

Microsoft Cloud Ecosystem

Managed Services for Azure

Ein Vergleich der Stärken, Herausforderungen und Wettbewerbsvorteile von Anbietern zur Unterstützung von Entscheidungsträgern in den Beschaffungsprozessen

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 06

Einleitung

Definition 10

Betrachtungsumfang der Studie 11

Anbieterklassifizierungen 12

Anhang

Methodik & Team 22

Autoren & Editoren 24

Über ISG 26

Managed Services for Azure 14 – 20

Wer diesen Bericht lesen sollte 15

Quadrant 16

Definition & Auswahlkriterien 17

Beobachtungen 18

Anbieterprofile 20

Bericht Autor: Holm Landrock

Die erste Komplettstudie für die Schweiz ermittelt die Partner der Wirtschaft im Microsoft-Ökosystem

Die vorliegende erste Ausgabe der IPL-Studie zum Microsoft-Ökosystem für die Schweiz, die sich über alle Marktsegmente erstreckt, untersucht die Partnerlandschaft des US-amerikanischen Softwareherstellers Microsoft mit einem Schwerpunkt auf den Fähigkeiten der Partner, die Kunden bei der Modernisierung der Apps und bei der Transformation von Apps in die Cloud zu unterstützen. Dies wird immer wichtiger, denn die Kunden beginnen, nach dem Umzug einiger grundlegender, meist betriebswirtschaftlicher Anwendungen nun auch mit der Transformation von Fachanwendungen in die Cloud.

Die Bewertung betrachtete unter anderem die Bereitstellung, das Monitoring und das operative Management der Cloud-Umgebung der Kunden sowie die Einführung von Microsoft-Lösungen in den Anwenderunternehmen.

Auch die ergänzenden Services bis hin zu arbeitsplatzbezogenen Anwendungen sowie die spezifischen Angebote rund um Microsoft 365, Dynamics 365 und SAP on Azure und die Power Platform flossen in die Bewertung ein. Diese ergänzenden Services beziehen sich in der Schweiz insbesondere auf die IT- und Cybersicherheit, u.a. auch Backup/Restore, auf Hochverfügbarkeit und auf Collaboration.

Weltweit nutzen Millionen Unternehmen die Azure Cloud von Microsoft. Die enorme Anzahl an Komponenten, Tools und Lösungen erweckt gern den Eindruck von Vollständigkeit. Es zeigt sich jedoch oft nach der – meist einfachen – Implementierung und Einrichtung der Software, dass für den erfolgreichen unternehmensweiten Einsatz viele Massnahmen erforderlich sind, nicht nur im Hinblick auf die Optimierung der Anwendungen und der Lizenzen, sondern oft auch die Optimierung der Geschäftsprozesse und die Integration der zahlreichen Lösungen und Tools.

Die Komplexität der Lösungen und Tools und deren Nutzung in der Azure Cloud sind die Domäne der in dieser Studie betrachteten IT-Services-Anbieter. Von den rund 400.000

Die erste komplette der IPL-Studie zum Microsoft-Cloud-Ökosystem für die Schweiz



Microsoft-Partnern weltweit sind etwa 5.000 in der Schweiz angesiedelt, aus denen anhand der Auswahlkriterien eine Bruttoliste von 78 zu bewertenden Anbietern erarbeitet wurde. Von diesen haben sich 19 verschiedene Anbieter als Leader oder Rising Star qualifiziert.

Eine wichtige Kennzahl, an denen diese Anbieter von Microsoft gemessen werden, sind die Azure Consumption, der Verbrauch an Ressourcen in der Microsoft Cloud, und die Umsätze mit Lizenzen. Dabei entscheiden die hier bewerteten Anbieter durchaus selbstständig, welche Lizenzpakete bzw. Subskriptionen sie im jeweiligen Projekt einsetzen.

Die Schweizer IT-Landschaft hat sich bislang langsamer entwickelt als im restlichen Europa oder in den USA. Das wird auch dadurch bestätigt, dass erst seit etwas mehr als zwei Jahren eine Swiss Region der Azure Cloud etabliert ist. Ausserdem ist die Schweizer Wirtschaft von den gegenwärtigen Krisen in Europa – Krieg, Pandemiefolgen, Inflation – nicht so stark betroffen. Das gibt wiederum Anlass zur Hoffnung, dass der Schweizer IT-Markt in Kürze und anwendergetrieben an Fahrt aufnehmen wird.

Lokale Ansprechpartner, lokale Entwicklungskapazitäten und der Support vor Ort mit kürzesten Ansprechzeiten und vor allem, bei Störungen, kurzen Wiederherstellungszeiten sind nach wie vor die wichtigen Kriterien für die Anbieterwahl.

Neues Partnerprogramm bei Microsoft

Im Laufe des Jahres 2022, das dem Beobachtungszeitraum dieser Studie entspricht, hat Microsoft ein neues System zur Einstufung der Partner eingeführt. Das neue MCPP (Microsoft Cloud Partner Program) ersetzt die bisherigen Silber- und Gold-Zertifizierungen durch sechs neue Solutions Partner Designations. Die Designations sind:

- Solutions Partner for Business Applications
- Solutions Partner for Data and AI (Azure)
- Solutions Partner for Digital and App Innovation (Azure)
- Solutions Partner for Infrastructure (Azure)
- Solutions Partner for Security
- Solutions Partner for Modern Work

Bewertet werden die Partner nach einem Punktesystem. Die Spezialisierungsrichtungen für die Partner wurden als „Specializations“ neu definiert und ersetzen die früheren Advanced Specializations.

Das neue Partnersystem stellt durchaus eine Herausforderung für die Partner dar. Gemessen werden im Wesentlichen das Neukundengeschäft, die Zahl der zertifizierten Mitarbeiter und der Umsatz mit dem Kunden. Für Microsoft ist die „Azure Consumption“, der Verbrauch an Ressourcen in der Microsoft-Cloud, die Kennzahl, an der sich die Partner im Ökosystem hauptsächlich messen lassen müssen. Hinzu kommen Erlöse aus den Lizenzverkäufen. Dabei entscheiden die hier bewerteten Anbieter durchaus selbstständig, welche Lizenzpakete bzw. Subskriptionen sie im jeweiligen Projekt einsetzen. Umsatztechnisch spielen die Beratung, der Entwurf und die Implementierung von IT-Lösungen erstaunlicherweise in diesem System eine eher untergeordnete Rolle zum Erreichen bestimmter Stufen in der Partnerpyramide. Allerdings liegen die Stärken eines Anbieters eben im Abholen der Kunden, in der Beratung,

in der Schulung und gegebenenfalls sogar im Auffangen von Personalengpässen.

Die Zielgruppen und ihre Trend-Themen

Die Schweizer Wirtschaft ist stärker als zum Beispiel die deutsche von Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern geprägt. Dabei handelt es sich jedoch vielfach um Hidden Champions oder technologische Weltmarktführer. Dementsprechend ist auch die Microsoft Azure Cloud in der Schweiz nicht nur auf Grossunternehmen zugeschnitten. Auch kleinere und mittelständische Unternehmen können von der Transformation ihrer Workloads in die Cloud profitieren. Eine der Komponenten für KMUs ist zum Beispiel Dynamics 365 Business Central.

Neben der Transformation von Workloads und Geschäftsprozessen in die Cloud gibt es Trendthemen, bei denen die Anwender von den hier bewerteten Partnern sehr gut unterstützt werden. Ein Beispiel ist die Demokratisierung von Daten und Technologien zum Beispiel durch Citizen Development. Generell liegen die Komponenten der Power Platform im Trend. Auch die Analyse von Daten mit Power BI ist



gegenwärtig sehr beliebt. Wichtig ist hier, dass Power BI nicht als reines Visualisierungstool für Excel-Daten verwendet wird.

Ebenfalls wichtig sind die Themen IT-Sicherheit und Cybersecurity – und zwar vom Schutz vor Schadsoftware und Ransomware bis hin zu Hochverfügbarkeit und Business Continuity. Dafür sind vielfach Eigenentwicklungen der hier bewerteten Service Provider im Einsatz.

Bei der Umsetzung von Kundenprojekten geht der Trend zur Nutzung bestehender Blaupausen (und anderer Formen von niedergelegten Best Practices) und vorgefertigten Lösungen zur Verbesserung bestehender oder Schaffung neuer Geschäftsmodelle, Dienstleistungen, Logiken und Geschäftsprozesse bei den Anwendern.

Marktprognose

Der Trend zur Cloud-First- und Cloud-Native-Strategie wird bei den Anwendern weiter anhalten. Hier dürften die wichtigsten Investitionen in die Transformation der Workloads fließen. Zwei weitere Themen, in die die Anwender in den nächsten

Jahren investieren müssen, sind die IT- und Cybersicherheit sowie das ESG-Thema (Environmental & Social Governance). ISG geht davon aus, dass vor allem in diesen Themen ein grosses Innovationspotential für neue Managed Services der Microsoft-Partner steckt. Auch in den anderen Kategorien dieser Studie spielen Security und ESG immer eine Rolle.

Security und ESG werden sich auch im Bereich von Microsoft 365 und Managed Workplace auf die Marktentwicklung auswirken. ISG schätzt, dass ein Teil der IT-Investitionen auf weitere Senkungen beim Verbrauch von Strom und anderen Ressourcen verwendet wird. Lösungen für Unified Communications & Collaboration können hier ebenso eine Rolle spielen wie die Optimierung der Personaleinsatzplanung. Die Reduzierung des Pendelns zum Arbeitsplatz wäre hier ein Beispiel. Die in dieser Studie bewerteten Service Provider könnten sich hier neue Marktanteile und neue Kunden erschliessen, sollten dafür aber vorher entsprechende Service- und Lösungspakete schnüren.

Schlussendlich ist zu beobachten, dass die Wertschöpfung innerhalb des OSI-Schichtenmodells immer weiter nach oben steigt. Technik und sogar Software ist mehr und mehr Commodity. Bald werden auch die Middleware-Schichten und die Betriebsebene Commodity sein. Die Wertschöpfung findet künftig in der Anwendungsschicht statt.

Die Schweizer Wirtschaft ist von den gegenwärtigen Krisen in Europa – Krieg, Pandemiefolgen und Inflation – nicht so stark betroffen wie Deutschland. Das gibt Anlass zur Hoffnung, dass der Schweizer IT-Markt in Kürze und anwendergetrieben an Fahrt aufnehmen wird. Auf die hier bewerteten Partner wird viel Verantwortung übertragen werden.




 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 4

	Managed Services for Azure	Microsoft 365 Services	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Accenture & Avanade	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Allgeier	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Ambit Gruppe	Leader	Not In	Not In	Leader	Leader
Aveniq	Leader	Leader	Not In	Not In	Leader
Axians	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Baggenstos	Leader	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Bechtle	Leader	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Product Challenger
BitHawk	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
BS-Team	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger
Capgemini	Not In	Not In	Leader	Market Challenger	Market Challenger




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 4

	Managed Services for Azure	Microsoft 365 Services	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Cognizant	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
COSMO Consult	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
Data One	Not In	Leader	Not In	Not In	Leader
DIGITALL	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Leader
DXC Technology	Product Challenger	Market Challenger	Product Challenger	Contender	Contender
Econis	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
ELCA	Leader	Leader	Not In	Leader	Leader
EveryWare	Leader	Leader	Not In	Not In	Not In
Eviden/Atos	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Fujitsu	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 4

	Managed Services for Azure	Microsoft 365 Services	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Infosys	Product Challenger	Contender	Product Challenger	Not In	Product Challenger
IOZ AG	Not In	Contender	Not In	Contender	Rising Star ★
isolutions	Leader	Leader	Not In	Leader	Market Challenger
Itesys	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Joker IT	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Kyndryl	Market Challenger	Leader	Rising Star ★	Not In	Product Challenger
MIG X	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
novaCapta	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Product Challenger
NTT DATA	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Scheer GmbH	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

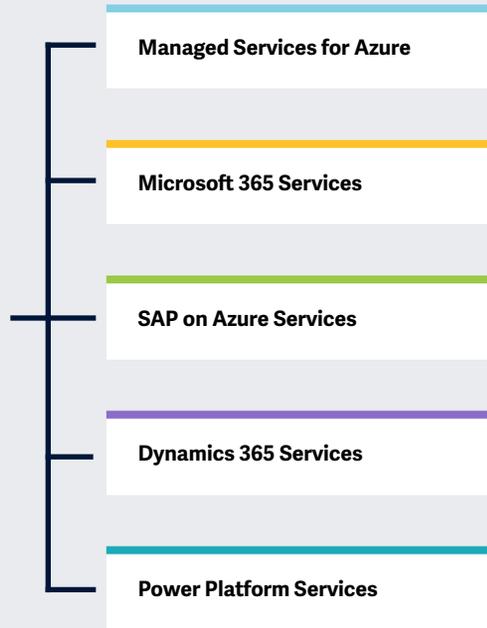
Seite 4 von 4

	Managed Services for Azure	Microsoft 365 Services	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
SmartIT	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
SoftwareONE	Leader	Leader	Leader	Not In	Leader
Somnitec	Product Challenger	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Sopra Steria	Market Challenger	Not In	Not In	Leader	Contender
Swisscom	Leader	Leader	Leader	Not In	Leader
Tech Mahindra	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
trans4mation	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
T-Systems	Leader	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Market Challenger
UMB	Leader	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
Vistasys	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Wipro	Contender	Not In	Contender	Product Challenger	Not In



Die Anbieter werden auf Basis ihres **Produktportfolios** und ihrer **Wettbewerbsfähigkeit** positioniert.

Vereinfachte Illustration Quelle: ISG 2023



Definition

Microsoft zählt zu den etabliertesten Technologieanbietern weltweit. Das Unternehmen verfügt über ein Netzwerk aus Tausenden von Partnern und erweitert damit seine Möglichkeiten zur Unterstützung von Unternehmen bei der Einführung der Microsoft-Technologien. Dieses Netzwerk hat in den letzten fünf Jahren eine Reihe von Veränderungen durchlaufen, da auch Microsoft sich im Rahmen einer massiven Cloud-Transformation entsprechend verändert hat. Im gleichen Zeitraum hat sich die digitale Transformation der Technologielandschaften zu einer Priorität entwickelt; das erfordert eine neue Generation von Software und Services von Microsoft und seinen Partnern.

Um diese Bedarfe adressieren zu können, kümmert sich Microsoft insbesondere um drei Schwerpunkte: die Azure-Cloud-Plattform, die Microsoft 365-Produktivitäts-Suite, welche Windows 10 und Office 365 umfasst, sowie die Dynamics 365 Suite mit Geschäftsanwendungen. Die Partner werden inzwischen nach ihrer Fähigkeit bewertet, die Nutzung der Microsoft Cloud Services, die diese Kernproduktbereiche umfassen,

voranzutreiben. Um erfolgreich zu sein, müssen Dienstleister ihren Unternehmenskunden ein zuverlässiges Servicepaket anbieten, das um zukunftsweisende Funktionen ergänzt wird und sich auf eine starke Beziehung zu Microsoft stützen kann. Die Anbieter sollten ein ausgeprägtes Bewusstsein für künftige Entwicklungen in den Microsoft-Clouds haben und aufzeigen, dass sie in der Lage sind, Innovationen voranzutreiben und für Kunden unter Verwendung der Microsoft-Produktpalette und -Dienste Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen.

Die ISG-Analyse konzentriert sich darauf, wie die Anbieter in Australien, Brasilien, Deutschland, Singapur & Malaysia, der Schweiz, Grossbritannien und den USA positioniert sind, und zwar basierend auf der Stärke ihres jeweiligen Portfolios und ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Markt. Obwohl in jeder dieser Regionen Tausende von Anbietern Services für Microsoft-Produkte erbringen, konzentriert sich dieser Bericht für jeden der untersuchten Quadranten und je Region nur auf die wichtigsten Wettbewerber, darunter sowohl global tätige Unternehmen als auch lokale Anbieter.



Betrachtungsumfang der Studie

Die ISG-Analyse konzentriert sich darauf, wie die Anbieter in Australien, Brasilien, Deutschland, Malaysia, Singapur, der Schweiz, Grossbritannien und den USA positioniert sind, und zwar basierend auf der Stärke ihres jeweiligen Portfolios und ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Markt. Obwohl es in jeder dieser Regionen Tausende von Anbietern gibt, die Dienstleistungen für Microsoft-Produkte erbringen, konzentriert sich dieser Bericht für jeden der untersuchten Quadranten und je Region nur auf die wichtigsten Wettbewerber, darunter sowohl global tätige Unternehmen als auch lokale Anbieter.

Betrachtungsumfang der Studie Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™-Quadrantenstudie werden die folgenden 5 Quadranten untersucht:

- Managed Services for Azure
- Microsoft 365 Services
- SAP on Azure Services
- Dynamics 365 Services
- Power Platform 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
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie bietet 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 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 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.

Large Accounts: 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 Azure

Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Quadrant beleuchtet die aktuelle Marktpositionierung von Dienstleistern, die sowohl Grossunternehmen als auch den Mittelstand adressieren, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit den Managed Services für Azure angehen.

In der Schweiz waren die Unternehmen bei der Cloud-Migration bisher eher zurückhaltend. Für die Azure-Migration nehmen sie zudem Dienstleister in Anspruch, die vor Ort tätig sind und ihre Sicherheits- und Compliance-Anforderungen erfüllen können. Durch die Pandemie haben sich die operativen Strategien und die IT-Budgets der Schweizer Unternehmen verändert; sie zog einen verstärkten Einsatz von Cloud-Technologien nach sich. Andere von der Krise betroffene europäische Länder, z.B. Deutschland, haben nicht so starke Beeinträchtigungen erfahren.

Grossunternehmen in der Schweiz führen Azure gerne durch entsprechende Partnerschaften mit grossen Dienstleistern ein. Kleine und mittelständische Unternehmen dagegen

entscheiden sich häufiger für lokale Partner. Die Entscheidung hat hauptsächlich mit Kriterien wie der Preisgestaltung und der benötigten weltweiten Einführung von cloud-basierten Lösungen zu tun. Unternehmen in der Schweiz haben ein starkes Interesse an Incident Management, Konfigurationsdiensten, Sicherheitsdiensten und Automatisierung sowie an gut entwickelten Sicherheitspraktiken und -leistungen.

Für diese Bereiche bieten Service Provider in der Schweiz umfassende Tools, Services und Lösungen an, um die geschäftskritischen Anforderungen von Unternehmen zu unterstützen; der Einsatz der Azure Cloud hilft, die Kosten zu senken und gleichzeitig eine hohe Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Hinzu kommen Angebote wie die Entwicklung von Softwarecode und die Integration von Cloud-Native- und Legacy-Systemen, IT- und Cloud-Architektur-Auswertungen, Cloud Readiness Assessments, die Bewertung des Azure-Betriebs und die Beratung zu Management-Tools sowie die Durchführung von Schulungen und Migrationen.



Technologie-Experten werden mit diesem Bericht über die relative Positionierung und die Leistungen von potenziellen Partnern informiert, die ihnen beim Einsatz von Microsoft Cloud Services effektiv unter die Arme greifen können.



Digital-Experten erfahren aus diesem Bericht, wie sich die Azure-Angebote von MSPs auf die laufenden Transformationsinitiativen ihres Unternehmen auswirken; gleichzeitig können sie sich über die Vorteile einer Cloud-Migration informieren.



Beschaffungsexperten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Ökosystems für Microsoft Azure Managed Services in der Schweiz und können die einzelnen Anbieter entsprechend miteinander vergleichen.



Cybersecurity-Experten erfahren aus diesem Bericht, wie MSPs die grossen Compliance- und Security-Herausforderungen adressieren und gleichzeitig auch weiterhin eine nahtlose Erfahrung für Unternehmen gewährleisten





Der Quadrant untersucht die Anbieter, die Managed Services auf der Azure-Plattform **aus der Schweiz heraus** anbieten. Dieses Angebot geht **weit über Onboarding und Betrieb** hinaus. Ergänzende Services, **Software und Schulungen** sind wichtige Elemente.

Holm Landrock



Definition

Dieser Quadrant bewertet Anbieter von Managed Public Cloud Services, die Professional und Managed Services offerieren, welche die integrierten Fähigkeiten und Funktionalitäten von Azure, einschliesslich IaaS und PaaS, ergänzen. Diese Dienste beinhalten die Bereitstellung, Echtzeit- und prädiktive Analysen, Monitoring und das operative Management der Public-Cloud- und auch der Multi-Cloud-Umgebungen des Kunden. Ziel ist es, die Leistung von Enterprise Cloud-Workloads zu maximieren, die Kosten zu senken und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten.

Die Anbieter in diesem Quadranten werden auf Grundlage ihrer Fähigkeiten in den jeweiligen Regionen sowohl im Hinblick auf die Services und Bereitstellung als auch den Vertrieb betrachtet; dabei kann auch eine Unterstützung durch Nearshore- und Offshore-Delivery erfolgen.

Service Provider bieten umfassende Tools, Services und Lösungen zur Unterstützung der geschäftskritischen Anforderungen ihrer Kunden unter Einsatz der Azure Cloud an und gehen dabei weit über das Lifting & Shifting einzelner Workloads hinaus.

Zur Verfügung gestellte Services beinhalten typischerweise:

- Professional Services für die Verwaltung und das Monitoring von CPU, Datenbanken, Betriebssystemen, entweder eigenständig oder in Form von Microservices(virtuellen Maschinen- bzw. Container-Services)
- Update- und Patching-Dienste für Betriebssysteme, Middleware und Anwendungen
- Service-Portal für Kostenmanagement (Rückbelastung und Showback), Identitätsmanagement und IT-Service-Management
- Governance- und Compliance-Management
- Unterstützende Services wie Störfallmanagement, Konfiguration, Sicherheitsservices und Einrichtung der Automatisierung
- Dienste und Lösungen, die in der Azure Cloud entwickelt wurden und Kunden dabei helfen, ihre Netto-Null-Ziele und andere Umwelt-, Sozial- und Governance-Ziele (ESG) zu erreichen

Auswahlkriterien

1. Erfahrung mit der **Entwicklung, Erstellung und Verwaltung von Public- und Multi-Cloud-Umgebungen** mit Schwerpunkt auf Microsoft Azure
2. Unterstützung bei der Entwicklung von **Softwarecode sowie der Integration von cloudnativen und Altsystemen**
3. Erfahrung mit der Implementierung von **Agile und DevOps** sowie der Integration in die bestehenden Prozesse von Unternehmenskunden
4. Erfahrung mit der **Automatisierung von Anwendungsprogrammierschnittstellen (API) und Cloud-Analytik**
5. Gut entwickelte **Sicherheitspraktiken und -fähigkeiten**
6. Stärke der **Partnerschaft** des Anbieters mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten **Zertifizierungen**, der Dauer der Beziehung zu Microsoft und dem Nachweis der **strategischen Zusammenarbeit** zwischen dem Anbieter und Microsoft (im Zusammenhang mit Azure)



Beobachtungen

Der Markt für Managed Services für die Azure Cloud zeigt in der Schweiz noch eine gewisse Dynamik, wurde doch die Swiss Region erst vor drei Jahren bereitgestellt. Das hat auch dazu geführt, dass viele internationale Anbieter in den Markt drängen. In dieser Studie wurden diejenigen Microsoft-Partnerunternehmen betrachtet, deren Delivery – also die Bereitstellung von Beratung, Service, Operations und Support – weitgehend aus der Schweiz erbracht wird. Wichtig für die Schweizer Azure-Kunden ist weiterhin die Swissness, die sich durch tiefgehende Kenntnisse der Schweizer Industrie und Wirtschaft sowie durch eine starke Regionalität ausdrückt.

Geringfügige Veränderungen in der Marktlandschaft brachte das neue System zur Einstufung der Partner. Die Silber- und Gold-Qualifizierungen anhand technologischer Aspekte wurden durch Solutions Partner Designations abgelöst. Derer gibt es nur noch sechs.

Gegenüber der Vorjahresbewertung in diesem Marktsegment sind einige Unternehmen neu aufgenommen worden. Das sind die Scheer GmbH, SmartIT und trans4mation, welche sich für die Gruppe der Contender qualifiziert haben. Ausserdem hat sich der Neueinsteiger Allgeier gleich als Leader qualifiziert.

Aus der Gruppe der Market Challenger in die Gruppe der Leader verändert haben sich sowohl ELCA als auch isolutions.

BitHawk und DXC Technology sind ebenfalls neu aufgenommen worden und wurden in der Gruppe der Product Challengers platziert. Der Anbieter Kyndryl, der aus der Aufteilung von IBM hervorgegangen ist, hat als Startup-Unternehmen die Gruppe der Market Challenger erreicht.

Nicht mehr bewertet worden sind Data One und TCS.

Bemerkenswert ist die Übernahme des in Zürich ansässigen Unternehmens EveryWare durch ELCA Cloud Services (ELCA-Gruppe); die beiden Unternehmen werden in diesem Jahr voraussichtlich letztmalig unabhängig voneinander bewertet.

Von den 175 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 28 für diesen Quadranten qualifiziert, wobei sich zwölf Unternehmen in der Gruppe der Leader befinden und ein Unternehmen zum Rising Star gekürt wurde.

Allgeier

Allgeier wurde neu in diesen Quadranten aufgenommen und hat direkt eine Position als Leader erreicht. Der Anbieter unterstützt seine Kunden mit einem umfassenden Wissenstransfer, mit seinen Kernkompetenzen rund um die Azure Cloud und dem technischen Know-how der Allgeier-Experten.

Ambit Gruppe

Kundenfokussierung ist für die **Ambit Gruppe** als Leader in dieser Kategorie ein programmatischer Punkt. Der Provider zeichnet sich durch detaillierte Kenntnisse der Abläufe bei den Kunden aus und hilft diesen erfolgreich bei der Migration in die Cloud.

AVENIQ

Aveniq, einer der grössten Schweizer IT-Dienstleister, ist erneut als Leader in dieser Studie positioniert. Ein besonderes Merkmal ist die Branchenfokussierung. Im Beobachtungszeitraum konnte Aveniq als zertifizierter Partner für die Managed Services on Azure 20 neue Kunden gewinnen.

Baggenstos

Baggenstos hat sich den Erfolg der Kunden als Ziel gesetzt. Die IT-Services des Anbieters basieren auf der Microsoft Azure Cloud. Baggenstos hält wichtige neue Solutions Partner Designations, ist Azure Expert MSP und einer der Leader in dieser Kategorie.





Bechtles Beratungsangebot umfasst unter anderem ein Azure Operations Assessment und die Beratung bei der Auswahl von Management-Tools sowie Schulungen. Das deutsche Systemhaus hat sich mit seinen Schweizer Niederlassungen erneut für eine Leader-Position in der Schweiz qualifiziert.

ELCA

ELCA hat sich in diesem Quadranten vom Market Challenger zum Leader entwickelt. Der Service Provider unterstützt seine Kunden mit einem umfassenden Service- und Lösungsspektrum und pflegt dabei eine lokale Note. Ein besonderer Touch ist „Service first“.

EveryWare

EveryWare konnte die Position in der Gruppe der Leader erfolgreich verteidigen. Einen wichtigen Beitrag zu diesem Erfolg haben die Cloud-Transformations-Services beigetragen. Ausserdem ist EveryWare im Hinblick auf Mitarbeiter, Kunden, Umsatz und Neukunden-Akquise gewachsen.

isolutions

isolutions konnte sich vom Market Challenger zum Leader verbessern. Ein Highlight der Dienstleistungen ist Azure Operations as a Service. Der Service Provider kann attraktive Referenzkunden vorweisen und hat sich anspruchsvolle Wachstumsziele gesetzt.

SoftwareONE

SoftwareONE ist ein Anbieter von End-to-End-Software und Cloud-Technologielösungen. Als Azure Expert MSP mit allen Solutions Partner Designations begleitet SoftwareONE die Kunden auf deren Cloud-Reise und hat sich damit in dieser Kategorie als Leader qualifiziert.

Swisscom (Schweiz) AG

Swisscom (Schweiz) AG berät Kunden umfassend zum breiten Spektrum der Azure-Cloud-Technologie und begleitet die Kunden auf ihrer Digital Customer Journey. Swisscom ist Leader in dieser ISG-Studie, hält alle sechs Solutions Partner Designations des neuen Partnersystems und ist Azure Expert MSP.

T Systems

T-Systems erlangte 2022 die Auszeichnung als Azure Expert MSP und die neuen Designations. Das Service-Portfolio wurde im Beobachtungszeitraum deutlich kundenorientierter aufgestellt. Auch in dieser Studie für die Schweiz ist T-Systems als Leader positioniert.

UMB

UMB hat ambitionierte Wachstumsziele, nicht nur hinsichtlich der Umsätze, sondern vor allem technischer Natur. Ein Thema sind die Compliance-Anforderungen der Kunden. UMB ist auch wegen des Fokus auf die Schweiz ein Leader in dieser Bewertung.

Atos

Eviden/Atos ist Market Challenger und wurde zum Rising Star in dieser Kategorie gekürt, weil der Service Provider alle Regionen in der Schweiz mit einem erprobten Portfolio an Services und einer tiefgehenden Kenntnis seiner Zielgruppe unterstützen kann.





„Beratung – Schulung – IT-Betrieb – Tools: Bechtle liefert die passende Mischung für mittelständische Unternehmen.“

Holm Landrock

Bechtle

Übersicht

Bechtle hat seinen Hauptsitz in Neckarsulm, Deutschland, und ist in 14 Ländern tätig. Das Unternehmen beschäftigt über 12.900 Mitarbeiter in mehr als 80 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2021 wurde ein Umsatz von 6,03 Mrd. USD erwirtschaftet (+ 5,1 % im Vergleich zum Vorjahr), wobei die grössten Segmente das IT-Systemhaus und fachlich die Managed Services sind. Bechtle konnte seine Schweizer Marktpräsenz durch strategisches Wachstum ausbauen.

Stärken

Konzepte für Beratung und Betrieb von Cloud-Umgebungen – auch mit eigenen

Tools: Das Beratungsangebot umfasst unter anderem ein Azure Operations Assessment und die Beratung bei der Auswahl von Management-Tools. Für ausgewählte Branchen bietet Bechtle eigene Tools zur beschleunigten Transformation in die Azure Cloud an.

Weiterbildung und Weiterentwicklung: Die Themen, die durch die Service-Organisation abgedeckt werden, sind auch die Themen, die Bechtle in einzelnen Niederlassungen auch als Schulungen anbietet. Das umfasst z.B. die Konfiguration und den Betrieb der Azure-Umgebung, die Überwachung der Ressourcen und deren Wartung sowie die Optimierung der Azure-Workloads. Das

erforderliche Know-how bringt Bechtle mit. Kunden werden durch das gesamte Projekt der Transformation und Applikations-Modernisierung begleitet.

Weiterentwicklung und Wachstumsprognose im deutschsprachigen

Raum: Bechtle erweitert regelmässig die Themengebiete, für die Services entwickelt werden. 2022 standen diesbezüglich IoT-Lösungen unter MS Azure im Mittelpunkt. Daher sind auch die Wachstumserwartungen hoch: 50 Prozent Umsatzwachstum im Jahresvergleich sind das Ziel des Anbieters. Dazu kann auch das Geschäft von Bechtle in der Schweiz einen Beitrag leisten.

Herausforderungen

Bechtle sollte die Service-Erbringung aus der Schweiz weiter ausbauen, um die erforderliche Swissness der Niederlassungen zu erreichen, von der der Erfolg in der Schweiz so sehr abhängt. Das kann auch durch die Entwicklung von Service-Paketen mit einem regionalen Zuschnitt erreicht werden.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2023 – Microsoft Cloud Ecosystem“ 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:

Holm Landrock

Editorin:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Khyati Tomar

Datenanalyst:

Pooja Rani Nayak and Rajesh M C

Beratende Berater:

Bill Huber and Kevin Turner

Projektleiter:

Abhishek Rammurthy

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 Februar 2023. 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 Microsoft Cloud Ecosystem
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





Federführender Autor

Holm Landrock
Distinguished Lead Analyst - Senior Advisor

Bei ISG hat Holm Landrock Multi-Client-Studien und Anbieter-Vergleiche, die IPLs, für Big Data Analytics durchgeführt und namhafte Kunden – darunter international führende Mobilitäts- und Finanzdienstleister – bei der strategischen Auswahl moderner Lösungen unterstützt.

Als ICT-Analyst, Fachjournalist und Autor mehrerer Bücher liegen Holm Landrocks Schwerpunkte in den Bereichen technisch-wissenschaftliches Computing, Enterprise Computing und Trendthemen wie E-Health und Quantum Computing.



Forschungs Analyst

Khyati Tomar
Research Analyst

Khyati Tomar ist Forschungsanalytistin bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin der Provider Lens™-Studien über das Microsoft Partner Ecosystem, die Zukunft der Arbeit - Dienste und Lösungen und OCM. Sie unterstützt die leitenden Analysten im Forschungsprozess und verfasst die Berichte "Enterprise Context" und "Global Summary".

Davor hatte sie über 2,5 Jahre Erfahrung in der Technologieforschungsbranche und führte verschiedene Beratungs- und kundenspezifische Projekte durch und war Mitautorin von CIS-Berichten, die sich hauptsächlich auf den öffentlichen Sektor konzentrierten.





IPL-Produktbesitzer

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.



MÄRZ, 2023

BERICHT: MICROSOFT CLOUD ECOSYSTEM