

# CLOUD COMPUTING ANBIETER & DIENSTLEISTER IM VERGLEICH

Executive Version für

*tec*RACER

Studienreport von  
Maximilian Hille, Michelle Baum

Den Markt komplettieren weitere sieben Emerging Player, die bislang noch nicht in Sachen Reichweite, Go To Market und Portfolio den Sprung über den Schnitt schaffen konnten. Darunter sind mit **spotinst**, **Teutostack**, **Kinvolk**, **Nimata**, **alauda.io** und **Kublir** überwiegend spannende Startups, die teilweise mit hoch automatisierten Lösungen Container-Cluster-Management bieten. Der siebte Anbieter ist **Mirantis**. Dieser Name ist insbesondere im OpenStack-Umfeld sehr bekannt. Allerdings hat Mirantis den Absprung dort und den Aufbau einer breiteren Expertise erst begonnen. Der Shift in langfristig relevante Märkte und Aufgabenbereiche steht noch aus.

Insgesamt zeigt sich im Markt für Managed Kubernetes und Container Services deutlich, dass auch kleine Anbieter eine gute Chance haben, für die großen Unternehmen eine wichtige Rolle zu spielen. Mit viel Automation fangen sie derzeit die fehlenden personellen Ressourcen auf und können auch so als Dienstleister und Service Provider zur Seite stehen. In Sachen "Container und Kubernetes for the Enterprise" muss noch viel Zeit in Trainings, Transformation und Innovation gesteckt werden. Die Expertise vieler Anbieter und das Angebot an Lösungen, das durch die Open Source-Bewegung gut erweitert werden kann, sind die besten Voraussetzungen, dass daraus schon bald ein echter Markt und zahlreiche Use Cases etabliert werden können.

## MANAGED PUBLIC CLOUD PROVIDER

Im Vergleich zu den Managed Kubernetes und Container Service Providern sind die Managed Cloud Provider schon nahezu "alte Hasen" in ihrem Geschäft. Trotzdem ändern sich auch für sie die Zeiten nach wie vor sehr schnell. Die Anforderungen der Kunden, die Vorgaben der Cloud Provider und die Wettbewerbssituation treibt sie stets an, eine hohe Dynamik und Innovation beizubehalten.

Die Managed Public Cloud Provider sind diejenigen, die auf Basis von Public Cloud-Plattformen den Betrieb der Workloads übernehmen. Dabei müssen sie nicht zwingend über eigene Infrastrukturen verfügen, da der maßgebliche Workload auf den Plattformen der Cloud Hyperscaler betrieben wird. Die maßgeblichen Qualitäten dieser Anbieter liegen darin, die Komplexität in Sachen Public Cloud zu reduzieren, der Release-Geschwindigkeit der Updates Schritt zu halten und immer mit den neuesten Standards zu gehen. Denn die meisten Projekte dieser Managed Public Cloud Provider sind cloud-native Workloads, die bereits in einer Cloud-Umgebung entwickelt wurden, wenig Legacy-Anteil besitzen und somit hochgradig agil und flexibel betrieben werden müssen. Meistens handelt es sich dabei um Microservices-Architekturen. In der Abgrenzung zu den Managed Kubernetes und Container Service Providern übernehmen die Managed Public Cloud Provider jedoch den Betrieb ganzer Applikationen und Infrastrukturen und verantworten nicht ausschließlich die Container-Orchestrierung. Sie grenzen sich aber auch gleichzeitig deutlich von

den Managed Hybrid Cloud Providern ab, die mit eigenen Infrastrukturen eine hybride Umgebung aufbauen und meistens die gesamte Enterprise IT oder große Teile der Enterprise Workloads betreiben. Die Managed Public Cloud Provider müssen selbstverständlich auch Integrationen in Bestandssysteme vornehmen beziehungsweise Schnittstellen in diese Umgebungen verwalten. Allerdings ist dieser Anteil eher gering. Der Kernauftrag besteht darin, eine begrenzte Zahl von Applikationen oder Architekturen auf einer oder mehreren Public Cloud-Umgebungen managen zu können.

Aus diesem Grund wurde in diesem Jahr auch eine deutlich stärkere Abgrenzung zwischen Managed Public und Managed Hybrid Cloud Providern vorgenommen. In den vergangenen Jahren haben viele Provider in der Praxis auch beide Varianten des Infrastruktur-Betriebs übernommen. Mittlerweile, auch aufgrund der zunehmenden Erfahrung der Unternehmen im Kontext Cloud und der größeren Zahl an Cloud-Workloads, unterscheiden auch die Unternehmen im Sourcing-Prozess klar zwischen diesen Anbietern. So werden für die cloud-native Projekte auch vorwiegend Provider gesucht, die sich auf den Public Clouds auskennen, mit agilen Methoden arbeiten und schnell zu einer Lösung finden. Hingegen sind sie aber auch nicht die richtigen Ansprechpartner, wenn bestehende und neue Infrastrukturen zusammengeführt werden müssen, Migrationen über normale Lift & Shift-Szenarien bzw. kleinere Anpassungen hinausgehen und eine eigene Infrastruktur bzw. ausgewiesene Private Cloud- und On-Premise-Kompetenzen gefragt sind.

Gerade vor dem Hintergrund, dass der Markt für Managed Cloud Provider im allgemeinen bereits sehr groß ist und fast 100 Dienstleister in Deutschland auf der Longlist stehen, die sich potentiell als solcher Managed Cloud Provider anbieten, ist eine klare Differenzierung im Markt notwendig. Gerade aufgrund der Marktentwicklung in den vergangenen Jahren treten derzeit immer noch viele Anbieter in den Markt. Denn gerade im Bereich der Systemhäuser und Systemintegratoren bricht das Bestandsgeschäft weg und der Ausweg heißt meistens alternativlos "Cloud". Hinzu kommen auch neue Markteinsteiger, die versuchen, eine Nische oder einen unerfüllten Bedarf auszumachen und mit einem Set eigener Technologien oder einem innovativen Ansatz den Markt aufzumischen. Bislang zeigt sich aber, dass hier noch viel Entwicklungsarbeit zu tun ist. Den Vorsprung der Cloud-Pioniere aufzuholen ist für diese Dienstleister merklich schwierig.

Die Gruppe der Managed Public Cloud Provider, die sich in diesem Jahr auf der Shortlist der besonders relevanten befinden, ist im Vergleich zu den vorherigen Jahren deutlich kleiner. Dies liegt daran, dass die Peer Group nun aus stärker fokussierten Dienstleistern besteht.

Angeführt wird das Feld vom finnischen Managed Cloud Provider **Nordcloud**. Nordcloud hat in den

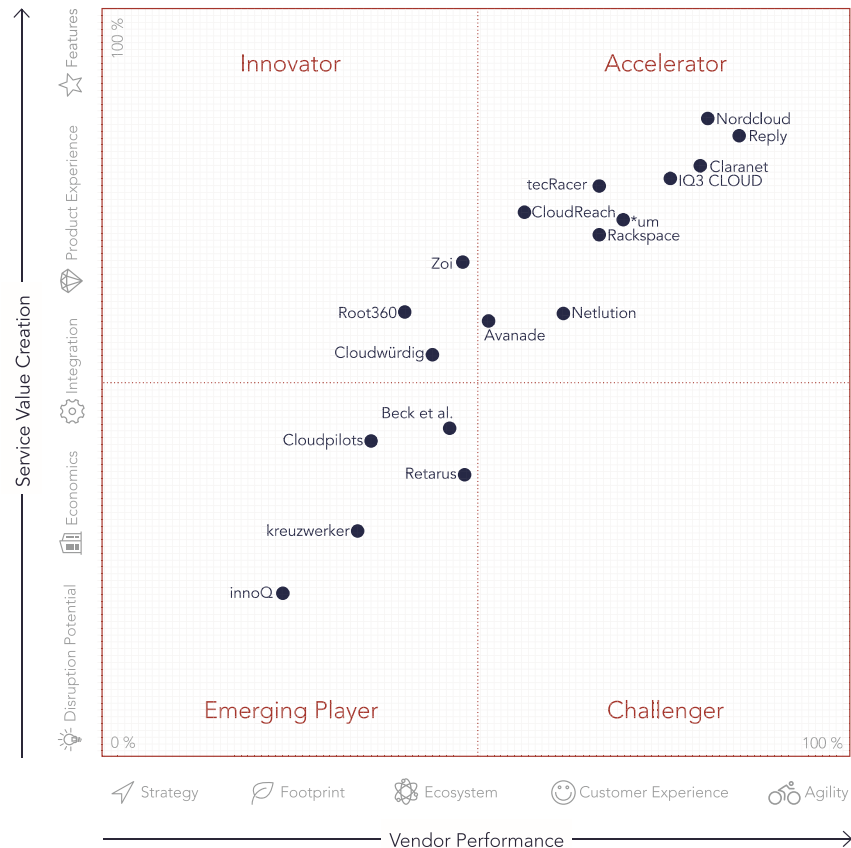
letzten Monaten eine besonders gute Entwicklung gezeigt und sich stark auf dem deutschen Markt etablieren können. Die Auswahl der Anbieter mit Amazon Web Services, Microsoft und Google sowie zahlreichen Technologie-Partnern zeigt ein hohes Marktverständnis und eine gute Kombination für die Kunden. Die Managed Services, die mit eigenen Tools für das automatisierte Management der Infrastrukturen erweitert wer-

den, sind somit auf höchstem Standard.

Die **Reply** Gruppe konnte erneut bestätigen, dass sie einer der wichtigsten Konglomerate für die Managed Public Cloud Services ist. Mit dem zahlreichen Tochtergesellschaften hat Reply ein besonders breites Erfahrungsspektrum in Sachen Public Clouds. So werden zu zahlreichen führenden Anbietern Managed Services angeboten, die trotz der eigenständigen Tochtergesellschaften eng ineinandergreifen. Die Kompetenz, auch im Analytics-Umfeld und für traditionelle Infrastrukturen Dienstleistungen zu erbringen, hilft zusätzlich bei der Umsetzung in Enterprise-Unternehmen.

Auch **Claranet** hat sich in den letzten Monaten noch einmal deutlich in seiner Präsenz und Kompetenz steigern können. Der hohe Anteil zertifizierter Mitarbeiter bei allen führenden Cloud Providern ist bereits ein wichtiges Merkmal. So treibt Claranet gerade auch die deutsche Google Cloud Community aktiv voran. Auch die hohe Kompetenz aus dem Bestandsgeschäft heraus performante und agile Anwendungen zu betreiben, macht Claranet zu einem der gefragtesten Partner für Managed Public Cloud Services.

Die **direkt** gruppe und insbesondere die Marke IQ3 CLOUD haben sich ebenfalls im Kreis der führenden Dienstleister etabliert. Nach der Ausgründung aus



Quelle: Crisp Research AG, 2018 - Managed Public Cloud Provider

dem Kern der direkt gruppe hat die IQ3 CLOUD mittlerweile eine attraktive Plattform für einen hoch-automatisierten Public Cloud-Betrieb. Zusammen mit der hohen Transparenz des Dienstleistungsangebots finden die Unternehmen hier einen individuellen, aber hoch attraktiven Partner.

**TecRacer** aus Hannover geht ebenfalls einen individuellen Weg. Die Strategie bleibt auch weiterhin der klare Fokus auf Amazon Web Services. Hier ist TecRacer wohl der kompetenteste und wichtigste Partner in Deutschland. Die Trainingsprogramme und das Community Engagement im Umfeld von AWS haben den Dienstleister ins Rampenlicht gerückt. Dieser Aufgabe wird TecRacer nach wie vor auch absolut gerecht, sodass ein Platz unter den Accelerator sicher ist.

Auch **CloudReach** gehört zu den Accelerator des Marktes, geht aber einen gänzlich anderen Weg. Mit einem deutlich globaleren Ansatz sind derzeit noch nicht viele Ressourcen und Projekte in Deutschland angekommen. Trotzdem hat CloudReach aufgrund seiner Partnerstruktur aus den führenden Cloud-Plattformen und zahlreichen erfolgreichen Technologie-Partnern einen guten Mix gefunden. Gemeinsam mit eigenen Lösungen für das automatisierte Infrastrukturmanagement oder ein iPaaS hat CloudReach gute Karten, sich auch in Deutschland langfristig weiter zu etablieren.

Die **unbelievable machine company (um\*)** hat im Vergleich zum Vorjahr einen deutlichen Sprung in der Positionierung ge-

macht. Mit der Kernkompetenz im Bereich Machine Learning und Analytics verfügt um\* schon lange Jahre als cloud-native Unternehmen über ein sehr spezifisches Wissen. Der Ausbau des eigenen Managed Cloud-Angebots ist eine gute Ergänzung, wenn nicht sogar das zukünftige Kerngeschäft des Unternehmens. Damit kann die Basefarm-Tochter zwei strategische Geschäftsfelder gut in Einklang bringen.

**Rackspace** entwickelt sich immer mehr zu einem attraktiven Partner für Managed Cloud Services auch hier vor Ort. Der Ausbau der eigenen Ressourcen und das immer schärfere Bild der eigenen Kompetenzen auf den Public Cloud Infrastrukturen zeigt klar, wohin sich der Anbieter entwickeln will. Zwar schleppt Rackspace noch viel des ehemaligen Kerngeschäfts mit sich, konnte aber bereits beweisen, dass die Public Cloud-Kompetenz auf AWS & Co. weit ausgereift ist.

Der Mannheimer Dienstleister **Netlution** gehört ebenfalls zum Kreis der Accelerator in Sachen Managed Public Clouds. Mit einem transparenten Vorgehensmodell zeigt Netlution eine hohe Kompetenz im Anwendungsbetrieb auf Multi Cloud-Architekturen. Mit zahlreichen namhaften Kunden, die international tätig sind, wurden bereits Projekte auf höchstem Niveau realisiert, bei denen 24/7-Operations kritischer Anwendungen im Fokus standen.

Als verbleibender Accelerator gehört **Avanade** in diesem Jahr erstmals zur Gruppe der führenden Anbieter. Das Joint

Venture aus Accenture und Microsoft ist insbesondere im Umfeld von Azure und Office 365 ein starker Partner. Dies manifestiert sich auch in einem insgesamt breiten Kompetenzprofil, sodass auch Avanade trotz des Microsoft-Fokus eine wichtige Rolle im Markt spielen kann.

In der Gruppe der Innovator befindet sich mit **Zoi** der Nachfolger der ehemaligen ITM. Das Team von Zoi hat sich darauf fokussiert, insbesondere für den Mittelstand Cloud Services umsetzbar zu machen. Mit einem umfangreichen Cloud-Partnernetzwerk aus Google, AWS, Microsoft und Alibaba sowie LeanIX hat Zoi gute Vorarbeit geleistet. Bislang fehlt aber noch ein umfangreicher Track Record, vor allem von der neuen Marke im Cloud-Umfeld.

**Root360** ist als Innovator weiterhin fokussiert auf den Portal- und eCommerce-Betrieb auf Basis von Amazon Web Services. Das Team aus Leipzig hat in seinem Spezialgebiet einen gewichtigen Namen und betreibt zahlreiche namhafte Portale. Darüber hinaus engagiert sich Root360 auch weiter in der Community und ist deshalb ein attraktiver Experte in seinem Gebiet.

**Cloudwürdig** hat sich im Rahmen seines Managed Public Cloud-Portfolios klar auf Google fokussiert. Seit 2009 ist Cloudwürdig enger Google Partner und bietet rund um alle Google Services ein umfangreiches Portfolio. Die Chance, mit dem Aufstieg der Google Cloud in den Unternehmen

auch mehr Relevanz im Markt zu erlangen, ist nun gekommen. Allerdings wird auch die Konkurrenz anderer erfahrener MPCPs deutlich spürbar sein.

Auf die Shortlist der Managed Public Cloud Provider gehören in diesem Jahr keine Challenger, jedoch noch fünf weitere Emerging Player. Da gerade in diesem Markt viele kleine Dienstleister eine große Rolle spielen, die sich besonders gut auf den Public Clouds auskennen, aber meistens noch nicht lange am Markt agieren, gibt es wenige Provider, die eine kritische Größe und Marktbekanntheit übersteigen und dabei dennoch nicht über ein hinreichend ausdifferenziertes Portfolio verfügen. Daher sind auch die verbleibenden Emerging Player **Beck et al.**, **Cloudpilots**, **Retarus**, **kreuzwerker** und **InnoQ** überwiegend kleinere Provider, die sich auf einen regionalen Markt oder eine bestimmte Zielgruppe fokussiert haben oder ganz bestimmte Nischenkompetenzen, insbesondere im Bereich Collaboration und Kommunikation, besitzen und daher nicht mit den breiter aufgestellten Zugpferden des Marktes mithalten können.

#### MANAGED HYBRID CLOUD PROVIDER

Managed Hybrid Cloud Provider sind nach der bereits oben angestellten Abgrenzung im Grundsatz sehr ähnlich zu den Managed Public Cloud Providern. Auch sie definieren sich maßgeblich darüber, auf den Plattformen der großen Cloud-Hyperscaler den Betrieb von Anwendungen und gan-

zen IT-Architekturen zu übernehmen. Der Unterschied liegt vor allem darin, dass sie auch über eigene Infrastrukturen verfügen beziehungsweise ganz aktiv bestehende (Private Cloud)-Infrastrukturen der Unternehmen mit in die Architektur aufnehmen. So haben die Managed Hybrid Cloud Provider einen deutlich umfangreicheren Wirkungsbereich. Typischerweise sind es diese Anbieter, die in großen Unternehmen für die Übernahme der gesamten Infrastruktur- und Cloud-Verantwortung stehen. Im Rahmen großer Migrationsprojekte werden so bestehende Workloads auf Cloud-Umgebungen migriert und gleichzeitig ein umfangreiches Management der gesamten IT-Landschaft betrieben. Dies liegt nicht zuletzt auch daran, dass ein Großteil der Managed Hybrid Cloud Provider bereits lange Zeit im Outsourcing-Geschäft aktiv ist und teilweise schon über viele Jahre die Verantwortung des IT-Betriebs der Unternehmen trägt.

Aus diesem Grund unterscheidet sich der Markt für Managed Hybrid Cloud Services zum Teil deutlich von dem für Managed Public Cloud Services. Nur zwei Dienstleister, die auch als Managed Public Cloud Provider analysiert und bewertet wurden, finden sich in diesem Jahr in dem Hybrid Cloud-Marktumfeld wieder. Dennoch ist die Zahl der Marktteilnehmer hier im Vergleich zum Schwestermarkt weitaus größer. Dies liegt vor allem daran, dass sich hier die große Cloud-Transformationswelle des Channels beziehungsweise der Systemhäuser und SIs zeigt. Bis auf wenige Ausnahmen haben alle Dienstleister ihre

Wurzeln im Outsourcing oder Systemintegrationsgeschäft. Für einige Provider war es eine gute Gelegenheit mit der Cloud das Handlungsfeld zu erweitern und frühzeitig gemeinsam mit den Kunden in Richtung der neuen IT-Infrastrukturen zu gehen. Für viele war die Cloud aber auch die Bedrohung des Bestandsgeschäfts. Die Schlinge um den Hals zog und zieht sich bei vielen klassischen Dienstleistern und Integratoren immer weiter zu, sodass die Cloud-Transformation nicht mehr und nicht weniger als Existenzsicherung bedeutet.

Vielen Dienstleistern merkt man diesen Umstand auch nach wie vor an. Daher gibt es immer noch eine Reihe von ihnen, die Cloud nur auf dem Papier bieten und keine ernsthaften Projekte und Kunden vorweisen können. Dies liegt häufig nicht einmal an der fehlenden Nachfrage innerhalb des Kundenkreises, sondern - und das lässt sich so deutlich sagen - an den mangelhaften Fähigkeiten, sich aus der ehemaligen Komfortzone zu bewegen und ernsthaft einen Plan in Richtung Zukunft zu machen, bei dem der schnelle und gezielte Aufbau von Cloud-Skills ganz oben auf der Prioritätenliste steht.

Dies trifft auf die Dienstleister, die sich im Rahmen der Analyse als relevante Anbieter für Managed Hybrid Cloud Services qualifiziert haben, jedoch nicht mehr zu. Den Markt führt in diesem Jahr **Accenture** an. Mit seinem globalen Netzwerk aus Cloud-Experten, die sich aus unterschiedlichen Einheiten des Unternehmens rekrutieren, beweist Accenture umfangreiches Cloud-Know-how auf Enterprise Niveau. Durch die zahlreichen