

# Grüezi mitenand

GEWERBE  
THURGAU



## Informatik-Eigenbetrieb oder externe Services

Philipp A. Ziegler, CEO

Weinfelden, 14. November 2018

MSM Research AG, Postfach 959, CH-8201 Schaffhausen  
Tel 052 624 21 21, Fax 052 624 73 64, [www.msmag.ch](http://www.msmag.ch), [info@msmag.ch](mailto:info@msmag.ch)



# Unser Leistungsportfolio



## 35 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 (Märkte & Strategien)

### Die aktuellen Research-Projekte / lieferbaren Studien

- Die Digitalisierung und IoT in der Schweiz
- Der Schweizer Markt für Business Analytics und Big Data
- Der Security Markt Schweiz
- Workplace, Mobility und UCC
- eHealth – ICT und Digitalisierung
- Industrie 4.0
- Smart City

### In Arbeit und neu in der Pipeline 2018/2019

- ECM / DMS
- Channel Perspectives
- Blockchain
- Cyber Security
- Digital Marketing Excellence (Digital/Content Marketing, Social Media)
- Künstliche Intelligenz
- ICT-Betrieb (Cloud/Managed Services/Hyperconvergence)

# 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.

# coop

**75 Mio. Fr./Tag**

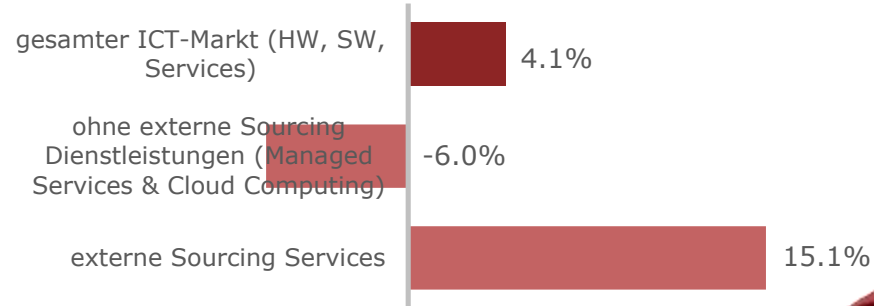
**700 Mio. Fr plus**

**65% KMU-Anteil**

**+4.1% GR**

## The Big Shift (2018)

oder der Paradigmenwechsel

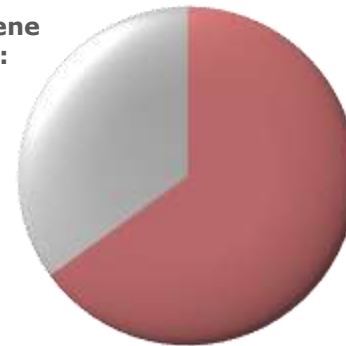


Der Paradigmenwechsel ist messbar geworden, von intern zu extern (Cloud, Mgd Services)

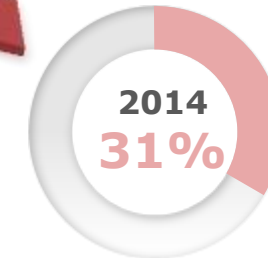


*Das Business und die Fachabteilungen generieren die Projekte*

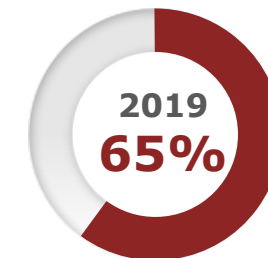
IT-getriebene Projekte: 35.0%



Business-getriebene Projekte: 65.0%



**Verschiebung der Anteile Betrieb Infrastruktur - Spendings**  
Managed & Cloud Services



Managed & Cloud Services Anteil legt deutlich zu

# Die Makroperspektive



**Der ICT-Markt  
Schweiz, Topthemen  
und die Big Five**

# Schlüsselfaktoren der Entwicklung des ICT-Marktes



**Die Standardisierung:  
Impact für User und Anbieter**

Schön für den Kunden, er kann vergleichen,  
wählen und wechseln



Kundennähe, Qualität, exzellenter Service, Reaktionszeiten, Sicherheit und Verfügbarkeit => das schafft Vertrauen

# Die 5 Topthemen und Märkte bis 2020, die Big Five - Keydriver des Wachstums



Dies sind die Themen,  
welche massgeblich Ihren  
ICT-Betrieb, die Sicherheit  
und letztlich die Sourcing-  
Strategie und Make-or-Buy-  
Frage bestimmen werden



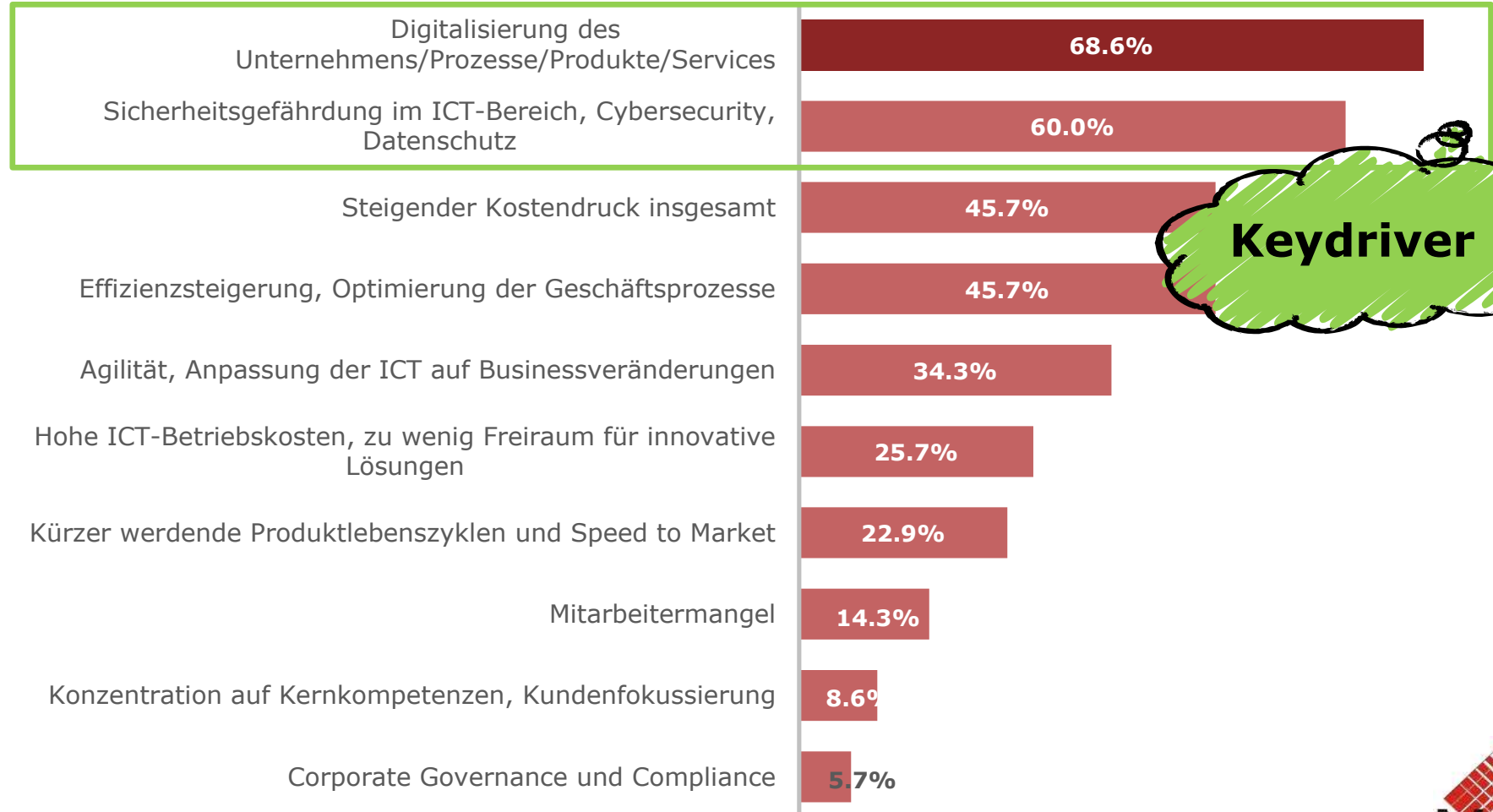


**Challenges,  
Digitalisierung**

# Allgemeine Themen, welche die Unternehmen beschäftigen



Welche der folgenden allgemeinen Themen beschäftigen Sie im Unternehmen zurzeit am meisten? Mehrfachantworten möglich



**Keydriver**

„Jahrelang war der steigende Kostendruck Thema Nr. 1 bei unseren Befragungen.“

Dies wurde nun abgelöst durch andere Themen: zurzeit stehen bei den IT-Verantwortlichen im Unternehmen hauptsächlich die Digitalisierung, der Datenschutz und ICT-Security-Aspekte ganz oben auf der Agenda.



# Digital Maturity: Reifegradstufen wo stehen Sie im Unternehmen?



Immer die gleichen Kernfragen:  
- wie steige ich ein, wie fange ich an?  
- wie schaffe ich Mehrwert?  
- wie monetarisiere ich meine Idee?  
- wer hilft mir?



## Keine Ahnung

Das Thema des digitalen Wandels wird zwar an einzelnen Stellen diskutiert, es besteht jedoch noch keine Strategie zur Umsetzung.

## Erste Schritte ohne Konzept

Bei ersten Projekten wurde schon eine digitale Transformation durchgeführt, es ist aber keine bereichsübergreifende Unternehmensstrategie erkennbar.

## Materialisierung der Strategie

Erfahrungen aus Pilotprojekten werden zur Entwicklung von Strategien herangezogen. Im Unternehmen entwickelt sich ein Grundbewusstsein zum Thema des digitalen Wandels.

## Realisierung der Integration

Digitale Medien werden tiefer in Geschäftsmodelle integriert, wofür Strategien entwickelt und umgesetzt werden. Es werden erste Kernprozesse, Produkte und Dienstleistungen digitalisiert.

## Transformiert, jetzt läuft

Durch die Digitalisierung von Kernprozessen, Produkten und Dienstleistungen entstehen neue Strategien und ein neues Geschäftsmodell. Die Unternehmenskultur hat sich nachhaltig verändert.



Lösungsansatz: Agil und iterativ starten

# Digitale Transformation der Wandel der Businessmodelle



Businessmodelle gestern und heute und die grundlegende Philosophie dahinter

Gestern: Verkauf  
Heute: Produktion

Heute dreht sich alles um Reaktionszeiten und Individualität. Das sind die künftigen Erfolgsfaktoren. Die Cloud spielt dabei eine entscheidende Rolle.

Biz Modell

Prozesse

Biz Modell

Gestern: Produktion  
Heute: Verkauf

# Der Paradigmenwechsel im ICT-Betrieb & Cloud



**Make or Buy,  
Challenges im DC,  
Swissness**

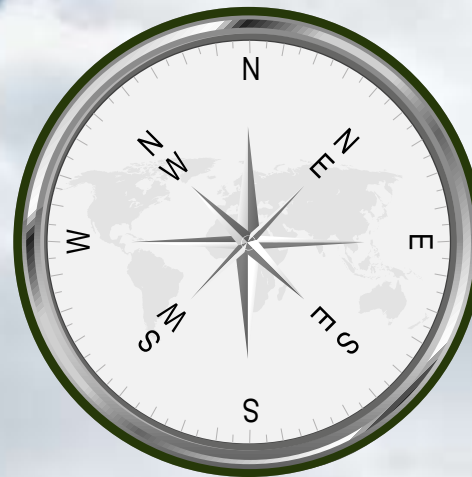
# Die Make or Buy Frage dreht sich um zwei Themen



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

**Provokative Frage: Führt die Sublimierung der traditionellen ICT das eigene Datacenter eines Tages in die Obdachlosigkeit?**

**Wieviel von On Premise-betriebener ICT wird langfristig überleben?**



# Die Top fünf Challenges im ICT-Betrieb und eigenen Datacenter



**Thema Nr.1**

Sicherheit (ICT-Security, Datenschutz, Cyber Crime) und **letztlich Verfügbarkeit**

**Verwaltung**

Komplexe Verwaltung (Bestellung, Anpassung etc.) von ICT-Ressourcen

**Kosten & Aufwand**

Hohe Kosten und Aufwände bei Integration, Betrieb und Wartung

**Analytics / BD**

Steigende Datenflut, hoher Bedarf an Speicherplatz

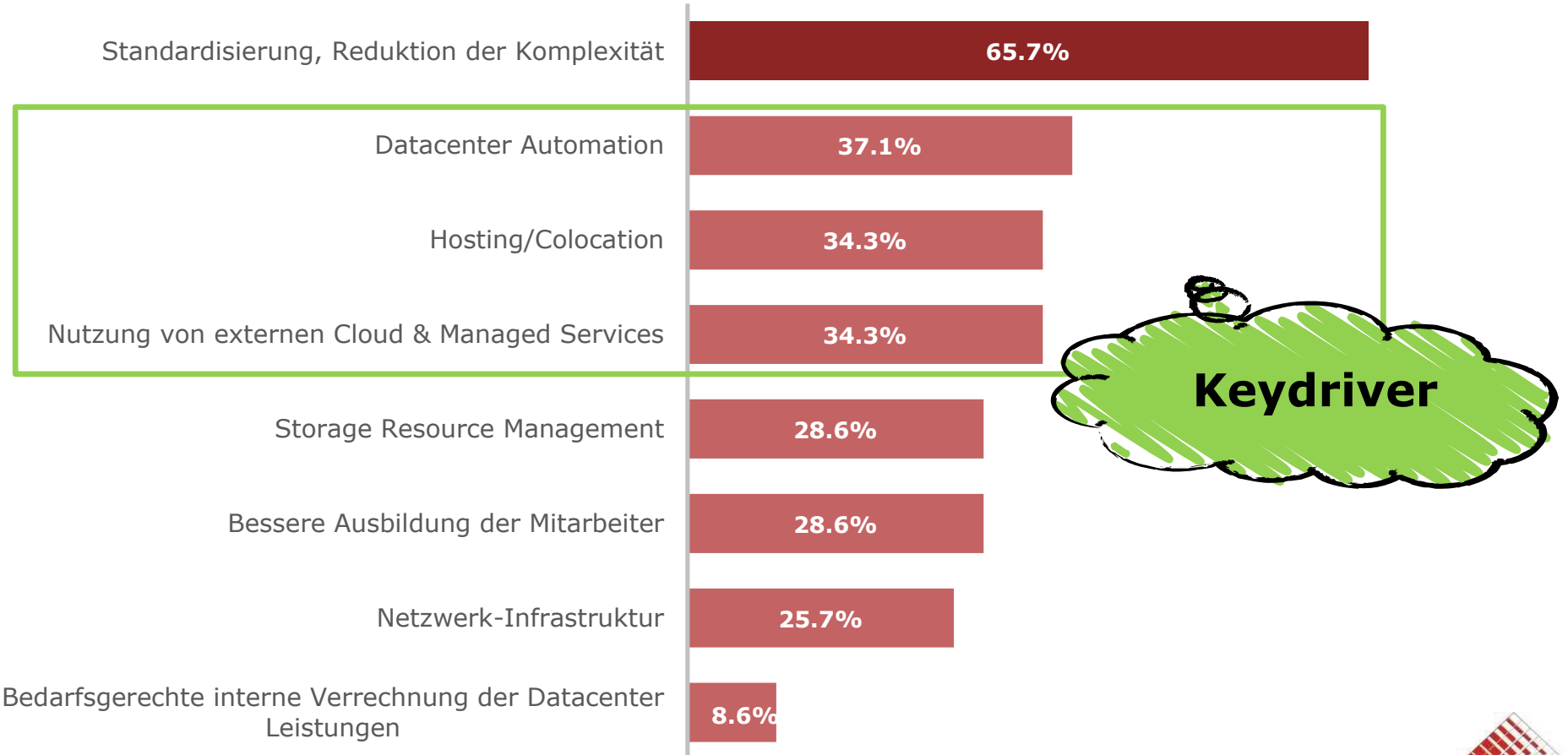
**Digitalisierung, KI, Blockchain**

Steigende Businessanforderungen bezüglich Flexibilität, Qualität, Verfügbarkeit

# Kostensenkungspotenzial ICT-Infrastruktur



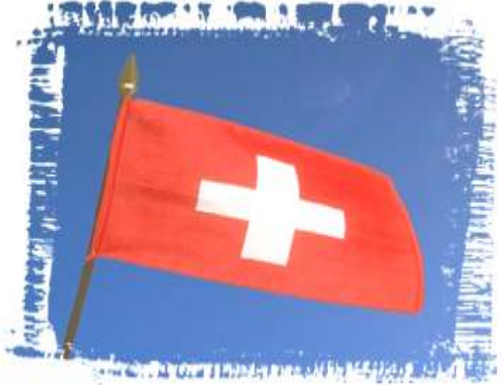
In welchen Bereichen oder durch welche möglichen Massnahmen sehen Sie das grösste Kostensenkungspotenzial im Bereich der ICT-Infrastruktur? Mehrfachantworten möglich



„Unternehmen und Verwaltungen geben durchschnittlich 24% ihres ICT-Budgets für Infrastruktur und Dienstleistungen in ihrem Datacenter aus.“

Einsparungspotenzial sehen die IT-Chefs vor allem in der weiteren Virtualisierung, Standardisierung, Reduzierung der Komplexität der Infrastruktur oder im Bezug von Cloud Computing Services oder der Nutzung von Housing Services.

# Wichtigkeit der "Swissness" beim Bezug externer Cloud Services



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

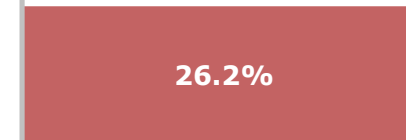
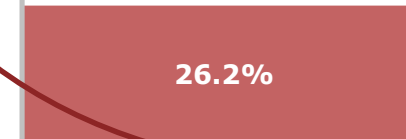
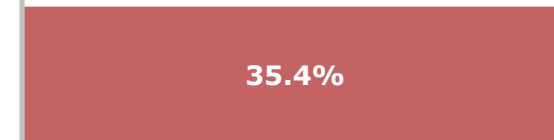
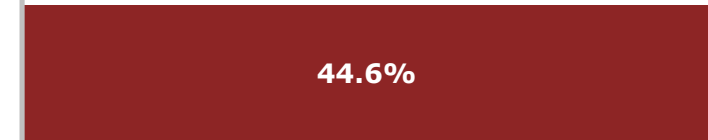
Zwingend aufgrund von regulatorischen oder gesetzlichen Gründen

Wichtig, gerade für unsere business-kritischen Anwendungen wollen wir die Nähe zum Provider haben, um auch kurze Eskalationswege zu haben

Wichtig aus technischen Gründen wie z.B. Latenz, Nähe zum Provider, etc.

Unwichtig, spielt keine Rolle

Entscheidend für die überwiegende Mehrheit



„Nicht nur bei KMUs, sondern auch bei einem Teil der befragten grösseren Unternehmen, spielt der Standort Schweiz eine zentrale Rolle beim Bezug von externen Cloud Services, insbesondere aus regulatorischen oder gesetzlichen Gründen und der lokalen Nähe zum Provider. Die Standortfrage kann für einen Anbieter zum "Killer-Kriterium" im Entscheidungsprozess werden. Bei global tätigen Konzernen ist die Standortfrage kein Thema.“

# Externe Sourcing Services schaffen Freiräume für Innovationen



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
und erfolgreiche, sichere  
Sourcingentscheide!