

***ISG** Provider Lens™

Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions

Colocation Services

Switzerland 2021

Quadrant
Report



Eine Untersuchung der
Information Services
Group Germany GmbH

Customized report courtesy of:



Juli 2021

Über diesen Bericht

Die Information Services Group Inc. übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group Inc.

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die in diesem Bericht zusammengestellten Daten beruhen auf zuletzt im April 2021 aktualisierten Informationen. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Der Lead Author für diesen Bericht ist Wolfgang Heinhaus mit Unterstützung von Heiko Henkes. Research-Analystin ist Katharina Kummer und der Daten-Analyst ist Vijaykumar Goud.

ISG Provider Lens™

Das ISG Provider Lens™ Programm bietet marktführende, handlungsorientierte Studien, Berichte und Consulting Services, bei denen es insbesondere um die Stärken und Schwächen von Technologieanbietern und Dienstleistern sowie deren Positionierung im Wettbewerbsumfeld geht. Diese Berichte bieten maßgebliche Einsichten, die von unseren Advisors im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit bei Outsourcing-Verträgen genutzt werden, aber auch von vielen ISG-Unternehmenskunden, die potentiell als Outsourcer auftreten (z.B. FutureSource).

Weitere Informationen zu unseren Studien sind über ISGLens@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter [ISG Provider Lens™](#) erhältlich.

ISG Research™

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.



- 1** Executive Summary
- 7** Einleitung
- 12** Colocation Services
- 16** Methode

® 2021 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.



EXECUTIVE SUMMARY

Im Jahr 2020 bzw. Frühjahr 2021 ist die Nachfrage nach IT bzw. Cloud Services in der Schweiz weiterhin sehr hoch. Diejenigen aus unserer Wirtschaft, die nicht zwangsläufig vor Ort anwesend sein müssen, haben sich und ihre Arbeitsumgebung weiter digitalisiert und somit von lokalen Abhängigkeiten wie auch IT-Ressourcen abgekoppelt. Gleichzeitig sind die Gefahren hinsichtlich Cyberkriminalität und die Komplexität der zu beherrschenden Cloud-Landschaften weiter angestiegen.

Die Hybrid Cloud mit einem grossem Anteil Private Cloud ist für Schweizer-Unternehmen die präferierte Wahl. Sie bietet das Beste aus Private und Public Cloud und liefert die nötige Standardisierung, um Workloads entsprechend ihren Anforderungen zu betreiben. Vor allem bietet diese Cloud-Form mehr Flexibilität oder ggf. auch mehr Sicherheit im Vergleich zu einer reinen Private Cloud. ISG Research zeigt ausserdem auf, dass im Durchschnitt 2,5 Cloud Provider genutzt werden – Tendenz steigend. Die Hybrid Cloud erlaubt somit die Integration verschiedener Cloud-Typen und bietet, sofern dies implementiert ist, ein „Single Pane of Glass“. Nachteil: Die Komplexität in puncto Management und Integration steigt um ein Vielfaches.

Der europäische Markt für IT- und Business-Services ist in sehr guter und nach wie vor robuster Verfassung: Während sich die Stärke des Managed-Service-Segments im ersten Quartal 2021 weiter fortsetzte, verzeichnete die Nachfrage nach cloudbasierten Diensten gemäss des EMEA ISG Index sogar ein neues Allzeithoch. Im ersten Quartal lag das Volumen des Gesamtmarkts, der sowohl As-a-Service-Leistungen als auch Managed Services umfasst, bei 5,0 Milliarden Euro. Gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres entspricht dies

einer Steigerung von 20 Prozent. Im Bereich Managed Services lag das Vertragsvolumen des ersten Quartals bei insgesamt 2,9 Milliarden Euro. Dies ist ein Anstieg von 23 Prozent gegenüber dem Vorjahr und damit das zweite starke Quartal in Folge. ISG führt den Anstieg auf ein hohes Wachstum in den Teilbereichen IT-Outsourcing (ITO) und Business Process Outsourcing (BPO) zurück. Hinzu kommen starke Ergebnisse in Grossbritannien, Frankreich und der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Im ITO-Umfeld trugen insbesondere ADM-Services (Application Development & Maintenance) sowie Infrastrukturdienstleistungen dazu bei, dass das Vertragsvolumen im Jahresvergleich um 17 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro anstieg. Im BPO-Bereich lag der Zuwachs sogar bei 66 Prozent vor allem dank der starken Nachfrage nach branchenspezifischen Dienstleistungen, Leistungen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in den Bereichen Engineering sowie Forschung und Entwicklung (F&E). Insgesamt trägt das Business Process Outsourcing damit 437 Millionen Euro zum gesamten Managed-Service-Segment bei.

Die Corona-Pandemie und das nun vielerorts etablierte Homeoffice haben mit dazu beigetragen, dass Managed Services und Hosting wie auch Colocation Anbieter eine noch grössere Rolle für den Erhalt der Wirtschaftskraft in der Schweiz spielen. Gerade die mittelständischen Unternehmen haben Beratung bzw. Unterstützung bei der Implementierung sowie dem laufenden Betrieb gesucht und in Anspruch genommen, um ihre Existenz sicherzustellen. Die grossen Konzerne bauen Ihre Cloud-Ressourcen ebenfalls weiter aus, jedoch auf einem bereits höheren Nutzungsniveau und dabei auch schwer vergleichbaren Komplexitätsdimension.

Managed Service Provider werden gefordert, die verschiedensten IT-Umgebungen zu organisieren und ausreichende Remote- oder auch Homeschooling Arbeitsplätze einzurichten bzw. zu betreiben. Managed Cloud Hosts sind für die Provisionierung ausreichender Serverkapazitäten zuständig und Colocation Anbieter haben professionelle und standardisierte Rechenzentren für den Betrieb sowie die nötige Carrier- und Hyperscaler-Konnektivität bzw. Bandbreite beigesteuert.

Aufgrund der Tatsache, dass sich Unternehmen zunehmend auf software- und datenzentrierte Geschäftsmodelle konzentrieren, benötigen sie entsprechend ein standardisiertes Betriebs- und Liefermodell, das dennoch die nötige Flexibilität bietet, um sich schnell an veränderte Marktbedingungen anpassen zu können. In Verbindung mit dem raschen Anstieg von On-Demand- und elastischen Cloud-Diensten bedeutet dies, dass IT-Führungskräfte nun mit dem Bedarf an Plattformen konfrontiert sind, die sowohl Altlasten als auch neue Services bewältigen müssen. Gerade diese Kombination erfordert ein breites und tiefes Fachwissen in Legacy- und Cloud-Native-Themen. Als Konsequenz sind viele Unternehmen überfordert und brauchen externe Unterstützung.

Dabei ist der Ruf nach Service-Unterstützung laut geworden, weil das Handling solcher Architekturen und Technologien komplex und in den meisten Fällen mit eigenen Mitarbeitern nicht zu stemmen ist. Anwenderunternehmen wollen immer seltener in eigene Hardware investieren und setzen vielmehr auf die Flexibilität und Skalierung auf Seiten der Cloud-Anbieter, um ihre CAPEX zu reduzieren. Die meisten Service Provider bieten sowohl Managed Services als auch Managed Hosting an, die Angebote sind daher fließend und überlappen sich. Für den Kunden ist es daher wichtig, auf den richtigen Provider zu setzen, der ihn umfassend bei der Planung, Umsetzung und dem Betrieb

unterstützen kann. Managed Hosting Provider, die bisher eigene Rechenzentren besaßen und betrieben haben, setzen verstärkt auf die Nutzung von Colocation Services. Dies hat zur Folge, dass der Bedarf an weiteren Colocation-Datacentern steigt. Die Klientel setzt sich ausserdem zusammen aus Integratoren, Unternehmen, die ihr Rechenzentrum verkleinern oder ganz schliessen, und Public Cloud Providern, die zum Teil keine eigenen Datacenter mehr bauen, sondern die Flächen und Dienstleistungen von Colocation Anbietern nutzen. Die Nutzer haben alles aus einer Hand, Fläche, Sicherheit, eine moderne technische Infrastruktur und Support. Die Grenzen zwischen Private und Public Cloud verschwimmen bald vollständig; es ist nun die Rede von Distributed Clouds.

Mit Blick auf den DACH-Raum sind es über 1.000 Service Provider bzw. Hosts, die in Deutschland, Österreich oder in der Schweiz den Zugang zu nahezu 100 Millionen Einwohnern und über 5 Millionen mittelständischen Firmen und Konzernen suchen. Die Anzahl der Anwenderunternehmen, die mit einer maximalen Latenz von 35 Millisekunden oder sogar darunter versorgt werden wollen, ist stark angestiegen und wird dank anhaltender Digitalisierungsvorhaben weiter zunehmen. Neue IT-/OT-Lösungen, das in Fahrt kommende Marktsegment Edge Computing sowie das autonome Fahren oder Mixed Reality-Lösungen werden die Anforderungen an die Antwortzeiten noch weiter steigen lassen und die Datenverarbeitung und -haltung näher zum User bringen. Eine weitere Rolle für den erfolgreichen Wandel und das reibungslose Funktionieren solcher Use Cases mit einer Latenz von 5 ms bis hin zur Echtzeit wird die fünfte Mobilfunkgeneration spielen.

Colocation Services

Schweizer Colocation- und Konnektivitäts-Services werden ähnlich wie für den gesamten DACH-Markt sehr stark nachgefragt. Es werden auch in der durch Berge und Täler charakterisierten Region ständig neue Rechenzentren angekündigt oder eröffnet. In den letzten 12 Monaten haben allein die grossen Colocation-Anbieter in Zürich vier neue Rechenzentren errichtet oder bestehende erweitert und offerieren zusätzlich rund 20.000 m².

In der Schweiz werden aktuell 93 Colocation-Rechenzentren mit einer Gesamtnettofläche von 154.000 m² betrieben, weitere sind geplant oder im Bau. Die grössten Standorte sind Zürich mit 63.000 m², Aargau mit 14.000 m², Lausanne mit 19.000 m², Genf mit 17.000 m² und Bern mit 18.000 m².

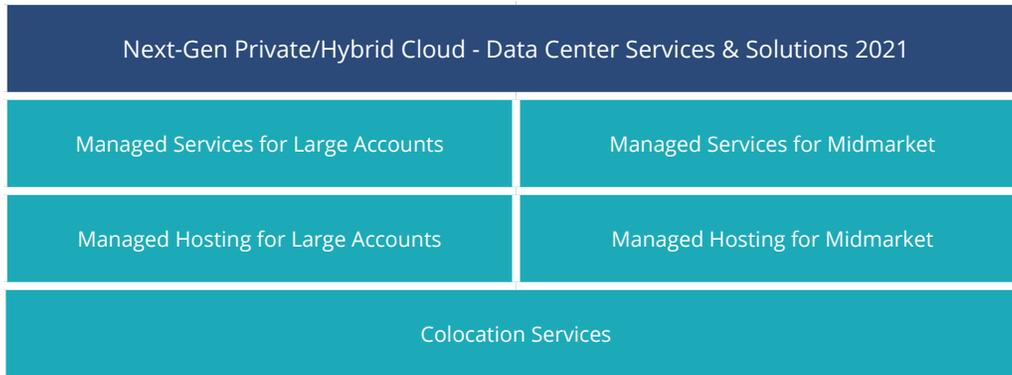
Die überzeugenden Argumente wie Sicherheit, Konnektivitäts-Services, die kurzfristig eingerichtet werden können, hohe Verfügbarkeit und Einhaltung von Compliance-Richtlinien sind trotz der hohen Energiekosten Garantien, die von nationalen und internationalen Unternehmen geschätzt werden. Die Energieeffizienz spielt eine immer grössere Rolle; die Schweizer Energiepreise zählen mit zu den höchsten in Europa. Die Rechenzentrumsbetreiber bemühen sich deshalb verstärkt, hocheffiziente Kühl- und USV-Systeme einzusetzen, um die Stromkosten und den CO₂-Ausstoss zu minimieren und einen PuE-Wert von 1,3 und darunter zu erreichen. Die Colocation-Service-Anbieter

berücksichtigen den PuE-Wert bei der Preisfindung, was die Kosten positiv beeinflusst. Am grössten Colocation-Standort, rund um den Internet-Austauschknoten SwissIX in Zürich, hat sich der Datendurchsatz innerhalb von 12 Monaten erheblich erhöht. Dazu beigetragen hat die Corona-Pandemie; die Menschen sind stärker auf digitale Anwendungen angewiesen als je zuvor – Homeoffice statt Büro, Streaming statt Kino, verstärkte Nutzung von Videokonferenzen. Der Datenverkehr wächst, und die Bandbreite muss mit ansteigen und tut es auch. Die Nettoflächen nehmen in den neuen Rechenzentren dramatisch zu; wurden in der Vergangenheit Datacenter mit rund 2.000 m² und weniger Nettofläche gebaut, so sind es heutzutage oft 5.000 m² und mehr. Das Angebot wird verstärkt auch von den Managed Service und Cloud Providern genutzt. Die grossen Hyperscaler richten bei den Colocation-Anbietern eigene PoPs ein, um einen Mehrwert zu bieten und in Echtzeit erreichbar zu sein, oder ziehen gleich mit ihrer Infrastruktur in die Räume von Colocation-Anbietern ein und verzichten auf eigene Datacenter.

Führende Anbieter für die Schweiz sind: Equinix, EveryWare, Green, Interxion, NTS Workplace, NTT Global Datacenters Switzerland (vormals e-shelter), Safe Host und Swisscom. BrainServe wurde als Rising Star ausgezeichnet.

Einleitung

Simplified illustration



Source: ISG 2021

Definition

Marktüberblick

Eine private Cloud ist eine isoliert zur Verfügung gestellte IT- bzw. Cloud-Systemlandschaft, bestehend aus virtueller Infrastruktur und Anwendungen. Wesentlich ist, dass die Cloud-Infrastruktur entweder aus physikalisch oder logisch getrennten Systemen besteht, auf denen keine anderen Kunden bedient werden. Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen, die grosse Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration mit anderen Unternehmensanwendungen und Arbeitsabläufen gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen bzw. privaten Cloud den Vorzug. Dienstleister bzw. Managed Service Provider können anhand von Cloud-Technologien Private Clouds mit virtuellen Maschinen respektive Containern, Netzwerk- und Speicherressourcen erstellen, die in ihren Rechenzentren oder über eine gemeinsam genutzte Infrastruktur, aber in einer entsprechend konfigurierten, isolierten Umgebung laufen.

Definition (cont.)

Eine hybride Cloud kombiniert das Beste aus der Cloud-Infrastruktur vor Ort bei Kunden/Anwendern, einer Hosted Cloud im Rechenzentrum eines Service Providers sowie einer Public Cloud aus den Händen so genannter Hyperscaler. Ziel ist es, Dienste und Daten aus verschiedenen Cloud-Modellen zu kombinieren, um eine einheitliche, automatisierte und gut verwaltete Cloud-Infrastruktur aufzusetzen. Hybride Clouds ermöglichen es Unternehmen, die Fähigkeiten von Public-Cloud-Plattformen zu nutzen, ohne ihre gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters bzw. in geteilte Infrastruktur-Umgebungen auslagern zu müssen. Sie profitieren damit von einer höheren Flexibilität im Sourcing von Workloads, können aber gleichzeitig die wichtigen Komponenten weiterhin innerhalb der eigenen Firewall respektive einer Private Cloud betreiben.

Bei der Auslagerung von Rechenzentren wird die Verantwortung für die Bereitstellung, Überwachung und Verwaltung von Rechen- und Speicherressourcen an einen Drittanbieter übertragen. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des Unternehmens, des Service Providers oder eines Colocation-Anbieters befinden. Das Monitoring erfolgt normalerweise am Standort des Anbieters; solche Services werden als Remote Infrastructure Management Services (RIM) bezeichnet.

Die Colocation Services Provider stellen in ihren Rechenzentren ausreichende Flächen zum Betreiben der IT-Infrastruktur von Unternehmen zur Verfügung, die ihr eigenes Rechenzentrum ganz oder teilweise aufgeben wollen. Die Colocation Datacenter bieten eine umfassende technische Infrastruktur wie beispielsweise Strom, USV, Klimatisierung und Feuerschutz, die redundant ausgelegt ist und eine hohe Ausfallsicherheit garantiert, die nicht selten bei 99,99% liegt. Das IT Equipment wird von der Unternehmens-IT-Abteilung weiterhin administriert, es können jedoch zahlreiche Dienstleistungen wie Monitoring, Patch Services, Hardwareaustausch, Hardwareeinlagerungen und andere auf den Colocation Service Provider übertragen werden. Das Portfolio umfasst ein Angebot an Konnektivitäten, die dem Kunden kurzfristig schnelle Verbindungen zu Partnern, anderen Rechenzentren und Hyperscalern ermöglichen.

Security-Produkte für das Rechenzentrum schützen die IT Infrastruktur im kundeneigenen Datacenter, in der Private-, Hybrid- und Multi-Cloud-Umgebung vor Cyberangriffen. Die Produkte erkennen frühzeitig die Bedrohungen und stoppen die Attacken, bevor sie einen Schaden anrichten. Es werden Schwachstellenanalysen durchgeführt und automatisch gepatcht. Mit einem Reporting Tool werden die Ereignisse aufgezeichnet und dienen als Basis für weitere Massnahmen, um den Schutz zu verbessern. Mit den Security Product Tools, die auf einer physischen oder virtuellen Appliance-Plattform implementiert sind, wird die Infrastruktur vom Kunden in Eigenregie oder durch einen Managed Security Service Provider überwacht und verwaltet.

Definition (cont.)

Betrachtungsumfang Der Studie

Die ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten
- Fokus auf Märkte, u.a. USA, Deutschland, Schweiz, UK, Skandinavien und Brasilien

Diese Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Typische Outsourcing-Aktivitäten umfassen beispielsweise den technischen Support (Level 1, 2, 3), Server Monitoring, Application Performance Monitoring, Speicher- und Datenbankadministration, Hosting, Colocation, Disaster Recovery, Durchführung, die Definition und das Aufsetzen von Architekturen, Standards und Policies sowie Transformationsprojekte wie Virtualisierung, Konsolidierung und Cloud Enablement Services.

Bei Standalone-Services wie Colocation und Managed Hosting differiert das Service-/ Support-Niveau der Services im Rahmen eines voll gemanagten Datacenter-Outsourcing-Vertrags. Ein Colocation Provider bietet beispielsweise Anlagen und Infrastruktur für das Hosting von Equipment sowie einige grundlegende Support-Services. Für alle weiteren Infrastrukturmanagement-Aspekte ist dagegen der Kunde verantwortlich; er kann sich entweder selbst darum kümmern oder sie an einen Managed Service Provider abgeben.

ISG-Studien sollen helfen, Prognosen zu Kundenvorhaben und Kaufentscheidungen in typischen Unternehmen abzugeben. Wenn eine wichtige Strategietransformation, Infrastrukturbeschaffungs- versus Mietentscheidungen, die Implementierung von agilen Praktiken oder die Automatisierung der IT-Umgebung anstehen, profitieren Unternehmenskunden von einer Studie, die für einen bestimmten Servicebereich das gesamte Ökosystem untersucht.

Deshalb bestehen ISG-Studien aus mehreren Quadranten, die eine Palette von Services abdecken, welche von Unternehmenskunden benötigt werden, wie in der nachfolgenden Abbildung veranschaulicht.

ISG Provider Lens™ Kategorien

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen der Unternehmenskunden unterscheiden und das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß ist, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistung entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihres Schwerpunktes positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Accounts:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

ISG Provider Lens Kategorien

Der „ISG Provider Lens“ Research-Quadrant ist der Output der Bewertungsmatrix und enthält vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden.

Leader

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Product Challenger

Die Product-Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Market Challenger

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio-Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und somit in puncto Portfolioattraktivität Optimierungspotentiale vorweisen.

Contender

Unternehmen, die im Bereich Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Gleichzeitig sind Schwächen und Verbesserungspotenziale im Bereich der Marktbearbeitung erkennbar. Anbieter in diesem Bereich sind häufig Generalisten oder auch Nischenanbieter.

ISG Provider Lens Kategorien

Der „ISG Provider Lens“ Research-Quadrant ist der Output der Bewertungsmatrix und enthält vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden.

Rising Star

Rising Stars sind in der Regel „Product Challenger“ und besitzen hohes Zukunftspotential. Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und auf dem besten Weg sind, über eine überdurchschnittliche Schlag- und Innovationskraft innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not In

Diese Anbieter, die nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert sind, konnten die geforderte Relevanzkriterien seitens ISG (Übereinstimmung mit Quadrantendefinition und -kriterien, Bekanntheitsgrad oder Anzahl spezifischer Kundenreferenzen) nicht erfüllen. Eine „nicht Aufnahme“ bedeutet nicht, dass der Anbieter diese Leistungen nicht bereitstellt.



Next-Gen Private/Hybrid
Cloud - Data Center Services
& Solutions Quadranten

ENTERPRISE CONTEXT

Colocation Services

Dieser Bericht ist relevant für Unternehmen aller Größenordnungen in der Schweiz, die Colocation Provider evaluieren.

Dieser Quadrant ist der aktuellen Marktpositionierung der Colocation Provider in Schweiz gewidmet und zeigt auf, wie sie mit den zentralen Herausforderungen der Unternehmen in der Region umgehen. Die höchste Priorität hat die Integration von Colocation-Computing-Ressourcen in die hybride Cloud-Gesamtstrategie des jeweiligen Unternehmens. Die Einbeziehung von Colocation Ressourcen kann Unternehmen helfen, den Aufwand für den Betrieb eines eigenen Rechenzentrums zu verringern und gleichzeitig eine gewisse Kontrolle über die Hardware und Systeme zu ermöglichen, die den dort gehosteten Anwendungen zugrunde liegen.

Der Einsatz lokaler Rechenzentren wird in Schweiz besonders geschätzt, da die Einhaltung der Vielzahl von zu erfüllenden Datenschutz- und -Residenzanforderungen in Zusammenarbeit mit Cloud Providern mit Sitz in Amerika gewährleistet werden kann.

Dies begünstigt den Trend deutscher Unternehmen, ihre privaten Rechenzentren stark in Richtung Colocation Rechenzentren umzustrukturieren.

Bei der Betrachtung von Investitionen für ein privates Rechenzentrum tragen Energieverbrauch und Compliance-Vorschriften zu steigenden Kosten bei, was die Investition in

Nachhaltigkeitskonzepte zu einem lohnenden Unterfangen macht. Colocation Provider sind in der Lage, die Kosten zu übernehmen, die Effizienz und damit die Nachhaltigkeit im Fokus zu behalten, was in der Folge zu einer Reduzierung der CO2-Emissionen führt.

IT-Verantwortliche sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen der Colocation Provider besser zu verstehen und um zu erfahren, wie sich die Marktansätze dieser Anbieter auf die hybriden Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können. Insbesondere geht es dabei darum, wie sich die Nutzung eines Colocation Provider auf das Management und den Betrieb von wichtigen Workloads auswirkt.

Führungskräfte in den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie sollten diesen Bericht lesen, um die Positionierung von Colocation Provider zu verstehen und ein besseres Verständnis dafür zu erlangen, wie sich die Angebote dieser Anbieter auf die laufende Entwicklung von Softwareprodukten innerhalb eines Unternehmens auswirken können. Selbst wenn nicht alle Anwendungen, die bei einem Colocation Provider gehostet werden, aktiv weiterentwickelt werden, werden wohl neue Projekte in einige dieser Systeme integriert werden müssen.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Colocation Provider in Schweiz zu entwickeln.

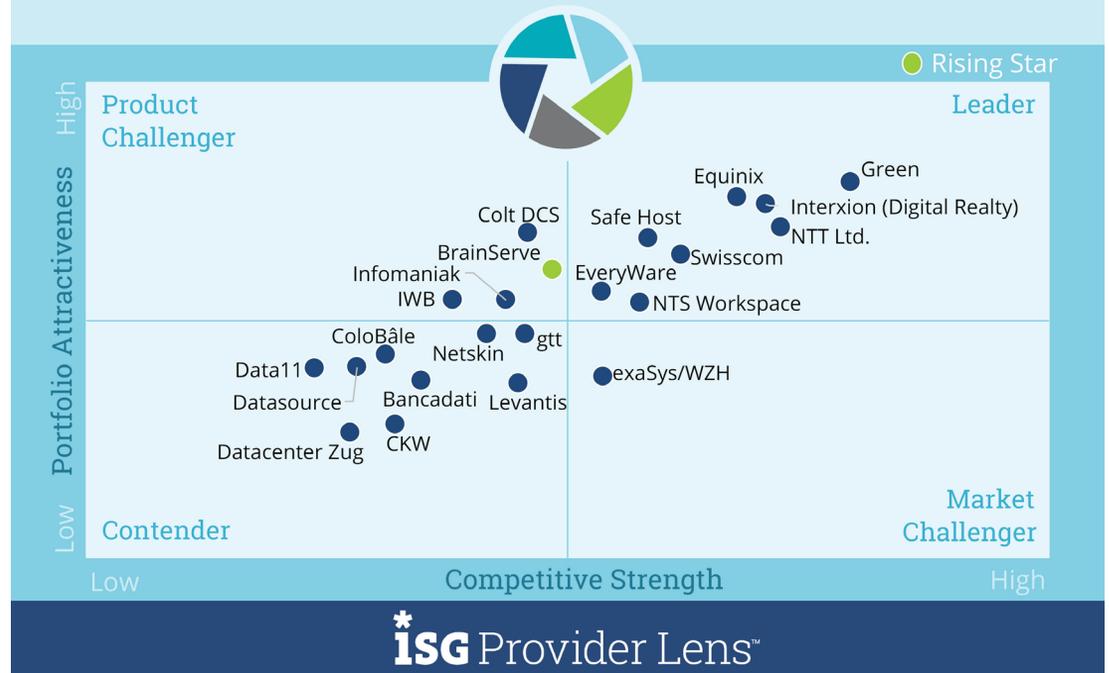
COLOCATION SERVICES

Definition

Dieser Quadrant bewertet Anbieter, die einen standardisierten Rechenzentrumsbetrieb als Colocation Services für mittelständische und grosse Unternehmenskunden anbieten. Dazu gehört auch das Bereitstellen eines gemeinsamen Zugangspunktes für verschiedene Hosting-Anbieter, Systemhäuser, Netzbetreiber, Telekommunikationsanbieter und Endanwender. Colocation- Services werden hauptsächlich deshalb von Unternehmenskunden in Anspruch genommen, weil sie Rechenzentren mit standardisierter und ausgefeilter Konfiguration verfügbar machen, eine grosse Anzahl von Netzbetreibern zur Verfügung stellen sowie geringe Latenzzeiten und hohe Bandbreiten zu erschwinglichen Kosten ermöglichen, die wiederum die Bereitstellung von Rich Content bzw. von zeitkritischen, latenzsensitiven Informationen für Nutzer in und ausserhalb von Ballungsräumen erlauben.

Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions Colocation Services

2021
Switzerland



Source: ISG Research 2021

COLOCATION SERVICES

Auswahlkriterien

- Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein standardisiertes Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
- Bereitstellung von hochwertiger Datennetztechnik und -konnektivität
- Garantierte Leistungsdichte, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
- Bereitstellung von mindestens fünf physischen Sicherheitsschichten in den Räumlichkeiten
- Nachweis entsprechender Zertifizierungen wie SSAE 16, ISO 27001, ISO 9001, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, PCI DSS, NIST, FISMA, SOC Typ I, II, EN50600 usw.
- Fähigkeit, alle Geräte und Technologie-Stacks des Rechenzentrums sicher zu managen und zu warten
- Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf «Hands & Feet Support» und Hardwareaustausch
- Verfügbarkeit von Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten in Nutzer- und Cloudnähe
- Angebot an Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen
- Nutzung sauberer Energiequellen und Lösungen zur Reduzierung des Energieverbrauchs – u.a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und «Green Datacenter»-Initiativen

COLOCATION SERVICES

Beobachtungen

Die Nachfrage nach Colocation-Flächen und Konnektivitäts-Services ist nach wie vor ungebremst; der Boom wird in den nächsten Jahren noch anhalten. Es vergeht kaum ein Monat, in dem nicht ein neues Rechenzentrum fertiggestellt wird. Viele Provider erweitern das Portfolio und reagieren auf die steigenden anspruchsvollen Kundenanforderungen; beispielsweise werden Möglichkeiten angeboten, Cloud-Szenarien zu testen, um den Nutzen zu erkennen und Risiken zu minimieren, bevor eine produktive Umgebung realisiert wird. Die Smart Hands Angebote werden verbessert, einige Colocation Betreiber bieten neben dem Housing auch die Möglichkeit eigene Infrastruktur bereitzustellen, meist virtuelle Maschinen, die der Kunde nach Belieben ganz oder teilweise nutzen kann. Interessenten sind zum einen Unternehmen aus allen Grössenklassen, Service Provider, Integratoren sowie Carrier und, wie verstärkt zu beobachten ist: Public Cloud Anbieter. Die Nachfrage nach

Konnektivitäten hat deutlich zugenommen. Es wird erwartet, dass über einen Meet-me Room kurzfristig Verbindungen zu anderen Partnern hergestellt werden können, eine Auswahl von Carriern sollte vor Ort sein. In ausgewählten Rechenzentren in der Region ausserhalb von Zürich wird über deren Glasfaserring eine schnelle latenzarme direkte Verbindung zum Internet Austauschknotten SwissIX angeboten. Die grossen Hyperscaler nutzen verstärkt die Colocation-Einrichtungen, um eigene PoPs einzurichten, mit dem Ziel, den Kunden eine schnelle Erreichbarkeit ihrer Rechenzentren zu garantieren. Die Rechenzentren werden nicht nur in der Nähe des Internet-Austauschknotens SwissIX in Zürich gebaut, sondern auch in anderen grösseren Wirtschaftsräumen. Das hat zwei Gründe; zum einen wünschen sich die Unternehmen ihren Colocation-Partner in ihrer Nähe. Zum anderen spielt auch das Edge Computing für IoT-Anwendungen eine Rolle, damit grosse Datenmengen «vor Ort» mit geringen Latenzzeiten unter 5ms verarbeitet werden können, was ein entferntes Cloud-Rechenzentrum mit ~70 ms nicht leisten kann. Getrieben durch die hohen Energiekosten und auch die Sensibilität für mehr Nachhaltigkeit in der Schweiz wird in den letzten Jahren beim Bau neuer Rechenzentren ein starker Fokus auf die Energieeffizienz gelegt.

GREEN

 Überblick

Green zählt zu den grossen Colocation-Service-Anbietern in der Schweiz mit aktuell 5 carrierneutralen Datacentern und einer Gesamt-Colocationfläche von etwa 20.000 m² im Raum Zürich. Zufriedene Kunden aus den Segmenten der Hyperscaler, IT Integratoren, Enterprise, darunter eine starke Präsenz aus der Finanz- Industrie und Service Provider nutzen die Colocation-Dienste. Green gewinnt ständig neue Kunden aus allen Grössenklassen hinzu, die von dem Angebot überzeugt sind. Green bietet für Partner ein einzigartiges Ecosystem in allen Facetten rund um die Digitalisierung bzw. Modernisierung das auf der Green Plattform aufgebaut werden kann.

 Stärken

Grosse Investitionspläne: Green verfolgt konsequent seine Wachstumsziele und hat für ein grosses Areal in Dielsdorf eine halbe Milliarde CHF investiert. Auf dem Areal entsteht ein zweiter Campus; er wird in der Endausbaustufe aus drei grossen High-Density-Rechenzentren und Bürogebäuden bestehen und eine gute Basis für Hyperscaler, Integratoren und Unternehmen bilden. Der erste Spatenstich ist bereits erfolgt.

Sichere Colocation-Datacenter: Die Datacenter bieten einen unübertroffenen Sicherheitsstandard und sorgen für eine hohe Ausfallsicherheit, die durch zahlreiche Zertifizierungen und einer FINMA-konformen Auditierung dokumentiert sind. Das Datacenter West wurde mit dem Management & Operations- (M&O) Stempel ausgezeichnet, der höchsten und strengsten Zertifizierung, die das Uptime Institute vergibt und ist bisher einmalig in der Schweiz. Die M & O-Bewertung umfasst alle Aspekte, die zu einem sicheren Betrieb gehören.

Nachhaltigkeit ist für Green sehr wichtig: Green unternimmt grosse Anstrengungen und Massnahmen, um den Energieverbrauch und CO₂ Footprint auf ein Minimum zu begrenzen und verwendet ausschliesslich Strom aus nachhaltigen Quellen.

Umfangreiche Konnektivitäten: Mehr als 50 Carrier hosten ihr Netzwerk in den Rechenzentren und bieten schnelle Direktverbindungen zu Partnern oder Service-Providern. Über den eigenen Backbone werden schnelle Verbindungen kurzfristig bereitgestellt, zudem hostet Green den SwissIX in seinen Datacentern. Für Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen in Asien unterhalten, steht eine eigene Backbone-Anbindung bereit. Die Datacenter-Infrastruktur der Green wird von Cloud-Anbietern, darunter auch Hyperscalern genutzt; es wird garantiert, dass die Daten in der Schweiz bleiben.

 Herausforderungen

Green investiert ausschliesslich in Rechenzentrumserweiterungen im Grossraum Zürich; Investitionen in anderen Wirtschaftsräumen sind nicht geplant. Unternehmen suchen und wünschen sich leistungsfähige Colocation-Partner in ihrer Nähe. Green täte deshalb gut daran, über Investitionen ausserhalb vom Grossraum Zürich nachzudenken.



2021 ISG Provider Lens™ Leader

Green ist ein erfolgreicher, vorausschauender Anbieter von Colocation-Lösungen für Kunden und Cloud Service Provider aller Grössenklassen. Die Sorgfalt und Sicherheit sind unübertroffen.



Methodik

METHODIK

Im Rahmen des Projektes «Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions – ISG Provider Lens Switzerland 2021» wurden in einem mehrstufigen Research- und Analyseprozess die relevanten Dienstleister im Schweizer Markt untersucht und nach dem Research-Prozess der Studie positioniert. Dabei gliederte sich das Projekt in folgende Schritte:



1. Definition Zielmarkt "Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions"
2. Fragebogenbasierte Dienstleister- oder Anbieterbefragungen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über Fähigkeiten und Use Cases
4. Nutzung interner Datenbanken sowie Expertise der ISG-Berater
5. Bewertung von Services, Serviceunterlagen und Referenzen
6. Verwendung der folgenden Bewertungskriterien:
 - Strategie und Vision
 - Innovation
 - Markenbekanntheit und Marktpräsenz
 - Vertrieb und Partnerlandschaft
 - Breite und Tiefe des Leistungsportfolios
 - Technologiefortschritte

Autor



Heiko Henkes, Autor

Director Advisor

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und in seiner Rolle als Global IP Content Lead verantwortlich für das strategische Business Management und die Leitung des ISG Research Advisor Teams. Seine Kernkompetenzen liegen in den Bereichen der Definition von Ableitungen für alle Arten von Unternehmen im Rahmen ihrer IT-basierten Geschäftsmodelltransformation. Er schlägt die Brücke zwischen IT-Trendthemen und fungiert als Keynote Speaker zu aktuellen und zukünftigen IT-Trends. Hr. Henkes verfügt über fast 15 Jahre Erfahrung in der IT-Beratung sowie in der Primär- und Sekundärmarkt-Research und mit Anbieter-GTM-Strategien.

Seine Research-Schwerpunkte sind Digital Business Transformation, Cloud und Edge Computing, Mobile Business, Change Management und Mixed Reality.



Wolfgang Heinhaus, Autor

Distinguished Lead Analyst

Wolfgang Heinhaus verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelkonzern tätig. Er kann auf über 8 Jahre umfangreiche Research-Erfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing zurückblicken. Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.

Autor



Katharina Kummer, Secondary Research Research Analyst

Katharina Kummer ist Research Analystin bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin von Studien des Anbieters Lens™ zu Public Cloud Transformational Services, Private Hybrid Cloud Data Centre, Datenanalyse, Microsoft Ecosystem und Cloud Native - Container Services. Ihre Fachgebiete liegen in den Bereichen Cloud, Datenzentrum, Cloud Native Services, digitale Linguistik und NLP. Katharina entwickelt Inhalte aus der Unternehmensperspektive und ist Autorin des globalen zusammenfassenden Berichts. Daneben unterstützt sie die leitenden Analysten im Forschungsprozess und bei Ad-hoc-Forschungsaufträgen und schreibt Artikel über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.

ISG Provider Lens™ | Quadrant Report Juli 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



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.