CHANCEN DURCH DAS MICROSOFT-ÖKOSYSTEM:

Partnerschaftliche Wege zu Rentabilität und Wachstum

SCHWEIZ

Oktober 2022

Autoren:
Stuart Wilson
Andreas Storz
Lynn-Kristin Thorenz

IDC #EUR149680722

Ein IDC InfoBrief, gesponsert von

Kurzfassung

Da die Kunden in der Schweiz die digitale Transformation ihrer Unternehmen vorantreiben, wird es für Microsoft und seine Partner zunehmend wichtig, gemeinsam Innovationen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, um Lösungen für die individuellen Anforderungen dieser Kunden liefern zu können. Viele Partner in der Schweiz ändern ihre Geschäftsmodelle hin zur Entwicklung von Softwarelösungen und Services in der Microsoft Cloud. Sie nutzen neue Möglichkeiten, die über das Reselling hinausgehen, und regen damit schnelles Wachstum und höhere Rentabilität an.

MARKTEINBLICKE

- Die IT-Gesamtausgaben in der Schweiz werden sich bis 2026 auf **38 Milliarden Dollar** pro Jahr belaufen.
- Für die Software-Ausgaben in der Schweiz wird eine **CAGR von 10 % für 2021 bis 2026** prognostiziert.
- Der Markt für Public Cloud-Dienste in der Schweiz wird bis 2026 jährlich über **11 Milliarden Dollar** betragen.

CHANCEN FÜR MICROSOFT

- Partner, die sich an Microsoft binden, wachsen schneller und erzielen **höhere Margen**.
- Partner, die sich aktiv für das Co-Selling mit Microsoft einsetzen, **wachsen schneller**.
- Partner, die Software- und Servicefunktionen entwickeln, erzielen eine **höhere Rentabilität**.

Dieser InfoBrief enthält Handlungsempfehlungen für die Partner in der Schweiz, wie sie ihre Beziehung zu Microsoft optimal nutzen können, um ihr Umsatz- und Margenpotenzial zu erweitern

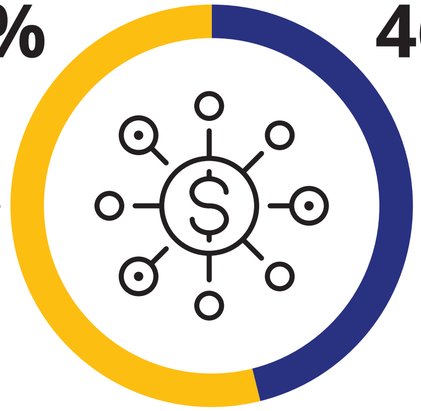
© IDC 2022

Microsoft-Partner verfolgen hartnäckig ein gutes Umsatzwachstum ihrer Microsoft-Geschäfte; branchenspezifische Lösungen sorgen für erhebliche Umsätze

Umsatzverteilung von Microsoft-Partnern in der DACH*-Region nach Lösungstyp:

Horizontale Lösungen
54 %

Branchenspezifische Lösungen
46 %



VIELFÄLTIGE GESCHÄFTSMODELLE

In der Schweiz gibt es eine grosse Vielfalt an Partnergeschäftsmodellen und verschiedene Ansätze für die Zusammenarbeit mit Microsoft. Unterschiedliche Geschäftsmodelle beschreiten unterschiedliche Wege zum wirtschaftlichen Erfolg.

WACHSTUMSAUSSICHTEN

Im Jahr 2021 konnten 98 % der Partner in DACH ihr Microsoft-Geschäft steigern (64 %) oder aufrechterhalten (34 %). 98 % erwarten, dass sie ihren Umsatz bezogen auf Microsoft im Jahr 2022 steigern (77 %) oder aufrechterhalten (21 %) werden.

Aufteilung der Lösung

Unter den befragten Partnern in der DACH-Region stammt fast die Hälfte (46 %) des Partnerumsatzes aus branchenspezifischen Lösungen, der Rest (54 %) aus horizontalen Lösungen.

Tendenz der Einkünfte aus dem Microsoft-Geschäft für Microsoft-Partner in DACH* im Jahr 2021

64 %	34 %	2 %
Gestiegen	Gleich geblieben	Gesunken

Erwartete Tendenz der Einkünfte aus dem Microsoft-Geschäft für Microsoft-Partner in DACH* im Jahr 2021

77 %	21 %	2 %
Gestiegen	Gleich geblieben	Gesunken

*DACH umfasst Partner in Österreich, Deutschland und der Schweiz (n = 95)
Quelle: IDC's Microsoft Partner Economic Value Indicator Survey

> Vor langer Zeit haben wir uns in der gesamten Organisation dazu verpflichtet, uns nicht auf Einnahmen aus dem Reselling zu konzentrieren. **Wir haben dem Reselling abgeschworen und uns auf Umsätze aus sauberen Dienstleistungen konzentriert.** Unsere Kunden kaufen also bei Microsoft oder Lizenzdienstleistern ein und erwerben ihre Dienste bei uns.

Ogi Stanovcic
Geschäftsführer Cloud, Open Systems

> Wir erkennen eine erhebliche Zugkraft im Cloud-Markt in der Schweiz, und die Partner müssen ihre Cloud-Expertise vertiefen. **Die Kunden wissen, dass sie mehrere Partner für die Einbindung in die Cloud haben**, da sie nicht mehr an den Partner gebunden sind, der ihre Server in einem Rechenzentrum hostet.

Samuel Zürcher
Leitender Experte und Partner, Experts Inside

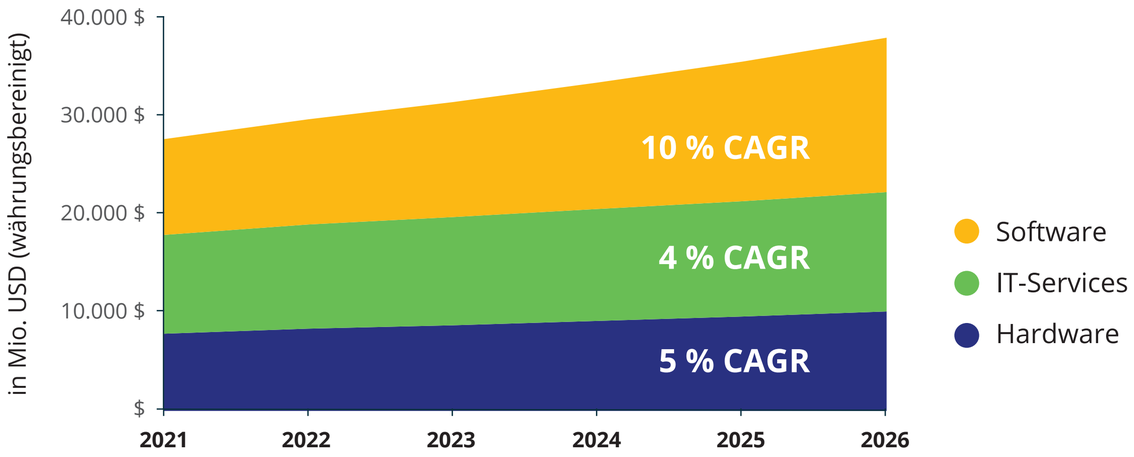
Die Partner in der Schweiz legen grossen Wert auf die Beziehung zu Microsoft als Weg zum Umsatzwachstum sowie als Möglichkeit zur Entwicklung von Serviceangeboten.

© IDC 2022

Die Projekte für den digitalen Wandel der Kunden schaffen neue Chancen für Partner in der Schweiz

> Bei unseren Kunden gibt es ein Chancenfenster für **Cloud-Managed Services**. Viele Kunden haben Bedarf an verwalteten Cloud-Diensten, da sie diese Kompetenzen und Fähigkeiten nicht in ihren eigenen Unternehmen haben.
>
> **Anees Qureshi**, CEO, One Step Beyond Group SA

IT-Gesamtausgaben in der Schweiz, 2021 bis 2026



IT-MARKTDYNAMIK IN DER SCHWEIZ

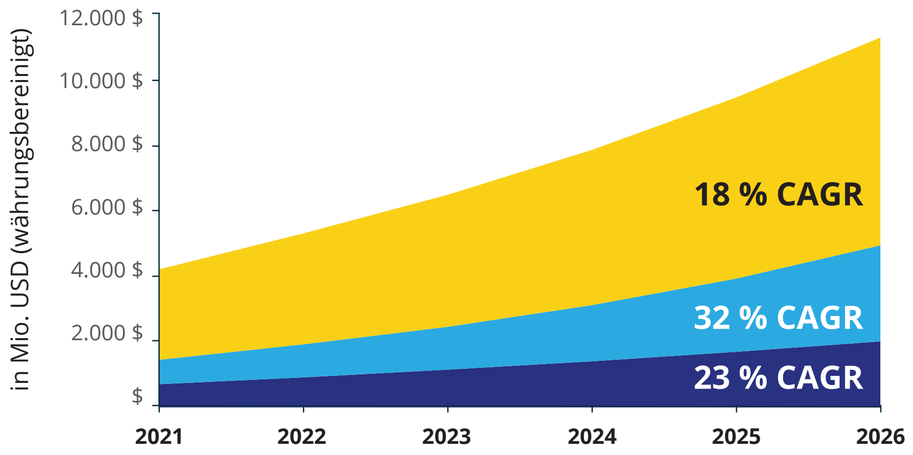
- Der IT-Markt in der Schweiz wird zwischen 2021 und 2026 durchschnittlich um 6,5 % wachsen.
- Das Wachstum des Softwaremarkts wird den gesamten IT-Markt übertreffen (10 % CAGR), da die Kunden in der Schweiz softwarebasierte Lösungen in ihren Technologiestacks und Strategien priorisieren.
- Die Partner in der Schweiz können von diesen Ausgabentrends profitieren, da die Kunden das Fachwissen von Dritten benötigen, um die richtigen Lösungen finden, übernehmen, verwalten und erweitern zu können.
- Die Beziehung zu Microsoft schafft angesichts des breiten Portfolios und der grossen installierten Basis in der Schweiz bedeutende Chancen für die Partner.

© IDC 2022
Quelle: IDC Black Book Live Edition, Juli 2022

Die Cloud ist die zentrale Plattform zur Unterstützung der Projekte zur digitalen Transformation aufseiten der Kunden; das schnelle Wachstum bei Cloud-Services verändert die IT-Landschaft in der Schweiz

Markt für Public Cloud-Services in der Schweiz, 2021–2026

- SaaS
- PaaS
- IaaS



- Der Cloud-Markt in der Schweiz wird sich zwischen 2022 und 2026 mit einer 5-Jahres-CAGR von 22 % mehr als verdoppeln.
- SaaS bleibt die grösste Kategorie an Cloud-Services (56 % des Cloud-Marktes bis 2026), während PaaS mit einer CAGR von 32 % das schnellste Wachstum verzeichnet.
- Die Partner in der Schweiz dürften von diesem Wachstum profitieren, wenn sie ihr Portfolio an den aufstrebenden Markt der Cloud-Dienste anpassen und den Kunden dabei helfen, aus ihren Cloud-Investitionen einen geschäftlichen Nutzen zu ziehen.

Gesamtwachstum Public Cloud-Services in der Schweiz: **22 %**

Cloud-Wachstum in wichtigen Branchen in der Schweiz (%CAGR 2021–2026)

21 % Finanzdienstleistungen

22 % Gesundheitswesen

21 % Bildung

22 % Fertigung

23 % Zentrale Regierung

22 % Einzelhandel

© IDC 2022
Quelle: IDC Public Cloud Services Spending Guide

> Wir vertrauen darauf, dass Microsoft die **Technologien und Innovationen** entwickelt, mit deren Hilfe wir unser Geschäft vorantreiben können.
>
> **Dominic Haas**
> Geschäftsführer, ORBIS

> Wir sind ein in der Cloud geborener Microsoft-Partner, der **nur zwei Jahre alt ist und über umfassende Expertise in den Bereichen Daten und KI** verfügt. Wir hatten die Möglichkeit, unser Geschäft zu starten und ein Angebot zu erstellen, das perfekt auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt ist. Wir haben verstanden, wie wir auf ihre langfristige Vision eingehen können.
>
> **Maxime Gouffé**
> CEO, MDW

Durch die Partnerschaft mit Microsoft können die Schweizer Partner auf wechselnde Kundenbedürfnisse und -anforderungen reagieren und profitieren von der offenen Microsoft-Strategie.

© IDC 2022

Microsoft-Partner erweitern ihren Mix an Aktivitäten; durch diese Entwicklung positioniert sich Microsoft als Plattform für die Steigerung des wirtschaftlichen Mehrwerts aufseiten der Partner

WIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNGEN

IDC hat festgestellt, dass die Kunden für jeden Dollar an Microsoft-Einnahmen aus den Erlösen der Partner in Westeuropa durchschnittlich 6,70 Dollar mehr für Services und Produkte des Partners ausgeben. Dies liegt leicht über dem weltweiten Wert von 6,10 Dollar. Der Umfang der wirtschaftlichen Chancen variiert je nach Tätigkeitsmix eines einzelnen Partners erheblich.

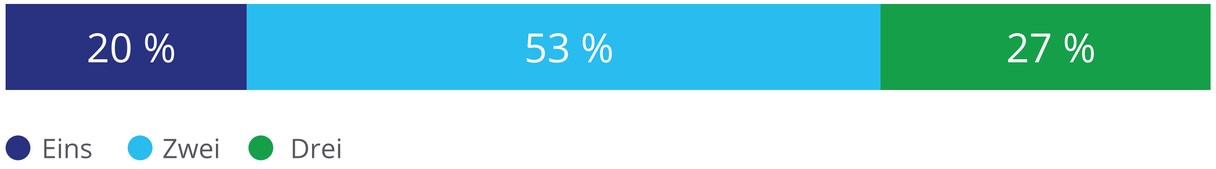
6,10 $

Summe (weltweit)

6,70 $

Westeuropa

Anzahl der von Partnern in der DACH-Region durchgeführten Aktivitäten (d. h. Verkauf, Service, Entwicklung)



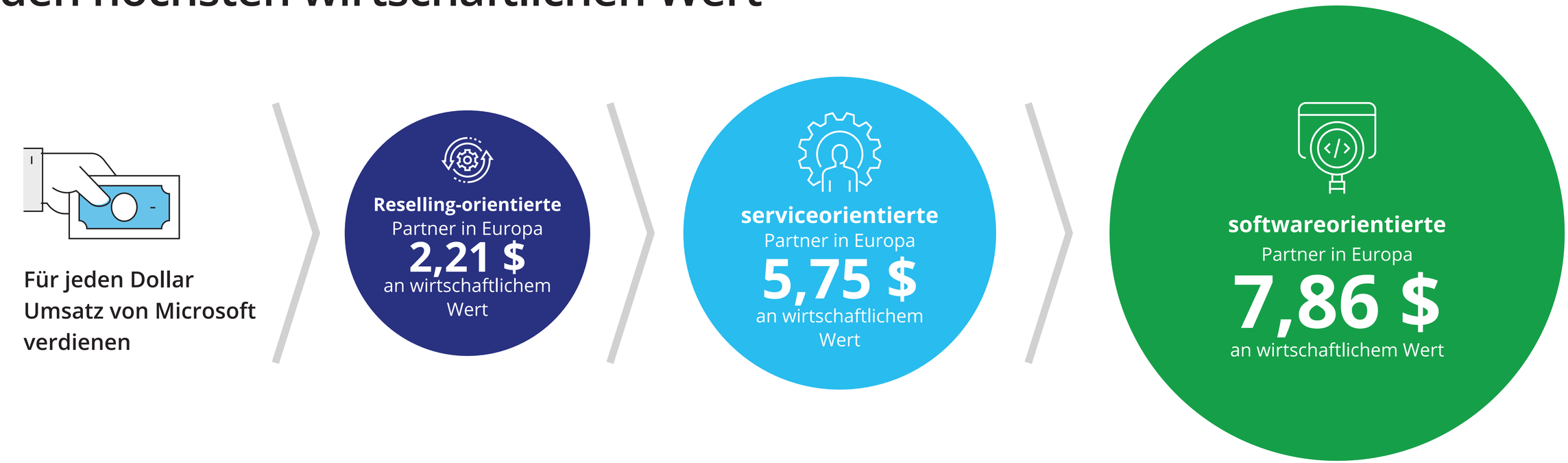
GESCHÄFTSMODELLE

Die Microsoft-Partner in der DACH-Region diversifizieren ihre Geschäftsmodelle mit Schwerpunkt auf der Entwicklung eigener Services und Softwarelösungen. Mehr als 1 von 4 Microsoft-Partnern in der DACH-Region ist jetzt in allen drei Kernbereichen aktiv: Verkauf, Service und Entwicklung.

> Für jeden Euro für die von uns verkauften Microsoft-Produkte oder -Services verkaufen wir wahrscheinlich eigene Produkte und Services im Wert von **6 bis 7 Euro**.
>
> **Anees Qureshi**, CEO, One Step Beyond Group SA

*DACH umfasst Partner in Österreich, Deutschland und der Schweiz (n = 95)
Quelle: IDC's Microsoft Partner Economic Value Indicator Survey

Die Auswirkungen auf den wirtschaftlichen Wert der Microsoft-Partner variieren je nach Geschäftsmodell; softwareorientierte Partner generieren den höchsten wirtschaftlichen Wert



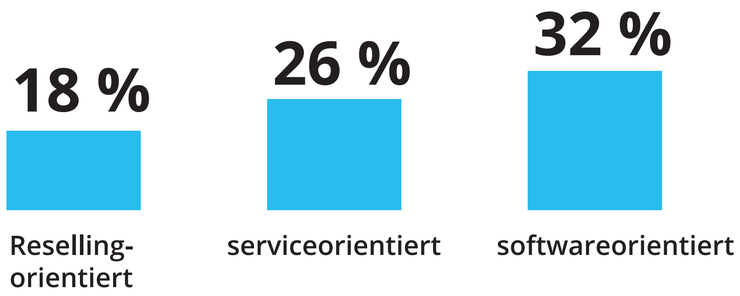
WERTSCHÖPFUNG

Die Microsoft-Partner lassen sich basierend auf ihrem Umsatzmix in drei Kategorien unterteilen: Reselling-orientiert, serviceorientiert oder softwareorientiert. Vor allem weisen die Aktivitäten der Partner in ihrer relativen Beziehung zu Microsoft unterschiedliche wirtschaftliche Werte auf. Und da die Partner in der Regel einen Umsatzmix aus diesen Aktivitäten verfolgen, kann jeder Partner unterschiedliche wirtschaftliche Ergebnisse erzielen. Eine wichtige Erkenntnis bei der Steigerung des wirtschaftlichen Werts und dem Weg zu Wachstum besteht darin, dass service-orientierte Partner in Europa 5,75 Dollar und software-orientierte Partner 7,86 Dollar verdienen.

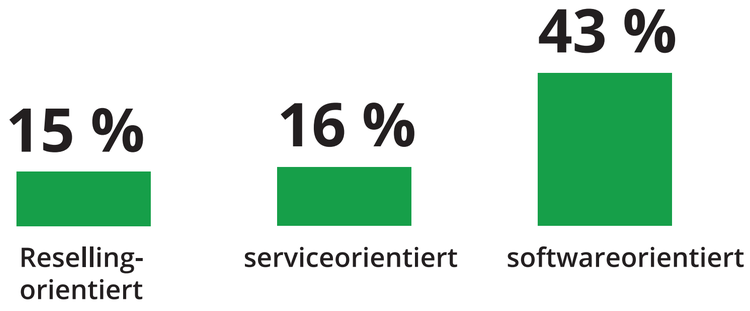
© IDC 2022
Quelle: IDC's Microsoft Partner Economic Value Indicator Survey

Softwareorientierte Microsoft-Partner erzielen die höchste Bruttomarge in ihrem Microsoft-Geschäft und prognostizieren das stärkste Umsatzwachstum

Bruttomarge im Microsoft-Geschäft (Europa)



Erwartetes Umsatzwachstum des Microsoft-Geschäfts 2022 (Europa)

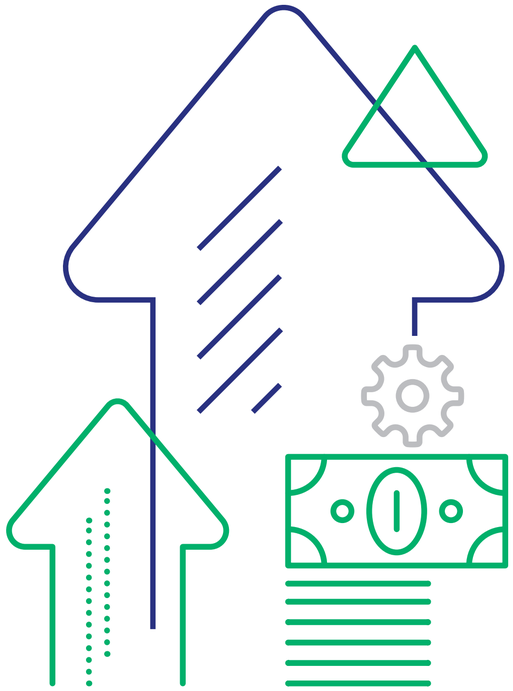


GEISTIGES EIGENTUM DER PARTNER

Microsoft-Partner in Europa erkennen zunehmend den Wert der Entwicklung und Markteinführung eigenen geistigen Eigentums. Allgemein gibt es zwei Arten geistigen Eigentums, die von Partnern entwickelt werden: Services in Form von projektbasierten oder verwalteten Services und Software in Form von branchenspezifischen oder horizontalen Anwendungen, häufiger cloudbasiert als lokal.

MARGENSTEIGERUNG

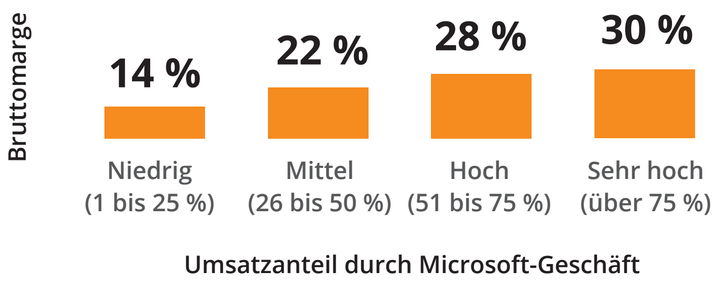
Microsoft-Partner mit einem stärkeren Fokus auf geistigem Eigentum generieren tendenziell höhere Margen. Service- und softwareorientierte Partner in Europa sind rentabler und arbeiten mit einer Bruttomarge von 26 % bzw. 32 %, verglichen mit 18 % für Reselling-orientierte Partner. Auch europäische softwareorientierte Partner erwarten, dass ihr Geschäft 2022 um 43 % wachsen wird, verglichen mit 16 % bei Service-orientierten Partnern und 15 % bei Reselling-orientierten Partnern.



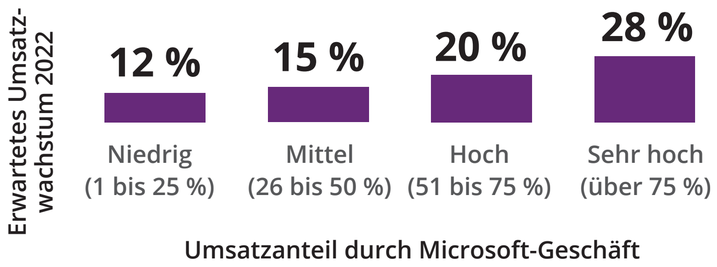
© IDC 2022
Quelle: IDC's Microsoft Partner Economic Value Indicator Survey

Partner, die sich stärker an Microsoft binden, erzielen eine höhere Rentabilität und haben höhere Erwartungen ans Umsatzwachstum

Rentabilität Microsoft-bezogener Geschäfte nach Umsatzanteil des Microsoft-Geschäfts (Europa)



Erwartetes Wachstum des Microsoft-Geschäfts im Jahr 2022 nach Umsatzanteil durch Microsoft-Geschäft (Europa)



FOKUS AUF MICROSOFT ERHÖHT MARGEN

Die europäischen Partner erzielen eine höhere Rentabilität, wenn ihre geschäftliche Bindung an Microsoft insgesamt wächst. Partner, die mehr als 75 % ihres Gesamtumsatzes aus Geschäftsaktivitäten mit Microsoft erwirtschaften, erzielen die **höchste Marge** (30 %) in ihrem Microsoft-Geschäft. Umgekehrt nennen Partner mit dem niedrigsten Umsatzanteil in den Microsoft-Aktivitäten (1 bis 25 %) eine durchschnittliche Bruttomarge von 14 % in ihrem Microsoft-Geschäft.

FOKUS AUF MICROSOFT ERHÖHT WACHSTUMSPOTENZIAL

Europäische Partner mit dem höchsten Umsatzanteil durch ihr Microsoft-Geschäft (> 75 %) blicken am optimistischsten auf das Wachstum in diesem Geschäft und prognostizieren für **2022 ein Wachstum von 28 %**. Europäische Partner mit dem niedrigsten Umsatzanteil durch ihr Microsoft-Geschäft (1 bis 25 %) erwarten für 2022 hingegen nur ein Wachstum von 12 % für diesen Bereich.

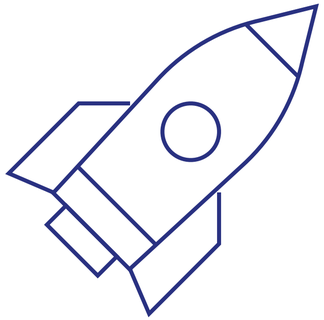
> **Microsoft arbeitet gern mit uns zusammen, weil wir uns Microsoft gegenüber verpflichten**. Wir werden mit keinem anderen Anbieter zusammenarbeiten und auch keinen anderen Anbieter empfehlen. Trotz unserer begrenzten Grösse geniessen wir bei Microsoft grosse Anerkennung.
>
> **Maxime Gouffé**, CEO, MDW

Gemeinsame Engagements und tiefe Verpflichtung helfen den Partnern, greifbare Geschäftsvorteile zu erschliessen

CO-SELLING ALS GESCHÄFTSBESCHLEUNIGER

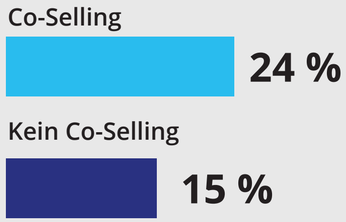
Tiefere Beziehungen führen zu besseren wirtschaftlichen Ergebnissen. Ein wichtiges Beispiel dafür ist die Wirkung, die die Partner bei der gemeinsamen Vermarktung mit Microsoft erkennen. Das Co-Selling-Programm ist ein entscheidender geschäftlicher Vorteil, den die Partner nutzen können. Partner, die diese Chance nutzen, verzeichnen greifbare Resultate.

Europaweit meldeten die an Co-Selling-Aktivitäten beteiligten Partner im Jahr 2021 ein höheres Umsatzwachstum (24 %) als nicht am Co-Selling beteiligte Partner (15 %). Co-Selling-Partner sind besonders optimistisch in Bezug auf das anhaltende Umsatzwachstum im Jahr 2022 und erwarten durchschnittlich einen Wert von 32 %.

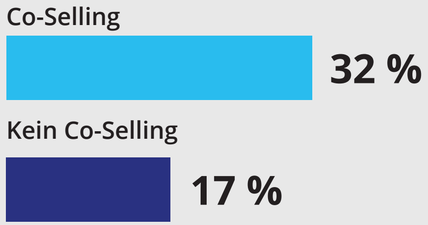


> Die Co-Selling-Anreize von Microsoft für die Aussendienstteams treiben das Geschäft wirklich voran. **Microsoft hat viel in Co-Selling-Aktivitäten für geistiges Eigentum investiert**, und wir erkennen darin klare Vorteile.
>
> **Ogi Stanovcic**
> Geschäftsführer Cloud, Open Systems

Umsatzwachstum 2021 durch Microsoft-Geschäfte (Europa)



Erwartetes Umsatzwachstum 2022 durch Microsoft-Geschäfte (Europa)

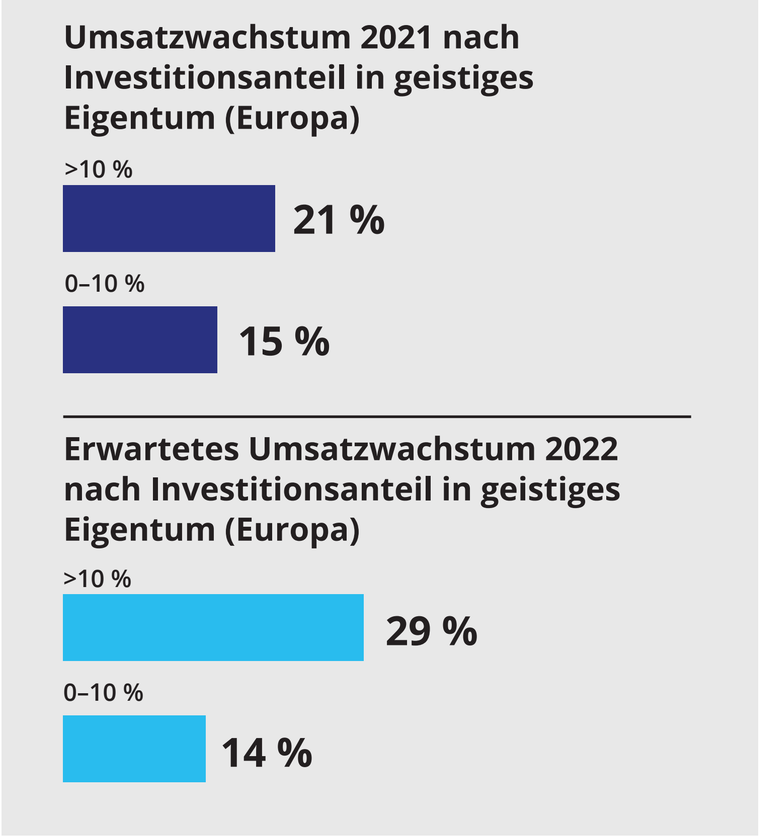


Partner, die mehr in eigenes geistiges Eigentum investieren, wachsen schneller. Erhöhter Fokus auf geistiges Eigentum ist der Weg zu erweiterten Marktchancen

INVESTITIONEN IN GEISTIGES EIGENTUM ZAHLEN SICH AUS

Die wirtschaftliche Leistung der Partner ist durch den zunehmenden Fokus auf geistiges Eigentum in ihren Geschäftsmodellen gestiegen. Die Entwicklung von geistigem Eigentum erfordert kontinuierliche dedizierte Investitionen. Umfragedaten belegen, dass Partnerinvestitionen in geistiges Eigentum durchgängig mit positiven wirtschaftlichen Ergebnissen verknüpft sind. Partner, die mehr als 10 % ihres Umsatzes in die Entwicklung von geistigem Eigentum investieren, verzeichnen ein schnelleres Umsatzwachstum als Partner mit geringeren Investitionen (10 % oder weniger).

> Einer der Gründe für einen Fokus auf bestimmte Branchen liegt darin, Möglichkeiten zum Verkauf eigenen geistigen Eigentums zu schaffen, um unsere Rentabilität zu steigern. **Unser geistiges Eigentum bietet Vorteile im Vertriebszyklus** und hilft uns, unsere Gewinnrate in den von uns fokussierten Branchen zu erhöhen.
>
> **Dominic Haas**, Geschäftsführer, ORBIS



© IDC 2022
Quelle: IDC's Microsoft Partner Economic Value Indicator Survey

Die Hauptvorteile begünstigen ein starkes Partner-Ökosystem und heben Microsoft als strategischen Lieferanten für die Partner in der Schweiz ab.

- Die Lieferantenauswahl ist für jeden Partner von entscheidender Bedeutung. Die Partner in der Schweiz erkennen verschiedene Vorteile und Nutzen in der Beziehung zu Microsoft.
- Laut den partnerseitigen Geschäftsführern in der Schweiz hebt sich Microsoft in erster Linie durch folgende Aspekte ab:

Partnerorientiertes Geschäftsmodell

Offene Technologie- und Innovationsstrategie

Breite des Portfolios

Vertrauenswürdige Marke und bewährte Produkte

Umfangreicher Bestandskundenstamm

> Wir arbeiten mit Microsoft zusammen, weil wir überzeugt sind, dass wir durch Befähigung von Menschen mehr erreichen können. **Wir vertrauen in die Beziehung auf lokaler Ebene**. Microsoft stellt innovative Technologien bereit, die unsere Kunden unterstützen können.
>
> **Nicola Moresi**, CEO, Moresi

> Kunden, die Microsoft Cloud verwenden, können von jedem Partner mit den richtigen Kenntnissen verwaltet werden. **Viele Kunden wechseln zu uns**, weil sie mit der Strategie früherer Partner unzufrieden sind.
>
> **Samuel Zürcher**, leitender Experte und Partner, Experts Inside

© IDC 2022
Quelle: IDC's Microsoft Partner Economic Value Indicator Survey

Der wirtschaftliche Wert, den die Partner in ihrer Beziehung zu Microsoft erkennen, hängt von ihrem Engagement, ihrer Investition sowie ihrer geschäftlichen Ausrichtung ab.

Für die Microsoft-Partner in der Schweiz führen vier Grundprinzipien zu mehr Rentabilität und Wachstum:

1

Investitionen in die Beziehung zu Microsoft. Die rentableren Partner betrachten ihre Beziehung zu Microsoft als strategischen Vermögenswert und investieren Zeit, Ressourcen und Energie, um deren Wert zu maximieren.

2

Erweiterung des Engagements für die Microsoft Cloud. Partner, die in allen Bereichen der Microsoft Cloud-Lösungen agieren, sind gut aufgestellt, um in verschiedenen Anwendungsfällen einen Mehrwert zu schaffen.

3

Entwicklung geistigen Eigentums. Partner, die eigene Softwarelösungen und Services entwickeln, haben mehr Einfluss auf ihren wirtschaftlichen Microsoft-basierten Erfolg.

4

Nutzung der Go-To-Market-Engine von Microsoft und der Co-Selling-Möglichkeiten. Erfolgreiche Partner nutzen die Markteinführungsangebote von Microsoft mit besonderem Schwerpunkt auf das Engagement von Microsoft für den Vertrieb.

© IDC 2022

Über Microsoft

Andrew Reid, Leiter Global Partner Solutions Schweiz, Microsoft:

«Mit über 4.600 Partnern in der Schweiz können wir neue Möglichkeiten schaffen, indem wir unsere gemeinsamen Kunden aller Grössen auf ihrem digitalen Weg in unserem Land unterstützen»

Weiterentwicklung des Microsoft Partner Network-Programms

Aufbauend auf unserer 30-jährigen Partnerschaft mit unseren Partnern entwickeln wir uns ständig weiter, um Ihnen beim Ausbau Ihres Geschäfts zu helfen und die veränderlichen Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Erfahren Sie mehr über das neue Microsoft Cloud-Partnerprogramm, das auf unsere sechs Cloud-Lösungsbereiche abgestimmt ist: Digital- & App-Innovation, Daten & KI, Infrastruktur, Geschäftsanwendungen, modernes Arbeiten und Sicherheit.

WEITERE INFORMATIONEN

Erweitern Sie Ihr Cloud-Geschäft mit Azure Marketplace

Azure Marketplace ist ein effektiver Kanal für die Vermarktung und den Verkauf Ihrer Cloud-Lösungen, die für die Ausführung auf Azure zertifiziert sind. Ein grossartiges Angebot und das Testerlebnis helfen Ihnen dabei, neue Kunden zu gewinnen und zu binden. Erfahren Sie, wie Sie die Wirkung Ihres Angebots sowie die Vorteile Ihrer Markteinführung maximieren können.

WEITERE INFORMATIONEN

Microsoft

Über IDC

International Data Corporation (IDC) ist der weltweit führende Anbieter von Marktinformationen, Beratungsservices und Veranstaltungen auf dem Gebiet der Informations- und Verbrauchertechnologie sowie der Telekommunikation. IDC hilft IT-Fachleuten, Geschäftsführern und Investoren, faktenbasierte Entscheidungen über Technologiekäufe und Geschäftsstrategien zu treffen. Mehr als 1.100 IDC-Analysten in über 110 Ländern liefern globale, regionale und lokale Expertise zu technologie- und branchenbezogenen Trends und Potenzialen. Seit mehr als 50 Jahren vertrauen Business-Verantwortliche und IT-Führungskräfte bei der Entscheidungsfindung auf IDC. IDC ist ein Geschäftsbereich der IDG, dem weltweit führenden Technologie-, Medien-, Research- und Veranstaltungsunternehmen.

IDC UK
5th Floor, Ealing Cross,
85 Uxbridge Road
London
W5 5TH, United Kingdom
+44 (0) 20 8987 7100
Twitter: @IDC
idc-community.com
www.idc.com

Unternehmenszentrale
140 Kendrick Street,
Building B, Needham,
MA 02494 USA
+1 8(0) 508 872 8200
www.idc.com

Copyright-Hinweis

Jegliche Verwendung von IDC-Daten oder Verweise auf IDC in der Werbung, in Pressemitteilungen oder in Marketingmaterialien bedarf der schriftlichen Vorabgenehmigung durch IDC. Wenn Sie eine Genehmigung zur Verwendung dieser Ressourcen wünschen, wenden Sie sich bitte an IDC Custom Solutions (telefonisch unter +1 (0) 508 988 7610 oder per E-Mail an permissions@idc.com). Für die Übersetzung und/oder Lokalisierung dieses Dokuments ist eine weitere Lizenz von IDC erforderlich. Weitere Informationen zu IDC finden Sie unter www.idc.com. Weitere Informationen zu IDC Custom Solutions finden Sie unter http://www.idc.com/prodserv/custom_solutions/index.jsp.

Unternehmenszentrale: 140 Kendrick Street, Building B, Needham, MA 02494 USA P. 508.872.8200 www.idc.com

© 2022 IDC. Die Vervielfältigung ohne Genehmigung ist verboten. Alle Rechte vorbehalten.