

Microsoft Cloud Ecosystem

Microsoft 365 Services – Large Enterprises

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

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

Einleitung

Definition 13

Betrachtungsumfang der Studie 15

Anbieterklassifizierungen 16

Anhang

Methodik & Team 26

Autoren & Editoren 28

Über ISG 30

Microsoft 365 Services – Large Enterprises 18 – 24

Wer diesen Bericht lesen sollte 19

Quadrant 20

Definition & Auswahlkriterien 21

Beobachtungen 22

Anbieterprofile 24

Bericht Autor: Holm Landrock

Transformation in Krisenzeiten: Wie die Kunden mit Microsoft-Partnern durch die Krisen kommen können

Das Ökosystem der Microsoft-Partner umfasst mehr als 30.000 Unternehmen allein in Deutschland. Für die deutsche Microsoft-Organisation sind diese Partner der wichtigste Umsatzgarant. Weltweit sorgen Microsoft-Partner für fast 95 Prozent des Gesamtumsatzes. Im Azure-Umfeld, das in dieser Studie den Services zugrunde liegt, ist die Zahl der Partner mit rund 6.000 seit einigen Jahren relativ stabil. Von diesen wurden wiederum 80 Unternehmen in die Bruttoliste der zu bewertenden Microsoft-Partner aufgenommen.

Für diese Studie wurden die Unternehmen ausgewählt, die über die grundlegenden Anforderungen hinaus tätig sind. Sie führen das Partner-Ökosystem von Microsoft an und bringen so die Digitalisierung Deutschlands voran.

Wichtige Themen sind Managed Services für die Azure-Plattform, Services für die Transformation von Arbeitsumgebungen auf Basis von Microsoft 365, die Transformation von SAP Umgebungen auf die Azure Cloud, die Weiterentwicklung der ERP-Systeme auf Basis von Microsoft Dynamics 365 und die Implementierung der Power Platform mit ihren Lösungen für die Anpassung und Entwicklung von Apps für die Geschäftsprozesse der Anwender.

Investitionsverhalten unübersichtlich

Die Marktentwicklung wird gegenwärtig eher kontrovers diskutiert. Europa befindet sich in einem kriegsähnlichen Zustand; das hat große Auswirkungen auf die geplanten IT-Investitionen der Anwender. In Deutschland haben die Nebenwerte-Indizes im schwierigen Börsenjahr 2022 deutlich schlechter abgeschnitten als der Blue-Chips-Index DAX, schreibt die NZZ, und auch die Erholung seit dem Tief Ende September haben deutsche Small- und Mid Caps weitaus weniger mitgemacht. Das wirkt sich auch auf die IT-Investitionen aus.

Die Provider
können das
Investitionsverhalten
durch ihre Services
positiv beeinflussen.



Hinzu kommt, dass Kunden häufig nicht das gesamte Set an Microsoft-Lösungen bzw. dessen Funktionalitäten kennen. Das Know-how müssen die Anbieter liefern. Der Appetit kommt dann oft beim Essen. Die Implementierungspartner sind somit die Köche für ein gutes Gesamtergebnis.

Kleinere Unternehmen müssen allerdings in ihre IT investieren, trotz der großen Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung auf nationaler und internationaler Ebene. Behörden und Unternehmen der öffentlichen Hand sind wiederum getrieben, ihre IT zu aktualisieren, sind aber von der Mittelbereitstellung abhängig. Behörden haben jedoch einen besonders großen Nachholbedarf hinsichtlich flexibler IT-Infrastrukturen und Applikationslandschaften. Sehr große Unternehmen können hingegen noch investieren, sind aber bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklungen ebenfalls verunsichert.

Lokale Ansprechpartner, lokale Entwicklungskapazitäten und der Support vor Ort mit kürzesten Ansprechzeiten und vor allem, bei Störungen, kurzen Wiederherstellungszeiten

sind nach wie vor die wichtigen Merkmale eines Anbieters. Die Kunden achten stärker darauf, dass die Ansprechpartner in den Projekten und im Besonderen die Mitarbeiter in der Umsetzung deutsch sprechen und dass die Bereitstellung der Services aus der gleichen Zeitzone heraus erfolgt.

Die meisten Digitalisierungsprojekte sind nicht zu Ende gedacht oder wurden – insbesondere während der letzten drei Jahre – mit der heißen Nadel gestrickt. Prozessingenieure vergessen oft die Technik (und ihre Anforderungen), Techniker vergessen die Menschen, und die Menschen vergessen die Systeme. Mehrere Anbieter in dieser Studie haben sich den Aufräumarbeiten verschrieben, die nun von den Kunden gewünscht werden. Es ließe sich trefflich darüber philosophieren, weshalb die Technik auch im 21. Jahrhundert noch solche Lösungen zulässt.

Nach Einschätzungen verschiedener Anbieter aus dieser Studie laufen 60 Prozent der Workloads weltweit noch in privaten Rechenzentren. Gründe dafür sind oftmals die regulierten Märkte oder datenintensive Workloads. Es ist daher eine wichtige Aufgabe

der Microsoft-Partner, die Workloads zu identifizieren, die vielleicht in der Public Cloud von Microsoft, der Azure Cloud, effizienter bearbeitet werden können. Eine weitere Forderung der Kunden ist die Skalierbarkeit der Workloads in der Azure Cloud.

Neues Partnerprogramm bei Microsoft

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

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

Bewertet werden die Partner nach einem Punktesystem. Die Spezialisierungsrichtungen

für die Partner wurden als „Specializations“ neu definiert und ersetzen die früheren Advanced Specializations.

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



Die Anforderungen an die Partner haben sich im Kern (fachliche Kompetenz, Umsatzziele, Beratungsservices und ergänzende Lösungen) nicht verändert. Weil viele Partner schnell auch die neuen Designations erreicht haben, brachte das neue System zur Einstufung der Partner in dieser unabhängigen Bewertung durch ISG jedoch nur geringfügige Veränderungen.

Eine große Rolle bei der Auswahl der Service-Provider durch die Kunden spielt das jeweils eigene Partnernetzwerke der Anbieter. Kaum ein Anbieter ist heute in der Lage, alle Aufgaben auf Anhieb zu lösen. Die Vernetzung der Service-Provider untereinander und mit Spezialisten wird von den Anwendern gerne genutzt, wenn sie einen Generalunternehmer für das Projekt definieren können, der auch für die Einhaltung der SLAs einsteht.

Enterprise Applications und die Modernisierung von Anwendungen

Der Markt für Services rund um SAP on Azure ist anbieterseitig sehr ausgereift. Sowohl Microsoft als auch SAP betreiben seit einigen Jahren eine klare Strategie der Migration der Workloads in die Private Cloud bzw. in die Public Cloud. Nach Erhebungen der DSAG

(Deutsche SAP Anwendergruppe) ist Microsoft Azure die in Deutschland am häufigsten genutzte Cloud-Plattform aller Hyperscaler für die Implementierung neuer bzw. die Migration bestehender SAP Anwendungen. Die große Herausforderung für die Dienstleister besteht im Customizing der Umgebungen. Es gibt verschiedene Konzepte; besonders beliebt ist der Ansatz, mit dem Lift & Shift einzelner Workloads und dem Übertragen der Anpassungen zu beginnen. Iterativ und sanft können so auch komplexe Umgebungen in die Cloud migriert werden.

Weil die Anwender heute kaum im Standard arbeiten, müssen auch die Dienstleister im Umfeld von Dynamics 365 die vorhandene Lösungsumgebung beim Kunden sehr gut erfassen und analysieren können, und dementsprechend aufwendig werden Komplettwechsel. Gerade bestehende ERP-Projekte auf Basis von Dynamics 365 erfordern sehr viel Aufwand für das Assessment.

Ein Mittel der Wahl bei der Modernisierung von Anwendungen könnte die Power Platform sein, denn sie steht nicht nur für Power BI oder Citizen Development. Die hier bewerteten

Microsoft-Partner helfen dabei, die Funktionen der Power Platform und ihrer Komponenten bei den Anwenderunternehmen strategisch zu implementieren und in die vorhandenen Backoffice-Applikationen zu integrieren. Leider wird zum Beispiel Power BI allzu oft nur dafür genutzt, Daten aus Excel-Tabellen zu visualisieren. Hier haben die Partner auch die Aufgabe, die Anwender vor sich selbst zu schützen.

Die meisten Service-Provider empfehlen ihren Kunden, die Anwendungsumgebungen nicht nur in die Cloud zu transformieren, sondern auf dem Weg dahin Altlasten zu entsorgen und die Anwendungen zu modernisieren. Dafür sind seitens der Anbieter sehr umfassende Kenntnisse zum Assessment der vorhandenen Umgebungen und zur Analyse von Third-Party-Lösungen erforderlich. Außerdem müssen die Nutzer mit auf den Weg der Transformation genommen werden.

Marktprognose

Die Unsicherheit bezüglich der politischen und wirtschaftlichen Entwicklung in Europa wird das Investitionsverhalten der Anwender weiterhin stark beeinflussen. Viele Kunden

werden es sich zweimal überlegen, bevor sie IT-Investitionen tätigen.

Die hier bewerteten Partner können das Investitionsverhalten durch passende Services positiv beeinflussen. Das dürften zunächst vor allem IT-Projekte sein, bei denen die eilig herbeigeführten Cloud-Transformationen der letzten zwei bis drei Jahre überarbeitet werden.

Der Trend zur Cloud-First und Cloud-Native-Strategie wird bei den Anwendern weiter anhalten. Hier dürften die wichtigsten Investitionen in die Transformation der Workloads fließen. Zwei weitere Themen, in die die Anwender in den nächsten Jahren investieren müssen, sind die IT- und Cybersicherheit sowie das ESG-Thema (Environmental and Social Governance). ISG geht davon aus, dass vor allem in diesen Themen ein großes Innovationspotential für neue Managed Services der Microsoft-Partner steckt. Auch in den anderen Kategorien dieser Studie spielen Security und ESG immer eine Rolle.

Security und ESG werden sich auch im Bereich von Microsoft 365 und Managed Workplace auf die Marktentwicklung auswirken. ISG schätzt, dass ein Teil der IT-Investitionen auf weitere



Senkungen beim Verbrauch von Strom und anderen Ressourcen verwendet wird. Lösungen für Unified Communications & Collaboration können hier ebenso eine Rolle spielen wie die Optimierung in der Personaleinsatzplanung. Die Reduzierung des Pendelns zum Arbeitsplatz wäre hier ein Beispiel. Die Service-Provider in dieser Studie könnten sich hier neue Marktanteile und neue Kunden erschließen, sollten dafür aber vorher entsprechende Service- und Lösungspakete schnüren.

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

Cloud-First und Cloud-Native sind auch weiterhin wichtige IT-Strategien der Anwender. Bei der Auswahl der Service-Provider durch die Kunden spielen neben den neuen Solutions Partner Designations auch die Partnernetzwerke der Anbieter eine große Rolle. IT- und Cybersicherheit sowie ESG werden thematisch an Bedeutung zunehmen. Das Ziel der Anwender ist eine moderne, sorgenfreie Umgebung für die Workloads.




 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 6

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




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 6

	Managed Services for Azure – Large Enterprises	Managed Services for Azure – Midmarket	Microsoft 365 Services – Large Enterprises	Microsoft 365 Services – Midmarket	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
BT	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
BTC	Not In	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Market Challenger
CANCOM	Market Challenger	Market Challenger	Leader	Not In	Product Challenger	Market Challenger	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Market Challenger	Leader
Claranet	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cognizant	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Product Challenger	Contender	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	Market Challenger
COSMO Consult	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Data One	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Product Challenger




 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 6

	Managed Services for Azure – Large Enterprises	Managed Services for Azure – Midmarket	Microsoft 365 Services – Large Enterprises	Microsoft 365 Services – Midmarket	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Deutsche Telekom	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader
Devoteam M Cloud	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader	Product Challenger	Not In
DIGITALL	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Leader	Rising Star ★
DXC Technology	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Leader	Contender	Market Challenger
Fujitsu	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger
glueckkanja-gab	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
HCLTech	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Contender	Product Challenger
Hexaware	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
HSO	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
IBM	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 6

	Managed Services for Azure – Large Enterprises	Managed Services for Azure – Midmarket	Microsoft 365 Services – Large Enterprises	Microsoft 365 Services – Midmarket	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger
Insight	Product Challenger	Product Challenger	Not In	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
Konica Minolta	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender
KUMAVISION	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Kyndryl	Not In	Not In	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
Layer 2	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Logicalis	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
LTIMindtree	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Contender




 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 6

	Managed Services for Azure – Large Enterprises	Managed Services for Azure – Midmarket	Microsoft 365 Services – Large Enterprises	Microsoft 365 Services – Midmarket	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Net at Work	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
novaCapta	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
NTT DATA	Leader	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Objektkultur	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In
ORBIT	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
PCG	Not In	Rising Star ★	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In
PwC	Market Challenger	Not In	Leader	Not In	Contender	Leader	Not In
q.beyond	Not In	Market Challenger	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In
Rackspace Technology	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Reply	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

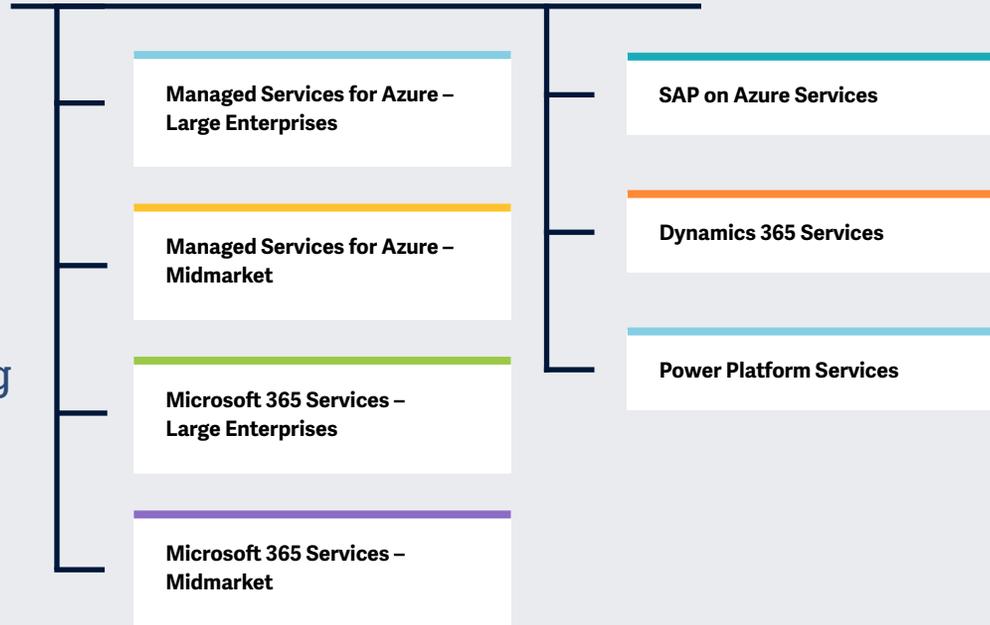
Seite 6 von 6

	Managed Services for Azure – Large Enterprises	Managed Services for Azure – Midmarket	Microsoft 365 Services – Large Enterprises	Microsoft 365 Services – Midmarket	SAP on Azure Services	Dynamics 365 Services	Power Platform Services
Scheer GmbH	Not In	Leader	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Skylink	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
SoftwareONE	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Leader
Sopra Steria	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Sycor	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender	Leader	Not In
Syntax Systems	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
TCS	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Leader	Not In	Not In
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Volkenwerft	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In



Das
Hauptaugenmerk
liegt zumeist auf
der **Modernisierung**
der IT.

Vereinfachte Illustration Quelle: ISG 2023



Definition

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

Um diese Bedarfe adressieren zu können, kümmert sich Microsoft insbesondere um drei Schwerpunkte: die Azure Cloud-Plattform, die Microsoft 365-Produktivitäts-Suite, welche Windows 10, Windows 11, Windows Server und Office 365 umfasst, sowie die Dynamics 365 Suite mit Geschäftsanwendungen. Die Partner werden inzwischen nach ihrer Fähigkeit bewertet,



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

Die ISG-Analyse wird sich darauf konzentrieren, wie die Anbieter jeweils in Australien, Brasilien, Deutschland, Singapur & Malaysia, der Schweiz, Großbritannien und den USA positioniert sind, und zwar basierend auf der Stärke ihres jeweiligen Portfolios und ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Markt. Obwohl in jeder dieser Regionen Tausende von Anbietern

Services für Microsoft-Produkte erbringen, konzentriert sich dieser Bericht für jeden der untersuchten Quadranten und je Region nur auf die wichtigsten Wettbewerber, darunter sowohl global tätige Unternehmen als auch lokale Anbieter.



Betrachtungsumfang der Studie

Die ISG-Analyse 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 sieben Quadranten untersucht:

- Managed Services for Azure – Large Enterprises
- Managed Services for Azure – Midmarket
- Microsoft 365 Services – Large Enterprises
- Microsoft 365 Services – Midmarket

- SAP on Azure Services
- Dynamics 365 Services
- Power Platform Services

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

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

Die Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

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

- **Large Market:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender. Jeder Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung von ISG großes Potential hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

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





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

Die Product Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Contender:

Unternehmen, die als Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Anbieter in diesem Bereich sind häufig auch Generalisten oder auch Nischenanbieter.

Leader:

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Market Challenger:

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und in puncto Portfolioattraktivität deshalb Optimierungspotentiale vorweisen.





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio bzw. die erforderliche Markterfahrung inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und dank ihres überdurchschnittlichen Impacts und ihrer Innovationskraft auf dem besten Weg sind, innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not in

Diese Anbieter konnten aus einem oder mehreren Gründen nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert werden: ISG konnte nicht genug Informationen für eine Positionierung einholen, das Unternehmen bietet nicht die entsprechend relevanten Services bzw. Lösungen, die für die einzelnen Quadranten definiert wurden, oder das Unternehmen konnte aufgrund seines Marktanteils, der Leistungsfähigkeit, der Kundenzahl oder anderer Größenmetriken mit den anderen Mitbewerbern im jeweiligen Quadranten nicht direkt verglichen werden. Eine „Nicht-Aufnahme“ bedeutet weder, dass der Anbieter diese Leistungen oder Lösungen nicht bereitstellt noch soll damit etwas anderes ausgesagt werden.





Microsoft 365 Services – Large Enterprises

Wer diesen Bericht lesen sollte

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

Die breite Palette von Anwendungen innerhalb von Microsoft 365 ist ein großer Vorteil; Unternehmen in Deutschland sind allerdings in erster Linie an kritischen Bereichen wie Effizienz, Sicherheit und ROI interessiert. Sicherheit ist eine große Herausforderung für Großunternehmen in Deutschland; sie brauchen hochredundante Lösungen, die ein hohes Maß an Schutz gewährleisten. Infolgedessen besteht in der Region eine starke Nachfrage nach souveränen Collaboration-Lösungen und Lösungen mit hoher Compliance und Sicherheit. Unternehmen wünschen sich Provider, deren Angebot die Integration von Microsoft 365-Modulen, technische Beratung, den Erwerb von Lizenzen, die Verwaltung von

Microsoft Office-APIs, die Bereitstellung von Unified Endpoint Suites und die Migration von Arbeitsplätzen in moderne Cloud-Umgebungen sowie Workspace-as-a-Service-Modelle umfasst.

Manche der angebotenen Microsoft 365 Center of Excellence Services umfassen Support, Beratung, Migration, Lösungsdesign, Managed Services (z.B. Integration) und Strategieplanung. Die Anbieter offerieren zudem Dienste wie (Remote-)Zusammenarbeit im Rahmen des modernen Arbeitsplatzes, verbesserte Sicherheit und Compliance mit modernsten Business Intelligence-, Produktivitätsanalyse- sowie leistungsstarken Visualisierungsfunktionen, um einen sicheren Umgang mit sensiblen Unternehmensdaten und schnelle Reaktionszeiten zu ermöglichen.



Technologieexperten können anhand dieses Berichts Dienstleister im Microsoft-Ökosystem analysieren und gewinnen ein besseres Verständnis dahingehend, wie diese Provider die neuesten Microsoft 365-Funktionen in ihre Angebote integrieren.



Experten für Arbeitsplatz-Technologien sollten diesen Bericht lesen, um die Herausforderungen des organisatorischen Änderungsmanagements besser verstehen und potenzielle Partner für die Implementierung und Integration von Microsoft 365 bewerten zu können.



Knowledge Management Experten erhalten mit diesem Bericht einen besseren Einblick in die relative Positionierung der Anbieter sowie die wichtigsten Trends im Anbieter-Ökosystem und können so potenzielle Partner besser identifizieren.

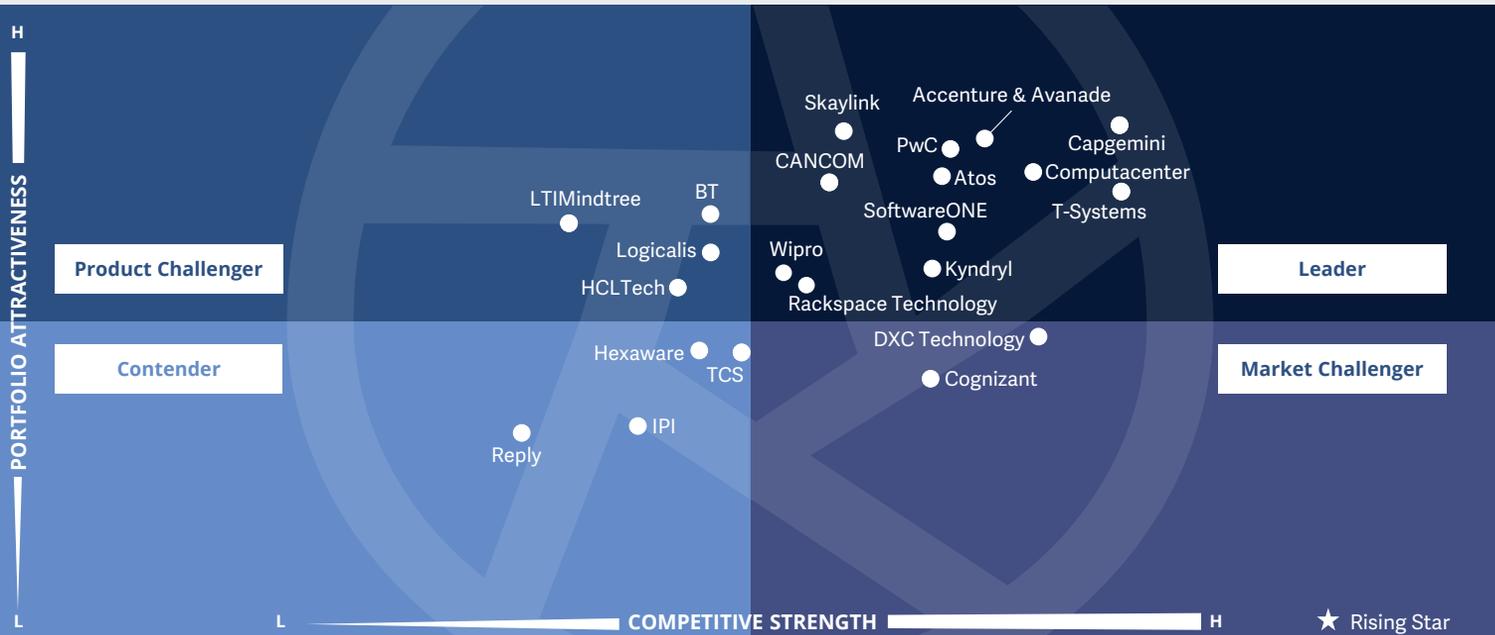


Beschaffungsexperten gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Anbieterlandschaft für die Integration von Microsoft 365 und können die Angebote der Anbieter in diesem umkämpften Markt besser miteinander vergleichen.



Microsoft Cloud Ecosystem
Microsoft 365 Services – Large Enterprises

Deutschland 2023



Die Anbieter in diesem Quadranten unterstützen ihre Kunden dabei, Microsoft 365 **nicht nur als Büroapplikation**, sondern als Gesamtkonzept für das **moderne Arbeiten** und die **Zusammenarbeit** einzusetzen.

Holm Landrock
 Distinguished Lead Analyst - Senior Advisor



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 werden kann. 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 und Wartungsplänen, aber auch bei der Datenintegration, Prozess- und Anwendungsintegration sowie weiteren Prozessen jede Menge Herausforderungen zu bewältigen. Anbieter in diesem Bereich müssen in der Lage sein, mehr als nur die grundlegende Implementierung von Microsoft 365 zu leisten und diese Herausforderungen direkt anzugehen.

Provider, die in diesem Quadranten berücksichtigt werden, müssen Bewertungen, Beratung sowie Dienstleistungen und Lösungen anbieten, die Kunden auf ihrer digitalen Reise unterstützen. Dies erfordert eine klare und offene Kommunikation in der jeweiligen Region und Alleinstellungsmerkmale, die über die Bereitstellung von Arbeitsplatzumgebungen auf Basis von Microsofts Desktop- und Collaboration-Lösungen hinausgehen.

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

Oft steht der Mensch im Mittelpunkt der Präsentationsfolien der Anbieter für ihre Kunden, wenn es um die Services rund um Microsoft 365 geht. „New Work“-Konzepte in verschiedenen Ausprägungen und vor allem die pandemiebedingte Verlagerung des Arbeitsplatzes in das Home Office haben die letzten Jahre bestimmt. Die Hauruck-Aktionen aus der Zeit der Pandemie müssen jetzt aufgeräumt werden, das bestätigen. Anwender und Anbieter gleichermaßen. Nicht uninteressant ist, dass dieselben Referenzkunden gern bei verschiedenen Anbietern auftauchen. Dabei hat sich schon herausgestellt, dass es mitunter um die Büroausstattung einer Länderniederlassung ging, nicht um die strategische Migration der Arbeitsplätze in die Azure Cloud. Ebenso werden von den Anbietern unisono die Microsoft Security Services angepriesen. Sie sollten hier präziser werden.

LTI und Mindtree wurden aufgrund des Mergers in diesem Jahr als ein einzelner Anbieter betrachtet und LTIMindtree wurde so zum Product Challenger. CANCOM ist in diesem

Jahr zum Leader aufgestiegen (im Vorjahr Product Challenger) und BT hat sich vom Market Challenger zum Product Challenger verändert. Insight wurde nicht mehr bewertet. TCS wechselte die Einordnung vom Market Challenger zum Contender. Rackspace Technology und PwC wurden erstmal bewertet und positionierten sich in der Gruppe der Leader. Auch HCL Tech wurde neu bewertet und ist in diesem Jahr ein Product Challenger. Außerdem hat sich Wipro vom Product Challenger zum Leader entwickelt. Kyndryl hat den in dieser Studie betrachteten Schwerpunkt der ehemaligen IBM übernommen (damals GTS, Global Technology Services). Das Portfolio der Kyndryl umfasst den Betrieb und Beratung von IT-Infrastruktur und der Workloads. Die IBM wurde deshalb in dieser Kategorie nicht mehr bewertet.

All-for-One Group, Allgeier, AppSphere, Bechtle, glueckkanja-gab sowie q.beyond wurden für den Beobachtungszeitraum dieser Studie im Quadranten „Microsoft 365 Midmarket“ bewertet. Das bedeutet nicht, dass diese Anbieter nicht auch Kunden mit 5000 und mehr Mitarbeitern betreuen.

Von den 80 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 22 für diesen Quadranten qualifiziert, wobei sich zwölf Unternehmen in der Gruppe der Leader befinden und kein Unternehmen zum Rising Star gekürt wurde.

accenture

Accenture & Avanade (das Joint Venture von Microsoft und Accenture) verkörpern ein einzigartiges Innovationspotential rund um Microsoft 365. Die Kompetenzen der drei Dienstleister erlauben es den Kunden in Deutschland, Lösungen auf globaler Ebene zu entwickeln.

Atos

Mit seinen Microsoft 365 Services ist **Atos** nicht nur Leader in diesem Quadranten, sondern auch imstande, die Anforderungen der Kunden zu erfüllen und diese bei der Migration der Arbeitsplatzumgebungen umfassend zu unterstützen.

CANCOM

CANCOM ist ein starker Partner der Kunden, wenn es um den Workplace of the Future geht, und greift bei seinen Dienstleistungen auf ein starkes Team erfahrener Berater zurück. Eine Besonderheit sind Lösungen für den Schnelleinstieg in das Thema Microsoft 365.

Capgemini

Capgemini ist nicht nur Leader in dieser Kategorie, sondern auch ein mehrfach ausgezeichneter Service-Provider rund um Microsoft 365 und ein Partner großer Unternehmen bei der Migration von Arbeitsplätzen in die Azure Cloud.

Computacenter

Computacenter kann im Segment der Microsoft 365 Services ein führendes Portfolio vorweisen. Nur wenige Anbieter sind bei der Bereitstellung von Services rund um den Modern Workplace so leistungsfähig wie Computacenter, und so genießt dieser Provider eine solide Leader-Position in diesem Quadranten.



Microsoft 365 Services – Large Enterprises

Kyndryl

Kyndryl ist in dieser Kategorie ebenfalls als Leader positioniert, weil das Startup das erste vollständige Geschäftsjahr erfolgreich absolviert hat und einen beeindruckenden Markteintritt hingelegt hat. Ein Schwerpunkt ist die Virtualisierung von Arbeitsumgebungen auf Basis von Microsoft 365.



PwC wurde neu aufgenommen und hat sofort einen Platz in der Gruppe der Leader erreicht. Eine wichtige Rolle spielte dabei u.a. der hohe F&E-Aufwand. Positiv fiel dabei auf, dass ein großer Teil der Forschungs- und Entwicklungsleistungen von PwC in Deutschland erbracht wird.

Rackspace Technology

Rackspace Technology wurde neu in diesen Quadranten aufgenommen und konnte sich auf Anhieb als Leader qualifizieren. Neben technologischen Aspekten spielten dabei u.a. flexible Preismodelle oder die Zuordnung fester Ansprechpartner eine Rolle.

skaylink

Skaylink wurde in diesem Jahr in der Kategorie Microsoft 365 – Large Accounts bewertet (im Vorjahr „Midmarket“) und hat erneut die Gruppe der Leader erreicht. Dazu tragen u.a. der Branchenfokus oder die Weiterbildungsprogramme für die Kunden bei.

SoftwareONE

Die Kenntnisse und Fähigkeiten von **SoftwareONE** werden nicht nur durch eine Leader-Position in dieser Studie, sondern auch durch alle sechs neuen Solutions Partner Designations sowie zahlreiche weitere Spezialisierungen rund um Modern Work bestätigt.

T Systems

T-Systems, erneut Leader in dieser Kategorie, legt den Schwerpunkt nicht mehr allein auf die Arbeitsumgebung, sondern auf die bereichsübergreifende Zusammenarbeit der Kunden. Auch Umweltschutz und Nachhaltigkeit stehen weit oben auf der Agenda von T-Systems.



Wipro hat sich vom Product Challenger zum Leader entwickelt. Ein Merkmal, das für Wipro spricht, ist die Vollständigkeit des Angebots. Kunden können mit Wipro auf Wunsch alle Workloads, einschließlich der Arbeitsplatz-Umgebungen, in die Azure Cloud transformieren.





„Mit einem umfassenden Portfolio und der Fokussierung auf ausgewählte Branchen sowie dem entsprechenden Know-how ist Computacenter ein Leader im Segment der Microsoft 365 Services.“

Holm Landrock

Computacenter

Übersicht

Computacenter hat seinen Hauptsitz in Hertfordshire, England, und ist in 15 Ländern tätig. Das Unternehmen beschäftigt über 18.000 Mitarbeiter in mehr als 70 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2021 wurde ein Umsatz von 9,1 Mrd. USD erwirtschaftet (+ 23,6 % im Vergleich zum Vorjahr), wobei das größte Segment die Technologiebeschaffung ist. Computacenter ist auf dem deutschen Markt eine etablierte Größe und verwaltet mehrere Millionen Endgeräte für Kunden. Die Managed Digital Workplace Services werden von Fachkräften in 22 deutschen Niederlassungen erbracht.

Stärken

Kundenorientierte Preismodelle:

Computacenter ist einer der wenigen Anbieter im Markt der für die Managed Services auf Azure und die Bereitstellung von Microsoft 365 auch moderne, flexible Preismodelle anbietet. Dabei fallen vor allem die ergebnisorientierten Preismodelle sowie die Preismodelle mit einer Risiko-Komponente positiv auf. Gerade Unternehmen wie im Mittelstand, die zwar viele Seat zu verwalten, aber oft nur eine kleine IT-Abteilung haben, gehören hier zur Zielgruppe.

Fokus auf Effizienz: Microsoft 365 wird von manchen Anwendern nicht nur auf der Azure Cloud genutzt, wieder andere Kunden legen hohen Wert auf die Automatisierung von Prozessen. Computacenter unterstützt

diese Anliegen mit seinen Services und trägt so zu Steigerung der Effizienz der Anwenderunternehmen bei.

Know-how und Innovationen für die

Kunden: Computacenter fokussiert sich auf technisches Know-how und Innovationen und kann so Kunden im Segment der Microsoft 365 Services ein führendes Portfolio bieten. Nur wenige Anbieter sind bei der Bereitstellung von Service rund um den Modern Workplace so leistungsfähig wie Computacenter. Die Servicekomponenten umfassen die Vorbereitung auf den Wechsel in die Cloud (z.B. Architekturdesign, Erstellung und Konfiguration von Tenants), Cloud-Management (z.B. DevOps, natives Backup und Patching usw.), Monitoring (Service Desk, Netzwerk- und Sicherheitsmanagement) und Optimierung (z.B. Abrechnungs- und Sourcing-Optimierung).

Herausforderungen

Das Wettbewerbsumfeld wird härter. Immer mehr Anbieter erreichen die neuen Solutions Partner Designations. Computacenter muss im Umfeld Modern Workplace deshalb stärker herausarbeiten, wo die Unterschiede zwischen der Bereitstellung von Büro-Applikationen und Teams einerseits und Full-Managed-Services für den modernen Arbeitsplatz zu sehen sind.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2023 – Microsoft Cloud Ecosystem“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/ Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research- Methodik.

Federführender Autor:

Holm Landrock

Editorin:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Khyati Tomar

Datenanalyst:

Pooja Rani Nayak and Rajesh M C

Beratende Berater:

Bill Huber and Kevin Turner

Projektleiter:

Abhishek Rammurthy

Information Services Group übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum von Information Services Group Inc.

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter,

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



Federführender Autor



Holm Landrock
Distinguished Lead Analyst - Senior Advisor

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

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

Forschungs Analyst



Khyati Tomar
Leitender Analyst

Khyati Tomar ist Forschungs analyst bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin der Provider Lens™-Studien über das Microsoft Partner Ecosystem, die Zukunft der Arbeit und OCM. Sie unterstützt die leitenden Analysten im Forschung und verfasst die Berichte "Enterprise Context" und "Global Summary". Davor hatte sie über 2,5 Jahre

Erfahrung in der TTechnologie forschungsbranche und führte verschiedene Beratungs- und kundenspezifische Projekte durch und war Mitautorin von CIS-Berichten, die sich hauptsächlich auf den öffentlichen Sektor konzentrierten.





IPL-Produkt-Inhaber

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

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

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



*ISG Provider Lens™

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

*ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research- Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können. ISG bietet Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com.

*ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalin Transformation, inclusive Automatisierung, Cloud und Daten- Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Strategie- und - Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer

Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter isg-one.com.



MÄRZ, 2023

BERICHT: MICROSOFT CLOUD ECOSYSTEM