

A collage of several skyscrapers with glass facades, viewed from a low angle looking up. The buildings are arranged in a staggered, overlapping pattern. The colors of the buildings range from blue and teal to yellow and orange, suggesting different lighting conditions or building materials. The collage is set against a dark grey background.

***ISG** Provider Lens™

2019-2020

JAHRESPLAN

imagine your future®

ÜBER ISG

ISG (Information Services Group) (ISG), (NASDAQ: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 700 Kunden, darunter die 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 Netzbetrieb, 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 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



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 research.isg-one.com erhältlich.

Inhalt

Einleitung.....	3
ISG Provider Lens™ – Regionale Expansion	6
ISG Provider Lens™ Quadrant-Studie – Global & Regional	7
ISG Provider Lens™ Archetyp-Studie – Global.....	8
Projektverlauf	9
IPL Research Plan 2019.....	10
Erläuterungen	11
Ergänzende Hinweise	19
Ansprechpartner.....	20

Copyright © 2019, Information Services Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieses Dokuments darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung der Information Services Group, Inc. in irgendeiner Form oder mit elektronischen oder mechanischen Mitteln, einschließlich Datenspeicher- oder Datenabruferäten, reproduziert werden.

ISG Provider Lens™ – Einleitung

Der praxisorientierte Anbietervergleich ISG Provider Lens™ (IPL) stützt sich auf die Analysekompetenz des auf Datenauswertung spezialisierten ISG Research-Teams. Die IPL-Researchberichte untersuchen das für gewerbliche Anwender interessante Anbieterspektrum und führen eine unabhängige Bewertung durch. Die Angaben zu den untersuchten Dienstleistern stammen aus Primär- und Sekundärquellen. Sie werden für drei Studientypen ausgewertet:

- **ISG Provider Lens™ Quadrant-Berichte:** ISG vergleicht Dienstleister und positioniert diese entsprechend Serviceportfoliostärke und Wettbewerbsfähigkeit in einem Diagramm mit vier Quadranten. Je nach ihrer relativen Positionierung werden die Dienstleister als Leader, Challenger oder Contender eingestuft. Quadrant-Berichte sind überregional. Sie berücksichtigen mehrere IT- und BPO-Servicespektren und bei Bedarf auch zusätzliche branchen- oder anbieterspezifische Angebote.
- **ISG Provider Lens™ Archetyp-Berichte:** ISG segmentiert das dominierende Einkaufsverhalten von Unternehmen nach Servicebedarfsbereichen. Das Einkaufsverhalten eines Unternehmens (hier als „Archetyp“ oder „Prototyp“ bezeichnet) bildet bestimmte Präferenzen ab, die vom Reifegrad des Unternehmens abhängen. Die Archetyp-Berichte machen auf Dienstleister aufmerksam, die am besten für den jeweiligen Prototyp geeignet sind. Die Berichte werden auf globaler Ebene durchgeführt.
- **ISG Provider Lens Profiles:** ISG Provider Lens™ Profile basieren auf den Daten von Anbietern, die wir in den IPL-Studien untersuchen. In den Profilen wird detailliert auf die Anbieterfähigkeiten eingegangen. ISG-Advisor nutzen die Profile, um Kunden bei der Bewertung ihrer aktuellen Lieferantenbeziehungen und bei Vergabe von Neuaufträgen zu unterstützen.

Die Teilnahme an ISG-Researchstudien ist nicht mit Kosten verbunden. Dienstleister können Nachdruck- und Zweitvermarktungsrechte erwerben und die Studien für Marketing, Veröffentlichung oder Vertrieb nutzen. Eine Aufnahme in der ISG-Pressemitteilung für die betreffende Studie ist ebenfalls möglich.

Warum ISG Provider Lens?

1. **Wissenschaftliche Forschung mit praxisorientiertem Ansatz:** IPL-Berichte basieren auf den praktischen Branchen- und Technologie-Erfahrungen, die unsere Advisors bei der Unterstützung von Kunden gemacht haben. Die Studien gehen über die reine Marktforschung hinaus und bieten konkrete Erkenntnisse als Voraussetzung für informierte Entscheidungen. Möglich wird dies durch nuancierte Vergleiche der konkreten Serviceangebote von Dienstleistern.
2. **Länderspezifische Positionierung:** Die Bewertungen und Vergleiche der Dienstleister in den ISG Provider Lens™ Berichten erfolgen auf globaler und landesspezifischer Ebene. Dienstleister mit starker lokaler Stellung können sich bei diesen Vergleichen positiv gegenüber global aufgestellten Wettbewerbern positionieren. Das erlaubt unseren Sourcing-Advisors und lokalen Einkäufern eine bessere Abstimmung auf spezifische Anforderungen.
3. **Zentrale Informationsquelle für ISG-Advisor:** Die Berichte und Profile im Rahmen von ISG Provider Lens™ sind eine zentrale Informationsquelle für unsere Experten und ein Primärkanal für die Darstellung der Dienstleisterkapazitäten in unserer Kundenkommunikation. Die Berichte sind von zentraler Bedeutung für FutureSource™ und CPQ, auf deren Grundlage wir unsere Dienstleisterempfehlungen für Kundenaufträge zusammenstellen.
4. **Betonung von Stärken in Nischenmärkten:** Die Dienstleistervergleiche gehen ausführlich auf die Technologie- und Angebotsspezifika der untersuchten Dienstleister ein. Prototypberichte enthalten zusätzlich nützliche Informationen über die Einkaufsmuster der relevanten Unternehmen und stellen die jeweils am besten geeigneten Dienstleister heraus. Diese Berichte sind hilfreich für Dienstleister, die sich auf Nischenmärkte spezialisiert haben und daher als Prototyp in Frage gelangen.
5. **Empfehlung durch ISG:** Zahlreiche Unternehmen vertrauen unseren Forschungsergebnissen und Beratungsleistungen. Dienstleister, die in diesen Berichten gut abschneiden, haben eine höhere Chance, in das Blickfeld potenzieller Auftraggeber zu kommen.

CPQ – CANDIDATE PROVIDER QUALIFICATION

Die Candidate Provider Qualification (CPQ), eine Schlüsselkomponente von ISG FutureSource™, bezieht ihre Informationen primär aus IPL-Berichten. Im Rahmen der CPQ erhalten ISG-Advisors eine Aufstellung aller geeigneten Dienstleister. Sie dient als Grundlage für die erste Empfehlungsliste („Longlist“) in der Kundenkommunikation. Die IPL-Berichte gehen auf die Stärken und Schwächen der einzelnen Dienstleister ein, berücksichtigen deren Profile und Briefing-Materialien und vergleichen ausgewählte Datenpunkte. In seinen Empfehlungen orientiert sich das IPL-Team am Anforderungsprofil und Reifegrad der Unternehmenskunden.

ABLAUF

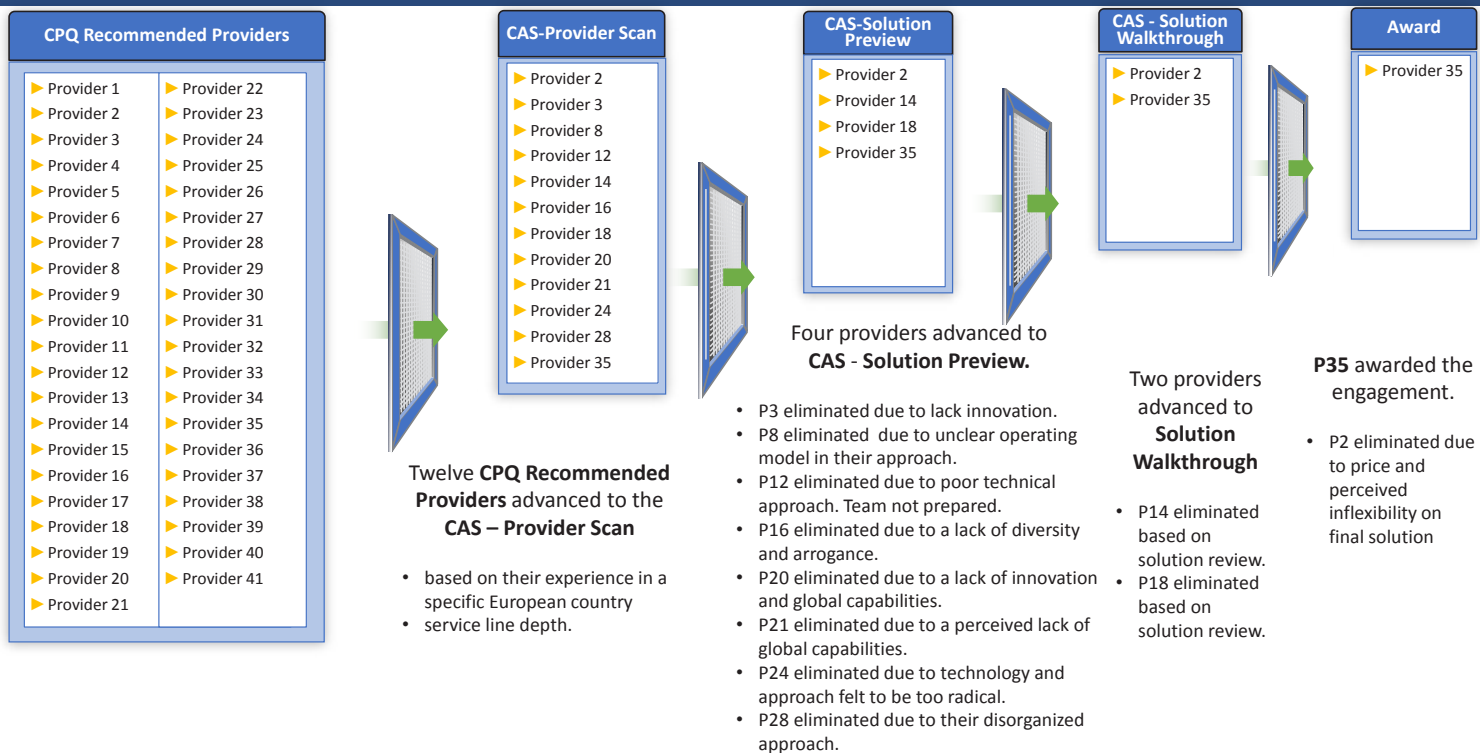
Die Datengrundlage für die Longlist bilden unsere Quadrant- und Archetyp-Berichte sowie eigene Datenbestände (Contract KnowledgeBase, VOC-Umfrageergebnisse, Advisory Awareness Surveys, ISG Quarterly Index). Der CPQ-Prozess ist dreigliedrig:

Phase 1: Erstellung einer ersten Empfehlungsliste („Longlist“).

Phase 2: Ausdünnung der Longlist zu einer Shortlist. Dazu werden die Detailerkennnisse aus den IPL-Studien ausgewertet und enger mit den Kundenanforderungen abgeglichen.

Phase 3: Gegebenenfalls Anforderung zusätzlicher Informationen und Materialien von den Anbietern auf der Shortlist, um die Empfehlungen abschließend dem Kunden zu präsentieren (oder wenn wesentliche Zusatzinformationen eingeholt werden müssen).

CPQ and CAS - Selection Process Example



ISG Confidential. © 2018 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

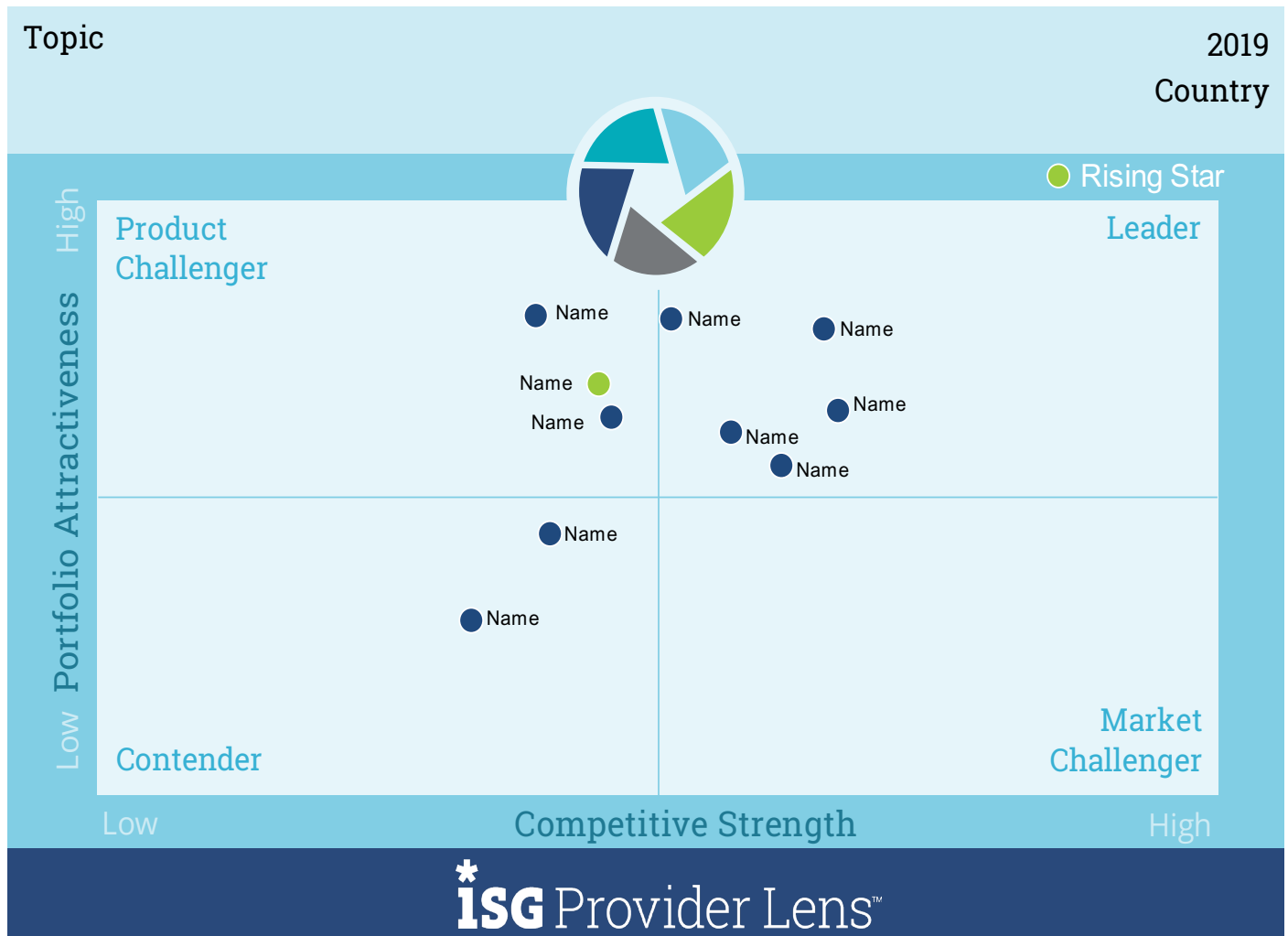
ISG Provider Lens™ – Regionale Expansion

Unsere Advisor sind die Hauptabnehmer der IPL-Berichte. 2018 haben wir weitere Länder und Regionen in die Berichte aufgenommen. Neben den USA und Deutschland berücksichtigen wir jetzt auch Großbritannien, Gesamteuropa, Gesamtamerika, Brasilien und Australien beim ISG FutureSource™. 2019 beginnen wir mit Ländern und Regionen wie **USA, Großbritannien, Brasilien, Australien, Deutschland** und **Skandinavien** (unserer jüngsten Ergänzung). Eine Erweiterung auf Länder und Regionen wie Gesamteuropa, Kanada und Gesamtamerika ist für ausgewählte Studien geplant. Für Archetype- und Quadrant-Berichte werden weiterhin globale Untersuchungen durchgeführt. Diese zusätzlichen Researchstudien und Regionen sind wichtig für ISG. Sie repräsentieren unsere größte Kundenbasis und die für unsere Kunden wichtigsten Leistungsangebote.



ISG Provider Lens™ Quadrant-Studie – Global & Regional

Die ISG Provider Lens™ Quadrant-Studien enthalten aussagekräftige Darstellungen der Top-Player, aufgeschlüsselt nach Land, Region oder weltweiter Präsenz.



Source: ISG Research 2019

Bewertungsschema und Bedeutung der Achsen:

Y-Achse = Portfolio-Attraktivität

- Portfolioumfang (Breite & Tiefe)
- Portfolioqualität (Technologien/Fertigkeiten, Kundenzufriedenheit, USP, Sicherheit)
- Strategie & Vision (Produktzeitplan, Vordenkerposition, Investitionen)
- Lokale Merkmale (Produktsupport, Infrastruktur)

X-Achse = Wettbewerbsstärke

- Marktposition (Umsatz & Wachstum)
- Bekanntheitsgrad, Image und Kundenzufriedenheit
- Kernkompetenzen (Innovationskraft, Stabilität, Gesamtsystem, Geschäftsmodell)
- Go-to-Market (Vertrieb, Vertriebskanal, Marketing)

ISG Provider Lens™ Archetype-Studie – Global

Diese Strategieberichte informieren eingehend über die technischen und wirtschaftlichen Kapazitäten der Dienstleister und deren Positionierung. Die Berichte fördern den Bekanntheitsgrad der Dienstleister und bringen sie in das Blickfeld der Entscheider bei potenziellen Auftraggebern.

Die neuen ISG Provider Lens™ Archetype-Studien untersuchen, inwiefern die Anbieterfähigkeiten den von ISG identifizierten Kundenanforderungen entsprechen.

Tabelle 1: Anbieter-Listing einer IPL-Studie (Beispiel)

Traditional Archetype Archetype Leaders	Personalplanung	Preisgestaltung T&M	Packaged Technology	Kundenentwicklung
A				
B				
C				
D				
E				
F				
G				
H				

Score 4 out of 4
 Score 3 out of 4
 Score 2 out of 4
 Score 1 out of 4

ISG Provider Lens™ Archetype Reports

Jeder Bericht identifiziert 4 bis 6 Archetypes, die bestimmte Käufermerkmale und Einkaufsanforderungen in den Bereichen IT bzw. BPO repräsentieren

- Die Berichte haben einen globalen Bezugsrahmen.
- Die „Archetypes“ bzw. Prototypen orientieren sich am Einkaufsmuster der ISG-Kunden
- Archetype-Berichte sind nicht präskriptiv und enthalten keine Rangordnungen.
- Die Berichte sind hilfreich bei der Abstimmung zwischen käuferseitigen Anforderungen und anbieterseitigen Kapazitäten und sie erlauben Kostensenkungen auf beiden Seiten.

Projektverlauf

Research Phase



ISG Provider Lens™-Projekte beginnen mit einer Research-Phase, die via E-Mail angekündigt wird. In dieser Phase können sich die Anbieter aktiv beteiligen, indem sie unsere Fragebögen ausfüllen, entsprechende Angaben im IPL-Portal machen und Briefinginterviews mit den Studienverantwortlichen führen. Von der aktiven Teilnahme, die eine umfassende und detaillierte Darstellung von Produkten und Dienstleistungen möglich macht, profitieren sowohl das teilnehmende Unternehmen als auch ISG. Das bedeutet jedoch nicht, dass keine Bewertung erfolgt, wenn ein Anbieter nicht aktiv an dieser Phase teilnimmt. In diesem Fall stützt ISG die Bewertung auf die vorhandenen Informationen und Sekundärquellen, die allerdings unvollständig sein können. Die Teilnahme an dieser Phase ist nicht mit Kosten verbunden. In der Research-Phase erhalten die Teilnehmer eine Broschüre mit allen Projektdetails (Zeitplan, Schwerpunkte, Beschreibung der Quadranten, Analystenbiographien).

Sneak Previews



Nach Abschluss der Research-Phase werden Sneak Previews durchgeführt. Das sind 30-minütige Telefonkonferenzen mit unseren Analysten und Kundenbetreuern, in denen wir den Quadrant- bzw. Archetype-Leadern und Rising Stars die Studienergebnisse erläutern. Auf Anfrage führen wir auch mit anderen Studienteilnehmern die Sneak Previews durch, in denen wir die Zweitvermarktungsrechte und andere Nutzungsmöglichkeiten erläutern. Wir bitten vorab jeden Leader und Rising Star um eine Faktenprüfung und räumen für eventuelle Korrekturen ein Zeitfenster von 72 Stunden ein. Alle in den Sneak Previews präsentierten Ergebnisse, Berechnungen und Annahmen sind urheber- und wettbewerbsrechtlich geschützte Geschäftsgeheimnisse von ISG. Die Inhalte der Sneak Previews dürfen nur nach Erwerb der erforderlichen Rechte an Dritte weitergegeben werden; dies gilt auch für Angebote sowie für Auszüge aus Sneak Previews und schließt die Werbe- und Promotionsaktivitäten des jeweiligen Unternehmens inklusive der Pressemitteilungen ein.

Wichtig: Die Sneak Preview hat in erster Linie die Aufgabe, die Richtigkeit der Anbieter- bzw. Dienstleisterdaten zu überprüfen.

Die Sneak Preview dient nicht dazu:

- Bewertungen oder Positionierungen in den Quadranten bzw. bei den Prototypen zu ändern.
- Zusätzliche Angaben zu machen, die erst zum Zeitpunkt der Sneak Preview verfügbar waren. Solche Angaben werden zwar zur Aktualisierung der Anbieterprofile verwendet, gehen aber nicht in die Bewertung ein.

Medien



Die ISG Provider Lens™ Studien werden auf einer Vielzahl von Kanälen veröffentlicht.

Dazu gehören u.a. Pressemitteilungen, ISG Insights™, ISG Provider Lens™ Briefs, ISG-Website und soziale Medien.

Anbieter, die Nachdruckrechte für Studien erwerben, werden auf Wunsch in unserer Pressemitteilung genannt. Auf Pressemitteilungen verweisen wir mit einem Link auf der Landing-Page unserer Website. Für interne Zwecke können Exemplare des vollständigen Berichts erworben werden.

Descriptions



Cloud Transformation/Operations Services & XaaS Cloud Platforms & Technology/Access Services

Der Gesamtmarkt für traditionelle Hard- und Software und zugehörige Dienstleistungen mit einem Gesamtvolumen von rund 100 Mrd. EUR verlagert sich zunehmend in das Servicesegment, das sich mit Ausnahme der rein humanbasierten Dienste in Richtung Cloud entwickelt. Im Servicesegment sind zunehmend Parallelstrukturen für diesen Wechsel zur Cloud zu finden. Bis 2030 wird der Cloud-Markt mehr als ein Drittel des IKT-Gesamtmarkts ausmachen; bei einem möglichen exponentiellen Wachstum würde er noch einen deutlich größeren Anteil besetzen.

Die Folgen dieser Entwicklung sind vielfältig: Die meisten Geschäftsmodelle müssen sich ändern, einige werden obsolet, viele neue Modelle werden entstehen. Mit zunehmender Cloud-Reife und steigender Akzeptanz bei Anwendern und Anbietern wird der Markt erhebliche Veränderungen erleben.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Public Cloud Transformation Services (Consulting and Implementation)
- Managed Public Cloud Services
- Managed Kubernetes as a Service
- SaaS – Enterprise Cloud Filesharing, ERP, CRM and HRM
- aPaaS Application PaaS
- Cloud Security Services
- IaaS - Hyperscaler Public Cloud Service



Data Center / Private Cloud / IaaS + Technologies

Immer mehr Unternehmen verzichten auf eigene Rechenzentren und übergeben diese Aufgabe an Dienstleister. Rechenzentren von Kunden halten mit dem Unternehmenswachstum nicht Schritt oder werden aktuellen Sicherheitsstandards nicht mehr gerecht. Wenn die Entscheidung über Modernisierung oder Neubau eines Zentrums ansteht, beschließen viele Unternehmen, ihre IT-Infrastruktur ganz oder teilweise an einen Colocation-Dienstleister auszulagern oder in die Cloud zu wechseln. In vielen IT-Abteilungen fehlt es an geeigneten Mitarbeitern oder Spezialisten für die komplexen IT-Abläufe und auf dem Stellenmarkt ist kein qualifiziertes Personal verfügbar. Die komplette oder vollständige Übertragung der IT-Infrastruktur an einen Dienstleister kann in solchen Fällen einen Ausweg bieten.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Private & Hybrid Cloud Transformation
- Managed Private & Hybrid Cloud Hosting
- Colocation Hub Services
- Data Centre Security Services
- Hyper Converged Systems
- Cloud Management Systems



Digital Business Transformation

Unter Digitalisierung bzw. Vernetzung wird eine nahtlose, robuste und anpassbare Bereitstellung von integrierten IKT-Services ohne Medienbrüche verstanden. Ziel ist die Gewährleistung autarker Geschäftsprozesse. Die Digitalisierung erfordert eine Metamorphose vorhandener Geschäftsprozesse auf Basis eines kontinuierlichen digitalen Wandels. Der Schwerpunkt dieser Studie liegt bei Vollservice-Anbietern für Geschäftstransformationen, die ein breites Spektrum an IT-Produkten und geeigneten Dienstleistungen für die disruptiven und wettbewerbsintensiven Zukunftsmärkte offerieren.

Als Megatrend hat der digitale Wandel (einschließlich der Automatisierung) weiterhin höchste Priorität auf der Unternehmensagenda. Für Unternehmen geht es insbesondere um eine effiziente Erfüllung der individuellen Kundenerwartungen. Das setzt voraus, dass sie einen kontinuierlichen Wandel anstreben – intern wie extern.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Digital Customer Journey
- Digital Transformational Development Platforms (PaaS)
- Digital ITaaS Delivery Platforms (SaaS)
- Digital Product Creation and Customization
- Digital Enterprise Operations
- Disruptor - Blockchain Services
- Disruptor - AI as a Service Platforms



Digital Workplace of the Future

Endbenutzer (Kundenmitarbeiter), die einen digitalen Arbeitsplatz haben, können orts- und geräteunabhängig auf die Daten und Anwendungen ihres Unternehmens zugreifen.

Zu den Aspekten rund um den digitalen Arbeitsplatz gehören die Verwaltung der Desktop- und Mobilgeräte des Endbenutzers, die Bereitstellung von Anwendungen und Zugangsmöglichkeiten gemäß Rollen und Zugriffsrichtlinien, E-Mails, Peer-to-Peer-Messaging, Kollaborationsdienste, technischer Service Desk-Support auf Level 1 und 2, Desktop-Virtualisierung/Desktop-as-a-Service, Fernsupport, VIP- und Executive-Support, Softwareverteilung, Patch-Updates, Software-Upgrades und Migration, IT Asset Analytics, Selfhelp-Automatisierungsfunktionen und andere Dienste zur sicheren und kostengünstigen Steigerung der Endbenutzerzufriedenheit.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Digital workplace consulting services (only service providers)
- Next-gen Service desk and workplace support (only service providers)
- Managed mobile enterprise services (only service providers)
- Cloud Workplaces (WaaS/desktop-as-a-service) - (only service providers)
- Unified Endpoint Management Solutions (software solution vendors only)
- Enterprise Social collaboration solutions (software solution vendors only)



Internet of Things/Industrie 4.0 Platforms, Services & Solutions

Internet of Things “ (IoT) ist ein Sammelbegriff für vernetzte Geräte, mit denen Anbieter kommunizieren können, während sie gleichzeitig von Kunden genutzt werden. In diesem Zusammenhang werden auch neue „digitale“ Kundendienstleistungen wie z.B. die vorbeugende Wartung realisierbar. Das IoT schafft neue Interaktionspunkte für Unternehmen und Verbraucher in einem vernetzten Gesamtsystem mit kontinuierlichen Rückmeldungen.

Die „Industrial Internet of Things“ (IIoT), in Deutschland auch als „Industrie 4.0“ (I4.0) bezeichnet, bezieht sich auf den Produktionsprozess, in dessen Mittelpunkt die „Smart Factory“ mit ihren vernetzten, automatisiert arbeitenden Maschinen steht.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Integrative Plattformen
- Managed Services & Solutions
- Automotive Solutions (Connected Cars)
- Healthcare Solutions
- Manufacturing Solutions
- Smart Building Solutions
- Smart City Solutions
- IoT Security Services



Next-Gen Application Development & Maintenance (ADM) Services

Die Palette der Dienstleistungen rund um die Application Development & Maintenance (ADM) der nächsten Generation ähnelt den von traditionellen Anwendungsdienstleistungen bekannten Angeboten: Beratung, Konzeption, kundenspezifische Entwicklung, Softwareintegration, Betrieb und Tests. Umfang, Art der Bereitstellung und Auftragsergebnis basieren allerdings auf einem wertorientierten Ansatz, mit dem eine hochgradige Agilität und die Lösung konkreter Geschäftsaufgaben angestrebt wird. ADM-Angebote der nächsten Generation nutzen agile Methoden oder Verfahren wie DevOps, die durch ihren hohen Automatisierungsgrad und kontinuierliche Releases für das Application Outsourcing geeignet sind. Durch modulare, komponentenbasierte oder containerisierte Technologien verfolgen Dienstleister neue Ansätze bei der Entwicklung und Bereitstellung von Anwendungen. Die Anwendungsaufteilung in Workloads und Microservices erlaubt kurze Release- und Produktionszyklen und erleichtert die Anpassung und Bereitstellung.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Next Gen Application Development & Maintenance Services
- DevOps Consulting Services
- Application Management & Performance Services
- Application Assessment & Migration Services
- Application Security Services
- Next Gen ADM - BFSI
- Next Gen ADM - HCLS
- Next Gen ADM - Manufacturing



SAP/4HANA

Die In-Memory-Datenbank SAP HANA und die neue Generation der S/4HANA-Software sind ideale Werkzeuge für den konsequenten Schritt in das digitale Zeitalter, insbesondere für Unternehmen, die bereits einen Kundenstamm aufgebaut haben. Allerdings müssen Kunden und Dienstleister dazu eine Brücke zwischen der IT und dem operativen Geschäft errichten und weitere größere Herausforderungen meistern. Der schmerzlose Übergang in die digitale Ära gelingt nur Unternehmen, die ihre IT-Landschaft mit den Prozess-, Geschäfts- und Strategieaspekten in Einklang bringen können. Die Migration auf SAP HANA (bzw. eine Neuimplementierung) oder die Umstellung auf S/4HANA erfordert ein breites Spektrum an Lösungen, von der Distribution (Lizenzmodelle) und Technologien (Hardware, Software, Infrastruktur) über Services (Strategien, Analysen, Geschäftsmodelle) bis zur eigentlichen Transformation (Implementierung, Migration, Integration).

Auf der Technologieseite stehen viele Modelle zur Auswahl (On Premise, Cloud, Hybrid) und für die Strategieentwicklung und deren Umsetzung benötigen Unternehmen in der Regel fachlich sehr versierte Berater.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- BW on HANA & BW/4HANA
- Business Suite on HANA & S/4HANA
- SAP HANA Technology
- Enterprise Cloud for SAP HANA
- SAP Cloud Platform (SCP)
- SAP Leonardo



Software-Defined/Traditional Networks & Telco Services

Netzwerke schaffen die Voraussetzungen für zahlreiche IKT-Bereiche, die erheblichen Einfluss auf unsere zunehmend digitale Wirtschaft haben. Software-defined networks (SDN) und innovative WAN-Angebote bilden die Grundlage für digitale Ökosysteme. Sie sorgen dafür, dass bekannte Engpässe beim Datentransport von A nach B reduziert oder eliminiert werden und sich die zunehmend dynamischen Netzwerkauslastungen gut steuern lassen.

Die Netzwerkstudie untersucht zwei unterschiedliche Märkte. Während der MPLS-Markt hinsichtlich Technologien und Anbietern einen ausgesprochen hohen Reifegrad erreicht hat, ist der Markt für softwaredefinierte Netzwerke und WAN-Segmente noch jung und dynamisch. Für Benutzer sind schon jetzt beide Märkte außerordentlich wichtig. MPLS und Festnetzleitungen könnten schon bald Relikte aus der Vergangenheit sein. Softwaredefinierte WANs sind zuverlässiger und kostengünstiger.

Das Cloud Computing benötigt agile WAN-Verbindungen, die sich mit traditionellen Netzwerken nicht realisieren lassen. Zudem werden immer mehr LANs zu WANs; eine Entwicklung, die auch den Trend zu softwaredefinierten Netzwerken befeuert.

Die Studie untersucht voraussichtlich folgende Quadranten:

- Managed WAN Services
- SDN Transformation Services (Consulting & Implementation)
- Managed Mobile Network (4G/5G) Services
- Network Security Services
- Network Technologies

Ergänzende Hinweise

1. Die hier genannten Quadrantennamen sind nicht endgültig. Sie können sich je nach Marktdynamik, Hinweisen von ISG-Advisors und Analystenansichten ändern. Die Ankündigungs-Mail zu Beginn der Researchphase enthält eine Projektbroschüre mit den finalisierten Quadrantennamen, einer Themenbeschreibung und den Namen der Analysten für die untersuchten Regionen.
2. Die Zeitangaben sind unverbindlich und können sich ändern.
3. 2019 wird ISG Provider Lens ein Antwortportal vorstellen, in dem Dienstleister auf unsere Umfragen reagieren können. Es enthält die Antworten aus dem Vorjahr als vorausgefüllte Felder. Anbieter können die Angaben aktualisieren und je nach Bedarf bearbeiten, ergänzen oder löschen.
4. Anbieter können das Portal jederzeit für Aktualisierungen nutzen. Für die Auswertung im Rahmen von ISG Provider Lens werden allerdings ausschließlich die während der Researchphase erhobenen Daten berücksichtigt.
5. Start und Ende der Researchphase werden in der Projektbroschüre genannt.
6. Die Projektbroschüren enthalten auch die Namen der Projektmanager, die eine zentrale Verbindungsstelle zwischen Anbieter und Analysten sind. Während und nach der Researchphase sind sie für alle Anbieter der erste Anlaufpunkt.

Ansprechpartner



Jan Erik Aase

Director

Jan Erik Aase ist Director und Principal Analyst bei ISG. Er verfügt über mehr als 35 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Rollen als Unternehmenskunde, Dienstleister, ISG-Advisor und Analyst. Jan Erik Aase trägt die Gesamtverantwortung für die ISG Provider Lens™ Berichte, einschließlich der beiden käuferzentrischen Archetypberichte und der globalen Quadrant-Berichte zu den Stärken und der Portfolio-Attraktivität von Anbietern. Er legt die Forschungsagenda fest und gewährleistet die Qualität und Konsistenz des Mitarbeiterteams von Provider Lens™.



Namratha Dharshan

Sr. Research Manager

Namratha Dharshan ist Sr. Research Manager und Principal Analyst bei ISG. Mit über 13 Jahren Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Dienstleistern und Beratern hat sie sich umfassendes Wissen über die Geschäftsabwicklung von Outsourcing-Kontaktzentren angeeignet und dabei auf Fragen der Kundenzufriedenheit spezialisiert. Ihre Forschung konzentriert sich auf das Kundenerlebnis in den Bereichen digitale Transformation, Omnichannel, Analytik, KI und Automatisierung.



Heiko Henkes

Director

Heiko Henkes ist Principal Analyst bei ISG. In dieser Funktion ist er verantwortlich für das strategische Geschäftsmanagement. Er leitet das Research-Advisorsteam von ISG. Heiko Henkes ist zuständig für den Komplex „IT-Trends im digitalen Wandel“ und Keynote-Speaker zu aktuellen und künftigen IT-Trends. Seine Arbeitsschwerpunkte sind die Geschäftsentwicklung, Weiterentwicklung und Internationalisierung der produktspezifischen ISG Provider Lens™ (IPL) Prozesse. In seiner Funktion als IPL-Themen-Leader trägt er die Verantwortung für die Anleitung und Abstimmung unseres Analytenteams.

Kontakt:

Bei Fragen zur Planung von ISG Provider Lens Studien wenden Sie sich bitte an:

isglens@isg-one.com