorzuschlagen, mehr kontextbezogene Informationen für Support-Teams bereitzustellen und/oder die Vorfallslösung zu automatisieren, wodurch die mittlere Zeit bis zur Erkennung (MTTD) und die mittlere Zeit bis zur Reparatur (MTTR) verringert werden. Dienstleister werden weiterhin Abläufe automatisieren, um die Service Levels zu verbessern und die Kosten zu senken. Midmarket-Kunden möchten das Infrastrukturmanagement vereinfachen und ihr Betriebsrisiko



reduzieren. Grosse Unternehmen wollen Serviceunterbrechungen reduzieren, um ihre Servicequalität zu verbessern. Führende Dienstleister bieten eine robuste Automatisierung, um die Qualität zu verbessern und das Management zu vereinfachen.

Managed Services haben sich dabei längst zum Unterstützer einer Multicloud- und somit Multi-Plattform-Landschaft weiterentwickelt, gleichgültig ob Private, Public oder Hybrid Cloud. Teilweise werden auch Mainframe-Dienste eingebunden. In der Konsequenz ist das Handling sehr viel komplexer geworden.

Managed Service Provider sind auf die Herausforderungen vorbereitet und verfügen über ausreichend gut ausgebildete Experten mit entsprechenden Zertifizierungen im Service- und Produkt- sowie Partnerbereich, beispielsweise Hyperscaler. Relevante Provider

unterhalten Partnerschaften zu mehreren Hyperscalern, mindestens aber zu einem wie bspw. AWS oder Microsoft (Azure). Anbieter haben ihre Modelle für maschinelles Lernen erweitert, um Kunden Nutzungsanalysen und Erkenntnisse zur Optimierung der Infrastruktur durch Konsolidierung und richtige Dimensionierung bereitzustellen.

Grosse Unternehmen schätzen die Möglichkeit, die Services mehrerer Public Clouds in Anspruch nehmen zu können, da sie unterschiedliche Funktionen anbieten und somit nicht nur Differenzierung bieten, sondern auch als zweites Standbein gesehen werden. Services werden immer weiter verfeinert und sind besonders durch Automatisierung und Intelligenz gekennzeichnet, um die Verwaltungsqualität zu verbessern, die Produktion zu beschleunigen und sicherer zu machen sowie proaktives Management

und Selbstheilung im Fehlerfall sicherzustellen.

Die Herausforderung für alle Service Provider wird es sein, ihren Kunden industriespezifische Technologie-Stacks anzubieten, um den Kunden damit eine noch effizientere, auf sie zugeschnittene Infrastruktur zur Verfügung stellen zu können.

Führende Anbieter für Grosskunden und Konzerne sind Accenture, Atos, BitHawk, Kyndryl, Swisscom, T-Systems, ti&m, Trivadis und UMB.

Führende Anbieter für den Schweizer Mittelstand sind Aveniq, Axians, Bechtle, ELCA, EveryWare, MTF, Netcloud und Swisscom.

Managed Hosting

Diese Studie fand im Jahr 2021 mehr Wettbewerber auf dem Managed-Hosting-Markt. Dieser Markt, der einst durch den Einzug von Public-Cloud-Hyperscalern bedroht war, wird jetzt mit neuen Technologien neu belebt. Hosting-Provider bieten automatisierte Self-Service-Plattformen an, die das Portfolio von Public Cloud Services nachahmen. Über Hyper-Konnektivität sind Hosting-Plattformen mit Cloud-Anbietern integriert. High-End-Infrastrukturtechnologie macht Hosting attraktiv für die Ausführung von stabilen Anwendungen, die nicht von Cloud-Diensten wie Auto-Scaling profitieren würden. Immer mehr Hosting-Anbieter offerieren Bare-Metal-Server auf Pay-per-Use-Basis, um kundenspezifische Anforderungen zu unterstützen.



Die Asset-Lastigkeit des Geschäftes führt dazu, dass die Kluft zwischen den grossen etablierten Anbietern und jüngeren/kleineren Anbietern immer mehr wächst. Die Service Provider haben ihren Schwerpunkt längst auf die Cloud gelegt. Private Cloud Hosting-Ressourcen und deren Integration in hybride Betriebsmodelle stehen in dieser Studie im Vordergrund. Die Anbieter haben ihre Angebote weiterentwickelt und offerieren hybride Cloud Services, die beliebig kombinierbar sind und auf einer einzigen Plattform betrieben werden.

Das traditionelle Managed Hosting Geschäft ist seit einigen Jahren sicherlich kein Wachstumsmarkt mehr, bietet allerdings als notwendige, zu integrierende Komponente in jede Art von moderner Cloud-Architektur erhebliches Differenzierungspotential zu den Providern, die ausschliesslich oder hauptsächlich mit Public-Cloud-

Plattformen im Markt unterwegs sind. Daher stehen Private Cloud Hosting-Ressourcen und deren Integration in hybride Betriebsmodelle in dieser Studie im Vordergrund.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass vor allem Kunden in der Schweiz Wert auf die Lokation der Datacenter ihrer IT-Servicebetreiber legen, die ihre Angebote modular, transparent und flexibel gestalten. Eine einfache Integration in vorhandene Legacy-Systeme ist ebenso wichtig wie pragmatische hybride Lösungen, wenn es um die Beibehaltung von physischer Infrastruktur im Zuge von Datenschutz-Aspekten geht. In der DACH-Region wird generell viel Wert auf deren Einhaltung gelegt, sodass lokale Datacenter mit hohem Zertifizierungsniveau der Mindeststandard sind, den die Provider ihren Kunden bieten müssen.

Nichtsdestotrotz ist die Public Cloud, mit den damit einhergehenden, innovativen Möglichkeiten auf Applikationsebene in Bereichen wie AI, ML, IoT etc., ohne Zweifel das Fokusthema, das die meisten IT-Abteilungen umtreibt. Migrationsprojekte bzw. die Wahl des individuellen Plattform-Kombinationsmodells stehen im Zentrum der Entscheidungen, die meist in einem hybriden bzw. Multi-Cloud-Ansatz münden.

Alle führenden Anbieter haben ihr Portfolio daher zwischenzeitlich massiv weiterentwickelt und bieten beliebig kombinierbare Plattform-Services, die auf einem einzigen Stack betrieben werden können. Viele offerieren eigenentwickelte Private Cloud Stacks mit einem hohen Funktionalitätslevel, teils intelligent automatisiert und mit Self-Service-Portal. Die meisten IT-Provider unterhalten mehrere zertifizierte Partnerschaften

zu den grossen Public-Cloud-Anbietern, vorrangig zu Microsoft mit Azure; aber auch Google, Oracle und Alibaba sind im Kommen. Somit stehen bei den Providern immer mehr zertifizierte Experten zur Verfügung, die einen ganzheitlichen Ansatz für den Betrieb über alle Cloud-Umgebungen hinweg bzw. cloud-agnostisch bieten können.

Im Grosskundensegment liegt der Kundenfokus im Managed Hosting zwar nach wie vor auf den Themen Datacenter-Sicherheit, Redundanz und Zertifizierungen, verlagert sich jedoch weiter in Richtung der Kompetenzen von IT-Providern dahingehend, erfolgreiche Transitionen und Inbetriebnahmen individueller Cloud-Modelle mithilfe standardisierter Ende-zu-Ende Frameworks, Modernisierungs-Tools und -Lösungen umzusetzen. IT-Provider mit hohem Zufriedenheitslevel sind demnach diejenigen, die bei der Umsetzung der



nächsten Generation der Infrastruktur sinnvoll beraten und unterstützen zu können.

Im Mittelstandssegment sind die Zuverlässigkeit des Betriebs und pragmatische, modulare Servicekomponenten beim Managed Hosting gefragt. Unterschiedliche Leistungspakete wie auch Self-Service Portale sind die differenzierenden Faktoren. Hier geht es weniger um den grossen Architektorentwurf von Seiten des IT-Spezialisten, sondern die Möglichkeit, verschiedene Services und Funktionalitäten in fertigen Lösungen eigenständig nutzen und kombinieren zu können.

In beiden Segmenten zeigt sich ein klarer Trend, im Bereich Security modulare as-a-Service-Angebote zu offerieren, um Security-Angebote über alle Plattformen hinweg kostengünstig nutzen und optimieren zu können.

Führende Anbieter für Grosskunden und Konzerne sind Aveniq, Atos, EveryWare, ti&m, T-Systems und Swisscom.

Führende Anbieter für den Schweizer Mittelstand sind Bechtle, ELCA, MTF und Swisscom.

Colocation Services

Ein grosser und zunehmender Teil der Rechenzentrumskapazität in der Schweiz wird von Cloud-Computing in Anspruch genommen. Mehrere Studien gehen davon aus, dass bis 2025 Cloud-Rechenzentren die Mehrheit bilden werden. Dies begünstigt den Ausbau digitaler Netzwerke und die voranschreitende Digitalisierung der Schweiz – deutlich zu erkennen am Datendurchsatz des SwissIX-Knotens in Zürich. Der Knoten verbindet ca. 230 Kunden und hat 2021 einen Peak-Traffic von bis 840 Gbit/s erreicht, mit steigender Tendenz. Themen wie Integration und Sicherheit sind erfolgreich

gemeistert worden und haben einen neuen Standard erreicht. Darauf folgend wurden letztes Jahr Entwicklungen angestrebt mit dem Ziel, die Usability zu erhöhen, um einen leichteren Umgang mit den gebuchten Leistungen zu ermöglichen.


Der gestiegene Bedarf in Kombination mit einer anhaltenden Ressourcenknappheit hat bei den in den letzten Jahren gebauten Rechenzentren zu einem neuen ökonomischen Bewusstsein geführt. 2020 lag der Durchschnitt des PUE-Wertes (Power User Effectiveness) noch bei 1,7 – inzwischen sinkt der Durchschnitts-PUE-Wert von jedem neuen Rechenzentrum auf 1,3 und weniger. Dem gegenüber hat sich die Zahl der installierten Workloads pro Kilowattstunde Strom seit 2010 vervielfacht. Die Rechenzentren in der Schweiz haben einen gewaltigen Energiebedarf und sind für etwa 3,6% des Stromverbrauchs verantwortlich.

Um einen günstigen PUE-Wert zu erreichen wurden moderne Kühl- und Passivkonzepte ins Leben gerufen; die technischen Innovationen beschränken sich nicht nur auf die Temperatur. Innerhalb der Racks wird auf eine optimale Interoperabilität der Hardware geachtet – dies erhöht die Leistungsdichte in der verfügbaren Fläche.

Investitionen in Rechenzentren unter 40kW sind nicht mehr rentabel, und das Zeitalter der grossen Rechenzentren mit mehr als 1 MW hat begonnen – davon gibt es in der Schweiz mittlerweile etwa 10 Stück; sie liefern insgesamt eine Anschlussleistung von 70 MW.

Führende Anbieter im Large Accounts Segment sind EveryWare, Equinix, Interxion, NTT GDC, NTS, safehost und Swisscom; hosttech wurde als Rising Star positioniert.





 Anbieterpositionierung

Page 1 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
*um (Orange)	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Abraxas	Not In	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
ACP	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
All for One Group	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
alphosting	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Anexia	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
Aspectra	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger





 Anbieterpositionierung

Page 2 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Aveniq (Avectris)	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In
Axians	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Bancadati	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Bechtle	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
Bedag Informatik	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
BitHawk	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
BrainServe	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
BT	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Page 3 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
CANCOM	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Capgemini	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
CGI	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
CKW	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender
Cognizant	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
ColoBâle	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Controlware	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Data11	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Datacenter ZUG/ acdalis	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender





 Anbieterpositionierung

Page 4 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Datasource	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
DevoteamIAlegri	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
DXC	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Econis	Not In	Contender	Product Challenger	Not In	Not In
ELCA	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
eqipe	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Equinix	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
EveryWare	Not In	Leader	Leader	Not In	Leader
exasys	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger




 Anbieterpositionierung

Page 5 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Fujitsu	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Green	Not In	Contender	Not In	Contender	Leader
gridscale	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
gtt	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
HCL	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
hosttech	Not In	Not In	Not In	Contender	Rising Star ★
Infomaniak	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger
Interxion (Digital Realty)	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader





 Anbieterpositionierung

Page 6 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
ITpoint	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In
Itrix One	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
IWB	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
JMC	Not In	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Lake Solution	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Leuchter IT	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
Levantis	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
MTF	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In




 Anbieterpositionierung

Page 7 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Netcloud	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Netskin	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender
nexellent	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
nine	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
NorthC	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Novatrend	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
NTS Workspace	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
NTT GDC	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader






Anbieterpositionierung

Page 8 of 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Orange Business Services	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
procloud	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Safe Swiss Cloud	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Safe Host	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Servertown	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Smart IT	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Sopra Steria	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In
Swisscom	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader



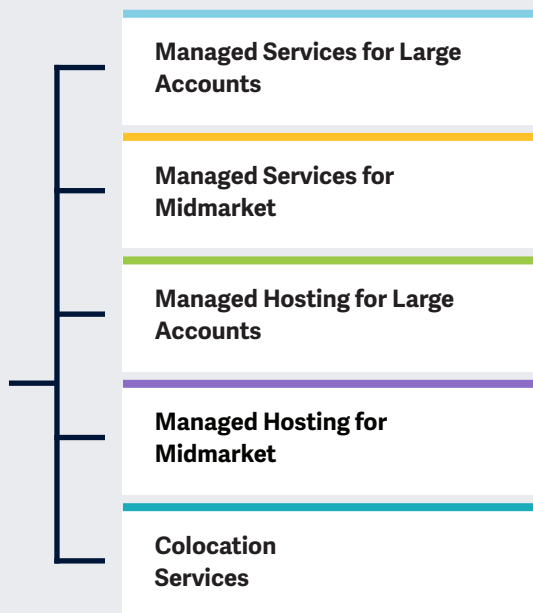
 Anbieterpositionierung

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
TCS	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
ti&m	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Trivadis (Accenture)	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
UMB	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Unisys	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
VSHN	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Wipro	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Xelon	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In



Diese Studie konzentriert sich auf die Bereiche, die ISG im Jahr 2022 als besonders wichtig für Next Gen erachtet

Simplified Illustration Source: ISG 2022



Definition

Unter Outsourcing von Rechenzentren versteht man die Auslagerung der Verantwortung für die Verwaltung der gesamten Rechenzentrumsanlagen an einen Drittanbieter. Das umfasst die Orchestrierung, die integrierte Überwachung und die Verwaltung von Rechen-, Speicher-, Datenbank-, und Middleware-Ressourcen sowie anderen Komponenten der Infrastruktur. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des Unternehmens, des Service Providers oder eines Colocation-Anbieters befinden. Integrierte Überwachungs- und Management-Services werden in der Regel vom Standort des Anbieters aus über ein Offshore/Onshore/Nearshore Shared Service Center oder ein dediziertes Delivery Center-Modell erbracht und als Remote Infrastructure Management (RIM) Services klassifiziert.

Eine Private Cloud ist eine Erweiterung der vorhandenen Computerumgebung eines Unternehmens und nutzt die bereits getätigten Investitionen in virtuelle Infrastruktur und Anwendungen. Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen, die grosse Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration von Unternehmensanwendungen und Arbeitsabläufen gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen oder privaten Cloud den Vorzug; dabei wird die Hardware vor Ort beim Kunden gehostet. IT-Dienstleister können anhand von skalierbaren, virtuellen Computing-, Netzwerk- und Speicher-Ressourcen private Clouds aufbauen, die in ihren Rechenzentren oder über eine gemeinsam genutzte Infrastruktur, aber in einer entsprechend konfigurierten, isolierten Umgebung laufen.



Eine hybride Cloud kombiniert das Beste aus der Infrastruktur vor Ort sowie Private und Public Cloud-Diensten. Sie verbindet die vorhandenen vor Ort vorgehaltenen Infrastrukturdienste mit einer Private oder Public Cloud oder auch mit beiden. Ziel ist es, Dienste und Daten aus verschiedenen Cloud-Modellen zu kombinieren und eine einheitliche, automatisierte und gut verwaltete Computerumgebung aufzusetzen. Einer der grundlegenden Vorteile der hybriden Cloud-Bereitstellung ist das hohe Mass an Kontrolle, das dem Unternehmen geboten wird. Hybride Clouds ermöglichen es Unternehmen, die Funktionen von Public-Cloud-Plattformanbietern zu nutzen, ohne ihre gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters auslagern zu müssen. Sie profitieren damit von einer höheren Flexibilität, können aber gleichzeitig die wichtigen Komponenten weiterhin innerhalb der eigenen Firewall betreiben.

Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie werden die folgenden drei Quadranten vorgestellt:

- Managed Services
- Managed Hosting
- Colocation Services

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

- eine differenzierte Positionierung der Anbieter basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität;
- Fokus auf verschiedene Märkte, unter anderem USA, US-amerikanischer Public Sector, Deutschlands, Schweiz, Grossbritannien, die nordischen Länder,

Brasilien, Australien, die Benelux-Länder, Frankreichs, Malaysia und Singapur

ISG-Studien bieten somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen.

ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung der betreffenden IT Provider für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrössenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von

Grossunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend gross, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.



- **Large Accounts:** Multinationale Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz von über 1 Milliarde US-Dollar, mit weltweiten Aktivitäten und global verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender. Jeder Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung

von ISG grosses Potenzial hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

- **Anzahl Anbieter pro Quadrant:** ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend dem Betrachtungsumfang der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).



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.





Managed Services for Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Grossunternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Anbieter von Hybrid Cloud Managed Services zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Managed Service Provider in der Schweiz und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen im Land angegangen werden. Um die Ressourcen beim Management der Rechenzentrumsinfrastruktur optimal nutzen zu können, ist heutzutage die Inanspruchnahme von entsprechenden Services erforderlich. Zu den Vorteilen der Zusammenarbeit mit Beratungs- und Transformationsdienstleistern gehören ein fortschrittliches datenbasiertes Workload Assessment, Transformations-Roadmaps, Beratung zur Workload-Migration, die Neu-Architektur von Legacy-Anwendungen, die Integration von Automatisierungsfunktionen, die Einhaltung der neuesten Sicherheitsanforderungen und die Optimierung der Cloud-Governance.

Der Wechsel hin zu Cloud-Umgebungen schreitet in der Schweiz langsam, aber merklich voran. Die Herausforderungen für Hybrid Cloud Service Provider, die sich auf die Interoperabilität konzentrieren müssen, um sowohl die zunehmende Nutzung der

Public Cloud als auch die Sicherheitsanforderungen für Private-Cloud-Lösungen in Bezug auf Kernanwendungen und sensible Daten zu bewältigen, erfordern Spitzentechnologie, sowohl bei der Hardware als auch bei der Software. Dabei wird das Augenmerk nicht nur auf die aktuellen Anforderungen, sondern auch auf die architekturseitige Integration gelegt, die die zukünftigen Anforderungen von IoT, KI, autonomem Fahren und Industrie 4.0 mit einbezieht. Die Rechenzentrumsarchitektur adressiert besser interoperable Hardware und effizientere Setups, so dass Synergien zwischen technischen Anforderungen und Design entstehen können. Verbesserungen im Design waren auch im Hinblick auf die Benutzerfreundlichkeit wertvoll und nützlich.

In der Schweiz profitierten 2021 immer mehr Anbieter von der fortschreitenden Digitalisierung des Vorjahres. Lift-and-Shift-Ansätze wurden zugunsten ganzheitlicher und nachhaltiger Lösungen aufgegeben, die sich auf zukünftige Anforderungen übertragen lassen. Grossunternehmen wünschen sich Interoperabilität für alle Systeme und Skalierbarkeit bei gleichzeitiger Kostensenkung.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen sowie die Modernisierungs- und Service-Fähigkeiten von Managed Service Providern besser zu verstehen und um zu klären, wie sich ihre Fortschritte im Markt auf die Hybrid-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und

Technologie gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und

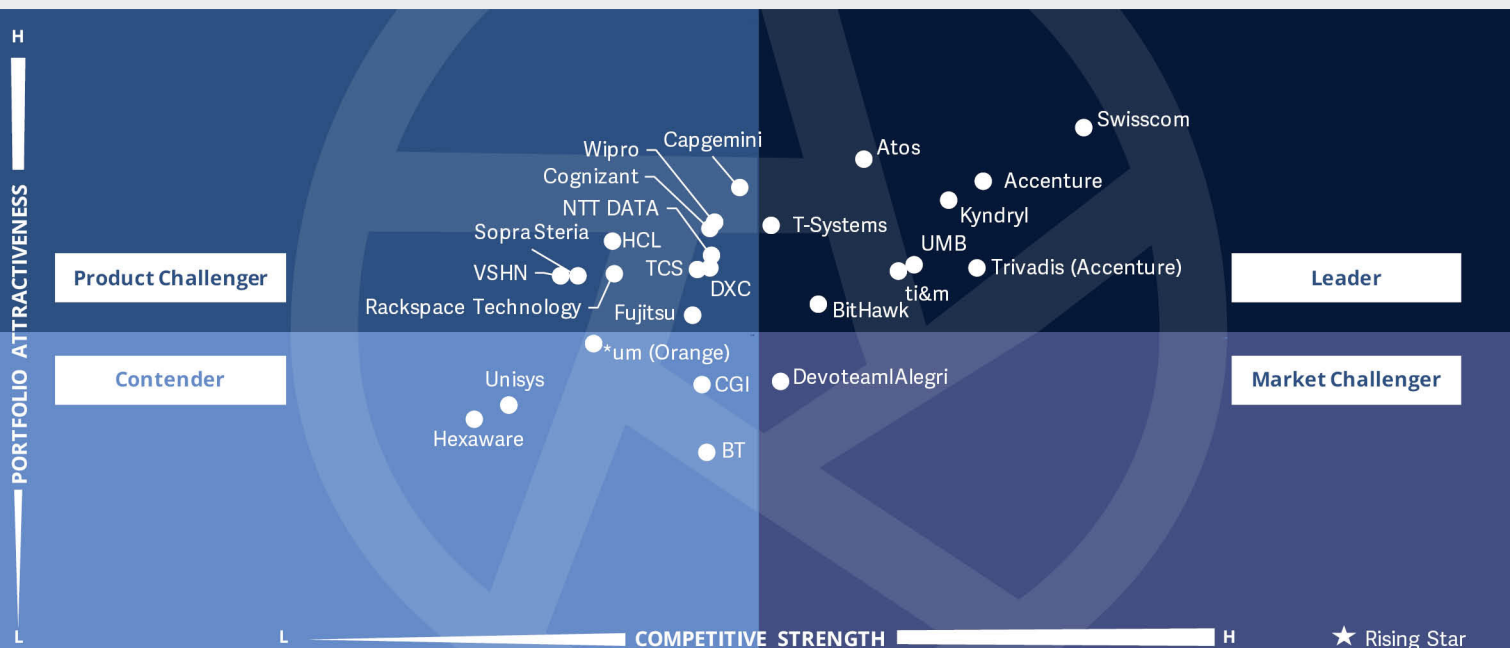
deren Auswirkungen auf die laufenden Initiativen zur Transformation der Infrastruktur sowie auf die Verfügbarkeit und Skalierbarkeit der entwickelten Anwendungen, Tools usw. innerhalb des Unternehmens.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management erhalten

durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Managed Services in der Schweiz.





Dieser Quadrant bewertet Provider, die Managed Services für grosse Unternehmenskunden anbieten. **Das Dienstangebot reicht** vom Aufbau flexibler Arbeitsabläufe bis hin zur professionellen End2End-Verantwortung.

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Management-Services für private und hybride Clouds sowie traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen zu erbringen, die physische und virtuelle Server, Middleware, Speicher, Datenbanken und Netzwerkkomponenten umfassen. Die IT-Infrastruktur befindet sich dabei entweder im Rechenzentrum des Kunden bzw. Dienstleisters oder wird als Colocation-Service von einem Dritten bereitgestellt.

Die teilnehmenden Anbieter übernehmen in der Regel die Transition Services und begleiten im Rahmen dieses Umstiegs die Kunden bei der Optimierung ihrer bestehenden IT-Landschaft. Typische Projekte sind die Konsolidierung grosser Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud Enablement und die Konfiguration/Implementierung eines software-

definierten Rechenzentrums (SDDC). Zu den Transition Services gehören auch der Ausbau der vorhandenen Anlagen, die Verlagerung neuer Workloads oder die Erstellung neuer Private Clouds. Managed Services zeichnen sich durch die Übertragung der Verantwortung an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) und Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Auf breiter Ebene umfassen diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analysen, Monitoring und die operative Verwaltung der On-Premise-, privaten und hybriden Cloud-Umgebungen des Kunden. Ziel ist es, die Performance der Workloads in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Die Teilnehmer sollten in der Lage sein, sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases zu managen, die auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse beinhalten.

Auswahlkriterien

1. Eigenes Angebot an Services für private und hybride Clouds und Rechenzentrumsinfrastruktur (Server, Middleware, Storage und Datenbanken), ohne auf Partner angewiesen zu sein
2. Bereitstellen von Dienstleistungen in den Räumlichkeiten des Kunden bzw. aus der Ferne und nach Möglichkeit im Rahmen eines Shared Service Centers
3. Etablierte oder im Entstehen begriffene Basis-/Standardbeziehungen zu einem der grossen Hyperscaler wie AWS, Microsoft, Google oder IBM
4. Erfahrung mit grossen Transitionsprojekten, einschliesslich Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Cloud-Enablement
5. Möglichkeit, als „verlängerter Arm“ der Kundenorganisation zu handeln und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
6. Angebot einer zentralisierten Orchestrierung/Verwaltung der hybriden IT-Infrastruktur
7. Erfahrung mit der Business-Continuity-Planung, insbesondere mit dem Remote-Management der hybriden Infrastruktur eines Kunden
8. Entsprechende Zertifizierungen zur Sicherstellung der Compliance auf lokaler Ebene



Beobachtungen

Die Nachfrage nach Managed Cloud Serviceangeboten wächst und wächst. Die COVID-Pandemie hat diesen Prozess noch mehr beschleunigt. Die Hybrid und auch die Multi-Cloud haben sich zum Standardliefermodell für moderne Infrastrukturen entwickelt, die neue Technologien erfordern, um einen effizienten und reibungslosen Betrieb zu gewährleisten zu können.

Haupttreiber für die Inanspruchnahme von Managed Services ist die exponentiell wachsende Komplexität der Technologien verbunden mit der ebenfalls wachsenden Komplexität der Business-Anforderungen im Zuge der Digitalisierung. Hinzu kommt der Wunsch, die Kosten dieser Transformation durch erhöhte Automatisierung mit intelligenten Betriebsabläufen sowie Tools im Griff zu behalten.

Neben der zunehmenden Nutzung von multiplen Public Clouds Services – derzeit durchschnittlich 3 Provider – gilt es unter anderem, die Public-Cloud-Partnerschaften zu intensivieren, gleichzeitig aber auch keine weiteren Silos aufzubauen. Daher müssen nicht zuletzt existierende Kernsysteme mit Public Cloud Services zusammengebracht werden.

Gerade bei global agierenden Grosskunden entsteht durch die fehlenden Fachkräfte zur nötigen Skalierung, durch neue Geschäftsideen und durch die wirtschaftlichen Herausforderungen ein massiver Umsetzungsdruck. Hier kommen Managed Service Provider als unterstützende Partner ins Spiel; sie helfen beim Aufbau flexibler Arbeitsabläufe und bieten die nötige Skalierung sowie professionellen End2End-Verantwortung.

Die Services werden mit immer mehr branchenspezifischen Facetten ausgestattet; die Managed Service Anbieter sind bereits dabei, sich darauf einzustellen, haben aber bei weitem noch kein hohes Level erreicht.

Der Wunsch nach erhöhter Transparenz und damit Kontrolle auf Kundenseite wird immer stärker; die Anbieter werden dem immer mehr gerecht und können zunehmend jegliche Facette des Systemstatus, die Ressourcenauslastung und auch Abrechnungen bis zur anfordernden und konsumierenden Business Unit aufzeigen.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 26 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon neun als Leader.

➤ accenture

Accenture baut seine Position als einer der führenden Anbieter mit einem attraktiven und überzeugenden Portfolio und vielen Kunden immer mehr aus. Kunden profitieren massiv von der Accenture Cloud Platform (ACP) und den Fähigkeiten im Bereich des Managements jeglicher Lösung im as a Service-Modus.

Atos

Atos optimiert das Portfolio und kann mehr denn je die aufgebauten Kompetenzen im Edge-, Analytics-, Security- und Cloud-Orchestration-Segment für Kunden als gewinnbringende Gesamtlösung zur Verfügung stellen und dabei auch skalieren.



Managed Services for Large Accounts

BitHawk

BitHawk stärkt sein Marktangebot und die Marktposition im externen Markt immer weiter und skaliert mit seinem vielseitigem Portfolio.

kyndryl

kyndryl genießt mit einem herausragendem Verständnis für Sicherheit und Kosten, die man mit einem kompletten, innovativen sowie cloud-agnostischen Portfolio adressiert, eine stabile Position.

Swisscom

Swisscom gehört aufgrund des Könnens im Bereich der Datacenter-Modernisierung und -Transformation, der Reichweite und des hohen Masses an Sicherheit zu den führenden Anbietern und adressiert die Kunden mit exzellenter operativer und strategischer Leistung.

T-Systems

T-Systems muss auf allen Ebenen stark bleiben und bietet Kunden stets ein hochkarätiges Plattformmanagement und neue Spielarten im Vertragswesen, die für einen renommierten IT Outsourcing Provider extrem innovativ sind.

ti&m

ti&m gehört zu den führenden Anbietern und offeriert industrialisierte Prozesse und ein breitgefächertes Hybrid- und Multi-Cloud-Portfolio mit vielen strategischen Partnerschaften sowie Know-how im zukunftssträchtigen Container-Markt.

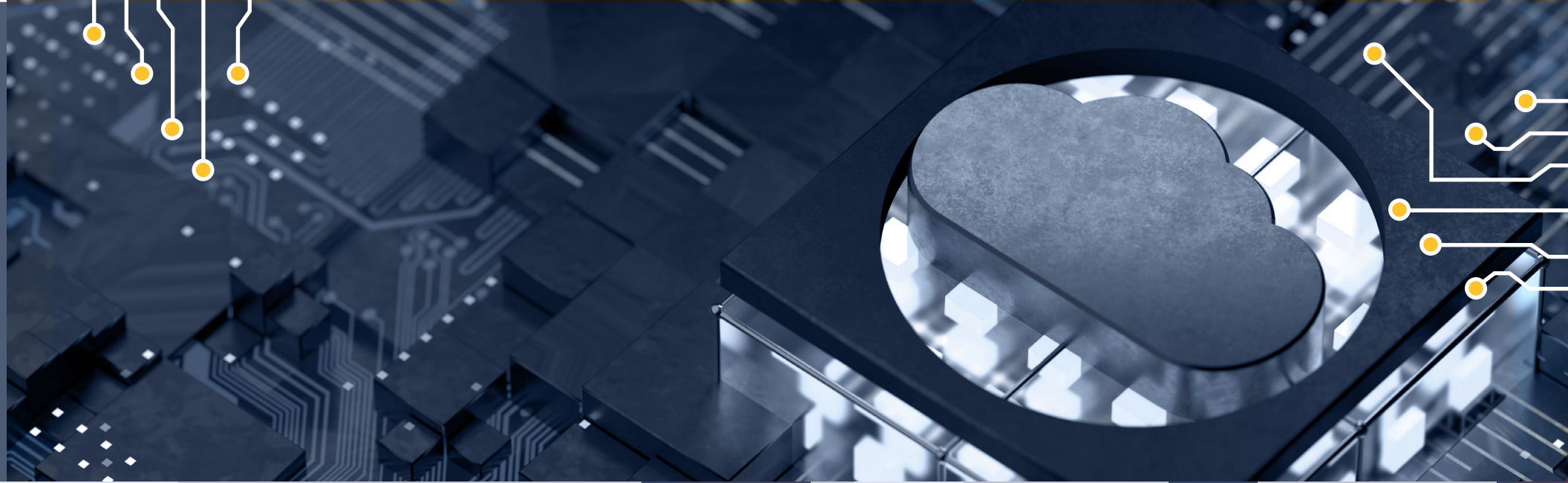
Trivadis

Trivadis wächst weiterhin stark und kann mehr und mehr Kerndisziplinen wirksam in das Managed-Cloud-Geschäft einbringen und mit einem profunden Beratungsansatz kombinieren.

UMB

UMB verbessert sein Angebot kontinuierlich und bietet neben Managed Hosting Services auch Roadmaps in Future-Cloud Strukturen an. Alle Services des umfangreichen Portfolios sind modular gestaltet und somit flexibel erweiterbar.





Managed Services for Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Anbieter von Hybrid Cloud Managed Services zu bewerten.

Der Wechsel hin zu Cloud-Umgebungen schreitet in der Schweiz langsam, aber merklich voran. Die Herausforderungen für Hybrid Cloud Service Provider, die sich auf die Interoperabilität konzentrieren müssen, um sowohl die zunehmende Nutzung der Public Cloud als auch die Sicherheitsanforderungen für Private-Cloud-Lösungen in Bezug auf Kernanwendungen und sensible Daten zu bewältigen, erfordern Spitzentechnologie, sowohl bei der Hardware als auch bei der Software. Dabei wird das Augenmerk nicht nur auf die aktuellen Anforderungen, sondern auch auf die architekturseitige Integration gelegt, die die zukünftigen Anforderungen von IoT, KI, autonomem Fahren und Industrie 4.0 mit einbezieht. Die Rechenzentrumsarchitektur adressiert besser interoperable Hardware und

effizientere Setups, so dass Synergien zwischen technischen Anforderungen und Design entstehen können. Verbesserungen im Design waren auch im Hinblick auf die Benutzerfreundlichkeit wertvoll und nützlich.

In der Schweiz profitierten 2021 immer mehr Anbieter von der fortschreitenden Digitalisierung des Vorjahres. Lift-and-Shift-Ansätze wurden zugunsten ganzheitlicher und nachhaltiger Lösungen aufgegeben, die sich auf zukünftige Anforderungen übertragen lassen. Mittelständische Unternehmen wünschen sich Interoperabilität für alle Systeme und Skalierbarkeit bei gleichzeitiger Kostensenkung. Ausserdem werden lokale Partner bevorzugt, die sich mit der Schweizer Rechtsprechung in ihrem Bereich auskennt. Auch wenn Offshoring kein Ausschlussgrund ist, bevorzugen Unternehmen doch die Kommunikation mit regionalen Spezialisten.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen sowie die Modernisierungs- und Service-Fähigkeiten von Managed Service Providern besser zu verstehen und um zu klären, wie sich ihre Fortschritte im Markt auf die Hybrid-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und

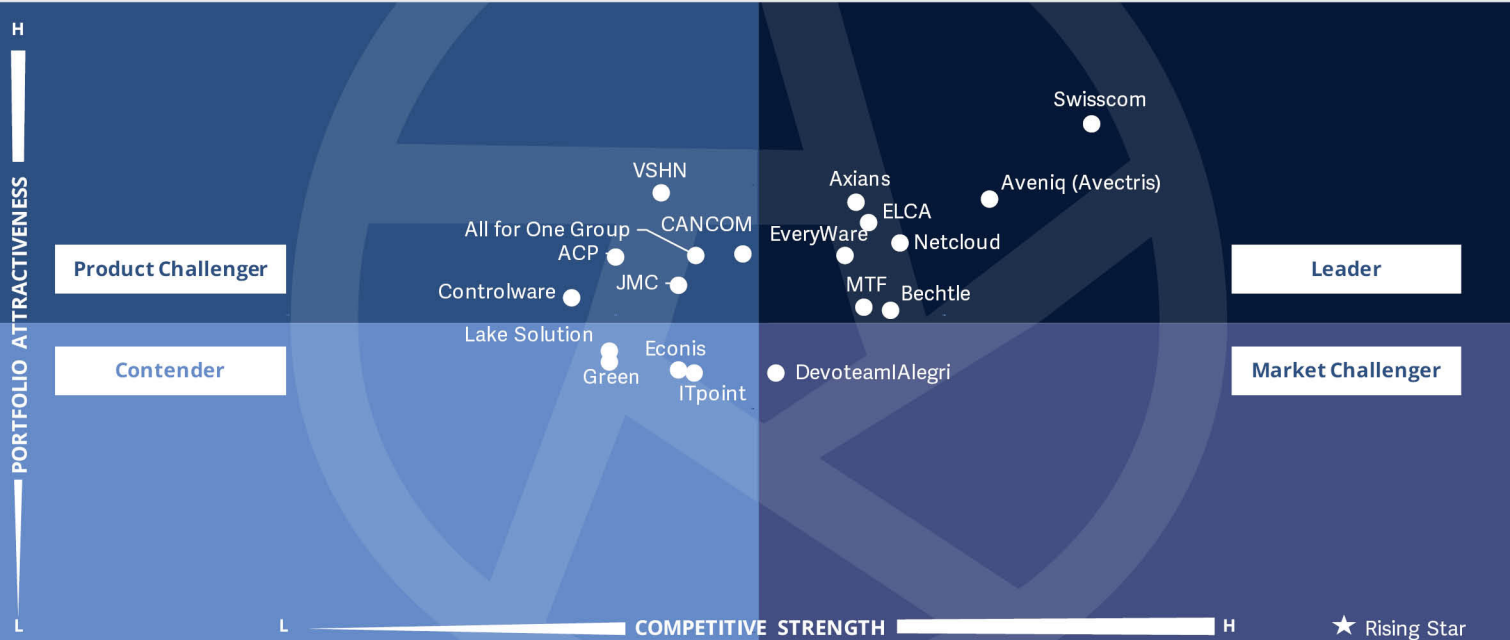
deren Auswirkungen auf die laufenden Initiativen zur Transformation der Infrastruktur sowie auf die Verfügbarkeit und Skalierbarkeit der entwickelten Anwendungen, Tools usw. innerhalb des Unternehmens.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management erhalten

durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Managed Services in der Schweiz.





Dieser Quadrant bewertet Provider, die Managed Services für mittelständische Unternehmenskunden anbieten. **Das Dienstangebot reicht** vom Aufbau flexibler Arbeitsabläufe bis hin zur professionellen End2End-Verantwortung.

Ulrich Meister



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Management-Services für private und hybride Clouds sowie traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen zu erbringen, die physische und virtuelle Server, Middleware, Speicher, Datenbanken und Netzwerkkomponenten umfassen. Die IT-Infrastruktur befindet sich dabei entweder im Rechenzentrum des Kunden bzw. Dienstleisters oder wird als Colocation-Service von einem Dritten bereitgestellt.

Die teilnehmenden Anbieter übernehmen in der Regel die Transition Services und begleiten im Rahmen dieses Umstiegs die Kunden bei der Optimierung ihrer bestehenden IT-Landschaft. Typische Projekte sind die Konsolidierung grosser Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud Enablement und die Konfiguration/Implementierung eines software-

definierten Rechenzentrums (SDDC). Zu den Transition Services gehören auch der Ausbau der vorhandenen Anlagen, die Verlagerung neuer Workloads oder die Erstellung neuer Private Clouds. Managed Services zeichnen sich durch die Übertragung der Verantwortung an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) und Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Auf breiter Ebene umfassen diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analysen, Monitoring und die operative Verwaltung der On-Premise-, privaten und hybriden Cloud-Umgebungen des Kunden. Ziel ist es, die Performance der Workloads in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Die Teilnehmer sollten in der Lage sein, sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases zu managen, die auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse beinhalten.

Auswahlkriterien

1. Eigenes Angebot an Services für private und hybride Clouds und Rechenzentrumsinfrastruktur (Server, Middleware, Storage und Datenbanken), ohne auf Partner angewiesen zu sein
2. Bereitstellen von Dienstleistungen in den Räumlichkeiten des Kunden bzw. aus der Ferne und nach Möglichkeit im Rahmen eines Shared Service Centers
3. Etablierte oder im Entstehen begriffene Basis-/Standardbeziehungen zu einem der grossen Hyperscaler wie AWS, Microsoft, Google oder IBM
4. Erfahrung mit grossen Transitionsprojekten, einschliesslich Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Cloud-Enablement
5. Möglichkeit, als „verlängerter Arm“ der Kundenorganisation zu handeln und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
6. Angebot einer zentralisierten Orchestrierung/Verwaltung der hybriden IT-Infrastruktur
7. Erfahrung mit der Business-Continuity-Planung, insbesondere mit dem Remote-Management der hybriden Infrastruktur eines Kunden
8. Entsprechende Zertifizierungen zur Sicherstellung der Compliance auf lokaler Ebene



Beobachtungen

Die Nachfrage nach Managed Cloud Services Angeboten hat sich in den letzten Jahren exponentiell erhöht, mit der grössten Steigerung im letzten Jahr. Dabei konnten vor allem etablierte Unternehmen von bestehenden Kundenbeziehungen und dem Vertrauen ihrer Kunden profitieren. Start-up-/Scale-up-Unternehmen hatten es dafür umso schwerer, neue Kundenbeziehungen zu etablieren und Projekte zu gewinnen.

Der Druck, die Transformation in die Cloud zu beginnen, wächst unaufhörlich; mittelständische Anwender sind darauf nicht adäquat vorbereitet und benötigen die Unterstützung von Managed Service Providern.

Die exponentiell steigende Komplexität aufgrund sich rasant ändernder neuer Anforderungen und auch Techniken sind die Haupttreiber für die Inanspruchnahme

von Managed Services für Private/Hybrid Clouds. Die Nutzung von Private-Cloud-Lösungen ist in diesem Segment nicht mehr die präferierte Wahl; infolgedessen ist die Public Cloud weiter auf dem Vormarsch und muss zusätzlich zu etablierten Systemlandschaften verwaltet werden. Das Ergebnis ist eine Hybrid- oder Multicloud Lösung, die viele Spezialkenntnisse erfordert und die für den Mittelstand aufgestellten Provider nicht selten über alle Masse fordert.

Der aktuelle Fokus auf Seiten vieler Unternehmen, Workloads entsprechend ihrer Anforderungen IT-seitig adäquat zu sourcen, gewinnt an Bedeutung. Hinzu kommt der Wunsch nach erhöhter Automatisierung durch intelligente und smarte Betriebsabläufe sowie Tools.

Aus Sorge, die Kontrolle bei dieser Transformation zu verlieren, verlangen mittelständische Kunden ein über Dashboards gesteuertes Management.

Mittelständische Anwenderunternehmen können sich so vollkommen auf die Product User Experience und alle geschäftsnahen Pflichten konzentrieren.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 19 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon acht als Leader.

Aveniq

Aveniq bietet ein wettbewerbsfähiges, speziell auf SAP- und Microsoft-Lösungen zugeschnittenes Portfolio, das problemlos an die individuellen Belange des Kunden angepasst wird.

Axians

Axians kommt aus dem Infrastrukturmodernisierungs-Bereich, verfügt über ein umfangreiches Portfolio und hat bereits erfolgreich zahlreiche Lösungen bei Kunden realisiert.

Bechtle

Bechtle ist seit Jahren einer der erfolgreichsten Serviceanbieter und Lösungsintegratoren, der kaum Wünsche offenlässt und mit einer hohen Anzahl zufriedener Kunden glänzt.

ELCA

ELCA bietet seinen Kunden ein sehr gutes Verständnis der aktuellen Kundenherausforderungen im Umfeld hybrider und Multi-Cloud- oder cloudnativer Projekte. Die Nähe zu den Hyperscalern wird dazu genutzt, sehr gute Cloud-Szenarien für die Kunden zu entwickeln.

EveryWare

EveryWare hat mit dem umfassenden Portfolio an Managed Services und dem professionellen Auftritt der Berater und Experten die Kunden überzeugt und ist weiter auf der Überholspur.



Managed Services for Midmarket

MTF

MTF ist ein Leader für Managed Private Cloud Solutions, die mit hervorragendem Verständnis für IT-Serviceanforderungen geliefert werden.

Netcloud

Netcloud überzeugt mit seiner vorhandenen Service-Expertise zahlreiche Kunden in vielen Branchen.

Swisscom

Swisscom ist nach wie vor einer der erfolgreichsten Anbieter von Managed-Service-Lösungen für den Mittelstand und gestaltet aktiv die Marktnachfrage mit.



JMC

Product
Challenger

“JMC bietet ein robustes Serviceportfolio mit Fokus auf den Mittelstand und ist damit ein idealer Partner.”

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Overview

JMC ist ein in der Schweiz ansässiger IT-Lösungsanbieter und erbringt für über 50 Kunden Managed Services für die Infrastruktur. Das Unternehmen betreut schwerpunktmässig mittelständische Kunden in Branchen wie Business Services, Einzelhandel, Telekommunikation und Medien und betreibt sechs Rechenzentren und zwei Remote-Infrastrukturmanagementzentren für den lokalen Support. Auf den von JMC verwalteten IT-Infrastruktur-Lösungen haben JMC-Kunden 2021 einen Umsatz von über 100 Mio. CHF erzielt. JMC hat seinen Standort in Rotkreuz und beschäftigt rund 35 gut ausgebildete Mitarbeitende. Der Anbieter unterhält Partnerschaften zu den Hyperscalern Microsoft und Google.

Strengths

Umfassende Hybrid-Cloud-Lösung: JMC verfügt über beträchtliche Erfahrung mit End-to-End-Transformationslösungen, unter anderem Beratung, Planung, Vor-Ort-Support und Workload-Migration. Kunden, die eine Migration in die JMC-Rechenzentren vornehmen, werden kostenlose Beratungsdienste offeriert. Es wurden Dark-Fiber-Verbindungen zwischen allen sechs Rechenzentren entwickelt, um Sicherheit durch Backup & Disaster Recovery as a Service bieten zu können.

Mittelstandsfokus: JMC adressiert nach wie vor primär KMUs, für die das Unternehmen einen massgeschneiderten Ansatz zur Bereitstellung von Rechenzentrumsdiensten für Kunden

verfolgt. In der Schweiz hat das Unternehmen mehrere Kunden bei der Beschleunigung der digitalen Transformation unterstützt – von der IT-Beratung über die Konzeption von Netzwerken bis hin zur Hybrid-Cloud-Migration, Optimierung und Modernisierung der Infrastruktur mit 24x7-Remote-Überwachung und -Support.

Starke interne Fähigkeiten: JMC verfügt über ein solides internes Team aus Systemingenieuren und Sicherheitsspezialisten sowie über eine eigene Entwicklungsabteilung mit Softwareingenieuren für Digital-Commerce-Lösungen. Kunden können eine „Full-Service“-Lösung mit allen internen Support- und Serviceleistungen in Anspruch nehmen.

Caution

Fast 50 Prozent des Umsatzes mit Managed Services werden in der Branche Business Services erwirtschaftet. Der Anbieter muss mehr Kunden aus anderen Branchen gewinnen, um die Abhängigkeit von bestimmten Industriezweigen zu vermeiden.





Managed Hosting for Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Grossunternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Managed Hosting Provider zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Managed Hosting Provider in der Schweiz und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen im Land angegangen werden. Höchste Priorität hat die Integration von gehosteten Ressourcen in eine hybride Cloud-Umgebung, um einen reibungslosen Betrieb der technischen Infrastrukturen über Public und Private Clouds hinweg zu gewährleisten.

Managed Hosting Services werden von Schweizer Unternehmen genutzt, um der Vielzahl von Datenschutz- und Datenresidenz-Anforderungen zufriedenstellend gerecht werden zu können. Die technische Expertise der

Anbieter zeigt sich in der Bandbreite diverser Eigenentwicklungen, die je nach Reifegrad intelligente, automatisierte Dienste auf Basis von KI im Self-Service-Modus beinhalten und Unternehmen helfen, die neueste Technologie zu nutzen. Auf diese Weise integrieren die Managed-Hosting-Betreiber die Dienste der großen Hyperscaler, mit denen sie zumeist zertifizierte Partnerschaften pflegen.

In der Schweiz sind Sicherheitsthemen nach wie vor höchst relevant; der Fokus der Kunden liegt nicht mehr ausschliesslich auf Themen wie Rechenzentrumssicherheit, Redundanz und Zertifizierungen; sie achten zunehmend darauf, wie kompetent ihr Dienstleister sie bei der Planung und Umsetzung ihrer individuellen Kombination aus verschiedenen Plattformen unterstützen und diese zukunftsfähig machen kann.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen sowie die Modernisierungs- und Service-Fähigkeiten von Managed Hosting Providern besser zu verstehen und um zu klären, wie sich ihre Fortschritte im Markt auf die Hybrid-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und

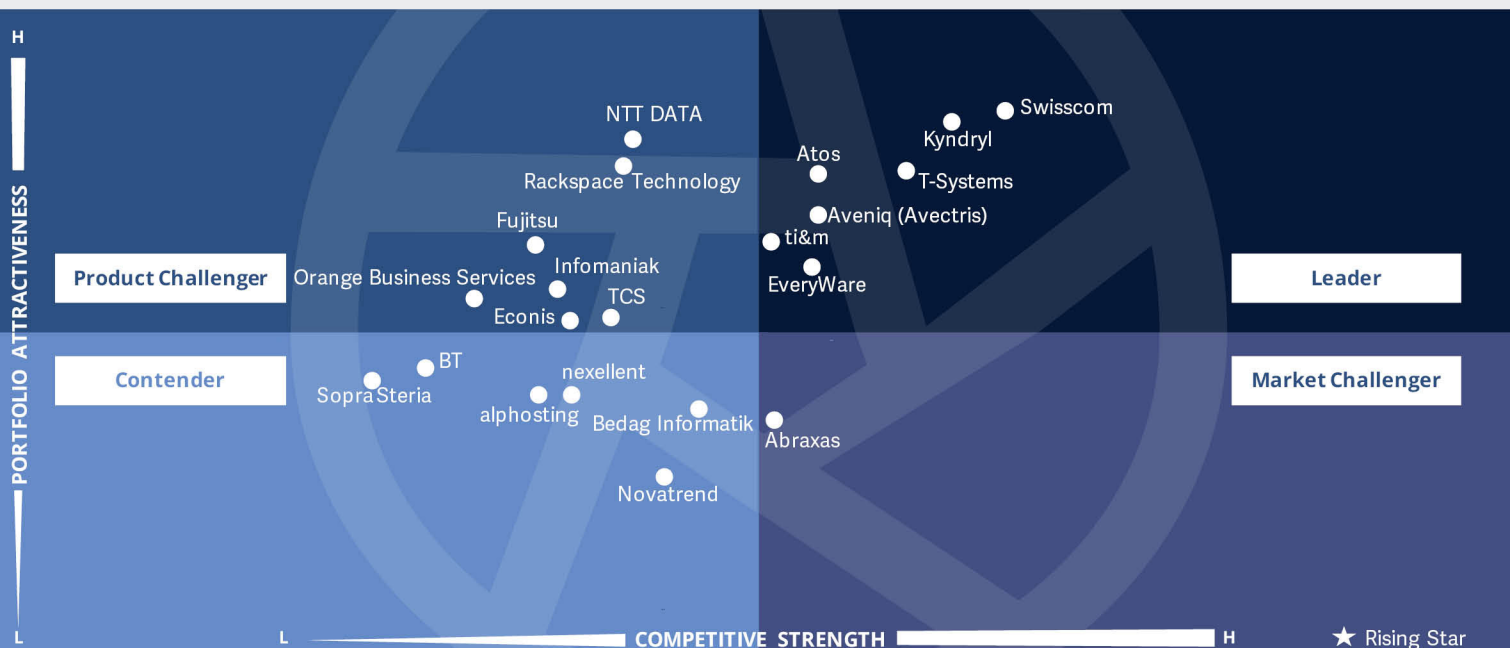
deren Auswirkungen auf die laufenden Initiativen zur Transformation der Infrastruktur sowie auf die Verfügbarkeit und Skalierbarkeit der entwickelten Anwendungen, Tools usw. innerhalb des Unternehmens.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management erhalten

durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in der Schweiz.





Dieser Quadrant bewertet Provider, die Managed Hosting Services für mittelständische und grosse **Unternehmenskunden anbieten. Das Dienstangebot** reicht dabei von dem Hosting virtueller Server bis hin zu flexiblen, hybriden Lösungen.

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus



Managed Hosting for Large Accounts

Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Standalone-Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau anbieten, und zwar entweder aus ihren eigenen Rechenzentren und auf Basis der eigenen Infrastruktur oder über das Rechenzentrum/die Infrastruktur eines Drittanbieters. Die hier bewerteten Anbieter sind für das tägliche Management und die Wartung der Rechenzentrumskomponenten wie Server, Speicher, Betriebssysteme und Konnektivität zum externen Netzwerk verantwortlich. Im Idealfall geben die Kunden ihre Anwendungs- und Betriebsanforderungen an, und der Managed Hosting Provider übernimmt die Verantwortung für die Bereitstellung der Infrastruktur, damit die Anwendungen mit der gewünschten Performance und Sicherheit laufen.

Ein Anbieter kann verschiedene IT-Assets wie Legacy-Systeme sowie Private und Public Clouds über eine Hybrid-Cloud-Managementplattform überwachen. Das Management hybrider Clouds wurde im Rahmen dieses Quadranten jedoch nicht bewertet. Typischerweise werden Managed Hosting Services insbesondere anhand von Service Levels wie Rechenzentrums-Tierklasse, mehrstufige Sicherheit, Serviceverfügbarkeit und Netzwerkperformance (LAN) I/O zu Spitzenzeiten bewertet.

Auswahlkriterien

1. Angebot an Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau unter Verwendung der eigenen Infrastruktur
2. Angebot an aktiv-aktiven und aktiv-passiven Disaster-Recovery- und Backup-Services
3. Technische und finanzielle Möglichkeiten, die eigene Infrastruktur aufzurüsten und geplante Kapazitäten vorzuhalten, um die Hosting-Performance bereits vor eventuell eintretenden erhöhten Bedarfen sicherzustellen
4. Möglichkeiten zur Skalierung und Wartung dedizierter Server und Speicher sowie gemeinsam genutzter Cloud-Ressourcen auf derselben Netzwerk- und Managementplattform
5. Verfügbarkeit von mindestens fünf Schichten physischer Sicherheit im Rechenzentrum



Beobachtungen

Die IT-Serviceanbieter erleben eine Fortführung des Markttrends der vergangenen Jahre, der sich weg von der Beauftragung reiner Hosting-Leistungen physischer Infrastruktur im eigenen Datacenter oder bei einem Colocation-Betreiber, hin zu einem vielfältigen Dienstangebot für das Hosting virtueller Server oder flexibler, hybrider Lösungen aus beidem entwickelt. Denn Unternehmen nahezu aller Grössen und Branchen sind dazu gezwungen, Innovationen zu fördern und agile Geschäftsprozesse zu adaptieren. Der Fokus der Kunden liegt somit nicht mehr ausschliesslich auf Themen wie Datacenter-Sicherheit, Redundanz und Zertifizierungen der Schweizer Datacenter, sondern immer mehr auf der Kompetenz ihres Service-Providers, sie bei der Planung und Transformation der für sie individuellen Kombination verschiedener

Plattformen zu unterstützen und zukunftsfähig zu machen. Immer mehr Anbieter entwickeln Ende-zu-Ende-Frameworks, Tools und Ansätze, um Mainframes und Datacenter zu migrieren und zu modernisieren. Mit Hybrid-Cloud-Modellen in verschiedenen Ausprägungen zeigt sich im Angebot verschiedener eigener Stack-Entwicklungen die technische Kompetenz der Anbieter, die je nach Maturity Level auch intelligente, automatisierte Services auf KI-Basis im Self-Service-Modus inkludieren und den Unternehmen so zur neuesten Technologie unter Vermeidung von Investitionskosten verhelfen. Die Managed-Hosting-Betreiber binden so auch die Services der grossen Hyperscaler ein, zu denen die meisten zertifizierte Partnerschaften pflegen. Es wird die volle Verantwortung für den Betrieb und den reibungslosen Ablauf der Sicherheit übernommen, auch komplette Backup Services zur Sicherung in der Cloud

werden angeboten. Generell zeigt sich ein Trend im Bereich Security hin zu modularen as-a-Service-Angeboten, um Security-Angebote über alle Plattformen hinweg zu optimieren. Auf der Prozessseite werden Abläufe mit Hilfe von KI modernisiert und so Probleme frühzeitig erkannt, analysiert und automatisch behoben. So sind neue Zusammenarbeitsmodelle, beispielsweise als „Shared Risk“ oder „Pain-Gain-Share“ realisierbar.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 21 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon sieben als Leader.

Atos

Atos zählt zu den Top-Dienstleistern für Managed Hosting im Markt und zeichnet sich durch ein grosses plattform- und technologieübergreifendes Angebot aus. Für Themen wie Mainframe/Datacenter

Transformationen oder Cybersecurity steht jeweils eine hohe Anzahl an Experten für End-to-End-Konzeptionen zur Verfügung.

Aveniq

Aveniq ist einer der führenden Managed Hosting Provider in der Schweiz und erweitert seine Kompetenzen kontinuierlich. Der Betrieb erfolgt aus vier Datacentern in der Schweiz. Bevorzugter Cloud-Partner ist Microsoft mit Azure. Ergänzend bietet Aveniq zertifizierte Beratung hinsichtlich Transformation, Architektur sowie digitalen Technologien an.

EveryWare

EveryWare ist mit seinem umfassenden Portfolio, das für unterschiedlichste Ansprüche geeignet ist, ein namhafter Anbieter im Managed Hosting Segment und gilt als zuverlässiger Partner, der



Managed Hosting for Large Accounts

im Sinne seiner Kunden wirtschaftlich, performant und sicher arbeitet. EveryWare betreibt zwei sichere und hochverfügbare Datacenter im Grossraum Zürich.

IBM

IBM ist der erfahrenste Datacenter Betreiber und wächst daher als einer von wenigen Playern im Markt zusammen mit seinen global agierenden Kunden mit. Der Provider zeichnet sich durch sein umfassendes Hardware-Portfolio sowie ein weltweites Datacenter-Angebot aus, wovon allein drei in Deutschland betrieben werden. Mit Eigenprodukten wie beispielsweise Cloud Pak for Security as a Service wird die Implementierung einer Zero-Trust-Architektur im gesamten Unternehmen vereinfacht.

Swisscom

Swisscom ist der Marktführer unter den Managed- Hosting-Anbietern, der lokale

wie auch internationale Kunden aus den eigenen 8 Tier-4-Datacenter heraus beliefert. Das Unternehmen bietet seinen Kunden zertifizierte Infrastruktur-Experten für gängige Technologien – zum Beispiel Cisco, Dell Technologies oder VMware.

ti&m

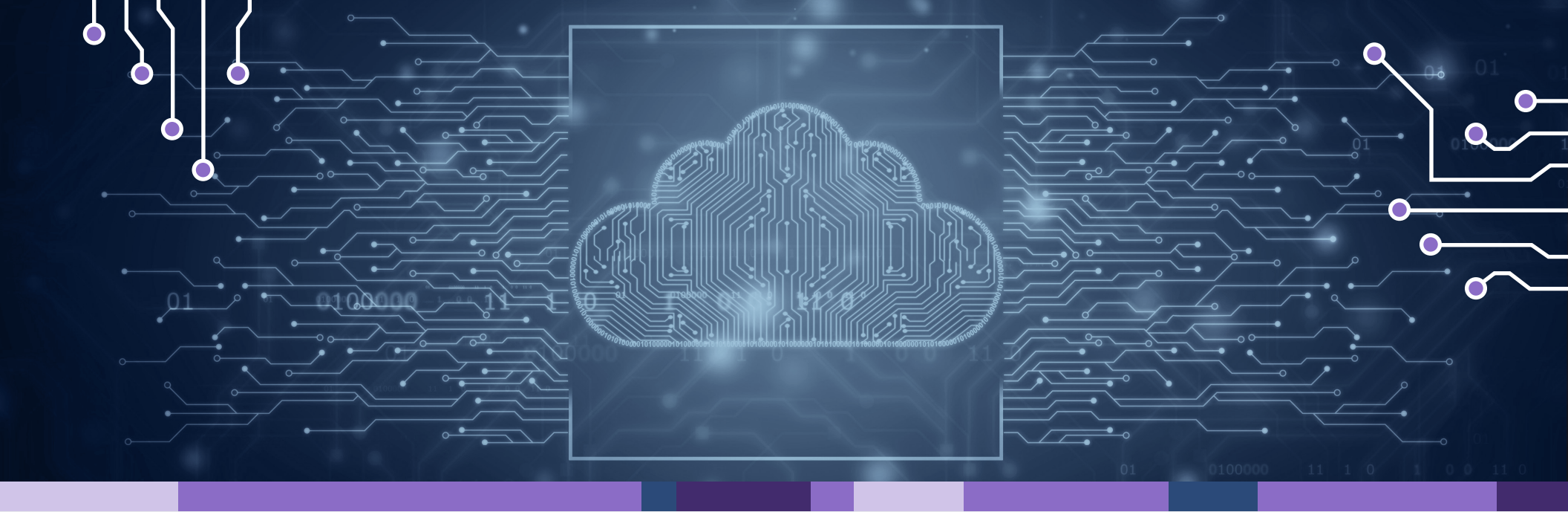
ti&m ist ein langjährig erfolgreicher Hosting Provider; für innovative Kunden lohnt es sich, einen Blick auf das interessante Portfolio zu werfen. Das Unternehmen bietet ein breites Rund-um-Sorglos-Paket aus traditionellen wie auch cloud-fähigen Managed Hosting Services über alle Layer hinweg an. Der Betrieb erfolgt über Co-Location-Datacenter.

T-Systems

T-Systems verbessert sein Angebot kontinuierlich und bietet neben Managed Hosting Services aus zwei eigenen Datacentern auch Roadmaps in Future-

Cloud-Strukturen an. Alle Services des umfangreichen Portfolios sind modular gestaltet und somit flexibel erweiterbar. Darüber hinaus bietet T-Systems massgeschneiderte Cloud-Umgebungen für all die Unternehmen an, die ihre Legacy-IT migrieren möchten.





Managed Hosting for Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Managed Hosting Provider zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Managed Hosting Provider in der Schweiz und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen im Land angegangen werden. Höchste Priorität hat die Integration von gehosteten Ressourcen in eine hybride Cloud-Umgebung, um einen reibungslosen Betrieb der technischen Infrastrukturen über Public und Private Clouds hinweg zu gewährleisten.

Managed Hosting Services werden von Schweizer Unternehmen genutzt, um der Vielzahl von Datenschutz- und Datenresidenz-Anforderungen zufriedenstellend gerecht werden zu

können. Die technische Expertise der Anbieter zeigt sich in der Bandbreite diverser Eigenentwicklungen, die je nach Reifegrad intelligente, automatisierte Dienste auf Basis von KI im Self-Service-Modus beinhalten und Unternehmen helfen, die neueste Technologie zu nutzen. Auf diese Weise integrieren die Managed-Hosting-Betreiber die Dienste der großen Hyperscaler, mit denen sie zumeist zertifizierte Partnerschaften pflegen.

In der Schweiz sind Sicherheitsthemen nach wie vor höchst relevant; der Fokus der Kunden liegt nicht mehr ausschliesslich auf Themen wie Rechenzentrumssicherheit, Redundanz und Zertifizierungen; sie achten zunehmend darauf, wie kompetent ihr Dienstleister sie bei der Planung und Umsetzung ihrer individuellen Kombination aus verschiedenen Plattformen unterstützen und diese zukunftsfähig machen kann.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen sowie die Modernisierungs- und Service-Fähigkeiten von Managed Hosting Providern besser zu verstehen und um zu klären, wie sich ihre Fortschritte im Markt auf die Hybrid-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und

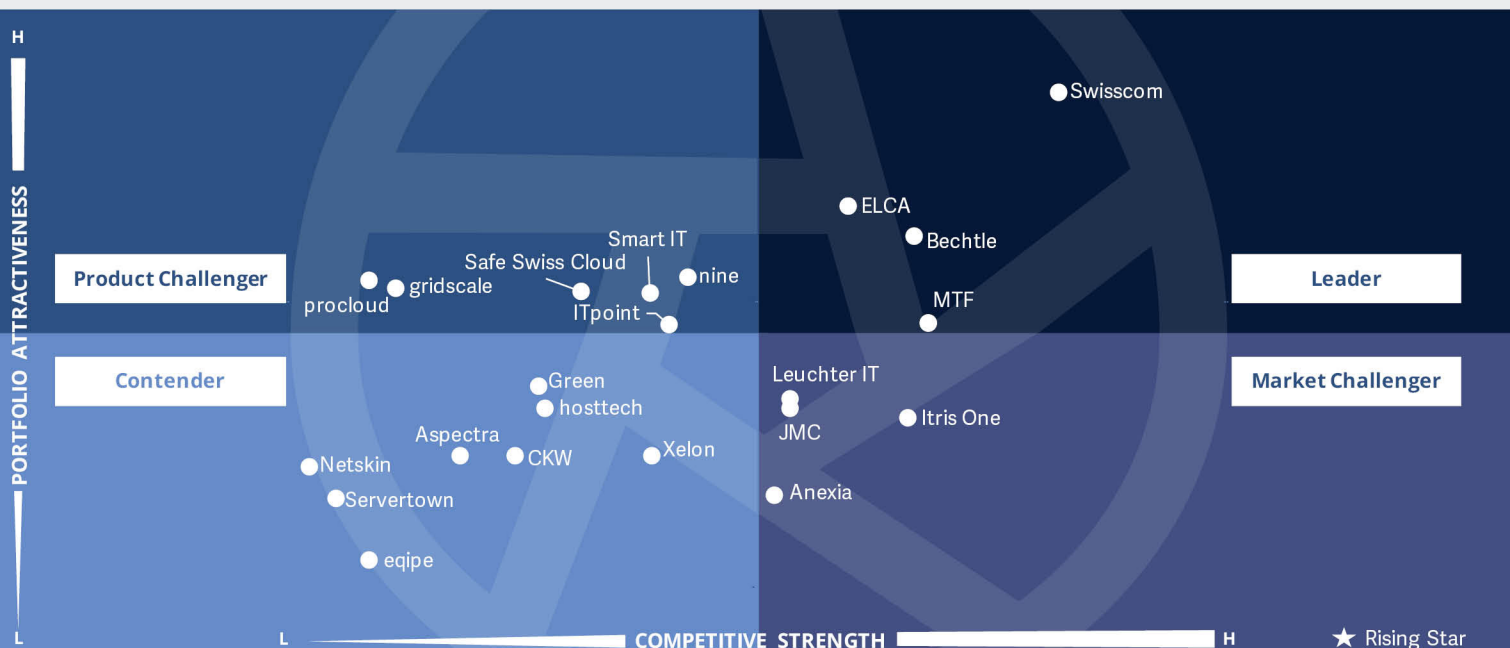
deren Auswirkungen auf die laufenden Initiativen zur Transformation der Infrastruktur sowie auf die Verfügbarkeit und Skalierbarkeit der entwickelten Anwendungen, Tools usw. innerhalb des Unternehmens.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management erhalten

durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in der Schweiz.





Dieser Quadrant bewertet Provider, die Managed Hosting Services für mittelständische und grosse **Unternehmenskunden anbieten. Das Dienstangebot** reicht dabei von dem Hosting virtueller Server bis hin zu flexiblen, hybriden Lösungen.

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Standalone-Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau anbieten, und zwar entweder aus ihren eigenen Rechenzentren und auf Basis der eigenen Infrastruktur oder über das Rechenzentrum/die Infrastruktur eines Drittanbieters. Die hier bewerteten Anbieter sind für das tägliche Management und die Wartung der Rechenzentrumskomponenten wie Server, Speicher, Betriebssysteme und Konnektivität zum externen Netzwerk verantwortlich. Im Idealfall geben die Kunden ihre Anwendungs- und Betriebsanforderungen an, und der Managed Hosting Provider übernimmt die Verantwortung für die Bereitstellung der Infrastruktur, damit die Anwendungen mit der gewünschten Performance und Sicherheit laufen.

Ein Anbieter kann verschiedene IT-Assets wie Legacy-Systeme sowie Private und Public Clouds über eine Hybrid-Cloud-Managementplattform überwachen. Das Management hybrider Clouds wurde im Rahmen dieses Quadranten jedoch nicht bewertet. Typischerweise werden Managed Hosting Services insbesondere anhand von Service Levels wie Rechenzentrums-Tierklasse, mehrstufige Sicherheit, Serviceverfügbarkeit und Netzwerkperformance (LAN) I/O zu Spitzenzeiten bewertet.

Auswahlkriterien

1. Angebot an Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau unter Verwendung der eigenen Infrastruktur
2. Angebot an aktiv-aktiven und aktiv-passiven Disaster-Recovery- und Backup-Services
3. Technische und finanzielle Möglichkeiten, die eigene Infrastruktur aufzurüsten und geplante Kapazitäten vorzuhalten, um die Hosting-Performance bereits vor eventuell eintretenden erhöhten Bedarfen sicherzustellen
4. Möglichkeiten zur Skalierung und Wartung dedizierter Server und Speicher sowie gemeinsam genutzter Cloud-Ressourcen auf derselben Netzwerk- und Managementplattform
5. Verfügbarkeit von mindestens fünf Schichten physischer Sicherheit im Rechenzentrum



Beobachtungen

Die IT-Serviceanbieter erleben eine Fortführung des Markttrends der vergangenen Jahre, der sich weg von der Beauftragung reiner Hosting-Leistungen physischer Infrastruktur im eigenen Datacenter oder bei einem Colocation-Betreiber, hin zu einem vielfältigen Dienstangebot für das Hosting virtueller Server oder flexibler, hybrider Lösungen aus beidem entwickelt. Denn Unternehmen nahezu aller Grössen und Branchen sind dazu gezwungen, Innovationen zu fördern und agile Geschäftsprozesse zu adaptieren. Der Fokus der Kunden liegt somit nicht mehr ausschliesslich auf Themen wie Datacenter-Sicherheit, Redundanz und Zertifizierungen der Schweizer Datacenter, sondern immer mehr auf der Kompetenz ihres Service-Providers, sie bei der Planung und Transformation der für sie individuellen Kombination verschiedener

Plattformen zu unterstützen und zukunftsfähig zu machen. Immer mehr Anbieter entwickeln Ende-zu-Ende-Frameworks, Tools und Ansätze, um Mainframes und Datacenter zu migrieren und zu modernisieren. Mit Hybrid-Cloud-Modellen in verschiedenen Ausprägungen zeigt sich im Angebot verschiedener eigener Stack-Entwicklungen die technische Kompetenz der Anbieter, die je nach Maturity Level auch intelligente, automatisierte Services auf KI-Basis im Self-Service-Modus inkludieren und den Unternehmen so zur neuesten Technologie unter Vermeidung von Investitionskosten verhelfen. Die Managed-Hosting-Betreiber binden so auch die Services der grossen Hyperscaler ein, zu denen die meisten zertifizierte Partnerschaften pflegen. Es wird die volle Verantwortung für den Betrieb und den reibungslosen Ablauf der Sicherheit übernommen, auch komplette Back-up Services zur Sicherung in der Cloud

werden angeboten. Generell zeigt sich ein Trend im Bereich Security hin zu modularen as-a-Service-Angeboten, um Security-Angebote über alle Plattformen hinweg zu optimieren. Auf der Prozessseite werden Abläufe mit Hilfe von KI modernisiert und so Probleme frühzeitig erkannt, analysiert und automatisch behoben. So sind neue Zusammenarbeitsmodelle, beispielsweise als „Shared Risk“ oder „Pain-Gain-Share“ realisierbar.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 22 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon vier als Leader.

Bechtle

Bechtle entwickelt sich mit vielen Datenspeicherpunkten innerhalb der Schweiz kontinuierlich positiv, was Kunden aller Grössenklassen und speziell der Schweizer Mittelstand zu schätzen

wissen. Mit dem 360-Grad-Datacenter-Ansatz und der modular strukturierten Kompetenz erreicht Bechtle höchste Kundenzufriedenheitswerte. Mit Kameleon wird eine Hyperconverged IT-Infrastrukturplattform speziell für KMUs offeriert.

ELCA

ELCA ist das zweite Jahr in Folge als Leader im Managed Hosting Segment positioniert worden und bietet ein umfangreiches Portfolio an, was sich am stetig wachsenden Kundenstamm und -vertrauen bemerkbar macht. Als Azure Gold Partner und Amazon Web Services (AWS)-zertifizierter Partner garantiert ELCA Unabhängigkeit und cloud-agnostische Beratung.



Managed Hosting for Midmarket

MTF

MTF ist ein Schweizer Systemhausanbieter, der dem KMU-Segment eine umfassende Cloud-Umgebung aus Private- und Public-Cloud-Elementen offeriert. Mit der hauseigenen Business Cloud können Kunden (deren gesamte Infrastruktur sich in der Schweiz befindet) ihre IT-Infrastruktur auslagern. MTF betreibt zwei komplett georedundante Datacenter in der Schweiz.

Swisscom

Swisscom ist der Marktführer unter den Managed Hosting Anbietern, der mittelständische Unternehmen wie auch Grossunternehmen aus den eigenen 8 Tier-4-Datacentern heraus beliefert. Das Unternehmen bietet seinen Kunden zertifizierte Infrastruktur-Experten gängiger Technologiepartner (beispielsweise Cisco, Dell Technologies, VMware...) an.



JMC

Market Challenger

“JMC ist einer der wichtigsten regionalen Hosting Provider und bietet starke und sichere Lösungen.”

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Overview

JMC ist ein in der Schweiz ansässiger IT-Lösungsanbieter von branchenübergreifenden Managed-Hosting-Lösungen und betreut über 100 Kunden in der Region; der Fokus liegt dabei auf dem Mittelstand und auf Branchen wie Business Services und Einzelhandel, aber auch Telekommunikation und Medien sowie Kommunalverwaltungen. Auf den von JMC verwalteten IT-Infrastruktur-Lösungen haben JMC-Kunden 2021 einen Umsatz von über 100 Mio. CHF erzielt. JMC hat seinen Standort in Rotkreuz und beschäftigt rund 35 gut ausgebildete Mitarbeitende. Das Unternehmen unterhält strategische Partnerschaften mit grossen Technologieanbietern wie HP und Cisco.

Strengths

Full-Service-Partner für Schweizer KMUs:

JMC bietet mehr Vor-Ort-Services für Schweizer KMUs an. Der Anbieter hat sich von der ersten Minute seines Engagements an als Full-Service-Partner erwiesen. Seine Kompetenz in den Bereichen Beratung, Planung, Vor-Ort-Support, Migration und Rechenzentren stärkt die Positionierung im Bereich Managed-Hosting.

Effizienz und Zuverlässigkeit: JMC bietet ein Höchstmass an Leistung bei maximaler Sicherheit mit Servern an Standorten in der Zentralschweiz. Die cloud-fähigen Managed Hosting

Services werden in den Tier-3- und Tier-4-Rechenzentren in Zürich und Rümelang betrieben und stehen für hohe Performance und Zuverlässigkeit.

Breites Managed Security Angebot:

JMC bietet ein umfassendes Angebot an Managed Security in Form von Managed Backup, Managed Monitoring, Managed Update und Managed Firewall ; hinzu kommt eine hohe Verfügbarkeit von 99,99%. Das Unternehmen verfügt über entsprechende Sicherheitszertifizierungen wie PCI DSS und ISO 27001, die die Position als kompetenter Hosting-Dienstleister unterstreichen.

Caution

JMC verfügt zwar über branchenübergreifende Erfahrungen, doch das Managed-Hosting-Angebot ist hauptsächlich auf den E-Commerce-Sektor ausgerichtet. Der Anbieter sollte sich darum kümmern, die Branchenabdeckung auszubauen, um sich als stärkerer branchenübergreifender Akteur zu etablieren. Technologiepartnerschaften mit Anbietern wie VMware und eine breitere Adressierung des Industriesektors würden das Innovationspotenzial und die Hosting-Fähigkeiten des Unternehmens stärken.





Colocation Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen und Grössenklassen in der Schweiz relevant, um Colocation-Anbieter zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung von Colocation-Anbietern in der Schweiz und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen im Land angegangen werden.

Die Datensensibilität einiger Anwendungen macht diese dynamischen Private-/Hybrid-Cloud-Lösungen erforderlich. Ein klarer Vorteil des Outsourcings des Infrastrukturmanagements ist die Freisetzung technischer Ressourcen, um sich auf dringende Geschäftsprobleme konzentrieren zu können. Dies gilt

insbesondere für geschäftskritische Mainframe-Anwendungen, die nur schwer zu migrieren sind.

Die Nachfrage nach Colocation- und Konnektivitätsdiensten in der Schweiz ist ungebrochen. Überzeugende Faktoren sind unter anderem die Sicherheit, kurzfristig einrichtbare Connectivity-Services, hohe Verfügbarkeit und die Einhaltung von Compliance-Richtlinien. Betreiber von Rechenzentren bemühen sich verstärkt um den Einsatz hocheffizienter Kühl- und USV-Systeme, um Stromkosten und CO₂-Emissionen zu minimieren und einen PuE-Wert von 1,3 und darunter zu erreichen. Colocation Provider bieten auch Services in der Nähe von wichtigen Kundenstandorten an, was für Anwendungen, die sehr empfindlich auf Latenzzeiten reagieren, von Vorteil sein kann. Das Angebot wird auch zunehmend von Managed-Service- und Cloud-Anbietern genutzt.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen sowie die Modernisierungs- und Service-Fähigkeiten von Colocation-Anbietern besser zu verstehen und um zu klären, wie sich ihre Fortschritte im Markt auf die Hybrid-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und

Technologie gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und deren Auswirkungen auf die laufenden

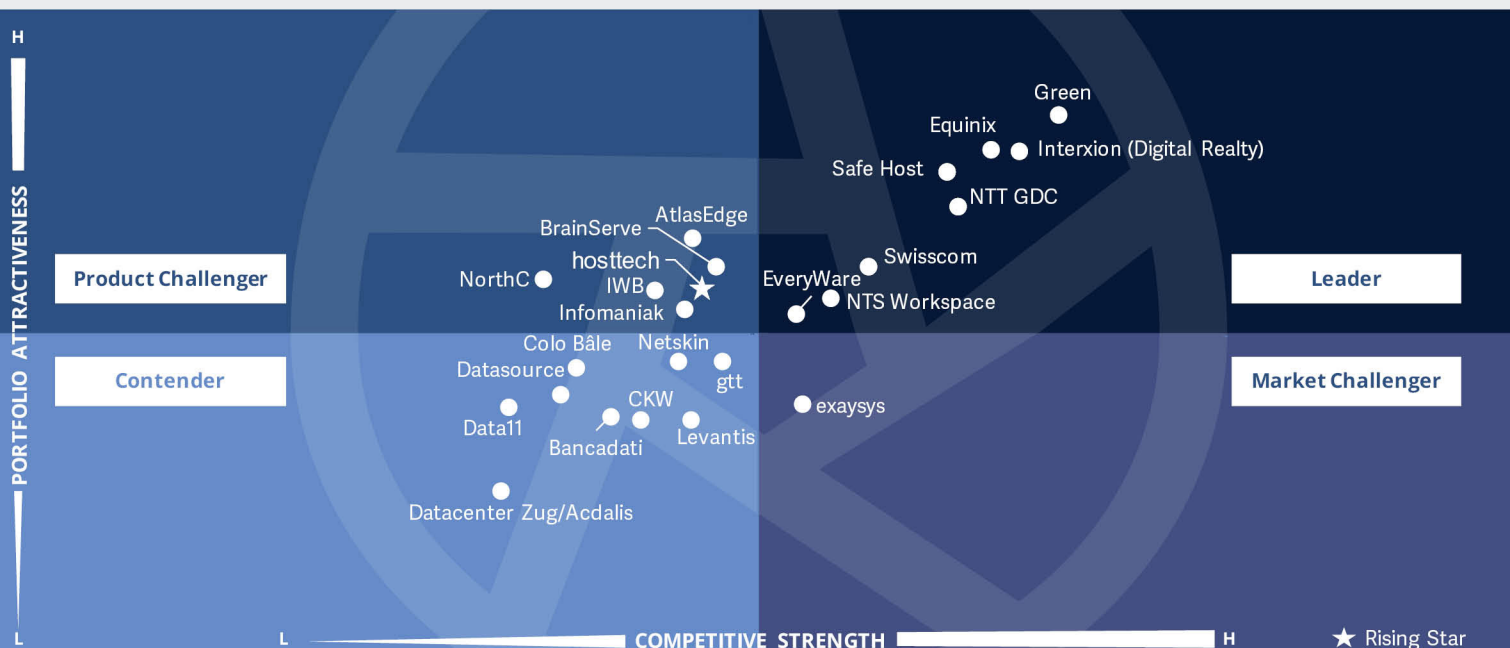
Initiativen zur Transformation der Infrastruktur sowie auf die Verfügbarkeit und Skalierbarkeit der entwickelten Anwendungen, Tools usw. innerhalb des Unternehmens.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management erhalten

durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Colocation-Anbieter in der Schweiz.





In diesem Quadranten werden Colocation Service Provider bewertet, die national, aber auch international Rechenzentren betreiben, **mit zum Teil grossen** Housing- Flächen und einem breiten Service Angebot für Unternehmen und Dienstleister, die in der Schweiz und global agieren.

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Provider, die Colocation Services für mittelständische und grosse Unternehmenskunden sowie Organisationen des öffentlichen Sektors in standardisierten Rechenzentrumsbetrieben anbieten. Die teilnehmenden Unternehmen bieten Community Access Points für Hosting-Provider, Systemhäuser, Carrier, Cloud- und Telekommunikationsanbieter sowie Endnutzer an. Unternehmenskunden, die sich für Colocation-Services entscheiden, erwarten ein standardisiertes und ausgefeiltes Rechenzentrums-Setup, zahlreiche Carrier-Optionen, geringe Latenzen und hohe Bandbreiten zu erschwinglichen Preisen aus Rechenzentren innerhalb und ausserhalb von Ballungsgebieten.

Auswahlkriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein standardisiertes Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
2. Bereitstellung von hochwertiger Datennetzwerktechnik, Appliances und Konnektivitätssystemen
3. Garantierte Leistungsdichte, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
4. Bereitstellung von mindestens fünf Schichten aus physischen Sicherheitsmassnahmen in den Räumlichkeiten
5. Nachweis entsprechender Zertifizierungen wie SSAE 16, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 50001, EN 50600, PCI
6. Fähigkeit, alle Geräte und Technologie-Stacks des Rechenzentrums sicher zu managen und zu warten
7. Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf „Hands & Feet Support“ und Hardwareaustausch
8. Verfügbarkeit von Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten in Nutzer- und Cloudnähe
9. Angebot an Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen
10. Nutzung sauberer Energiequellen und Lösungen zur Reduzierung des Energieverbrauchs, u.a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und „Green Datacenter“-Initiativen

DSS, NIST, FISMA, SOC Typ I und II



Beobachtungen

Colocation Services sind im Schweizer Markt weiterhin stark gefragt; er hat in Europa laut dem Immobiliendienstleister CBRE die zweithöchste RZ-Dichte pro Kopf. Es werden weitere Rechenzentren geplant und zum Teil noch in diesem Jahr in Betrieb genommen. Unternehmen, Integratoren, Service- und Cloud Provider suchen nach geeigneten Colocation-Anbietern. In Zürich, dem Standort des Internet-Austauschknotens SwissIX mit mehr als 840 Gigabit pro Sekunde Peak Traffic, werden die Grundstücke knapp. Viele Colocation Service Provider haben inzwischen die nähere Umgebung von Zürich entdeckt – hauptsächlich es ist ausreichend Energie vorhanden und es können latenzarmen Verbindungen zum Internet-Austauschknoten SwissIX hergestellt werden. Provider und Investoren, denen eine Grundstückssuche und Bauzeit

zu langwierig erscheinen, suchen nach vorhandenen Rechenzentren, um sie gleich zu übernehmen; so hat zum Beispiel der britische Colocation Provider AtlasEdge das Datacenter von Colt in Zürich übernommen, und Netrics hat sich die Rechenzentren von Nexellent und Bieler Hub einverleibt; die im April 2022 an den holländischen Colocation Anbieter NorthC Group weiter veräussert wurden. Die Provider verbessern das Portfolio und reagieren auf die steigenden Kundenansprüche. Die Anwender erwarten ein breites Angebot an latenzarmen Konnektivitäts-Möglichkeiten, die im Handumdrehen zur Verfügung gestellt werden können, umfassende Smart Hands Services und neben den Colocation-Angeboten Managed Hosting Services und die Bereitstellung einer Infrastruktur, zumeist virtuelle Maschinen, aber auch Bare-Metal Server und High-Performance Computing-Lösungen. Die Energieeffizienz

tritt in den Vordergrund, mit dem Ziel, in den nächsten Jahren klimaneutrale Rechenzentren anbieten zu können.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 24 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon acht als Leader; ein weiterer wurde zum Rising Star gekürt.

EveryWare

EveryWare betreibt vier hochsichere Datacenter im Raum Zürich mit rund 3.500 m² Colocationfläche. Die Kunden sind zumeist aus den Branchen Banken, Versicherungen und dem Gesundheitswesen, die hohe Anforderungen an die Sicherheit ihrer sensiblen Daten stellen.

Equinix

Equinix ist der weltgrösste Anbieter von Colocation-Rechenzentren. In der Schweiz

werden fünf moderne Rechenzentren in Zürich und Genf mit einem grossen Angebot an Konnektivitäten betrieben, die im Handumdrehen latenzarme Leitungsverbindungen weltweit bereitstellen können.

Green

Green bietet aus erstklassig ausgestatteten Rechenzentren heraus ein breites Spektrum an beispiellosen Colocation Services und lockt neue Kunden an. Die Rechenzentren sind hochverfügbar und sicher, die mehrfachen Zertifizierungen, darunter die in der Schweiz einmalige strenge M & O-Bewertung des Uptime Institute, sind der Beweis für eine hohe Compliance-Sicherheit.



Interxion a Digital Realty Company

Interxion a Digital Realty Company ist ein leistungsfähiger Colocation Service Provider und zählt in der Schweiz zu den grossen erfolgreichen Anbietern. Auf dem Campus in Zürich wurde ein zweites Rechenzentrum gebaut und im letzten Jahr fertiggestellt; das dritte ist bereits in der Entstehungsphase.

NTT GDC

NTT GDC ist mit der Anzahl der Rechenzentren weltweit die Nummer drei mit rund 500.000 m² Colocationfläche. In der Schweiz unterhält NTT ein Rechenzentrum in Zürich, das im letzten Jahr auf 7.000 m² erweitert wurde, und bietet ein breites Portfolio an Dienstleistungen und Konnektivitäten.

NTS Workplace

NTS Workplace bietet umfassende Colocation Services und unterhält in der Schweiz in Bern drei Rechenzentren mit einer Colocationfläche von 8.400 m² sowie ein weiteres in Zürich mit 1.250 m². Die Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema; es werden nur System eingesetzt, die wenig Energie verbrauchen. Der PUE-Wert liegt im Jahresmittel bei 1,2.

Safe Host

Safe Host bietet umfangreiche, attraktive Serviceleistungen und ist einer der größten Colocation Service Provider mit modernsten Rechenzentren in der Schweiz. Im den letzten Monaten wurden zwei neue Rechenzentren in Gland und Rafz bei Zürich fertiggestellt; man bereitet in Gland bereits eine Erweiterung vor. Der Bauantrag für das fünfte Rechenzentrum in Beringen bei Schaffhausen ist bereits gestellt.

Swisscom

Swisscom bietet ein breites Colocation Services Portfolio und betreibt 8 hochsichere Rechenzentren an verschiedenen Standorten in der Schweiz. Die Energieeffizienz wird von der Swisscom seit Jahren ernst genommen und ständig weiterentwickelt. Im neuesten Rechenzentrum in Wankdorf wurde bereits ein PUE- Wert von 1,2 erreicht; es wird zu 100% Naturstrom genutzt.

hosttech

hosttech unterhält in der Schweiz in Wändeswil und Nottwil zwei Rechenzentren für Colocation Services. Das Rechenzentrum in Nottwil ist in einem Bunker, einem ehemaligen Militärkrankenhaus, untergebracht und bietet damit einen sehr hohen Sicherheitsstandard. Hosttech wurde zum Rising Star gekürt.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2022 – Next Gen Private / Hybrid Cloud Datacenter Solutions & 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.

Lead Author:

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Editors:

Ipshita Sengupta

Research Analysts:

Katharina Kummer

Data Analyst:

Vijaykumar Goud

Consultant Advisors:

Alexandra Classen

Project Manager:

Ravi Ranjan

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 Juni 2021. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Falls nicht anders angegeben, sind alle Umsätze in US-Dollar (USD) angegeben.



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für Life Sciences Digital Services
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und 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 Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung





Lead Author

Ulrich Meister
Lead Author

Ulrich ist maßgeblich an den ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien beteiligt. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT-Services und Cloud-Technologie. Seine Forschungsagenda umfasst die Bewertung der Auswirkungen der digitalen Transformation, die Analyse der Marktdynamik, die Positionierung von Anbietern auf dem Markt, das Verfassen von POVs, die Beobachtung des Softwaremarktes und die Identifizierung von Chancen für Unternehmen.



Lead Author

Wolfgang Heinhaus
Lead Author

Wolfgang Heinhaus verfügt über mehr als 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.





IPL Product Owner

Jan Erik Aase
Partner and Global Head – ISG Provider Lens™

Mr. Aase brings extensive experience in the implementation and research of service integration and management of both IT and business processes. With over 35 years of experience, he is highly skilled at analyzing vendor governance trends and methodologies, identifying inefficiencies in current processes, and advising the industry. Jan Erik has experience on all four sides of the sourcing and vendor governance lifecycle - as a client, an industry analyst, a service provider and an advisor. Now as a research director, principal analyst and global

head of ISG Provider Lens™, he is very well positioned to assess and report on the state of the industry and make recommendations for both enterprises and service provider clients.



*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 ISG-Beraterteam. 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.

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 800 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 digitalen Transformation, inklusive 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 1.300 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 www.isg-one.com.



JUNI 2022

REPORT: NEXT GEN PRIVATE / HYBRID CLOUD DATACENTER SOLUTIONS & SERVICES