



## ISG Provider Lens – Germany 2017 Cloud Transformation/Operation Services & XaaS Germany

Cloud  
Transformation/Operation Services & XaaS  
Leader Germany

\*ISG Provider Lens™

2017

Eine Untersuchung der  
Information Services Group Germany GmbH

August 2017  
Autor: Frank Heuer

## VORWORT

Die Digitalisierung ist ohne die Cloud nicht mehr vorstellbar, denn wenn die Cloud den Markt dominiert und als Grundstruktur gesetzt ist und nicht nur als Infrastruktur, sondern auch als Plattform (Open Ecosystem) und On-Demand-Service-Prozess mit hochgradiger Standardisierung und Modularisierung verstanden wird, wird es Zeit, den bestehenden Markt aus einem völlig neuen Blickwinkel zu sehen: Alles außerhalb der Cloud-Struktur und –Philosophie muss besonders beäugt und gekennzeichnet werden, da es den Fortschritt aufhält und nicht mehr der modernen Unternehmensführung und Angebotserstellung entspricht.

Im Rahmen der achten Auflage des unabhängigen Anbietervergleichs „ISG Provider Lens – Germany 2017 Cloud Transformation/Operation Services & XaaS“ (bisher „Cloud Vendor Benchmark“ von Experton Group, die zum 1. August 2017 in die Information Services Group (ISG) integriert wurde) wurden von Anfang Februar bis Mitte März 2017 über 350 Anbieter identifiziert, die im deutschen Markt Cloud-Services und -Dienstleistungen offerieren. Aus dieser Grundgesamtheit wurden letztlich 140 Anbieter als relevant für den deutschen Markt bewertet und für eine detaillierte Analyse und Positionierung innerhalb des Benchmarks ausgewählt.

Fujitsu weist im deutschen Cloud-Markt ein breites Portfolio auf und gehörte somit zu den Anbietern mit den meisten in der Studie untersuchten Themen. Für sieben Märkte untersuchte ISG das Offering von Fujitsu:

- Operations – Managed Services – Midmarket
- IaaS – Enterprise Cloud – Midmarket
- IaaS – Enterprise Cloud – Large Accounts
- aPaaS – Application PaaS
- iPaaS – Integration PaaS
- Transformation (Consulting & Integration) – Midmarket
- IaaS – (Self Service) – Public Cloud

Hinsichtlich der beiden erstgenannten Themen konnte sich Fujitsu als „Leader“, hinsichtlich des letztgenannten als „Rising Star“ positionieren, also als ein Anbieter, der das Potenzial hat, in absehbarer Zeit zu einem Leader aufzusteigen. In den folgenden Kapiteln wollen wir uns auf die Themen IaaS – (Self Service) – Public Cloud und Operations – Managed Services – Midmarket konzentrieren.

Frankfurt, August 2017



Frank Heuer  
Manager, ISG Research

## IaaS – (Self-Service) Public Cloud

IaaS Public Self-Service Cloud steht für die Bereitstellung von IT-Infrastrukturkomponenten als On-Demand Cloud Service. Häufig wird diese Art der Cloud-Ressourcen in Form von virtuellen Netzwerken und Servern inklusive Speicherkontingenten genutzt und via System bzw. Cloud Management Tools verwaltet. Im Betriebsmodell „Public Cloud“ greifen Unternehmen auf hochstandardisierte Cloud-Infrastrukturen und -Services zu. Der Zugang erfolgt meist über das öffentliche Internet über passwortgeschützte Dashboards oder auch via Code.

Die Konfiguration der gewünschten Ressourcen und Services erfolgt in der Regel durch den Kunden über ein Self-Service-Portal. Die physikalische Infrastruktur (Server, Storage, Netzwerk-Equipment, Rechenzentruminfrastruktur) ist Eigentum des Cloud-Anbieters und wird von diesem betrieben.

Eine Abrechnung erfolgt nutzungsabhängig nach den in Anspruch genommenen Leistungseinheiten, die nach verschiedenen Parametern bzw. zumeist in stunden- oder minutengenauer Taktung berechnet werden.

Um IaaS im Self-Service-Public-Modell überhaupt anbieten zu können, müssen die Cloud Service Provider eine Reihe wesentlicher Anforderungen erfüllen. So ist ein hoher Automatisierungsgrad bei den Buchungs-, Provisionierungs- und Change-Management-Prozessen unerlässlich. Auch sollten die Support- und Serviceprozesse entsprechend automatisiert ablaufen, um auf Anfragen bzw. Neukonfigurationen der Kunden schnell reagieren zu können.

Die neben dem Self-Service-Charakter zentrale Anforderung an die Anbieter ist die Skalierungsfähigkeit der gesamten Infrastrukturplattform. Denn nur wenn Kunden ihre Anwendung innerhalb kürzester Zeit bzw. automatisiert auf mehrere oder mehrere hundert Systeme skalieren können, ergibt das Self-Service-Public-Cloud-Modell überhaupt einen Sinn. So ist evident, dass erhebliche Investitionen in den Ausbau eigener Rechenzentrumsinfrastrukturen notwendig sind, um eine entsprechende Skalierbarkeit zu ermöglichen, zumal auch temporäre Leistungsengpässe die Stabilität der gesamten IaaS-Plattform gefährden können. Anbieter von Self-Service Public Cloud IaaS müssen daher auch entsprechende Puffer bei der Planung ihrer Server-, Storage- und Netzwerkinfrastrukturen mit einplanen sowie über ein exzellentes Know-how im Bereich Traffic Management und Load Balancing verfügen.

Die zentralen Bewertungskriterien bzw. Anforderungen an die Anbieter von IaaS – (Self-Service) Public Cloud lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Leichter Zugang über Test- und Trial-Versionen und Preistransparenz
- Leistungsfähige und extrem elastische Rechenzentruminfrastruktur (lokaler Standort vorteilhaft, globales Netz)
- Breitgefächertes Portfolio an Infrastruktur-Services (Compute Power, Storage für File Services, Netzwerk, Backup etc.)
- Hoher Allokations- und Automatisierungsgrad der Plattform
- Optionale Viren-Scanner, Vulnerability Scans und Intrusion Prevention
- Automatisierte Rollouts, Failover-Konzepte und Anti-DDoS-Services
- Nutzungsabhängige Bezahlung (optimalerweise nach Traffic/Inanspruchnahme pro Sekunde/Minute – „pay as you go“)
- Angebot reservierter Ressourcen mit automatischem „Uplift“ zum dynamischen bzw. hochgradig elastischen und teuren Ressourcen-Pool
- Hohe Nutzerfreundlichkeit der Administratoroberflächen – „ease of use“
- Bereitstellung von Standards und Mechanismen zur Sicherstellung von Performance (Content Delivery Network Services) und Sicherheit (Public Internet Bypassing Tools)
- Breites Partner- und Ökosystem
- Template Libraries mit vorkonfigurierten Virtual Appliances oder Apps
- Sicherstellung von Integration und Interoperabilität über API
- Angebot von Datenbank-Tools sowie Block-Storage
- Angebot von Container Services für die einfache App-Migration
- Angebot von dedizierten Ressourcen für sensible Workloads

## Detailbewertung: Fujitsu

In diesem wettbewerbsintensiven Markt ist es Fujitsu gelungen, sich als „Rising Star“ zu positionieren: Fujitsu kann mit der Fujitsu K5 Cloud eine attraktives Angebot vorweisen und hat nach Einschätzung von ISG das Potenzial, in absehbarer Zeit die Wettbewerbsstärke im deutschen Markt auszubauen und so in den Kreis der „Leader“ aufzusteigen.

Verschiedene Faktoren bewirken die hohe Portfolioattraktivität von Fujitsu in diesem Markt. Die Fujitsu K5 Cloud ist ein relativ junges Angebot und punktet mit einer Vielzahl an relevanten und business-kritischen Features. Des Weiteren ist das Angebot von Fujitsu in einem auf Hybrid Cloud ausgelegten Framework eingebettet und erfüllt vor allem in Belangen der Sicherheit und Enterprise-Prozess-Konformität die Ansprüche von deutschen Unternehmenkunden.

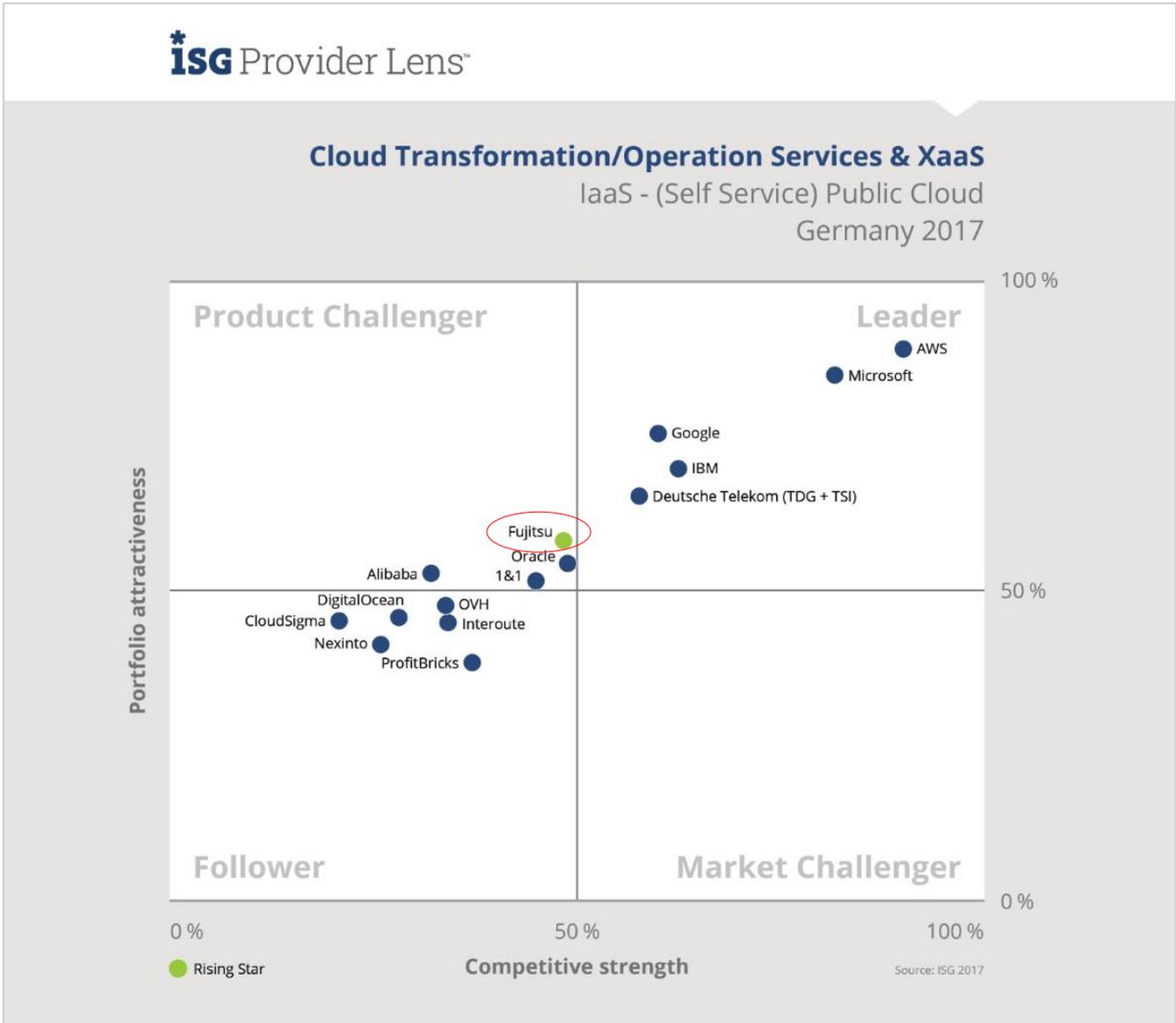
Besonders zu betonen ist auch der Aspekt der Open-Source- bzw. OpenStack-basierten Cloud. Die Kunden von Fujitsu profitieren hiervon in Form von geringen Migrationskosten und hohem Innovationspotenzial. Ein weiterer Vorteil ist die Anbieterunabhängigkeit von Fujitsus Konzept. Die Kunden müssen sich somit nicht in die Gefahr eines Vendor Lock-ins begeben.

Den Wünschen vieler Kunden in Deutschland entspricht Fujitsu auch mit den Betriebsstandorten. Die Bereitstellung erfolgt aus einem deutschen Rechenzentrum und wird durch weitere weltweite Knotenpunkte erweitert. So erhalten deutsche Unternehmen Rechts- und Compliance-Garantien, die sie benötigen; gleichzeitig können global aktive Firmen die K5-Cloud-Dienste auch aus anderen Regionen der Welt beziehen.

### Advisor Statement

*„Fujitsu hat den Cloud Reboot vollzogen und greift mit einer enterprise-konformen Public Cloud im Rahmen eines Hybrid-Cloud-Ansatzes an.“*

## Fujitsu im direkten Wettbewerbsvergleich



## Operations – Managed Services – Midmarket

Wie ISG in ihren Beratungsmandaten vermehrt festgestellt hat, sind die mittelständischen Unternehmen vor Herausforderungen gestellt (z.B. Flexibilität und Kosten), für die als Lösung Cloud Services geeignet wären. Aufgrund unterschiedlicher Workload-Anforderungen in Bezug auf Leistungsfähigkeit und Datenschutz sind zumeist hybride Modelle besonders geeignet: Reine Public-Cloud-Modelle sind zwar günstig, aber die Anforderungen an den Datenschutz sind häufig nicht erfüllt; andererseits sind Private-Cloud-Modelle für viele Anwendungen geeignet, aber für manche andere mit geringeren Datenschutzerfordernissen unverhältnismäßig kostspielig. Die Lösung ist eine Kombination aus beiden, eine Hybrid Cloud. Allerdings fehlen den mittelständischen Firmen meist Zeit und Know-how, um eine Hybrid-Lösung selbst zu betreiben. Diese Aufgabe können Managed Services Provider übernehmen.

Managed Services Provider (MSP) sind unabhängige Dienstleister, die das Management von Personen und vor allem moderner Cloud-Infrastrukturen und die Koordination sämtlicher flexibler Personalbedarfe eines Unternehmens übernehmen. Dabei ist der MSP in der Pflicht, den Kunden mit qualifiziertem Personal zu versorgen und ein auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenes Lieferantenportfolio vorzuhalten. Ein MSP ist somit das Bindeglied zwischen seinem Kunden und dem Cloud Provider, sofern die Dienstleistung nicht auf eigenen Ressourcen bzw. Rechenzentrumsleistungen basiert. Beim Management hybrider Cloud-Infrastrukturen kann der MSP also Cloud Services von Drittanbietern (z.B. AWS oder Microsoft) miteinander kombinieren und ggf. auch eigene Cloud-Leistungen einbringen.

Leistungen werden über einen Rahmenvertrag bereitgestellt und führen auf Kundenseite dazu, sich auf das Kerngeschäft konzentrieren sowie Leistungs- und Qualitätssteigerungen bei gleichzeitigen Kosteneinsparungen bewirken zu können. Für Kunden ergibt sich ein reduzierter administrativer Aufwand durch Dienstleisterkoordination und konsolidierte Rechnungsstellung.

In den folgenden Betrachtungen ist die Zielgruppe des Mittelstandes definiert als Unternehmen mit 50 bis 5.000 Mitarbeitern.

Die zentralen Bewertungskriterien bzw. Anforderungen an die Anbieter von Managed Services für Mittelstandskunden lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Erfahrung in der individuellen Cloud-Konzeption, Projektmanagement und Hotline-Diensten
- Übernahme der Lieferantensteuerung
- Cloud-Engineering-/Architekturkompetenzen
- Übernahme von Betrieb und Wartung von Cloud-Plattformen
- Hilfe bei der Installation und Wartung von Applikationen – auch via remote
- Partnerschaften mit relevanten Cloud-Anbietern
- Hilfestellung beim Launch von Cloud-Ressourcen
- Unterstützung bei der Entwicklung von Software Code
- Konfiguration und Management von Plattformen bzw. Systemen
- Unabhängigkeit
- Bei Bereitstellung eigener Cloud-Ressourcen: Standort des Rechenzentrums (Betrieb in Deutschland) und Sicherheitsstandards
- Branchenkompetenz

## Detailbewertung: Fujitsu

In dem ebenfalls sehr wettbewerbsintensiven deutschen Markt der Managed Services für mittelständische Unternehmen gelingt es Fujitsu, sich mittels hoher Portfolioattraktivität und Wettbewerbsstärke als „Leader“ zu positionieren.

Ein hervorzuhebender Faktor für die hohe Attraktivität der Managed Services von Fujitsu ist die Fähigkeit Fujitsus, umfangreiche eigene Cloud Services (so den im vorangehenden Kapitel beschriebenen Cloud Service K5, Cloud Service Private Hosted, Cloud Service Trusted Public S5 und TDS AGIL) in seine Managed Services einzubringen. Diese decken zum einen ein breites Leistungsspektrum ab und stellen darüber hinaus ein starkes Differenzierungsmerkmal im Markt dar.

Fujitsu unterhält aber zusätzlich auch Partnerschaften mit wichtigen Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft und VMware. Akzente setzt Fujitsu mit Partnerschaften mit Salesforce und Spezialanbietern wie NFON.

Die Bedürfnisse der mittelständischen Kunden adressiert Fujitsu besonders auch mit den Betriebsstandorten der Cloud-Dienste. Fujitsu kann den Betrieb aus vier deutschen Rechenzentren, sechs weiteren Rechenzentren in Europa sowie sechs Datacenters in Japan bieten. Letzteres dürfte für Kunden, die im ostasiatischen Raum agieren, besonders interessant sein. Für viele Kunden wohl noch interessanter ist das seit Sommer 2017 aus Nordamerika bereitgestellte Angebot. Insgesamt bietet Fujitsu seinen Kunden hierbei also eine hohe Flexibilität.

### Advisor Statement

*„Fujitsu unterhält zahlreiche Partnerschaften mit spezialisierten Cloud-Partnern und bietet Kunden systemübergreifende Expertise und somit auch Sicherheit im operativen Betrieb.“*

## Fujitsu im direkten Wettbewerbsvergleich



## Über Fujitsu

FUJITSU ist einer der führenden internationalen Anbieter von IT-basierten Geschäftslösungen. Mit rund 160.000 Mitarbeitern betreut das Unternehmen Kunden in 100 Ländern. Aus einem weltweiten Netzwerk von System- und Services-Experten, hochverlässlichen Computer- und Kommunikationsprodukten und modernster Mikroelektronik liefert FUJITSU seinen Kunden echte Mehrwerte. Der FUJITSU-Konzern mit Hauptsitz in Tokio ist der viertgrößte Anbieter für globale IT-Services und Computer Systeme.

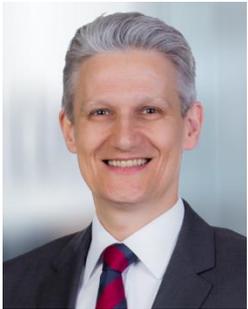
Die Vision der FUJITSU-Gruppe wird getragen vom FUJITSU Way:

Basierend auf einer Unternehmenskultur, die starken Wert auf Innovationen legt, möchte die FUJITSU-Gruppe zur Schaffung einer vernetzten Gesellschaft beitragen, die allgemeinen Wohlstand und eine erfolgreiche Zukunft weltweit ermöglicht.

Weitere Informationen finden Sie unter:

<http://www.fujitsu.com/de/>

## Autor



**Frank Heuer** ist bei der Information Services Group als Manager ISG Research tätig.

Sein Schwerpunkt liegt auf den Themen Cloud Computing, Social Business sowie Kommunikationsdienste und -lösungen.

Herr Heuer ist seit 1999 in der ICT-Marktanalyse und -Beratung aktiv. Zu seinen Aufgabengebieten gehören insbesondere die Beratung von ICT-Anbietern zum strategischen und operativen Marketing sowie Vertrieb. Er führte für renommierte Anbieter Go-to-Market-Studien durch und erstellte Analysen unter anderem zu den Themen Unified Communications (as a Service), Cloud Computing, Telekommunikationsdienste, konvergente Lösungen und Next Generation Networks. Bis 2011 war Herr Heuer als Leiter des Competence Centers Communications & Cloud Services bei der techconsult GmbH tätig.

Er war Co-Autor des BITKOM-Leitfadens zu Cloud Computing und ist als Sprecher bei Konferenzen und Webcasts zu seinen Themenschwerpunkten im Einsatz.

Herr Heuer hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der Universität Trier.

## 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 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 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.

© 2017 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

Mehr Informationen zur unserem Research finden sie unter:

<http://www.isg-one.com>