



***ISG** Provider Lens™

2020

Network – Software
Defined Solutions and
Service Partners 2020

imagine your future®

ISG (Information Services Group) (Nasdaq:III) ist ein weltweit führendes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als zuverlässiger Geschäftspartner von mehr als 700 Kunden, einschließlich mehr als 70 der 100 größten Unternehmen der Welt, verpflichtet sich ISG, Unternehmen, Organisationen des öffentlichen Sektors sowie Dienstleistungs- und Technologieanbieter dabei zu unterstützen, operative Exzellenz und schnelleres Wachstum zu erreichen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf digitale Transformationsdienste, einschließlich Automatisierung, Cloud- und Datenanalyse, Sourcing-Beratung, Managed Governance- und Risikodienste, Netzbetreiberdienste, Strategie- und Betriebsplanung, Änderungsmanagement, Market Intelligence und Technologieforschung und -analyse. ISG wurde 2006 gegründet und hat seinen Sitz in Stamford, Connecticut, USA. ISG beschäftigt mehr als 1.300 Digitalspezialisten in mehr als 20 Ländern – ein globales Team, das für innovatives Denken, Markteinfluss, fundierte Branchen- und Technologiekompetenz sowie erstklassige Research- und Analysefähigkeiten auf Grundlage der branchenweit umfassendsten Marktdaten bekannt ist. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.isg-one.com.



Table of Contents

Definition	4
Quadrantenbasierte Research.....	5
„Archetype“-Studie	9
Zeitplan	10
Teilliste der zur Umfrage eingeladenen Unternehmen	11

© 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

Diese ISG Provider Lens™ Studie untersucht die verschiedenen Arten von globalen Netzwerkangeboten im Zusammenhang mit software-definierter Vernetzung. Dazu gehören SD-WAN, (Beratung, Implementierung und Managed Services) SD-WAN (DIY)-Equipment und -Services sowie Anbieter von Core Branch-, Branch-Edge-Core- und Mobile-Technologien und Serviceangebote für diese Segmente. Die Studie befasst sich zudem mit den eher traditionellen Marktangeboten zu Managed Wide Area Networks (WAN) und zusätzlichen, Non-Core-Mobilfunkangeboten in den 4G- und aufkommenden 5G-Bereichen. Für Anwender sind sowohl die traditionellen WAN- als auch die software-definierten Märkte sehr wichtig.

Bestehende Managed WAN Services, MPLS etc. bilden auch heute noch den Kern von Umsätzen Kundeninstallationen bei vielen Telekommunikationsunternehmen und Dienstleistern weltweit. Dies ändert sich jedoch zunehmend. Die Bereiche Software-Defined Network (SDN) und Software-Defined WAN (SD-WAN) entwickeln sich weiter und Marktanteile und Präsenz nehmen rapide zu; dasselbe gilt für verschiedene andere verwandte Netzwerkdienste wie Netzwerkfunktionsvirtualisierung (NFV), Mobilitäts- (LTE/4G/5G)-Zusatzdienste mit ihren Auslösern und Einflüssen, Software-Defined Local Area Networks (SD-LAN) etc. Diese Entwicklung wird maßgeblich durch die kontinuierliche digitale Transformation von Geschäftsprozessen, Organisationen und Geschäftsmodellen vorangetrieben, um den Anforderungen einer dynamischen, globalisierten Welt zeitnah gerecht zu werden, indem die Agilität und Flexibilität erhöht, die Kundenzufriedenheit und die Chancen für Kunden gesteigert, die Wettbewerbsposition des Unternehmens gestärkt und die Gesamtnetzkosten gesenkt werden.

ISG hat sich zum Ziel gesetzt, ein umfassendes und fundiertes Studienprogramm mit klaren und umfangreichen Bewertungskriterien zu liefern, das die Entwicklungen und Leistungen von Dienstleistern und Geräteherstellern in diesem dynamischen Markt abdeckt. Die vorliegende Studie berücksichtigt die sich ändernden Marktanforderungen und liefert einen ganzheitlichen Marktüberblick für die Segmente sowie konkrete Entscheidungshilfen für Anwenderorganisationen, um die Angebote und die Leistungsfähigkeit der Anbieter zu bewerten und einzuschätzen.

Die ISG Provider Lens™-Studie bietet IT-Entscheidungsträgern:

- Transparenz bezüglich der Stärken und Schwächen der relevanten Anbieter
- Eine differenzierende Positionierung von Anbietern nach Segmenten
- Fokus auf mehrere Märkte, darunter Deutschland, Großbritannien, USA und die nordischen Länder

Unsere Studie dient als wichtige Entscheidungsgrundlage für Positionierung, Key Relationships und Go-to-Market-Überlegungen. ISG-Berater und Unternehmenskunden verwenden Informationen aus diesen Berichten auch, um ihre gegenwärtigen Lieferantenbeziehungen und potenziellen Neuengagements zu bewerten.

Quadrantenbasierte Research

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™-Quadrantenstudie stellen wir für den Bereich Network — Software-Defined Solutions & Service Partners 2020 die folgenden sechs Quadranten vor.

Simplified illustration

Network — Software Defined Solutions and Service Partners 2020	
Managed WAN Services	Managed SD-WAN Services
SDN Transformation Services (Consulting & Implementation)	SD-WAN Equipment and Service Suppliers (DIY)
Mobile Network (4G/5G) Additional (non-core) Services	Network technologies Suppliers (Core to Mobile)

Source: ISG 2020

Managed WAN Services

Managed WAN Services umfassen die Features und Funktionen, die Netzbetreiber in ihren WANs und am Übergabepunkt des Kunden anbieten. Dabei handelt es sich um eine Sammlung von Value-Added Services, die Überwachungs- und Berichtsfunktionen, Sicherheitsfunktionen und ausgelagerte Funktionen der Kundengeräte (Customer Premise Equipment, CPE) umfassen. Für viele Unternehmen sind Managed WAN Services eine Möglichkeit, IT-Funktionen auszulagern, und beziehen sie zusammen mit Consulting und Professional Services für die Einschätzung, das Design und die Implementierung ihres Unternehmensnetzwerks. Viele Unternehmen sehen Managed WAN Services als Mittel zur Auslagerung von IT-Funktionen und kaufen diese zusammen mit Beratung und professionellen Dienstleistungen zur Bewertung, Konzeption und Implementierung ihrer Unternehmensnetze. Grundsätzlich bieten Managed WAN Services von Netzbetreibern eine Überwachung und Warnungen bei kritischen Problemen wie Netzwerkausfällen. Auf höheren Service-Ebenen können Konfigurationsmanagement, proaktive Fehlersuche und -behebung, Service Level Agreement (SLA)-Management, anspruchsvollere und granulare Überwachung und Berichterstattung, CPE-Installation vor Ort und Hardware-Support hinzugefügt werden, um sicherzustellen, dass die CPE-Software auf dem neuesten Stand und korrekt konfiguriert ist; auch das gesamte Lebenszyklus-Management kann hinzugebucht werden.

In diesem Abschnitt werden alle wichtigen Anbieter von Managed WAN Services für Unternehmen behandelt.

Auswahlkriterien:

- Abdeckung, Vollständigkeit und Umfang des Produkt-/Dienstleistungsportfolios
- Lieferung und Management aller Hardware- und Software-Aspekte
- Management der erforderlichen Orchestrierung und Kontrolle der Gesamtarchitektur
- Stabilität und Roadmap-Planung des Anbieters
- Umfang des Einsatzes bei Referenzkunden
- Wettbewerbsfähigkeit der Angebote und Geschäftsbedingungen

Managed SD-WAN Services

Ein SD-WAN bietet im Gegensatz zu traditionellen hardwarebasierten Netzwerken die Vorteile der SDN-Technologie. Hierbei handelt es sich um eine Overlay-Architektur mit einer Netzwerk-Grundlage, die viel einfacher zu verwalten ist als herkömmliche WANs, da im Wesentlichen die Steuerschicht in die Cloud verlagert und dabei das Netzwerkmanagement zentralisiert und vereinfacht wird. Dieses Overlay-Design abstrahiert Software von der Hardware, ermöglicht die Netzwerkvirtualisierung und macht das Netzwerk elastischer. Die SD-WAN-Architektur reduziert laufende Netzwerkkosten, bietet netzwerkweite Kontrolle und Transparenz und vereinfacht die Technologie durch eine berührungslose Bereitstellung und zentralisierte Verwaltung. Der Schlüsselaspekt der SD-WAN-Architektur ist die Fähigkeit, mit allen Netzwerk-Endpunkten zu kommunizieren, ohne dass externe Mechanismen oder zusätzliche Protokolle erforderlich sind. Anbieter sind zunehmend als Managed Services-/Anbieter tätig, um komplette Managed SD-WAN-Lösungen für Unternehmen zu liefern und diese als White-Label-Produkte für Telekommunikationsanbieter oder Integratoren im Rahmen ihrer umfassenderen strategischen Implementierungen anzubieten.

Dieser Abschnitt umfasst alle wichtigen Anbieter von Managed SD-WAN Services für Unternehmen.

Auswahlkriterien:

- Abdeckung, Vollständigkeit und Umfang des SD-Produkt-/Dienstleistungsportfolios
- Lieferung und Management aller Hardware- und Software-Aspekte
- Management der erforderlichen Orchestrierung und Kontrolle der Gesamtarchitektur
- Flexibilität und Einfachheit bei der Einführung neuer Dienste und Implementierungen
- Stabilität und Roadmap-Planung des Anbieters
- Umfang des Einsatzes bei Referenzkunden
- Wettbewerbsfähigkeit der Angebote und Geschäftsbedingungen

SDN Transformation Services (Consulting & Implementation)

Sowohl SDNs als auch SD-WANs bieten im Gegensatz zur traditionellen hardwarebasierten Vernetzung die Vorteile der SDN-Technologie und können auch NFV (Network Function Virtualization) mit einbeziehen. SD-WAN orientiert sich an den aktuellen Anforderungen des Unternehmens, um Agilität und Flexibilität zu ermöglichen und gleichzeitig das Netzwerkmanagement und die Bereitstellung zu vereinfachen und die Kosten zu senken. Hierbei handelt es sich um eine Overlay-Architektur mit einer Netzwerk-Grundlage, die viel einfacher zu verwalten ist als herkömmliche WANs, da im Wesentlichen die Steuerschicht in die Cloud verlagert und dabei das Netzwerkmanagement zentralisiert und vereinfacht wird. Anbieter sind zunehmend als Berater in diesem Bereich tätig und arbeiten auch als Umsetzungsverantwortliche, die Unternehmen mit Komplett- oder Teillösungen versorgen. Auch Beratungsunternehmen, große Anbieter und Managed Network Services-Anbieter bieten aktiv (unabhängig oder im Rahmen von Partnerschafts-/Konsortialverträgen) SD-WAN-Pakete in diesem Bereich an.

Dieser Abschnitt umfasst alle Beratungsleistungen, Hardware und Software, Management-/Reporting-Tools, Anwendungen und Services, die mit der Bereitstellung von SD-WAN für Unternehmen verbunden sind (von der Beratung bis zur Bereitstellung von Managed SD-WAN Services).

Auswahlkriterien:

- Abdeckung, Vollständigkeit und Umfang des Produkt-/Dienstleistungsportfolios
- Kompetenz in den Bereichen Beratung und Implementierung
- Verständnis des gesamten Marktsegments sowie eigene Leistungen in diesem Zusammenhang
- Umfang der Partnerschaften und Angebote, Managementfähigkeit für die notwendige Orchestrierung innerhalb eines Kundenprojektes

- Stabilität und Roadmap-Planung des Anbieters
- Referenzkunden/-lösungen im Post-Pilot- und kommerziellen Einsatz
- Wettbewerbsfähigkeit des Angebots und Geschäftsbedingungen

SD-WAN Equipment & Service Suppliers (DIY)

Ein SD-WAN bietet im Gegensatz zu traditionellen hardwarebasierten Netzwerken die Vorteile der SDN-Technologie. Es ist einfacher zu verwalten als herkömmliche WANs, zentralisiert und vereinfacht im Wesentlichen das Netzwerkmanagement und erleichtert die Bereitstellung durch eine cloudbasierte Steuerungsschicht. Dieses Overlay-Design abstrahiert Software von der Hardware, ermöglicht die Netzwerkvirtualisierung und macht das Netzwerk elastischer. Einer der zentralen Aspekte der Architektur ist, dass sie mit allen Netzwerk-Endpunkten kommunizieren kann, ohne dass externe Mechanismen oder zusätzliche Protokolle erforderlich sind. Anbieter verkaufen SD-WAN-Lösungen direkt an Unternehmen für deren DIY (eigene und nicht verwaltete) -Implementierungen und arbeiten in diesem Bereich zunehmend mit lizenzierten Telekommunikationsdienstleistern in Leistungspaketen zusammen.

In diesem Abschnitt werden die gesamte Hardware und Software, die Management/Reporting Tools sowie Anwendungen und Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von SD-WANs für den Betrieb in Unternehmen behandelt.

Auswahlkriterien:

- Abdeckung, Vollständigkeit und Umfang des Produkt-/Dienstleistungsportfolios
- Angebot von Geräten und Services, einschließlich der erforderlichen Schulung
- Verständnis des gesamten Marktsegments sowie eigene Leistungen in diesem Zusammenhang
- Umfang der Partnerschaften und Angebote, Managementfähigkeit für die notwendige Orchestrierung innerhalb eines Kundenprojektes
- Offenheit des Angebots zur Vermeidung eines Vendor-Lock-ins
- Komplette Kundenbetreuung und Unterstützung nach der Bereitstellung
- Stabilität und Roadmap-Planung des Anbieters
- Referenzkunden/-lösungen im Post-Pilot- und kommerziellen Einsatz
- Wettbewerbsfähigkeit des Angebots und Geschäftsbedingungen

Network Technologies Suppliers (Core to Mobile)

SDN-Technologie ist ein Netzwerkansatz, der die komplexe und statische Natur verteilter Legacy-Netzwerkarchitekturen eliminiert, und zwar durch den Einsatz einer standardbasierten Softwareabstraktionsschicht zwischen der Netzwerksteuerungsebene und der zugrundeliegenden Datenweiterleitungsebene in physischen und virtuellen Geräten. Sie ermöglicht eine Verbesserung der Netzwerkagilität und -automatisierung bei gleichzeitiger erheblicher Reduzierung der Kosten für den Netzbetrieb im Vergleich zu herkömmlichen Netzwerkimplementierungen. Der Einsatz eines standardisierten Datenebenen-Abstraktionsprotokolls (wie z.B. OpenFlow) ermöglicht auf der Datenebene die Verwendung von Geräten jeder Art und Marke, da die gesamte zugrundeliegende Netzwerkhardware über ein gemeinsames Abstraktionsprotokoll adressiert werden kann. Ein solches Protokoll ermöglicht die dynamische und automatische Bereitstellung von virtuellen Netzwerksegmenten und virtuellen Routingdiensten auf physischen und virtuellen Netzwerkgeräten. Diese werden als Kernfunktionen des Netzes betrachtet. Zusätzlich können alle Edge-Komponenten auf die gleiche Weise wie Kern- und SD-WAN-Komponenten verwaltet und behandelt werden, wobei die software-definierten Funktionen die Zweigstellen- und Edge-Funktionalität sowie alle Geräte in den Räumlichkeiten des Kunden (CPE, in SD-Terminologie als virtuelles CPE oder vCPE bezeichnet) und die zugehörigen Wi-Fi-Netze, Access Points (APs), software-definierte mobile Netze (SDMNs) und software-definierte lokale Netze (SD-LANs), sowohl drahtlos (SD-WLAN) als auch mobil (SD-WMLAN), umfassen.

In diesem Abschnitt werden alle Anbieter von SD-Core-Services behandelt, die entweder direkt von Unternehmen oder von Dienstleistern für bestimmte Unternehmensprojekte eingekauft werden. Dazu gehören die Anbieter von Lösungen, die sich in eine unternehmensweite SD-WAN-Strategie für Zweigstellen oder entfernte Bürostandorte integrieren lassen und WiFi/Wireless und LAN/SD-LAN-Lösungen (einschließlich vCPE-Lösungen) offerieren.

Auswahlkriterien:

- Produktportfolioabdeckung, Schwerpunkte, Vollständigkeit der Gesamtlösungen
- Angebot von Geräten und Services, einschließlich der erforderlichen Schulung
- Verständnis des gesamten Marktsegments sowie eigene Leistungen in diesem Zusammenhang
- Umfang der Partnerschaften und Angebote, Managementfähigkeit für die notwendige Orchestrierung innerhalb eines Kundenprojektes
- Offenheit des Angebots zur Vermeidung eines Vendor Lock-ins
- Komplette Kundenbetreuung und Unterstützung nach der Bereitstellung
- Stabilität und Roadmap-Planung des Anbieters
- Referenzkunden/-lösungen im Post-Pilot- und kommerziellen Einsatz
- Wettbewerbsfähigkeit des Angebots und Geschäftsbedingungen

Mobile Network (4G/5G) Additional (non-core) Services

Mobilfunknetze oder drahtlose Systeme der fünften Generation (allgemein als 5G bekannt) sind die nächsten Telekommunikationsstandards nach der aktuellen LTE (Long Term Evolution)/4G-Technologie und arbeiten in den Millimeterwellenbändern (28, 38 und 60 GHz). 5G wurde entwickelt, um eine höhere Kapazität als das derzeitige 4G zu bieten, was eine größere Dichte an mobilen Breitbandnutzern bei höheren Übertragungsgeschwindigkeiten ermöglicht und mehr zuverlässige und massive Gerätekommunikation von Gerät zu Gerät unterstützt. Außerdem soll die Latenzzeit und der Batterieverbrauch im Vergleich zu 4G-Geräten gesenkt werden und es ist auf mobile Hochgeschwindigkeitsdatenübertragung und das Internet der Dinge (IoT) ausgerichtet. In diesem Segment werden spezifische, auf Mobilität ausgerichtete Dienste oder Lösungen, Anwendungen, Managementsysteme und -methoden, Endgerätesteuerung und -management sowie damit verbundene Dienstleistungen behandelt. Diese Dienste werden von Dienstleistern oder Lieferanten entweder als diskrete Lösungen oder als Module angeboten, die sich in das SDN oder SD-WAN integrieren lassen oder auf dieses angewiesen sind. Nicht behandelt werden die eigentlichen lizenzierten Kern-Mobiltelefonie-/Datendienste.

Dieser Abschnitt geht auf alle Anbieter dieser Zusatzdienste ein, die SD-Systeme mittels LTE/4G- oder 5G-Übertragung nutzen.

Auswahlkriterien:

- Abdeckung, Vollständigkeit und Umfang des Produkt-/Dienstleistungsportfolios
- Bereitstellung als Mehrwertdienst in einer 4G/5G-Umgebung unter Verwendung von software-definierten Methoden
- Verständnis des gesamten Marktsegments sowie eigene Leistungen in diesem Zusammenhang
- Umfang der Partnerschaften und Angebotsintegration in eine für den Kunden schlüssige Lösungsdarstellung
- Stabilität und Roadmap-Planung des Anbieters
- Referenzkunden/-lösungen im POC-/Post-Pilot-/kommerziellen Einsatz
- Wettbewerbsfähigkeit des Angebots und Geschäftsbedingungen

„Archetype“-Studie

Dieser strategische Bericht dient der Verbesserung des Wissens und der Entscheidungsfindung in Bezug auf die Fähigkeiten und die Positionierung von IT-, Netzwerk- und Business Service Providern. Die neuen ISG Provider Lens™ Archetype-Studien bieten eine Möglichkeit, die von ISG identifizierten Kundenanforderungen mit den bekannten Fähigkeiten der Anbieter entsprechend zu koordinieren.

Der Bericht identifiziert vier bis sechs Archetypen, die Käufercharakteristika und Kaufanforderungen für IT-, Netzwerk- oder BPO-Servicebereiche repräsentieren. Er ist:

- global ausgerichtet
- zeigt auf, wie der ISG-Berater das Kaufverhalten der Kunden wahrnimmt
- ist nicht verbindlich und nicht rangbasiert
- hilft, die Bedürfnisse der Käuferseite mit den Fähigkeiten der Anbieterseite in Einklang zu bringen, um die Kosten für beide Seiten zu senken

Figure 1: Sample ISG Provider Lens™ Study Provider Listing

Traditional Archetype Archetype Leaders	Staff Augmentation Focus	T&M Pricing Focus	Packaged Technology Capabilities	Custom Development Focus
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

Zeitplan

Die Research – Umfrage, Evaluierung, Analyse und Validierung – findet zwischen **Februar und Mai 2020** statt. Die Ergebnisse werden den Medien im **Juli 2020** präsentiert.

Milestones	Beginning	End
Umfragephase	Januar 22, 2020	Mai 2020
Sneak Previews	Juni 2020	
Bereitstellung von Inhalten	Juni 2020	
Pressemitteilung	Juli 2020	

Unter dem folgenden Link kann die Research-Agenda des ISG Provider Lens™ Programms 2020 eingesehen und heruntergeladen werden : https://isg-one.com/docs/default-source/default-document-library/ipl-annual-plan-2020.pdf?sfvrsn=4948c631_2

Disclaimer für die Produktion von Researchunterlagen:

ISG erhebt Daten zum Zwecke der Recherche und Erstellung von Anbieter-/Zuliefererprofilen. Die Profile und ergänzenden Daten werden von den ISG-Beratern verwendet, um Empfehlungen auszusprechen und Kunden über die Erfahrungen und Qualifikationen in Frage kommender Anbieter/ Zulieferer für auszulagernde Aufgaben zu informieren. Diese Daten werden im Rahmen des ISG FutureSource-Prozesses und des CPQ-Prozesses (Candidate Provider Qualification) erfasst. ISG behält sich vor, diese gesammelten Daten, die sich auf bestimmte Länder oder Regionen beziehen, nur für die Fort- und Weiterbildung der ISG-Berater sowie deren Aufgaben zu verwenden und nicht für die Erstellung von ISG Provider Lens™-Berichten. Diese Entscheidungen werden auf der Grundlage des Umfangs und der Vollständigkeit der direkt von den Anbietern erhaltenen Informationen und der Verfügbarkeit von erfahrenen Analysten für diese Länder oder Regionen getroffen. Die eingereichten Informationen können auch für einzelne Research-Projekte oder für die Briefing Notes leitender Analysten verfasst werden, verwendet werden.

Teilliste der zur Umfrage eingeladenen Unternehmen

Sind Sie auf der Liste oder sehen Sie Ihr Unternehmen als relevanten Anbieter, der in dieser Liste fehlt?

Dann kontaktieren Sie uns, um Ihre aktive Teilnahme an der Studienphase sicherzustellen.

1&1	CenturyLink	euNetworks
A10 Networks	CGI	Extreme Networks
Accenture	China Telecom	FatPipe
Aerohive Networks	Cisco	Fortinet
Alcatel-Lucent	Citrix	Fujitsu
Allied Telesis	Claranet	GCX
América Móvil (KPN & Telekom Austria)	CloudGenix	GTT Communications
Apcela	Cognizant	GTT Interoute
Arista	Colt	Harman
Aryaka	Comline	HCL
AT&T	Computacenter	HPE
Atos	Controlware	HPE Aruba
AWS	Damovo	Huawei
Axians	Dell EMC	IBM
Belkin	Deutsche Telekom	Infosys
Bell Canada	Dimension Data	Juniper Networks
Broadcom Brocade	DNA Oyj	KPN
BT	DSI Ltd	L&T Technology Services
CANCOM	DXC Technology	Logicalis
Capgemini	EE	Masergy
Cato Networks	Enea	Microsoft
Centrify	Ensign Communications	M-net
	Ericsson	NetApp

NetCologne	Talari Networks	Viptela (Cisco)
Nordic Networks	TATA	Virgin Communications
NTT	TCS	Virtela NTT
NTT Communications	Tech Mahindra	VMware
NTT Data / Everis / Di.Data	Tele2	Vodafone
Nuage Networks	Telefónica	Wipro
O2	Telenor	Zayo Group
Optus	Telia Company	Zeetta Networks
Orange Business	Telia Company AB	ZTE
PCCW Global	Telstra	
Pica8	Telus	
Prodapt	Three	
QSC	Trend Micro	
Qualcomm	T-Systems + Telekom Deutschland	
Riedel Networks	Unisys	
Riverbed Technology	UST global	
Silver Peak	Verizon	
Sprint	Versa	
Swisscom	Versatel	
Symantec	Viprinet	

Ansprechpartner für diese Studie



Kenn Walters
Regional Analyst - U.S. and
Deutschland



Avimanyu Basu
Regional Analyst - Großbritannien
und Nordische Länder



Ron Exler
Global Overview Analyst

Project Manager



Phani K R
Globaler Projektmanager

Benötigen Sie weitere Informationen?

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