# Grüezi mitenand

## Der ICT-Markt Schweiz 2019 – die Cloud generiert das Wachstum

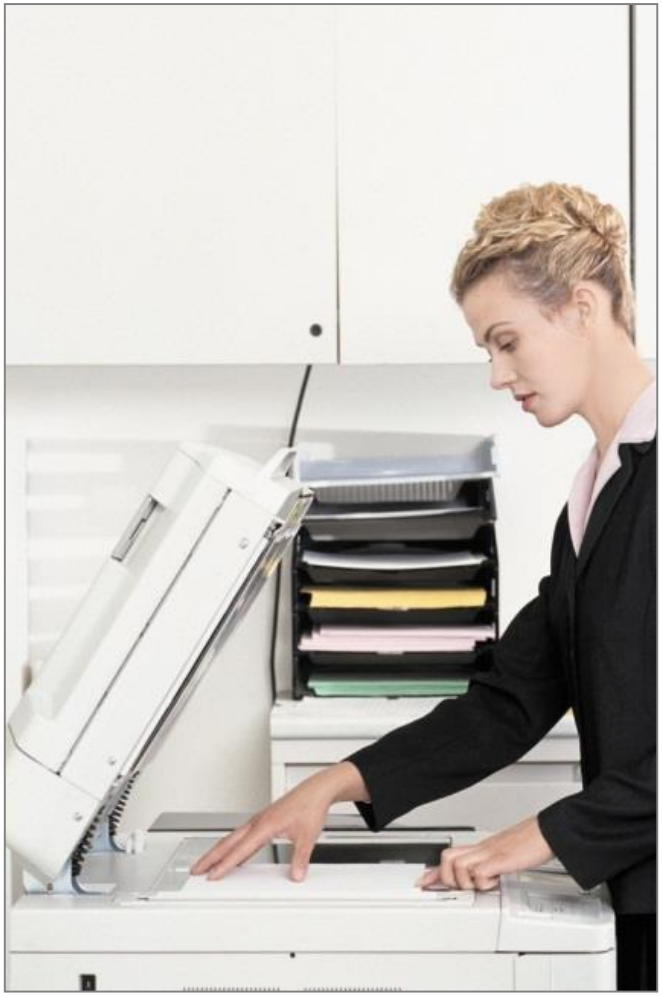
*Der traditionelle Eigenbetrieb der ICT ist angezählt, die Kompassnadel zeigt Richtung Cloud*

Philipp A. Ziegler, CEO

Olten, 13. März 2019

MSM Research AG, Postfach 959, CH-8201 Schaffhausen
Tel 052 624 21 21, Fax 052 624 73 64, www.msmag.ch, info@msmag.ch

# Copyright & Nutzung



## Copyright und Nutzungsbestimmungen

Diese Präsentation wurde von MSM Research AG exklusiv für die Teilnehmer des Events erstellt. Die darin enthaltenen Informationen und Angaben wurden gewissenhaft und mit grösstmöglicher Sorgfalt und Korrektheit ermittelt. Annahmen und Schätzungen sind unumgänglich, sie entsprechen unserem aktuellen Wissensstand. Prognosen sind nur zum Datum der Publikation aktuell und können sich jederzeit verändern. Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Garantie übernommen werden. Das Copyright und alle Rechte an den Daten verbleiben bei der MSM.

Der Inhalt dieses Reports ist nur für den persönlichen Gebrauch im Unternehmen des Bestellers/Teilnehmers zu nutzen. Verkauf und Verleih, sowie jede Wiedergabe, Weitergabe an Dritte und Veröffentlichung sind nicht gestattet.

# Unser Leistungsportfolio

## 36 Jahre für die ICT Branche

### Studienarbeit, Events & Consulting Services für den ICT-Markt

- Single- und Multi-Client Studien
- Konferenzen, Workshops, Seminare
- Technology Breakfast-Briefings
- Consulting Services, M & A, Inhouse-Briefings, Workshops zur Strategientwicklung

### Die aktuellen Research-Projekte / lieferbaren Studien

- eHealth – ICT und Digitalisierung
- Industrie 4.0
- Smart City
- Künstliche Intelligenz
- Der Security Markt Schweiz
- ICT-Betrieb (Cloud/Managed Services)

### In Arbeit und neu in der Pipeline 2019

- ECM / DMS
- Channel Perspectives
- SD-WAN
- Blockchain
- Die Digitalisierung und IoT in der Schweiz
- Workplace, Mobility und UCC
- Digital Marketing Excellence (Digital/Content Marketing, Social Media)
- Der Schweizer Markt für Business Analytics und Big Data



MSM RESEARCH

# Die Basis unseres Researchs:
# ICT-Ausgaben der Unternehmen

**Kontinuierlich aktualisierte Marktdatenbank mit über 100 Produkten, Lösungen und Services des ICT-Marktes**

Resultate, Rohdaten

Anbieter-Zahlen, Gespräche, Erfahrungs-Werte, Einschätzungen

Wirtschafts-Daten, Statistiken, BfS,etc.

Rund 800 Befragungen pro Jahr in der Schweiz

**Total ICT-Budgets von ca. 3 Mia. Fr.**

**Spendings** **Wachstumsraten**

## Marktdaten darstellbar für:

**Branchen**

- Dienstleistungen
- Öffentliche Verwaltung
- Banken & Versicherungen
- Handel
- Industrie

**Mitarbeiter-Grössenklassen**

- 1 bis 9
- 10 bis 19
- 20 bis 99
- 100 bis 499
- 500+

## Datenquellen, Felderhebung, Stichprobengrösse

Kleinere Unternehmen (bis 99 Mitarbeiter)
300 Befragungen

Mittlere und grosse Unternehmen
500 Befragungen

Rund 4 Umfragen pro Jahr
4 x ca. 200 Unternehmen

**Grundgesamtheit** (nur Businessmarkt)

KMU und Grossunternehmen
und Behörden in der Schweiz
(keine Privatanwender)

**Methodik der Umfragen**

Telefonische, webgestützte Befragungen

Persönliche Face-to-Face Expertengespräche

Die Marktdaten und Prognosen werden gewissenhaft und mit grösstmöglicher Sorgfalt und Korrektheit ermittelt. Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Garantie übernommen werden. Annahmen und Schätzungen sind unumgänglich, sie entsprechen unserem aktuellen Wissensstand. Prognosen sind nur zum Datum der Publikation aktuell und können sich jederzeit verändern.



MSM RESEARCH

# ICT-Markt Schweiz – Top Issues
## *Das Wichtigste auf einen Blick*

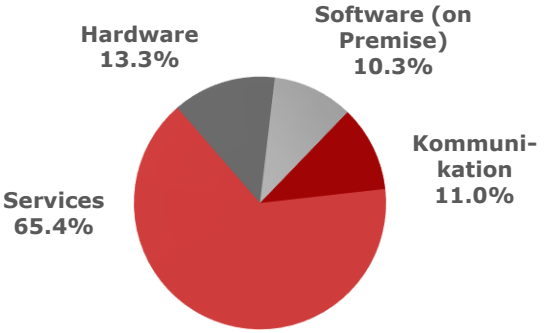
### Die Topthemen

***Digitalisierung, Transformation, Vernetzung, Datenschutz, Security***

Die Digitalisierung generiert neuen Bedarf, neuer Bedarf schafft neue Märkte und treibt Budgets an. Der ICT-Betrieb ist ein Schlüsselfaktor bei der Digitalisierung.

Total der ICT-Ausgaben 2019 in der Schweiz:

**18'673 Mio. Fr. (B2B)**




**78 Mio. Fr./Tag**

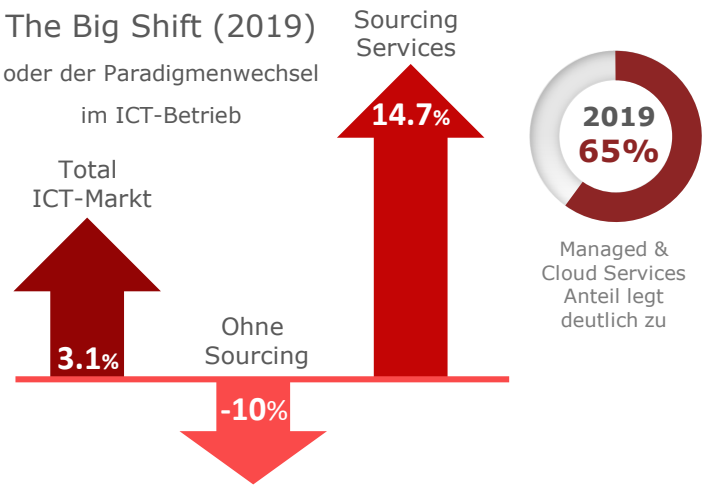
**570 Mio. Fr plus**

**65% KMU-Anteil**

**+3.1% GR**

### The Big Shift (2019)

oder der Paradigmenwechsel im ICT-Betrieb



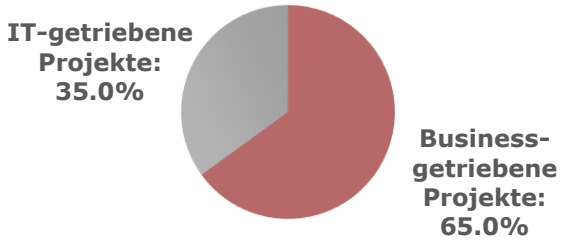




Managed & Cloud Services Anteil legt deutlich zu

*Das Business und die Fachabteilungen generieren die Projekte*

### Die Demokratisierung der ICT nimmt zu
**Projekte der Fachabteilungen als Business Enabler**




### Aus den Big Five werden Big Eight

1. Der Big Shift
2. Security
3. Analytics / Big Data
4. IoT
5. Mobility
6. Blockchain
7. Robotics
8. KI / AI



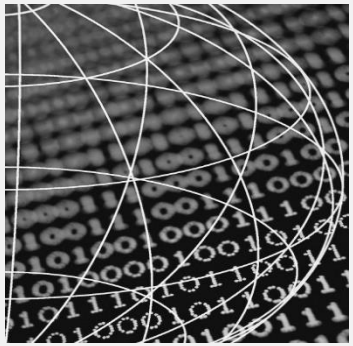
MSM RESEARCH

# Schlüsselfaktoren der Entwicklung des ICT-Marktes – das bewegt die Entscheider

Trumponomics, China, Mid East, Venezuela, Türkei, N. Korea, Brexit, I/F, Rahmenabkommen, Schuldenberg

*KMU-Markt*

Die KMU bestimmen die "Pace" des Marktes, 2/3 vom Markt: 2019 > 12 Mia. Fr.



Standardisierung verdrängt Individualität

Digitalisierung verdrängt Traditionen

*Das Biz generiert ICT-Projekte*

Mehr als jeder 2. Franken kommt aus dem Biz

*Keydriver*

Paradigmenwechsel, Digitalisierung, Analytics, Mobility, Security und die Neuen: Blockchain, Robotics, KI

**2019** JAN FEB MÄR APR MAI JUN JUL AUG SEP OKT NOV DEZ



MSM RESEARCH

# Die Topthemen und Märkte bis 2020, die Big Five - Keydriver des Wachstums

Der Big Shift hält an, die externen Sourcing Services generieren das Wachstum.

ICT-Security – einer der Topmärkte: 2.44 Mia. Fr. Jeder achte Franken für die Sicherheit.

IoT – die materialisierte Digitalisierung. Industrie, Logistik und Handel als Protagonisten.

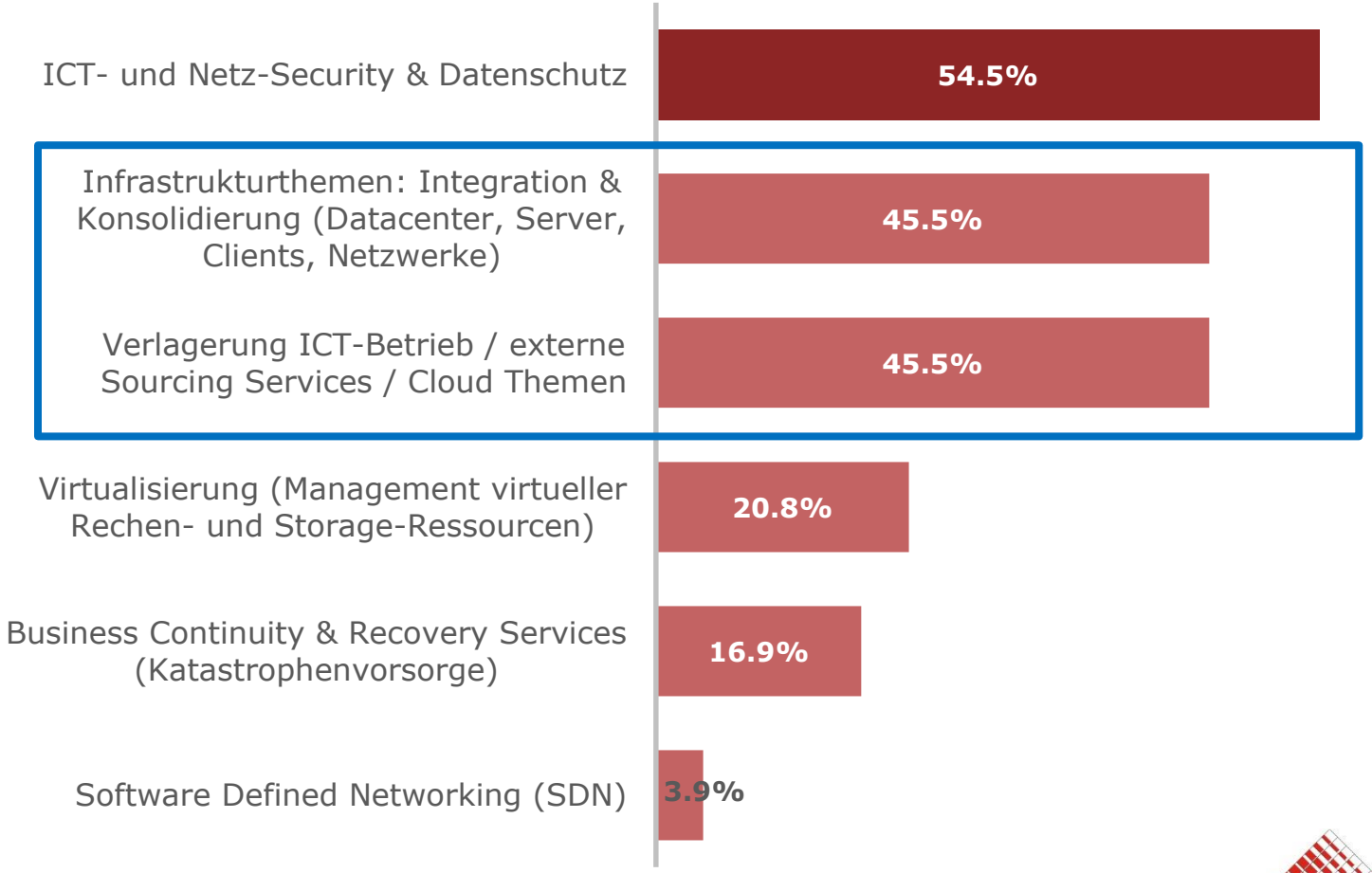
Keine digitale Transformation und wertschöpfungs-generierende Daten ohne Analytics.

Jeder vierte Franken für die Mobility. Reaktionszeiten steigern.

und jetzt kommen neu künstliche Intelligenz, Blockchain und Robotics dazu

# Projektthemen ICT-getrieben

Welche Anwendungen/Projektthemen generieren zurzeit in Ihrem Unternehmen am meisten, resp. am ehesten Bedarf im ICT-Bereich? Mehrfachantworten möglich

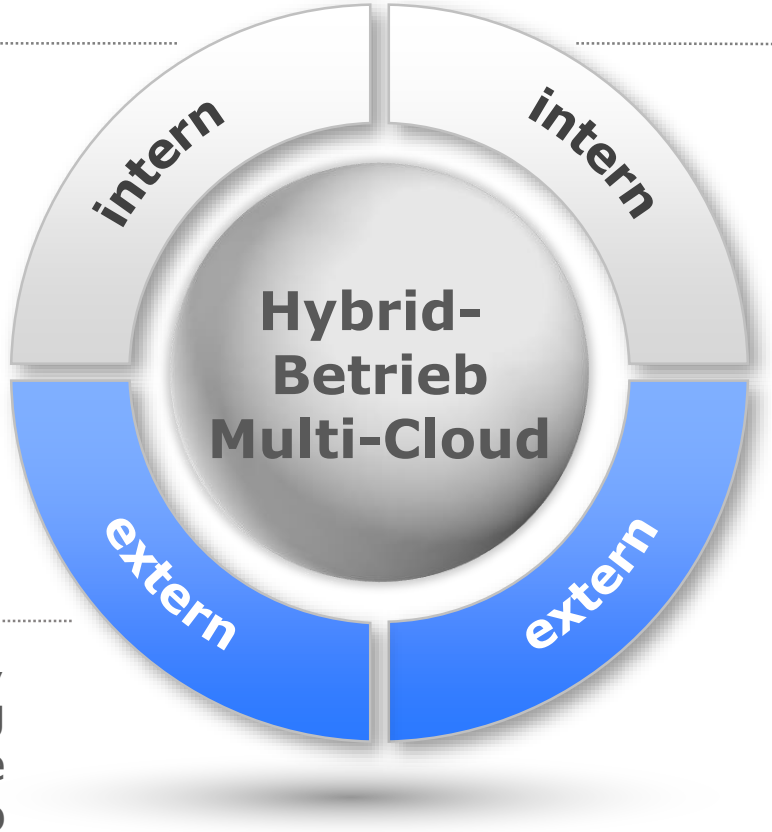


# Die Make or Buy Frage dreht sich um zwei Themen: intern oder extern, Eigenbetrieb oder durch Dritte

## Der Paradigmenwechsel verschiebt den Betrieb und die Ausgabenanteile weiter nach extern

**Traditionelle ICT**
Datacenter im Haus,
eigene Private Cloud
On Premise
**Eigenbetrieb**

**Managed ICT-Services**
Managed Datacenter,
Managed Private Cloud
**Betrieb durch Dritte**

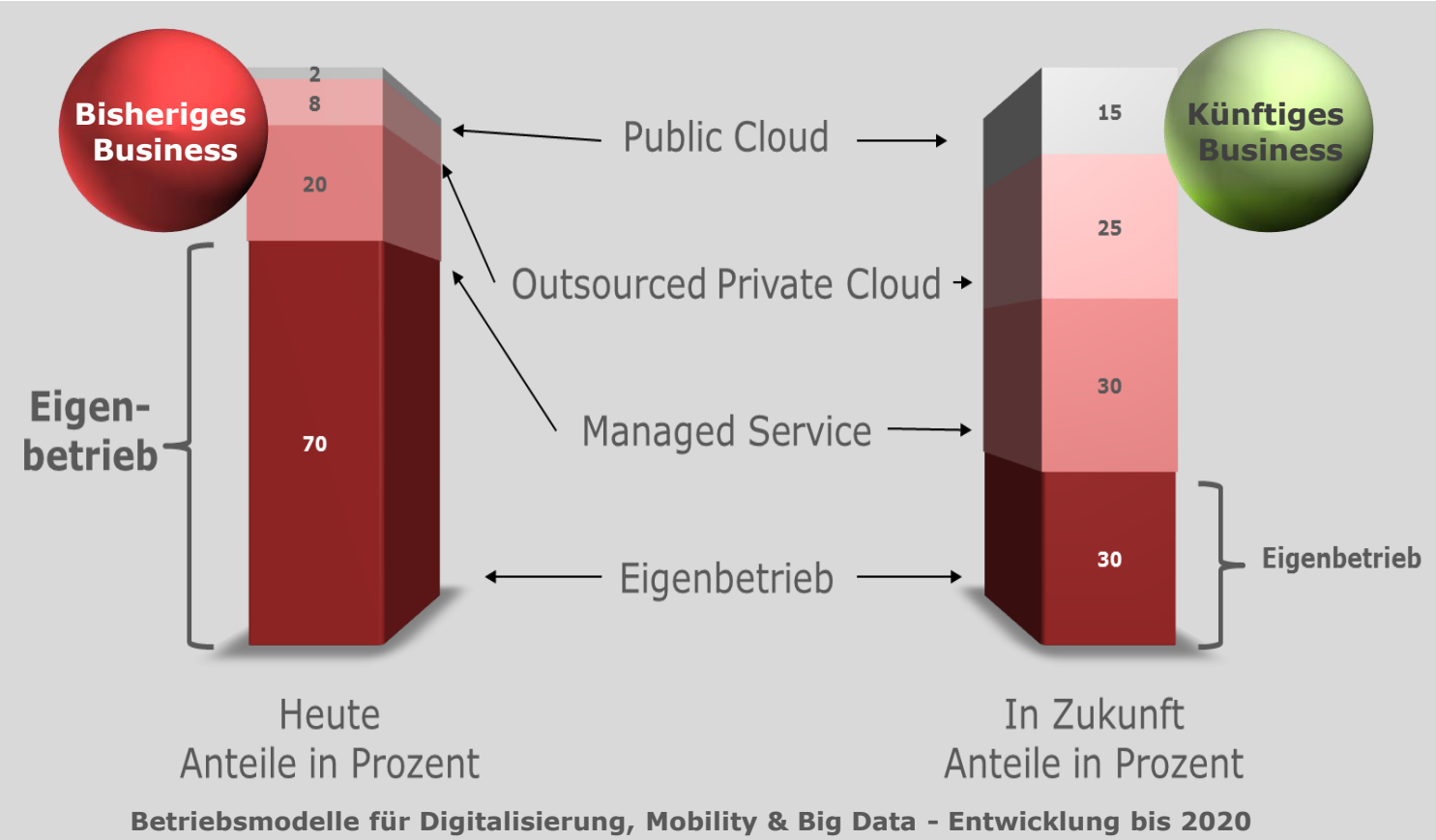



Public Cloud, Colocation,
Housing
Standardisiert, Self Service
**Eigenbetrieb**

Private Cloud
Dedicated, individuell
Managed & Hosted
**Betrieb durch Dritte**

# Die Bugwelle der Digitalisierung wirbelt auch den Betrieb der ICT durcheinander

Und mehr noch, die Cloud (Plattformen) ist der eigentliche Katalysator der Digitalisierung




**Betriebsmodelle für Digitalisierung, Mobility & Big Data - Entwicklung bis 2020**

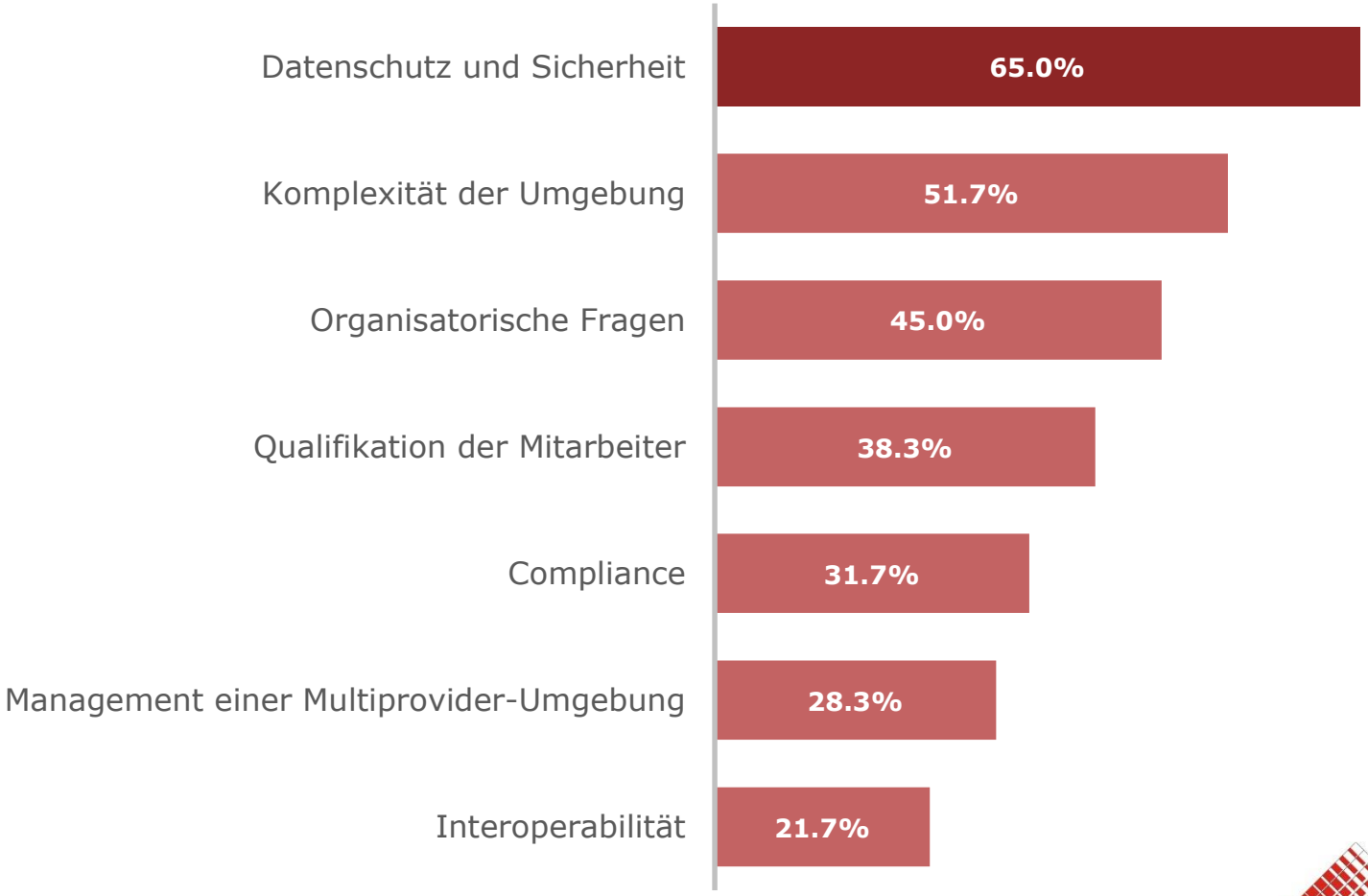


MSM RESEARCH

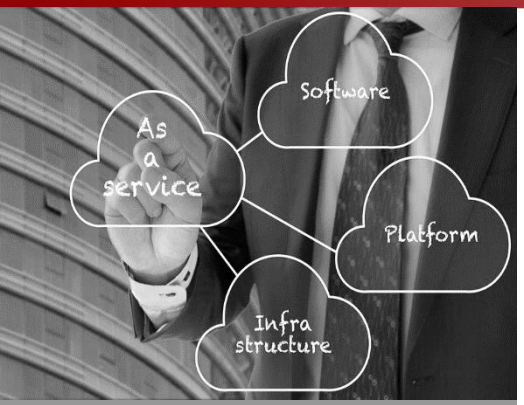
# Herausforderung hybride ICT

Hybride Umgebungen dominieren bereits heute den ICT-Betrieb in vielen Unternehmen. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an den Datenschutz und die ICT-Sicherheit. Das Management dieser gemischten, komplexen Umgebungen stellt höchste Herausforderungen an die Verantwortlichen. Um eine einwandfreie Interoperabilität zwischen Cloud und On Premise zu gewährleisten, sollten auch die Fachbereiche miteinbezogen werden, damit keine ausufernde Schatten-ICT entstehen kann (neue Silos).

Wenn Sie eine hybride ICT (On Premise und externe Clouds) betreiben, welches sind Ihre grössten Herausforderungen? Mehrfachantworten möglich

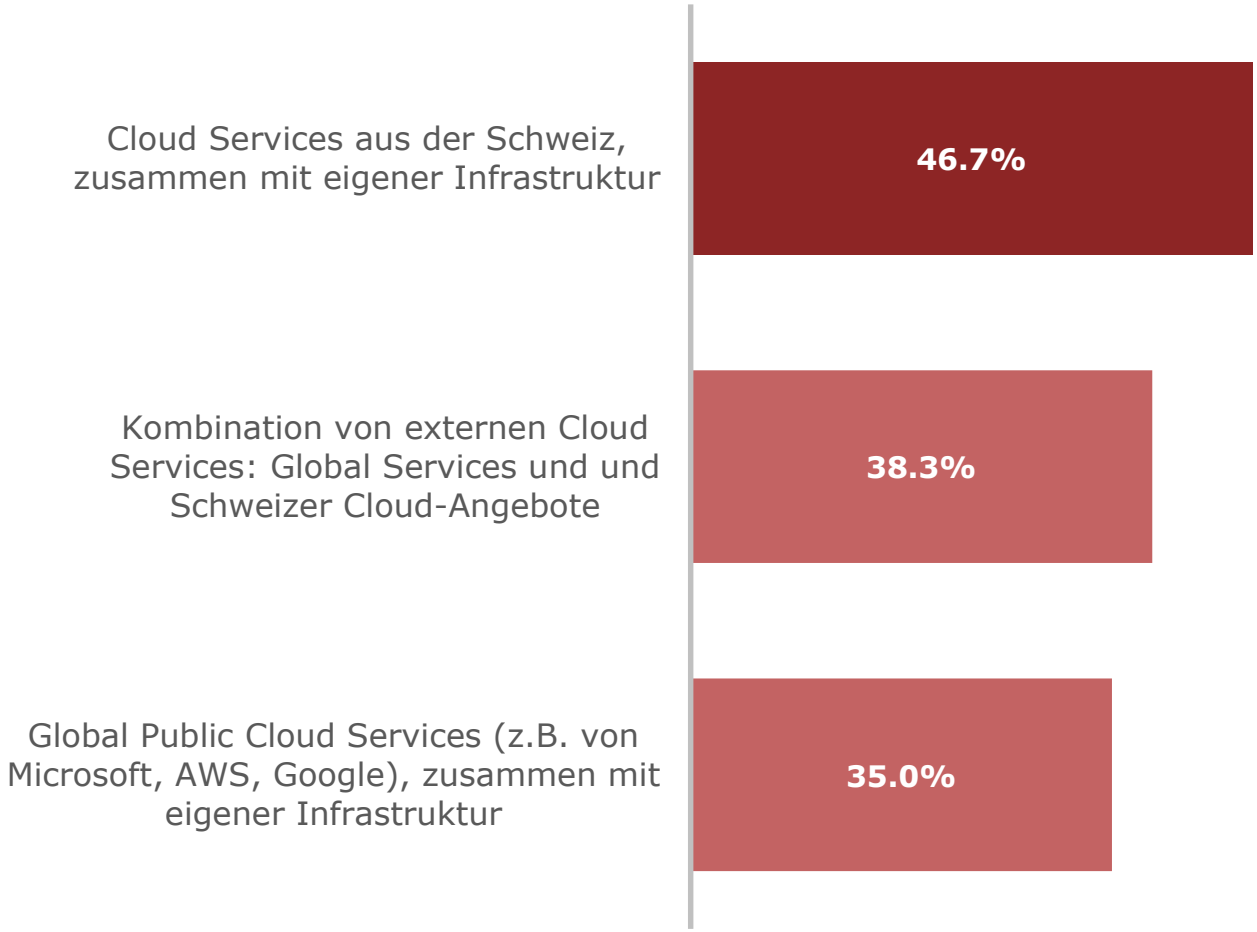


# Bevorzugtes Cloud Delivery Modell




Aus heutiger Sicht wird sich keines der Modelle mit klarem Vorsprung durchsetzen. Jeweils knapp die Hälfte der Unternehmen plant, in den kommenden zwei bis drei Jahren globale Public Cloud Services (z.B. von Microsoft, AWS, Google), oder eben auch Cloud Services aus der Schweiz - jeweils betrieben zusammen mit eigener Infrastruktur - einzusetzen. Und jedes Dritte wird beide Delivery Modelle nutzen.

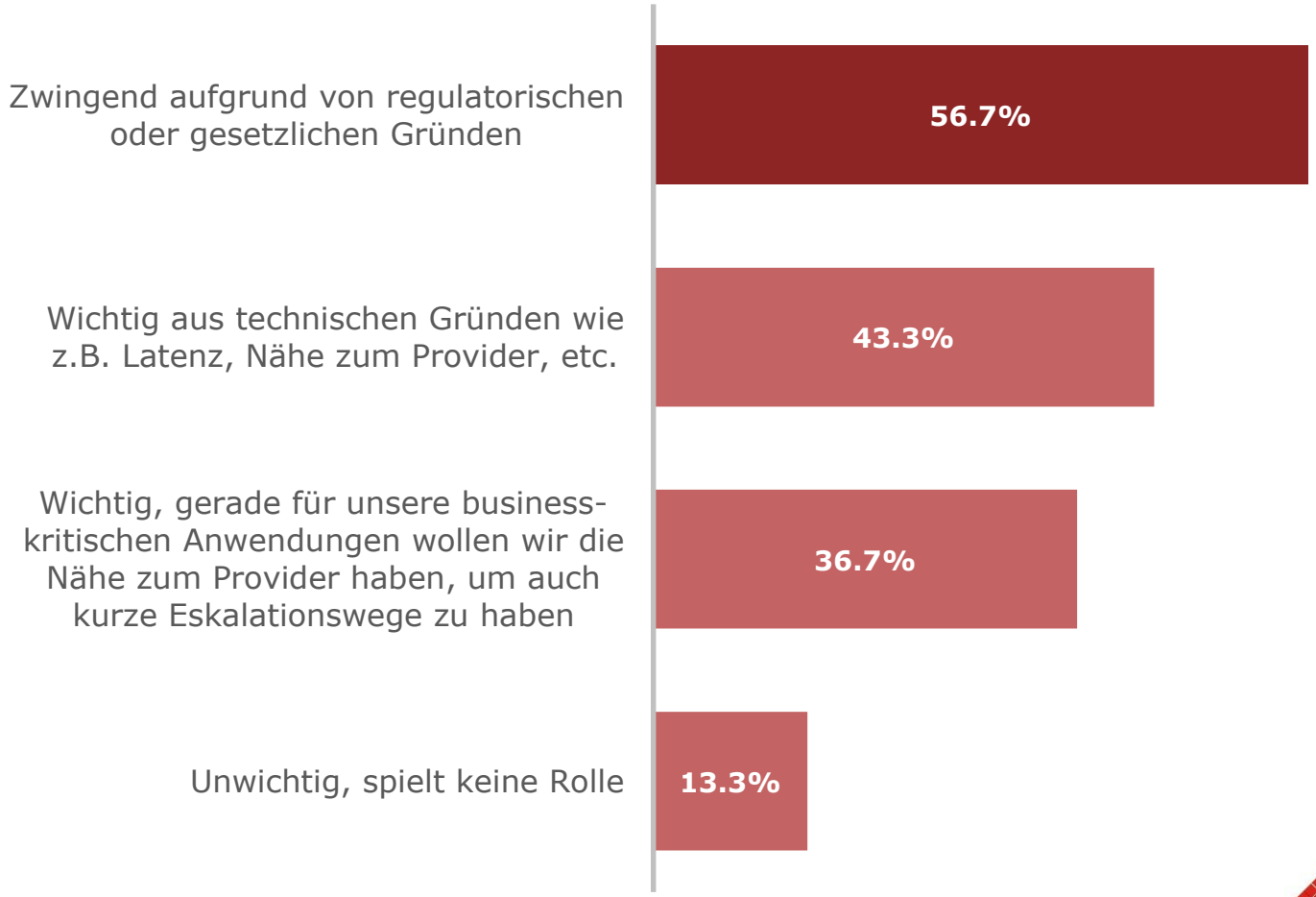
Welches Cloud Delivery Modell wird sich in Ihrem Unternehmen in den nächsten 2-3 Jahren hauptsächlich durchsetzen? Mehrfachantworten möglich



# Wichtigkeit Standort Schweiz für Bezug von Cloud Services

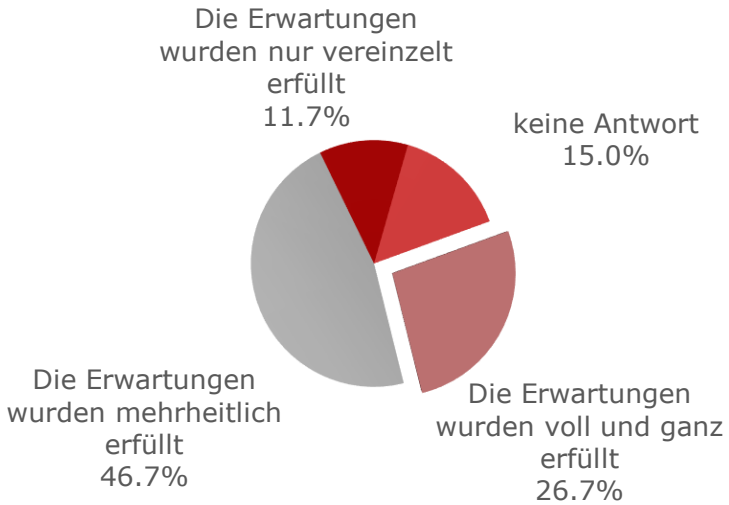
Es sind nicht nur regulatorische oder gesetzliche Gründe, welche den Standort Schweiz vorschreiben. Für die überwiegende Mehrheit der Befragten spielt die lokale Nähe zum Cloud Service Anbieter, resp. Datacenter eine wesentliche Rolle, die Sicherheits- und Standortfrage wird oftmals zum "Killer-Kriterium" im Entscheidungs-prozess. Gerade KMUs bevorzugen einen Cloud Service Provider in der Nähe, um möglichst kurze Anfahrtswege zu haben. Lokale Angebote und auf die einzelnen Zielgruppen ausgerichtete Services verschaffen dem Cloud Anbieter entscheidende Vorteile.

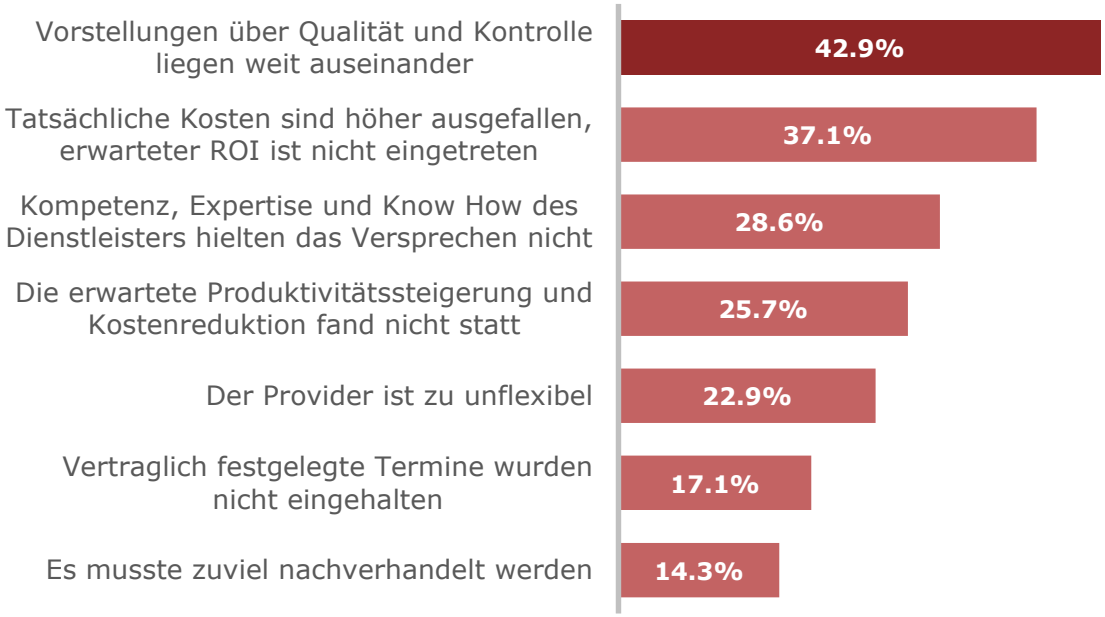
Wie wichtig ist für Sie der Bezug von Cloud Services aus der Schweiz?
Mehrfachantworten möglich



# Cloudprojekte:
# Gründe für die Nichterfüllung der Erwartungen

## Wenn die Erwartungen nicht erfüllt wurden, was waren die Gründe dafür? Mehrfachantworten möglich



**Qualität - Kosten - Termine - Fehlende Expertise**

Die Gründe für die Nichterfüllung der Anforderungen sind zwar in der jeweiligen Ausprägung vielfältig, können jedoch vereinfacht zusammengefasst werden. Die Hauptprobleme waren:

- **Kosten waren zu hoch**
- **Qualitätserwartungen wurde nicht erfüllt**
- **Versprochene Expertise war nicht vorhanden**

Auf die möglicherweise auftretenden Probleme sollte schon in der ersten Vertragsverhandlung ein entsprechendes Augenmerk gelegt und allfällige Problemlösungsansätze festgehalten werden.



MSM RESEARCH

# Sourcing: Neun Empfehlungen für Anwender

Ein ICT Sourcing Projekt (MS, Public oder managed Private Cloud) muss einer Vielzahl von hohen Anforderungen genügen: u.a. Business Value, höchstmöglichen Return on Investment, sichere Datenhaltung, kontinuierlichen Zugriff auf die Daten und Bereitstellung aller benötigten Applikationen.

**1** Das richtige Sourcing Modell, die richtige Strategie wählen. 3W Fragen: Was, warum und wofür. Flexibilität & Agilität. Eine Cloud ist nicht automatisch gut. Der optimale Mix aus Public und Managed Cloud macht es aus

**2** Vorsicht: Ein schneller Start ersetzt nicht die Strategie. Nicht einfach Bisheriges kopieren

**3** Neues Denken ist gefragt: von Assets zu Services. Externe Services helfen Kosten zu senken und Transparenz zu schaffen. Räume für innovative Projekte werden freigesetzt

**4** Grösse, Kultur und Strukturen der Partner sollten passen. Die Akzeptanz der Mitarbeiter kommt nicht von selbst

**5** Verträge sauber aufsetzen, als Projektsteuerungsinstrument einsetzen

**6** Provider-Check: Expertise, Kompetenz, Service, Support für die gelieferten Applikationen => Branchen-Know How und lokale Referenzen.

**7** Silos vermeiden, Interoperabilität nicht gefährden. Fachbereiche rechtzeitig an Bord holen

**8** Business Know how nutzen und Fachabteilungen einbinden. Weg von der Kostenstelle hin zum Business Enabler und Wertschöpfungstreiber

**9** Sicherheitsfragen & Sicherheitskonzept des Dienstleisters. Datenschutz. Standort. Ausstieg.

Erwartungshaltung auf ein realistisches Level setzen.

**Erfolg messen: Einsparungen und Verbesserungen mit Blick auf Kosten und Zeit**



MSM RESEARCH