



***ISG** Provider Lens™

2020

Microsoft Ecosystem 2021

imagine your future®

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein weltweit führendes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als zuverlässiger Geschäftspartner von mehr als 700 Kunden, darunter mehr als 75 der 100 größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Dienstleistungs- und Technologieanbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Dienstleistungen im Bereich der digitalen Transformation, einschließlich Automatisierung, Cloud und Daten-Analyse, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Design von Technologie-Strategie und -Betrieb, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 Experten, die in mehr als 20 Ländern tätig sind. 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 finden Sie unter www.isgone.com.



Table of Contents

Definition	4
Quadrantenforschung.....	5
Quadranten nach Region	10
Zeitplan	11
Unvollständige Liste der zur Umfrage eingeladenen Unternehmen	12

© 2020 Information Services Group, Inc. alle Rechte vorbehalten. Ohne vorherige Genehmigung seitens ISG ist eine Vervielfältigung dieses Berichts – auch in Teilen - in jeglicher Form strengstens untersagt. Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen beruhen auf den besten verfügbaren und zuverlässigen Quellen. ISG übernimmt keine Haftung für mögliche Fehler oder die Vollständigkeit der Informationen. ISG Research™ und ISG-Provider Lens™ sind eingetragene Marken der Information Services Group, Inc.

Definition

Microsoft ist einer der führenden Technologieanbieter weltweit. Microsoft verfügt über ein Netzwerk von Tausenden von Partnern, die die Leistungsfähigkeit von Microsoft erweitern und Unternehmen bei der Einführung der Microsoft-Technologien unterstützen. Dieses Netzwerk hat in den letzten fünf Jahren eine Reihe von tektonischen Verschiebungen erfahren, weil Satya Nadella in seiner Rolle als CEO den Technologieriesen und dessen Partnerlandschaft transformierte. Im gleichen Zeitraum hat die digitale Transformation die Technologie-Landschaft der Anwenderunternehmen erreicht. Sie erfordert eine neue Generation von Software und Dienstleistungen von Microsoft und seinen Partnern.

Um die Bedarfe der Anwender zu beantworten, hat sich Microsoft drei Kernbereiche definiert: die Azure-Cloud-Plattform, die Microsoft 365 Suite für die tägliche Arbeit (umfassend Windows 10 und Office 365) sowie die Dynamics 365 Suite mit Geschäftsanwendungen. Die Partner werden nun dahingehend bewertet, wie sie die Nutzung der Microsoft-Cloud-Dienste, die diese Kernproduktbereiche umfassen, fördern. Um erfolgreich zu sein, müssen Dienstleister den Unternehmen ein robustes Paket von Diensten mit zukunftsorientierten Funktionen anbieten können. Diese müssen durch eine enge Beziehung zu Microsoft unterstützt werden und künftige Entwicklungen und das Erschließen von Neugeschäft vorantreiben können.

In der ISG Provider Lens™ Studie „Microsoft Ecosystem 2021“ werden die verfügbaren Dienstleistungen von Microsoft-Partnern in Australien, Brasilien, Deutschland und den USA in den vier oben beschriebenen Schlüsselsegmenten untersucht. Obwohl es in jedem dieser Marktsegmente Tausende von Anbietern mit Dienstleistungen für Microsoft-Produkte gibt, konzentriert sich diese Studie in jedem der Quadranten nur auf die Top-Wettbewerber im jeweiligen Marktsegment. Dabei werden die lokalen Anbieter in der untersuchten Region ebenso berücksichtigt wie die großen, globalen Provider.

Die ISG-Provider Lens™ Studie bietet Verantwortlichen im IT-Bereich folgendes:

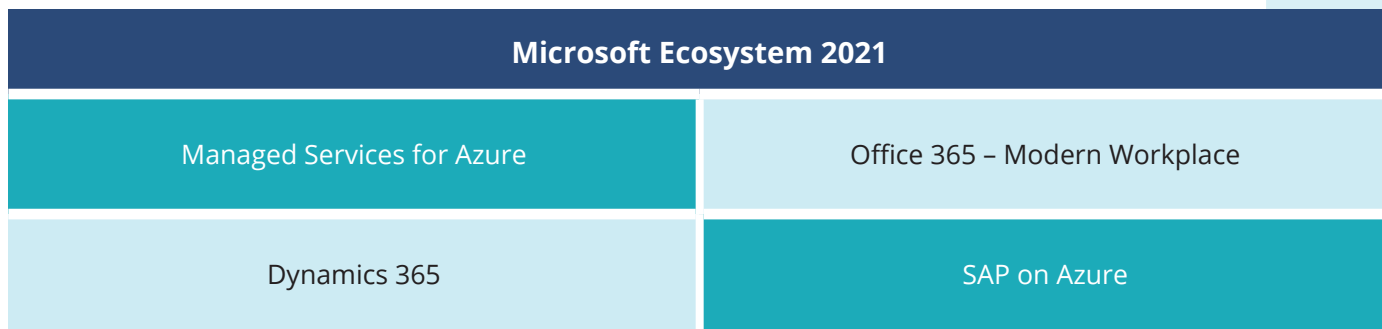
- Transparenz bei den Stärken und Schwächen der Anbieter/Dienstleister
- Differenzierte Positionierung von Dienstleistungsanbietern in relevanten Fachbereichen

Unsere Studien liefern eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potentieller neuer Anbieterbeziehungen.

Quadrantenbasierte Marktforschung

Die ISG Provider Lens™ Studie zum Thema „Microsoft Ecosystem“ wird die folgenden vier Quadranten beinhalten:

Simplified illustration



Source: ISG 2020

Entsprechend der regionalen Unterschiede werden die Quadranten aufgrund der Größe des Marktes gegebenenfalls in Teilbereiche für Midmarket Accounts (mittelständische Kundenunternehmen) und Large Accounts (große Anwenderunternehmen) unterteilt.

Managed Services for Azure

Managed Public Cloud Services Anbieter (MSPs) offerieren professionelle und Managed Services zusätzlich zu IaaS- und PaaS-Hyperscale-Plattformen für Public Clouds von Drittanbietern. Auf breiter Ebene enthalten diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analyse, Monitoring und die operative Verwaltung der öffentlichen Cloud- und auch der Multi-Cloud-Umgebung des Kunden. Ziel ist es, die Performance der Arbeit in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Typisch ist hier die Nutzung speziell entwickelter oder lizenzierter Cloud-Management-Plattformen und -Tools, um den Kunden ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die notwendige Transparenz über den verwalteten Cloud-Ressourcenpool hinsichtlich Kapazitätsauslastung und Kosten, inklusive der eigenständigen Verwaltung, zur Verfügung zu stellen.

- Professional Services für die Verwaltung und das Monitoring von CPU, Speicher, Datenbanken, Betriebssysteme als eigenständige oder Mikroservices bzw. virtuelle Maschinen- und/oder Container-Services.
- Aktualisierungs- und Patch-Services für Betriebssystem, Middleware und Anwendung.
- Service-Portal für Kostenmanagement (Rückbelastung und Showback) und Identitätsmanagement oder IT-Service-Management.
- Governance- und Compliance-Management.
- Unterstützende Services wie Störfallmanagement, Konfiguration, Sicherheitsservices und Einrichtung der Automatisierung.

Auswahlkriterien

- Operational Excellence und klar definierte, professionelle Dienstleistungen.
- Expertise im Konfigurationsmanagement sowohl von Plattformen/Systemen als auch von Containern.
- Erfahrung beim Gestalten, Bauen und Verwalten von öffentlichen und Multi-Cloud-Umgebungen.
- Support bei der Entwicklung von Software-Code, bei der cloud-nativen und Altsystem-Integration.
- Erfahrungen in der Implementierung von Agile und DevOps, zusätzlich zur Integration existierender Prozesse.
- Erfahrung in der API-Automatisierung und Cloud-Analytik.
- Reife der Sicherheitsprozesse.
- Support für verschiedene Kunden-Rollen wie Techniker (IT) und Entwickler.
- Anzahl und Standorte der Provider, die Unternehmen mit Microsoft Azure unterstützen
- Reputation des Providers basierend auf Referenzen, Marktpräsenz, Unternehmensgröße und Kundentamm.
- Tiefe der Partnerschaft des Providers mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen, der Dauer der Geschäftsbeziehungen mit Microsoft und den Nachweisen für eine strategische Zusammenarbeit rund um Azure.

Office 365 – Modern Workplace

Wenn Unternehmen ihre Workloads in die Cloud verlagern, führen viele von ihnen Office 365 ein. Diese SaaS-Suite beinhaltet die Arbeitsumgebungen für die Mitarbeiter. In diesem Quadranten werden Service Provider bewertet, die dedizierte Dienstleistungen für die Migration, Implementierung und den laufenden Betrieb von Office 365 und für die anderen modernen Workplace Solutions von Microsoft anbieten.

Diese Dienstleistungen gehen über die Bereitstellung von Office hinaus. Bei der Einführung von Office 365 geht es nicht nur um die Bereitstellung des Office-Clients, Exchange Online, SharePoint Online, Skype for Business, sondern auch um die Bereitstellung einer schnellen, geräteunabhängigen, qualitativ hochwertigen Umgebung für die Teamarbeit – unabhängig vom Standort und angepasst an die Rolle des Nutzers. Aus der Sicht des Kunden geht es bei Office 365 um Zusammenarbeit und die Integration von räumlich getrennten Teams. Um dies zu ermöglichen sind Integrations- und Implementierungsdienste erforderlich.

Auswahlkriterien

- Dienstleistungsportfolio: das beinhaltet auch technische Beratung, Lizenzerwerb, Integration von Office 365-Modulen, Implementierung und Betrieb.
- Vorausdenkende Angebote, die sich in Office 365 integrieren lassen, um einen modernen Arbeitsplatz für Unternehmenskunden zu schaffen (z. B. HoloLens-Entwicklung, Erstellung von Team-Bots usw.).
- Verwaltung von Microsoft Office-APIs zur Gewährleistung einer angemessenen Nutzung und einer gesteigerten Unternehmensproduktivität.
- Migrationsfähigkeit von Kundenarbeitsplätzen in moderne Cloud-Umgebungen und WaaS- (Workplace-as-a-Service-) Modelle.
- Bereitstellung von Office 365-basierten Unified Endpoint Suites durch Integration mit modernster IAM-Technologie und MDM (Intune oder andere).
- Hochgradig modulare Lösungen, die ohne nennenswerten Integrationsaufwand bereitgestellt werden können.
- Reputation des Providers basierend auf Referenzen, Marktpräsenz, Unternehmensgröße und Kundenstamm.
- Tiefe der Partnerschaft des Providers mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen, (inkl. Office 365, Intune und Azure), die Dauer der Beziehung mit Microsoft und den Nachweisen für eine strategische Zusammenarbeit zwischen dem Provider und Microsoft um Modern Workplace.

SAP on Azure

In diesem Quadranten werden Anbieter bewertet, deren Service-Portfolio die Einführung, Verwaltung und Nutzung Microsofts dedizierter SAP on Azure-Suite an Cloud-Lösungen umfasst.

Die von diesen Unternehmen regelmäßig angebotenen Dienstleistungen umfassen Architekturberatung und Analyse der Anforderungen an die Anwendungslandschaft, technisches Design mit Unterstützung für Konfiguration, Bereitstellung, Eskalationsmanagement, Änderungs- und Fehlermanagement, Support, Optimierung und Reporting. Diese Anbieter müssen den Kunden nicht nur bei der Migration ihrer SAP-Arbeitslasten nach Azure helfen, sondern bei der Optimierung, Gestaltung und Entwicklung neuer Prozesse und Geschäftsabläufe im Rahmen des Plattformmanagements durch eine Kombination aus eigenen Services, SAP-Services und Microsoft Azure-Services.

Dienstleister in dieser Kategorie benötigen sowohl Microsoft- als auch SAP-Zertifizierungen. Die Provider benötigen aktive und produktive Partnerschaften mit beiden Technologieanbietern sowie fundierte Ansichten darüber, wie sich die entsprechenden zugrunde liegenden Technologieangebote entwickeln. Infolgedessen sollten sie in der Lage sein, die Auswirkungen von Produkt- und Plattformänderungen auf Unternehmen, die diese Lösung nutzen, von Überlegungen zur technischen Architektur bis hin zu geschäftlichen Auswirkungen zu benennen.

Auswahlkriterien

- Umfang und Tiefe des Dienstleistungsportfolios im Hinblick auf die Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und Unterstützung von SAP-Anwendungen und Services.
- Größe und Standorte der Mitarbeiter des Providers zur Umsetzung der SAP on Azure-Angebote beim Anwenderunternehmen.
- Anzahl der Kunden des Dienstleisters und dessen Reputation hinsichtlich der Bereitstellung und den Support von SAP-Anwendungen und -Services auf Azure.
- Fähigkeiten und Bereitschaft zur Unterstützung hybrider Cloud- und hybrider Provider-Umgebungen.
- Bereitstellungs- und Preismodelle.
- Stärke der Partnerschaft des Anbieters mit Microsoft und SAP, gemessen an der Anzahl und der Kategorien der relevanten Zertifizierungen, die das Unternehmen besitzt, der Dauer der Beziehung zu Microsoft und SAP und dem Nachweis der strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und Microsoft um SAP on Azure.
- Unterstützung unterschiedlicher Preismodelle, einschließlich Pay-as-you-go
- Supportportfolio, zertifizierte Bildungsprogramme für Mitarbeiter, zertifizierte Bildungsprogramme für Kunden.
- Stabilität des Implementierungsprozesses des Anbieters, einschließlich der Verwendung von agilen und DevOps-Methoden sowie relevante Automatisierung für die Bereitstellung und Qualität von Dienstleistungen.

Dynamics 365

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Unternehmen bei der Auswahl, Integration, Anpassung und dem Betrieb der Cloud-basierten ERP- (Enterprise Resource Planning) und CRM- (Customer Relationship Management) Software Dynamics 365 von Microsoft unterstützen.

Diese Dienste sollten sich auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch den Einsatz von ERP und CRM konzentrieren. Das bedeutet, dass Dienstleister und Systemintegratoren die Anwenderunternehmen bei der Analyse noch nicht digital abgebildeter Prozesse und der IT-Umsetzung dieser Prozesse durch Lösungen von Dynamics 365 unterstützen sollten.

Darüber hinaus werden in dieser Studie Themen wie Datenintegration mit und Übernahme von Altsystemen behandelt. Darüber hinaus wird in der Marktanalyse untersucht, wie die Anbieter mit dem Software-Lebenszyklus und dem Anwendersupport umgehen. Dazu gehören auch Eskalationshandling, Change Management, Optimierung und Reporting. Die Anbieter sollten außerdem ein ausgeprägtes Verständnis für die Auswirkungen ihrer Serviceangebote und der Lösung Dynamics 365 auf das Geschäft der Unternehmenskunden nachweisen.

Auswahlkriterien

- Umfang und Tiefe des Dienstleistungsportfolios des Anbieters im Hinblick auf die Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und Unterstützung von Microsoft Dynamics 365 – auch unter branchenspezifischen Aspekten.
- Anzahl und Standort der Mitarbeiter, die die Anwenderunternehmen bei der Einführung und Nutzung von Dynamics 365 unterstützen.
- Reputation des Anbieters aufgrund von Referenzen, Sichtbarkeit auf dem Markt, Unternehmensgröße und Kundenstamm.
- Roadmap des Unternehmens und des Programms und Innovationsfähigkeiten.
- Fähigkeit, die Auslastung des Kunden in Bezug auf die Transformation von ERP und/oder CRM zu verstehen.
- Stärke der Partnerschaft des Anbieters mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen und der Dauer der Beziehung zu Microsoft.
- Unterstützung der digitalen Transformation der Anwenderunternehmen durch Dynamics 365.
- Vielfalt, Zweckmäßigkeit und Reife von Preis- und Zahlungsmodellen, die den Anforderungen von Unternehmen entsprechen, die Dynamics 365 einführen und nutzen, einschließlich fortschrittlicher Preismodelle.
- Stabilität des Implementierungsprozesses des Anbieters, einschließlich der Verwendung von agilen und DevOps-Methoden sowie relevante Automatisierung für die Bereitstellung und Qualität von Dienstleistungen.

Quadranten nach Region

Quadrants	USA	Germany	ANZ	Brazil
Managed Services for Azure	✓	✓	✓	✓
Office 365 – Modern Workplace	✓	✓	✓	✓
SAP on Azure	✓	✓	✓	✓
Dynamics 365	✓	✓	✓	✓

Zeitplanung

Die Research-Phase erstreckt sich über einen Zeitraum **November 2020 und Dezember 2020**, gefolgt von der Evaluierungs-, Analyse- und Validierungsphase Januar und Februar/März.

Ausgewählte Ergebnisse werden der Presse im **April 2021**.

*Für die Herstellerbefragung haben wir einen Fragebogen über eine Online-Plattform eingerichtet. Den entsprechenden Link senden wir Ihnen mit der Einladung per E-Mail zu.

Milestones

Projektstart

Herstellerbefragung (Fragebogen und Briefing)

Start Sneak Previews

Bereitstellung der Studie

Presseveröffentlichungen

Beginning

November 20, 2020

November 20, 2020 - Dezember 17, 2020

Februar 17, 2021

März 29, 2021

April 2021

Haftungsausschluss für die Forschungsproduktion:

ISG sammelt Daten zum Zwecke der Recherche und Erstellung von Dienstleister-/Anbieterprofilen. Die Profile und unterstützenden Daten werden von den ISG-Beratern verwendet, um Empfehlungen auszusprechen und ihre Kunden über die Erfahrungen und Qualifikationen der von den Kunden identifizierten geeigneten Dienstleistern/Anbietern für Outsourcing-Arbeiten zu informieren. Diese Daten werden im Rahmen des ISG FutureSource-Prozesses und des Candidate Provider Qualification (CPQ)-Prozesses erhoben. ISG kann sich dafür entscheiden, diese gesammelten Daten, die sich auf bestimmte Länder oder Regionen beziehen, nur für die Ausbildung und die Zwecke ihrer Berater zu verwenden und keine ISG Providers Lens™-Berichte zu erstellen. Diese Entscheidungen werden auf der Grundlage des Umfangs und der Vollständigkeit der direkt von den Dienstleistern/Anbietern erhaltenen Informationen und der Verfügbarkeit von erfahrenen Analysten für diese Länder oder Regionen getroffen. Die eingereichten Informationen können auch für einzelne Forschungsprojekte oder für Briefing-Notizen verwendet werden, die von den leitenden Analysten verfasst werden.

Liste der zur Umfrage eingeladenen Unternehmen

Sind Sie in dieser Liste oder sehen Sie Ihr Unternehmen als relevanten Anbieter, der untenstehend fehlt? Dann kontaktieren Sie uns bitte, um Ihre aktive Teilnahme an der Herstellerbefragung sicherzustellen.

3ELM Consulting	Barhead Solutions
Accenture	Bechtle
Accenture (Avanade)	Becloudsmart
Acumor	BE-terna (+Leibzig)
ADN	BFK Enterprise
Adopt & Embrace	BHS
Advance Computing	Big Brain
Agility Networks	Bizapp
akinet dynamic projects	BizTech Software Services
akquinet	Brascin
AlfaPeople	Brasoftware
All for One Group	Bright Skies
Allgeier	BT
Amaris	Byte Information Technology
Antares International	Calsoft Systems
AppSphere	CANCOM
ArcherPoint	Capgemini
Armis	Cased Dimensions
Artis Group	CenturyLink
Arvato Systems	Circle T Industries
Atmosera	Claranet
Atos	Cloudreach
Avivatec	codeHB
Avnet	Cognizant
Axians	Communardo

Compasso
Computacenter
Computécnica Tecnologia
Converge
COSMOS Consult
Covenant Technology Partners
Crayon
Credera
Darede
Data One
Data#3 Limited
Datacom
DataEX
datec
Dedalus
Dell
Dell EMC
Deutsche Telekom (TDG)
Deutsche Telekom (TSI)
Devoteam | Alegri
Dialog
Dicker Data
Distribution Central
DQA
DXC

Eighty20 Solutions
Empired
Engage Squared
Ensono
ENSYST
EXEL BLUE Group
Experience Digital
Experteq IT Services
EY
FCamara
FiveP
FJH Sistemas de Informação
Flintfox
Fujitsu
Function 1
Fusion5
Futurum
G3 Solutions
GAB ExactlyIT
GBS
GC Blue
Generation-E
Geneses
Glück & Kanja
GWS Münster

H&S
Haas
Hammond Street Developments
Hanu Software
hcf Utilit
HCL
Henson Group
Hexaware
HGSM
Hitachi Solutions
HPC
HPE
HSO Enterprise Solutions
IBM
I-Comm
Impeto
INDUSTRIE IT
Infinite Computing Systems
Infoshot
Infosys
Infotech 123
infoWAN
Ingram Micro
Ingram Micro Cloud
inNuvem

Inovti Soluções em Informática
Insight
Insync Technology
Intalock Technologies
intellecom
Intelligent Systems Solutions
INTERACTIVE
InterOp Informatica
IPI
ITCORE
itelligence AG
iteracon
Iteris
ITST
Jasco Consulting
Keyrus
knk Business Software
Konica Minolta
KPMG
KSTI
KUMAvision
LAB3
Layer 2
LEAP CONSULTING (WA)
Lewan & Associates

Logicalis
Logicworks
LTI
M I Montreal Informática
Macquarie Telecom
MelbournIT
MH3D
Microchannel Services
Mindtree
Missing Link Network Integration
Modis Consulting
MODUS Consult
MOQdigital
MSR Cosmos
myCloudDoor
Nest Solutions
Net at Work
Net Buster
Netsecurity
network1 (scansource)
Nexon Asia Pacific
Nihilent
Niteo
Nordcloud
novaCapta

NTT DATA
Objektkultur
Olikka
Oncave LLC
OOBE
OPUS SOFTWARE
Orange Networks
Orbit
OTT INC
PA Group USA
Pentare
PlusServer
Presidio
ProAlpha
Processor
ProCloud
Prodware
Professional Advantage
Programmer's Informática
Protiviti
Publicis Sapient
Purely Cloud
PWC
QDois
QSC

QUORUM SYSTEMS

R2MAX

Rackspace

Ray Business Technologies

redbelt

Reorder Informatica

Reply

RHC

Rhipe

Robert Bosch Technical & Business Solutions

Rödl Dynamics

RXP Services

Satalyst

Scheer

Seidor

Servian

Sete IT

SIMIEN

Simple i.D.

SIROCO LLC

SLMIT

Smart Consulting

Smartronix

softline

SoftwareONE

Solo Network

Solutis

Sonata Software

Sonda IT

Staples

Sycor

Synergy Advisors

SYNNEX

Synoptek

Syntax Systems

SysMap Solutions Software e Consultoria

Tata Consultancy Services (TCS)

Team Venti

Tech Data Advanced Solutions

Teevo S/A Comércio e Serviços de Informática

teksystems.com

Telefónica

TELETEX COMPUTADORES E SISTEMAS

Telstra

The Project Group (TPG)

Thomas Duryea Logicalis

TIVIT

TransactionSolutions

Trianz

TrimaxSecure

T-Systems

TT Solutions

Unisys

Valtech

Velrada

Venha Pra Nuvem

Veritec

Vexia

Vexpro

Vigilant.IT

WebVine

Westcon Brasil

WeThink Solutions

Wipro

Wolkenwerft

WP2

WPP AUNZ

XTRATEGUS

Kontakt

Bei weiteren Fragen zur Studie, zur Teilnahme und zu den Abläufen wenden Sie sich bitte an Sudheendra.Tanthri@isg-one.com (Englisch sprechend)



Sudheendra Tanthri
Project Manager
Email:
Sudheendra.Tanthri@isg-one.com



Mauricio Ohtani
Lead Author Brazil
Email:
mauricio.ohtani@isg-one.com



Blair Hanley Frank
Lead Author U.S.
Email:
blair.hanley.frank@isg-one.com



Craig Baty
Lead Author Australia
Email:
Craig.Baty@isg-one.com



Holm Landrock
Lead Author Germany
Email:
holm.landrock@isg-one.com

Benötigen Sie weitere Informationen?

Bei Fragen wenden Sie sich bitte per E-Mail an Sudheendra.Tanthri@isg-one.com.