

## IDC MarketScape

# IDC MarketScape: US-amerikanische Public Cloud Cold Storage Services 2020 - Anbieterbewertung

Andrew Smith

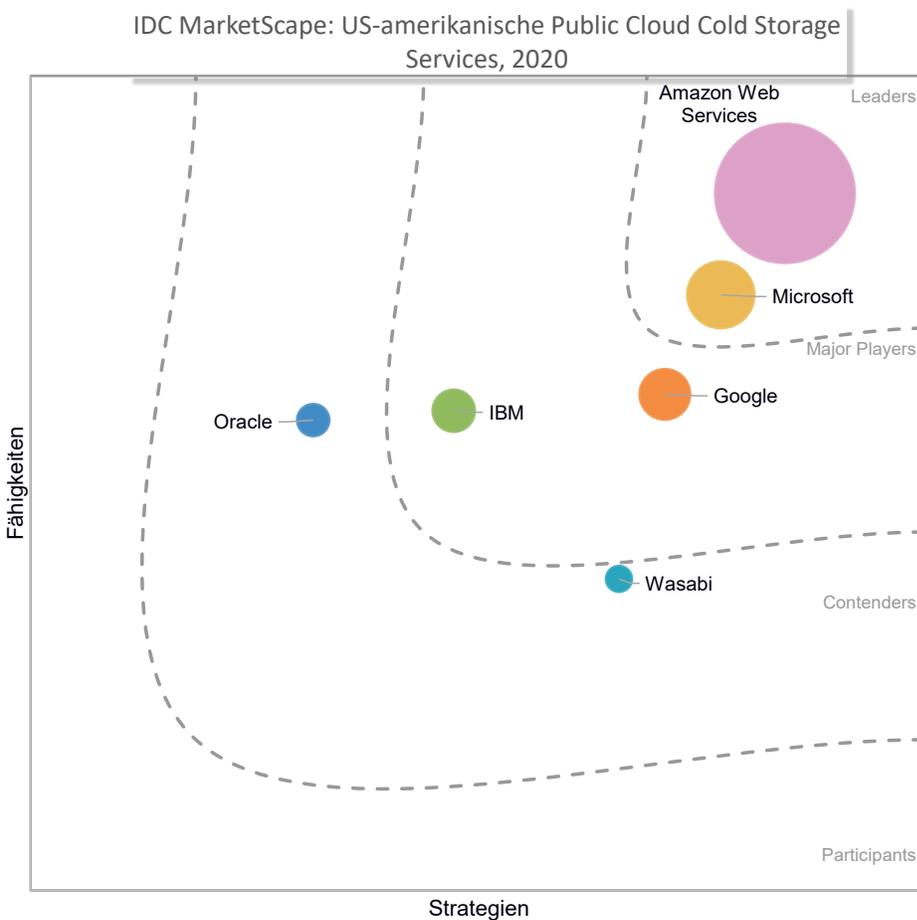
Deepak Mohan

**DIESER IDC MARKETSCAPE-AUSSCHNITT BERICHTET ÜBER WASABI**

## IDC MARKETSCAPE-ABBILDUNG

### ABBILDUNG 1

#### IDC MarketScape: US-amerikanische Public Cloud Cold Storage Services - Anbieterbewertung



Quelle: IDC, 2020

Im Anhang finden Sie detaillierte Informationen zu Methodik, Marktdefinition und Bewertungskriterien.

## INHALT DIESES AUSZUGS

---

Der Inhalt dieses Auszugs ist unmittelbar aus dem Dokument *IDC MarketScape: U.S. Public Cloud Cold Storage Services 2020 Vendor Assessment (Doc #US46855520)* entnommen. Die folgenden Abschnitte wurden ganz oder teilweise in diesen Auszug aufgenommen: IDC Meinung, Anbietereinschlusskriterien für den IDC MarketScape, Empfehlungen für Technologie-Käufer, Zusammenfassendes Anbieterprofil, Anhang und Mehr erfahren. Zudem wurde Abbildung 1 übernommen.

## IDC MEINUNG

---

Daten aus IDC-Befragungen zeigen immer wieder, dass Unternehmensspeicher jährlich mehr als 30 % wachsen wird. Dieses nicht nachlassende Tempo des Datenwachstums in Unternehmen heizt in Kombination mit dem anhaltenden Gegenwind durch die Konjunktur aufgrund von COVID-19 die Nachfrage nach kostengünstigen Speicherlösungen für Unternehmen an. Diese Lösungen finden sich zunehmend in Form von Public Cloud Storage Services, bei deren Konzept Kosten die Hauptrolle spielen. Diese Plattformen werden typischerweise als „Cold Storage“ vermarktet und eingesetzt, d. h. für Daten, auf die selten zugegriffen wird und die im Regelfall in Verbindung mit Secondary Storage Anwendungsfällen stehen. Beispiele sind Datensicherung, Backup oder Archivierung (im Gegensatz zu „primären“ Anwendungsfällen wie ERP oder CRM).

Cold-Storage-Anwendungsfälle werden zunehmend wertvoller: Unternehmen erheben zwar immer mehr Daten, können aber schlicht nicht den vollen Geschäftswert daraus ziehen. Unternehmen wissen, dass der Wert ihrer Daten teilweise sofort erkennbar ist. Ihnen ist jedoch auch klar, dass die Daten potenziellen Wert für zukünftige Geschäftsinitiativen oder Arbeitsabläufe haben können. Statt diese Daten zu löschen, machen Cold-Storage-Lösungen es zunehmend kostengünstiger, Daten langfristig zu speichern und bisher unentdeckte Werte in der Zukunft zu nutzen. Über das unbekanntes Potenzial von Daten hinaus gibt es auch praktischere Anforderungen, die die Nachfrage nach langfristiger Datenspeicherung fördern. Meist sind sie mit Branchen-Compliance und Datenschutzvorschriften wie DSGVO, HIPAA oder CCPA verbunden.

Zudem ist bedeutsam, dass das Wachstum bei Cold-Storage-Leistungen unmittelbar mit dem zunehmenden Einsatz von Public Cloud IaaS allgemein korreliert. Das rasche Tempo der Einführung von Public-Cloud-Speicher fördert die Ausweitung der Anwendungsfälle und den Bedarf an stärker spezialisierten Service-Tiers wie Cold Storage. Public-Cloud-Anbieter sind besonders gut positioniert, um diese Cold-Storage-Anwendungsfälle zu versorgen. Diese Anbieter haben eine bedeutende Infrastruktur aufgebaut und die notwendigen Größeneffekte entwickelt, um Speicher zu extrem niedrigen Preisen (typischerweise Preis pro Gigabyte) anzubieten. Darüber hinaus bieten fast alle großen Public-Cloud-Speicheranbieter inzwischen einen „Cold Storage“-Service an. Die Preisgestaltung ist dabei von den restlichen Speicherportfolios getrennt, und dieser Speicher wurde speziell für Anwendungsfälle mit langfristiger Datenaufbewahrung entwickelt. Die wachsende Verbreitung dieser Dienste rechtfertigt eine eigene IDC MarketScape-Bewertung, die aus der Perspektive von Unternehmens-IT-Kunden entwickelt wurde und mit der IDC-Methode die Anbieter von Public Cloud Cold Storage bewertet.

## ANBIETEREINSCHLUSSKRITERIEN FÜR DEN IDC MARKETSCAPE

---

Dieser IDC MarketScape befasst sich mit Anbietern von Cold Storage in Public Clouds, die ihre Leistungen in den USA anbieten, zudem eine kritische Umsatzschwelle überschritten haben und ein grundlegendes Kostenprofil (US-Dollar/Gigabyte) für die Leistung anbieten, die wir als „Cold Storage“ definieren. Detaillierte Einschlusskriterien für Service Anbieter, die in diesem IDC MarketScape enthalten sind, lauten wie folgt:

- Der Service muss IDCs Definition für Public Cloud IaaS entsprechen und er muss vorwiegend auf Public-Cloud-IaaS-Speicherkapazität basieren.
- Der Service muss in den USA verfügbar sein.
- Es dürfen zu seiner Nutzung keinerlei zugehörige Hardware oder Appliance-Gateways erforderlich sein.
- Der Preis für diesen Service darf monatlich maximal 0,015 US-Dollar pro Gigabyte betragen.
- Das Umsatzvolumen des Unternehmens mit IaaS-Speicher muss über 10 Mio. US-Dollar/Jahr betragen (nur Umsatzvolumen des Dienstes in den USA).
- Auf der Public Cloud basierende Dateisynchronisierungs- und -austauschdienste sind ausgeschlossen.

## EMPFEHLUNGEN FÜR TECHNOLOGIE-KÄUFER

---

Unternehmensdaten werden zunehmend als wertvoll wahrgenommen. Daher werden sie länger gespeichert, und das belastet IT-Infrastruktur und -Haushalt zusätzlich. Allerdings reifen die Fähigkeiten der Services von Public Cloud Cold Storage und Archivierung zum Tiering und zum Management langfristigen Datenspeichers immer weiter aus, so bieten sie eine wertvolle Alternative zum Primärspeicher und eine Einsparmöglichkeit für Unternehmen sowohl im Hinblick auf den Zeitaufwand als auch auf die Speicherkosten. Das Wachstum des Cold-Storage-Marktes und die anhaltende Bereitstellung derartiger Dienste durch Clouddiensteanbieter lassen vermuten, dass Kunden bereit sind, längere Speicherreaktionszeiten von Sekunden, Minuten oder sogar Stunden zu akzeptieren, wenn sich dadurch die Gesamtkosten für Cloudspeicher drastisch verändern lässt. IDC ist der Ansicht, dass der Markt für Public Cloud Cold Storage noch relativ jung ist und dass in den kommenden 3 bis 5 Jahren mit der weiteren Reifung der Dienste und Anwendungsfälle ein erhebliches Expansionspotenzial besteht. Daher veröffentlichen wir diesen IDC MarketScape und stellen eine formale Marktdefinition als Basis für zukünftige Bewertungen der Marktgröße und für Prognosen bereit.

Wir empfehlen Technologieanbietern und -käufern gleichermaßen zu berücksichtigen, dass Cold-Storage-Dienste für einen sehr spezifischen Zweck entwickelt wurden: Senkung der Speicherkosten. Nicht alle Cold-Storage-Dienste werden jeden Zweck erfüllen können und müssen dies auch nicht tun. Öffentliche Clouddiensteanbieter konzipieren diese Plattformen nicht für marginale Kosteneinsparungen: Sie sollen Kunden vielmehr ein Vielfaches an Einsparungen auf einer Preis-pro-Gigabyte-Basis bei hohen Volumina ermöglichen. Für eine weitere Maximierung dieser Kosteneinsparungen werden Diensteanbieter konzeptionelle Entscheidungen treffen müssen, welche bestimmte Unternehmen möglicherweise als nicht akzeptabel sehen. Entsprechend empfehlen wir IT-Organisationen die Festlegung von SLAs rund um Datenzugriff, -abruf und -dauerhaftigkeit, die ihren

Geschäftsanforderungen und dem Kostenniveau speziell für Cold Storage genügen. Darüber hinaus sollten diese Anforderungen von anderen „warmen“ oder „heißen“ Speichertiers getrennt werden.

Bei jedem Engagement mit Anbietern von Public Cloud Cold Storage sollten Käufer folgende Merkmale hinsichtlich ihres Speichers überlegen bzw. entsprechende Fragen stellen:

- **Zugriff:** Wie häufig erfolgt der Zugriff auf diesen Datensatz und wie lang ist die voraussichtliche Lebensdauer des Datensatzes?
- **Latenz:** Wie schnell muss ggf. der Zugriff auf diesen Datensatz möglich sein?
- **Durchsatz:** Ist dieser Datensatz Teil einer bandbreitenintensiven Anwendung oder einer IOPS-intensiven Anwendung - oder beider?
- **Datenmerkmale:** Welche Informationen aus der realen Welt (Bilder, Filme, Textnachrichten, E-Mails usw.) werden in diesem Datensatz gespeichert?
- **Dauerhaftigkeit und Verfügbarkeit:** Welche Anforderungen an die Dauerhaftigkeit und Verfügbarkeit der Daten gelten für diesen Datensatz?
- **Wert:** Wie hoch ist der tatsächliche oder wahrgenommene Geschäftswert dieses Bytes im Kontext der Gesamtkosten für die Speicherung dieses Datensatzes?

Zudem muss betont werden, inwiefern Kunden den Wert, den sie aus Public-Cloud-Speicherdiensten ziehen, zunehmend steigern, indem sie das breitere Ökosystem der verfügbaren Dienste und Tools nutzen (z. B. Datenanalytik, Visualisierung, Tiering oder Migrationsdienste). Dazu gehören sowohl Services von Cloud- wie auch von Drittanbietern. Die aktive Suche nach Lösungen im Cloud-Ökosystem kann die Time-to-Value von Initiativen zur Cloudeinführung verkürzen und kann Kunden die Positionierung ihrer Cloud-Speicherplattform als mehr als nur kostengünstigen Datenspeicher ermöglichen.

## ZUSAMMENFASSENDES ANBIETERPROFIL

---

Dieser Abschnitt fasst die wichtigsten Beobachtungen von IDC zusammen, auf denen die Anbieterposition im IDC MarketScape beruht. Alle Anbieter wurden anhand der im Anhang genannten Kriterien bewertet. Zusätzlich werden hier die Stärken und Herausforderungen näher betrachtet.

### Wasabi

Wasabi ist im IDC MarketScape zu Cold-Storage-Diensten in der Public Cloud für 2020 in der Kategorie der Herausforderer positioniert.

Zu den evaluierten Cold-Storage-Diensten von Wasabi gehört Wasabi Cloud Object Storage.

Wasabi ist im breiteren Feld des Public-Cloud-IaaS-Marktes einzigartig, weil es einen Speicherservice anbietet, der die Definitionen für „heiß“ und „kalt“ in Bezug auf Zugriffs- und Kostenanforderungen unter einem einzigen Preispunkt zusammengefasst erfüllt - das gilt für keinen anderen Anbieter in diesem IDC MarketScape. Wasabi ist extrem flexibel für eine Reihe von Speicher-Workloads konzipiert, die über die von uns als „Cold Storage“ verstandenen Angebote hinausgehen. Wasabi bietet jedoch auch einen ausreichend niedrigen Preis (Dollar/Gigabyte/Monat) für die Qualifizierung für diesen IDC MarketScape an. In Kombination mit der Tatsache, dass Wasabi Bestandskunden hat, welche die Plattform für unterschiedliche Cold-Storage-Anwendungsfälle nutzen (z. B. Archivierung, Datensicherung und Langzeitaufbewahrung), hat uns dies bewogen, Wasabi als wichtigen Anbieter in diesen Vergleich aufzunehmen.

Wasabi ist seit 2017 auf dem Markt und konnte in dieser Zeit signifikantes Wachstum sowohl des unmittelbaren Kundenstamms als auch seiner Vertriebskanalpartner erzielen. Wasabis Fokussierung auf eine einfache Preisgestaltung und S3-API-Kompatibilität ist auf dem IaaS-Markt zum Erfolgsrezept geworden, v. a. bei Anbietern von Speichersoftware und -diensten, die Wasabi schnell und kostengünstig als ihr cloudbasiertes Objektspeicher-Back-End einbinden können.

Nach einem erfolgreichen Jahr 2019 hat sich Wasabi auf den Ausbau seines Angebots in mehreren wichtigen Bereichen konzentriert:

- **Infrastruktur:** Wasabi plant die Eröffnung neuer Colocation-Rechenzentren weltweit. Ziel ist der Ausbau seiner Infrastrukturpräsenz, wobei sich das Unternehmen strategisch auf eine höhere Anzahl von „Edge Vault“-Standorten konzentriert, um die wachsende Kundennachfrage nach lokalen Rechenressourcen zu decken.
- **Käuferreichweite:** Traditionell konzentriert sich Wasabi auf den Markt der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). In den letzten 12 Monaten hat das Unternehmen jedoch damit begonnen, sein Serviceangebot für Großunternehmen nachfragegerecht auszubauen. Diese Initiative wird durch den Zuwachs der weltweiten Infrastruktur von Wasabi unterstützt (so eröffnete Wasabi 2019 seine ersten Rechenzentrumsstandorte in Europa und der Region Asien/Pazifik). Wasabi baut zudem seine Präsenz in wichtigen Branchen strategisch aus, u. a. in Medien und Unterhaltung, Gesundheitswesen, Hochschulbildung, Überwachung und wissenschaftlicher Forschung (z. B. Genomics).
- **Embedded Technologie:** Wasabi erweitert seine Fähigkeiten im Bereich der Embedded Technologie kontinuierlich. Konkret konzentriert sich Wasabi auf den Ausbau der Replikationsmöglichkeiten, indem die Replikation zwischen Einrichtungen in derselben Region sowie über Regionen hinweg zusätzlich aufgenommen wird.
- **Partnerschaften:** Partner sind auf dem Cold-Storage-Markt enorm wertvoll, und Wasabi hat sich bei der Erweiterung seiner Reichweite durch die Zusammenarbeit mit Partnern als geschickt erwiesen. Wasabis Partnerprogramm (Managed SPs und VARs) umfasst über 3.300 Mitglieder und über 250 Technologie-Allianzpartner. Wasabi setzt zudem weiterhin auf die Partnerprogramme als zentralen Zugang zum Markt.

Wasabis wichtigste Stärken und Differenzierungsmerkmale auf dem Cold-Storage-Markt liegen in der Einfachheit und Geschwindigkeit der Plattform. Wasabi bietet ein einziges Speichertier zu einem einzigen Preis an. So müssen Kunden keine Einstiegs-/Ausstiegs-Gebühren oder zusätzliche Kosten für den Datenzugriff managen. Dies ist als Nutzenversprechen äußerst attraktiv, v. a. auf dem Cold-Storage-Markt, wo die Speicherkosten für die Kunden nach wie vor ein entscheidender Faktor sind. Auf diesem Nutzenversprechen baut Wasabi mit Funktionen auf, die normalerweise mit „heißen“ Speicher verbunden werden, z. B. Zugriffszeiten von Millisekunden für Objekte sowie die Verfügbarkeit und Dauerhaftigkeit von Daten auf Enterprise-Niveau. In vielerlei Hinsicht macht diese unorthodoxe Herangehensweise an den Speicher die Unterscheidung zwischen „heißen“ und „kalten“ Speicheranwendungsfällen und -anforderungen überflüssig - und es ist eben dieser Ansatz, der Wasabi zu einem so einzigartigen und vielseitigen Anbieter auf dem Cold-Storage-Markt werden lässt.

## Stärken

- Unkomplizierte Preisgestaltung für Cold Storage, einfaches Tiering (da es nur ein Tier gibt) und leichter Zugriff
- Relativ neu auf dem Markt, jedoch mit konsistent starkem Mix aus direktem Wachstum und Wachstum über Partner
- Von Grund auf neu entwickelte Plattform mit Integration für alle S3-API-Protokolle

- Führungsteam mit Erfahrung und technischem Fokus auf Archivierungs-, Backup- und Wiederherstellungsanwendungen, durch die Wasabi auf dem Cold-Storage-Markt gut positioniert ist
- Nachweislicher Erfolg beim Aufbau von Partnerschaften mit Anbietern von Backup- und RecoverySoftware.

### **Herausforderungen**

- Der Ansatz ohne mehrere Tiers kann auch als Herausforderung gesehen werden. Bestimmte Kunden bevorzugen vielleicht die Option zur Nutzung verschiedener Tiers auf Kostenbasis, um bei der Archivierung in extremen Anwendungsfällen einen möglichst niedrigen Preis zu erzielen.
- Wasabis Schwerpunkt lag schon immer auf Speicher. Daher müssten Kunden, die verwandte IaaS- (z. B. Compute), SaaS- oder PaaS-Lösungen wünschen, einen Partner oder Drittanbieter für die Integration hinzuziehen.
- Wasabi hat außerhalb Nordamerikas relativ wenige Rechenzentrumsstandorte.

## **ANHANG**

---

### **Interpretation von IDC MarketScape-Grafiken**

Für die Zwecke dieser Analyse hat IDC wichtige potenzielle Erfolgsfaktoren in zwei Hauptkategorien unterteilt: Fähigkeiten und Strategien.

Die Position auf der y-Achse spiegelt die aktuellen Fähigkeiten und das Leistungsangebot des Anbieters sowie seine Ausrichtung auf den Kundenbedarf wider. Die Fähigkeitskategorie konzentriert sich auf die aktuellen Fähigkeiten des Unternehmens und Produkts. Unter dieser Kategorie beurteilen IDC-Analysten, wie gut ein Anbieter Fähigkeiten aufbaut/bereitstellt, die es ihm ermöglichen, seine gewählte Marktstrategie umzusetzen.

Die Position auf der x-Achse (Strategien) gibt wieder, wie gut die Zukunftsstrategie des Anbieters auf den Kundenbedarf in 3 bis 5 Jahren ausgerichtet ist. Die Kategorie der Strategien konzentriert sich auf übergreifende Entscheidungen und grundlegende Annahmen im Hinblick auf Angebote, Kundensegmente und Geschäft sowie Marktpläne für die kommenden 3 bis 5 Jahre.

Die Größe der Kennzeichnung der einzelnen Anbieter im IDC MarketScape entspricht dem Marktanteil der einzelnen Anbieter im entsprechenden Marktsegment.

### **IDC MarketScape-Methodik**

Die Auswahl der Kriterien, die Gewichtung und die Einstufung der Anbieter im IDC MarketScape reflektieren, die auf umfassenden Studien basierende Bewertung, des Markts und der jeweiligen Anbieter, durch IDC. IDC-Analysten ermitteln die Bandbreite der Standardmerkmale zur Bewertung der Anbieter basierend auf strukturierten Gesprächen, Befragungen und Interviews mit Marktführern, Teilnehmern und Endbenutzern. Die Marktgewichtung basiert auf Benutzerinterviews, Käuferumfragen und Informationen von IDC-Experten für die einzelnen Märkte. IDC-Analysten verwenden detaillierte Befragungen und Gespräche mit den Anbietern, öffentlich verfügbare Informationen und Erfahrungen der Endbenutzer als Basis für die Einstufung der einzelnen Anbieter und schlussendlich die Positionen der Anbieter im IDC MarketScape. Ziel ist eine korrekte und konsistente Beurteilung der Merkmale, des Verhaltens und der Kapazitäten der einzelnen Anbieter.

## Marktdefinition

### Cold Storage

Cold-Storage-Lösungen können lokal oder in der Cloud angesiedelt sein. Sie bestehen aus einer breiten Palette von Infrastrukturlösungen: von JBOD-Ressourcen, welche vom Unternehmen als eigenes maßgeschneidertes Cold-Storage-Tier gemanagt werden, bis hin zu umfassenden Managed Services eines Drittanbieters. Cold-Storage-Lösungen können als reine Software oder über zugehörige Hardware in Form einer Appliance oder eines Speichersystems bereitgestellt werden.

Die in diesen IDC MarketScape einbezogenen Services von Public Cloud Cold Storage erfüllen die Kriterien der IDC-Definition einer Bereitstellung durch einen Public-Cloud-Anbieter sowie die oben genannten Kriterien für Cold Storage. Services von Public Cloud Cold Storage werden typischerweise auf Kapazitätsbasis (d. h. Preis/Gigabyte) angeboten. Zusätzlich zu diesem kapazitätsbasierten Abonnement bieten viele Public-Cloud-Cold-Storage-Dienste eine Reihe ergänzender Services zusammen mit den Kerndiensten Cold Storage Vaulting und Secondary Storage an.

### Public Cloud Services

Im Allgemeinen sind die zwei Bereitstellungsmodelle für Clouddienste Public und Private:

- Services der Public Cloud werden von sonst nicht zusammenhängenden Unternehmen und/oder Verbrauchern gemeinsam genutzt. Sie stehen einer weitgehend unbeschränkten Gruppe potenzieller Nutzer offen und sind für einen Markt und nicht für ein einzelnes Unternehmen konzipiert.
- Services der Private Cloud werden innerhalb eines einzelnen Unternehmens oder einer breiteren Unternehmensgruppe gemeinsam genutzt. Dabei gibt es Beschränkungen für den Zugriff und den Umfang der zugewiesenen Ressourcen, und sie werden vom Unternehmen über die in öffentlichen Cloudangeboten mögliche Kontrolle hinaus definiert/kontrolliert.

Die *IDC Worldwide IT Cloud Services Taxonomy, 2019* (IDC #US45714519, Dezember 2019) enthält umfassende Definitionen aller Marktsegmente für IT-Clouddienste, einschließlich Infrastructure as a Service (IaaS).

### Cold Storage Services

Cold-Storage-Dienste ermöglichen die langfristige Speicherung inaktiver Daten. Dies kann entweder als eigenständiger Service (Basisleistungen mit Speicherkapazität) oder als Komponente einer Services-Plattform erfolgen. Allgemein werden bei Konzipierung von Cold Storage Services die folgenden Ziele verfolgt:

- Eingeschränkte Service-Level Agreements (SLAs) und reduzierte Gemeinkosten für den Betrieb
- Beschränkungen für Speicherzugriff und -dauer
- Längere Zeiten für Datenzugriff und -abruf
- Datenarchivierung und Vaulting

Vollständige Details zur Taxonomie der Cold-Storage-Dienste finden Sie in *IDCs Worldwide Public Cloud Cold Storage Taxonomy, 2020* (IDC #US46218917, April 2020).

## Definierende Merkmale eines IT Cloud Service

IDC definiert Cloud Services anhand einer Checkliste wichtiger Merkmale, die ein Angebot für die Endbenutzer des Services aufweisen muss. Zur Qualifizierung als „Clouddienst“ im Sinne der Definition von IDC muss ein Angebot *alle* diese sechs Merkmale unterstützen. Diese Merkmale gelten für alle Cloud-Services - in allen Bereitstellungsmodellen als Public oder Private Cloud Service -, wobei die Besonderheiten der einzelnen Merkmale in diesen Bereitstellungsmodellen leicht variieren können.

Unter dem Schirm der IT-Cloud Service definiert IDC vier primäre Marktsegmente: Infrastructure as a Service, Platform as a Service, Software as a Service - Anwendungen sowie Software as a Service - Systeminfrastruktur-Software.

## MEHR ERFAHREN

---

### Ähnlicher Research

- *IDC MarketScape: Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service 2020 Vendor Assessment* (IDC #US46795720, September 2020)
- *Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service Forecast, 2020-2024* (IDC #US45322520, Juli 2020)
- *Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service Market Shares, 2019: Leaders Consolidate Their Positions, Seek to Differentiate with Investment in Emerging Use Cases* (IDC #US46735820, Juli 2020)
- *Impact of COVID-19 on Worldwide Infrastructure as a Service (IaaS) Spending, April 29, 2020* (IDC #US46277920, Mai 2020)

### Zusammenfassung

Diese IDC-Studie liefert einen Anbietervergleich der wichtigsten Anbieter von Public Cloud Cold Storage anhand des IDC MarketScape-Modells.

„Unternehmen generieren und speichern Informationen in immer schnellerem Tempo“, sagt Andrew Smith, Research Manager, Cloud Infrastructure Services bei IDC. „Folglich wächst auch die Nachfrage nach kostengünstigen Speicherlösungen. Public Cloud Cold Storage Services sind ein wichtiger Bestandteil dieser Gleichung und ihr Umfang und ihre Leistungsfähigkeit haben in den letzten Jahren erheblich zugenommen. Derzeit helfen führende Anbieter von Cold Storage Services Unternehmen, möglichst niedrige Kostenprofile für ihre Secondary Storage Data zu erreichen und gleichzeitig die Cloudmigration in die Realität umzusetzen, indem sie einzigartige Leistungen für Datenzugriff, -sicherheit, -compliance und -schutz bereitstellen.“

## Über IDC

International Data Corporation (IDC) ist der weltweit führende Anbieter von Marktinformationen, Beratungsdienstleistungen und Veranstaltungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation sowie der Verbrauchertechnologiemärkte. IDC unterstützt IT-Profis, Geschäftsleute und Investoren bei fundierten Entscheidungen über Geschäftsstrategien und den Einkauf von Technologie. Mehr als 1.100 IDC-Analysten in mehr als 110 Ländern bieten globale, regionale und lokale Expertise zu Chancen und Trends in Technologie und Wirtschaft. Seit 50 Jahren bietet IDC strategische Einsichten, um unseren Kunden zu helfen, ihre wichtigsten geschäftlichen Ziele zu erreichen. IDC ist ein Tochterunternehmen von IDG, einem weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen IT-Publikationen, Research und Veranstaltungen.

## Global Headquarters

5 Speen Street  
Framingham, MA 01701  
USA  
+1 508 872 8200  
Twitter: @IDC  
idc-community.com  
www.idc.com

---

### Copyright- und Handelsmarken-Hinweis

Dieses IDC-Forschungsdokument wurde als Teil eines IDC Continuous Intelligence Service bereitgestellt, der schriftliche Forschungsberichte, Gespräche mit Analysten, Telebriefings und Konferenzen umfasst. Besuchen Sie [www.idc.com](http://www.idc.com), um mehr über IDC-Abonnements und -Beratungsleistungen zu erfahren. Eine Liste aller IDC-Niederlassungen weltweit finden Sie unter [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices). Bitte kontaktieren Sie die IDC Hotline +1.508.988.7988 (bzw. +1 800.343.4952, Durchwahl 7988, in den USA) oder [sales@idc.com](mailto:sales@idc.com) für Informationen zur Anrechnung des Preises dieses Dokuments auf das Abonnement eines IDC-Service oder um Informationen über zusätzliche Kopien oder Internetrechte zu erhalten. IDC und IDC MarketScape sind Handelsmarken der International Data Group, Inc.

Copyright 2020 IDC. Die Vervielfältigung ohne entsprechende Genehmigung ist strengstens untersagt. Alle Rechte vorbehalten.

