

Microsoft Ecosystem Partners

Eine Untersuchung der
Information Services Group
Germany GmbH

Customized report courtesy of:



Executive Summary 04

Anbieterpositionierung 08

Einleitung

Definition 14

Betrachtungsumfang der Studie 15

Anbieterklassifizierungen 15

Anhang

Methodik & Team 66

Autoren & Editoren 68

Über ISG 70

Managed Services for Azure Large Enterprises 19 - 25

Wer sollte dieses Kapitel lesen? 20

Quadrant 21

Definition & Auswahlkriterien 22

Beobachtungen 23

Managed Services for Azure Midmarket 26 - 32

Wer sollte dieses Kapitel lesen? 27

Quadrant 28

Definition & Auswahlkriterien 29

Beobachtungen 30

Anbieterprofile 32

Microsoft 365 Large Enterprises 33 - 38

Wer sollte dieses Kapitel lesen? 34

Quadrant 35

Definition & Auswahlkriterien 36

Beobachtungen 37

Microsoft 365 for Midmarket 39 - 77

Wer sollte dieses Kapitel lesen? 40

Quadrant 41

Definition & Auswahlkriterien 42

Beobachtungen 43

Anbieterprofile 44



Dynamics 365 45 - 50

Wer sollte dieses Kapitel lesen?	46
Quadrant	47
Definition & Auswahlkriterien	48
Beobachtungen	49

SAP on Azure 51 - 58

Wer sollte dieses Kapitel lesen?	52
Quadrant	53
Definition & Auswahlkriterien	54
Beobachtungen	55
Anbieterprofile	58

Power Platform Services 59 - 64

Wer sollte dieses Kapitel lesen?	60
Quadrant	61
Definition & Auswahlkriterien	62
Beobachtungen	63



Report Author: Holm Landrock

Im Gegensatz zum Vorjahr hielten sich viele Anwender mit ihren IT-Ausgaben zurück, auch weil sie mit der Corona-Krise zu kämpfen hatten.

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

Zertifizierungen stellen gerade bei erfolgreichen Partnern einen immer größeren finanziellen und personellen Aufwand dar.

„Mitnahme-Effekte“ aus dem ersten Jahr Corona-Pandemie sind nicht mehr so deutlich festzustellen.

Viele Anbieter berichteten vom hohen Preisdruck, lediglich beim Thema

Sicherheit säßen die Portemonnaies noch relativ locker.

Die Dienstleistungen der Service-Provider unterstützen die Anwender bei der Einführung von Azure und cloud-nativer IT-Infrastrukturen sowie bei der Transformation der Workload in die Cloud. Dabei kommen immer mehr jene Werkzeuge zum Einsatz, mit denen die Anwender ihre IT-Infrastruktur agil an die schnell wechselnden Wettbewerbsbedingungen anpassen und Innovationen umsetzen können.

Die diesjährige Ausgabe der IPL-Studie zum Microsoft-Ökosystem, die die Partnerlandschaft des US-amerikanischen Softwareherstellers Microsoft untersucht, wurde in manchen Aspekten der Bewertung erneuert. So wurde das Bewertungsschema in einigen Merkmalen überarbeitet. Eine stärkere Berücksichtigung fanden neue Kriterien, die die Fähigkeit der Partner beurteilen,

Die Luft wird dünn in der **Partnerlandschaft und die Anbieter** buhlen um die Gunst der Kunden – und Microsofts.



die Kunden bei der Modernisierung der Apps und bei der Transformation von Apps in die Cloud zu unterstützen. Das ist ein immer wichtiger werdendes Thema, denn die Kunden beginnen, nach dem Umzug einiger grundlegender, meist betriebswirtschaftlicher Anwendungen – im Fachjargon Workloads – nun auch mit der Transformation von Fachanwendungen in die Cloud.

Die Anbieterlandschaft

Ein immer noch großer Teil der Service-Provider erledigt dies per Lift-and-Shift, also anhand des Übertragens der Applikation und der Daten aus der On-Premises-Umgebung auf die, in diesem Kontext, Azure Cloud. Viele der Provider kümmern sich darum, dass dies für den Kunden reibungslos abläuft. Dazu werden umfangreiche Bestandsaufnahmen geleistet. Einzelne Anbieter bemühen sich inzwischen auch um die Funktion

der Applikationen, ziehen verschiedene Applikationen zusammen oder stellen die Obsoleszenz einiger Applikationen fest.

Etliche neue Kriterien führten zu einer deutlichen Veränderung der Darstellung. Bislang spielte zum Beispiel der Reifegrad des Service-Angebots eine große Rolle. Da sich die Dienstleister über die Jahre einander immer mehr angeglichen haben, legte die Bewertung jetzt unter anderem mehr Wert auf die Umsetzungsgeschwindigkeit und den Nutzen für die Anwender. Neben diesem Merkmal wurden auch Art und Umfang der Partnerschaft mit Microsoft neu beurteilt. Lokalisierte Angebote wurden einer erweiterten Betrachtung unterzogen.

Inzwischen wurde das hier beleuchtete Partnersystem von den gleichen Entwicklungen erreicht, die auch schon die Partnersysteme anderer Hersteller in den letzten Jahrzehnten durchmachen mussten. Der langjährige

Erfolg der Partner hat dazu geführt, dass umsatzstarke Kunden zunehmend von Microsoft direkt betreut werden sollen. Gleichzeitig werden vom Hersteller immer neue Zertifizierungen ausgegeben. Da hier nach Bronze, Silber und Gold nicht mit Platin und anderen Edelmetallen abgestuft wird, wurden die Advanced Specializations eingeführt. Die Partner sehen das sehr kritisch, weil die Zertifizierungen gerade bei erfolgreichen Partnern einen immer größeren finanziellen und personellen Aufwand darstellen. Umso schärfer ist der Wettbewerb um die Kunden. Fast alle großen Unternehmen und auch viele mittelständische Anwenderunternehmen haben Verträge mit mehreren der hier aufgelisteten Anbieter. Damit wollen die Anwender vor allem dem Vendor-Lock-in vorbeugen. Doch oft ist das auch die Folge historischer Entwicklungen, weil zunächst nur einzelne Workloads in die Cloud gehoben wurden.

Vor allem die sehr großen Anbieter kostet es sehr viel Aufwand, auf Kurs zu bleiben. So wie sehr große Containerfrachtschiffe und Kreuzfahrtschiffe durch ihre Größe anfällig für Seitenwind, Eisberge und andere große Schiffe werden, ist das auch in der IT-Services-Branche der Fall. Sehr große Organisationen mussten in der Corona-Krise zunächst das Problem lösen, teils tausende Mitarbeiter aus den Kundenunternehmen abzuziehen, die dort für die Gestaltung und Entwicklung von Applikationen eingesetzt waren. Dienstleister mit einem sehr hohen Anteil an Body Leasing haben damit seit über zwei Jahren zu kämpfen; kleinere Anbieter waren hier mitunter im Vorteil.

Während international noch einige Übernahmen und Zusammenschlüsse von Anbietern zu beobachten waren, hielten sich die Aktivitäten in Deutschland in Grenzen. Anscheinend fehlt, nicht zuletzt durch die Corona-Seuche, das Geld



für Fusionen und Übernahmen. Einen Sonderfall stellt T-Systems dar; Gerüchten zufolge gibt es Pläne, die gesamte Organisation mit rund 28.000 Menschen aus dem Telekom-Konzern auszugliedern. Ob sich nun die Deutsche Telekom hier die Kassen füllen möchte oder welche Ursachen das sonst hat, darüber kann man nur spekulieren.

Die hier bewerteten Service-Provider leisten harte Arbeit. Sie müssen beispielsweise mit über einhunderttausend Preispunkten im Kontext des Azure-Portfolios zurechtkommen und dies den Kunden gegenüber vertreten. Gleichzeitig stehen sie in der Pflicht, den Kunden die Stabilität und Kontinuität ihrer IT-Umgebungen zuzusichern. Gerade aufgrund der Corona-Pandemie spielt für die Kunden neben den technischen Parametern des Projekts stets auch die Preisgestaltung eine große Rolle.

Die meisten Dienstleister folgen in der Außendarstellung ihrer Services dem Narrativ von der „Digital Journey“ bzw. der „EX“ (Employee Experience, der Erlebniswert für den Anwender). Diese Floskeln werden in Varianten verwendet. Das wäre nicht weiter schlimm, würde dann nicht zum Beispiel genau diese Digital Journey als Alleinstellungsmerkmal aufgeführt. Garniert wird dies mit einer bildlichen Darstellung der Entwicklung im Stile eines U-Bahn-Plans oder eines sich schlängelnden Pfades oder einer attraktiv verwundenen Schleife. Dabei sind die Anbieter sehr kreativ, sind aber in der Kernaussage zu ihren Alleinstellungsmerkmalen einheitlich: Es geht um das Überzeugen der Kunden zu einem möglichst ganzheitlichen Ansatz bei der digitalen Transformation. Ebenso wurden von mehreren Anbietern die „Landing Zones“ (also Landungszonen) als Alleinstellungsmerkmal genannt, insbesondere Self-Service Landing Zones.

Zudem sind sehr viele Anbieter in dieser Betrachtung Multi-Cloud-Service-Provider, die nach Präferenz des Kunden und nach technischen Kriterien die für den Kunden passende Cloud vorschlagen. Die Anbieter, die sich besonders oft für Azure entscheiden, können oft das Quäntchen mehr leisten, das die Kunden sich wünschen. Das spiegelt sich auch in dieser Studie wider.

Andererseits halten sich diese Sorgen um die Zukunft in Grenzen, solange die alteingesessene deutsche Anwenderlandschaft gut unter den großen und nicht ganz so großen Anbietern aufgeteilt ist. Dramatische Provider-Wechsel finden im Grunde nicht statt. Es handelt sich eher um Anpassungen. Wie sich die Lösung konkret gestalten könnte, wäre allerdings Spekulation.

In gewisser Hinsicht gibt all dies Hoffnung auf einen sehr lebhaften Markt in den

nächsten Jahren, wenn die Projekte zur Konsolidierung der Applikationen auf weniger Cloud-Anbieter anstehen.

Die Kunden und ihre Sorgen

Große Kunden setzten bei der Cloud-Transformation naturgemäß auf die globalen Anbieter, die an jedem der eigenen Standorte auch ein Delivery Center (Cloud-Rechenzentren und Mitarbeiter) in Reichweite haben. Bei den großen Microsoft-Partnern sind diese Delivery Centers inzwischen vornehmlich in Indien, für die EU aber oft auch in Osteuropa (Rumänien, Bulgarien, Slowakei werden häufig genannt) zu finden. Das wird so lange gut gehen, bis die Menschen in diesen Ländern höhere Gehälter fordern werden. Offen ist bislang, wohin die Delivery Center aus Osteuropa dann, unter Beibehaltung der strengen Auflagen der DSGVO und anderer europäischer Verordnungen, ausweichen werden.



Executive Summary

In einzelnen Marktkategorien waren „Mitnahme-Effekte“ aus dem ersten Jahr der Corona-Pandemie nicht mehr so deutlich festzustellen. Im Gegensatz zum Vorjahr hielten sich viele Anwender mit ihren IT-Ausgaben zurück, auch weil sie mit der Corona-Krise zu kämpfen hatten. Das war etwas deutlicher bei Fertigungsunternehmen und Handelsunternehmen zu beobachten, die beispielsweise auf Ware aus Fernost warten mussten und die sich mit dem teilweise Zerbröckeln von Lieferketten großen Herausforderungen gegenübergestellt sahen.

Viele Anbieter berichteten vom hohen Preisdruck, lediglich beim Thema Sicherheit säßen die Portemonnaies noch relativ locker. Beim Thema IT-Sicherheit werden die Anwender von großen Sorgen geplagt. Neben Ransomware-Erpressungen spielt auch die Spionage eine große Rolle. Anwenderunternehmen sind deshalb bereit, sehr große Beträge in die Sicherheitslösungen zu investieren. Um von diesen Budgets profitieren zu können, müssen die Anbieter ihre Fähigkeiten durch vollständige und vor allem zertifizierte Konzepte nachweisen.




 Anbieterpositionierung Page 1 of 6

	Managed Services for Azure Large Enterprises	Managed Services for Azure Midmarket	Microsoft 365 Large Enterprises	Microsoft 365 for Midmarket	Dynamics 365	SAP on Azure	Power Platform Services
Accenture	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
All for One Group	Leader	Not In	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Leader	Product Challenger
Allgeier	Not In	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Not In	Not In
AppSphere	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Contender
Arvato Systems	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader	Leader
Avanade	Not In	Market Challenger	Not In	Leader	Market Challenger	Market Challenger	Leader
Axians	Market Challenger	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Contender	Not In	Not In
Bechtle	Not In	Leader	Leader	Leader	Leader	Not In	Not In
BT	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung Page 2 of 6

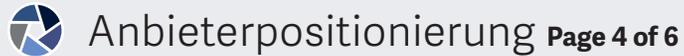
	Managed Services for Azure Large Enterprises	Managed Services for Azure Midmarket	Microsoft 365 Large Enterprises	Microsoft 365 for Midmarket	Dynamics 365	SAP on Azure	Power Platform Services
BTC	Not In	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Product Challenger	Contender
CANCOM	Contender	Market Challenger	Product Challenger	Market Challenger	Market Challenger	Product Challenger	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Leader	Not In	Market Challenger	Leader	Market Challenger
Claranet	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cognizant	Contender	Not In	Market Challenger	Not In	Contender	Product Challenger	Product Challenger
Communardo	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Leader
Computacenter	Market Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
COSMO Consult	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
DataONE	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Product Challenger
Deutsche Telekom (TDG)	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung Page 3 of 6

	Managed Services for Azure Large Enterprises	Managed Services for Azure Midmarket	Microsoft 365 Large Enterprises	Microsoft 365 for Midmarket	Dynamics 365	SAP on Azure	Power Platform Services
Devoteam M Cloud	Not In	Leader	Not In	Leader	Product Challenger	Leader	Not In
DIGITALL	Not In	Market Challenger	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
DXC Technology	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Leader	Market Challenger
Fujitsu	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender	Market Challenger
glueckkanja-gab	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Leader	Not In	Market Challenger	Not In
HCL	Contender	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hexaware	Product Challenger	Product Challenger	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Hitachi Solutions	Contender	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
HSO	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
IBM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In





	Managed Services for Azure Large Enterprises	Managed Services for Azure Midmarket	Microsoft 365 Large Enterprises	Microsoft 365 for Midmarket	Dynamics 365	SAP on Azure	Power Platform Services
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Market Challenger
Insight	Product Challenger	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
intellecom	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
IPI	Not In	Not In	Contender	Contender	Not In	Not In	Not In
KUMAVISION	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Layer 2	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Logicalis	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Contender
LTI	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In
Mindtree	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Net at Work	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung Page 5 of 6

	Managed Services for Azure Large Enterprises	Managed Services for Azure Midmarket	Microsoft 365 Large Enterprises	Microsoft 365 for Midmarket	Dynamics 365	SAP on Azure	Power Platform Services
novaCapta	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
NTT DATA	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Objektkultur	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger	Not In	Not In
ORBIT	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Leader	Not In	Not In
PlusServer	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
ProCloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
q.beyond	Market Challenger	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In
Rackspace Technology	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Reply	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender	Not In
Scheer GmbH	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In



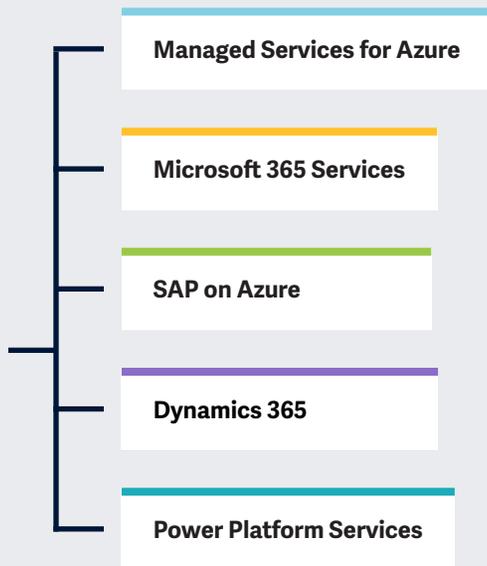

 Anbieterpositionierung Page 6 of 6

	Managed Services for Azure Large Enterprises	Managed Services for Azure Midmarket	Microsoft 365 Large Enterprises	Microsoft 365 for Midmarket	Dynamics 365	SAP on Azure	Power Platform Services
Skylink	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
SoftwareONE	Rising Star ★	Leader	Leader	Not In	Not In	Market Challenger	Leader
Sopra Steria	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Sycor	Not In	Contender	Not In	Not In	Product Challenger	Market Challenger	Not In
Syntax Systems	Contender	Contender	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
TCS	Product Challenger	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Tech Mahindra	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender	Not In
T-systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Leader	Market Challenger
Wipro	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Product Challenger	Product Challenger
Wolkenwerft	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In



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

Simplified Illustration Source: ISG 2022



Definition

Microsoft ist einer der etabliertesten Technologieanbieter der Welt und verfügt über ein Netzwerk aus Tausenden von Partnern, die die Fähigkeiten und Leistungen des Anbieter erweitern und Unternehmen bei der Übernahme der Microsoft-Technologien unterstützen. Dieses Netzwerk hat in den letzten fünf Jahren eine Reihe von tektonischen Verschiebungen durchlaufen, da Microsoft sich im Rahmen einer massiven Cloud-Transformation entsprechend verändert hat. Im gleichen Zeitraum hat sich die digitale Transformation zu einer Priorität in der Technologielandschaft von Unternehmen entwickelt; das erfordert eine neue Generation von Software und Services von Microsoft und seinen Partnern.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat Microsoft seinen Schwerpunkt auf drei Kernbereiche gelegt: 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 nun nach ihrer Fähigkeit bewertet, die Nutzung der Microsoft Cloud Services, die diese Kernproduktbereiche umfassen, voranzutreiben. Um erfolgreich zu sein, müssen Dienstleister den Unternehmen ein robustes Servicepaket mit zukunftsweisenden Funktionen anbieten, das sich auf eine enge Beziehung zu Microsoft stützt, wodurch sie über künftige Entwicklungen auf dem Laufenden gehalten werden und sich ihnen wiederum neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.



Die ISG-Analyse wird sich darauf konzentrieren, 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.

Anbieterklassifizierungen

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.

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)



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).

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)



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 – Large Enterprises

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrant konzentriert sich auf die aktuelle Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe Großunternehmen sind, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit den Managed Services für Azure angehen.

Der deutsche Markt hat insgesamt bei der Einführung von Cloud-Technologien Fortschritte gemacht, und die Kunden von Managed Services hatten im Jahr 2021 sehr spezifische Bedürfnisse. Nach wie vor müssen auch Kunden betreut werden, die innovative Multicloud- und Arbeitsplatzlösungen benötigen. Neben der Datenkonsolidierung müssen die Kunden auch an die komplexen Anforderungen hinsichtlich Governance, Compliance und Sicherheit angepasst werden. Daher ist Outsourcing zur

einigen praktikablen Option geworden; das erfordert eine enge Partnerschaft zwischen Dienstleistern und Kunden.

Die erfolgreiche Integration von Drittanbietern ohne Beeinträchtigung der Interoperabilität ist zwingend erforderlich. Diese Herausforderung wird in der Regel durch das Aufsetzen einer neuen Architektur auf Basis eines cloud-nativen Ansatzes angegangen. Investitionen zielen darauf ab, die Kosten zu senken, ein Höchstmaß an Automatisierung zu erreichen und die Transparenz der Cloud-Kapazitätsauslastung und -kosten zu gewährleisten. Die Kunden wünschen sich starke Partner, die ganzheitliche Services mit gut ausgebildeten und zertifizierten Fachleuten anbieten.



IT-Führungskräften bietet dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Partnern, die ihnen helfen, Services aus der Microsoft-Cloud effektiv zu nutzen; sie erfahren zudem, wie deren technische Fähigkeiten im Vergleich zu anderen Marktangeboten dastehen.



Sourcing- und Einkaufs-Experten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Anbieter-Ökosystems für Microsoft Azure Managed Services in Deutschland und können sich über die Standard-Initiativen hinaus über die Serviceangebote der Anbieter informieren.

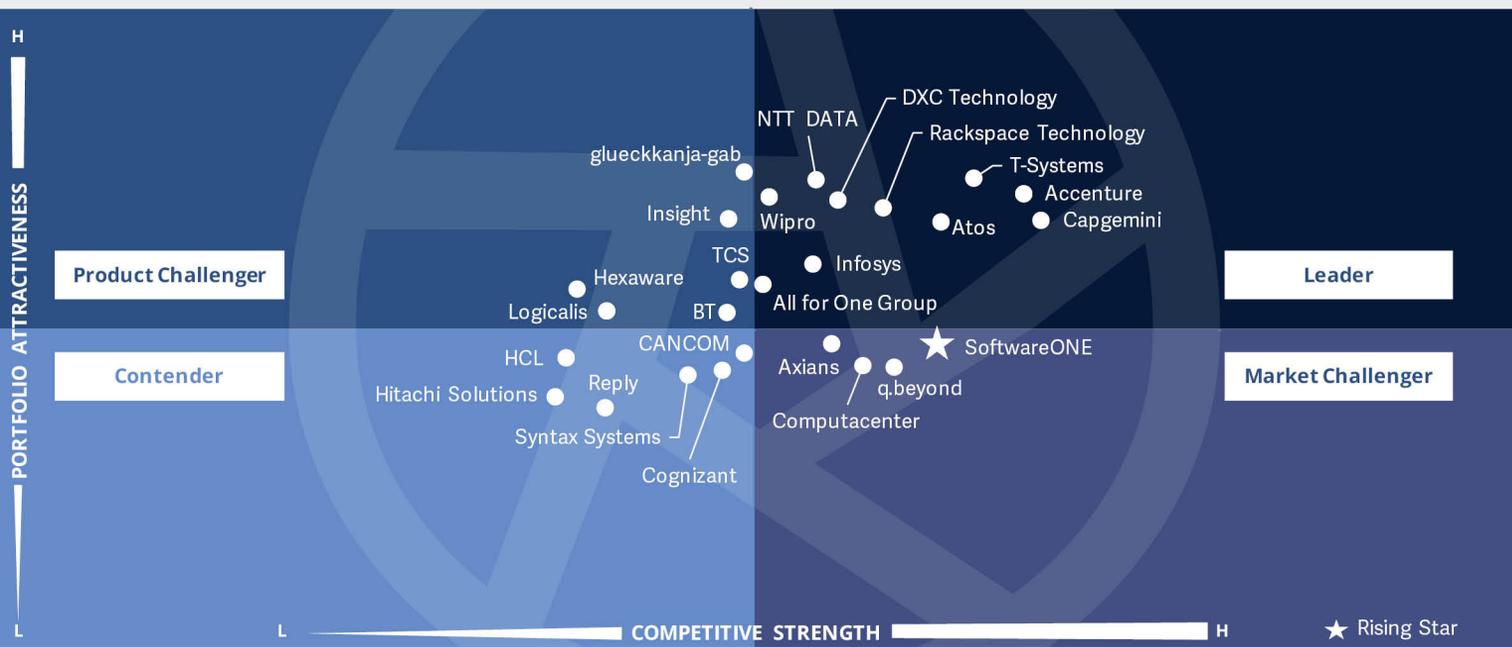


Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie können sich in diesem Bericht über die Positionierung von Managed Service Providern informieren und erfahren, wie deren Angebote und Strategien die Nachfrage nach ergänzenden Softwareprodukten und Services beeinflussen können.



ISG Provider Lens™
 Microsoft Ecosystem
 Managed Services for Azure Large Enterprises

Source: ISG RESEARCH
 Germany 2022



Dieser Quadrant bewertet Anbieter von Managed Public **Cloud Services auf Basis von Microsoft Azure**. Diese Dienste beinhalten die Bereitstellung, Echtzeit- und prädiktive Analysen, Monitoring und das **operative Management** der Public-Cloud- und auch der Multi-Cloud-Umgebung des Kunden.

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-Umgebung des Kunden. Ziel ist es, die Leistung von Cloud-Workloads zu maximieren, die Kosten zu senken und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Typischerweise werden speziell entwickelte oder lizenzierte Cloud-Management-Plattformen und -Tools genutzt, um den Kunden ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die notwendige Transparenz hinsichtlich der verwalteten Cloud-Ressourcenpool bezüglich Kapazitätsauslastung und Kosten, inklusive der eigenständigen

Verwaltung, zur Verfügung zu stellen.

Die entsprechenden Services umfassen in der Regel folgende Leistungen:

- Professional Services für die Verwaltung und das Monitoring von CPU, Datenbanken, Betriebssystemen als eigenständigen oder Microservices bzw. virtuellen Maschinen- und/oder Container-Services
- Update- und Patching-Dienste für Betriebssysteme, Middleware und Anwendungen
- Service-Portal für Kostenmanagement (Rückbelastung und Showback) und Identitätsmanagement oder IT-Service-Management
- Governance und Compliance Management
- Unterstützende Services wie Störfallmanagement, Konfiguration, Sicherheitservices und Einrichtung der Automatisierung

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 programmierschnittstellen (API) und Cloud-Analytik
5. Gut entwickelte Sicherheitspraktiken und -fähigkeiten
6. Anzahl und Standort der Mitarbeiter, die Unterstützung für Microsoft Azure leisten
7. 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 ist unter den Anbietern von Managed Services für die Azure-Cloud sehr gut aufgeteilt. Provider-Wechsel finden nur selten statt. Die Kunden sind oft erst seit ein paar Jahren mit einer größeren Zahl ihrer Workloads in der Cloud angekommen. Daher scheuen sie noch den Aufwand eines Provider-Wechsels. Die Anbieter müssen sich also darauf konzentrieren, weitere Kunden davon zu überzeugen, die Cloud-Migration mit ihnen und mit der Azure-Cloud zu betreiben. Mittelfristig ist zu erwarten, dass sich Kunden aus verschiedenen Gründen (Kosten, Service, Sicherheit, Anwenderschulung, Mitarbeiterverfügbarkeit – um nur einige zu nennen) für einen Wechsel des Cloud-Anbieters entscheiden.

Geradezu mysteriös ist bei allen Anbietern, dass sie auf die Frage nach ihrem USP von der „Customer Journey“ bzw. der „Digital Journey“ sprechen, mitunter

in einer individuellen Ausgestaltung. Dabei ist allen Anbietern mehr oder minder gemein, dass sie diese Reise in ihrer Marketingkommunikation anhand stilisierter U-Bahn-Pläne, manchmal auch anhand eines Weges oder einer Schleife, visualisieren. Dabei sind die Anbieter sehr kreativ, bleiben aber in der Kernaussage einheitlich: Es geht um das Überzeugen der Kunden zu einem möglichst ganzheitlichen Ansatz bei der digitalen Transformation.

Diese vergleichbaren Darstellungen zeigen vor allem eines: Die Anbieter haben verstanden, dass man punktuelle Lösungen wie die Migration einer einzelnen Workload einer bestimmten Abteilung nicht dauerhaft beim Kunden anbringen kann. Es werden umfassende Ansätze benötigt, die von der Unternehmensstrategie des Anwenderunternehmens gespiegelt werden.

Nahezu alle Anbieter in dieser Betrachtung sind Multi-Cloud-Service-Provider, die je nach Präferenz des Kunden und nur gegebenenfalls nach technischen Kriterien einen bestimmten Cloud-Provider (in der Regel einer der Hyperscaler) und darunter auch Microsoft Azure auswählen.

Der Quadrant wurde hinsichtlich der Zuordnung der Anbieter zum Segment der Großkunden ab 5000 Kunden und der mittelständischen Kunden überarbeitet.

Rackspace Technology hat sich, auch durch die Integration der Bright Skies, ist jetzt in der Gruppe der Leader positioniert. Bright Skies ist daher nicht mehr aufgeführt. glueckkanja-gab wurde in diesem Jahr in der Kategorie Managed Services for Azure – Large Accounts neu aufgenommen und ist hier Product Challenger mit einem sehr attraktivem Portfolio. Logicalis und TCS sind jetzt in der Gruppe der Product Challenger zu finden. CANCOM und Syntax Systems

sind in dieser Marktkategorie in diesem Jahr als Contender aufgeführt. NTT Data wurde in der diesjährigen Studie als Anbieter für Kunden ab 5000 Mitarbeitern aufgenommen und hat sich als Leader qualifiziert. q.beyond hat an Marktstärke zugenommen und hat sich von der Gruppe der Contender in die Gruppe der Market Challenger verändert. Cognizant, HCL und Hitachi Solutions sind neu in dieser Marktkategorie. Nordcloud wurde aufgrund der Übernahme durch IBM und aufgrund der Aufspaltung des einst weltweit führenden Anbieters von Informationstechnologie überhaupt in IBM und Kyndryl nicht mehr aufgeführt. Das gilt auch für IBM, da sich ISG entschieden hat, IBM nicht zu bewerten, bevor der Marktauftritt in Deutschland seitens der nun beiden Anbieter neu definiert ist. ProCloud wurde nicht mehr bewertet. SoftwareONE konnte sowohl Portfolioattraktivität als auch Marktanteil verbessern und ist Rising Star.



Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 25 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert. Zehn Provider erreichten die Gruppe der Leader. Als Rising Star wurde SoftwareONE gekürt.

accenture

Accenture kann die komplexen Projekte der Kunden bewältigen. Dafür verfügt der Anbieter über eine der größten Microsoft-Geschäftseinheiten, über eine breit aufgestellte Partnerlandschaft und somit über den Zugriff auf viele Mitarbeiter. Im Beobachtungszeitraum konnte Accenture durch einige internationale Akquisitionen das Portfolio in viele Richtungen erweitern. Zahlreiche Auszeichnungen von Microsoft bestätigen die Leistungsfähigkeit des Anbieters.

All for One Group

Die **All for One Group** hat sich bei den cloud-nativen Projekten zur Einführung von Microsoft Azure als Plattform für die Kundenapplikationen gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich gesteigert und konnte somit die Position im Leader-Quadranten sichern. Mit über 100 Partnern aus 70 Themengebieten für eine sehr heterogene Zielgruppe unterstützt die All for One Group Projekte bei Kunden aus nahezu alle Branchen.

Atos

Bei der Bewertung in diesem Marktsegment zeichnet sich Atos durch ein tief gehendes Verständnis des Marktes und der Problemstellungen der Anwender aus. Zur Bewältigung der Anliegen der Kunden setzt Atos häufig auf einen holistischen Ansatz. Gestärkt wird das Portfolio durch ein breit aufgestelltes Ökosystem an Partnerunternehmen.

Interne Entwicklungen im Unternehmens haben zu leichten Einbußen bei der Marktstärke geführt.

Capgemini

Capgemini unterhält hervorragende Beziehungen zu Microsoft, ist Microsoft Gold Partner und wirkt an den Cloud Early Adopter Programmen und dem Azure Advisory Council von Microsoft mit. Dadurch können Anwenderunternehmen sehr zügig von allen interessanten Entwicklungen profitieren. Die Umsätze mit Subskriptionsmodellen sind im Beobachtungszeitraum gewachsen. Dabei konnte Capgemini die Umsätze mit den Services als MSP für Azure hierzulande steigern und würdigt somit die Regionalität und eigenständige Märkte. Capgemini konnte die Position als Leader solide verteidigen.

DXC Technology

Deutschland ist eine der Top-Regionen für DXC Technology. Das Multi-Cloud-Portfolio ist über die deutschen Cloud-Rechenzentrumsregionen von Microsoft und über eigene Rechenzentren in Deutschland verfügbar. Das ist vor allem dann vorteilhaft, wenn Anwender für ihre zahlreichen Workloads hybride Umgebungen nutzen möchten. DXC konnte seine Position als Leader erfolgreich verteidigen.

Infosys

Kundenprojekte von Infosys zeigen oft eine deutliche Reduzierung der internen Kosten. Infosys versucht in den Projekten einen breiteren Ansatz als die pure Cloud-Migration auf Azure zu verfolgen– zum Beispiel wenn Kunden versuchen, ihren ökologischen Fußabdruck durch eine



Managed Services for Azure – Large Enterprises

energieeffizientere Strukturierung der IT zu verringern. Das konnte Infosys auch für einen Kunden aus Deutschland bestätigen. Infosys erhielt außerdem die Auszeichnung „Supplier of the Year“ von Microsoft.

NTT Data

NTT Data verfolgt einen föderativen Ansatz, der die Dienstleistungen vieler Tochtergesellschaften kombiniert. Die Kundenunternehmen erhalten dadurch Zugang zu den Fachkenntnissen, Best-Practices sowie zu Mitarbeitern und profitieren durch diesen Ansatz von lokalem Fachwissen und digitalen Fähigkeiten. Microsoft und NTT Data arbeiten seit langem bei wichtigen strategischen und technologischen Initiativen zusammen.

Rackspace Technology

Die engen Beziehungen zu den Kunden ermöglichen es dem Anbieter, deren Bedarfe zu verstehen und schnell darauf einzugehen. Rackspace Technology schneidet deshalb bei der Kundenzufriedenheit besonders gut ab. Ein wichtiges Element im Angebot ist Rackspace Technology Elastic Engineering for Azure, das Herzstück des Managed Public Cloud Angebots von Rackspace Technology.

T-Systems

T-Systems, die Großkundensparte der Deutschen Telekom, gilt als der größte IT-Dienstleister in Deutschland. Die Fähigkeiten werden durch Zertifizierungen und Advanced Specializations untermauert. Das Cloud Migration Framework kombiniert automatisiertes

Assessment, Cloud-Migration und Service Management und beschleunigt so die Cloud-Initiativen der Kunden.



Ein enormes Team an Mitarbeitern mit Azure-Know-how bildet die große Stärke von Wipro. Der Anbieter ist ein Azure Expert MSP und die IT-Projekte der Kunden profitieren von der Stärke eines internationalen Großkonzerns. Ein Highlight ist die Wipro Topcoder-Plattform, auf der technische Lösungen nach dem Crowdsourcing-Prinzip entwickelt werden. Durch diese Anstrengungen konnte sich Wipro in der Gruppe der Leader behaupten.

SoftwareONE

Der etablierte internationale Anbieter wächst kontinuierlich – international mit einem Schwerpunkt auf Nordamerika und europäisch mit einem Schwerpunkt

auf der Schweiz und auch auf Deutschland. Wegen der Marktstärke und des vollständigen Azure Service-Portfolios wurde SoftwareONE zum **Rising Star** ernannt; ISG geht davon aus, dass das Unternehmen in künftigen Publikationen in die Gruppe der Leader aufsteigt, wenn die Fähigkeiten durch Referenzen bestätigt und teils auch auf die spezifischen Bedarf der deutschen Kunden zugeschnitten werden.





Managed Services for Azure – Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrantenbericht konzentriert sich auf die aktuelle Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe der Mittelstand ist, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit den Managed Services für Azure angehen.

Der deutsche Markt hat insgesamt bei der Einführung von Cloud-Technologien Fortschritte gemacht, und die Kunden von Managed Services hatten im Jahr 2021 sehr spezifische Bedürfnisse. Nach wie vor müssen auch Kunden betreut werden, die innovative Multicloud- und Arbeitsplatzlösungen benötigen. Neben der Datenkonsolidierung müssen die Kunden auch an die komplexen Anforderungen hinsichtlich Governance, Compliance und Sicherheit angepasst werden. Daher ist Outsourcing zur einzigen praktikablen Option geworden;

das erfordert eine enge professionelle Partnerschaft zwischen Dienstleistern und Kunden.

Die erfolgreiche Integration von Drittanbietern ohne Beeinträchtigung der Interoperabilität ist zwingend erforderlich. Diese Herausforderung wird in der Regel durch das Aufsetzen einer neuen Architektur auf Basis eines cloud-nativen Ansatzes angegangen. Investitionen zielen darauf ab, die Kosten zu senken, ein Höchstmaß an Automatisierung zu erreichen und die Transparenz der Cloud-Kapazitätsauslastung und -kosten zu gewährleisten. Die Kunden wünschen sich starke Partner, die ganzheitliche Services mit gut ausgebildeten und zertifizierten Fachleuten anbieten.



IT-Führungskräften bietet dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Partnern, die ihnen helfen, Services aus der Microsoft-Cloud effektiv zu nutzen; sie erfahren zudem, wie deren technische Fähigkeiten im Vergleich zu anderen Marktangeboten dastehen.



Sourcing- und Einkaufs-Experten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Anbieter-Ökosystems für Microsoft Azure Managed Services in Deutschland und können sich über die Standard-Initiativen hinaus über die Serviceangebote der Anbieter informieren.

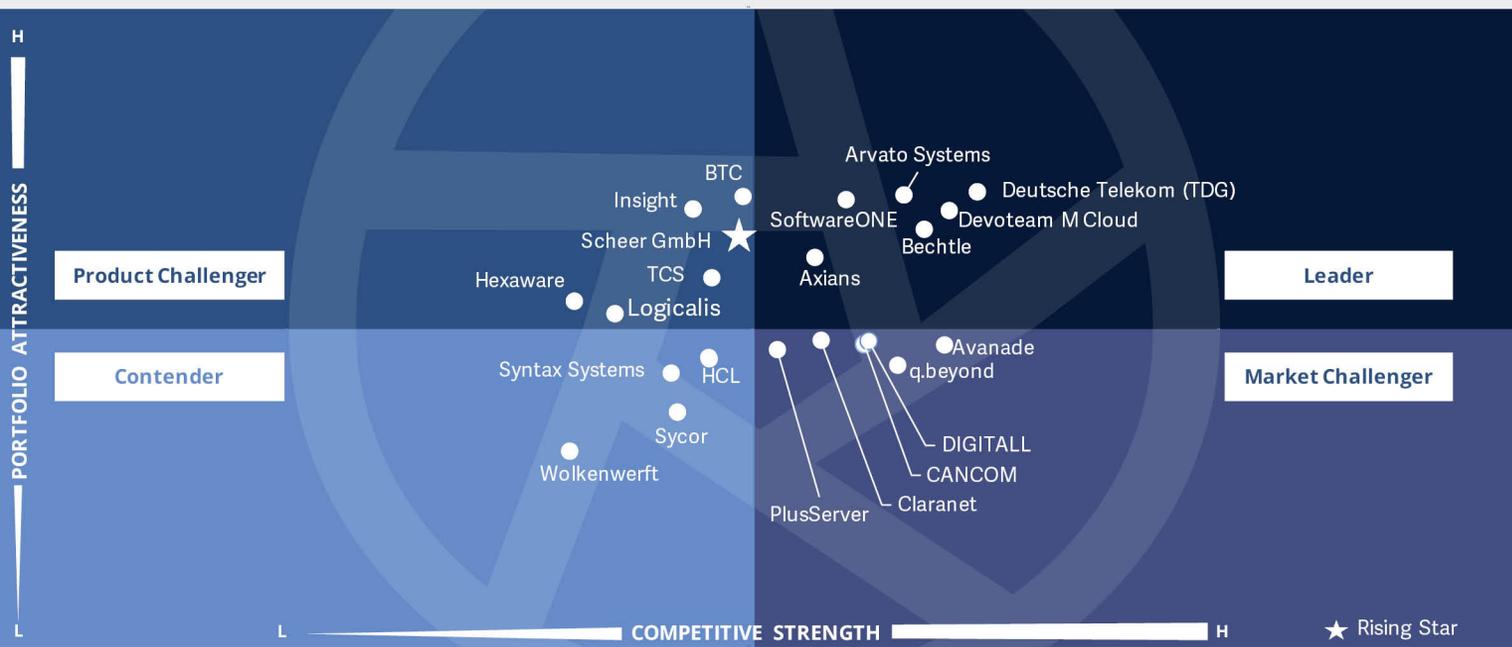


Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie können sich in diesem Bericht über die Positionierung von Managed Service Providern informieren und erfahren, wie deren Angebote und Strategien die Nachfrage nach ergänzenden Softwareprodukten und Services beeinflussen können.



**Microsoft Ecosystem
Managed Services for Azure – Midmarket**

Germany 2022



Dieser Quadrant bewertet Anbieter von Managed Public **Cloud Services auf Basis von Microsoft Azure**. Diese Dienste beinhalten die Bereitstellung, Echtzeit- und prädiktive Analysen, Monitoring und das **operative Management** der Public-Cloud- und auch der Multi-Cloud-Umgebung des Kunden.

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-Umgebung des Kunden. Ziel ist es, die Leistung von Cloud-Workloads zu maximieren, die Kosten zu senken und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Typischerweise werden speziell entwickelte oder lizenzierte Cloud-Management-Plattformen und -Tools genutzt, um den Kunden ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die notwendige Transparenz hinsichtlich der verwalteten Cloud-Ressourcenpool bezüglich Kapazitätsauslastung und Kosten, inklusive der eigenständigen

Verwaltung, zur Verfügung zu stellen.

Die entsprechenden Services umfassen in der Regel folgende Leistungen:

- Professional Services für die Verwaltung und das Monitoring von CPU, Datenbanken, Betriebssystemen als eigenständigen oder Microservices bzw. virtuellen Maschinen- und/oder Container-Services
- Update- und Patching-Dienste für Betriebssysteme, Middleware und Anwendungen
- Service-Portal für Kostenmanagement (Rückbelastung und Showback) und Identitätsmanagement oder IT-Service-Management
- Governance und Compliance Management
- Unterstützende Services wie Störfallmanagement, Konfiguration, Sicherheitservices und Einrichtung der Automatisierung

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 mierschnittstellen (API) und Cloud-Analytik
5. Gut entwickelte Sicherheitspraktiken und -fähigkeiten
6. Anzahl und Standort der Mitarbeiter, die Unterstützung für Microsoft Azure leisten
7. 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

Anbieter, die Managed Services for Azure für den Mittelstand liefern, sind erfahrene und langjährige Partner der Wirtschaft. Sie kennen die Kunden oft schon aus früheren IT-Projekten, als Systemhaus oder als Cloud-Service-Provider, verfügen in der Regel über zahlreiche Gold-Zertifizierungen und halten außerdem den Expert-Status vom Microsoft. Die hier bewerteten Service-Provider leisten harte Arbeit. Sie müssen beispielsweise mit zehntausenden Preispunkten im Kontext des Azure-Portfolios zurechtkommen und dies den Kunden gegenüber vertreten. Einige Anbieter in dieser Marktkategorie sind Multi-Cloud-Service-Provider. Ein großer Teil hat sich insbesondere der Azure-Cloud zugewandt.

Die Anwender hingegen entscheiden sich oft für mehrere Anbieter, um einem Vendor Lock-in vorzubeugen. Das kann, muss aber nicht die Einführung von Cloud-Services

erschweren. Während große Kunden naturgemäß auf globale Anbieter mit vielen weltweit verteilten Rechenzentren setzen, entscheiden sich Mittelständler öfter für einen regionalen Anbieter, der auch ein verlässlicher Anbieter in Sachen gesetzlicher Vorgaben und DSGVO ist. Doch auch in diesem Umfeld nutzen einige Anbieter bereits kostengünstigere Arbeitskräfte aus Osteuropa, die dort die Rechenzentren betreiben und den Support liefern.

Vor allem beim Thema IT-Sicherheit werden die Anwender von großen Sorgen geplagt. Neben Ransomware-Erpressungen spielt auch die Spionage eine große Rolle. Anwenderunternehmen sind deshalb bereit, sehr hohe Beträge in Sicherheitslösungen zu investieren. Die Anbieter müssen, um von diesen Budgets profitieren zu können, ihre Fähigkeiten durch vollständige und vor allem zertifizierte Konzepte nachweisen.

Bechtle ist durch die Einordnung nach Kundengröße nun in dieser Kategorie und deutlich in der Gruppe der Leader positioniert. PlusServer ist jetzt aufgrund eines erfolgreichen Jahres Market Challenger. Bright Skies ist in Rackspace Technology aufgegangen und wurde hier nicht mehr bewertet. TCS wurde bei den Large Accounts bewertet. Claranet war im Vorjahr noch Rising Star und hat sich in der Wettbewerbsstärke auch deutlich verbessert. In der diesjährigen Studie wurde der Anbieter als Market Challenger positioniert. Auch q.beyond hat sich, vor allem durch Fusionen, in die Gruppe der Market Challenger bewegt. BTC, Hexaware und HCL sind neu aufgenommen worden. Insight ist jetzt Product Challenger.

Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 21 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert.

Sechs Provider erreichten die Gruppe der Leader. Als Rising Star wurde die Scheer GmbH gekürt.

Arvato Systems

Arvato Systems konnte sich in dieser Marktkategorie besonders deutlich in der Wettbewerbsstärke verbessern. Dazu beigetragen hat die Integration ergänzender Produkte aus dem Portfolio von Microsoft in das Portfolio an Dienstleistungen für Microsoft Azure. Zahlreiche Zertifizierungen durch Microsoft als Nachweis der Fähigkeiten und Erfolge. Außerdem werden die Services überwiegend aus Deutschland heraus erbracht, was die Akzeptanz des Anbieters bei den Anwendern erhöht.

Axians

Kundenorientierung steht bei Axians im Vordergrund. Axians übernimmt auf Kundenwunsch die anteilige oder



Managed Services for Azure – Midmarket

vollständige Betriebsverantwortung. Die Experten des zertifizierten Gold-Partners von Microsoft liefern das Cloud-Fachwissen für die Kundenprojekte, das komplette Cloud-Migrationsprojekte umfasst. Die Anwenderunternehmen werden durch den Full-Service-Ansatz wirksam entlastet. Bewährte Konzepte und kosteneffiziente Preismodelle stärken das Service-Portfolio.

Bechtle

Bechtle besitzt über alle Bereiche hinweg 12 Microsoft Gold Partner Status. Bechtle engagiert sich konkreten in Partnerschaften und Initiativen mit dem Ziel, Cloud-Lösungen für die Bechtle-Kunden sicher auf Microsoft Azure zu entwickeln und produktiv bereitzustellen. Als neuer Azure Expert MSP zählt Bechtle zu den weltweit stärksten Partnern von Microsoft. Einen weiteren Schwerpunkt bildet das Weiterbildungsprogramm

von Bechtle. Bechtle betreibt 22 eigene Trainingszentren, um sich im Talent War zu behaupten.

Deutsche Telekom (TDG)

Die Kombination von Cloud-Services mit Telekommunikationsdienstleistungen ergibt einen einzigartigen Projektansatz. Die Anzahl der auf Subskriptionsmodellen basierenden Azure-Projekte konnte im Beobachtungszeitraum erhöht werden. Der Provider will Kunden gerne bei Projekten helfen, die nicht mit Produkten und Lösungen „von der Stange“ bewältigt werden können. Das bestätigen durchaus beeindruckende Kundenbeispiele.

Devoteam M Cloud

Devoteam M Cloud erfüllt die höchsten Ansprüche an die Sicherheit der gemanagten Cloud-Umgebung. Devoteam M Cloud stellt risikoarme und hochwertige Cloud-Lösungen und eine eigens dafür

entwickelte Plattform bereit. Die Azure-Lösungen sind auf die Bedarfe der Anwenderunternehmen zugeschnitten sind und Devoteam M Cloud stellt die Anliegen der Kunden in den Mittelpunkt.

SoftwareONE

Strategische Planung und rasche Umsetzung sind Stärken von SoftwareONE. Außerdem haben nachweisbare Kompetenz und kontinuierliches Wachstum dazu beigetragen, dass SoftwareONE den letztjährigen Aufstieg in die Gruppe der Leader auch in dieser Studie verteidigen konnte. SoftwareONE verfügt über die Azure Expert MSP-Zertifizierung. Modernisierung von Anwendungen ist ein Schlüssel zum Erfolg bei SoftwareONE.

Scheer GmbH

Die Scheer GmbH hat ihren strategischen Wachstumskurs fortgeführt. Ein personelles Wachstum um fast 10 Prozent ist angesichts des Fachkräftemangels eine beachtliche Entwicklung ist – und es gibt weitere Ausbaupläne. Mit der Erneuerung der Verträge sorgt Scheer für Sicherheit und Stabilität – gute Aussichten für einen Rising Star.





„Devoteam M Cloud bietet dem Anwender das Fachwissen und die Erfahrung für die Umsetzung der „digitalen Reise“.

Holm Landrock

Devoteam M Cloud

Overview

Devoteam beschäftigt mehr als 8.200 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2020 einen Umsatz von 760 Millionen Euro. Das Unternehmen ist in multidisziplinären Gemeinschaften organisiert: Digitale Impulse, Creative Tech, Cyber Trust und Innovative Tech. Partner-zertifizierte Experten sind in Geschäftseinheiten gruppiert: Devoteam A Cloud (AWS), Devoteam G Cloud (Google Cloud Platform), Devoteam M Cloud (Microsoft Azure), Devoteam S Cloud (Salesforce) und Devoteam N Platform (ServiceNow).

Strengths

Devoteam M Cloud stellt risikoarme und hochwertige Cloud-Lösungen bereit:

Die dafür entwickelte OpsAI SaaS-Plattform ermöglicht es dem Anbieter, die aktuelle IT-Konfiguration zu erkennen, zu modellieren und zu analysieren und sie auf eine cloudbasierte Konfiguration abzubilden.

Devoteam M Cloud erfüllt die höchsten Ansprüche an die Sicherheit der gemanagten Cloud-Umgebung:

Bedrohungen der Cloud-Umgebungen werden mit KI-gestützten Verteidigungskonzepten und einem ausgeklügelten SIEM beseitigt. Das schließt die konsistente und automatisierte

Verwaltung der Identitäten ein. Die Sicherheitsvorkehrungen werden regelmäßig überprüft.

Der umfassende technische Support entlastet die Anwender wirksam von den Aufgaben im IT-Management und -Betrieb:

Der 24 x 365 verfügbare technische Support sichert den Anwendern den Zugang zu qualifizierten Support-Technikern. Devoteam M Cloud garantiert den Kunden eine Erstreaktionszeit von maximal 15 Minuten, um eine schnelle Problemlösung zu gewährleisten.

Die Azure-Lösungen sind auf die Bedarfe der Anwenderunternehmen zugeschnitten: Devoteam M Cloud stellt die Anliegen der Kunden in den

Mittelpunkt. Von der Planung über die Beratung bis hin zur Implementierung und zum Betrieb verfügt der Anbieter über das Fachwissen und die Erfahrung für die „digitalen Reise“ der Anwenderunternehmen.

Caution

Die aufgrund der Akquisitionen der letzten Jahre erforderlich gewordenen Umstrukturierungen des Konzerns waren eine Herausforderung für das Unternehmen, was dem Anbieter Anstrengungen bei der Aufrechterhaltung der gewohnten Flexibilität abverlangte.





Microsoft 365 Large Enterprises

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrantenbericht konzentriert sich auf die aktuelle Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe Großunternehmen sind, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit Microsoft 365 Services angehen.

Der deutsche Markt hat insgesamt bei der Einführung von Cloud-Technologien Fortschritte gemacht; derzeit befinden sich die Kunden der Dienstleister in unterschiedlichen Phasen der Cloud-Nutzung. Großunternehmen bevorzugen Service Provider mit einem großen internationalen Netz von Rechenzentren. Die wichtigsten Herausforderungen für die Dienstleister sind die Datenkonsolidierung und die Notwendigkeit der Anpassung an komplexe Governance-, Compliance- und Sicherheitsvorgaben.

Für Großunternehmen in Deutschland ist das Thema Sicherheit eine große Herausforderung; somit werden Lösungen benötigt, die hochgradig redundant sind und eine hohe Sicherheit bieten. In vielen Fällen übertreffen die eventuellen Kosten im Fall von Ausfällen die IT-Kosten, und somit sind hochwertige Services gefragt.

Angesichts dieser Herausforderungen ist Outsourcing zur einzigen praktikablen Option geworden; das erfordert eine enge Partnerschaft zwischen Dienstleistern und Kunden. Investitionen zielen darauf ab, die Kosten zu senken, ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die Transparenz der Cloud-Kapazitätsauslastung und -kosten zu gewährleisten. Die Kunden wünschen sich starke Partner, die ganzheitliche Services mit gut ausgebildeten und zertifizierten Fachleuten anbieten.



IT-Führungskräften bietet dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Partnern, die ihnen helfen, Services aus der Microsoft-Cloud effektiv zu nutzen; sie erfahren zudem, wie deren technische Fähigkeiten im Vergleich zu anderen Marktangeboten dastehen.



Sourcing- und Einkaufs-Experten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Anbieter-Ökosystems für Microsoft 365 Services in Deutschland und können sich über die Standard-Initiativen hinaus über die Serviceangebote der Anbieter informieren.



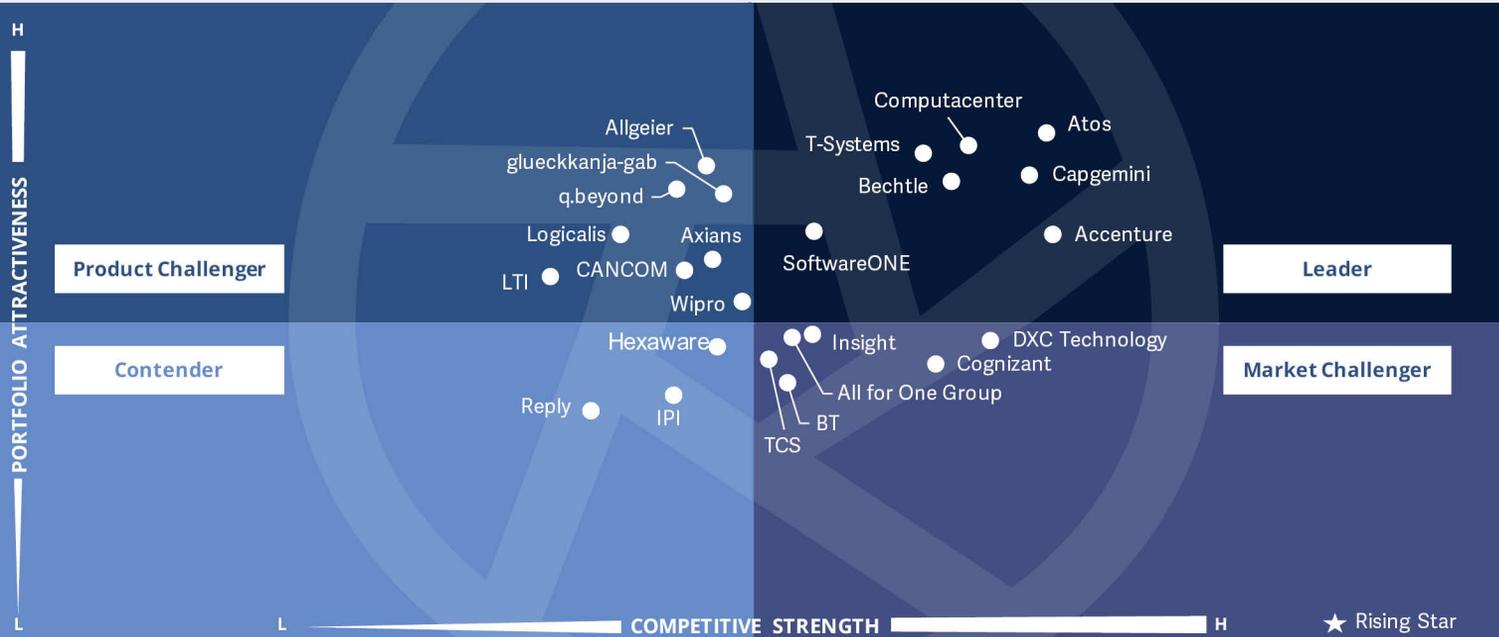
Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie können sich in diesem Bericht über die Positionierung von Managed Service Providern informieren und erfahren, wie deren Angebote und Strategien die Nachfrage nach ergänzenden Softwareprodukten und Services beeinflussen können.



ISG Provider Lens™
 Microsoft Ecosystem
 Microsoft 365 Large Enterprises

Source: ISG RESEARCH

Germany 2022



Im Rahmen dieser Marktkategorie werden **Dienstleister** bewertet, die Unternehmen bei der Einführung, der Integration und dem laufenden Betrieb von **Microsoft 365** unterstützen.

Diese Dienste gehen über die **Bereitstellung und Migration** zu Microsoft 365 hinaus und reichen bis zu **arbeitsplatzbezogenen Anwendungen**.

Holm Landrock



Microsoft 365 Large Enterprises

Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Unternehmen bei der Einführung, der Integration und dem laufenden Betrieb von Microsoft 365 – der SaaS-basierten Produktivitäts-Suite von Microsoft – unterstützen.

Diese Dienste gehen über die Bereitstellung und Migration zu Microsoft 365 hinaus – sie sind insbesondere darauf ausgerichtet, eine schnelle, geräteunabhängige und qualitativ hochwertige Produktivitäts-Suite bereitzustellen, die eine nahtlose, standortunabhängige Teamarbeit ermöglicht und an die Rolle des jeweiligen Nutzers angepasst ist. Aus Kundensicht geht es bei Microsoft 365 um die Zusammenarbeit und die Integration global verteilter Teams; dazu sind Integrations- und Implementierungsdienste erforderlich. Dieser Quadrant bewertet auch den

Support, den die Anbieter für Windows als Teil ihres gesamten Microsoft 365 Service Portfolios anbieten.

Die Implementierung von SaaS-basierten Arbeitsplatzumgebungen ist für jeden Unternehmenskunden eine Herausforderung. Wie ISG festgestellt hat, gibt es in den Bereichen Collaboration, Unified Communications, Dateispeicherung und Performance sowie hinsichtlich Lizenzkosten, Bereitstellungsverfahren, Wartungsplänen und Datenintegrationsbestrebungen, Prozessintegration und Anwendungsintegration sowie weiterer Prozesse jede Menge Fallstricke, die es zu vermeiden gilt. Anbieter in diesem Bereich müssen in der Lage sein, mehr als nur die grundlegende Implementierung von Microsoft 365 zu leisten und die oben genannten Herausforderungen direkt anzugehen.

Auswahlkriterien

1. Das Leistungsspektrum umfasst technische Beratung, Lizenzerwerb, Integration von Microsoft 365-Modulen, Implementierung und Betrieb.
2. Zukunftsweisende Angebote, die in Microsoft 365 integriert werden, um einen modernen Arbeitsplatz für Unternehmenskunden zu schaffen (z.B. HoloLens-Entwicklung und Erstellung von Teams Bots)
3. Verwaltung von Microsoft Office-APIs zur Gewährleistung einer angemessenen Nutzung und Steigerung der Unternehmensproduktivität
4. Migration von Kundenarbeitsplätzen in moderne Cloud-Umgebungen und Workspace-as-a-Service-Modelle
5. Bereitstellung von Microsoft 365-basierten Unified Endpoint Suites durch Integration mit modernster Identitäts- und Zugriffsmanagement-Technologie und Mobile Device Management (Intune oder andere)
6. Stärke der Partnerschaft des Anbieters mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen (inkl. Office 365, Intune, Windows und Azure), der Dauer der Beziehung zu Microsoft und dem Nachweis der strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und Microsoft im Zusammenhang mit dem modernen Arbeitsplatz



Beobachtungen

Microsoft 365 entwickelt sich immer mehr zu einer universellen digitalen Arbeitsplatzumgebung der Anwenderunternehmen. Weil immer mehr Geschäftsprozesse vom Funktionieren der zahlreichen Tools und vor allem von einer konzertierten Implementierung abhängen, sind die Dienstleistungen in diesem Bereich für die Anwender besonders wichtig. Noch immer kämpfen die Anbieter zum Beispiel mit immer wieder punktuell implementierten Versionen von Teams in den Anwenderunternehmen, wobei die Teams der Mitarbeiter Teams oft ganz unterschiedlich einsetzen. So verwenden einige Teams Teams eher als Kommunikationstool, während Teams bei anderen Teams auch schon für die Projektsteuerung oder für den Aufbau von Wikis eingesetzt wird – um nur

ein Beispiel zu nennen. Das zieht sich durch alle Bereiche der Microsoft-365-Lösungsbausteine.

Die Provider haben hier die Aufgabe, moderne Arbeitsplatzumgebungen zu schaffen, dabei die gesamte Welt von Microsoft 365 zu einem reibungslosen Funktionieren zu bringen und dafür zu sorgen, dass das Ergebnis den Richtlinien für Sicherheit und Governance entspricht.

Etliche neue Kriterien führten zu einer deutlichen Veränderung der Darstellung. Bislang spielte zum Beispiel der Reifegrad des Service-Angebots eine große Rolle. Da sich die Dienstleister über die Jahre einander immer mehr angeglichen haben, legte die Bewertung jetzt unter anderem mehr Wert auf die Umsetzungsgeschwindigkeit und den Nutzen für die Anwender. Neben diesem Merkmal wurden auch Art und Umfang der

Partnerschaft mit Microsoft neu beurteilt. Einer erweiterten Betrachtung wurden lokalisierte Angebote unterzogen.

Der Quadrant wurde hinsichtlich der Zuordnung der Anbieter zum Segment der Großkunden ab 5000 Kunden und der mittelständischen Kunden überarbeitet.

All for One Group und Insight waren im Vorjahr Contender und sind jetzt als Market Challenger positioniert. Bechtle ist in die Gruppe der Leader aufgestiegen. DXC, im Vorjahr Leader, ist jetzt Market Challenger. Wipro ist Product Challenger (im Vorjahr Market Challenger). Hexaware war im Vorjahr Market Challenger und ist jetzt Contender. BT und TCS waren Product Challenger und sind nun im Kreise der Market Challenger positioniert. Devoteam M Cloud und CANCOM sind in dieser Marktkategorie nicht mehr aufgeführt.

Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 26 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert. Sieben Provider erreichten die Gruppe der Leader. Ein Rising Star konnte nicht identifiziert werden.

accenture

Accenture kann die komplexen Projekte der Kunden bewältigen, und zwar mit einer der größten Microsoft-Geschäftseinheiten im Markt und mit einer breit aufgestellten Partnerlandschaft. Der Anbieter kann mit seinem Know-how und den vielen zertifizierten Mitarbeitern insbesondere sehr großen Unternehmen bei der digitalen Transformation helfen. Accenture liegt vor den meisten Wettbewerbern.



Microsoft 365 Large Enterprises

Atos

Atos kann mit einer langen Historie heute weltweit standardisierte Methoden anbieten. Das Know-how ist in einer Decision Factory, einer Migration Factory und einem Microsoft CoE (Center of Excellence) mit spezialisierten Experten gebündelt. Das Schlüsselement bei der Umsetzung sind die in den Deployment Factory Services zusammengefassten Dienstleistungen, deren Kernbestandteil ein Expertenteam ist. Weltweit hat Atos mehrere tausend für die Azure Cloud zertifizierte Mitarbeiter.

Bechtle

Rund um das Microsoft-Produktportfolio ist Bechtle langjähriger IT-Partner von Geschäftskunden und öffentlichen Auftraggebern. Die Services reichen von Lizenzberatung und -optimierung, über die Bestandsaufnahme bis hin zur Installation und Konfiguration. Ein echtes

Highlight ist, dass die Services vollständig aus Deutschland heraus bereitgestellt werden. Ein aus Deutschland geliefertes Microsoft 365-Service-Portfolio ist vor allem für Kunden mit einem sehr hohen Schutzbedarf und für Kunden mit besonders strengen Datenschutz- und Compliance-Richtlinien von Wert.



Capgemini hat die Microsoft 365 Services in das Connected Experience Framework integriert. Dieses Framework definiert die Schritte zur Entwicklung einer „Digital Experience“, die sicherstellt, dass die Technologien so entwickelt werden, dass sie wirklich zu einer Verbesserung des Arbeitsalltags beitragen. Capgemini nutzt auch neue Konzepte wie die Gamification von Anwendungen. Kunden profitieren von den Erfahrungen Capgeminis aus weltweiten Projekten.

Computacenter

Computacenter besitzt ein umfangreiches Lösungsportfolio für Microsoft 365, vom Einstiegs-Workshop bis zum Betrieb. Um die Mitarbeiter mitzunehmen, werden neben den IT-Prozessen auch die Arbeitsgewohnheiten der Mitarbeiter untersucht. Stärken zeigt Computacenter, wenn es um die Migration nach Microsoft 365 im Zuge von Fusionen, Akquisitionen und Spin-offs bei den Anwenderunternehmen geht. Alle Umsetzungs- und Betriebsmodelle werden Ende zu Ende unterstützt.

SoftwareONE

Mit den in die Managed Services integrierten Dienstleistungen zur Einführung von Produktivitätslösungen und zum Änderungsmanagement kann SoftwareONE die Entwicklung der Benutzer verfolgen und so die Akzeptanz der Plattform und die Produktivität

steigern. Ein Highlight im umfassenden und kompletten Angebot ist die PyraCloud-Management -Plattform für einen möglichst effizienten Einsatz der Microsoft 365-Plattform.

T-Systems

T-Systems sieht sich als Integrator und Orchestrierer und optimiert die Lizenzkosten für Office-Dienste. Besonders stark wiegt in diesem Jahr die Partnerschaft mit Microsoft, die es T-Systems ermöglicht, den Kunden eine Preisstabilität bis 2027 zuzusichern. Die Roadmap zeigt in Richtung Souveränität und Open Source.





Microsoft 365 for Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrantenbericht konzentriert sich auf die aktuelle Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe der Mittelstand ist, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit Microsoft 365 Services angehen.

Der deutsche Markt hat insgesamt bei der Einführung von Cloud-Technologien Fortschritte gemacht; derzeit befinden sich die Kunden der Dienstleister in unterschiedlichen Phasen der Cloud-Nutzung. Mittelständler bevorzugen Service Provider mit einem lokalen Netz von Rechenzentren. Die wichtigsten Herausforderungen für die Dienstleister sind die Datenkonsolidierung und die Notwendigkeit der Anpassung an komplexe Governance-, Compliance- und Sicherheitsvorgaben.

Für mittelständische Unternehmen in Deutschland ist das Thema Sicherheit eine große Herausforderung; somit werden Lösungen benötigt, die hochgradig redundant sind und eine hohe Sicherheit bieten. In vielen Fällen übertreffen die eventuellen Kosten im Fall von Ausfällen die IT-Kosten, und somit sind hochwertige Services gefragt.

Angesichts dieser Herausforderungen ist Outsourcing zur einzigen praktikablen Option geworden; das erfordert eine enge Partnerschaft zwischen Dienstleistern und Kunden. Investitionen zielen darauf ab, die Kosten zu senken, ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die Transparenz der Cloud-Kapazitätsauslastung und -kosten zu gewährleisten. Die Kunden wünschen sich starke Partner, die ganzheitliche Services mit gut ausgebildeten und zertifizierten Fachleuten anbieten.



IT-Führungskräften bietet dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Partnern, die ihnen helfen, Services aus der Microsoft-Cloud effektiv zu nutzen; sie erfahren zudem, wie deren technische Fähigkeiten im Vergleich zu anderen Marktangeboten dastehen.

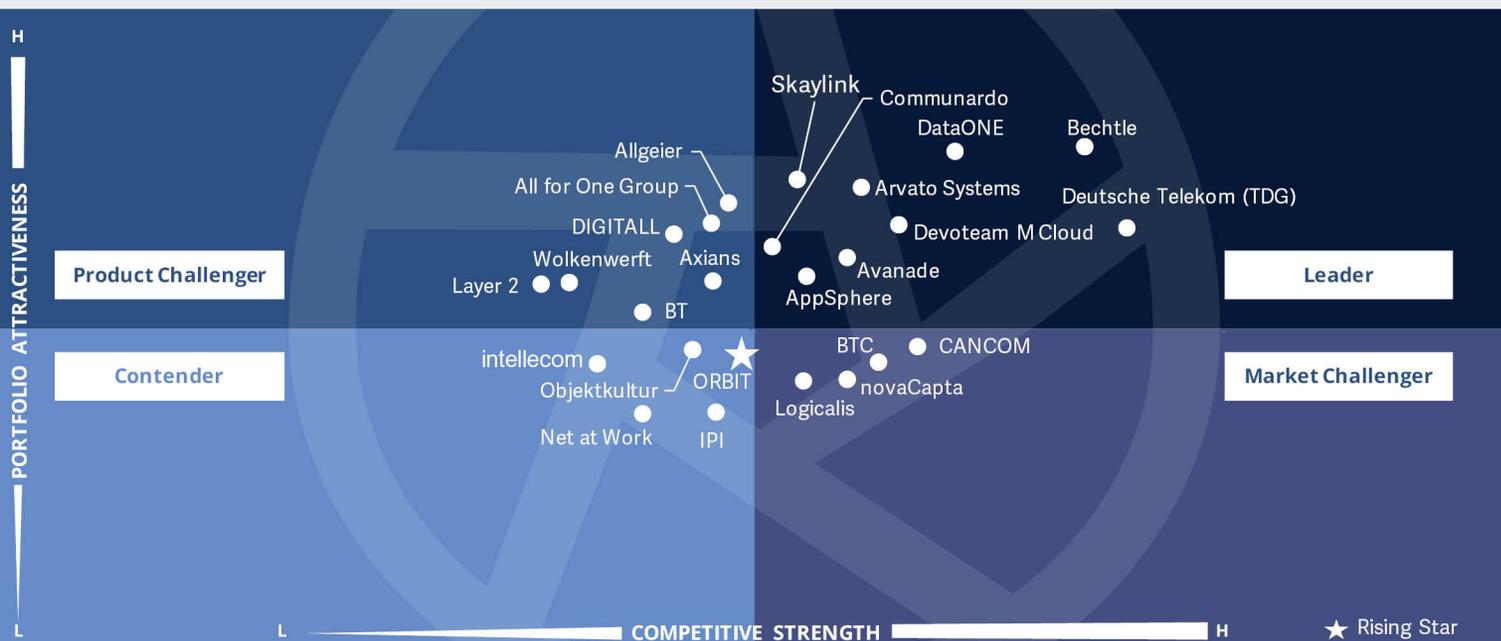


Sourcing- und Einkaufs-Experten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Anbieter-Ökosystems für Microsoft 365 Services in Deutschland und können sich über die Standard-Initiativen hinaus über die Serviceangebote der Anbieter informieren.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie können sich in diesem Bericht über die Positionierung von Managed Service Providern informieren und erfahren, wie deren Angebote und Strategien die Nachfrage nach ergänzenden Softwareprodukten und Services beeinflussen können.





Im Rahmen dieser Marktkategorie werden **Dienstleister** bewertet, die Unternehmen bei der Einführung, der Integration und dem laufenden Betrieb von **Microsoft 365** unterstützen.

Diese Dienste gehen über die **Bereitstellung und Migration** zu Microsoft 365 hinaus und reichen bis zu **arbeitsplatzbezogenen Anwendungen**.

Holm Landrock



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Unternehmen bei der Einführung, der Integration und dem laufenden Betrieb von Microsoft 365 – der SaaS-basierten Produktivitäts-Suite von Microsoft – unterstützen.

Diese Dienste gehen über die Bereitstellung und Migration zu Microsoft 365 hinaus – sie sind insbesondere darauf ausgerichtet, eine schnelle, geräteunabhängige und qualitativ hochwertige Produktivitäts-Suite bereitzustellen, die eine nahtlose, standortunabhängige Teamarbeit ermöglicht und an die Rolle des jeweiligen Nutzers angepasst ist. Aus Kundensicht geht es bei Microsoft 365 um die Zusammenarbeit und die Integration global verteilter Teams; dazu sind Integrations- und Implementierungsdienste erforderlich. Dieser Quadrant bewertet auch den

Support, den die Anbieter für Windows als Teil ihres gesamten Microsoft 365 Service Portfolios anbieten.

Die Implementierung von SaaS-basierten Arbeitsplatzumgebungen ist für jeden Unternehmenskunden eine Herausforderung. Wie ISG festgestellt hat, gibt es in den Bereichen Collaboration, Unified Communications, Dateispeicherung und Performance sowie hinsichtlich Lizenzkosten, Bereitstellungsverfahren, Wartungsplänen und Datenintegrationsbestrebungen, Prozessintegration und Anwendungsintegration sowie weiterer Prozesse jede Menge Fallstricke, die es zu vermeiden gilt. Anbieter in diesem Bereich müssen in der Lage sein, mehr als nur die grundlegende Implementierung von Microsoft 365 zu leisten und die oben genannten Herausforderungen direkt anzugehen.

Auswahlkriterien

1. Das Leistungsspektrum umfasst technische Beratung, Lizenzerwerb, Integration von Microsoft 365-Modulen, Implementierung und Betrieb.
2. Zukunftsweisende Angebote, die in Microsoft 365 integriert werden, um einen modernen Arbeitsplatz für Unternehmenskunden zu schaffen (z.B. HoloLens-Entwicklung und Erstellung von Teams Bots)
3. Verwaltung von Microsoft Office-APIs zur Gewährleistung einer angemessenen Nutzung und Steigerung der Unternehmensproduktivität
4. Migration von Kundenarbeitsplätzen in moderne Cloud-Umgebungen und Workspace-as-a-Service-Modelle
5. Bereitstellung von Microsoft 365-basierten Unified Endpoint Suites durch Integration mit modernster Identitäts- und Zugriffsmanagement-Technologie und Mobile Device Management (Intune oder andere)
6. Stärke der Partnerschaft des Anbieters mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen (inkl. Office 365, Intune, Windows und Azure), der Dauer der Beziehung zu Microsoft und dem Nachweis der strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und Microsoft im Zusammenhang mit dem modernen Arbeitsplatz



Beobachtungen

Mittelständische Anwenderunternehmen von 250 bis 5000 Mitarbeiter können vom Lösungspaket rund um Microsoft 365 besonders profitieren. Die Lösungen sind weit verbreitet, und Alternativen wurden in den letzten 20 Jahren sukzessive vom Markt verdrängt. Umso notwendiger ist es, dass gerade in mittelständischen Unternehmen nicht ohne Plan vorgegangen wird und die Mitarbeiter von Anfang an richtig geschult werden.

In dieser Marktkategorie wurden mehrere Bewertungskriterien überarbeitet und neu gewichtet. Das führte zu sichtbaren Verschiebungen einzelner Anbieter. In der diesjährigen Bewertung spielte neben der Optimierung von Apps im Rahmen eines Umzugs in die Cloud oder auch der Einführung von Neuerungen bei bestimmten Kunden zudem die Gewinnung neuer Kunden eine stärkere Rolle. Generell spiegelt der Quadrant auch

die etwas geringere Dynamik im Markt, auch aufgrund der Corona-Pandemie, wider. Während im Vorjahr noch recht viel Schwung aufgrund der Seuche aufgenommen wurde, verlief 2021 etwas gedämpfter, weil die vielen Arbeitsplatz-Migrationen ins Home-Office und die damit entstandenen Kosten erst einmal verdaut werden mussten.

Viele Partner in dieser Kategorie haben sich den immer neuen Herausforderungen der Partner-Klassifizierung gestellt (zu den Gold-Partnerschaften haben sich seit einiger Zeit verschiedene Expert-Levels und Advanced Specializations gesellt).

Der Quadrant wurde hinsichtlich der Zuordnung der Anbieter zum Bereich der mittelständischen Anwender mit unter 5000 Mitarbeitern überarbeitet.

Devoteam M Cloud (Leader) und CANCOM (Market Challenger) sind in diesem Jahr dem Midmarket-Segment

der Marktkategorie zugeordnet worden. Communardo war im Vorjahr Product Challenger und ist jetzt Leader. Axians, im Vorjahr einer der Leader, ist jetzt als Product Challenger positioniert. ORBIT ist als Contender zum Rising Star gekürt worden. IPI war im Vorjahr Market Challenger und ist in diesem Jahr Contender. Neu sind BTC in der Gruppe der Market Challenger und DIGITALL in der Gruppe der Product Challenger. InfoWAN wurde aufgrund der Fusion und jetzt als Skylink im Segment für Large Accounts betrachtet. Ebenso ist Datac als Teil von q.beyond jetzt in der Unterkategorie für Large Accounts zu finden. ADN, GBS und KonicaMinolta wurden nicht mehr bewertet.

Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 25 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert.

Neun Provider erreichten die Gruppe der Leader. Als Rising Star wurde ORBIT gekürt.





„Devoteam M Cloud liefert alle Komponenten der Infrastruktur für digitale Arbeitsplätze aus einer Hand.“

Holm Landrock

Devoteam M Cloud

Overview

Devoteam beschäftigt mehr als 8.200 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2020 einen Umsatz von 760 Millionen Euro. Das Unternehmen ist in multidisziplinären Gemeinschaften organisiert: Digitale Impulse, Creative Tech, Cyber Trust und Innovative Tech. Partner-zertifizierte Experten sind in Geschäftseinheiten gruppiert: Devoteam A Cloud (AWS), Devoteam G Cloud (Google Cloud Platform), Devoteam M Cloud (Microsoft Azure), Devoteam S Cloud (Salesforce) und Devoteam N Platform (ServiceNow).

Strengths

Devoteam M Cloud hat es sich zum Ziel gesetzt, den Kunden alles für moderne Arbeitsplatzumgebungen zu liefern:

Aufgrund der Dynamik der Wirtschaft steht die Skalierbarkeit ebenso im Vordergrund wie das Schließen von konzeptionellen Lücken. Zum Erreichen dieses Ziel setzt Devoteam M Cloud auf Blaupausen, die die Projekterfahrungen bei anderen Kunden widerspiegeln.

Einen Schwerpunkt legt Devoteam M Cloud dabei auf die Sicherheit:

Konzepte wie Zero Trust, Information Protection und die geeigneten Lösungen bedienen den Schutzbedarf der Anwender. Zum Thema Zero Trust bietet Devoteam M Cloud beispielsweise

Workshops an und unterstützt die Kunden bei der Umsetzung des Konzepts und beim Monitoring der Sicherheitsinfrastruktur sowie mit Support-Dienstleistungen.

Devoteam M Cloud begleitet die Anwender als Trusted Advisor auf der „Digital Journey“:

Devoteam M Cloud will gegenüber den Kunden als ein „Trusted Advisor“ für alle Bereiche moderner Arbeitsplatz-Umgebungen, wie zum Beispiel beim Einsatz von Microsoft Teams, auftreten. Bei der Umsetzung stehen die Cloud-Security-Lösungen von Microsoft im Mittelpunkt. Im Juni 2021 erhielt Devoteam M Cloud die Zertifizierung „Modernization of Web Applications to Microsoft Azure

Advanced Specialization“.

Caution

Mit den Umstrukturierungen des Jahres 2021 und den Veränderungen im Management hat der Anbieter die Erwartungen der Kunden in die Höhe geschraubt – und muss die anspruchsvollen Ziele nun auch erfüllen.

Das umfangreiche Portfolio an Services könnte durch eine Initiative zur Awareness-Steigerung über alle Formate besser vermarktet werden.





Dynamics 365

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrantenbericht beschäftigt sich mit der aktuellen Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe sowohl mittelständische als auch Großunternehmen sind, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit Dynamics 365 Services angehen.

Dabei werden insbesondere Service Provider untersucht, die ERP- und CRM-Software anbieten, nicht-digitale Prozesse analysieren und die Transformation von Prozessen mit Hilfe von Dynamics 365-Lösungen durchführen. Die Konsolidierung von verschiedenen ERP-Systemen auf Multicloud-Lösungen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Kunden wünschen sich starke Partner für die Verwaltung, Wartung und Optimierung von Dynamics 365-Applikationen. Angesichts der benötigten spezialisierten Lösungen für die Bewältigung der oben genannten

Herausforderungen ist Outsourcing zur einzigen praktikablen Option geworden; das erfordert eine enge Partnerschaft zwischen Dienstleistern und Kunden.

In Deutschland sind robuste Agile- und DevOps-Implementierungsdienste gefragt, einschließlich Beratung, Planung und Konfiguration sowie automatisierten Berichten zur Sicherstellung der Servicebereitstellung und -qualität.



IT-Führungskräften bietet dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Partnern, die ihnen helfen, Services aus für Microsoft Dynamics 365 effektiv zu nutzen; sie erfahren zudem, wie deren technische Fähigkeiten im Vergleich zu anderen Marktangeboten dastehen.

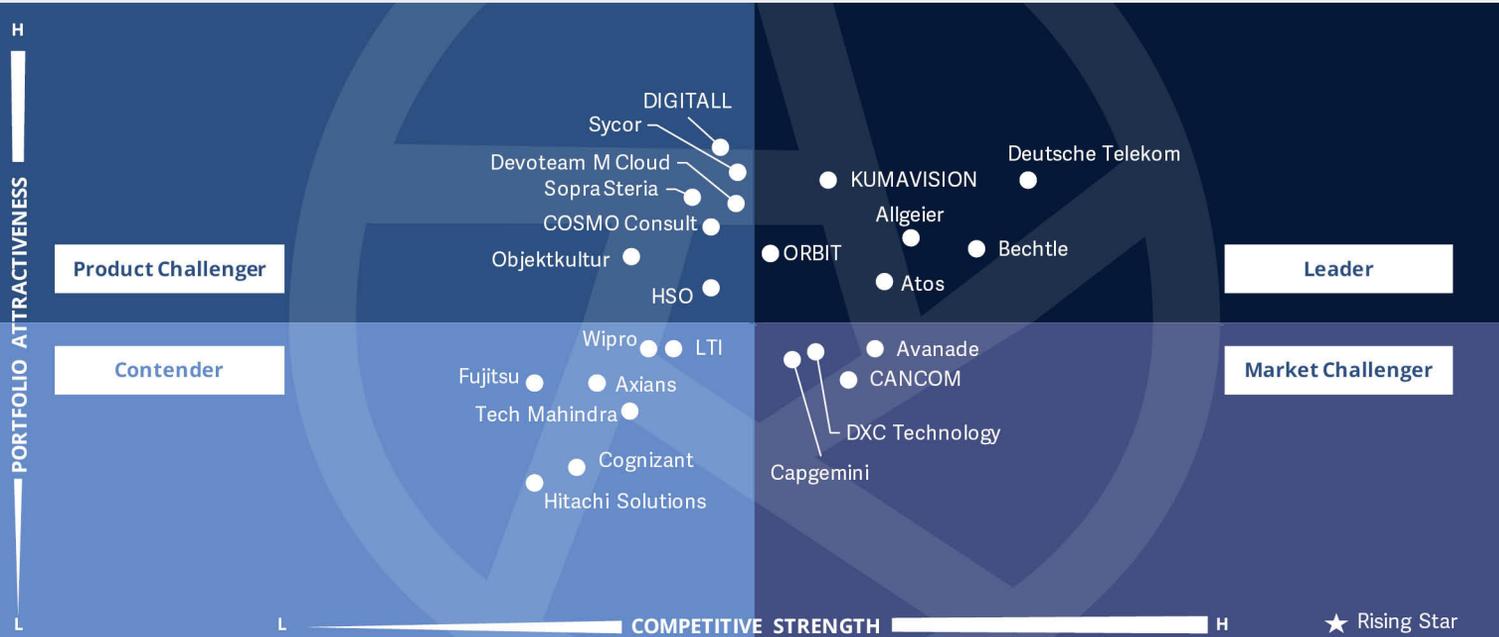


Sourcing- und Einkaufs-Experten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Anbieter-Ökosystems für Microsoft Dynamics 365 Services in Deutschland und können sich über die Standard-Initiativen hinaus über die Serviceangebote der Anbieter informieren.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie können sich in diesem Bericht über die Positionierung von Managed Service Providern informieren und erfahren, wie deren Angebote und Strategien die Nachfrage nach ergänzenden Softwareprodukten und Services beeinflussen können.





Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Unternehmen bei der Auswahl, Integration, Anpassung und dem Betrieb von Microsofts cloudbasierter **Dynamics 365 ERP und CRM** Software unterstützen. Gefragt sind unter anderem **Know-how um Geschäftsprozesse** und **Schulungsangebote**.

Holm Landrock



Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Unternehmen bei der Auswahl, Integration, Anpassung und dem Betrieb von Microsofts cloudbasierter Dynamics 365 Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) Software unterstützen. Diese Services konzentrieren sich auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch den Einsatz von ERP- und CRM-Software. In diesem Zusammenhang sollten Dienstleister und Systemintegratoren Anwenderunternehmen bei der Analyse von nicht digital abgebildeten Prozessen und der IT-Umsetzung dieser Prozesse durch Lösungen aus Dynamics 365 unterstützen.

Darüber hinaus werden in dieser Studie Themen wie die Datenintegration mit und die Übernahme von Altsystemen berücksichtigt.

Außerdem wird untersucht, wie die Anbieter den Software-Lebenszyklus und die Benutzerunterstützung handhaben. Hinzu kommen Bereiche wie Eskalationsmanagement, Änderungsmanagement, Optimierung und Reporting. Die in diesem Quadranten vertretenen Anbieter zeigen auch ein ausgeprägtes Verständnis dafür, wie sich ihre Services und die Dynamics 365-Lösung auf das Geschäft ihrer Unternehmenskunden auswirken.

Auswahlkriterien

1. Umfang und Tiefe des Dienstleistungsportfolios des Anbieters in Bezug auf die Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und den Support von Microsoft Dynamics 365, unter besonderer Berücksichtigung branchenspezifischer Services und Leistungen
2. Anzahl und Standort der Mitarbeiter, die Dynamics 365 Services erbringen
3. Verständnis der Arbeitsbelastung des Kunden im Hinblick auf die Umstellung von ERP oder CRM
4. 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
5. Prozessunterstützung im Rahmen der digitalen Transformation in Anwenderunternehmen bei der Einführung von Dynamics 365
6. Vielfältige und ausgereifte Preis- und Zahlungsmodelle, die den Bedürfnissen der Unternehmen entsprechen, die Dynamics 365 einführen und nutzen
7. Robuste Prozesse des Anbieters für die Implementierung, einschließlich der Verwendung von Agile- und DevOps-Methoden sowie der entsprechenden Automatisierung für die Bereitstellung und Qualität der Dienste



Beobachtungen

ERP- und CRM-Umgebungen halten bei vielen Anwenderunternehmen die Fäden zusammen. Sie stellen die Basis für die Verwaltung der betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge in der IT dar und sind daher besonders wichtig. Dynamics 365 bildet hier ein recht eigenständiges Universum an Lösungen, welche von den in dieser Marktkategorie beurteilten Dienstleistern bei den Anwenderunternehmen geplant, konfiguriert, implementiert und gegebenenfalls betrieben werden, sofern der Kunde dies wünscht. In der Regel werden die Kunden auch mit weiteren Services für den Betrieb ihrer Applikationen in der Cloud, meist in der Azure Cloud, bedient.

Der Aufwand ist typischerweise hoch, sobald die Anwender ihre Dynamics-365-Umgebung nicht mehr selbst beherrschen können. Dann ist zur

Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs oft rasches, effizientes und zielführendes Handeln erforderlich. Dies leisten die hier aufgeführten Anbieter. Sie bilden die Spitzengruppe des Wettbewerbsfeldes in der Region.

Angesichts des hohen Aufwands bei der Implementierung von ERP- und CRM-Lösungen haben die Dienstleister kaum Raum für Innovationen oder anders geartete Kreativität. Die wichtigste Forderung der Anwender besteht darin, die IT-Lösungen in Betrieb zu nehmen.

CANCOM hat sich in der diesjährigen Studie als Market Challenger positioniert (im Vorjahr Contender). Devoteam M Cloud war im Vorjahr in der Gruppe der Leader zu finden und ist in diesem Jahr Product Challenger. ORBIT ist neu in dieser Kategorie und konnte eine Leader-Position erringen. Atos war im Vorjahr Market Challenger und ist in diesem Jahr in der Gruppe der Leader zu finden. Hitachi

Solutions wurde neu aufgenommen und hat sich als Contender positioniert. AppSphere wurde nicht mehr bewertet.

Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 23 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert. Sechs Provider erreichten die Gruppe der Leader. Ein Rising Star konnte nicht identifiziert werden.

Atos

Atos ist ein leistungsfähiger Partner für den gehobenen Mittelstand und große Konzerne und unterstützt mit Dynamics 365 Kunden, die ihr Unternehmen weiterentwickeln und die digitale Transformation vorantreiben wollen. Atos OneCloud vereint Cloud-Beratung, Expertise in der Anwendungstransformation, vorgefertigte Cloud Accelerators und innovative Talente in einer Reihe von End-to-End-Services, um

Kunden auf ihrem Weg in die Cloud sicher und schnell zu unterstützen. Atos stützt sich bei der Umsetzung auf ein starkes Team von über 160 Dynamics-Experten

Allgeier

ERP-Lösungen auf Basis von Dynamics 365 sind die Domäne von Allgeier, und bei nur wenigen der in dieser Studie untersuchten Anbieter folgen die Aktionen so umfangreich der Unternehmensvision. Die Einführung von betriebswirtschaftlicher Software beherrscht das Unternehmen aus dem Effeff. Der Provider hat ein tiefgehendes Verständnis für die CRM- und ERP-Anliegen seiner Kunden. Die Services sind umfassend und tief, um auch anspruchsvolle Anfragen bedienen zu können.



Bechtle

Bechtle bietet seinen Kunden ein umfangreiches Portfolio an Lösungen und Dienstleistungen rund um Dynamics 365 an und übernimmt die Integration mit der Azure Cloud und den anderen Lösungs-Welten des Microsoft-Toolsets. Kunden können damit auch ERP-getrieben den Weg der digitalen Transformation beschreiten.

Deutsche Telekom (TDG)

Die Geschäftskundeneinheit der Deutschen Telekom setzt die Services verfolgt den Ansatz eines ganzheitlichen „Digital Sellings“. Damit beschreibt TDG einen erkenntnisbasierenden, kollaborativen Ansatz für Prozesse in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Kundenservice und Produktion. Schulungen und vordefinierte Lösungen erleichtern das Onboarding der Anwender.

KUMAVISION

Mit seiner Spezialisierung auf Schlüsselbranchen der deutschen Wirtschaft sichert sich der Provider einen festen Platz im Wettbewerbsumfeld. Dazu trägt auch ein vollständiges und integriertes Dienstleistungsportfolio rund um Dynamics 365 bei. Die Bekanntheit des Unternehmens im Thema Dynamics 365 ist außerordentlich hoch. Mitarbeiter schätzen zudem die Unternehmenskultur als hoch ein.

ORBIT

Anwender, die es mit ihren ERP- und CRM-Umgebungen in die Cloud drängt, erhalten von ORBIT entsprechende Unterstützung. ORBIT sieht sich als Problemlöser bei der Cloud-Migration von Workloads. Nach einer Reorganisation Ende 2020 steht die Partnerschaft mit Microsoft und die Migration auf Lösungen um Dynamics

365 im Vordergrund. ORBIT hat sich 13 einschlägige Zertifizierungen von Microsoft erworben.





SAP on Azure

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrantenbericht beschäftigt sich mit der aktuellen Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe sowohl mittelständische als auch Großunternehmen sind, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit SAP on Azure angehen.

SAP auf Azure erfordert ein Verständnis der möglichen Architekturanforderungen und technischen Designs, um die von SAP gebotenen Möglichkeiten optimieren zu können. Die Kunden wünschen sich eine solide Planung, Umsetzung und Verwaltung unter Einhaltung der aktuellen Sicherheits- und Governance-Vorschriften. Die enge Partnerschaft zwischen SAP und Microsoft macht Azure zu einer attraktiven Plattform.

Aufgrund der aktuellen Veränderungen beim In-Memory Computing und Cloud Computing benötigen Kunden kompetente Partner für die Konsolidierung von Multicloud-Umgebungen. Damit ist Outsourcing in Deutschland die einzige praktikable Option für den Bezug von ganzheitlichen Services von gut ausgebildeten und zertifizierten Fachkräften.



IT-Führungskräften bietet dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Partnern, die ihnen helfen, Services für SAP on Azure effektiv zu nutzen; sie erfahren zudem, wie deren technische Fähigkeiten im Vergleich zu anderen Marktangeboten dastehen

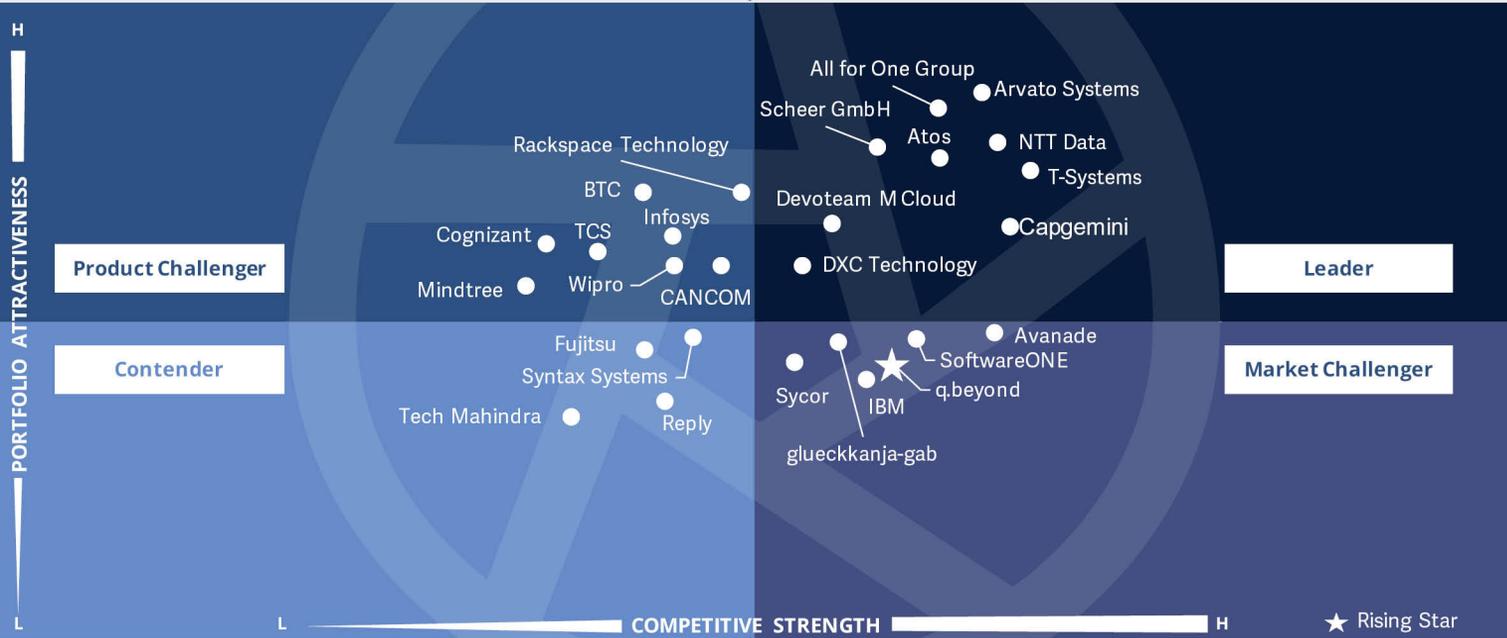


Fachleute aus den Bereichen Sourcing und Beschaffung vermittelt dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung von SAP auf Azure Service Providern in Deutschland und der Trends im Service-Ökosystem, die Entscheidungen über die Partnerauswahl beeinflussen können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie können sich in diesem Bericht über die Positionierung von SAP on Azure Service Providern informieren und erfahren, wie deren Angebote und Strategien die Nachfrage nach ergänzenden Softwareprodukten und Services beeinflussen können.





In diesem Quadranten werden Anbieter bewertet, die Leistungen für die Übernahme, Verwaltung und Nutzung von Microsofts dedizierter SAP on Azure Suite offerieren.“

Holm Landrock



Definition

In diesem Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Leistungen im Zusammenhang mit der Übernahme, Verwaltung und Nutzung von Microsofts dedizierter SAP on Azure Suite von Cloud-Lösungen offerieren. Zu den typischen Services gehören hierbei Architekturberatung und eine Analyse der Anforderungen an die Anwendungslandschaft, technisches Design mit Konfigurationsunterstützung, Bereitstellung, Eskalationsmanagement, Änderungs- und Fehlermanagement, Support, Optimierung und Reporting. Die in dieser Kategorie bewerteten Anbieter müssen in der Lage sein, ihre Kunden bei der Migration von SAP- Workloads nach Azure zu unterstützen sowie neue Prozesse und Geschäftsabläufe zu optimieren, aufzusetzen und zu entwickeln, und zwar im Rahmen des Plattformmanagements durch eine

Kombination aus eigenen Diensten des jeweiligen Anbieters, SAP-Diensten und Microsoft Azure-Diensten.

Dienstleister in dieser Kategorie benötigen sowohl Microsoft- als auch SAP-Zertifizierungen. Die Anbieter müssen aktive und produktive Partnerschaften mit Technologieanbietern eingehen und sich mit der Weiterentwicklung der zugrundeliegenden Technologieangebote gut auskennen. Folglich sollten sie in der Lage sein darzulegen, wie sich Produkt- und Plattformänderungen auf Unternehmen auswirken würden, die diese Lösung nutzen – von Überlegungen zur technischen Architektur bis hin zu geschäftlichen Auswirkungen.

Auswahlkriterien

1. Umfang und Tiefe des Serviceportfolios im Hinblick auf die Migration von SAP-Workloads auf SAP on Azure; Anpassung der SAP-Anwendung und Service-Implementierung, Bereitstellung und Support
2. Anzahl und Standort der Mitarbeiter, die SAP on Azure Services erbringen
3. Fähigkeit und Bereitschaft zur Unterstützung von Hybrid-Cloud- und Hybrid-Provider-Umgebungen
4. Stärke der Partnerschaften des Anbieters mit SAP und Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen, der Dauer der Beziehung zu SAP und Microsoft und dem Nachweis der strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und Microsoft im Zusammenhang mit SAP on Azure
5. Unterstützung mehrerer Preismodelle, einschließlich Pay-as-you-Go
6. Robuste Prozesse des Anbieters für die Implementierung, einschließlich der Verwendung von Agile- und DevOps-Methoden sowie der entsprechenden Automatisierung für die Bereitstellung und Qualität der Dienste



Beobachtungen

Die SAP Anwendergemeinde wird von allen Seiten unter Druck gesetzt. SAP hat die klassische R/3-Welt abgekündigt und eine Roadmap in Richtung In-Memory-Computing und Cloud-Computing vorgelegt. Die Anwender sind somit gefordert, ihre betriebswirtschaftlichen Anwendungsumgebungen zunächst zu konsolidieren und dann zu migrieren. Dabei ist aufgrund einer Partnerschaft zwischen SAP und Microsoft auch die Azure Cloud eine der empfohlenen Plattformen für die künftige Ausführung der Software von SAP. Vor der Cloud-Migration stehen deshalb viele Aufgaben an, bei denen die hier bewerteten Dienstleister die Kunden mit sehr tiefgehendem Know-how, mit Beratung und Support sowie mit eigenen, ergänzenden Lösungen unterstützen.

Fast alle der bewerteten Anbieter sind Multi-Cloud-Service-Provider und unterstützen auch AWS oder Google sowie die Konzepte von SAP. Gegenwärtig sieht es so aus, als ob die Anwender die Migration der SAP-Umgebung auf Azure favorisieren. AWS wird hingegen bevorzugt, wenn ein Unternehmen generell auf die AWS-Cloud-Plattformen migriert und dann auch die SAP Umgebung mit in die AWS-Cloud transformiert.

Von den in dieser Marktkategorie mitspielenden Providern haben sehr viele angekündigt, ihre Personalstärke zu erhöhen, und viele haben sehr ambitionierte Ziele hinsichtlich der Steigerung des Umsatzes. Das zeugt von Zuversicht in den Markt. Eine Herausforderung dürfte es für alle sein, sich im Talent War als besonders attraktiver Arbeitgeber herauszustellen.

BT wurde in dieser Marktkategorie nicht mehr bewertet. Fujitsu befindet sich unter den Contendern, und Mindtree hat sich vom Contender zum Product Challenger verbessert. Die itelligence AG ist nun vollständig in NTT Data aufgegangen und tritt am Markt nicht mehr eigenständig auf. Das hat sich auf die Positionierung von NTT Data ausgewirkt. SoftwareONE wurde erstmals in diese Kategorie aufgenommen und befindet sich in der Gruppe der Market Challenger. Ebenfalls neu ist BTC in der Gruppe der Product Challenger. Avanade, im Vorjahr einer der Leader, ist in der Gruppe der Market Challenger zu finden. Sycor, im Vorjahr Contender, wurde als Market Challenger positioniert. Mindtree wurde vom Contender zum Product Challenger. Fujitsu wechselte von der Gruppe der Product Challenger in die Gruppe der Contender.

Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 27 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert. Neun Provider erreichten die Gruppe der Leader. Rising Star wurde q.beyond.

All for One Group

Die All for One Group schafft durch eine große Anzahl sehr gut definierter Abläufe und Services für SAP on Azure Wettbewerbsvorteile für die Anwender, zum Beispiel durch das leichtere Erreichen der Unternehmensziele. Das Portfolio rund um SAP on Azure ist umfassend. Anwender werden bei der Cloud-Transformation ihrer SAP-Landschaften unterstützt. Dabei kommt den Projekten die langjährige Erfahrung der All for One Group und die Orchestrierung der hybriden IT-Welt zugute.



Arvato Systems

Das SAP Know-how von Arvato Systems beinhaltet auch die Branchen-Expertise für die Kernbranchen des Anbieters. Arvato Systems verfügt über langjährige Erfahrungen bei Kunden aus den Bereichen Medienwirtschaft, Gesundheitswesen, pharmazeutische Industrie, Versorgungsunternehmen und Handel und ist Sprecher für SAP on Azure in der DSAG, was die exzellenten Beziehungen des Anbieters zu den Herstellern und zu den Anwendern in Deutschland widerspiegelt. Außerdem werden die Services überwiegend aus Deutschland heraus erbracht, was die Akzeptanz des Anbieters bei den Anwendern erhöht.

Atos

Bei der Migration von SAP-Umgebungen in die Cloud tritt Atos mit definierten Paketen an. Darüber hinaus kann Atos spezifisch auf die Nutzung von HANA zugeschnittene Computersysteme anbieten. Sie werden den Hyperscalern von Atos als Bare-Metal-as-a-Service zur Verfügung gestellt und zum Beispiel von Microsoft für die Bereitstellung von Private Clouds als digitale Plattform für SAP genutzt. Die SAP-bezogenen Angebote von Atos sind umfassend auf die Kundenwünsche ausgerichtet.



Hilfe für Kunden bei der S/4-Transformation in die Cloud ist eine Domäne Capgeminis. Der Anbieter bemüht sich, deutsche Kunden im Rahmen der S/4-Transformation auch von der Migration in die Cloud zu überzeugen. Die Ergebnisse der engen Zusammenarbeit mit Microsoft

und SAP sollen natürlich den Anwenderunternehmen zugutekommen. Capgemini ist MS Gold Partner und setzt auf SAP on Azure und RISE-Programme.

Devoteam M Cloud

Devoteam M Cloud konnte sich im Bereich Kompetenzen rund um SAP on Azure hinsichtlich der Services sowie der Integration der zertifizierten Experten und deren Kompetenzen in die neue Unternehmensstruktur verbessern. Ein hohes Niveau der Partnerschaften mit Microsoft und SAP erleichtert dem Provider den Zugang zu aktuellen Informationen und Versionen von Tools. Die Managed Services lassen sich auf die Bedarfe der Anwenderunternehmen zuschneiden, und die Schulungsangebote sind in einer Weiterbildungsakademie gebündelt.

DXC Technology

Mit starken Partnern für SAP Cloud-Migrations-Projekte löst DXC die Probleme der Anwender. DXC gilt als gut organisiert und bewältigt die unterschiedlichen Anforderungen mit vordefinierten Prozessen und Automatisierungslösungen. Mit über 200 Partnerunternehmen verfügt DXC Technology über ein weit gefächertes Netzwerk an zusätzlichen Kompetenzen. Mit seiner weltweiten Präsenz kann DXC Technology vor allem international agierende Kunden umfassend unterstützen.

NTT Data

Microsoft und NTT Data sind langjährige Partner. Eine Stärke ist die Vernetzung der Systeme und Anwendungen für eine erfolgreiche Transformation der SAP-Umgebungen. Die Integration von Intelligenz in NTT Data Business Solutions gilt als abgeschlossen. Das hat den SAP-



Lösungen von NTT Data eine größere Tiefe und Spezialisierung, vor allem in Deutschland, verschafft. NTT Data hält außerdem überdurchschnittlich viele Zertifizierungen von Microsoft wie auch von SAP.

Scheer GmbH

Neue Partnerschaften haben die Position der Scheer GmbH gefestigt. Neukunden bestätigen den spezifischen Ansatz und die Lieferfähigkeit des Anbieters. Der Provider bietet Kompetenzen in der Steuerung und Überwachung von SAP-Umgebungen und hat diese in einem Azure Monitoring Service zusammengefasst. Auch Sicherheitsaspekte sind integrale Bestandteile der Services. Die Entwicklungs-Roadmap von Scheer zeigt in Richtung Power Platform und den Ausbau der Security-Angebote.

T-Systems

Angesichts der Marktsituation, insbesondere des harten Wettbewerbs unter den Anbietern von Cloud-Plattformen für SAP-Umgebungen, leistet T-Systems Hervorragendes, wenn so viele Kunden in der Azure Cloud gehalten können. T-Systems unterstützt die Kunden hinsichtlich Sicherheit, Datenschutz, und Zugriffskontrolle und liefert viele zusätzliche SAP Services auf Azure. Die Experten von T-Systems bringen hier ihre Erfahrung mit der Migration von SAP- und Non-SAP-Systemen nach MS Azure ein.

q.beyond

Der Provider hat zahlreiche Kunden aus der Gruppe der KMUs und ist dort ein gern gesehener Lieferant. Mit der Übernahme anderer Unternehmen hat q.beyond seine wirtschaftliche Stabilität unter Beweis gestellt. Die in q.beyond aufgenommenen Unternehmen haben

die Anzahl der Mitarbeiter für SAP on Azure deutlich gesteigert. Ein neues Kompetenzzentrum bildet die Fähigkeiten der q.beyond-Organisationen ab und zieht die Experten zusammen. Wenn sich diese Entwicklungen fortsetzen, rechnet ISG damit, q.beyond in einer künftigen Studie in der Gruppe der Leader zu sehen.





„Devoteam M Cloud kann die Managed Services für den Betrieb von SAP-Anwendungen auf die individuellen Bedarfe der Anwenderunternehmen zuschneiden.“

Holm Landrock

Devoteam M Cloud

Overview

Devoteam beschäftigt mehr als 8.200 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2020 einen Umsatz von 760 Millionen Euro. Das Unternehmen ist in multidisziplinären Gemeinschaften organisiert: Digitale Impulse, Creative Tech, Cyber Trust und Innovative Tech. Partner-zertifizierte Experten sind in Geschäftseinheiten gruppiert: Devoteam A Cloud (AWS), Devoteam G Cloud (Google Cloud Platform), Devoteam M Cloud (Microsoft Azure), Devoteam S Cloud (Salesforce) und Devoteam N Platform (ServiceNow).

Strengths

Die Umstrukturierung war 2021 in vollem Gange: Devoteam M Cloud, im Vorjahr noch Devoteam | Alegri, konnte sich im Bereich Kompetenzen rund um SAP on Azure hinsichtlich der Services, der Integration der zertifizierten Experten und deren Kompetenzen in die neue Unternehmensstruktur verbessern.

Die Partnerschaften mit Microsoft und SAP bewegen sich auf einem hohen Niveau:

Das erleichtert dem Provider den Zugang zu aktuellen Informationen und Versionen von Tools für die Cloud-Migration von SAP-Umgebungen. Devoteam M Cloud war ein Pionier bei der Einführung von SAP S/4HANA auf der Microsoft Azure-Cloud-Plattform. Die

Expertise umreißt sowohl Greenfield- als auch die Brownfield-Ansätze. Die Managed Services für den Betrieb von SAP-Anwendungen in der Azure Cloud lassen sich auf die individuellen Bedarfe der Anwenderunternehmen zuschneiden.

Die Schulungsangebote sind in einer Weiterbildungsakademie gebündelt:

Die Schulungsangebote sind nicht mehr nur lose Sammlungen von Trainings, Webinaren und Produktdemonstrationen, sondern Devoteam hat den Ansatz einer Akademie gewählt. Diese schult die eigenen Mitarbeiter wie auch die Mitarbeiter aus den Anwenderunternehmen.

Caution

Die Außenwirkung sollte im Hinblick auf die Gewinnung neuer Kunden verstärkt werden, da der Bedarf an Unterstützung bei der Cloudifizierung von SAP-Umgebungen im Markt enorm ist.





Power Platform Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Quadrantenbericht beschäftigt sich mit der aktuellen Marktpositionierung von Dienstleistern, deren Zielgruppe sowohl mittelständische als auch Großunternehmen sind, und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen im Zusammenhang mit Power Platform Services angehen.

In Deutschland besteht ein großer Bedarf an der Automatisierung von Prozessen in allen Branchen, um einen effektiveren Personaleinsatz zu ermöglichen. Zu den Power Platform Services zählen Datenanalysen, die Erstellung von Low-Code-Anwendungen und die regelmäßige Automatisierung von Geschäftsprozessen. Wenn das Potenzial voll ausgeschöpft wird, kann dies den allgemeinen Druck angesichts des Fachkräftemangels verringern.

Um die Geschäftsprozesse zu optimieren, müssen die Dienstleister die Mitarbeiter ihrer Kunden richtig einbinden, so dass sie sich als so genannte Citizen Developers einbringen können. Darüber hinaus gilt es, potenzielle Sicherheitsverletzungen zu überwachen und präventive Sicherheitsmaßnahmen anzubieten.

Diese Herausforderung kann in der Regel intern nicht bewältigt, aber über eine enge Partnerschaft adressiert werden. Die Investitionen in solche Initiativen können die Kosten und die durch vermeidbare Fehler verursachten potenziellen Ausfallzeiten verringern.



IT- und Technologie-Führungskräfte

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der relativen Stärken und Schwächen der Dienstleister für das Microsoft-Ökosystem und erfahren, wie sie die neuesten Power Platform Serviceleistungen in ihre Angebote integrieren.



Sourcing- und Einkaufs-Experten

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Potenzials von Power Platform Services in Deutschland und können sich über die Serviceangebote der Anbieter informieren, die über Standard-Anwendungsfälle von Power BI hinausgehen.



Führungskräfte aus Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

vermittelt dieser Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung der Power Platform Service Provider in Deutschland und der Trends im Service-Ökosystem, die Entscheidungen über die Partnerauswahl beeinflussen können.



ISG Provider Lens™
Microsoft Ecosystem
Power Platforms Services

Source: ISG RESEARCH

Germany 2022



In diesem Quadranten werden Anbieter bewertet, die Dienstleistungen für eine **unternehmensweite** Implementierung der **Power** Plattform, Support-Services und entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen offerieren. Anbieter in diesem Bereich zeichnen sich durch die **Integration** mit einer Vielzahl von Microsoft- und anderen **Unternehmens-Applikationen** aus.

Holm Landrock



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die Dienstleistungen für eine unternehmensweite Implementierung der Microsoft Power Platform, Support-Services und entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen offerieren. Unternehmenskunden nutzen diese Services, um neue und anspruchsvolle Softwareanwendungen für die digitale Transformation zu erstellen, neue Erkenntnisse über Geschäftsabläufe zu gewinnen und Geschäftsprozesse durchdacht zu optimieren. Die von den Anbietern offerierten Dienste nutzen nicht nur die Möglichkeiten der Power Platform, sondern schulen Unternehmen auch in den besten Entwicklungspraktiken. Anbieter in diesem Bereich zeichnen sich durch die Integration mit einer Vielzahl von Microsoft- und anderen Geschäftsanwendungen aus, z.B. Office

365, Dynamics 365 und Azure, ebenso durch fortgeschrittene Konzepte wie DevOps, DataOps oder MLOps.

Sie sind in der Lage, die Ziele eines Kunden zu verstehen, ihre Datenkompetenz und ihre Fähigkeiten unter Beweis zu stellen, um dem Kunden die nötige Anleitung zu geben, und einen ganzheitlichen Ansatz mit Blick auf die Details zu verfolgen, um die Ziele zu erreichen.

Auswahlkriterien

1. Services zur Unterstützung der unternehmensweiten Nutzung aller Power Platform-Lösungen – Power BI, Power Apps, Power Automate und Power Virtual Assistant
2. Strukturierte Angebote und IP, die eine einfache Einführung von Power Platform-Lösungen ermöglichen und den laufenden Betrieb der Software optimieren
3. Technische Supportleistungen zur Unterstützung bei der Einführung und Verwaltung von Plattformlösungen
4. Klare geschäftliche Vorteile durch den Einsatz der von Plattformlösungen
5. Anzahl und Standort der Mitarbeiter mit relevanten Zertifizierungen für die Nutzung der Power Platform



Beobachtungen

Diese Marktkategorie wurde neu in die Studie aufgenommen. ISG ist der Überzeugung, dass es nicht mehr allein um die Einführung von Power Apps oder Power BI o.ä. geht, wenn sich Kunden für die vielfältigen Tools der Power-Plattform entscheiden.

Eine wichtige Aufgabe ist es, die Anwender, die aufgrund der neuartigen Softwareentwicklungskonzepte von Microsoft und Power zu so genannten „Citizen Developers“ werden, so zu steuern, dass sich die mit Low-Code- und No-Code-Tools entwickelten Apps in das Unternehmen und in die IT-Konzepte einfügen. Es gibt Service-Provider, die vor den damit verknüpften Herausforderungen durchaus zurückschrecken. Obwohl das kein Makel ist, sind die Engagements der Anbieter, die sich dieser Herausforderung annehmen, umso schwerer zu werten.

Für diese Kategorie gab es keine Vorjahresbewertung.

Von den 149 Unternehmen, die für diese Studie in die Beobachtung einbezogen wurden, haben sich 16 Anbieter für die Aufnahme in den Quadranten qualifiziert. Fünf Provider erreichten die Gruppe der Leader. Ein Rising Star konnte nicht gekürt werden, weil die Kandidaten in ihrem Portfolio und ihrer Wettbewerbsstärke einander zu ähnlich sind.

Avanade

Avanade ist sich der Tatsache bewusst, dass die Low-Code- und No-Code-Entwicklung durch die Anwender sowohl Risiken als auch Chancen birgt. Daher wird eine Reihe von Governance-Tools für den Datenzugang, den Datenschutz und die Integrität angeboten. Für die Projekte steht eine große Anzahl von Experten zur Verfügung. Avanade hilft den Anwenderunternehmen dabei, ihre

Low-Code-Aktivitäten zu konzipieren, zu strukturieren und auf konkrete Geschäftsergebnisse auszurichten.

Arvato Systems

Arvato Systems gehört zu den Anbietern in dieser Untersuchung, die ein Projekt sehr deutlich am Bedarf des Kunden ausrichten. Insbesondere bei der Power Platform geht es dem Provider noch stärker darum, Mitarbeiter auf allen Ebenen in die Digitalisierungsprojekte einzubeziehen. Schulungen, Beratungsdienstleistungen und Betriebsservices gehören zum Gesamtpaket.

Atos

Ein Citizen Developer Service, der gemeinsam von Microsoft und Atos entwickelt wurde, unterstreicht die enge Partnerschaft der beiden Partner. Tools von Atos helfen den Anwendern, ihre

Apps entsprechend der Best Practices zu entwickeln und zu überprüfen. Atos verfügt über ein Center of Excellence rund um Power BI und bietet ein umfassendes Schulungsprogramm an.

Communardo

Communardo konzentriert sich auf Anwenderunternehmen des Mittelstands und des gehobenen Mittelstands und erlangt bei den Kunden auch durch die regionale Nähe Anerkennung. Neben Projektdienstleistungen werden Weiterbildungen zum Thema Power Platform angeboten. Communardo bietet Beratungsdienstleistungen auch unabhängig vom Projektgeschäft an.



SoftwareONE

Das Angebot von SoftwareONE umfasst Beratungsdienste für die Analyse der Anwendersituation und der Lösungsszenarien. Der Provider versteht die geschäftlichen Herausforderungen der Kunden und ist in der Lage, den besten Implementierungsfahrplan zu bestimmen. Anwender schätzen Kosteneffizienz, Sicherheit und Zuverlässigkeit.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2022 – MICROSOFT 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.

Lead Author:

Holm Landrock

Editors:

Maria Müller-de Haen

Research Analyst:

Katharina Kummer

Data Analyst:

Sarida Khatun, Pooja Rani Nayak

Quality & Consistency Advisors:

Mathias Schulze

Project Manager:

Smita Subhash

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 2022. 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 Ecosystem Partners
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung





Lead Author

**Holm Landrock,
Senior Analyst**

Bei ISG hat Holm Landrock die Multi-Client-Studien und Anbieter-Benchmarks, heute IPLs, aufgebaut 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.



Research Analyst

**Katharina Kummer
Research Analyst**

Katharina Kummer ist als Research-Analystin für ISG tätig und in dieser Funktion für die Unterstützung und Mitarbeit an Provider Lens™ Studien zu den Themen Public Cloud Transformation Services, Private Hybrid Cloud Data Centers, Data Analytics, Microsoft Ecosystem und Cloud-Native – Container Services zuständig. Zu ihren Fachgebieten zählen Cloud-Rechenzentren, cloudnative Services, digitale Linguistik und NLP. Katharina Kummer entwickelt Inhalte aus Unternehmenssicht und verfasst den Global Summary Report.

Daneben unterstützt sie die Lead-Analysten im Rahmen des Research-Prozesses sowie bei Ad-hoc Research-Aufträgen und schreibt Artikel über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.





IPL Product Owner

Jan Erik Aase
Partner and Global Head – ISG Provider Lens/ISG Research

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 ISG-Beraterteam. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing-Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG abzugeben. Die Studien decken derzeit Provider mit Angeboten in mehreren Regionen weltweit ab. Weitere Informationen über die ISG Provider Lens Studien finden Sie auf dieser [Webseite](#).

*ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research-Subskriptionsservices, Beratungs-Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können.

Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter <https://research.isg-one.com/>

*ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 800 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalen Transformation, inklusive Automatisierung, Cloud und Daten-Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den

Netzwerkbetrieb, Strategie- und -Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren. Weitere Informationen unter www.isg-one.com.



MARCH 2022

REPORT : MICROSOFT ECOSYSTEM PARTNERS