



CLOUD MIGRATION

STUDIE 2021

Cloud Migration. // Studie 2021.

Hintergrund

Ganze Firmenbelegschaften, die von heute auf morgen im Homeoffice arbeiten mussten, Lieferketten, die es zu stabilisieren galt, sowie neue Geschäftsmodelle, die Unternehmer schnell umsetzen mussten, um ihren Betrieb überhaupt am Leben zu halten. Die Coronakrise hat die digitale Transformation noch einmal kräftig angeschoben.

Dabei führt kein Weg mehr an der Cloud vorbei. Es geht heute längst nicht mehr nur darum, Basisdienste aus der IT-Wolke zu beziehen. Immer mehr Unternehmen verlagern Kernsysteme und ganze Infrastrukturen in die Cloud. Für schlanke Prozesse und neue Geschäftsmodelle gilt es jedoch, die eigene IT-Infrastruktur völlig neu zu denken. Plattform as a Service, Cloud Native und neue Ökosysteme sind die Hebel der Digitalisierung in und mit der Cloud.

Vor diesem Hintergrund wollen wir in der Studie „Cloud Migration 2021“ von Anwenderunternehmen erfahren, wie weit sie mit ihren Umstiegsplänen sind. Wie sehen die bisher gemachten Erfahrungen aus und haben sich die Erwartungen erfüllt? Es geht darum zu beleuchten, wie eine erfolgreiche Migrationsstrategie am besten aufgesetzt werden sollte und an welchen Stellschrauben die Anwenderunternehmen in Zeiten der Krise drehen sollten, um agiler, flexibler und zukunftssicher zu werden.



Cloud Migration. // Studie 2021.

Fragestellungen

- Wie weit sind Anwenderunternehmen auf ihrem Weg in die Cloud?
- Welche Strategien gibt es für die Cloud-Migration und wie unterscheiden sich die Pfade?
- Wo liegen die Investitionsschwerpunkte bei der Cloud-Migration?
- Welche Erwartungen verbinden die Anwender mit dem Umstieg ihrer IT-Systeme in die Cloud?
- Welche Rolle spielt das Thema Business Transformation im Zusammenhang mit dem verstärkten Einsatz der Cloud?
- Wie sehen die angepeilten Zielarchitekturen aus: Private-, Public-, Hybrid-, Multi-Cloud?
- Was sind die größten Herausforderungen bei der Cloud-Migration – aus technischer wie organisatorischer Sicht?

Studien Set-Up

Methode: Online Befragung (CAWI)

Grundgesamtheit(en):

Oberste (IT-)Verantwortliche von Unternehmen in der DACH-Region: strategische (IT-)Entscheider im C-Level-Bereich, IT-Entscheider & IT-Spezialisten aus dem IT-Bereich, Leiter anderer Fachbereiche
→ ca. 50% aus KMUs und 50% aus Großunternehmen

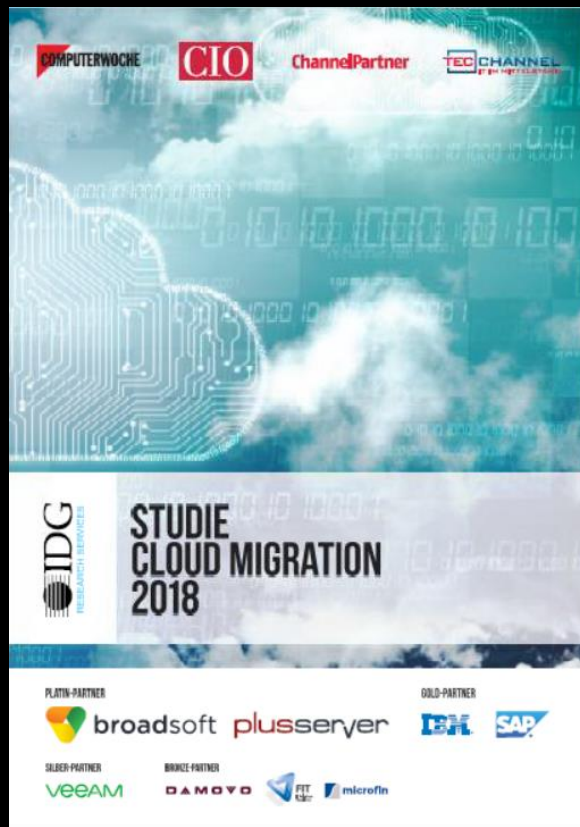
Teilnehmergenerierung:

Persönliche E-Mail-Einladung über unsere exklusive IDG-Entscheiderdatenbank (SCORE)

Stichprobengröße:

mind. n=300 Completes





Studie. // Bestandteile.

Research

Möglichkeit unser Research Design von der ersten Stunde an zu beeinflussen.
Mitgestaltung des Fragebogens. Uneingeschränkte Nutzungs- und Vermarktungsrechte an allen Inhalten & Ergebnissen der Studie.

Event

Initialer Round Table: Kick-off des Studienprojektes am 11.03.2021. Am Ende des Projektes findet ein Ergebnis-Round-Table statt. Beide Events bieten eine ideale Plattform zum Networking und zur Profilierung.

Marketing & PR

Transportieren Sie Ihre Statements in redaktionellen Artikeln, einem Video Interview, exklusiven Mailings, Social Media Postings und/oder Ihrem Unternehmensprofil im Studienband!

Leads

Nutzen Sie die Studienergebnisse zur Generierung wertvoller Leads. Hierfür erstellen wir ein individuelles Whitepaper aus der Studie und/oder moderieren ein Webinar mit ausgewählten Studienergebnissen für Sie.

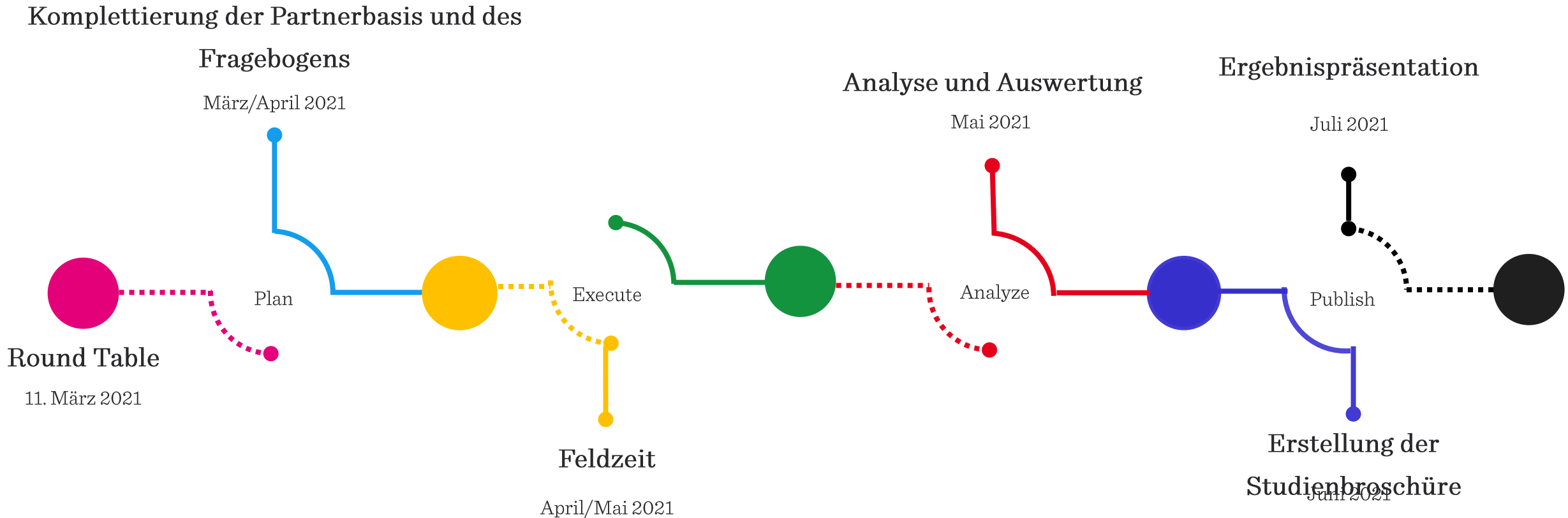


Cloud Migration. // Preise & Pakete.

Leistungen:	Bronze	Silber	Gold	Platin
Branding als offizieller Studienpartner	x	x	x	x
Mitarbeit an der inhaltlichen Ausgestaltung des Fragebogens – Anzahl von Fragen, die eingebracht werden dürfen		1	2	3
Studienergebnisse inkl. Interpretation und Infografiken in hochwertigem Survey Report (PDF)	x	x	x	x
Redaktionelle Berichterstattung zur Studie	x	x	x	x
Nutzungs- und Vermarktungsrechte der Studienergebnisse (inkl. Branding)	x	x	x	x
Social Media Paket – Aufbereitung grafischer Data Bites mit Schlüsselergebnissen der Studie und Distribution über LinkedIn und Twitter mit folgender Anzahl garantierter Engagements		500	1000	1500
Individuell zu gestaltende 2-seitige Unternehmensdarstellung im Survey Report		x	x	x
Individuelle Zusammenstellung von ausgewählter Studieninhalte inkl. Branding und Distribution an eine ausgewählte Zielgruppe (5000 Kontakte)			x	x
Video-Interview mit einem Unternehmensvertreter bei IDG in München. Veröffentlichung des Videos auf computerwoche.de. Sie erhalten das Video zusätzlich zur eigenen Verwendung.			x	x
Whitepaper & Leadgenerierung – Entwicklung eines 4-seitigen Whitepapers basierend auf den Ergebnissen der Studie im CI des Kunden mit garantiert X Leads (Marketing Basis Leads)			30	50
Teilnahme am Ergebnis-Round-Table				x
Preis	9.900 €	13.900 €	19.900 €	23.900 €

Cloud Migration. // Zeitablauf.

Ablauf des Studienprojektes



Cloud Migration. // Research Team

Ihr Kontakt



Regina Hermann
Account Manager Research
rhermann@idg.de
+49 89 36086 384



René Krießan
Key Account Manager
rkriessan@idg.de
+49 89 36086 322



Bastian Wehner
Account Manager
bwehner@idg.de
+49 89 36086 196

