

UMFRAGE UNTER EUROPÄISCHEN HOSTING- UND CLOUD PROVIDERN 2014

Umfrageergebnisse von Jelle Frank van der Zwet

EINLEITUNG

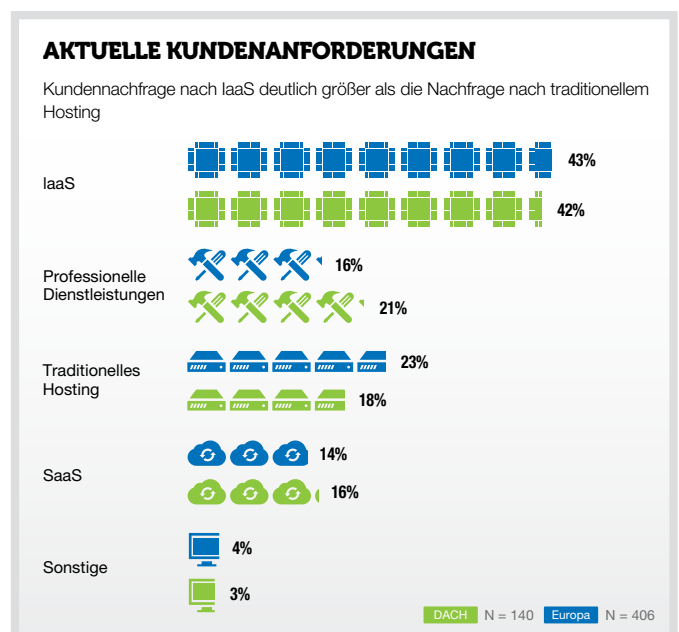
Als europaweit tätiger Anbieter von Rechenzentrumsdienstleistungen arbeitet Interxion eng mit vielen Hosting- und Cloud Providern in ganz Europa zusammen, von denen viele selbst international tätig sind. Im Lauf der Jahre haben wir schon mehrfach erlebt, wie sich der Markt gewandelt hat; aber keine Veränderung war so grundlegend wie die Verbreitung von Cloud-Technologien und der damit einhergehende Eintritt globaler Cloud Provider in den europäischen Markt, wie wir ihn in den letzten Jahren erlebt haben.

2013 haben wir wichtige Kennzahlen der Branche mit Hilfe einer Umfrage erfasst, um die Bedeutung von Cloud Services für den europäischen Hosting-Markt genau analysieren zu können. Diese Umfrage gab Ihnen Einblicke in die Entwicklungen Ihrer Branche und in ihren Umgang mit den Veränderungen. Vor diesem Hintergrund konnten Sie Ihre eigenen Erfahrungen und Strategien besser einordnen. In diesem Jahr haben wir die Umfrage neu aufgelegt, um zu sehen, was sich seither verändert hat. Die neuen Umfrageergebnisse präsentieren wir Ihnen hier.

Mehr als 400 Unternehmens- und IT-Entscheidungsträger aus verschiedenen europäischen Ländern haben an dieser Umfrage mitgewirkt. Die folgenden Bereiche sind darunter vertreten: Professionelle Dienstleistungen (30 %), traditionelles Hosting (22 %), IaaS (28 %), SaaS (12 %), andere ITK-Unternehmen (9 %). Die Interviews wurden von Februar bis Juli 2014 im Internet, per Telefon, bei Konferenzen und in persönlichen Gesprächen durchgeführt.

1 GROSSE VERÄNDERUNGEN BEI DER KUNDENNACHFRAGE

Die aktuelle Umfrage zeigt eine grosse Veränderung bei der Kundennachfrage. Im vergangenen Jahr gab es zwar bei der Mehrheit der Teilnehmer bereits eine zunehmende Nachfrage nach Cloud Services – dennoch überwog der Bedarf an traditionellem Hosting (einschliesslich Managed, Dedicated und Web Hosting) den Bedarf an Cloud Services (IaaS und SaaS). Gleichzeitig bestand die Erwartung, dass die Nachfrage nach Cloud Services in den folgenden Jahren zunehmen werde. In diesem Jahr konnten wir nachweisen, dass diese erwartete Steigerung der Nachfrage tatsächlich eingetreten ist: 43 % der europäischen Teilnehmer gaben an, dass die grösste Nachfrage mittlerweile im Bereich IaaS zu verzeichnen ist. Dahingegen teilten nur noch 23 % mit, dass die Nachfrage im Bereich traditionelles Hosting am grössten ist (im vergangenen Jahr waren es noch 56 %).



Diese Zahlen belegen, dass sich der Markt in einer Umbruchphase befindet. Grosse Unternehmen stellen auf die Cloud um und arbeiten bei der Migration mit lokalen Service Providern zusammen. Gleichzeitig schwindet die Nachfrage nach traditionellen Hosting Services.

2 PROGNOSE: KÜNFTIG HÖHERE ANTEILE VON CLOUD SERVICES AM UMSATZ

Die meisten Service Provider in Europa befinden sich in der Übergangsphase zwischen traditionellem Hosting und Cloud Services. Daraus resultierte die Erwartung, dass die Cloud Services einen signifikanten Anteil an den aktuellen und künftigen Umsätzen ausmachen würden. Überraschenderweise ist ihr Anteil am gegenwärtigen Umsatz noch vergleichsweise gering, aber für die nächsten drei Jahre erwarten die Teilnehmer eine signifikante Steigerung:

- 12 % der Teilnehmer gaben an, dass IaaS mindestens 60 % des Umsatzes des vorherigen Jahres ausgemacht hatte. Doppelt so viele, also 24 %, gehen davon aus, diesen Anteil im Jahr 2016 zu erreichen.
- 82 % der Teilnehmer gaben an, dass der Umsatz mit IaaS derzeit nicht mehr als 40 % des gesamten Umsatzes ausmacht. Nur 54 % glauben jedoch, dass das 2016 noch immer so sein wird.

3 SERVICE PROVIDER WOLLEN IHRE IT-INFRASTRUKTUR NOCH IMMER SELBST BESITZEN UND BETREIBEN

Die Mehrheit der Teilnehmer (76 %) besitzt und betreibt noch immer eine eigene IT-Infrastruktur (Hardware wie etwa Server, Router und Switches), die entweder im eigenen Rechenzentrum oder im Rechenzentrum eines Drittanbieters betrieben wird. Das bedeutet, dass knapp ein Viertel aller Teilnehmer (24 %) als Hosting-Plattform ganz auf eine Cloud-Infrastruktur setzt, bei der die Hardware im Besitz eines Cloud Providers ist, der sie auch verwaltet.

Von den 76 %, die ihre eigene Infrastruktur betreiben, setzen beinahe zwei Drittel (das entspricht 50 % der Gesamtteilnehmerzahl) sowohl beim primären als auch beim sekundären Rechenzentrum auf eine eigene Infrastruktur. Die verbleibenden 26 % verwenden eine hybride Infrastruktur: eine Mischung aus eigener Infrastruktur und Cloud Infrastructure Services. Beinahe alle verwenden Cloud Services als Alternative für sekundäre Rechenzentren, nicht aber für ihre primären Rechenzentren (mehr dazu im nächsten Abschnitt).

Es ist beachtenswert, dass 50 % der Teilnehmer teilweise oder ganz auf eine Cloud-Infrastruktur setzen, wenn man bedenkt, dass das Thema Data Residency aufgrund der Bedeutung der Datensicherheit für viele Kunden Priorität genießt.

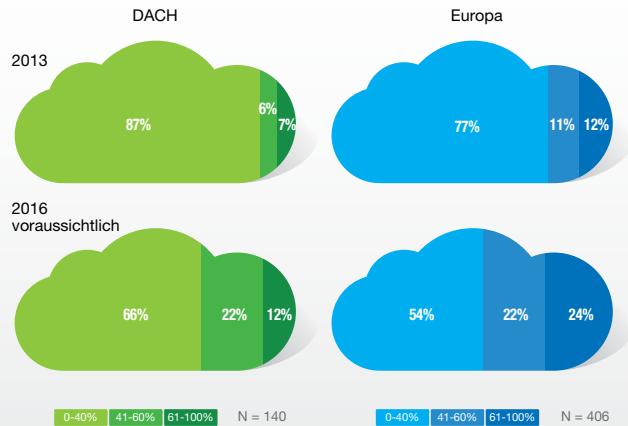
4 BEVORZUGTES RECHENZENTRUM

Mehr als ein Drittel aller Service Provider (35 %) haben eigene Rechenzentren in Betrieb und verwenden diese als primären Standort. 38 % der Service Provider nutzen das Rechenzentrum eines Drittanbieters. Die verbleibenden 27 % verwenden als primäre Plattform eine Cloud-Infrastruktur, wahrscheinlich nutzen sie die Infrastruktur anderer Cloud Service Provider, um die eigenen Assets gering zu halten.

ANTEIL VON CLOUD AM UMSATZ VON 2013 UND 2016

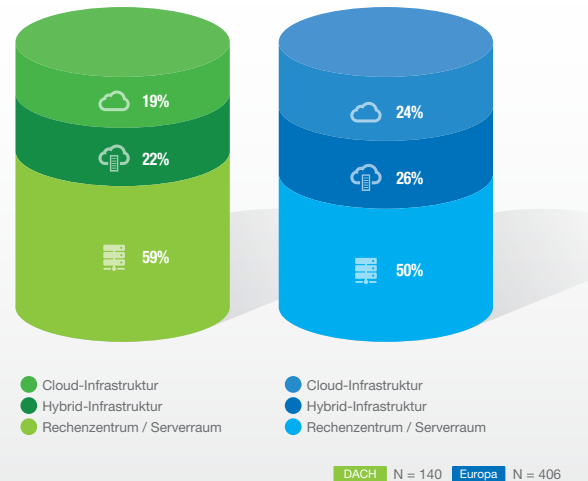
Im Bezug auf die gegenwärtigen und für die Zukunft erwarteten Umsatzentwicklungen durch Cloud Services fällt DACH hinter Europa zurück

Prozentanteil der Cloud Services am Gesamtumsatz



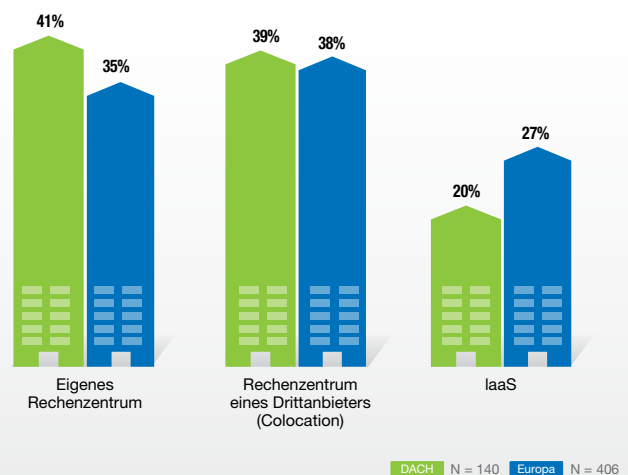
IT-INFRASTRUKTUR-STRATEGIE

Verwendung von Cloud-Infrastrukturen in DACH geringer als im Rest Europas



PRIMÄRES RECHENZENTRUM

80% der Befragten in DACH verwenden ein Rechenzentrum als primären Standort



5 GLOBALE CLOUD-PLATTFORMEN: FREUND ODER FEIND?

Im Vorjahr hielten lediglich 13 % aller Teilnehmer international tätige Cloud Provider für ihre grössten Mitbewerber. In diesem Jahr stieg die Zahl steil nach oben auf 37 %. Jeder fünfte davon erwähnt namentlich Amazon AWS.

Das ist eine deutliche Änderung in der Wahrnehmung globaler Cloud-Plattformen, denen eher ablehnend begegnet wird. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzt, da vor allem die grössten unter den Global Playern immer mehr dazu übergehen, ihre Plattformen in verschiedenen europäischen Ländern zu betreiben.

6 KUNDENORIENTIERUNG UND DIVERSIFIZIERUNG DES PORTFOLIOS ENTSCHEIDEN ÜBER DEN ERFOLG

Die veränderte Sicht auf die Global Player lässt eindeutig darauf schliessen, dass der Wettbewerb im europäischen Hosting-Markt schärfer wird. Daher waren wir besonders gespannt auf die Strategien, mit denen sich die Teilnehmer unserer Umfrage von ihren Mitbewerbern absetzen versuchen.

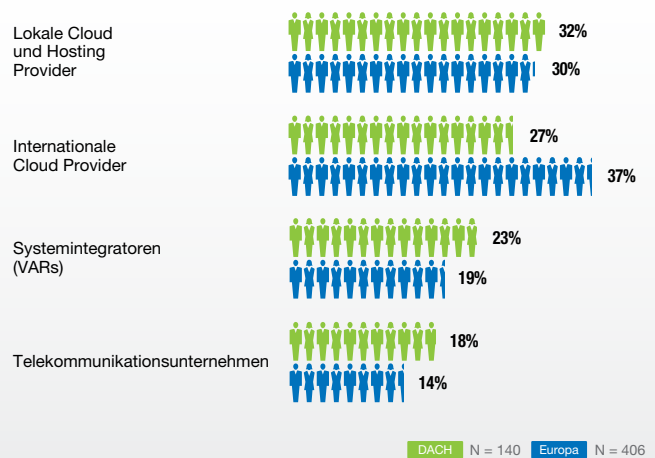
Die meisten Teilnehmer setzen auf mehr als fünf mögliche Strategien gleichzeitig. Ein Grund dafür ist eigenen Aussagen der Teilnehmer zufolge, dass derzeit vor allem das umgesetzt wird, wonach die Kunden verlangen, statt intern entwickelte Zielvorgaben und Strategien zu verfolgen. Da unterschiedliche Kunden unterschiedliche Anforderungen stellen, neigen Provider dazu, auch unterschiedliche Strategien gleichzeitig umzusetzen.

Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass Kundenservice als das wichtigste Kriterium angesehen wird, mit dem sich Service Provider von ihren Mitbewerbern absetzen wollen. 86 % der Teilnehmer nannten Kundenservice als wichtige Strategie – das sind 40 % mehr als im Vorjahr (61 %). Dieser hohe Stellenwert ist in beinahe allen Ländern zu beobachten. Auch Provider, die mehrere Strategien gleichzeitig umsetzen, tun dies vor allem, weil sie Kundenservice als wichtiges strategisches Merkmal begreifen. Die Einführung einer neuen Dienstleistung oder das Erschliessen neuer geografischer Räume aufgrund neuer Kundennachfrage steht meist unter dem Vorzeichen Kundenservice. Diversifizierung mit dem Ziel, einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen, gilt in dem derzeitigen, von hohem Wettbewerb und Unterscheidungsdruck geprägten Markt als Erfolgsstrategie.

Das zeigt sich auch darin, dass im Vergleich zum Vorjahr noch mehr Wert auf das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen gelegt wird, darunter Application oder Security Services (71 %), Services im Zusammenhang mit der Souveränität über die Daten (Daten innerhalb der Landesgrenzen halten; 70 %) und Cloud Infrastructure Services (65 %). Vor allem die Souveränität über die Daten hat

WICHTIGSTE MITBEWERBER

Abweichend vom restlichen Europa werden lokale Hostinganbieter in DACH als größte Wettbewerber betrachtet

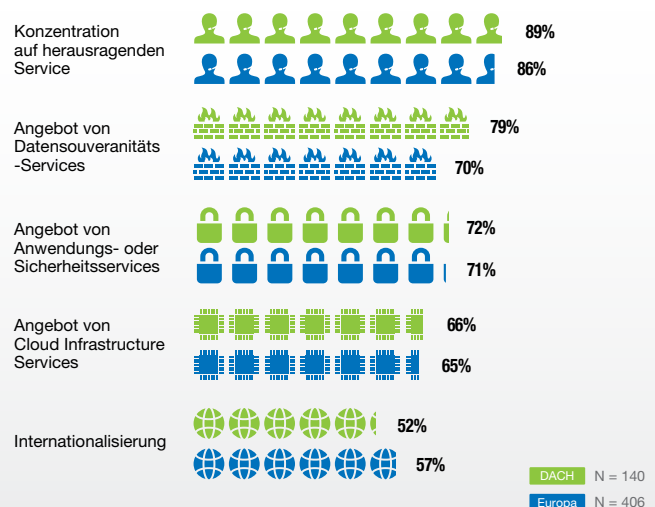


massiv an Bedeutung gewonnen. In Deutschland und der Schweiz ist es sogar die wichtigste Strategie, die von mehr als 80 % der Teilnehmer eingesetzt wird.

Betrachtet man den Fokus auf den Kundenservice und die Diversifizierung des Angebots zusammen, so lässt sich erkennen, dass die Anbieter sich von ihrer global agierenden Konkurrenz dadurch absetzen versuchen, dass sie einen höheren Mehrwert anbieten – und nicht, indem sie sich auf einen Wettkampf über den Preis einlassen. In unserem Whitepaper „Die Evolution des europäischen Cloud-Marktes“ erfahren Sie mehr zu diesem Thema und dem Kontext. Ausserdem finden Sie dort wertvolle Hinweise, die auf den Erfahrungen unserer erfolgreichsten Kunden beruhen.

TOP 5 STRATEGIEN

DACH: Fokus liegt auf dem Angebot von Datensouveränitäts-Services



7 ZUSAMMENFASSUNG

Unterm Strich ist die Branche in diesem Jahr weniger optimistisch als noch im Vorjahr, was die Auswirkungen der grundlegenden Veränderungen angeht, denen sie gegenübersteht. Es wird aber ungebrochen mit Nachdruck an erfolgversprechenden Lösungen und Strategien gearbeitet. Das lässt sich daran ablesen, dass die Zahl derer, die Global Player als Mitbewerber ansehen, zwar deutlich gewachsen, aber immer noch in der Minderheit ist. Aus Sicht der meisten Marktteilnehmer bietet die Branche nach wie vor Chancen für Erfolg versprechende Veränderungen und für Wachstum – und diese Chancen werden aktiv verfolgt.

Mit unserer Erfahrung als Anbieter von Rechenzentrumsdienstleistungen für grosse Unternehmen ebenso wie für Service Provider sehen wir lokal tätige Service Provider in einer guten Position, um die Chancen zu nutzen, die sich daraus ergeben, dass grosse Unternehmen auf die Cloud umstellen. Die meisten Kunden benötigen massgeschneiderte, lokalisierte Lösungen und setzen gerne auf Drittanbieter, mit denen sie enge und vertrauensvolle Partnerschaften eingehen können. Ein klarer Fokus auf Kundenservice und Diversifizierung des eigenen Portfolios im Zusammenspiel mit Services, die einen Mehrwert darstellen, wird es lokalen Hosting- und Cloud Providern in Europa auch in den nächsten Jahren ermöglichen, ihren Kunden beim Umstieg auf die Cloud zu helfen, sich von anderen Marktteilnehmern zu unterscheiden und aus der Umstellung Profit zu schlagen.

Interxion bedankt sich dafür, dass Sie sich die Zeit genommen haben, an dieser Umfrage mitzuwirken. Wir freuen uns darauf, weiterhin zum Wachstum des europäischen Hosting- und Cloud-Markts beizutragen und gemeinsam mit Ihnen zuverlässige und innovative Lösungen bereitzustellen.

ÜBER INTERXION

Interxion (NYSE: INXN) ist ein führender europäischer Anbieter von Carrier- und Cloud-neutralen Rechenzentrums-Dienstleistungen für Colocation und betreibt mehr als 35 Rechenzentren in 11 europäischen Ländern. Interxions energieeffiziente Rechenzentren sind in einem standardisierten Design errichtet und bieten ein Höchstmaß an Sicherheit und Verfügbarkeit zum Betrieb geschäftskritischer Anwendungen. Durch den Zugang zu mehr als 500 Festnetz- und Mobilfunkbetreibern, Internetserviceanbietern (ISPs) und 20 europäischen Internetaustauschknoten hat Interxion Hubs für Cloud, Content, Finance und Connectivity geschaffen, welche die Etablierung von Ökosystemen für Branchen-Cluster nachhaltig fördern.

Weitere Informationen über Interxion finden Sie unter www.interxion.de

interxion[™]

www.interxion.de

INTERXION DEUTSCHLAND GMBH

Frankfurt
Tel.: + 49 69 40147 0
Fax: + 49 69 40147 199
E-Mail: de.info@interxion.com

Düsseldorf
Tel.: + 49 211 749667 0
Fax: + 49 211 749667 99
E-Mail: de.info@interxion.com

INTERNATIONALER HAUPTSITZ

Tel.: + 44 207 375 7070
Fax: + 44 207 375 7059
E-Mail: hq.info@interxion.com

EUROPEAN CUSTOMER SERVICE CENTRE (ECSC)

Tel. für Kunden aus Europa (kostenlos): + 800 00 999 222
Tel. für Kunden aus den USA (kostenlos): 185 55 999 222
E-Mail: customer.services@interxion.com