

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

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

Zusammenfassung	03	Managed Services for Large Accounts	20 – 25	Managed Hosting for Large Accounts	32 – 36	Colocation Services	43 – 48
Anbieterpositionierung	07	Wer diesen Bericht lesen sollte	21	Wer diesen Bericht lesen sollte	33	Wer diesen Bericht lesen sollte	44
Einleitung		Quadrant	22	Quadrant	34	Quadrant	45
Definition	15	Definition & Auswahlkriterien	23	Definition & Auswahlkriterien	35	Definition & Auswahlkriterien	46
Betrachtungsumfang der Studie	17	Beobachtungen	24	Beobachtungen	36	Beobachtungen	47
Anbieterklassifizierungen	18	Managed Services for Mid Market	26 – 31	Managed Hosting for Mid Market	37 – 42		
Anhang		Wer diesen Bericht lesen sollte	27	Wer diesen Bericht lesen sollte	37		
Methodik & Team	50	Quadrant	28	Quadrant	39		
Autoren & Editoren	52	Definition & Auswahlkriterien	29	Definition & Auswahlkriterien	40		
Über ISG	54	Beobachtungen	30	Beobachtungen	41		
		Anbieterprofile	31	Anbieterprofile	42		

Bericht Autor: Ulrich Meister

Trotz sinkender Preise und politischer Krisen ist der Markt für Managed Services und Colocation Services dank steigender Gesamtausgaben weiterhin am Wachsen

ISG untersuchte im Rahmen ihrer ISG Provider Lens™ Studie „Private/Hybrid Cloud – Data Center Services 2023“ mehr als 100 Anbieter von Hybrid-IT- und Colocation-Diensten in der Schweiz und identifizierte dabei die bedeutendsten Dienstleister und Trends, die den Markt für Managed Services und Colocation in der Region beeinflussen.

Der laufend erscheinende ISG Index™ wies in den letzten Ausgaben bereits darauf hin, dass der Markt für Infrastruktur-Outsourcing nach wie vor anwächst, aber die Kosten pro Einheit weiterhin abfallen. Durch die Automatisierung von Dienstleistungen können Lieferanten die hohen Arbeitskosten sowie die zunehmenden Lebenskosten kompensieren. Obwohl die Preise für langfristige IT-Dienstleistungsverträge weiter sinken, steigen die Gesamtausgaben aufgrund

des erhöhten Verbrauchs. In der Schweiz könnte die prognostizierte Inflationsrate für 2023 Lieferanten dazu veranlassen, über eine Neuausrichtung der Verträge zu verhandeln.

Trends bei Managed Services: Tools für die Verwaltung hybrider Infrastrukturen müssen in vielen Fällen mit VMware- und ServiceNow-Produkten kompatibel sein, um maschinelles Lernen in die Automatisierung zu integrieren. Moderne Serviceplattformen suchen über die Analyse von Vorfällen nach möglichen Ursachen, um den Service-Teams mehr Kontextinformationen bereitzustellen und Vorfälle automatisiert lösen zu können, was zu einer Verringerung der mittleren Zeit bis zur Erkennung (MTTD) und der mittleren Zeit bis zur Reparatur (MTTR) führt. Service Provider werden die Automatisierung ihrer Abläufe fortsetzen, um die Servicequalität zu verbessern und Kosten zu sparen. Für mittelständische Kunden bedeutet dies eine Vereinfachung des Infrastrukturmanagements und eine Reduzierung des Betriebsrisikos. Grosskunden hingegen wollen Serviceunterbrechungen minimieren, um die Qualität der Dienstleistungen zu verbessern.

Bei cloud-basierten Managed Services ist immer mehr eine **Konvergenz** von Hyperscalern, Telekommunikationsunternehmen und IT-Suppliern zu beobachten.



Grosse Dienstleister nutzen automatisierte Systeme, um die Leistung zu steigern und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Mit Data Analytics werden Kunden Einsichten und Erkenntnisse in Bezug auf Konsolidierung und Rightsizing zur Verfügung gestellt, damit sie fundierte Entscheidungen treffen können. Infrastructure as Code (IaC) bietet Kunden die Möglichkeit, die Einrichtung neuer Services und DevOps-Umgebungen vollständig selbst zu steuern. Moderne Managed-Service-Plattformen verfügen über IaC und DevOps-Automatisierungsoptionen sowohl vor Ort als auch in Colocation- und Managed Hosting-Umgebungen.

Hybride Cloud-Trends: Wie Unternehmen inzwischen gemerkt haben, sind Legacy-Anwendungen nur schwer mit einer Public-Cloud-Umgebung kompatibel; deshalb wird entweder der Betrieb in Colocation-Rechenzentren oder die Migration auf ein Managed-Hosting-Modell bevorzugt. Service Provider können Colocation, Hosting und Cloud über eine einzige AIOps-Plattform verwalten, sodass ihre Kunden über alle Infrastrukturen hinweg ein ähnliches Erlebnis erhalten.

Allerdings verfügen lokale Rechenzentren nicht über die gleiche Konnektivität wie Colocation- und Hosting-Rechenzentren, was einen Umzug unvermeidlich macht.

Netzwerk-konnektivität: Die Schweiz hat schnelle, zuverlässige und sichere Netzwerkverbindungen zu den grossen europäischen Rechenzentren. Darüber hinaus bestehen direkte Verbindungen zwischen den Rechenzentren von Unternehmen mit Sitz in den USA und ihren EMEA-Tochtergesellschaften. Dies ermöglicht es den Kunden, einen verwalteten Edge-Computing-Dienst oder eine verwaltete Hosting-Lösung einzurichten. Ausserdem können die Rechenzentren unabhängig vom Netzwerk betrieben werden, was den Kunden mehr Optionen und Flexibilität bietet.

Partnerschaften: Die meisten Anbieter haben enge Partnerschaften mit renommierten Hyperscalern wie AWS, Microsoft (Azure), Google (Cloud) und Oracle (Cloud) geschlossen. Des Weiteren pflegen sie Beziehungen zu grossen Technologiefirmen wie ServiceNow, Cisco, VMware, Red Hat, Citrix, Lenovo, Nutanix, SAP, Salesforce und

Parallels. Diese Verbindungen ermöglichen es, speziell auf Kunden und Branchen zugeschnittene Go-to-Market-Lösungen und Lieferanten-Ökosysteme zu entwickeln. Als Beispiele hierfür können die gemeinsame Rechenzentrumsmigrationsinitiative zwischen Capgemini und Microsoft oder die One-Cloud-Initiative zwischen Atos und weiteren 10 Anbietern genannt werden.

Souveräne Cloud: Regierungen und Nichtregierungsorganisationen erkennen die Relevanz der Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und zeigen deshalb Interesse an der Implementierung von Cloud-Lösungen für den öffentlichen Sektor. Mehrere europäische Gremien sind dafür verantwortlich, die entsprechenden Standards wie für Storage as a Service (SaaS) und Backup as a Service (BaaS) festzulegen, unter anderem die GAIA-X-Initiative. Einige Anbieter arbeiten aktiv in diesen Ausschüssen mit und stellen, fördern oder betreiben souveräne Cloud-Managed-Service-Lösungen. Zusammenarbeit ist entscheidend, um Datenschutzbestimmungen in der Cloud einzuhalten. Durch das Wissen und die Erfahrung, die bei der Zusammenarbeit

gewonnen werden, können Organisationen ihre Lösungen weiterentwickeln und verbessern. Die Zusammenarbeit zwischen Regierung und Industrie wird immer wichtiger, um die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen in der Cloud sicherzustellen.

Mainframe-Modernisierung: Diverse Dienstleister stellen Lösungen oder Programme bereit, um die Schwierigkeiten bei der Modernisierung von Mainframe-Applikationen zu bewältigen. Die Kosten einer Migration können so gesenkt werden. Durch die Modernisierung wird es möglich, auf ein hochmodernes System umzusteigen und so die Effizienz der Unternehmensabläufe zu steigern.

Nachhaltigkeit: Dienstleister stellen immer mehr Umwelt-, Sozial- und Governance-Vorhaben (ESG) in den Vordergrund und überwachen, messen und veröffentlichen Bewertungsstandards für spezifische Bereiche, insbesondere für Rechenzentren. Der Zugang zu kostengünstigem grünem Strom macht die Schweiz zu einem attraktiven Zentrum für Rechenzentren und die Bereitstellung von gemanagten cloud-basierten Diensten. Es wird erwartet, dass es zu einer weiteren



Konsolidierung im Ökosystem der Anbieter kommt. Unternehmen, die vorhaben, in den Schweizer Markt einzutreten, sollten daher in Betracht ziehen, einen bestehenden Anbieter zu übernehmen oder mit diesem zusammenzuarbeiten, statt eine neue Organisation oder eine Geschäftseinheit zu gründen.

Konnektivität ist unabdingbar: Cloud-native Anwendungen sind darauf ausgerichtet, Daten über APIs und Microservices schnell und effizient zu teilen. In einem Land wie der Schweiz ist ein Netzwerk mit niedrigen Latenzzeiten unerlässlich, um einwandfreie Dienstleistungen über grosse Distanzen zu ermöglichen. Die Netzwerke von Hosting- und Colocation-Providern sind viel besser als die, die vom Kunden selbst konfiguriert werden können.

Trends im Bereich Managed Hosting: Die Studie ergab, dass im Jahr 2023 mehr Anbieter im Bereich des Managed Hostings zu finden sein werden. Dieser Markt, der einmal durch den Eintritt von Public-Cloud-Hyperscalern gefährdet worden war, wird nun durch fortschrittliche Technologien wiederbelebt.

Sie sind mit Cloud-Lösungen verbunden, sodass High-End-Infrastrukturtechnologie das Hosting von Anwendungen attraktiv macht, welche Cloud-Funktionen wie die automatische Skalierung nicht benötigen. Darüber hinaus bieten viele Hosting Provider Bare-Metal-Server auf einer Pay-per-Use-Basis an, um den individuellen Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen.

Colocation, Edge Computing und softwaredefinierte Netze: Colocation Provider vermarkten verstärkt die Vorteile ihrer Netzwerk-Tools für ihre Kunden. Mithilfe von SDN-Tools (Software-Defined Networking) können Kunden ein privates Rechenzentrum über voneinander getrennte Colocation-Rechenzentren aufsetzen und damit Möglichkeiten für Disaster Recovery (DR) schaffen, Hochverfügbarkeitsdienste anbieten, Edge Computing ermöglichen und Offshore-Rechenzentren betreiben. Einige Anbieter positionieren Edge Computing Appliances und Bare-Metal-Server als Ergänzung zu ihren Colocation-Einrichtungen; sie sind in eine SDN-Plattform integriert und Teil des Colocation-Serviceangebots.

Resilienz und Agilität: In den letzten zwei Jahren sind insbesondere aufgrund der Zunahme von Ransomware-Angriffen in der Schweiz Resilienz und Agilität zu den essenziellen Eigenschaften eines modernen Unternehmens geworden. Um die Sicherheit und die Möglichkeit der Wiederherstellung zu verbessern, haben Unternehmen sich daran gemacht, unveränderliche Backups in einer separaten Cloud oder in einem Rechenzentrum zu speichern. Darüber hinaus werden Cloud-Technologien, Hosting- und Colocation-Optionen in verschiedenen Rechenzentren eingesetzt, um die Flexibilität zu erhöhen und neue Dienste schnell zu implementieren.

Ausweitung der Rechenzentrumskapazitäten: Im Jahr 2022 deuteten Investitionen in die Infrastruktur darauf hin, dass Hosting und Colocation die lokalen Rechenzentren durch eine cloud-ähnliche Erfahrung in einer hybriden Infrastruktur ersetzen werden. ISG erwartet, dass mehrere grosse Einrichtungen gebaut werden, um die Nachfrage zu decken, und dass Fusionen und Übernahmen (M&A) die Ausweitung der Rechenzentrumsdienste weiter vorantreiben.

Fachkräftemangel treibt M&A Aktivitäten: Aufgrund des anhaltenden Fachkräftemangels kaufen Unternehmen Kapazitäten und Fähigkeiten und steigern damit ihre Umsätze. 2022 wurden mehrere kleine Managed-Service- und Datenanalyseunternehmen von grösseren Dienstleistern übernommen. ISG erwartet auf für die kommenden Jahre weitere Fusionen und Übernahmen.

Konsequente Integration: Im Mittelstand ist eine deutliche Konzentration der Anbieter festzustellen, siehe die Fusion von ELCA und EveryWare sowie die Akquisition von MTF durch die Swisscom. Dabei ist in der Schweiz im Gegensatz zu Deutschland keine stringente Integration bezgl. Organisation und Portfolio festzustellen, was für Kunden und Anbieter deutliche Nachteile und Unsicherheiten mit sich bringt.

Investitionen in Netzwerke: Um die Anwendungen zu modernisieren, treffen selbst diejenigen Unternehmen, die sich auf grosse Mainframes verlassen, langfristige Pläne für eine bessere Integration ihrer Altsysteme in die Cloud-Infrastruktur. Das hybride Modell erfordert eine höhere Verlässlichkeit,




Zusammenfassung

Geschwindigkeit und Sicherheit, weshalb viele Telekommunikationsanbieter in den Ausbau ihrer bestehenden Netzkapazität, der Abdeckung und in 5G-Technologie investieren.

Obwohl die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und die internationalen Unruhen durch den Krieg zwischen Russland und der Ukraine wirtschaftliche Schwierigkeiten verursachen, zeigt der IT-Markt in der Schweiz weiterhin ein reges Wachstum, das auch ausländische Investoren aus Europa und den USA anlockt, die mit dazu beitragen, die Infrastruktur des Landes zu stärken.

Die Verfügbarkeit von kostengünstiger grüner Energie macht die Schweiz immer mehr zu einem attraktiven Standort für die Errichtung von Rechenzentren.





 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
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
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Aveniq	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
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	Market Challenger	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
CANCOM	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
CGI	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In





 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
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	Contender	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
Datasource	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Devoteam	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Digital Realty (Interxion)	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
DXC Technology	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In





 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Econis	Not In	Contender	Product Challenger	Not In	Not In
ELCA/EveryWare	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	Not In	Not In	Not In	Leader
EXA Infrastructure	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
exaSys	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
Fujitsu	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Green	Not In	Market Challenger	Not In	Contender	Leader
HCLTech	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In





 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Hosttech	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger
Infomaniak	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger
ITpoint	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In
Itris 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	Market 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





 Anbieterpositionierung

Seite 6 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
MTF	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
Netcloud	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Netskin	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
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

Seite 7 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
Orange Business	Contender	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
Servertown	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Smart IT	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Sopra Steria	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
Stack Infrastructure	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Swisscom	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
TCS	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

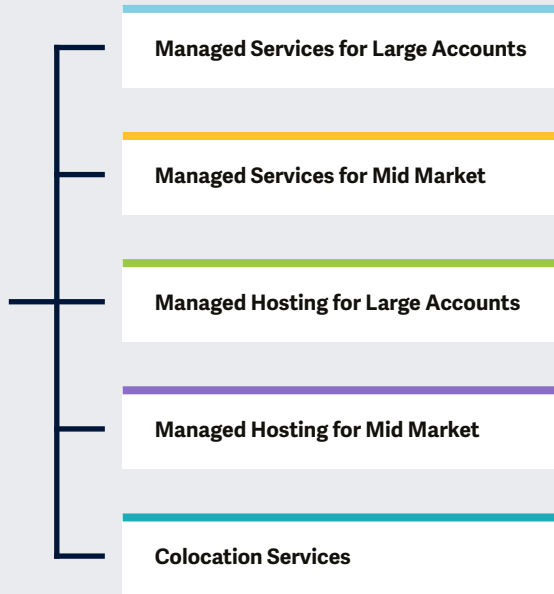
Seite 8 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services
ti&m	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Contender
UMB	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Unisys	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
VSHN	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Xelon	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In



Diese Studie fokussiert sich auf das, was ISG im Jahr 2023 für den Bereich **Private/Hybrid Cloud and Data Center Outsourcing** als besonders wichtig erachtet.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2023



Definition

Diese Studie bewertet Anbieter von Outsourcing-Dienstleistungen für Rechenzentren, u. a. Managed Hosting, Colocation und Managed Service Provider. Typischerweise verwenden die teilnehmenden Provider Automatisierungstools in hochsicheren Rechenzentren für die Sicherheit, das Betriebsmanagement und Kunden-Dashboards.

Bei der Auslagerung von Rechenzentren wird die Verantwortung für das Management von Rechenzentrums-Einrichtungen einem Dritten übertragen. Ein solches Outsourcing umfasst die Orchestrierung, die Bereitstellung, die integrierte Überwachung und die Verwaltung von Infrastrukturkomponenten wie Datenverarbeitung, Speicher, Datenbanken, Middleware etc. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des Unternehmenskunden, des Service Providers oder eines Colocation-Anbieters befinden. Die integrierte Überwachung und der Betrieb können vom Shared Service Center eines Anbieters, das sich offshore, onshore oder nearshore befindet, aber auch über ein dediziertes

Delivery-Zentrum, z. B. auf Basis eines RIM-Modells (Remote Infrastructure Management), erbracht werden.

Eine private Cloud ist eine Erweiterung der Computerumgebung eines Unternehmens und nutzt die bereits getätigten Investitionen in virtuelle Infrastruktur und Anwendungen. Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen bzw. Unternehmen, die grosse Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration (mit anderen Unternehmensanwendungen und Arbeitsabläufen) gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen oder privaten Cloud den Vorzug und entscheiden sich eventuell für ein internes Hosting. Unternehmen werden immer mehr von Software- und Daten gesteuert, und deshalb benötigen sie eine Infrastrukturbasis, die sich an die sich ändernden Marktbedingungen anpassen kann, auf Basis eines hybriden Modells verwaltet wird und jederzeit zugänglich ist. Derzeit beinhalten die meisten Outsourcing-Aufträge für Rechenzentren Elemente einer privaten/hybriden Cloud und die Möglichkeit einer intuitiven kognitiven Plattform für das Cloud-Management.



Eine hybride Cloud verbindet die vorhandenen lokalen Infrastrukturdienste mit einer privaten oder Public oder auch einer Vielzahl von Multicloud-Optionen. Unternehmen können auf Colocation- und Hosting-Anbieter zurückgreifen und müssen zum Einrichten einer hybriden Cloud nicht unbedingt ein eigenes Rechenzentrum besitzen. Weltweit steigt die Nachfrage nach Multicloud-Umgebungen massiv an, denn Unternehmen wollen anhand von hybriden und Multicloud-Strategien ihre Arbeitslasten mit verbesserter Agilität, reduzierten Betriebskosten und hoher Anwendungsleistung und -verfügbarkeit migrieren und verwalten.

Die Nutzung proprietärer Plattformen und Tools zur Automatisierung des Cloud-Betriebs durch Dienstleister und Unternehmen hat rapide zugenommen; dadurch steigt auch die Einführung von KI- und maschinellen Lerntechnologien (ML). 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-Plattformen

zu nutzen, ohne ihre gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters auslagern zu müssen. Das Edge Computing ist zwar noch in der Entwicklung begriffen, aber auch diese Technologie wird von Unternehmen aller Größenordnungen für verschiedene bestehende und neue Anwendungsfälle eingeführt, z. B. für softwaredefinierte Lösungen, IoT-Verarbeitung, hybride Cloud-Konnektivität, Firewall- und Netzwerksicherheit, Zweigstellen und Mikro-Rechenzentren, internetfähige Geräte und Asset Tracking. Edge Computing löst zudem Latenzprobleme in den heutigen, hochgradig verteilten Umgebungen; Netzwerkeinschränkungen werden dadurch beseitigt, und die Verarbeitung wird an das Edge verlegt.

ISG beobachtet eine konstante Nachfrage nach Infrastrukturservices, denn Unternehmen lassen bei grossen und komplexen Cloud-Implementierungen immer mehr Vorsicht walten. Auch die Nachfrage nach Managed Services, insbesondere nach Anwendungsentwicklungs- und Wartungsdiensten, steigt. Laut den ISG Index™-Zahlen für das 3. Quartal 2022 ist der

globale Markt beim kombinierten Markt-ACV um 11,5 Prozent gewachsen und hat in den ersten neun Monaten einen aktuellen Wert von 71,8 Milliarden USD erreicht. Der ACV von Managed Services stieg im Jahresvergleich um 6 Prozent auf 27,7 Milliarden USD, der ACV von XaaS um 15 Prozent auf 44,1 Milliarden USD. Die IaaS-Ausgaben stiegen nur leicht auf 10,5 Milliarden USD, und der SaaS-Markt ging im gleichen Zeitraum um 12 Prozent auf 3,6 Milliarden USD zurück.



Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™-Quadrantenstudie werden die folgenden fünf Quadranten untersucht:

- Managed Services for Large Accounts
- Managed Services for Midmarket
- Managed Hosting for Large Accounts
- Managed Hosting for Midmarket
- Colocation Services

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

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten (Quadranten)
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Goto-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 des jeweiligen IT-Anbieters 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 Mio. USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Market:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit 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 Potential 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 diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für Grossunternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Anbieter von Private/Hybrid Cloud Datacenter 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 Grossunternehmen hinsichtlich ihres hybriden Cloud-Modells angegangen werden. Diese Anbieter sind in der Lage, die Rechenzentrumsinfrastruktur für ihre Unternehmenskunden zu verwalten, so dass diese sich um andere Aufgaben kümmern können.

Der Trend auf dem Markt für Managed Services geht in Richtung Public Cloud; allerdings sind Unternehmenskunden bei der Migration ihrer Legacy-Anwendungen aufgrund der hohen Kosten für deren Neuprogrammierung oder Modernisierung mit Herausforderungen konfrontiert, wodurch sich die Migrationsgeschwindigkeit deutlich verringert. Mainframes sind in der Schweiz nach wie vor weit verbreitet; die Nachfrage

nach Mainframe-Dienstleistungen ist gross, aber es mangelt an erfahrenen Anbietern. Experten sahen 2022 erste Anzeichen für eine Kundennachfrage nach Mainframe-Migrationen in die Cloud auf dem Schweizer Markt und prognostizieren für die kommenden Jahre weiteres Wachstum.

Für die Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur setzen Unternehmen zunehmend auf Colocation und Hosting sowie auf Überwachungs- und Servicebereitstellung sowie KI-Tools, die Automatisierung, IaC und selbstheilende Infrastrukturen ermöglichen. Durch die Beauftragung von Dienstleistern, die ihre hybride Cloud mit den neuesten Tools verwalten, hoffen Unternehmen, ihre Betriebssicherheit zu erhöhen. Entsprechende Bemühungen zur Adressierung von ESG-Belangen sind im Gange, und viele Akteure haben sich für die Reduzierung bzw. Eliminierung der CO2-Emissionen in den kommenden Jahren konkrete Ziele gesetzt. Dienstleister, die sich auf die Betreuung von Grossunternehmen spezialisiert haben, bieten inzwischen ähnliche Services für kleine und mittelständische Unternehmen an.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen von Managed Service Providern analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.



Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf die laufenden Initiativen zur Infrastrukturtransformation.



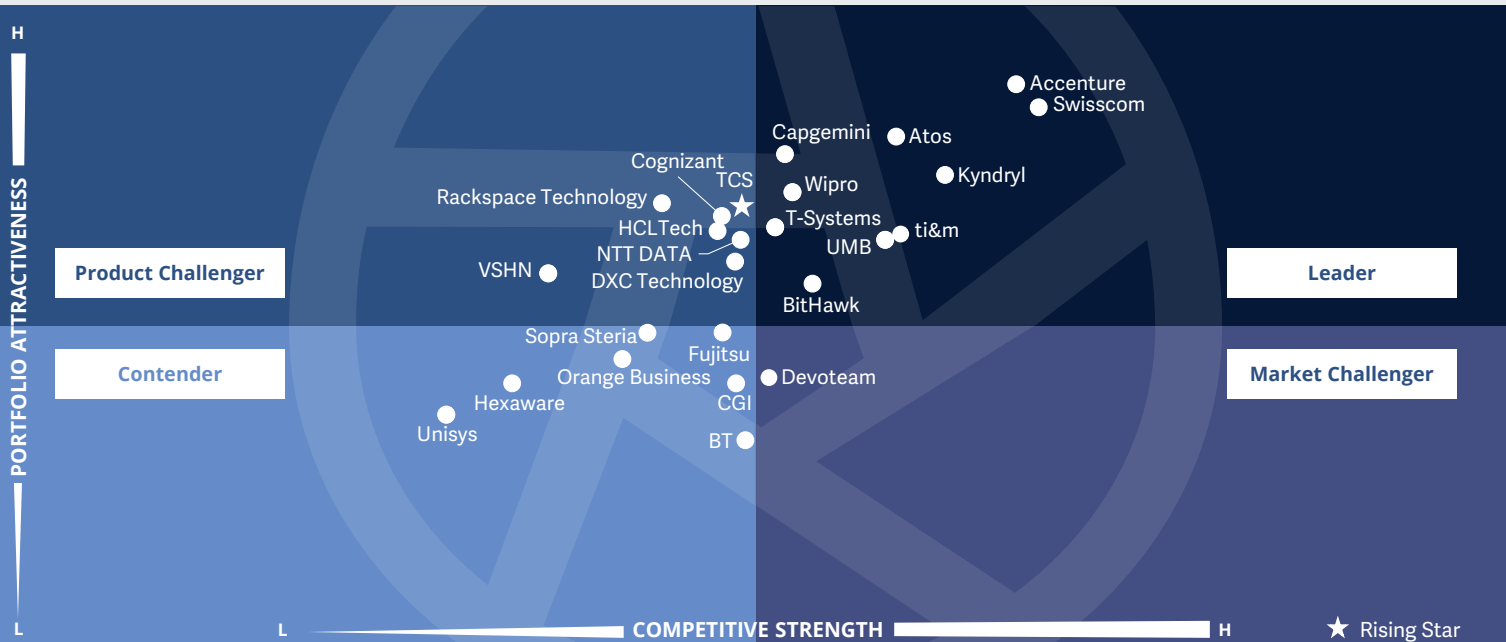
Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



**Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Managed Services for Large Accounts**

Switzerland 2023



In diesem Quadranten werden Managed Service Provider bewertet, die mit ihren Services **grosse Unternehmen** bedienen. Das Portfolio bezgl. notwendiger Innovationen, Automatisierung und Skalierbarkeit ist auf deren Belange abgestimmt.

Ulrich Meister



Definition

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

Solche Anbieter offerieren in der Regel Übergangsdienstleistungen, die Kunden bei der Optimierung ihrer bestehenden IT-Landschaft unterstützen. Typische Projekte sind die Konsolidierung grosser Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud Enablement und die Konfiguration/Implementierung eines software-definierten Rechenzentrums (SDDC).

Zu den Übergangs- bzw. Transition Services zählen auch der Ausbau der vorhandenen Einrichtung, die Verlagerung neuer Workloads oder die Erstellung neuer Private/Hybrid Clouds.

Managed Services zeichnen sich durch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) und entsprechende Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Auf breiter Ebene umfassen diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analysen sowie das Monitoring und Management des Betriebs 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 Anbieter sollten in der Lage sein, sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases zu managen, u. a. auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse.

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 (RIM)**
3. Erfahrung mit **grossen Transitionsprojekten**, einschliesslich **Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung** von Rechenzentren sowie Cloud-Enablement
4. Möglichkeit, als „**verlängerter Arm**“ der **Kundenorganisation** zu handeln und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
5. Angebot einer **zentralisierten Orchestrierung**/Verwaltung der hybriden IT-Infrastruktur
6. Nachweis **geeigneter Zertifizierungen** zur Gewährleistung von Sicherheit und Konformität auf lokaler Ebene



Beobachtungen

Es ist offensichtlich, dass der Markt für Managed Services sich in Richtung Public Cloud entwickelt. Viele Unternehmenskunden finden es aber schwierig, ihre Legacy-Anwendungen zu migrieren, da die Kosten für das Neuschreiben oder Modernisieren der Anwendungen zu hoch sind. Dies reduziert momentan deutlich die Migrationsgeschwindigkeit.

In der Schweiz ist die Nutzung von Mainframes immer noch sehr verbreitet, und es besteht eine grosse Nachfrage nach Mainframe Services, aber es gibt zu wenig erfahrene Anbieter. Experten haben jetzt erste Anzeichen einer Kundennachfrage nach der Migration von Mainframes in die Cloud auf dem Schweizer Markt beobachtet und erwarten eine weitere Steigerung in den nächsten Jahren.

Unternehmen modernisieren ihre IT-Landschaft, indem sie auf Colocation und Hosting umsteigen, und verwenden

auch zunehmend Überwachungs- und Servicebereitstellungs-Tools und KI-Tools, die Automatisierung, IaC und selbstheilende Infrastrukturen ermöglichen. Sie erhoffen sich durch solche Aktivitäten hauptsächlich eine höhere betriebliche Zuverlässigkeit und arbeiten mit Dienstleistern zusammen, die die neuesten Tools zur Steuerung ihrer Hybrid Cloud bereitstellen können.

Es wird ernsthaft an der ESG-Agenda gearbeitet, und viele Beteiligte haben sich konkrete Ziele vorgenommen, um die CO2-Emissionen in den kommenden Jahren zu verringern oder sogar vollständig auszumergen. Auch Dienstleister, die sich eher auf Grossunternehmen spezialisiert haben, bieten ähnliche Services für den Mittelstand an.

In dieser Kategorie wurden 35 Anbieter untersucht, von denen 25 für den Quadranten in Betracht gezogen wurden, darunter 10 als Leader und einer als Rising Star.

accenture

Accenture festigt kontinuierlich seine Stellung als einer der Top-Anbieter mit einem anspruchsvollen und beeindruckenden Portfolio sowie zahlreichen Kundenbeziehungen. Die Anwender ziehen enormen Nutzen aus der Accenture Cloud Platform (ACP) und den Kompetenzen im Management.

Atos

Atos hat sein Portfolio optimiert und ist jetzt besser als je zuvor in der Lage, seine Expertise im Bereich Edge, Analytics, Security und Cloud Orchestration zu nutzen, um Kunden eine erfolgreiche Gesamtlösung anzubieten.

BitHawk

BitHawk etabliert sich dank seiner Expertise in der Modernisierung und Transformation von Rechenzentren, seiner umfassenden Reichweite und dem hohen Sicherheitsniveau als ein Top-Anbieter, der Kunden durch herausragende operative und strategische Leistungen unterstützt.

Capgemini

Capgemini hat eine starke Position aufgrund der hervorragenden Kenntnisse in Bezug auf Sicherheit und Kosten. Das Portfolio ist komplett, innovativ und auf die Cloud ausgerichtet – ein wichtiger Faktor für den Erfolg und die Stabilität.

Kyndryl

Kyndryl zeichnet sich als ein herausragender Integrator aus, der eine umfassende Palette an Dienstleistungen wie Strategie, Migration, Entwicklung und Management bereitstellt.

Swisscom

Die **Swisscom** erlebt ein überdurchschnittliches Wachstum im Vergleich zum Markt und ist zunehmend in der Lage, zentrale Fachbereiche effektiv in das Managed-Cloud Business zu integrieren und mit einem tiefgreifenden Beratungskonzept zu unterstützen.



Managed Services for Large Accounts

T-Systems

T-Systems vereint das Optimum aus traditionellen und modernen Ansätzen und trifft mit dem erzielten Automatisierungsniveau genau den Bedarf zahlreicher Kunden. Dadurch steigert der Anbieter seine Anziehungskraft und bleibt weiterhin konkurrenzfähig.

ti&m

ti&m bleibt auf allen Ebenen weiterhin stark und bietet seinen Kunden stets ein erstklassiges Plattformmanagement sowie innovative Vertragsformen.

UMB

Als führender IT-Outsourcing-Anbieter bleibt **UMB** stets auf dem neuesten Stand und erfindet sich immer wieder neu, um seinen Kunden die bestmögliche Leistung zu bieten.



Wipro hat mit den erfolgreichen Mega-Deals endgültig die Tür zum deutschsprachigen Markt aufgestossen.



TCS hat sich mit seiner erfolgreichen jahrelangen Outsourcing-Praxis zum Rising Star entwickelt.





Managed Services for Mid Market

Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Anbieter von Private/Hybrid Cloud Datacenter 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 Mittelständlern hinsichtlich ihres hybriden Cloud-Modells angegangen werden. Diese Anbieter sind in der Lage, die Rechenzentrumsinfrastruktur für Unternehmenskunden zu verwalten, so dass diese sich um andere Aufgaben kümmern können.

Typische Kunden aus dem KMU-Segment wünschen sich Anbieter, die das Infrastrukturmanagement vereinfachen und die betrieblichen Risiken minimieren. Sie kooperieren am liebsten mit Anbietern, die ebenfalls aus dem KMU-Segment kommen, da dies die Zusammenarbeit erleichtert. Die Diskussion um das Thema Managed Hybrid Cloud gewinnt an Dynamik, denn Kunden

setzen mehr als einen Hyperscaler für die von ihnen angeschafften Prozesslösungen ein, und die Integration von Legacy-Anwendungen wird immer komplexer.

Seit dem Ausbruch der COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 hat die Zahl der Ransomware-Angriffe auf Schweizer Unternehmen zugenommen. In Reaktion darauf haben viele Dienstleister sich daran gemacht, ein Portfolio aus Cybersicherheitslösungen zu entwickeln; dazu werden hybride Cloud-Operationen und Sicherheitsoperationen mit Managed-Services-Angeboten kombiniert.

Kleine und mittelständische Unternehmen halten sich aus einem Gefühl der Verantwortung gegenüber ihrem Unternehmen und der Gesellschaft heraus zunehmend Umwelt-, Sozial- und Governance-Prinzipien (ESG). Doch obwohl viele Unternehmen sich die Zeit nehmen, die ESG-Initiativen ihrer Partner zu verstehen, ist dies noch kein entscheidender Faktor bei der Auswahl eines Dienstleisters.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen von Managed Service Providern analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.



Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf die laufenden Initiativen zur Infrastrukturtransformation.



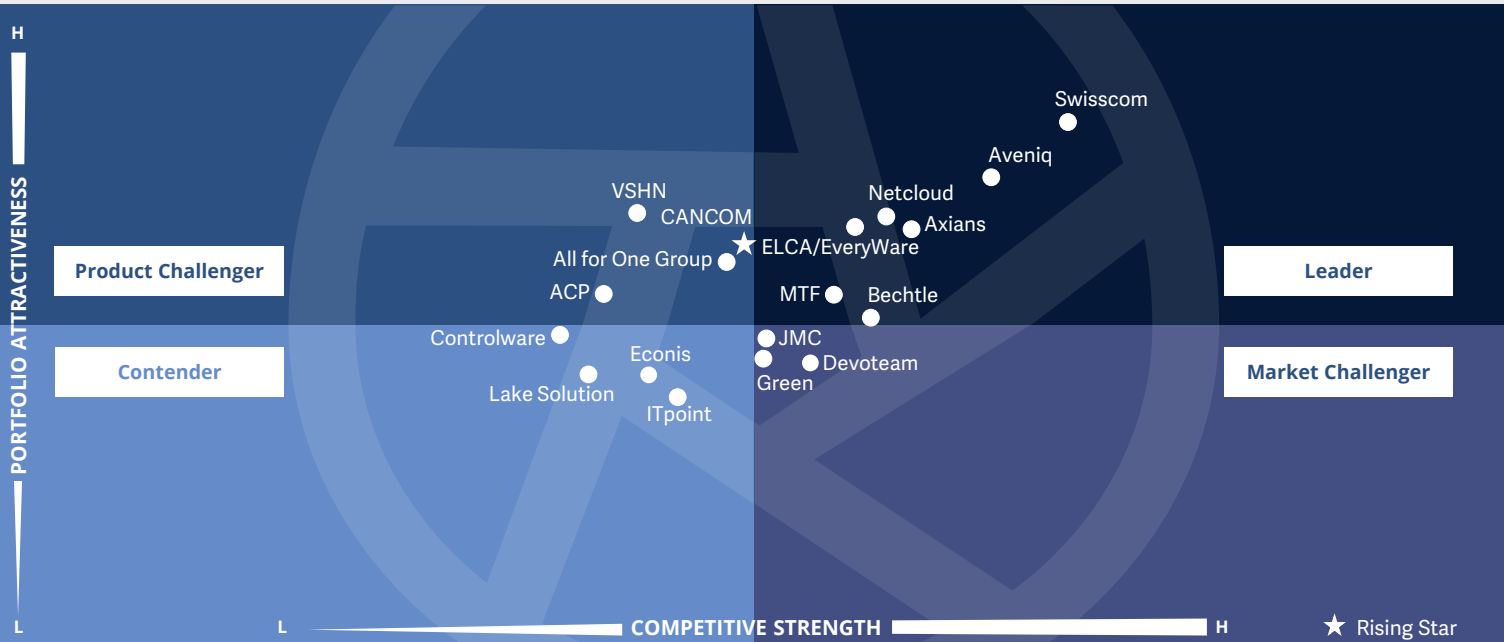
Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Managed Services for Midmarket

Switzerland 2023



In diesem Quadranten werden Managed Service Provider bewertet, die mit ihren Services **mittelständische Unternehmen** bedienen. Das Portfolio bezgl. notwendiger Innovationen, Automatisierung und Skalierbarkeit ist auf deren Belange abgestimmt.

Ulrich Meister



Definition

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

Solche Anbieter offerieren in der Regel Übergangsdienstleistungen, die Kunden bei der Optimierung ihrer bestehenden IT-Landschaft unterstützen. Typische Projekte sind die Konsolidierung grosser Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud Enablement und die Konfiguration/Implementierung eines software-definierten Rechenzentrums (SDDC).

Zu den Übergangs- bzw. Transition Services zählen auch der Ausbau der vorhandenen Einrichtung, die Verlagerung neuer Workloads oder die Erstellung neuer Private/Hybrid Clouds.

Managed Services zeichnen sich durch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) und entsprechende Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Auf breiter Ebene umfassen diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analysen sowie das Monitoring und Management des Betriebs 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 Anbieter sollten in der Lage sein, sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases zu managen, u. a. auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse.

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 (RIM)**
3. Erfahrung mit **grossen Transitionsprojekten**, einschliesslich **Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung** von Rechenzentren sowie Cloud-Enablement
4. Möglichkeit, als **„verlängerter Arm“ der Kundenorganisation** zu handeln und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
5. Angebot einer **zentralisierten Orchestrierung/Verwaltung** der hybriden IT-Infrastruktur
6. Nachweis **geeigneter Zertifizierungen** zur Gewährleistung von Sicherheit und Konformität auf lokaler Ebene



Beobachtungen

Ein typischer Mittelstandskunde wünscht sich eine Kooperation mit Unternehmen, welche die Verwaltung der Infrastruktur vereinfachen und sein Betriebsrisiko minimieren. Dabei möchte er am liebsten mit einem mittelständischen Anbieter zusammenarbeiten, da dies für ihn mehr auf Augenhöhe geschieht.

Diskussionen bezüglich einer Managed Hybrid Cloud nehmen immer mehr an Fahrt auf, da zum einem die Kunden mehr als einen Hyperscaler für zugekaufte Prozesslösungen verwenden und zum anderen auch die Integration der Legacy-Anwendungen an Komplexität gewinnt.

Seit Beginn der weltweiten COVID-19-Pandemie 2020 hat die Anzahl von Ransomware-Angriffen auf Unternehmen in der Schweiz zugenommen. In Reaktion darauf haben immer mehr Dienstleister ein Portfolio für die Cybersicherheit entwickelt und hybride Cloud-Operationen und Sicherheitsoperationen mit Managed-Services-Angeboten kombiniert.

Aus der Verantwortung für das Unternehmen, aber auch für die Gesellschaft arbeiten mittelständische Kunden inzwischen immer mehr auf Basis ökologischer, sozialer und Governance-Prinzipien (ESG). Viele Unternehmen nehmen sich dabei die Zeit, um die ESG-bezogenen Initiativen ihrer Partner zu verstehen.

Von den 39 Unternehmen, die für diese Kategorie bewertet wurden, haben sich 18 für diesen Quadranten qualifiziert; sieben davon wurden als Leader und eines als Rising Star eingestuft.

AVENIQ

Aveniq präsentiert ein konkurrenzfähiges Angebot, das massgeschneidert für SAP- und Microsoft-Lösungen entwickelt wurde und mühelos an die spezifischen Anforderungen des Kunden angeglichen werden kann.

axians

Axians ist ein Experte im Bereich Infrastrukturmodernisierung und bietet ein breites Portfolio an Lösungen. Mit zahlreichen erfolgreichen Projekten hat das Unternehmen seine Kompetenz unter Beweis gestellt.



Bechtle ist seit Jahren ein erfolgreicher Serviceanbieter und Integrator von Lösungen. Mit einem umfassenden Angebot und einer hohen Kundenzufriedenheit setzt das Unternehmen Massstäbe.

ELCA/EveryWare

ELCA/EveryWare versteht die aktuellen Herausforderungen seiner Kunden im Bereich hybrider und Multi-Cloud-Projekte sehr gut. Durch die enge Zusammenarbeit mit Hyperscalern entwickelt das Unternehmen erstklassige Cloud-Szenarien für seine Kunden.

MTF

MTF ist ein führender Anbieter von Managed Private Cloud Solutions und verfügt über ein hervorragendes Verständnis für die Anforderungen von IT-Services.

Netcloud

Mit seiner umfassenden Service-Kompetenz begeistert **Netcloud** viele Klienten aus diversen Bereichen.

Swisscom

Die **Swisscom** bleibt weiterhin einer der führenden Anbieter von verwalteten Service-Lösungen für mittelständische Unternehmen und trägt aktiv zur Gestaltung der Marktnachfrage bei.

CANCOM

CANCOM hat sich mit seinem herausragenden Portfolio insbesondere im Hybrid/Multi-Cloud Management zum Rising Star entwickelt.



„JMC Software setzt alles daran, die Bedürfnisse und Anforderungen seiner Kunden zu erfüllen und ihnen ein massgeschneidertes Managed-Service-Erlebnis zu bieten. Die Erfahrung des Unternehmens spiegelt sich in der Qualität und Zuverlässigkeit seiner Dienstleistungen wider.“

Ulrich Meister

JMC Software

Übersicht

1996 gegründet, gehört die JMC Software seit über 20 Jahren zu den führenden Anbietern von IT- und Softwarelösungen in der Schweiz. Dabei stellen die Entwicklung von innovativen Softwareprodukten sowie der Bereich IT-Services mit drei eigenen Rechenzentren das Kerngeschäft des Unternehmens dar. Die JMC Software AG zeichnet sich durch langjährige Erfahrung, exzellentes technologisches Know-how und eine breite Lösungs- und Integrationskompetenz aus.

Stärken

Beratung und Führung: JMC bietet umfangreiche Beratungsleistungen an und unterstützt Kunden dabei, die passende Richtung für ihre digitale Transformation zu finden und die bestmögliche Cloud-Umgebung auszuwählen.

Umfassende Expertise im

Migrationsbereich: Die zertifizierten Fachleute erkennen die Anforderungen und gestalten eine massgeschneiderte Infrastruktur, die exakt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt ist. Dank vorkonfigurierter Migrationswerkzeuge gelingt der Wechsel zur Cloud-Plattform zügig und reibungslos. Die Experten übernehmen anschliessend den gesamten Betrieb in der Enterprise Cloud oder auf Basis geeigneter Systeme bei Microsoft Azure.

Kundenorientierung: JMC bietet weit mehr als nur die Migration von Arbeitslasten und bewertet die Vorteile für die Kunden bei der Nutzung von SaaS und PaaS, um ihre Geschäftsperformance zu steigern. JMC kooperiert eng mit den Kunden, um Vertrauen zu schaffen und deren Erfolg sicherzustellen.

Zuverlässigkeit und Sicherheit: Dank einer Partnerschaft mit Microsoft und der Betreuung zahlreicher physischer und virtueller Server sowie Container-Umgebungen gewährleistet JMC einen sicheren und stabilen Betrieb. Dabei liegt der Fokus auf effizienten Backup- und Disaster-Recovery-Lösungen, um Kunden einen reibungslosen Ablauf zu garantieren. JMC steht für höchste Qualität und Sicherheit in der IT-Branche.

Herausforderungen

Um der steigenden Nachfrage nach Multi-Hybrid-Cloud-Diensten gerecht zu werden, ist es für JMC unerlässlich, seine Hyperscaler-Partnerschaften zu erweitern.

Um die Kostenherausforderungen und den Wunsch nach schnellerer Transformation weiterhin zu bewältigen, ist es unabdingbar, dass sich JMC auf die Entwicklung von fortschrittlichen Industrielösungen konzentriert.





Managed Hosting for Large Accounts

Managed Hosting for Large Accounts

Wer diesen Bericht lesen sollte

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 Grossunternehmen angegangen werden.

Der Markt für Managed Hosting Services für Grossunternehmen ist hart umkämpft; zahlreiche Anbieter offerieren eine breite Palette von Dienstleistungen. Einige dieser Dienstleister sind auf bestimmte Bereiche oder Arten von Dienstleistungen spezialisiert, wie z.B. Datenbankmanagement, andere bieten eher allgemeine Services an. Schweizer Unternehmen setzen heute neben Public-Cloud-Infrastrukturen vermehrt auf Managed Hosting Services, um ihre Betriebskosten zu optimieren. Mithilfe von AIOps und SDN Tools können hybride Clouds eingerichtet werden; sie stellen eine stabile und kostengünstige Alternative zur öffentlichen Cloud dar.

Laut Behauptungen der Anbieter können Kunden durch das Hosting von Workloads, für die die dynamische Skalierbarkeit der Public Cloud nicht erforderlich ist, ihre Betriebskosten senken.

In den meisten Fällen laufen die Hosting Services und die Public Cloud gleichzeitig auf einer gemeinsamen VMware-Plattform. Wie ISG im Jahr 2022 beobachtet hat, kommt Red Hat OpenStack inzwischen bei weniger Hosting-Unternehmen zum Einsatz, während VMware-Technologien immer beliebter werden. Anbieter haben die Leistung für ihre Kunden durch die automatisierte Konfiguration von High-Performance Computing (HPC) Hardware und Bare-Metal-Servern gesteigert. Durch die Integration von Datenreplikationstechnologien in ihr Repertoire können Kunden anhand von Hosting-Einrichtungen oder Management Tools anspruchsvolle Disaster-Recovery-Lösungen (DR) erstellen.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Hosting-Leistungen von Anbietern analysieren und sich über Entwicklungen im Hosting-Bereich informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.



Verantwortliche für die Bereiche Softwareentwicklung und Technologie

sollten diesen Bericht lesen, um die Angebote der Anbieter und die Auswirkungen auf die laufende Softwareentwicklung und die Systeme zu verstehen, selbst wenn es sich um unterentwickelte Anwendungen handelt.



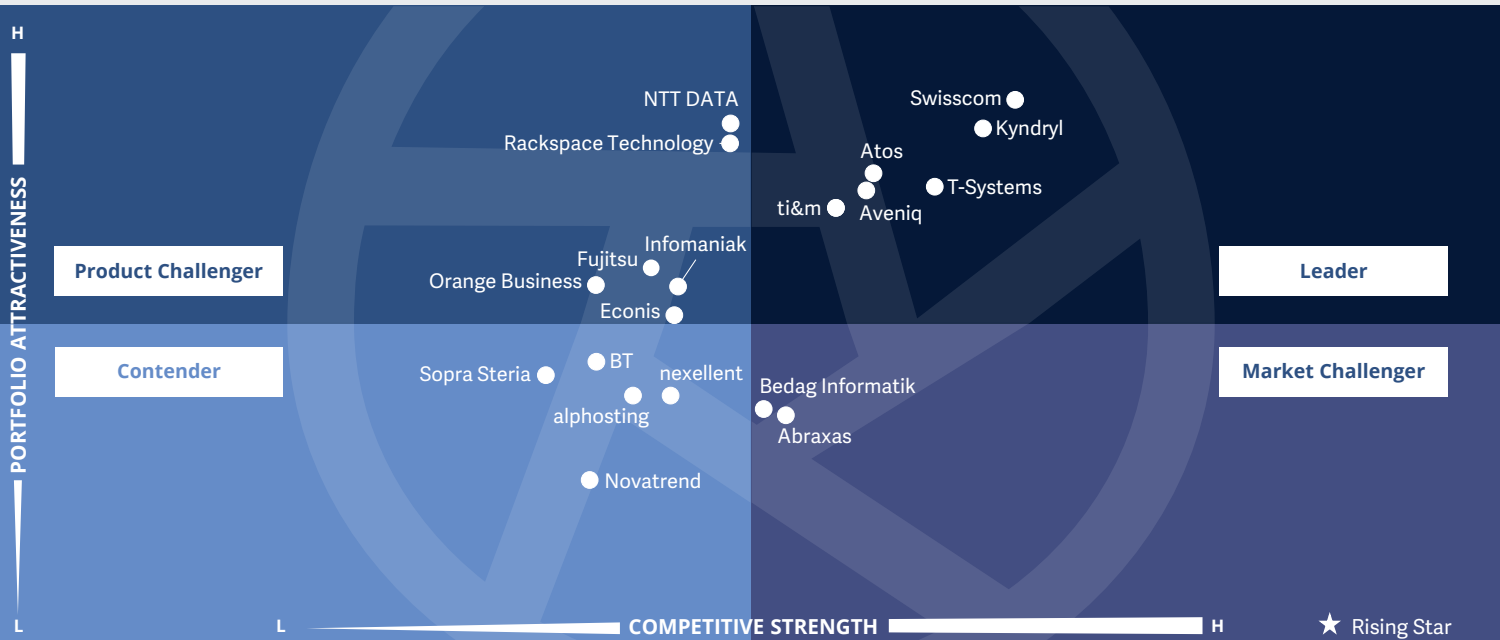
Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Managed Hosting for Large Accounts

Switzerland 2023



In diesem Quadranten werden Managed Hosting Provider bewertet, die mit ihren Services **grosse Unternehmen** bedienen. Das Portfolio bezgl. notwendiger Innovationen, Automatisierung und Skalierbarkeit ist auf deren Belange abgestimmt.

Ulrich Meister



Managed Hosting for Large Accounts

Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Standalone-Hosting-Lösungen für mittelständische und Grossunternehmen 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 reguläre 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. Anbieter von Hybrid-Cloud-Management-Tools oder -Plattformen wurden in diesem Quadranten jedoch nicht bewertet. Typischerweise werden Managed Hosting Services 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. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen** für Rechenzentren



Managed Hosting for Large Accounts

Beobachtungen

Der Markt für Managed Hosting für grosse Unternehmen ist höchst wettbewerbsintensiv mit vielen Anbietern, die eine Vielzahl von Dienstleistungen bieten. Manche Managed Hosting Provider spezialisieren sich auf bestimmte Branchen oder Arten von Dienstleistungen wie Datenbankmanagement, während andere allgemeinere Dienstleistungen anbieten.

Unternehmen in der Schweiz verwenden immer häufiger Managed-Hosting-Dienste in Verbindung mit einer Public Cloud-Infrastruktur, um ihre Betriebskosten zu optimieren. Dank AIOps und SDN-Tools (Software-Defined Networking) können hybride Clouds bereitgestellt werden, die gegenüber der Public Cloud eine stabile und kostengünstigere Wahl darstellen. Anbieter versprechen, dass Kunden durch das Hosting von Arbeitslasten, die nicht die dynamische Skalierbarkeit der Public Cloud benötigen, ihre Betriebskosten senken können. In den meisten Fällen arbeiten Hosting und Public Cloud auf einer gemeinsamen VMware-Plattform zusammen. Laut ISG-Beobachtungen

im Jahr 2022 kommt Red Hat OpenStack bei Hosting-Unternehmen weniger zum Einsatz; VMware-Technologien werden dagegen immer häufiger erwähnt.

Service Provider konnten durch Automatisierung zur Konfiguration von HPC-Hardware (High Performance Computing) und Bare-Metal-Servern Kunden eine bessere Leistung bieten. Dank der Aufnahme von Datenreplikationstechnologien in ihr Portfolio können Kunden Hosting-Einrichtungen oder Management-Tools nutzen, um anspruchsvolle Disaster-Recovery-Lösungen (DR) zu implementieren.

Insgesamt ist der Markt für Managed Hosting für grosse Unternehmen ein sich schnell entwickelnder Bereich, in dem Anbieter eine Vielzahl von Diensten und Lösungen anbieten, um die komplexen Anforderungen ihrer Kunden zu erfüllen.

Von den 30 Unternehmen, die für diese Kategorie bewertet wurden, haben sich 19 für diesen Quadranten qualifiziert; sechs davon wurden als Leader eingestuft.

Atos

Atos gehört zu den Spitzenanbietern von Managed Hosting im Markt und besticht durch ein umfangreiches, plattform- und technologieübergreifendes Portfolio.

AVENIQ

Aveniq zählt zu den Top-Anbietern für Managed Hosting in der Schweiz und erweitert stetig seine Fachkenntnisse. Zusätzlich bietet Aveniq zertifizierte Beratung in Bezug auf Transformation, Architektur und digitale Technologien an.

Kyndryl

Kyndryl ist ein führender Anbieter von Datacenter Services und hebt sich durch sein umfangreiches Hardware-Portfolio sowie sein weltweites Netzwerk aus Rechenzentren hervor.

Swisscom

Swisscom ist der unangefochtene Marktführer im Bereich Managed Hosting und beliefert lokale sowie internationale Kunden aus seinen acht Tier-4-Datacentern.

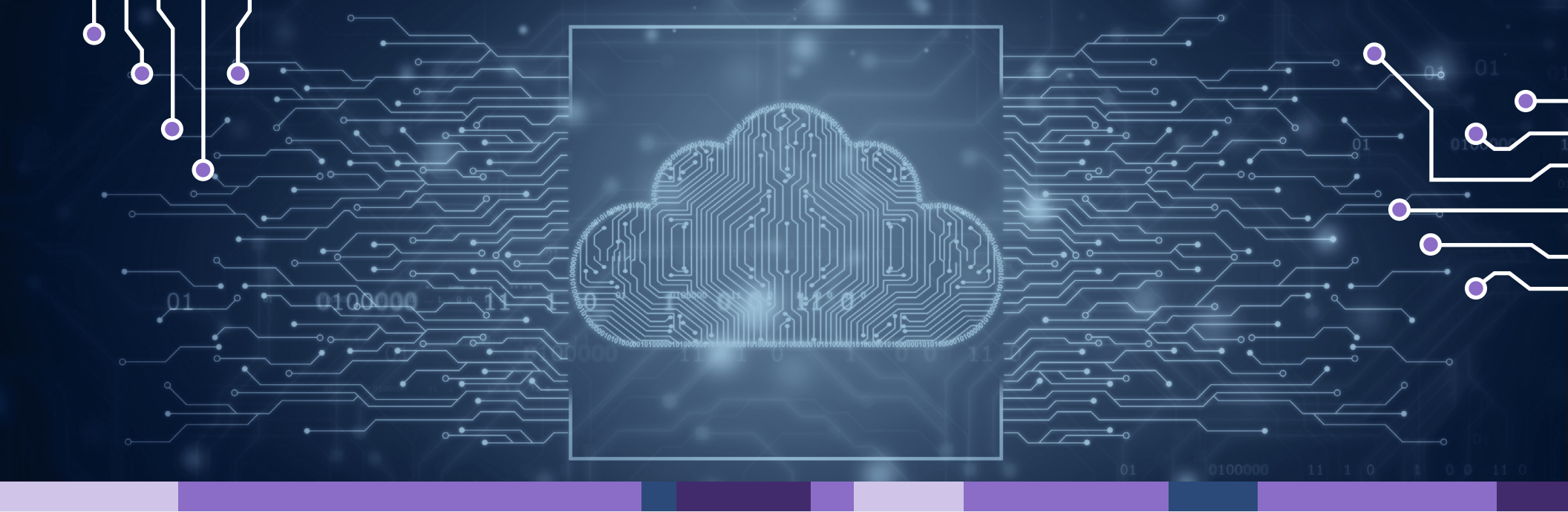
ti&m

ti&m ist ein etablierter Anbieter von Hosting-Dienstleistungen, der sich durch langjährige Erfahrung und Erfolge auszeichnet. Für Kunden mit innovativen Ansprüchen ist das Portfolio äusserst interessant.

T-Systems

T-Systems bietet neben Managed Hosting Services aus eigenen Rechenzentren in der Schweiz auch Roadmaps in Future-Cloud-Strukturen an. Das umfangreiche Portfolio ist modular aufgebaut und kann somit flexibel erweitert werden.





Managed Hosting for Mid Market

Managed Hosting for Mid Market

Wer diesen Bericht lesen sollte

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 Mittelständlern angegangen werden.

Der Markt für Managed Hosting hat in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum hingelegt; die Hosting-Anbieter haben erhebliche Investitionen in die Erweiterung ihres Service-Portfolios und die Weiterentwicklung ihrer Rechenzentren investiert, um neue Optionen anbieten zu können. Sie haben ihre Portfolios auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten und bieten leistungsstarke Funktionen. Darüber hinaus haben sie die Unterstützung für hybride Clouds verbessert und innovative Mainframe-Lösungen entwickelt. Zudem wurden Sicherheitsmassnahmen sowohl physisch als

auch virtuell auf den neuesten Stand gebracht und branchenweite Zertifizierungen erworben. Ein weiterer Fokus lag auf der Verbesserung des Kundendienstes durch das Einrichten von 24/7-Supportsystemen und das Optimieren der Lösungstechniken. Hyperkonvergente Systeme haben sich als entscheidendes Element zur Steigerung der API-Leistung erwiesen und ermöglichen die automatisierte Bereitstellung und Self-Service.

Beobachtungen in der Schweiz deuten darauf hin, dass Managed Hosting trotz geringer Gewinnspannen ein signifikantes Geschäft ist. Einige Anbieter haben ihre Hosting-Dienste an grosse Unternehmen verkauft. Wie ISG zudem festgestellt hat, nutzen viele Unternehmen Hosting Services in Verbindung mit einer Public-Cloud-Infrastruktur, um die Kosten zu senken. Laut Angaben der Anbieter von Managed Hosting Services können Kunden durch das Hosting stabiler und nicht skalierbarer Workloads ihre Betriebskosten senken, ohne das breite Leistungsspektrum der öffentlichen Cloud nutzen zu müssen.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Hosting-Leistungen von Anbietern analysieren und sich über Entwicklungen im Hosting-Bereich informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.



Verantwortliche für die Bereiche Softwareentwicklung und Technologie

sollten diesen Bericht lesen, um die Angebote der Anbieter und die Auswirkungen auf die laufende Softwareentwicklung und die Systeme zu verstehen, selbst wenn es sich um unterentwickelte Anwendungen handelt.



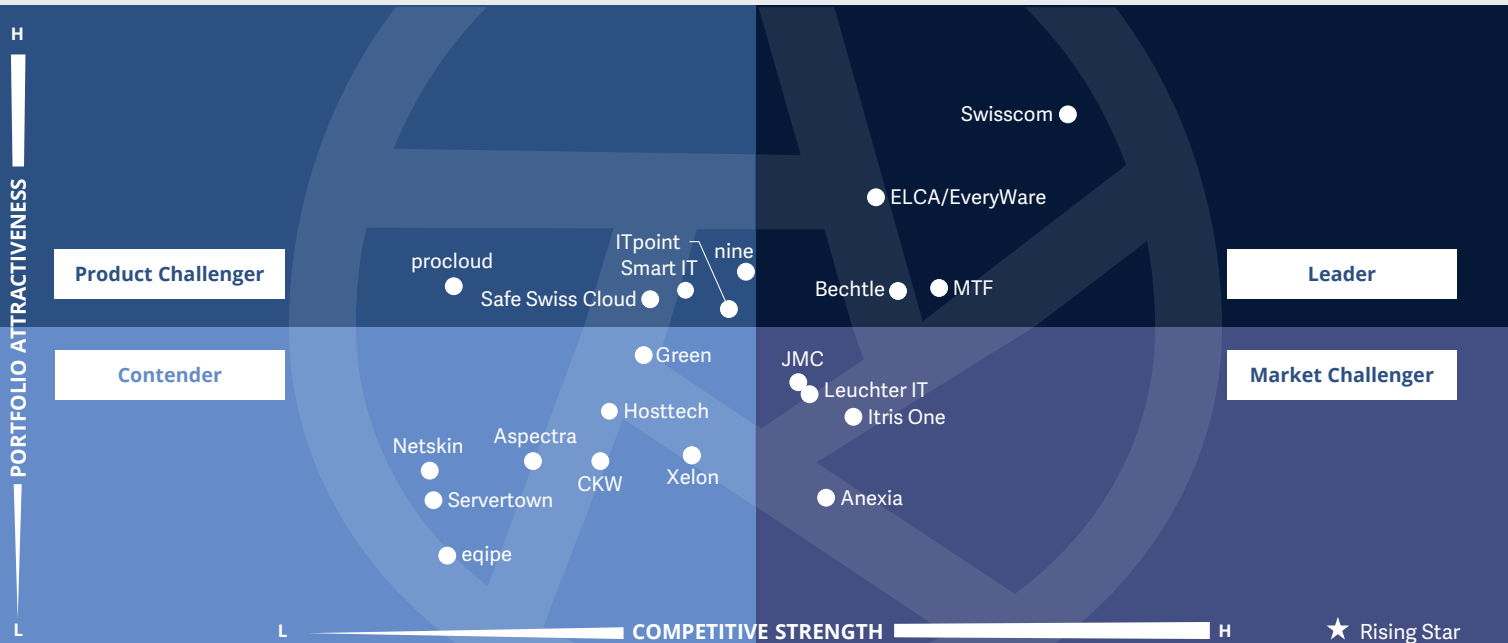
Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



**Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Managed Hosting for Midmarket**

Switzerland 2023



In diesem Quadranten werden Managed Hosting Provider bewertet, die mit ihren Services **mittelständische Unternehmen** bedienen. Das Portfolio bezgl. notwendiger Innovationen, Automatisierung und Skalierbarkeit ist auf deren Belange abgestimmt.

Ulrich Meister



Managed Hosting for Mid Market

Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Standalone-Hosting-Lösungen für mittelständische und Grossunternehmen 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 reguläre 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. Anbieter von Hybrid-Cloud-Management-Tools oder -Plattformen wurden in diesem Quadranten jedoch nicht bewertet. Typischerweise werden Managed Hosting Services 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. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen für Rechenzentren**



Beobachtungen

Der Markt für Managed Hosting hat in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum verzeichnet. Hosting-Anbieter haben erheblich in den Ausbau ihres Service-Portfolios und die Weiterentwicklung ihrer Rechenzentren investiert, um neue Optionen anbieten zu können. Ihr Portfolio wurde den Kundenwünschen angepasst, um leistungsstarke Funktionen bereitzustellen. Zudem wurde die Hybrid-Cloud-Unterstützung verbessert, und es wurden modernste Mainframe-Lösungen entwickelt. Die Anbieter haben ihre Sicherheitsvorkehrungen, sowohl physisch als auch virtuell, auf den neuesten Stand gebracht. Sie haben sich zudem darum gekümmert, ihren Kundenservice zu mit einem 24/7-Supportsystem zu verbessern und ihre Lösungstechniken zu optimieren. Hyperkonvergente Systeme haben sich als entscheidendes Element für die Leistungssteigerung von APIs erwiesen und ermöglichen eine automatisierte Bereitstellung und Selbstbedienung.

Beobachtungen in der Schweiz belegen, dass das Managed-Hosting-Geschäft trotz einer geringen Gewinnspanne signifikant ist. Einige Anbieter haben ihre Hosting-Dienste an grosse Unternehmen weiterverkauft. Wie ISG zudem beobachtet, nutzen immer mehr Unternehmen Hosting-Services in Verbindung mit einer Public-Cloud-Infrastruktur, um die Kosten zu reduzieren. Anbieter von Managed-Hosting-Diensten behaupten, dass ihre Kunden durch das Hosten stabiler und nicht skalierbarer Arbeitslasten ihre Betriebskosten senken können, ohne auf ein breites standardisiertes Leistungsspektrum der Public Cloud umsteigen zu müssen.

Von den 37 Unternehmen, die für diese Kategorie bewertet wurden, haben sich 21 für diesen Quadranten qualifiziert, davon vier als Leader.



Bechtle erlebt in der Schweiz dank zahlreicher Datenspeicherstandorte ein stetiges Wachstum und wird von Kunden aller Grössenordnungen, insbesondere vom Schweizer Mittelstand, geschätzt. Durch den 360-Grad-Datacenter-Ansatz und die modulare Kompetenzstruktur erzielt Bechtle höchste Zufriedenheitswerte bei seinen Kunden.

ELCA/EveryWare

ELCA/EveryWare wurde zum wiederholten Mal in Folge als Marktführer im Managed-Hosting-Bereich eingestuft und verfügt über ein breites Leistungsportfolio, was sich in einem stetig wachsenden Kundenkreis und -vertrauen widerspiegelt.

MTF

MTF ist ein renommierter Systemhausanbieter aus der Schweiz, der sich darauf spezialisiert hat, kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) eine ganzheitliche Cloud-Umgebung zu präsentieren, die sowohl aus privaten als auch Public-Cloud-Komponenten besteht. Mit der eigens entwickelten Business Cloud haben Kunden die Möglichkeit, ihre IT-Infrastruktur passgenau in diese Private-Cloud-Lösung auszulagern.

Swisscom

Swisscom ist der unangefochtene Spitzenreiter im Bereich Managed Hosting und beliefert sowohl mittelständische als auch grosse Unternehmen aus seinen 8 Tier-4-Datacentern heraus. Mit zertifizierten Infrastruktur-Experten bietet das Unternehmen seinen Kunden massgeschneiderte Lösungen in der Cloud an.



„JMC Software verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Bereich des Managed Hostings und bietet seinen Kunden eine unverwechselbare Dienstleistung auf höchstem Niveau.“

Ulrich Meister

JMC Software

Übersicht

1996 gegründet, gehört die JMC Software seit über 20 Jahren zu den führenden Anbietern von IT- und Softwarelösungen in der Schweiz. Dabei stellen die Entwicklung von innovativen Softwareprodukten sowie der Bereich IT-Services mit drei eigenen Rechenzentren das Kerngeschäft des Unternehmens dar. Die JMC Software AG zeichnet sich durch langjährige Erfahrung, exzellentes technologisches Know-how und eine breite Lösungs- und Integrationskompetenz aus.

Stärken

Umfassendes Managed Hosting Portfolio:

JMC übernimmt die Verantwortung für die Implementierung und den Betrieb der Kundeninfrastruktur, entweder direkt vor Ort oder über eigene Rechenzentren. Für Private-, Public- und Multi-Cloud-Strukturen wird die Übernahme und Verantwortung des Betriebs sowie das Übergangsmanagement auf Grundlage erstklassiger Cloud-Plattformen offeriert.

Individuell angepasste IT-Infrastrukturen:

JMC kreiert massgeschneiderte, fortschrittliche und automatisierte IT-Systeme und offeriert neben dem Betrieb auch die Umsetzung von Transformationen, die Errichtung von Zielarchitekturen sowie branchenspezifische Expertise in verschiedenen Technologiefeldern.

Durch den Enterprise-Cloud-Ansatz können Elemente der herkömmlichen Infrastruktur weiterhin betrieben und innovative Cloud-Dienste eingebunden werden.

Ein breites Spektrum an

Sicherheitsleistungen: JMC bietet eine breite Palette an Managed Security Services an, um sicherzustellen, dass mittelständische Unternehmen ihre IT-Sicherheitsbedürfnisse erfüllen können. Das umfassende Portfolio beinhaltet eine Vielzahl von Lösungen, die auf die spezifischen Anforderungen jedes Kunden zugeschnitten sind. Mit einem engagierten Team von Experten, die die neuesten Technologien und Trends im Auge behalten, gewährleistet JMC eine optimale Sicherheitsstrategie für jeden Kunden.

Herausforderungen

Um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden kostengünstige Services anbieten zu können, muss JMC vermehrt auf Automatisierung setzen und entsprechende Investitionen tätigen. Automatisierung ermöglicht nicht nur eine höhere Qualität und Präzision in der Serviceerbringung, sondern auch eine schnellere und effektivere Abwicklung von Aufträgen.





Colocation Services

Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Grössenordnungen in der Schweiz relevant, die Colocation Service Provider evaluieren möchten.

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.

Colocation-Rechenzentren in der Schweiz erleben ein rasantes Wachstum. Unternehmen aller Grössen, Behörden, Integratoren, Managed Service Provider und Cloud Provider sind auf der Suche nach geeigneten Rechenzentrumsanbietern. Sogar Hyperscaler, die oft keine eigenen Rechenzentren haben, mieten jetzt Platz oder ganze Rechenzentren von Colocation-Anbietern. Kunden mit hohen Sicherheitsanforderungen nutzen Colocation-Dienste als Alternative zur Public Cloud. Auch das Edge Computing trägt zur steigenden Nachfrage nach Colocation

Services bei. Zürich ist nach wie vor eine Drehscheibe, nicht nur als Standort des SwissIX Internetaustauschknotens. Durch die zunehmende Digitalisierung ist der Datendurchsatz auf einen Spitzenwert von mehr als 450 Gigabit pro Sekunde gestiegen.

Entsprechende Anbieter betreiben Rechenzentren nicht nur in Zürich, sondern auch in anderen Städten, insbesondere in Genf und Bern. Viele Provider bieten nicht nur Housing-Möglichkeiten, sondern stellen auch IT-Infrastruktur bereit, vor allem virtuelle Maschinen und Bare-Metal-Server, um kurzfristige Kapazitätsengpässe zu überbrücken. Der Nachhaltigkeit wird immer mehr Aufmerksamkeit geschenkt, und sie wird inzwischen bei Ausschreibungen entsprechend berücksichtigt.



IT- und Infrastrukturverantwortliche

können anhand dieses Berichts die Leistungen von Colocation-Anbietern analysieren und werden über Marktentwicklungen informiert, die sich auf das Management und den Betrieb wichtiger Workloads auswirken.



Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf laufende Entwicklungen im Unternehmen.



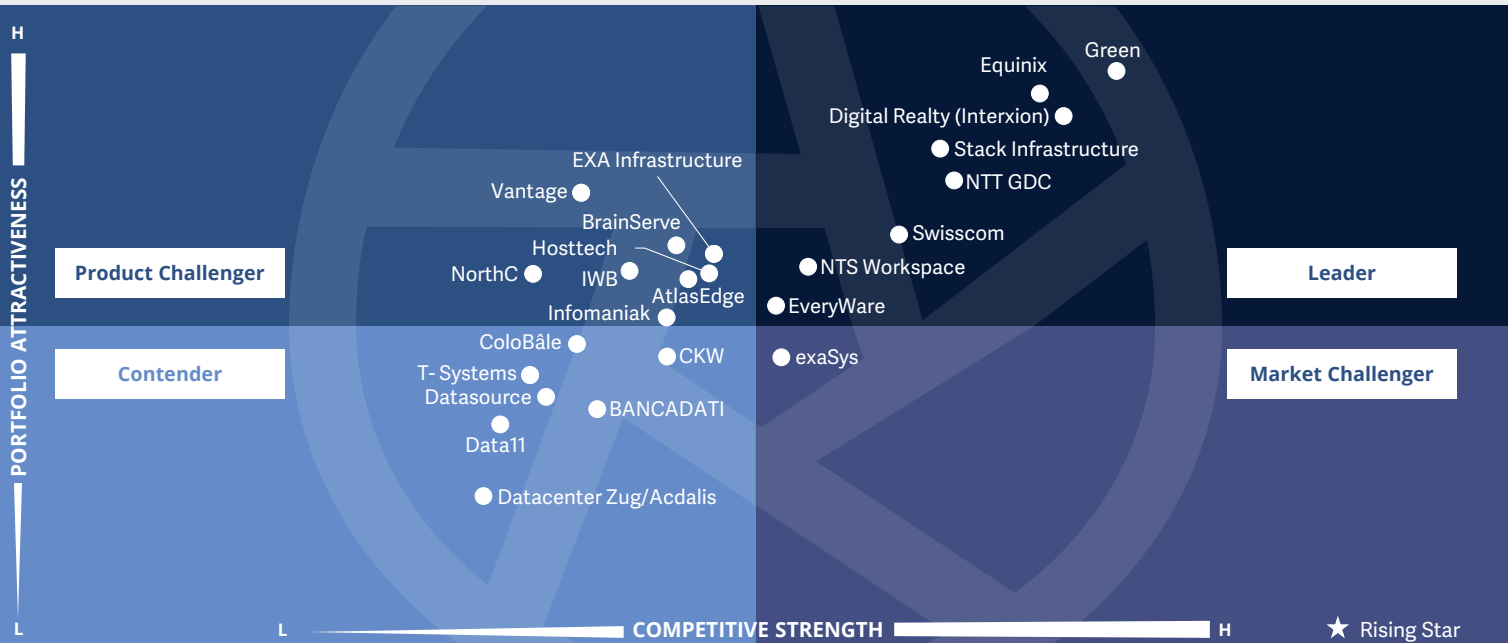
Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



**Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Colocation Services**

Switzerland 2023



In diesem Quadranten werden Colocation Service Provider bewertet, die **Rechenzentren mit einem umfassenden Serviceangebot** für national oder international agierende Unternehmen aller Grössenordnungen und Branchen, Managed Service Provider sowie Cloud Provider betreiben.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Anbieter, die einen standardisierten Rechenzentrumsbetrieb als Colocation-Services für mittelständische und große Unternehmenskunden anbieten. Dazu gehört auch das Bereitstellen eines gemeinsamen Zugangspunkts für verschiedene Hosting-Anbieter, Systemhäuser, Netzbetreiber, Telekommunikationsanbieter und Endanwender. Colocation-Services werden hauptsächlich deshalb von Unternehmenskunden in Anspruch genommen, weil sie Rechenzentren mit standardisierter und ausgefeilter Konfiguration verfügbar machen, eine große Auswahl von Netzbetreibern zur Verfügung stellen sowie geringe Latenzzeiten und hohe Bandbreiten zu erschwinglichen Kosten ermöglichen, die wiederum die Bereitstellung von Rich Content bzw. von zeitkritischen, latenzsensitiven Informationen für Nutzer in und außerhalb von Ballungsräumen erlauben.

Auswahlkriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz mit einem **standardisierten Design der Rechenzentrumsarchitektur** für Colocation
2. Angebot an sicheren und hochwertigen **Netzwerkkomponenten**, Geräten und Konnektivitätssystemen
3. Garantierte **Leistungsdichte**, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
4. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen** für Rechenzentren
5. **Nachweis entsprechender Zertifizierungen** wie SSAE 16, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 50001, EN 50600, PCI DSS, NIST, FISMA and SOC Typ I und II
6. Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf **„Hands & Feet Support“** und Hardwareaustausch
7. Verfügbarkeit von **Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten** in Nutzer- und Hyperscaler-Nähe
8. Angebot an **Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen**
9. Nutzung **sauberer Energiequellen** und Lösungen zur **Reduzierung des Energieverbrauchs** – u. a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und **„Green Datacenter“**-Initiativen



Beobachtungen

Die rasante Entwicklung der Colocation-Rechenzentren in der Schweiz hat weiter zugenommen. Unternehmen aller Grössenordnungen, Verwaltungen, Integratoren, Managed Service und Cloud Provider suchen nach geeigneten Rechenzentrums-Anbietern. Dazu zählen inzwischen auch die Hyperscaler, die oft kein eigenes Rechenzentrum betreiben, sondern Flächen oder ganze Rechenzentren bei einem Colocation-Anbieter mieten. Kunden mit hohen Sicherheitsanforderungen setzen auf Colocation Services als Alternative zu den Public Clouds. Auch der Anstieg von Edge Computing führt zu einem zusätzlichen Bedarf an Colocation-Rechenzentren. Das Research Unternehmen Allied Market Research prognostiziert globale Wachstumsraten bis 2030 von jährlichen 15,7%. Zürich bleibt ein Magnet, nicht zuletzt, weil hier der Internet-Austauschknoten SWISSIX beheimatet ist. Der Digitalisierungsschub hat den Datendurchsatz rasant vorangetrieben, mit einem Peak von mehr als 450 Gigabit pro Sekunde. Die Schweiz

hat laut dem Immobiliendienstleister CBRE die zweithöchste RZ-Dichte pro Kopf in Europa; 2021 waren es 93 Colocation-Rechenzentren mit einer Gesamtfläche von 154.000 m². Die Provider betreiben ihre Rechenzentren nicht nur im Raum Zürich, sondern auch in anderen Städten, insbesondere in Genf und Bern. Der Markt ist nach wie vor in Bewegung; so wurden die beiden GTT-Data Center Rechenzentren in Zürich und Genf von dem Netzbetreiber EXA Infrastructure, die Datacenter von Safe Host von dem amerikanischen Provider STACK Infrastructure übernommen. Viele Provider bieten neben dem Housing die Bereitstellung einer IT-Infrastruktur, insbesondere virtuelle Maschinen, aber auch Bare-Metal Server, um kurzfristige Engpässe auszugleichen. Die Nachhaltigkeit steht mehr im Fokus der Aufmerksamkeit und wird bei Ausschreibungen verstärkt berücksichtigt.

In dieser Kategorie wurden 50 Anbieter untersucht, von denen 24 für den Quadranten in Betracht gezogen wurden; acht davon wurden als Leader ausgezeichnet.

Digital Realty

Digital Realty legt in der Schweiz ein hohes Wachstum hin und betreibt in Zürich mittlerweile drei Rechenzentren mit einer Gesamtnettostellfläche von 25.000 m². Nationale und internationale Unternehmen, Service sowie Cloud Provider schätzen das Angebot.

EveryWare

EveryWare unterhält im Raum Zürich zwei hochverfügbare Colocation-Rechenzentren mit einer gesamten Nutzfläche von 3.500 m², die für Unternehmen mit hohen Sicherheitsansprüchen eine gute Wahl sind.

Equinix

Equinix zählt zu den grössten weltweiten Anbietern von Colocation-Dienstleistungen und kann den Umsatz weiter deutlich steigern. In der Schweiz werden fünf moderne Rechenzentren in Zürich und Genf betrieben, die ständig entsprechend der Kundennachfrage vergrössert werden. Das latenzarme Konnektivitätsangebot ist einzigartig.

Green

Green ist ein erstklassiger Colocation-Anbieter und offeriert ein umfangreiches Portfolio aus modernen hochsicheren und hochverfügbaren Rechenzentren heraus. Die überzeugende Nachhaltigkeitsstrategie hat bereits erste spürbare Ergebnisse gebracht.

NTS Workspace

NTS Workspace bietet umfassende Colocation Services für Unternehmen aus dem Mittelstand aus allen Branchen und inzwischen auch verstärkt aus der Verwaltung. In drei Rechenzentren in Bern und Zürich findet die Infrastruktur ein sicheres Zuhause.

NTT Global Datacenter (GDC) hat

NTT Global Datacenter (GDC) hat die Fläche im Rechenzentrum in Zürich erweitert und zählt zu den Anbietern mit attraktiven Colocation Services sowie einem Experience Lab, wo neue Technologien ohne grossen Aufwand getestet werden können.



Colocation Services

STACK Infrastructure

STACK Infrastructure ist ein globaler Colocation-Anbieter für anspruchsvolle Enterprise-Kunden und Hyperscaler und hat grosse Anteile sowie die vier Rechenzentren von dem Provider Safe Host übernommen. Das Unternehmen firmiert nun als STACK Infrastructure.

Swisscom

Swisscom betreibt acht Rechenzentren an verschiedenen Orten in der Schweiz und bietet Kunden damit die einzigartige Möglichkeit, Rechenzentren vor der eigenen Haustür nutzen zu können. Das umfassende Colocation-Service-Angebot ist sehr vielseitig und wird auf den Kunden individuell zugeschnitten. Der solide geführte Betrieb strahlt ein hohes Mass an Sicherheit aus.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2023 – Private/Hybrid Cloud – Data Center Services“ berichtet 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:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Redakteure:

Maria Müller-de Haen

Forschungsanalysten:

Meenakshi Srivastava

Datenanalysten:

Sachitha Kamath and Laxmi Kavya Bandaru

Beratende Berater:

Susanta Dey, Furkan Yuecel, Tara Horgan and Patrick Nielsen

Projektleiter:

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 Juli 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 Private/Hybrid Cloud – Data Center 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



Autor



Ulrich Meister
Leitender Analyst

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.

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
Leitender 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-Produkt-Inhaber

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

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

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



*ISG Provider Lens™

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

*ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research- Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können. ISG bietet Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, 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 Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter isg-one.com.



JUNI, 2023

BERICHT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES