

Cloud-Trends 2018 für den deutschen Markt

Public Cloud boomt, Preise sinken

09.02.18 | Autor / Redakteur: [Michael Matzer](#) / [Florian Karlstetter](#)



Welche Cloud-Trends zeichnen sich aktuell im deutschen Markt ab? Marktforscher und Branchen-Experten beziehen Stellung. (Bild: © peshkova - stock.adobe.com)

In Deutschland boomt die Public Cloud, die Preise sinken, die Angebotsplatte wird breiter. Das zwingt Anbieter und Nutzer von On-premises-Software und Private Cloud Angeboten, auf das Hybrid-Cloud-Modell umzusatteln, in dem Public Cloud Services integriert sind (Compute, Storage usw.). ERP-Anbieter und Managed Service Provider können sich diesem Trend nicht verschließen.

Die Marktforscher von ISG erwarten, dass der deutsche Markt für Public Cloud Services bis 2020 um jährlich 26 Prozent wächst. Im Jahr 2020 dürften 40 Prozent der IT-Workloads aus der Public Cloud

bereitgestellt werden. Das betrifft [IaaS](#), [PaaS](#) und [SaaS](#).

Ein besonders beachtliches Wachstum legt dabei der Infrastrukturbereich hin, der Rechen- und Speicherkapazität bereitstellt. Der deutsche Jahresumsatz soll von 600 Mio. Euro in 2015 auf nahezu 2 Mrd. Euro in 2019 ansteigen, sich also mehr als verdreifachen. In diesem dynamischen Markt hat bereits ein harter Verdrängungswettbewerb stattgefunden, so dass Mitspieler gegangen sind, während andere eintraten. Platzhirsch ist nach wie vor AWS, gefolgt von IBM und der Telekom/T-Systems.

Zu beobachten sei laut Heiko Henkes von ISG, dass die Hyperscaler wie MS [Azure](#) und AWS näher an den deutschen Kunden und auf dessen Anforderungen eingehen, vor allem in puncto [Security](#). 2017 sei das Jahr der [Public Cloud](#) Orchestrierung gewesen, zu der vor allem Lifecycle-, Kosten- und [Performance](#)-Management gehören. Die Provider im Leader-Umfeld haben ihre Hausaufgaben in dieser Hinsicht gemacht. „Der Neueinsteiger [fluidOps](#) geht dabei sogar noch einen Schritt weiter und punktet wie kaum eine andere Lösung mit analytischen Integrationsfähigkeiten.“

Die Auguren der Forrester Group sehen den Konsolidierungstrend ebenfalls. Doch aufgrund „gesunden, dynamischen [Cloud](#)-Wettbewerbs“ werde es zum Aufstieg spezialisierter und branchenspezifischer Clouds in Regionalmärkten kommen.

Private Cloud und Hybrid Cloud

Beim Thema „[Hybrid Cloud](#) Readiness“ führt der [ISG-Studie](#) zufolge kein Weg an Microsoft und an VMware als Platzhirsche im [Private-Cloud](#)-Segment vorbei. VMware geht Partnerschaften ein, um für den Übergang von der Private Cloud zur Public Cloud zu sorgen und stellt dafür „Steigbügel“ für Kunden bereit, egal mit welchem Cloud-Infrastruktur-Anbieter sie kooperieren. Gleichzeitig fährt VMware das eigene Engagement als Infrastrukturanbieter zurück.

„Microsoft liefert bekanntlich schon viele Jahre Infrastruktur- und Business-Software und ist daher in einer guten Position“, urteilt Heiko Henkes. Seit kurzem bietet Microsoft über Azure Stack eine neue IaaS/PaaS Appliance mit OEMs an, die sich primär über Professional Services differenzieren. AWS fehle eine solche Appliance noch komplett. Google sei jüngst eine Partnerschaft mit Cisco eingegangen, um im Bereich On-Premises / Private Cloud näher am Kunden arbeiten zu können.



[ISG Provider Lens Germany 2018](#) [Public-Cloud-Integration bewegt den gesamten Markt](#)

10.01.18 - Deutsche Unternehmen geben in diesem Jahr rund 17 Milliarden Euro für Public Cloud Computing aus. Somit ist die Public Cloud das Fundament der digitalen Transformation. Dies geht aus der Untersuchung der „ISG Provider Lens Germany 2018 – Cloud Platforms & Technology/Access Services“ der ISG Information

Services Group hervor. [lesen](#)

Auch die Berater der Forrester Group sehen noch eine ganze Menge Leben in der Private Cloud. „Während nur wenige Unternehmen sich an den erwarteten Vorteilen privater, auf Infrastruktur orientierter Clouds erfreuen konnten, ist ein erneuter Fokus auf die Unterstützung von Entwicklern zu verzeichnen.“ Diese würden zuerst die [On-premises](#)-Cloud nutzen, könnten dann aber eine Reihe neuer Technologiestapel ins Spiel bringen.

Im Jahr 2016 verzeichneten im Rahmen des Hybrid Cloud Managements laut ISG insbesondere Container wie [Docker](#) einen Durchbruch für Neuinstallationen und agile Infrastruktur-Teams. „Lösungen werden immer ausdifferenzierter und modularer; dies zeigt sich in der Produktvielfalt und in dem Tiefgang: Längst ist man von der Ressourcenprovisionierung zur komplexen [Multi-Cloud](#)-Orchestrierung inklusive Cluster- und Knoten-Management sowie Enterprise-konformen Abrechnungsfunktionen übergegangen.“ Forrester erwartet, dass Hybrid-Cloud-Management-Lösungen als Teile verkauft oder kostenlos beigegeben werden.

Statt wie erwartet Docker werde jedoch laut Forrester Kubernetes das Rennen um die Vorherrschaft bei der [Container](#)-Orchestrierung machen. Ein möglicher Grund: Sowohl Google als auch VMware/Pivotal (als Teil von EMC Dell) fördern die Kubernetes-Nutzung massiv.

ERP-Lösungen und SaaS

Die Schlacht um den ERP-Markt ist noch längst nicht entschieden. [Frank Termer](#), Software-Experte des Branchenverbands Bitkom, sagt: „Wie im Vorjahr verzeichnen die ERP-Anbieter im 7. ERP-Barometer die größte Nachfrage im Bereich der [On-Premises](#)-Lösungen (62 Prozent).“ Damit behalten Unternehmen die vollständige Kontrolle über ihre geschäftskritischen Daten, müssen jedoch auch die Installation, Wartung und Kontrolle der Software selbst tragen. „Obwohl der Trend zum [Cloud Computing](#) geht, ist die Nachfrage nach On-Premises-Lösungen beim Kunden nach wie vor hoch“, so Termer. Aber auch das Interesse an anderen ERP-Lösungen steige zunehmend.



Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher der All for One Steeb AG. (© All for One Steeb AG)

44 Prozent der vom Bitkom Befragten geben an, dass Produkte wie [Hosting](#)- oder [Infrastructure-as-a-Service](#)-Lösungen besonders gefragt seien. Vier von zehn ERP-Unternehmen berichten von einer starken Nachfrage nach Private-Cloud- oder [Software-as-a-Service](#)-Lösungen (SaaS). Bei jedem fünften Anbieter (21 Prozent) würden Public-Cloud-Lösungen stark nachgefragt. Dieser Befund bestätigt die Prognosen von ISG bzw. Experton Group.

„Die Nutzung erfolgt deutlich zweigeteilt“, konstatiert Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher des SAP-Dienstleisters All for One Steeb AG in Filderstadt. „Die Fachbereiche wie HR oder Vertrieb und

[Marketing](#) setzen voll auf die Public Cloud. Die Kernanwendungen wie ERP hingegen

bleiben primär in der Private Cloud und werden vermehrt von einem externen Dienstleister betrieben. Diese Zweiteilung liegt daran, dass sich die Fachbereiche und IT Abteilung mit ganz unterschiedlichen Geschwindigkeiten weiterentwickeln."

Customizing der Private Cloud



Jochen Wießler, Managing Director bei Unit4. (© Unit4)

„ERP-Anwendungen folgen nicht länger einem Einheitskonzept“, erläutert Jochen Wießler, Managing Director bei Unit4. „Vielmehr sehen wir eine Orientierung hin zu individuellen Entscheidungen basierend auf der jeweils bestmöglichen Infrastruktur und der optimalen industriespezifischen Anwendungs-Lösung.“ Die Orientierung hin zu Cloud-basierten Modellen in Infrastruktur und Anwendung nehme indes stark zu. „2018 wird sich dies nochmal steigern, doch für die meisten großen Organisationen sehen wir den Trend zu Hybrid-Lösungen.“

Die Gründe für seine Prognose hat Wießler in der eigenen Geschäftspraxis gesehen:

„Im ersten Halbjahr 2017 konnte Unit4 ganz allgemein ein überproportional hohes Wachstum im Bereich SaaS verzeichnen. Deshalb bin ich sicher, dass dieser Trend in 2018 anhalten und sich weiter durchsetzen wird.“ Das gelte insbesondere für Cloud-Lösungen, die Unit4-Kunden einen schnellen Nutzen versprechen. „Genau darauf - und auch natürlich auf unsere Branchenerfahrung - werden wir weiter setzen.“ Landwehrkamp sagt voraus, dass künftig Provider wie All for One Steeb dem Kunden komplette Lösungen in der Private Cloud maßschneidern, bereitstellen und betreiben werden. „Dieser Trend wird stark zunehmen. Aber solche individuellen Kern-Anwendungen werden wir in der Public Cloud erst in drei bis fünf Jahren sehen.“

Migration und Tools

Doch wie kommen die Kunden in die Cloud? Laut ISG-Studie werden Anwendungen immer häufiger auch im Rahmen des Transfers von der Private zur Public Cloud per Lift & Shift in eine neue und Cloud-basierte Umgebung verschoben, sofern dies ohne ein eher kostspieliges Re-Architect-Verfahren möglich ist. „Der SaaS-Markt dominiert daher nicht nur die Umsatzzahlen, sondern auch das Tool- und Lösungsangebot“, schreibt ISG-Sprecher Heiko Henkes. „Tools für das Application [Performance Monitoring](#) und für die Release Automation liegen im Trend.“

Was die Kunden in der SaaS-Cloud am meisten nachfragen, ist je nach Firmengröße unterschiedlich. „Unternehmen wünschen sich Cloud-Lösungen wie [Performance](#)- oder Student-Management, weil die Implementierung schnell geht und weil sie rasch den

Nutzen der Lösung erkennen“, weiß Jochen Wießler. „Bestehende ERP-Kunden migrieren vermehrt in die Cloud, weil sie die Anwendungen inklusive Infrastruktur nicht mehr selbst betreiben wollen.“ Das ist ja der Sinn und Zweck von IaaS.

Sicherheitsbedenken seien ausgeräumt worden: „Die Funktionalitäten im Bereich Datensicherheit haben in Cloud-Umgebungen deutlich zugenommen, denn sie sind zumeist über die Software definiert und daher leichter zu implementieren und zu managen.“

Innovationstreiber vs. Altlasten

Der Innovationstreiber in Sachen KI, Big Data Analytics und [Blockchain](#) ist in Wießlers Augen „eindeutig die Cloud“. Neue Lösungen wie beispielsweise der digitale ERP-Assistent „[Wanda](#)“ von Unit 4 brächten Unternehmen zunehmend dazu, in die Cloud zu wechseln und deren [Vorteile](#) zu nutzen. „Und selbst wenn keine Migration in die Cloud stattfindet, werden Unternehmen von KI- und Big Data-Services profitieren, die als Services aus der Cloud konsumiert werden können.“

„Vielfach wird die digitale Transformation als Erweiterung des bisherigen Geschäftsmodells realisiert“, weiß Lars Landwehrkamp. „Einer unserer SAP-Kunden, ein Industrietextildienstleister, hat seine Arbeitskleidung 'intelligent' gemacht, indem er sie mit Sensoren versah, diese Daten in der Cloud verarbeiten lässt und dann direkt in SAP die Logistik viel genauer steuert und viele zusätzliche Services anbietet.“ Einen Zwang, in die Cloud zu gehen, um die Technologie einsetzen zu können, gebe es grundsätzlich nicht. Viele neue Lösungen wie SAP Leonardo werden jedoch nur in der Cloud betrieben.

Entscheidend sei immer, wieviel Mehrwert sich dabei für den Mehrwert des Kunden realisieren lasse. Denn dieser will in einem schnelllebigen Markt wettbewerbsfähig bleiben. Wenn also SAP aufwändig einen neuen Algorithmus für die Buchhaltung entwickle, dann sicher nur deshalb, weil die bisherige Rechnungseingangsprüfung bislang Heerscharen von Mitarbeitern erfordert habe – viele von ihnen könne man in Zukunft ersetzen und besser einsetzen.

„Viele alte IT-Leiter sind eher gegen die Cloud eingestellt und definieren sich primär über ihre On-premises-Systeme“, hat Lars Landwehrkamp erkannt. „Neue Generationen von CIO's, hingegen kennen oft gar nichts anderes als die Cloud und sind folglich skeptisch gegenüber On-premises-Systemen.“ Er ist sicher, dass während der Zeit des Übergangs von einer Generation zur nächsten Hybrid-Cloud-Szenarien dominieren und sich schließlich durchsetzen werden. Die Forrester Group sieht den Wechsel in der jeweiligen Unternehmenskultur dadurch erleichtert, dass „immersive Schulungserfahrungen in Labors“ den Kenntnisstand der Verantwortlichen verändern oder zumindest erweitern.



Über den Autor
Michael Matzer

[NoSQLNoSQL-Datenbanken im Vergleich](#)

Copyright ©2018- Vogel Business Media

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?
Infos finden Sie unter www.mycontentfactory.de.

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.cloudcomputing-insider.de>



Welche Cloud-Trends zeichnen sich aktuell im deutschen Markt ab? Marktforscher und Branchen-Experten beziehen Stellung. (© peshkova - stock.adobe.com)



Jochen Wießler, Managing Director bei Unit4. (Unit4)

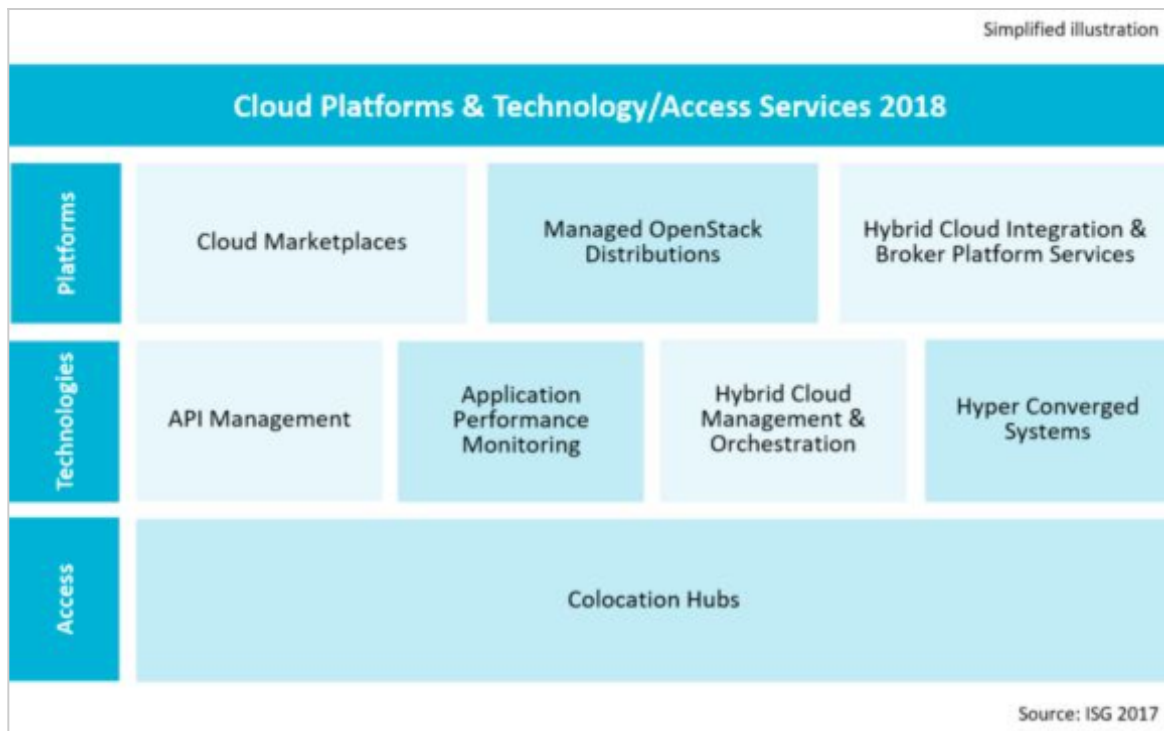


Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher der All for One Steeb AG. (All for One Steeb AG)

Forrester's 2018 cloud computing predictions

- 1 Don't expect any new global megaclouds, and plan for lock-in.
- 2 SaaS vendors transform into platform providers and expand deployment options.
- 3 Cloud fragmentation outside North America heralds more-focused solutions.
- 4 Kubernetes will win the war for container orchestration dominance.
- 5 Cloud security becomes integrated with – and integral to – cloud platforms.
- 6 Azure Stack sparks a jump in private and hybrid cloud spending.
- 7 Private cloud gets new life as an app creation and modernization platform.
- 8 Hybrid cloud management solutions will be sold in parts or included for free.
- 9 Enterprises will shift 10% of their traffic from carrier backbones to other providers.
- 10 Immersive training programs will skyrocket to drive cultural change.

Zehn Vorhersagen für das aktuelle Jahr von Forrester. (Forrester)



ISG-Matrix von Cloud-Providern. (ISG)

Cloud Platforms & Technology/Access Services
Technologies - API Management
Germany 2018



ISG-Matrix der API Management-Anbieter von Cloud-Plattformen. (ISG)