

Microsoft Cloud Ecosystem

Ein Research-Bericht, der die Stärken,
Herausforderungen und Wettbewerbsvorteile von
Anbietern vergleicht, um Entscheidungsträger bei
Beschaffungsprozessen zu unterstützen



Einleitung	3	Advisor Involvement	
		Programmbeschreibung	14
		ISG Advisors für diese Studie	14
Über das Studium		Eingeladene Unternehmen	15
Quadranten Forschung	4		
Definition	5	Über unser Unternehmen und unsere Forschung	18
Quadranten nach Region	10		
Zeitplan	11		
Kundenfeedback Nominierungen	12		
Kontaktpersonen für diese Studie	13		

Microsoft zählt zu den etabliertesten Technologieanbietern weltweit. Das Unternehmen verfügt über ein Netzwerk aus Tausenden von Partnern und erweitert damit seine Möglichkeiten zur Unterstützung von Unternehmen bei der Einführung der Microsoft-Technologien. Dieses Netzwerk hat in den letzten fünf Jahren eine Reihe von Veränderungen durchlaufen, da auch Microsoft sich im Rahmen einer massiven Cloud-Transformation entsprechend verändert hat. Im gleichen Zeitraum hat sich die digitale Transformation der Technologielandschaften zu einer Priorität entwickelt; das erfordert eine neue Generation von Software und Services von Microsoft und seinen Partnern.

Um diese Bedarfe adressieren zu können, kümmert sich Microsoft insbesondere um drei Schwerpunkte: die Azure-Cloud-Plattform, die Microsoft 365-Produktivitäts-Suite, welche Windows 10 & 11 und Office 365 umfasst, sowie die Dynamics 365 Suite mit Geschäftsanwendungen. Die Partner werden inzwischen nach ihrer Fähigkeit bewertet, die Nutzung der Microsoft Cloud Services, die diese Kernproduktbereiche umfassen, voranzutreiben. Um erfolgreich zu sein, müssen

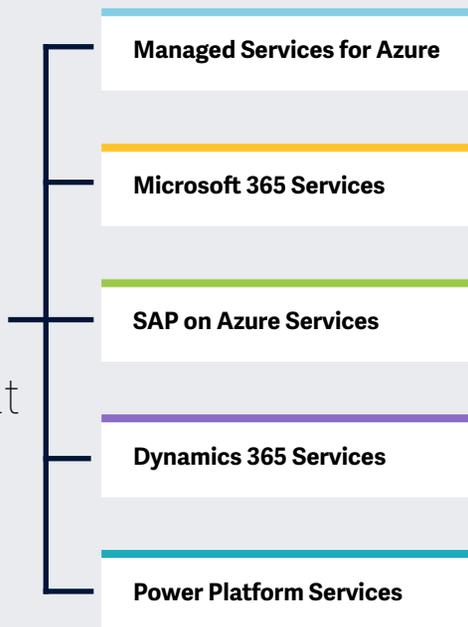
Dienstleister ihren Unternehmenskunden ein zuverlässiges Servicepaket anbieten, das um zukunftsweisende Funktionen ergänzt wird und sich auf eine starke Beziehung zu Microsoft stützen kann. Die Anbieter sollten ein ausgeprägtes Bewusstsein für künftige Entwicklungen in den Microsoft-Clouds haben und aufzeigen, dass sie in der Lage sind, Innovationen voranzutreiben und für Kunden unter Verwendung der Microsoft-Produktpalette und -Dienste Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen.

Die ISG-Analyse wird sich darauf konzentrieren, wie die Anbieter in Australien, Brasilien, Deutschland, Singapur & Malaysia, der Schweiz, Großbritannien und den USA positioniert sind, und zwar basierend auf der Stärke ihres jeweiligen Portfolios und ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Markt. Obwohl in jeder dieser Regionen Tausende von Anbietern Services für Microsoft-Produkte erbringen, konzentriert sich dieser Bericht für jeden der untersuchten Quadranten und je Region nur auf die wichtigsten Wettbewerber, darunter sowohl global tätige Unternehmen als auch lokale Anbieter.



Die Anbieter werden auf Basis ihres Produktportfolios und ihrer Wettbewerbsfähigkeit positioniert.

Simplified Illustration Source: ISG 2022



Die ISG Provider Lens™ Studie Microsoft Cloud Ecosystem bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokus auf verschiedene Märkte: Australien, Brasilien, Deutschland, Singapur & Malaysia, die Schweiz, Großbritannien und die Vereinigten Staaten

Die Studie bietet Providern somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. Zusätzlich zu den Beratungsleistungen der ISG-Advisors können Unternehmenskunden anhand

der Informationen aus dieser Studie auch ihre aktuellen Lieferantenbeziehungen und potenziellen Verträge einer Evaluierung unterziehen.



Definition

Dieser Quadrant bewertet Anbieter von Managed Public Cloud Services, die Professional und Managed Services offerieren, welche die integrierten Fähigkeiten und Funktionalitäten von Azure, einschließlich IaaS und PaaS, ergänzen. Diese Dienste beinhalten die Bereitstellung, Echtzeit- und prädiktive Analysen, Monitoring und das operative Management der Public-Cloud- und auch der Multi-Cloud-Umgebungen des Kunden. Ziel ist es, die Leistung von Enterprise Cloud-Workloads zu maximieren, die Kosten zu senken und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten.

Die Anbieter in diesem Quadranten werden auf Grundlage ihrer Fähigkeiten in den jeweiligen Regionen sowohl im Hinblick auf die Services und Bereitstellung als auch den Vertrieb betrachtet; dabei kann auch eine Unterstützung durch Nearshore- und Offshore-Delivery erfolgen.

Service Provider bieten umfassende Tools, Services und Lösungen zur Unterstützung der geschäftskritischen Anforderungen ihrer Kunden unter Einsatz der Azure Cloud an und gehen dabei weit über das Lifting & Shifting einzelner Workloads hinaus.

Zur Verfügung gestellte Services beinhalten typischerweise:

- Professional Services für die Verwaltung und das Monitoring von CPU, Datenbanken, Betriebssystemen, entweder eigenständig oder in Form von Microservices(virtuellen Maschinen- bzw. Container-Services)
- Update- und Patching-Dienste für Betriebssysteme, Middleware und Anwendungen
- Service-Portal für Kostenmanagement (Rückbelastung und Showback), Identitätsmanagement und IT-Service-Management
- Governance- und Compliance-Management
- Unterstützende Services wie Störfallmanagement, Konfiguration, Sicherheitsservices und Einrichtung der Automatisierung
- Dienste und Lösungen, die in der Azure Cloud entwickelt wurden und Kunden dabei helfen, ihre Netto-Null-Ziele und andere Umwelt-, Sozial- und Governance-Ziele (ESG) zu erreichen

Auswahlkriterien

1. Erfahrung mit der **Entwicklung, Erstellung und Verwaltung von Public- und Multi-Cloud-Umgebungen** mit Schwerpunkt auf Microsoft Azure
2. Unterstützung bei der Entwicklung von **Softwarecode sowie der Integration von cloudnativen und Altsystemen**
3. Erfahrung mit der Implementierung von **Agile und DevOps** sowie der Integration in die bestehenden Prozesse von Unternehmenskunden
4. Erfahrung mit der **Automatisierung von Anwendungsentwicklungs-schnittstellen (API) und Cloud-Analytik**
5. Gut entwickelte **Sicherheitspraktiken und -fähigkeiten**
6. Stärke der **Partnerschaft** des Anbieters mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten **Zertifizierungen**, der Dauer der Beziehung zu Microsoft und dem Nachweis der **strategischen Zusammenarbeit** zwischen dem Anbieter und Microsoft (im Zusammenhang mit Azure)



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Unternehmen bei der Einführung, der Integration und dem laufenden Betrieb von Microsoft 365 – der SaaS-basierten Produktivitäts-Suite von Microsoft – unterstützen.

Diese Dienste gehen über die Bereitstellung und Migration zu Microsoft 365 hinaus — sie sind insbesondere darauf ausgerichtet, eine schnelle, geräteunabhängige und qualitativ hochwertige Produktivitäts-Suite bereitzustellen, die eine nahtlose, standortunabhängige Teamarbeit ermöglicht und an die Rolle des jeweiligen Nutzers angepasst werden kann. Aus Kundensicht geht es bei Microsoft 365 um die Zusammenarbeit und die Integration global verteilter Teams; dazu sind Integrations- und Implementierungsdienste erforderlich. Dieser Quadrant bewertet auch den Support, den die Anbieter für Windows als Teil ihres gesamten Microsoft 365 Service Portfolios anbieten.

Die Implementierung von SaaS-basierten Arbeitsplatzumgebungen ist für jeden Unternehmenskunden eine Herausforderung. Wie ISG festgestellt hat, gibt es in den Bereichen Collaboration, Unified Communications, Dateispeicherung und Performance sowie hinsichtlich Lizenzkosten, Bereitstellungsverfahren und Wartungsplänen, aber auch bei der Datenintegration, Prozess- und Anwendungsintegration sowie weiteren Prozessen jede Menge Herausforderungen zu bewältigen. Anbieter in diesem Bereich müssen in der Lage sein, mehr als nur die grundlegende Implementierung von Microsoft 365 zu leisten und diese Herausforderungen direkt anzugehen.

Provider, die in diesem Quadranten berücksichtigt werden, müssen Bewertungen, Beratung sowie Dienstleistungen und Lösungen anbieten, die Kunden auf ihrer digitalen Reise unterstützen. Dies erfordert eine klare und offene Kommunikation in der jeweiligen Region und Alleinstellungsmerkmale, die über die Bereitstellung von Arbeitsplatzumgebungen auf Basis von Microsofts Desktop- und Collaboration-Lösungen hinausgehen.

Auswahlkriterien

1. Das Leistungsspektrum umfasst **technische Beratung, Lizenzerwerb, Integration von Microsoft 365-Modulen, Implementierung** und Betrieb
2. Zukunftsweisende Angebote, die in Microsoft 365 integriert werden, um einen **modernen Arbeitsplatz** für Unternehmenskunden zu schaffen (z.B. **HoloLens-Entwicklung** und Erstellung von Teams Bots)
3. Verwaltung von **Microsoft Office-APIs** zur Gewährleistung einer angemessenen Nutzung und Steigerung der Unternehmensproduktivität
4. Migration von Kundenarbeitsplätzen in
5. Bereitstellung von Microsoft 365-basierten **Unified Endpoint Suites** durch Integration mit modernster Identitäts- und Zugriffsmanagement-Technologie und Mobile Device Management (Intune oder andere)
6. Stärke der **Partnerschaft des Anbieters** mit Microsoft, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten **Zertifizierungen** (inkl. Office 365, Intune, Windows und Azure), der Dauer der Beziehung zu Microsoft und dem Nachweis der strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und Microsoft im Zusammenhang mit dem modernen Arbeitsplatz



Definition

In diesem Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Leistungen im Zusammenhang mit der Übernahme, Verwaltung und Nutzung von Microsofts dedizierter SAP on Azure Suite von Cloud-Lösungen offerieren.

Zu den typischen Services gehören hierbei Architekturberatung und eine Analyse der Anforderungen an die Anwendungslandschaft sowie technisches Design mit Konfigurationsunterstützung, Bereitstellung, Eskalationsmanagement, Änderungs- und Fehlermanagement, Support, Optimierung und Reporting. Die in dieser Kategorie bewerteten Anbieter müssen in der Lage sein, ihre Kunden bei der Migration von SAP-Workloads nach Azure zu unterstützen sowie neue Prozesse und Geschäftsabläufe zu optimieren, aufzusetzen und zu entwickeln, und zwar im Rahmen des Plattformmanagements durch eine Kombination aus eigenen Diensten des jeweiligen Anbieters, SAP-Diensten und Microsoft Azure-Diensten.

Um SAP auf Azure zu betreiben, müssen Anbieter in der Lage sein, ihre Kunden während des gesamten Prozesses zu unterstützen, und über die entsprechenden Ressourcen verfügen. Da SAP die Unterstützung von Lösungen bis 2040 und darüber hinaus zugesagt hat, sollten die in diesem Quadranten berücksichtigten Provider eine klare Roadmap für die nächsten zwei Jahrzehnte vorlegen.

Dienstleister in dieser Kategorie benötigen sowohl Microsoft- als auch SAP-Zertifizierungen und müssen aktive und produktive Partnerschaften mit beiden Unternehmen unterhalten sowie sich mit der Entwicklung der zugrunde liegenden Technologieangebote auskennen. Folglich sollten sie in der Lage sein darzulegen, wie sich Produkt- und Plattformänderungen auf Unternehmen auswirken würden, die diese Lösung nutzen — von Überlegungen zur technischen Architektur bis hin zu geschäftlichen Auswirkungen.

Auswahlkriterien

1. Umfang und Tiefe des Serviceportfolios im Hinblick auf die **Migration von SAP-Workloads auf SAP on Azure**, Anpassung der SAP-Anwendung und Service-Implementierung, Bereitstellung und Support
2. Fähigkeit und Bereitschaft zur Unterstützung von **Hybrid-Cloud- und Hybrid-Provider-Umgebungen**
3. Stärke der **Partnerschaften des Anbieters mit SAP und Microsoft**, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten Zertifizierungen, der Dauer der Beziehung zu SAP und Microsoft und dem Nachweis **der strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und Microsoft im Zusammenhang mit SAP on Azure**
4. Unterstützung mehrerer **Preismodelle**, einschließlich Pay-as-you-Go
5. Robuste Prozesses des Anbieters für die Implementierung, einschließlich der Verwendung von **Agile- und DevOps-Methoden** sowie der entsprechenden **Automatisierung** für die Bereitstellung und Qualität der Dienste



Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Unternehmen bei der Auswahl, Integration, Anpassung und dem Betrieb von Microsofts cloudbasierter Dynamics 365 Lösung unterstützen, einer Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) Software.

Diese Services konzentrieren sich auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch den Einsatz von ERP- und CRM-Software. In diesem Zusammenhang sollten Dienstleister und Systemintegratoren Anwenderunternehmen bei der Analyse von nicht digital abgebildeten Prozessen und der IT-Umsetzung dieser Prozesse durch Lösungen aus Dynamics 365 unterstützen.

Neben der Bereitstellung von Infrastruktur- und Cloud-Diensten sollten Anbieter, die in diesem Quadranten berücksichtigt werden, langjährige Branchen- und Fachkenntnisse vorweisen – von der Fertigung bis zur Lagerhaltung, von der Herstellung bis zur

Auslieferung und von der Beschaffung bis zur Bereitstellung von Konsumgütern, Werkzeugen, Halbfertigprodukten, Maschinen, Rohstoffen, Lebensmitteln, Energie und Versorgungsleistungen. Branchenspezifische Ansätze werden aufgrund der Spezialisierung der Märkte und neuer Trends an Bedeutung gewinnen.

Darüber hinaus werden in dieser Studie Themen wie die Datenintegration mit und die Datenübernahme von Altsystemen berücksichtigt. Außerdem wird untersucht, wie die Anbieter den Software-Lebenszyklus und die Benutzerunterstützung handhaben. Hinzu kommen Bereiche wie Eskalationsmanagement, Änderungsmanagement, Optimierung und Reporting. Die in diesem Quadranten vertretenen Anbieter zeigen auch ein ausgeprägtes Verständnis dafür, wie sich ihre Services und die Dynamics 365-Lösung auf die Geschäftsergebnisse ihrer Unternehmenskunden auswirken.

Auswahlkriterien

1. Umfang und Tiefe des Dienstleistungsportfolios des Anbieters in Bezug auf die **Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und den Support von Microsoft Dynamics 365**, unter besonderer Berücksichtigung branchenspezifischer Services und Leistungen
2. Verständnis der Workloads des Kunden im Hinblick auf die **Umstellung von ERP oder CRM**
3. Stärke der **Partnerschaft des Anbieters mit Microsoft**, gemessen an der Anzahl und Kategorie der relevanten **Zertifizierungen**, der Dauer der Beziehung zu Microsoft und dem Nachweis der **strategischen Zusammenarbeit** zwischen dem Anbieter und Microsoft
4. **Prozessunterstützung im Rahmen der digitalen Transformation** in Anwenderunternehmen bei der Einführung von Dynamics 365
5. Vielfältige und ausgereifte **Preis- und Zahlungsmodelle**, die den Bedürfnissen der Unternehmen entsprechen, die Dynamics 365 einführen und nutzen
6. Robuste Prozesse des Anbieters für die Implementierung, einschließlich der Verwendung von **Agile- und DevOps-Methoden** sowie der entsprechenden Automatisierung für die Bereitstellung und Qualität der Dienste



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die Dienstleistungen für die unternehmensweite Implementierung der Microsoft Power Platform, Support-Services und entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen offerieren. Unternehmenskunden nutzen diese Services, um neue und anspruchsvolle Softwareanwendungen für die digitale Transformation zu erstellen, neue Erkenntnisse über Geschäftsabläufe zu gewinnen und Geschäftsprozesse durchdacht zu optimieren. Die von den Anbietern offerierten Dienste nutzen nicht nur die Möglichkeiten der Power Platform, sondern schulen Unternehmen auch in den besten Praktiken zur Entwicklung von Low-Code-Anwendungen und -Lösungen. Anbieter in diesem Bereich zeichnen sich durch die Integration mit einer Vielzahl von Microsoft- und anderen Geschäftsanwendungen aus, z.B. Office 365, Dynamics 365 und Azure sowie fortgeschrittene Konzepte wie DevOps, DataOps oder MLOps.

Der Trend hin zum „Citizen Development“ führt zu einer enormen Nachfrage nach Services und Unterstützung für die Verwaltung und Einbindung von Anwendungen, die von Nutzern mit Low-Code- und No-Code-Entwicklungstools in bzw. auf der Power Platform erstellt wurden. Wichtig ist auch die Fähigkeit, Tools von Drittanbietern zu integrieren oder zu migrieren. Darüber hinaus sollten die Analyse-, Prozessmanagement-, IT-Management- und Prozessautomatisierungsfunktionen der Power Platform von den in diesem Quadranten bewerteten Anbietern unterstützt werden.

Die Provider in diesem Quadranten verstehen die Ziele des Kunden und nutzen ihre Datenkenntnisse und -fähigkeiten, um die notwendige Hilfestellung zu leisten. Mit Blick fürs Detail verfolgen diese Anbieter auch einen ganzheitlichen Ansatz, um die Unternehmensleistung ihrer Kunden zu steigern.

Auswahlkriterien

1. Services zur Unterstützung der unternehmensweiten Nutzung aller Power Platform Lösungen - Power BI, **Power Apps, Power Automate und Power Virtual Assistant**
2. Strukturierte **Angebote und IP**, die eine einfache Einführung von Power Platform-Lösungen ermöglichen und den laufenden Betrieb der Software optimieren
3. Technische **Supportleistungen** zur Unterstützung bei der Einführung und Verwaltung von Plattformlösungen
4. Klare **geschäftliche Vorteile** durch den Einsatz der von Plattformlösungen



Quadranten nach Region

Im Rahmen der ISG Provider Lens™ „Microsoft Cloud Ecosystem“ Quadrantenstudie werden die folgenden fünf Quadranten vorgestellt.

Quadrant	USA	Deutschland	Australien	Brasilien	Grossbritannien	Schweiz	Singapur & Malaysia
Managed Services for Azure	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Microsoft 365 Services	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SAP on Azure Services	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dynamics 365 Services	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Power Platform Services	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓



Die Research-Phase umfasst die Befragung, Evaluierung, Analyse und Validierung und läuft von November 2022 bis Februar 2023. Die Ergebnisse werden den Medien im April 2023 präsentiert.

Meilensteine	Beginn	Ende
Start der Umfrage	November 2022	
Umfrage-Phase	14. November 2022	16. Dezember 2022
Sneak Preview	15. Februar 2023	15. März 2023
Pressemitteilung & Veröffentlichung	31. März 2023	

Mit Klick auf diesen [Link](#) können Sie die ISG Provider Lens™ 2023 Research-Agenda einsehen bzw. herunterladen:

Zugang zum Online-Portal

[Hier](#) können Sie über Ihre bereits erstellten Zugangsdaten den Fragebogen einsehen bzw. herunterladen. Um ein neues Passwort zu erstellen, befolgen Sie bitte die Anweisungen in der Einladungs-E-Mail. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Haftungsausschluss für die Produktion von Research-Unterlagen

ISG erhebt Daten zum Zwecke der Recherche und Erstellung von Anbieterprofilen. Die Profile und die unterstützenden Daten werden von den ISG-Advisorn verwendet, um Empfehlungen auszusprechen und ihre Kunden über die Erfahrungen und Qualifikationen von geeigneten Anbietern für die von den Kunden identifizierten Outsourcing-Leistungen zu informieren. Diese Daten werden im Rahmen des ISG FutureSource™ Prozesses und des Candidate Provider Qualification (CPQ) Prozesses erhoben. ISG behält sich vor, die erhobenen Daten in Bezug auf bestimmte Länder oder Regionen nur für die Weiterbildung der Advisors und deren Arbeit und nicht zur Erstellung von ISG Provider Lens™ Berichte zu verwenden. Diese Entscheidungen werden auf der Grundlage der Qualität und der Vollständigkeit der direkt von den Anbietern erhaltenen Daten und der Verfügbarkeit von erfahrenen Analysten für die jeweiligen Länder oder Regionen getroffen. Die eingereichten Informationen können auch für einzelne Research-Projekte oder für Briefing Notes verwendet werden, die von den leitenden Analysten verfasst werden.



ISG Star of Excellence™ – Call for nominations

Der ISG Star of Excellence™ ist eine unabhängige Auszeichnung für herausragende Serviceleistungen, die auf dem Konzept der „Stimme des Kunden“ basieren. Das Star of Excellence Programm wurde von ISG entwickelt, um Kundenfeedback über den Erfolg von Dienstleistern zu sammeln, die die höchsten Standards für exzellenten Kundenservice und Kundenorientierung demonstrieren.

In der globalen Umfrage geht es um Dienstleistungen, die mit IPL-Studien zu tun haben. Infolgedessen werden alle ISG-Analysten kontinuierlich mit Informationen über die Kundenerfahrungen aller relevanten Dienstleister versorgt. Diese Informationen

ergänzen das bereits vorhandene Feedback von Beratern aus erster Hand, welches für die IPL-Studien im Rahmen des praxisorientierten Beratungsansatzes genutzt wird.

Anbieter sind eingeladen, ihre Kunden unter [Nominate](#) zur Teilnahme aufzurufen. Nach Abgabe der Nominierung versendet ISG eine E-Mail-Bestätigung an beide Seiten. Selbstverständlich werden alle Kundendaten anonymisiert und nicht an Dritte weitergegeben.

Unsere Vision ist es, den Star of Excellence als die führende Auszeichnung für herausragenden Kundenservice und als Maßstab für die Messung der Kundenzufriedenheit zu

etablieren. Bitte nutzen Sie den Abschnitt „Client Nomination“ auf der Star of Excellence Website, um sicherzustellen, dass Ihre ausgewählten Kunden das Feedback für Ihr nominiertes Engagement abgeben.

Wir haben eine E-Mail eingerichtet, an die Sie Fragen oder Kommentare richten können. Diese E-Mail wird täglich überprüft. Bitte berücksichtigen Sie, dass eine Antwort bis zu 24 Stunden dauern kann. Hier ist die E-Mail Adresse: ISG.star@isg-one.com



Kontaktpersonen für diese Studie



**Abhishek
Rammurthy**
Senior Projektleiter



**Mark
Purdy**
Leitender Analyst:
Grossbritannien



**Peter
Crocker**
Leitender Analyst:
USA



**Mauricio
Ohtani**
Leitender Analyst:
Brasilien



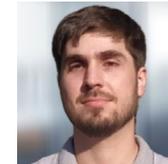
**Craig
Baty**
Leitender Analyst:
Australien und
Singapur & Malaysia



**Holm
Landrock**
Leitender Analyst:
Deutschland Und
Schweiz



**Sonam
Chawla**
Senior
Forschungsanalyst



**Gabriel
Sobanski**
Forschungsanalyst



**Angie
Kho**
Forschungsanalyst



**Khyati
Tomar**
Forschungsanalyst



ISG Provider Lens™ Advisors Involvement Program

Das ISG Provider Lens™ Programm bietet Marktbewertungen von praxiserfahrenen Experten; sie haben einen regionalen Fokus und beruhen auf unabhängiger Research. ISG stellt sicher, dass in jede Studie Advisors einbezogen werden, um die entsprechenden Marktgegebenheiten in Bezug auf die jeweiligen Servicebereiche/Technologietrends, die Präsenz der Serviceanbieter und den Unternehmenskontext abzudecken.

ISG verfügt in jeder Region über fachkundige Vordenker und angesehene Advisors, die sich sowohl mit den Portfolios und Angeboten der Provider als auch den Anforderungen der Unternehmen und den Markttrends auskennen.

Im Durchschnitt nehmen drei Berater als Mitglieder des Quality & Consistency Review Teams (QCRT) für jede Studie

teil. Das QCRT stellt sicher, dass in jede Studie ergänzend zur Primär- und Sekundärrecherche der Analysten auch die Erfahrungen der ISG Advisors im jeweiligen Bereich einfließen. Die ISG Advisors nehmen an jeder Studie als QCRT-Mitglieder teil und leisten entsprechend ihrer Verfügbarkeit und ihres Fachwissen auf verschiedenen Ebenen Beiträge.

Die QCRT Advisors ...

- helfen, Quadranten und Fragebögen zu definieren und zu validieren
- beraten bei der Einbeziehung von Dienstleistern, nehmen an Briefing-Gesprächen teil
- stellen ihre Sicht der Bewertungen von Dienstleistern dar und überprüfen Berichtsentwürfe

ISG Advisors für diese Studie



Kevin
Turner

Hauptberater



Bill
Huber

Partner, Digitale
Plattformen und
Lösungen



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

4MSTech	Arvato Systems	BTC	Datacom
AC3	Atos	Bytes Software	DataONE
Accenture	Avanade	CANCOM	Dedalus
Acuvate	Aveniq	Capgemini	Dell
Adaquest	Avepoint	Capita	Deloitte
ADTSys	Axians	Claranet	Deutsche Telekom (TDG)
Agilisys	Baggenstos	Cloud Target	Devoteam M Cloud
AlfaPeople	Barhead	Cognizant	Dicker Data
Alithya	Bechtle	Communardo	DIGITALL
All for One Group	Best.Projects	Computacenter	DXC Technology
Allgeier	Birlasoft	Content+Cloud	Econis
Ambit Gruppe	Bizapp	COSMO Consult	ELCA
ANS	BlueShift	Crayon	Embratel
AppSphere	Brillio	Customer Capital Consulting	Empired
Arbela Technologies	BT	Data#3	Encore



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

Enfrasys	Hanu	Insight	Macquarie Cloud Services
Engage Squared	HCLTech	intellecom	Mindtree
Espire Infolabs	Henson Group	IPI	Mphasis
Espria	Hexaware	iSolutions	MSRCosmos
EveryWare	Hitachi Solutions	ITCore	NCS
EY	Hitachi Vantara	KUMAVISION	Net at Work
FCamara	HPE	Kyndryl	novaCapta
Fênix Sistemas	HSO	L3	NTT DATA
FiveP Australia	IBM	LAB3	Objektkultur
Fujitsu	Impeto	Lattice	OOBE
Fusion5	Infogain	Layer 2	ORBIT
Generation-E	Infosys	Logicalis	Oxya
Genpact	Ingram Micro	Logicworks	Pentare
glueckkanja-gab	Inove	LTI	Persistent Systems
GRVPPE	InovTI	Lumen	Phoenix Software



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

PlusServer

Prime IT

Processor

ProCloud

Protiviti

Publicis Sapient

PwC

q.beyond

Qualiserve

Quantiphi

Rackspace Technology

Reply

Rhipe

Risual

Scheer

Seidor

SGA

Skylink

SLK Software

Smart Consulting

SMX

Softcat

Softline

Softtek

SoftwareONE

Solo Network

Somnitec

Sonata Software

Sopra Steria

SOU.cloud

Sunrise Technologies

Swisscom

Sycor

Synoptek

Syntax Systems

TCS

Tech Mahindra

Telstra

Teltec

TIVIT

Transparency

Trianz

T-systems

UMB

Unisys

UST

V8 Consulting

Velrada

Venha Pra Nuvem

Veritec

VIVO

Wipro

Wolkenwerft



*ISG Provider Lens™

The ISG Provider Lens™ Quadrant research series is the only service provider evaluation of its kind to combine empirical, data-driven research and market analysis with the real-world experience and observations of ISG's global advisory team. Enterprises will find a wealth of detailed data and market analysis to help guide their selection of appropriate sourcing partners, while ISG advisors use the reports to validate their own market knowledge and make recommendations to ISG's enterprise clients. The research currently covers providers offering their services across multiple geographies globally.

For more information about ISG Provider Lens research, please visit this [webpage](#).

*ISG Research™

ISG Research™ provides subscription research, advisory consulting and executive event services focused on market trends and disruptive technologies driving change in business computing. ISG Research delivers guidance that helps businesses accelerate growth and create more value.

ISG offers research specifically about providers to state and local governments (including counties, cities) as well as higher education institutions. Visit: [Public Sector](#).

For more information about ISG Research subscriptions, please email contact@isg-one.com, call +1.203.454.3900, or visit research.isg-one.com.

*ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) is a leading global technology research and advisory firm. A trusted business partner to more than 800 clients, including more than 75 of the world's top 100 enterprises, ISG is committed to helping corporations, public sector organizations, and service and technology providers achieve operational excellence and faster growth. The firm specializes in digital transformation services, including automation, cloud and data analytics; sourcing advisory; managed governance and risk services; network carrier services; strategy and operations design; change management; market intelligence and technology research and analysis.

Founded in 2006, and based in Stamford, Conn., ISG employs more than 1,300 digital-ready professionals operating in more than 20 countries—a global team known for its innovative thinking, market influence, deep industry and technology expertise, and world-class research and analytical capabilities based on the industry's most comprehensive marketplace data. For more information, visit www.isg-one.com.



NOVEMBER, 2022

REPORT: MICROSOFT CLOUD ECOSYSTEM