



EQUINIX

Neue Equinix-Studie zeigt: Die Cloud ist der wichtigste Antriebsfaktor für die Zusammenarbeit mit Channel-Partnern in Deutschland

Aktuelle Umfrage unter IT-Entscheidern untermauert langfristigen Wechsel von Hardware zu Cloud-Diensten und zeigt, dass Unternehmen Kosteneffizienz nach wie vor als wichtigsten Grund für die Zusammenarbeit mit Channel-Partnern ansehen

Frankfurt, 28. Oktober 2019 – Equinix, Inc. (Nasdaq: EQIX), der globale Anbieter von **Interconnection-** und Rechenzentrumsdienstleistungen, hat die Ergebnisse einer unabhängigen Umfrage unter erfahrenen IT-Experten über die Zukunft der Channel-Industrie veröffentlicht. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass die Cloud derzeit die wichtigste Motivation für die Kooperation mit Channel-Partnern darstellt: Nahezu die Hälfte (48%) der 836 befragten IT-Entscheidungsträger in EMEA greifen über den Channel auf Cloud-basierte Dienste zu. Mit insgesamt 46% liegen die Ergebnisse unter deutschen IT-Entscheider im europäischen Trend. Gemäß einer aktuellen Studie von Gartner werden bis 2025 80% der Unternehmen vollständig von einer lokalen Infrastruktur auf Colocation und die Cloud1 migrieren. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Unternehmen den Channel nutzen, um die Komplexität einer derart einschneidenden Umstellung der kritischen Infrastruktur zu verringern.

Neben der durch die Cloud verursachte Trendwende zeigt die Equinix-Studie auch andere Bereiche auf, in denen traditionell intern verwaltete Dienste vermehrt auf externe Anbieter verlagert werden. Sicherheitsmanagement – ein Bereich, der von Unternehmen bislang nur ungern aus der Hand gegeben wurde – stand an zweiter Stelle der Dienste, für die auf Channel-Partner zurückgegriffen wird. 39% der Befragten nannten diese Form der Channel-Nutzung. In Deutschland gaben sogar 43% der Befragten an, eine derartige Auslagerung anzustreben. Mehr als ein Drittel der IT-Entscheidungsträger (34%) in der EMEA-Region nutzen Channel-Partner für den Zugang zu Interconnection-Diensten, was der dritthöchsten Priorität entspricht. Dass dieser Trend weiter anhält, belegt auch das Wachstum des Channel Partner-Programms von Equinix.

IT-Entscheidungsträger wurden darüber hinaus gefragt, warum sie sich für eine Zusammenarbeit mit Channel-Partnern entscheiden bzw. diese in Betracht ziehen. An erster Stelle wurden nahezu durchgehend Kostenerwägungen genannt, wobei mehr als die Hälfte (51%) der Befragten in der EMEA-Region (47% in Deutschland) angaben, sich für die Zusammenarbeit mit Channel-Partnern entschieden zu haben, weil diese kostengünstiger sei als andere Wege in den Markt. Der bessere Zugriff auf vielfältige Dienstleistungen folgte dichtauf als zweitwichtigster Grund (46% der Befragten insgesamt). Unternehmen in den Niederlanden und der Türkei nannten diesen als Hauptgrund für die Zusammenarbeit mit Channel-Partnern, während für Entscheidungsträger in Frankreich damit einhergehende vereinfachte Abläufe an erster Stelle standen.

¹Gartner identifiziert die Top 10 Trends mit Auswirkungen auf die Infrastruktur und den Geschäftsbetrieb im Jahr 2019 <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2018-12-04-gartner-identifies-the-top-10-trends-impacting-infras>

Highlights:

- Im Durchschnitt wenden IT-Entscheider in Unternehmen europaweit knapp ein Viertel (24%) ihres Budgets für Dienstleistungen von Channel-Partnern auf.
- Die durchschnittliche Anzahl der Channel-Partner pro Unternehmen in der EMEA-Region beträgt neun, wobei diese Zahl von Land zu Land sehr unterschiedlich ausfällt. Frankreich und Deutschland liegen mit 12 bzw. 11 Channel-Partnern pro Unternehmen jeweils über dem Durchschnitt, während im Vereinigten Königreich (7) und Finnland (6) Unternehmen im Durchschnitt mit den wenigsten Partnern zusammenarbeiten.
- Der von den Befragten genannte Rückgriff auf mehrere Partner deutet auf einen Bedarf an herstellerunabhängigen Plattformen hin. Diese unterstützen Unternehmen dabei, die IT-Herausforderungen der heutigen digitalen Wirtschaft zu bewältigen. Das Channel Partner-Programm von Equinix basiert auf gemeinsamen Leistungsversprechen, die in Kooperation mit Partnern entwickelt werden. Die daraus resultierenden Lösungen greifen auf die Technologien verschiedener Anbieter und die einzigartigen Fähigkeiten des Partners zurück, um die Kundenanforderungen umfassend zu erfüllen. Diese Zusammenarbeit ist entscheidend für den Geschäftserfolg, da die Channel-Industrie sich ständig auf neue Unternehmensanforderungen einstellt.
- Nahezu 4 von 10 (38%) Befragten in der gesamten EMEA-Region gaben an, dass die Bereitstellung nahtloser, einfach zu implementierender Lösungen, die Unternehmensabläufe nicht stören, noch verbesserungswürdig ist.
- Ein besseres Verständnis für das Geschäft und das Budget der Kunden wurde von einem Drittel aller Befragten als weiterer Bereich genannt, in dem sich Channel-Partner noch verbessern müssen. Für Befragte in der Türkei war dies sogar der wichtigste Bereich, in dem sie sich Verbesserungen wünschen.
- Auf die Frage nach Unterscheidungsmerkmalen von Channel-Partnern und Hauptgründe für die Zusammenarbeit wurde die Service-Qualität in allen acht untersuchten Märkten von 52% aller Befragten zum wichtigsten Differenzierungsmerkmal erklärt. An zweiter Stelle kam die Forderung, dass Partner das Geschäft des Kunden verstehen müssen (33% der Befragten).
- Vor dem Hintergrund aktueller Technologietrends betrachten mehr als 4 von 10 (43%) IT-Entscheider in Deutschland Cloud-Computing in den kommenden fünf Jahren als wichtigsten Motor für das Unternehmenswachstum, während die Blockchain-Technologie das geringste Wachstumspotenzial für Unternehmen bereithält (nur 6% der Befragten nannten diese Technologie).
- Die Rolle von Interconnection wird aus Sicht der IT-Entscheidungsträger in Deutschland als besonders wichtig eingestuft: 9 von 10 (90%) Befragten halten Interconnection für wichtig für ihr Geschäft, während 17% Interconnection sogar als wesentlich für ihr Geschäft erachten.
- Im Vergleich zu anderen EMEA-Märkten spielt in Deutschland das Sicherheitsmanagement eine besonders herausragende Rolle. Die Möglichkeit der Zusammenarbeit in diesem Bereich wurde am zweithäufigsten (43% der Befragten) als Antwort auf die Frage genannt, für welche Dienste IT-Entscheider am ehesten einen Channel-Partner nutzen würden. Die Nutzung der Cloud belegte mit 46% der Befragten den ersten Platz.

Zitate:

- **Oren Yehudai, Senior Director, EMEA Channel Sales, Equinix:**
„Das Analystenhaus IDC geht davon aus, dass bis 2021 mindestens 30 % der Channel-Akteure nicht in der heutigen Form existieren werden. Laut den Ergebnissen dieser Studie werden viele dieser Veränderungen durch die Cloud gesteuert und agile Channel-Player, die

schnell auf solche Veränderungen reagieren, werden sich langfristig auf dem Markt durchsetzen. Dies spiegelt sich auch in den Ergebnissen der Umfrage unter IT-Entscheidern in Deutschland wider, von denen 46% Cloud-Services mit hoher Wahrscheinlichkeit über einen Channel-Partner nutzen werden.“

- **Thomas Linde, Manager Area Germany North, Proact Deutschland GmbH**
„Die digitale Transformation treibt Unternehmen zur Modernisierung ihrer globalen IT-Infrastrukturen an. Im Zuge der zahlreichen Trends wie Big Data Analytics, KI und dergleichen spielt fraglos auch die Cloud eine entscheidende Rolle. Gemäß der Studie gehen 43% der IT-Manager in Deutschland davon aus, dass Cloud-Computing insbesondere in den nächsten fünf Jahren das größte Wachstumspotenzial für ihr eigenes Unternehmen bietet. Deshalb verfolgen wir gemeinsam mit unserem Partner Equinix das vorrangige Ziel, unsere Cloud-Services kontinuierlich zu optimieren und auszubauen, um dieser Nachfrage gerecht zu werden.“
- **Eugene Bergen Henegouwen, EMEA President, Equinix:**
„Unser Channel Partner-Programm zählt zu unseren wichtigsten Unternehmensbereichen und es verzeichnet seit seiner Einführung im Jahr 2015 ein stetiges Wachstum. Wir sind ständig auf der Suche nach Möglichkeiten, das Programm weiter auszubauen, um auf diesem Weg die kontinuierlich wachsenden Anforderungen an die Unternehmensvernetzung zu erfüllen. Die Tatsache, dass ein Drittel der von uns befragten Unternehmensführer Interconnection als Hauptgrund für die Zusammenarbeit mit Channel-Partnern genannt hat, unterstreicht die Bedeutung dieser Strategie für Equinix und erklärt, warum unser Channel Partner-Programm auch 2020 und darüber hinaus einen unserer Geschäftsschwerpunkte darstellen wird.“
- **Gordon McArthur, CEO, Beeks:**
„Während Unternehmen weiterhin in die Cloud wechseln und ihre IT-Infrastrukturen an die neuen digitalen Anforderungen anpassen, arbeiten Channel-Akteure mit anderen Partnern und Anbietern zusammen, um eine umfassende Lösung für diese Entwicklung anbieten zu können. Die Zusammenarbeit auf diese Weise ermöglicht es uns, einzigartige und flexible Dienstleistungen zu entwickeln, die den Bedürfnissen des modernen digitalen Geschäfts gerecht werden. Durch das Channel Partner-Programm von Equinix können wir diese End-to-End-Lösungen und gemeinsame Angebote zu entwickeln, die uns in die Lage versetzen, neue Geschäftsmöglichkeiten wahrzunehmen.“

Informationen zur Studie

Im Rahmen der unabhängigen Studie wurden 836 IT-Entscheidungsträger von Unternehmen aus 8 EMEA-Ländern (Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Niederlande, Irland, Finnland, Türkei und den VAE) befragt. Die Befragten wurden über das Online-Panel von Dynata für die Teilnahme ausgewählt. Die Umfrage wurde vom 1. bis 16. August 2019 online durchgeführt.

Zusätzliche Ressourcen

- [3. Ausgabe des Global Interconnection Index](#) [Bericht]
- [Gartner: 7 Bausteine für eine pragmatische Cloud-Strategie](#) [Analystenbericht]

Über Equinix

Equinix, Inc. (NASDAQ: EQIX) verbindet führende Unternehmen mit ihren Kunden, Mitarbeitern und Partnern über seine Hochleistungsrechenzentren mit dem weltweit größten Interconnection-Angebot. Auf Equinix globaler Plattform kommen Unternehmen aus mehr als 50 Märkten über fünf Kontinente hinweg zusammen, um neue Geschäftsmöglichkeiten wahrzunehmen, ihren Erfolg zu steigern und IT- und Cloud-Strategien auszubauen. www.equinix.de.

Vorausschauende Aussagen

Diese Pressemitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Erwartungen, Prognosen und Annahmen basieren und gewisse Risiken und Unsicherheiten einschließen, aufgrund derer tatsächliche Ergebnisse maßgeblich von den Darstellungen der zukunftsbezogenen Aussagen abweichen können. Zu den Faktoren, die zu Abweichungen führen können, zählen insbesondere, aber nicht ausschließlich: die Herausforderungen beim Erwerb, Betrieb und Bau von IBX-Zentren sowie der Entwicklung, Bereitstellung und Lieferung von Equinix-Services; unvorhergesehene Kosten oder Schwierigkeiten bei der Integration von Rechenzentren oder Unternehmen, die Equinix akquiriert hat oder akquirieren möchte; das Nichtzustandekommen signifikanter Umsätze durch Kunden in kürzlich erbauten oder erworbenen Rechenzentren; ein fehlender Abschluss von Finanzierungsvereinbarungen im beabsichtigten Zeitrahmen; der Wettbewerb mit bestehenden und neuen Wettbewerbern; die Fähigkeit, einen ausreichenden Cashflow zu generieren oder anderweitig Mittel zu erhalten, um neue oder ausstehende Verbindlichkeiten zu zahlen; der Verlust oder der Rückgang der Geschäfte mit unseren Großkunden; andere Risiken, die in den jeweiligen Meldungen von Equinix an die Securities and Exchange Commission beschrieben werden. Informationen stellen insbesondere die aktuellen Quartals- und Jahresberichte von Equinix zur Verfügung, die bei der Securities and Exchange Commission eingereicht wurden und deren Kopien auf Anfrage bei Equinix erhältlich sind. Equinix übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Pressemitteilung enthaltenen zukunftsbezogenen Informationen zu aktualisieren.

###

Pressekontakt

Chiara Rossetto (APCO Worldwide)

+49 69 260 1408-17

crossetto@apcoworldwide.com