

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

Managed Hosting — Midmarket

Ein Forschungsbericht, der die Stärken,
Herausforderungen und Wettbewerbsvorteile
der Anbieter vergleicht

Zusammenfassung 3

Anbieterpositionierung 7

Einleitung

Definition 15
Betrachtungsumfang der Studie 16
Anbieterklassifizierungen 17

Anhang

Methodik & Team 28
Autoren & Editoren 30
Über ISG 33

Star of Excellence 25

Customer Experience (CX) Insights 26

Managed Hosting — Midmarket 19 – 24

Wer sollte diesen lesen 20
Quadrant 21
Definition & Auswahlkriterien 22
Beobachtungen 23
Anbieterprofile 24

Bericht Autor: Ulrich Meister
and Wolfgang Heinhaus

Die wachsende Nachfrage nach ausgelagerten IT-Infrastrukturlösungen treibt die Expansion von Managed Services und Colocation Services weiter voran

Der laufend erscheinende ISG Index™ wies in den letzten Ausgaben bereits darauf hin, dass der Markt für Infrastruktur-Outsourcing nach wie vor wächst, aber die Kosten pro Einheit weiterhin abfallen. Durch die Automatisierung von Dienstleistungen können Lieferanten die hohen Arbeitskosten sowie die zunehmenden Lebenskosten kompensieren. Obwohl die Preise für langfristige IT-Dienstleistungsverträge weiter sinken, steigen die Gesamtausgaben aufgrund des erhöhten Verbrauchs. In der Schweiz könnte die prognostizierte Inflationsrate für 2024 Lieferanten dazu veranlassen, über eine Neuausrichtung der Verträge zu verhandeln, um gemeinsame Lösungen zu finden und so die steigenden Kosten aufzufangen und die zukünftige Zusammenarbeit zu stärken.

Durch eine enge Zusammenarbeit zwischen Anbietern und Kunden können langfristige IT-Dienstleistungsverträge weiter optimiert werden, um trotz sinkender Preise den gesteigerten Verbrauch zu berücksichtigen und effiziente Lösungen zu entwickeln. Es gilt, flexibel auf veränderte Bedingungen im Markt zu reagieren und durch Automatisierung sowie die Neuausrichtung der Verträge langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

ISG prognostiziert zudem, dass der Wettbewerb zwischen den Anbietern von Hybrid-IT- und Colocation-Diensten in der Schweiz intensiver wird, da sich Unternehmen verstärkt nach flexiblen und sicheren Lösungen umsehen. Die steigende Nachfrage nach Cloud Services und Rechenzentrumskapazitäten wird zusätzlichen Druck auf die Anbieter ausüben, innovative Angebote zu entwickeln und ihre Servicequalität kontinuierlich zu verbessern.

Es fällt auf, dass Anbieter zunehmend die Bedeutung der Standardisierung von Infrastrukturen betonen, um bessere Dienstleistungen zu einem günstigeren Preis anbieten zu können.

Multicloud-Strategien setzen sowohl auf **Polycloud als auch Hybrid Cloud** und werden so immer komplexer.



Durch die Standardisierung ergeben sich verschiedene Vorteile: Sie ermöglicht es Anbietern, den Betrieb von Infrastrukturen zu automatisieren und den Bedarf an manuellen Eingriffen zu reduzieren, was zu erheblichen Kosteneinsparungen und einer verbesserten Effizienz führen kann.

Eine einheitliche Infrastruktur erleichtert es Anbietern zudem, den Betrieb schnell und einfach zu skalieren; sie können die standardisierten Komponenten problemlos an verschiedenen Standorten und bei verschiedenen Kunden replizieren. Des Weiteren steigert die Standardisierung die Zuverlässigkeit und Konsistenz der Infrastruktur, was die Kundenzufriedenheit erhöhen und das Risiko von Ausfallzeiten und Serviceunterbrechungen verringern kann. Durch die Standardisierung von Infrastrukturdiensten mittels Infrastructure as Code (IaC) und softwaredefinierter Infrastruktur können Anbieter eine höhere Effizienz, Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit erreichen, was letztendlich sowohl den Anbietern als auch den Unternehmenskunden zugutekommen kann.

Trends bei Managed Services: Tools für die Verwaltung hybrider Infrastrukturen müssen in vielen Fällen mit VMware- und ServiceNow-Produkten kompatibel sein, um maschinelles Lernen in die Automatisierung zu integrieren. Moderne Serviceplattformen suchen über die Analyse von Vorfällen nach möglichen Ursachen, um den Service-Teams mehr Kontextinformationen bereitzustellen und Vorfälle automatisiert lösen zu können, was zu einer Verringerung der mittleren Zeit bis zur Erkennung (MTTD) und der mittleren Zeit bis zur Reparatur (MTTR) führt. Service Provider werden die Automatisierung ihrer Abläufe fortsetzen, um die Servicequalität zu verbessern und Kosten zu sparen. Für mittelständische Kunden bedeutet dies eine Vereinfachung des Infrastrukturmanagements und eine Reduzierung des Betriebsrisikos. Grosskunden hingegen wollen Serviceunterbrechungen minimieren, um die Qualität der Dienstleistungen zu verbessern. Grosse Dienstleister nutzen automatisierte Systeme, um die Leistung zu steigern und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Mit Data Analytics werden Kunden Einsichten

und Erkenntnisse in Bezug auf Konsolidierung und Rightsizing zur Verfügung gestellt, damit sie fundierte Entscheidungen treffen können. Infrastructure as Code (IaC) bietet Kunden die Möglichkeit, die Einrichtung neuer Services und DevOps-Umgebungen vollständig selbst zu steuern. Moderne Managed-Service-Plattformen verfügen über IaC und DevOps-Automatisierungsoptionen sowohl vor Ort als auch in Colocation- und Managed Hosting-Umgebungen.

Die Modernisierung der IT-Infrastruktur ist unvermeidlich geworden: Viele Schweizer Unternehmen nutzen ihre IT-Systeme seit vielen Jahren oder sogar Jahrzehnten, und diese Systeme haben das Ende ihrer Lebensdauer erreicht; sie können nicht mehr mit den Anforderungen moderner Anwendungen und Geschäftsprozesse Schritt halten und sind anfälliger für Sicherheitsbedrohungen und andere Risiken. Die Modernisierung erfordert eine beträchtliche Investition von Zeit, Geld und Ressourcen, was von vielen Unternehmen als große Herausforderung angesehen wird. Dienstleister bieten eine gründliche Analyse der bestehenden Infrastruktur an, identifizieren

Schwachstellen und Ineffizienzen und erstellen einen Plan dafür, wie diese Systeme aktualisiert oder ersetzt werden können. Auch wenn der Nutzen nicht sofort ersichtlich ist und Risiken wie Betriebsunterbrechungen während des Migrationsprozesses bestehen können, ist die Modernisierung für viele Unternehmen ein entscheidender Schritt, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Anforderungen des digitalen Zeitalters gerecht zu werden. Obwohl es eine große Herausforderung darstellen mag, sind die potenziellen Einsparungen erheblich, insbesondere durch verbesserte Betriebseffizienz und gesteigerte Geschäftsergebnisse.

Hybride Cloud-Trends: Unternehmen haben erkannt, dass Legacy-Anwendungen oft nicht reibungslos in einer Public-Cloud-Umgebung laufen. Deshalb entscheiden sie sich häufig entweder für den Betrieb in Colocation-Rechenzentren oder die Migration zu einem Managed-Hosting-Modell. Service Provider haben nun die Möglichkeit, Colocation, Hosting und Cloud über eine einzige AIOps-Plattform zu verwalten, um ihren Kunden ein einheitliches Erlebnis über alle Infrastrukturen



zu bieten. Lokale Rechenzentren hingegen sind oft nicht so gut vernetzt wie Colocation- und Hosting-Rechenzentren, was einen Umzug unumgänglich macht.

Die Entwicklung von Hybrid Cloud zu

Polycloud: Im Jahr 2024 werden Cloud-Anbieter wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud ihre Dienste weiter ausbauen. Unternehmen werden sorgfältig entscheiden, wo sie ihre Workloads platzieren. Mit der Polycloud-Strategie erhalten Anwendungen Zugang zu den optimalen Diensten für ihren spezifischen Anwendungsfall, sei es eine branchenspezifische Cloud-Lösung, eine spezialisierte Datenbank oder ein KI- und ML-Dienst. Unternehmen integrieren ihre On-Premises- und Private-Cloud-Infrastrukturen in ihre Roadmaps, da sie erkennen, dass nicht alle Workloads in die Public Cloud gehören, vor allem aufgrund von Kosten, Leistung und regulatorischen Aspekten.

Kostenoptimierung in der Cloud steht im

Vordergrund: Unternehmen fokussieren sich im Jahr 2024 aufgrund der Möglichkeit eines bevorstehenden wirtschaftlichen Abschwungs

verstärkt auf Kostensenkung und Effizienz. Im Zuge des rapiden Wachstums der Public-Cloud-Nutzung in den letzten beiden Jahren bergen Cloud-Ausgaben ein erhebliches Kosteneinsparungspotenzial. IT-, Finanz- und FinOps-Teams visualisieren ihre Gesamtkosten (TCO) über ihren hybriden Cloud-Fußabdruck (on-premises sowie Private und Public Clouds), um Optimierungsmöglichkeiten und Monetarisierungspotenziale bei Cloud-Migrationen zu identifizieren. Nachdem Organisationen in den letzten Jahren durch einfache FinOps grundlegende Kosteneinsparungen erzielt haben, streben sie nun an, ihre Anwendungen neu zu gestalten, um kostengünstige, cloud-native Technologien wie Serverless einzusetzen und damit ihre Cloud-Ausgaben weiter zu optimieren.

Kleine und mittelständische Anbieter gewinnen zunehmend mehr Aufträge:

Es fällt auf, dass mehrere große globale Systemintegratoren Kunden an diese kleineren Anbieter verlieren. Die Hauptgründe hierfür sind vielfältig:

Kosten: Kleine und mittelständische Anbieter können aufgrund ihrer geringeren Gemeinkosten wettbewerbsfähigere Preise anbieten. Zudem sind sie agiler und können sich schneller an veränderte Marktbedingungen anpassen.

Innovation: Durch ihre Agilität und Innovationskraft können kleinere und mittelständische Anbieter rascher auf neue Technologien und Trends reagieren. Einige von ihnen bieten sogar fortschrittlichere Lösungen an.

Persönlicher Service: Kleine und mittelständische Anbieter legen großen Wert auf persönliche Betreuung, Kundenorientierung und Flexibilität. Dadurch können sie ihre Dienstleistungen individuell auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abstimmen, im Gegensatz zu den standardisierten Angeboten großer Anbieter.

Der fortwährende Mangel an Fachkräften treibt M&A-Aktivitäten voran: Unternehmen erwerben Kapazitäten und Fähigkeiten, um ihre Umsätze zu steigern. Im Jahr 2023 war der Trend, dass immer mehr kleinere Unternehmen im Bereich Managed Services

von größeren Unternehmen übernommen wurden, ungebrochen. ISG sagt auch für die kommenden Jahre weitere Fusionen und Unternehmensübernahmen voraus.

Starke Nachfrage nach Colocation-


Dienstleistungen: In der Schweiz setzen Wirtschaftsunternehmen, Banken und Versicherungen, das Gesundheitswesen sowie Verwaltungen verstärkt auf die Dienstleistungen der Colocation-Anbieter und verlagern ihre Infrastruktur in deren Rechenzentren. Die Gründe sind vielfältig; dazu gehören die Verbesserung der Betriebssicherheit, das Einhalten von Compliance-Vorgaben und die schnelle Bereitstellung von sicheren Konnektivitäten in alle Welt. Neben dem Housing-Angebot offerieren einige Colocation Provider modernste IT-Infrastruktursysteme, die problemlos hinzugefügt werden können und eine Basis für eine Hybrid-Cloud ermöglichen. Ein bedeutendes Thema ist die Nachhaltigkeit. Rechenzentren werden in die Pflicht genommen, bis 2030 das Ziel der Klimaneutralität zu erreichen. Grüne Technologien, Energie-Rückgewinnungssysteme, die Nutzung von



ökologischen Energien sowie Überwachung und Optimierung werden zur Pflicht, eine Forderung, die von vielen kundeneigenen Rechenzentren nur schwer erbracht werden kann.


Die Anbieter führen gezielte Gespräche mit Unternehmen, um einen Mehrwert für deren Geschäft zu schaffen. Dabei helfen sie bei der Modernisierung und Verwaltung der Infrastruktur, anstatt sich ausschließlich auf das tägliche operative Management zu konzentrieren. Darüber hinaus unterstützen die Anbieter Unternehmen bei der Erstellung eines Fahrplans zur Leistungsverbesserung und zur Reduzierung der Kosten für Workloads.




 Anbieterpositionierung Seite 1 von 8


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
Abraxas	Not In	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
ACP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
All for One Group	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
AlpHosting	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Anexia	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
Aspectra	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Aveniq	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung Seite 2 von 8


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
Axians	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Bancadati	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Bechtle	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
Bedag Informatik	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
BitHawk	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
BrainServe	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
BT	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
CANCOM	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In
Cappgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
CGI	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung Seite 3 von 8


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
CKW	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender
Cognizant	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
ColoBâle	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Controlware	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
CONVOTIS	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender
Data11	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Datasource	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Devoteam	Contender	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Digital Realty	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
DXC Technology	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung Seite 4 von 8


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
Econis	Not In	Contender	Product Challenger	Not In	Not In
ELCA/EveryWare	Not In	Leader	Not In	Leader	Product Challenger
eqipe	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Equinix	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
exaSys	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
Fujitsu	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Green	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Leader
HCLTech	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Hosttech	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger




 Anbieterpositionierung Seite 5 von 8


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
Infomaniak	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger
ITpoint Systems	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In
ITRIS One	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
IWB	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
LAKE Solutions	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Leuchter IT	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
MTF	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In
Netcloud	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Netskin	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In




 Anbieterpositionierung Seite 6 von 8


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
nexellent	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Nine Internet Solutions	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
nLighten	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
NorthC Datacenters	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Novatrend	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
NTS Workspace	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
NTT GDC	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Orange Business	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
ProCloud	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In




 Anbieterpositionierung Seite 7 von 8

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In
Safe Swiss Cloud	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
ServerTown	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
SmartIT Services	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Sopra Steria	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
STACK Infrastructure	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Swisscom	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
TCS	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
ti&m	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
T-Systems	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In



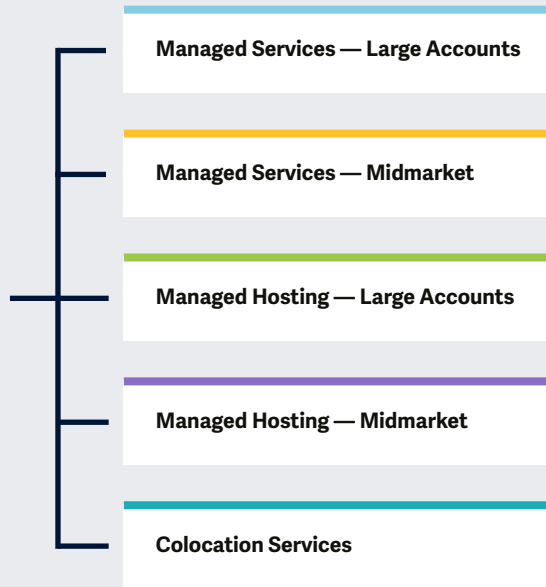

 Anbieterpositionierung Seite 8 von 8

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services
UMB	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Unisys	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
UnitedLayer	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
VSHN	Contender	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Xelon	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In



Diese Studie fokussiert sich auf das, was ISG im Jahr 2024 für den Bereich **Private/Hybrid Cloud and Data Center Outsourcing** als besonders wichtige Aspekte erachtet.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2024



Definition

Diese Studie bewertet globale und regionale Anbieter von Outsourcing-Dienstleistungen für Rechenzentren, und zwar Managed Hosting, Colocation und Managed Service Provider.

Bei der Auslagerung von Rechenzentren wird die Verantwortung für das Management von Rechenzentrums-Einrichtungen einem Dritten übertragen. Ein solches Outsourcing beinhaltet die Orchestrierung, die Bereitstellung, die integrierte Überwachung und die Verwaltung von Infrastrukturkomponenten wie Datenverarbeitung, Speicher, Datenbanken und Middleware. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des Unternehmenskunden, des Service Providers oder eines Colocation-Anbieters befinden. Eine private Cloud ist eine Erweiterung der Computerumgebung eines Unternehmens und nutzt die bereits getätigten Investitionen in virtuelle Infrastruktur und Anwendungen. Eine hybride Cloud verbindet die vorhandenen lokalen Infrastrukturdienste mit einer Private oder Public Cloud oder auch Multicloud-Optionen. Unternehmen können auf Colocation- und Hosting-Anbieter

zurückgreifen und müssen zum Einrichten einer hybriden Cloud nicht unbedingt ein eigenes Rechenzentrum besitzen.

Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen bzw. Unternehmen, die große Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration mit Unternehmensanwendungen und Workflowsanforderungen gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen oder privaten Cloud den Vorzug und entscheiden sich für ein internes Hosting. Zunehmend fällt die Wahl auch auf hybride Cloud-Konfigurationen, da diese ein hohes Maß an Kontrolle bieten und die Möglichkeiten von Public-Cloud-Plattformen nutzen, ohne dass die gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters ausgelagert werden müssen. Wie ISG zudem beobachtet, fordern Unternehmen von Infrastrukturdienstleistern die Umsetzung von ESG-Initiativen. Die rasche Zunahme an digitalen Transformationsinitiativen erhöht den Energiebedarf und trägt zum Klimawandel bei, wohingegen gesetzliche Bestimmungen einen schnelleren Übergang zur Kohlenstoffneutralität vorschreiben.



Betrachtungsumfang der Studie

Die ISG Provider Lens™ Studie Private/ Hybrid Cloud – Data Center Services bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokus auf verschiedene Märkte: APAC**, Brasilien, Frankreich, Deutschland, die nordischen Länder, die Niederlande, die Schweiz, Großbritannien und die USA

ISG Provider Lens™-Studien bieten somit ein wesentliches Entscheidungsfindungs-Tool für die Positionierung von Dienstleistern, den Aufbau von Beziehungen und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Mio. USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Market:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender. Jeder Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung von ISG großes Potential hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

- **Anzahl Anbieter pro Quadrant:** ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend dem Betrachtungsumfang der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

Die Product Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Contender:

Unternehmen, die als Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Anbieter in diesem Bereich sind häufig auch Generalisten oder auch Nischenanbieter.

Leader:

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Market Challenger:

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und in puncto Portfolioattraktivität deshalb Optimierungspotentiale vorweisen.





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

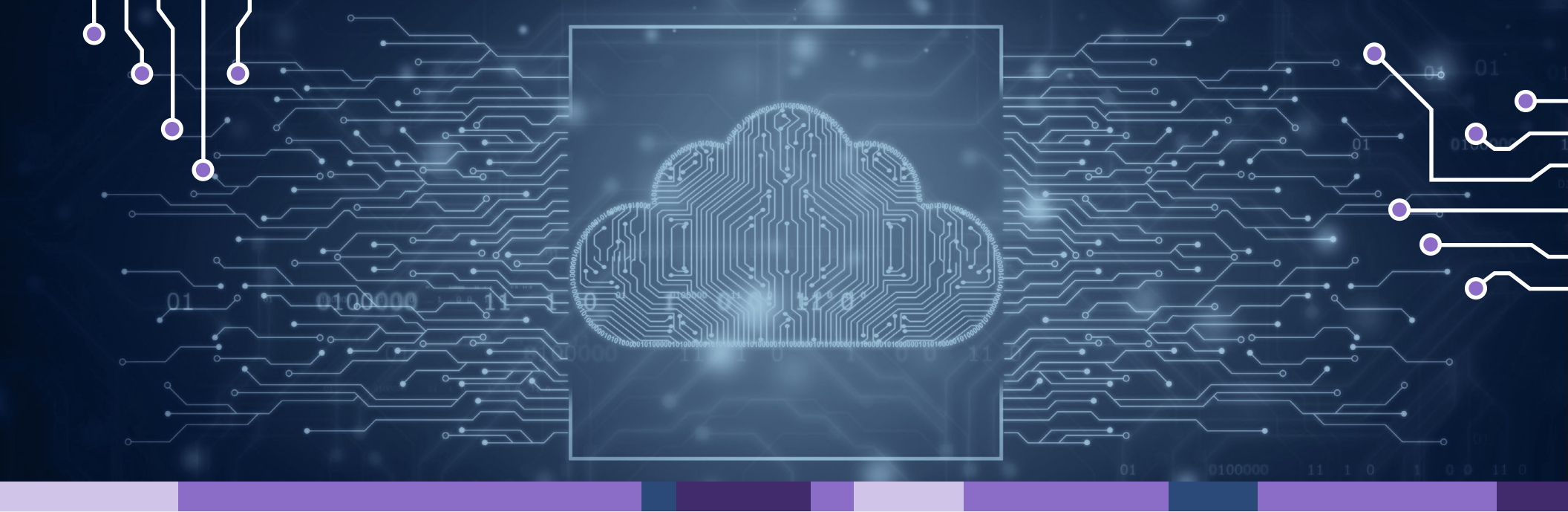
★ Rising Stars

Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio bzw. die erforderliche Markterfahrung inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und dank ihres überdurchschnittlichen Impacts und ihrer Innovationskraft auf dem besten Weg sind, innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not in

Diese Anbieter konnten aus einem oder mehreren Gründen nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert werden: ISG konnte nicht genug Informationen für eine Positionierung einholen, das Unternehmen bietet nicht die entsprechend relevanten Services bzw. Lösungen, die für die einzelnen Quadranten definiert wurden, oder das Unternehmen konnte aufgrund seines Marktanteils, der Leistungsfähigkeit, der Kundenzahl oder anderer Größenmetriken mit den anderen Mitbewerbern im jeweiligen Quadranten nicht direkt verglichen werden. Eine „Nicht-Aufnahme“ bedeutet weder, dass der Anbieter diese Leistungen oder Lösungen nicht bereitstellt noch soll damit etwas anderes ausgesagt werden.





Managed Hosting — Midmarket

Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen aller Branchen in der Schweiz relevant, um Managed Hosting Provider zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung von Managed-Hosting-Anbietern in der Schweiz und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen von Mittelständlern angehen.

Mit Managed Hosting werden die Unternehmen vom Betrieb und der Wartung ihrer Rechenzentren entlastet, können aber dennoch die Kontrolle über die gehosteten Daten behalten. Sie können von den Providern angebotene moderne Technologien und aktualisierte traditionelle Infrastrukturen nutzen, um ihre Infrastrukturanforderungen vor Ort zu reduzieren. Darüber hinaus können sie von den verbrauchsbasierten Angeboten der Service Provider profitieren, wie z.B. Bare-Metal-Optionen, Multi-Betriebssysteme und Multi-Datenbank-Support, Compliance-Zertifizierungen, Konnektivität zu Multicloud-Umgebungen und Konnektivität mit niedriger Latenz zwischen Rechenzentren.

Der Markt für Managed Hosting im Schweizer Mittelstandsegment ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Hosting-Anbieter haben erhebliche Investitionen in die Erweiterung ihres Service-Portfolios und in den Ausbau ihrer Rechenzentren getätigt, um neue Optionen anbieten zu können. Beobachtungen in der Schweiz deuten darauf hin, dass Managed Hosting trotz geringer Gewinnspannen ein signifikantes Geschäft ist. Einige kleinere Dienstleister wurden von grösseren Anbietern übernommen. Die Provider können durch das Hosting stabiler, nicht dynamischer Workloads die Betriebskosten der Kunden im Vergleich zur Nutzung von Public Clouds senken.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Hosting-Leistungen von Anbietern besser analysieren und sich über Entwicklungen im Hosting-Bereich informieren, die sich auf private/hybride Cloud-Strategien auswirken.



Verantwortliche für die Bereiche Softwareentwicklung und Technologie

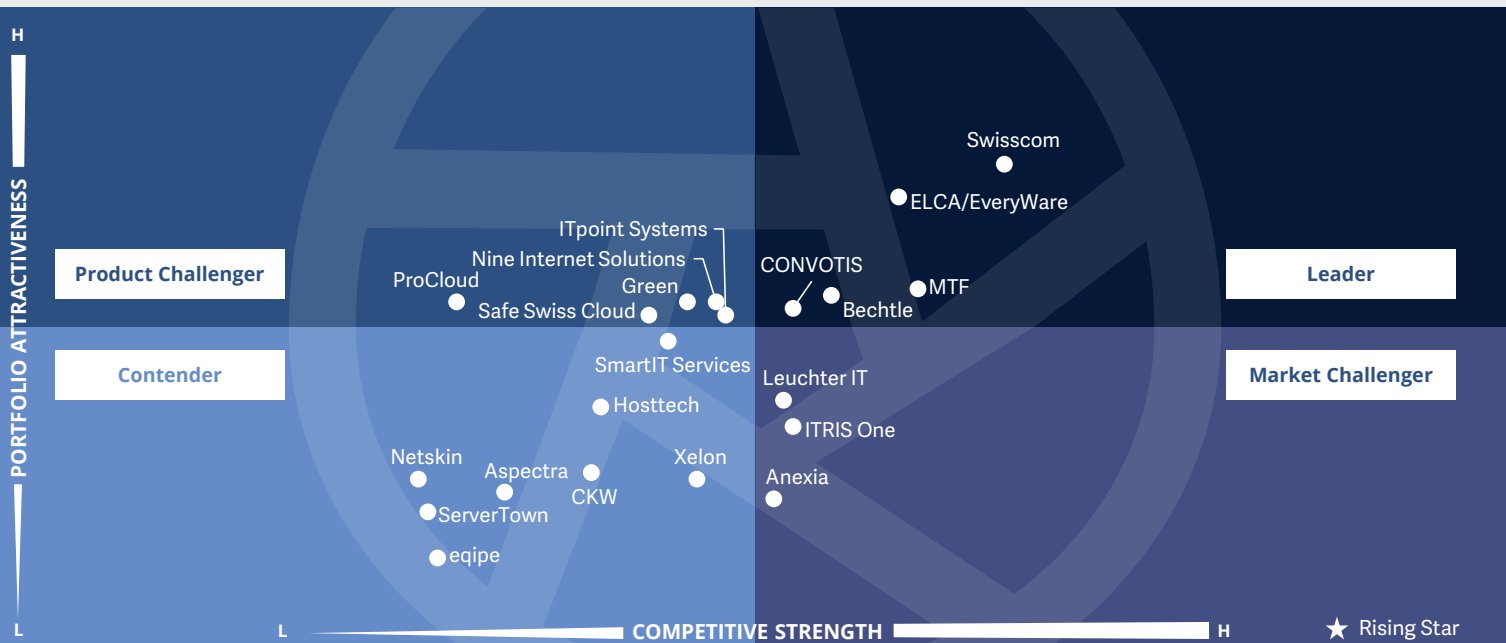
gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Angebote der Anbieter und von deren Auswirkungen auf die laufende Softwareentwicklung und die Systeme.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in der Schweiz.





Dieser Quadrant bewertet Provider von **eigenständigen Hosting-Lösungen unter Einsatz der eigenen oder von Drittanbieter-Einrichtungen und -Infrastrukturen.**

Die Anbieter sind für das tägliche Management und die Wartung von Rechenzentrumsequipment wie Servern, Speichermedien, Betriebssystemen und Netzwerken verantwortlich.

Ulrich Meister



Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die Standalone-Hosting-Lösungen für mittelständische Unternehmen anbieten, und zwar entweder aus ihren eigenen Rechenzentren oder über das Rechenzentrum eines Drittanbieters. Die hier bewerteten Anbieter sind für das regelmäßige Management und die Wartung der Rechenzentrumskomponenten wie Server, Speicher, Betriebssysteme und Konnektivität zum externen Netzwerk verantwortlich. Im Idealfall geben die Kunden ihre Anwendungs- und Betriebsanforderungen an, und der Managed Hosting Provider übernimmt die Verantwortung für die Bereitstellung der Infrastruktur, damit die Anwendungen effektiv und mit optimaler Performance und Sicherheit laufen.

Es werden Anbieter bewertet, die IT-Assets wie Legacy-Systeme sowie Private und Public Clouds über eine Hybrid-Cloud-Managementplattform überwachen. Anbieter, die ausschließlich Tools oder Plattformen für die Verwaltung von Hybrid-Clouds anbieten,

werden nicht bewertet. Die wichtigsten in diesem Benchmark berücksichtigten Service Levels sind Rechenzentrums-Tiers, mehrschichtige Sicherheit, die Serviceverfügbarkeit und die I/O Performance des Netzwerks (LAN) zu Spitzenlastzeiten. Die Bewertung fokussiert sich auf Anbieter, die einen umfassenden Managed Hosting Service anbieten, der eine hohe Performance, Sicherheit und Zuverlässigkeit für Unternehmenskunden gewährleistet. Kunden erwarten von Managed Hosting Providern außerdem automatisierte Sicherungs- und Wiederherstellungsdienste mit fortschrittlichen Techniken und Hosting-Anwendungen in Workload-Nähe, um extrem niedrige Latenzzeiten zu erreichen.

Auswahlkriterien

1. Angebot an Hosting-Lösungen auf **Enterprise-Niveau** unter Verwendung der eigenen Infrastruktur
2. Angebot an aktiv-aktiven und aktiv-passiven **Disaster-Recovery- und Backup-Services**
3. **Technische und finanzielle Möglichkeiten**, die Infrastruktur aufzurüsten und geplante Kapazitäten vorzuhalten, um die Hosting-Performance bereits vor eventuell eintretenden erhöhten Bedarfen sicherzustellen
4. **Möglichkeiten zur Skalierung und Wartung dedizierter Server und Speicher** sowie gemeinsam genutzter Cloud-Ressourcen auf derselben Netzwerk- und Managementplattform
5. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen** für Rechenzentren



Beobachtungen

Der Markt für Managed Hosting verzeichnete in den letzten Jahren ein kontinuierliches Wachstum. Hosting-Anbieter haben signifikante Investitionen in den Ausbau ihres Service Offerings und die Weiterentwicklung ihrer Rechenzentren getätigt, um ihren Kunden neue Optionen anbieten zu können. Ihr Portfolio wurde an die Kundenbedürfnisse angepasst, um leistungsstarke Funktionen bereitzustellen. Zudem wurde die Unterstützung von Hybrid Clouds verbessert, und es wurden modernste Mainframe-Lösungen entwickelt. Die Anbieter haben ihre Sicherheitsvorkehrungen, sowohl physisch als auch virtuell, auf den neuesten Stand gebracht. Darüber hinaus haben sie ihren Kundenservice mit einem 24/7-Supportsystem optimiert und ihre Lösungstechniken weiterentwickelt. Hyperkonvergente Systeme haben sich als entscheidend für die Leistungssteigerung von APIs erwiesen und ermöglichen eine automatisierte Bereitstellung und Self-Service-Funktionen.

Beobachtungen in der Schweiz zeigen, dass das Managed-Hosting-Geschäft trotz einer geringen Gewinnspanne signifikant ist. Einige Anbieter haben ihre Hosting-Dienste an große Unternehmen weiterverkauft.

ISG stellt zudem fest, dass immer mehr Unternehmen Hosting Services in Verbindung mit einer Public-Cloud-Infrastruktur nutzen, um Kosten zu reduzieren. Anbieter von Managed-Hosting-Diensten argumentieren, dass ihre Kunden durch das Hosting stabiler und nicht skalierbarer Arbeitslasten ihre Betriebskosten senken können, ohne auf ein breites standardisiertes Leistungsspektrum der Public Cloud umsteigen zu müssen.

Im Rahmen dieser Studie wurden 77 Anbieter untersucht; 21 davon haben sich für diesen Quadranten qualifiziert, darunter fünf als Leader.



Bechtle verzeichnet in der Schweiz dank seiner zahlreichen Datenspeicherstandorte ein stetiges Wachstum und wird von Kunden aller Größenordnungen geschätzt, insbesondere vom Schweizer Mittelstand.

CONVOTIS

Durch den Zusammenschluss mit JMC hat **CONVOTIS** sein Portfolio deutlich erweitert und einen verbesserten Marktzugang geschaffen.

ELCA/EveryWare

ELCA/EveryWare wurde erneut als führend im Bereich Managed Hosting eingestuft und verfügt über ein breites Leistungsportfolio, was sich in einem kontinuierlich wachsenden Kundenstamm und -vertrauen widerspiegelt.

MTF

MTF ist ein angesehener Anbieter von Systemhäusern aus der Schweiz, spezialisiert auf die Bereitstellung umfassender Cloud-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU).



swisscom

Die **Swisscom** ist zweifellos führend im Bereich Managed Hosting, bedient sowohl mittelständische als auch Großunternehmen aus ihren acht Tier-4-Datacentern heraus und offeriert mit zertifizierten Infrastruktur-Experten maßgeschneiderte Cloud-Lösungen.



CONVOTIS



„CONVOTIS profiliert sich mit erstklassigen Cloud-Fachkenntnissen und hat auch technologische Entwicklungen, die für den Mittelstand von Bedeutung sind, für seine Kunden stets im Auge.“

Ulrich Meister

Übersicht

CONVOTIS mit Hauptsitz in Düsseldorf, Deutschland, beschäftigt mehr als 1.000 Mitarbeitende in 23 Niederlassungen in neun Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 140 Millionen €, wobei der Bereich Dienstleistungen das größte Segment darstellt. Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst das Management hybrider Infrastrukturen, Daten- und KI-Dienste sowie Cybersicherheit. Mit der Übernahme von JMC im Jahr 2023 hat CONVOTIS einen wesentlichen Expansionsschritt vollzogen.

Stärken

Durchgängige Managed Hosting & Security Services:

CONVOTIS garantiert eine hohe Gesamtverfügbarkeit für das ganze System, vom Applikationsbetrieb im Rechenzentrum über die Standortvernetzung bis hin zur Datenübermittlung im Netzwerk vor Ort. Das Unternehmen unterhält Partnerschaften zu bedeutenden Hard- und Software-Providern und kann somit kundenindividuelle Hybrid- und Multicloud-Modelle anbieten. Mit einem breiten Portfolio an Managed Security Services wird dafür gesorgt, dass die Anforderungen mittelständischer Unternehmen im Hinblick auf die IT Security erfüllt werden. Analog zu den Tarifmodellen beim Cloud Computing hat CONVOTIS seine Sicherheitslösungen als bedarfsabhängigen Dienst im Modell „as a Service“ ausgerichtet.


Breites Managed-Hosting-Angebot:

CONVOTIS übernimmt die Bereitstellung und den Betrieb der Kundeninfrastruktur vor Ort oder über das eigene Datacenter Colo Zug an sowie auch über diverse Colocation Provider wie CKW, NTT Global (eShelter), Interxion, Equinix. Für Private-, Public- und Multicloud-Infrastrukturen werden die Betriebsübernahme und -verantwortung sowie das Transition Management auf Basis führender Cloud-Plattformen (Microsoft Azure, IBM Cloud, Container-Plattformen) angeboten.

Herausforderungen

CONVOTIS hat mit dem Merger mit JMC eine enorme Dynamik aufgebaut; nun gilt es, die damit einhergehenden hohen Erwartungen der Kunden auch zu erfüllen.





Star of Excellence

Ein von ISG entwickeltes Programm zur Sammlung von Kundenfeedback über den Erfolg von Anbietern bei der Demonstration höchster Standards im Bereich der Kundenbetreuung und Kundenorientierung.

Einblicke in die Kundenerfahrung (CX)

Im Rahmen der ISG Star of Excellence™-Marktforschung zur Kundenerfahrung (Customer Experience, CX) in Unternehmen haben Kunden Feedback zu ihren Erfahrungen mit Dienstleistern für ihre **Private/Hybrid Cloud – Data Center Services** gegeben.

Auf Basis des direkten Feedbacks von Unternehmenskunden werden im Folgenden die wichtigsten Punkte genannt:

Durchschnittlicher CX-Wert der Branche



- ▲ **Höchster CX Score: 96.8**
- ▼ **Niedrigster CX Score: 60.6**

CX Score: 100 am zufriedensten, 0 am wenigsten zufrieden Antworten insgesamt (N) = 467

Quelle: ISG Star of Excellence™ Research-Programm, Insights bis Juni 2024

Kundenrolle im Unternehmen

- ▲ **Am zufriedensten**
Human Resources
- ▼ **Am wenigsten zufrieden**
Shared Services Operations

Region

- ▲ **Am zufriedensten**
Australia/New Zealand
- ▼ **Am wenigsten zufrieden**
Africa

Branche

- ▲ **Am zufriedensten**
Public sector
- ▼ **Am wenigsten zufrieden**
Healthcare

Wichtigste CX-Säule

Execution and Delivery

Service Delivery Modelle	% der geleisteten Arbeit im Durchschnitt
Onsite	56.0%
Nearshore	20.8%
Offshore	23.2%





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2024 – Private/Hybrid Cloud – Data Center Services“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im Schweizer Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research-Methodik.

Sponsor der Studie:

Heiko Henkes

Federführender Autor:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Editorin:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Arpita Choudhury

Datenanalyst:

Sachitha Kamath und Lakshmi kavya Bandaru

Beratende Berater:

Susanta Dey und Furkan Yuecel

Projektleiter:

Manikanta Shankaran

Information Services Group übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum von Information Services Group Inc.

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit.

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom Mai 2024. Zwischenzeitliche

Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Falls nicht anders angegeben, sind alle Umsätze in US-Dollar (USD) angegeben.



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung



Autor



Ulrich Meister
Leitender Analyst

Ulrich ist maßgeblich an den ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien beteiligt. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT Services und Cloud-Technologie. Seine Forschungsagenda umfasst die Bewertung der Auswirkungen der digitalen Transformation, die Analyse der Marktdynamik, die Positionierung von Anbietern auf dem Markt, das Verfassen von POVs, die Beobachtung des Softwaremarktes und die Identifizierung von Chancen für Unternehmen.

Autor



Wolfgang Heinhaus
Leitender Analyst

Wolfgang Heinhaus hat über 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelunternehmen tätig. Er verfügt über mehr als 8 Jahre umfangreiche Forschungserfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing. Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.





Analyst für Unternehmenskontext und Überblick

Arpita Choudhury
Senior Forschungsanalyst

Arpita ist als Senior Research Analystin bei ISG verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfassung der Provider Lens™ Studien zu den Themen Public Cloud sowie Private Hybrid Cloud Data Center Solutions & Services. Sie unterstützt die Lead Analysts in mehreren Regionen im Rechercheprozess und verfasst den Global Summary Report sowie Schwerpunktberichte. Darüber hinaus arbeitet sie mit den Lead Analysts bei der Bewertung der Anbieter und bei der Gewinnung von Erkenntnissen über Markttrends und -treiber zusammen.

Arpita verfügt über mehr als 4,5 Jahre Marktforschungserfahrung. Sie hat Ad-hoc-Forschungsaufträge in den Bereichen

Investmentbanking, Gesundheitswesen, Energie sowie Informations- und Kommunikationstechnologie geleitet und unterstützt. Ein erheblicher Teil ihrer Arbeit in dieser Zeit bestand zudem darin, den Technologievertrieb bei der Presales-Marktforschung zu unterstützen. Arpita ist Expertin in den Bereichen Erkenntnisgewinnung, Marktgrößenbestimmung und -prognose, Storyboarding, Design Thinking, Finanzanalysen, Markteinführungsstrategien, Wettbewerbsanalyse und Benchmarking. Ihre übergreifenden Interessensgebiete sind Technologie-, Finanz- und Unternehmensstrategie.



Sponsor der Studie

Heiko Henkes
Direktor und leitender Analyst

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und leitet das globale ISG Provider Lens™ (IPL)-Programm für alle IT-Outsourcing (ITO)-Studien neben seiner Schlüsselrolle in der globalen IPL-Abteilung als strategischer Programmmanager und Vordenker für IPL-Lead-Analysten.

Henkes leitet Star of Excellence, die globale Kundenerfahrungsinitiative von ISG, und steuert das Programmdesign und dessen Integration mit IPL und ISGs Sourcing-Praxis. Seine Expertise liegt darin, Unternehmen durch IT-basierte Geschäftsmodelltransformationen zu

führen, wobei er sein tiefes Verständnis für kontinuierliche Transformation, IT-Kompetenzen, nachhaltige Geschäftsstrategien und Change Management in einer Cloud-AI-getriebenen Geschäftslandschaft nutzt. Henkes ist bekannt für seine Beiträge als Keynote-Sprecher zum Thema digitale Innovation, in denen er Einblicke in die Nutzung von Technologie für Unternehmenswachstum und Transformation vermittelt.





IPL-Produktverantwortlicher

Jan Erik Aase
Partner und globaler Leiter – ISG Provider Lens™

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrungen bei der Implementierung und Erforschung der Dienstleistungsintegration und des Managements von IT- und Geschäftsprozessen. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert in der Analyse von Trends und Methoden der Vendor Governance, der Identifizierung von Ineffizienzen in aktuellen Prozessen und der Beratung der Branche. Jan Erik hat Erfahrungen auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance-Lebenszyklus - als Kunde, Branchenanalyst, Dienstleister und Berater.

Als Partner und globaler Leiter von ISG Provider Lens™ ist er nun sehr gut positioniert, um den Zustand der Branche zu bewerten, darüber zu berichten und Empfehlungen sowohl für Unternehmen als auch für Kunden von Dienstleistern auszusprechen.



ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten-Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISGBeraterteam. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing- Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG abzugeben. Die Studien decken derzeit Provider mit Angeboten in mehreren Regionen weltweit ab. Weitere Informationen über die ISG Provider Lens Studien finden Sie auf dieser [Webseite](#).

ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research- Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können. ISG bietet Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com.

ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalin Transformation, inclusive AI und Automatisierung, Cloud und Daten- Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Strategie- und - Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer

Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter isg-one.com.



JUNI, 2024

REPORT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES