

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 17

Betrachtungsumfang der Studie 18

Anbieterklassifizierungen 19

Anhang

Methodik & Team 31

Autoren & Editoren 33

Über ISG 36

Stern der Exzellenz 28

Einblicke in die Kundenerfahrung (CX) 29

Managed Hosting — Midmarket 21 – 27

Wer sollte diesen lesen 22

Quadrant 23

Definition & Auswahlkriterien 24

Beobachtungen 25

Anbieterprofile 27

Bericht Autor: Ulrich Meister

Die steigende Nachfrage nach Outsourcing-Lösungen für die IT-Infrastruktur treibt die Expansion der Managed Services und Colocation Services weiter voran

In den letzten vier Quartalen stieg der Einsatzgrad von Cloud Technologien und damit verbundenen Geschäftsmodellen nicht mehr so stark; Unternehmen ging es eher Innovationen und Mehrwert für ihre Endbenutzer. Sie profitieren vom Einsatz von Cloud-Computing-Umgebungen und der Nutzung modernster Technologien wie KI, Analytik und RPA, die technologische Verbesserungen beschleunigen. Die hybride Cloud ist in den letzten Jahren zur Norm geworden, wobei die private Cloud den Löwenanteil hat. Mit der wachsenden Nachfrage nach hybriden Cloud-Lösungen ist die Komplexität von IT-Infrastrukturen gestiegen und ihre Verwaltung schwieriger geworden. Unternehmen sind nun offener

dafür, diese Operationen an Dienstleister auszulagern, die über umfangreiche Expertise in der Verwaltung hybrider Cloud-Infrastrukturen für Unternehmen in verschiedenen Branchen verfügen. Einige der Schlüsselvariablen, die Outsourcing-Entscheidungen beeinflussen, sind die Integration und Konsolidierung von Rechenzentren, Serverleistung, Virtualisierung, Containerisierung, Governance und Compliance, Ausfallzeiten und Datenverlust. ISG hat festgestellt, dass aufgrund von Inflation und diversen wirtschaftlichen und politischen Abschwüngen Unternehmen weniger Ausgaben oder ihre Infrastrukturtransaktionsinitiativen auf das nächste Jahr verschoben haben. Sie gehen bei ihren Outsourcing-Entscheidungen vorsichtiger und strategischer vor, um ihre Kosten in diesem volatilen wirtschaftlichen Szenario effektiv zu managen. Dies wird durch ISG-Indexzahlen bestätigt.

Wie ISG auch beobachtet hat, versuchen die Anbieter zunehmend, Kunden auf die Notwendigkeit der Infrastrukturstandardisierung hinzuweisen,

Multicloud-Strategien entwickeln sich zu Strategien, die sowohl Polycloud als auch Hybrid Cloud umfassen.



denn das ermöglicht es ihnen, bessere Dienstleistungen zu einem geringeren Preis anzubieten. Durch Standardisierung können mehrere Vorteile erzielt werden:

- Sie ermöglicht es Anbietern, den Infrastrukturbetrieb zu automatisieren und den Bedarf an manuellem Eingreifen zu reduzieren, was zu erheblichen Kosteneinsparungen und verbesserter Effizienz führen kann.
- Eine standardisierte Infrastruktur ermöglicht es Anbietern zudem, den Betrieb einfacher und schneller zu skalieren; sie können einfach die standardisierten Komponenten an verschiedenen Standorten und bei verschiedenen Kunden replizieren. Standardisierung verbessert auch die Zuverlässigkeit und Konsistenz der Infrastruktur, was die Kundenzufriedenheit steigern 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.

Das Star of Excellence™-Programm von ISG wurde in den letzten vier Quartalen sehr gut aufgenommen und hat deutlich an Zugkraft gewonnen. Die Anbieter werden anhand von sechs Parametern bewertet: Servicebereitstellung, Governance & Compliance, Zusammenarbeit & Transparenz, Innovation & Thought Leadership, Matching von Menschen und Kultur sowie Geschäftskontinuität. Die Bewertung/Daten stammen aus einer Star of Excellence-Studie, die die CX bei Anbietern auf Grundlage direkter Kundenfeedbacks misst.

Zu den Trends, die im letzten Jahr beobachtet wurden, zählen u.a. die folgenden:

Die Modernisierung der Infrastruktur ist unvermeidlich geworden: Viele Unternehmen in Deutschland nutzen ihre IT-Infrastruktur seit Jahren oder sogar Jahrzehnten, und

diese Infrastrukturen 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 der IT-Infrastruktur erfordert eine erhebliche Investition von Zeit, Geld und Ressourcen. Dienstleister bieten eine gründliche Bewertung der bestehenden Infrastruktur an, identifizieren Lücken und Ineffizienzen und entwickeln eine Roadmap dafür, wie diese Systeme aktualisiert oder ersetzt werden können. Der Nutzen ist jedoch nicht sofort erkennbar, und es muss mit Risiken wie Störungen des Geschäftsbetriebs während des Migrationsprozesses gerechnet werden. Insgesamt ist die Modernisierung der Infrastruktur für viele Unternehmen ein entscheidender Schritt, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den sich wandelnden Anforderungen des digitalen Zeitalters gerecht zu werden. Auch wenn der Einsatz hoch sein mag, sind die potenziellen Einsparungen beträchtlich, insbesondere im Hinblick auf eine

verbesserte Betriebseffizienz und gesteigerte Geschäftsergebnisse.

Evolution von Hybrid Cloud zu Polycloud: Cloud-Anbieter, insbesondere AWS, Microsoft (Azure) und Google (Cloud), werden ihre Angebote im Jahr 2024 weiter differenzieren; Unternehmen wiederum werden sehr bewusst darüber entscheiden, wo sie ihre Workloads platzieren. Während eine Multi-Cloud traditionell die gleichzeitige Nutzung mehrerer Clouds meint, stehen in einem Polycloud-Ökosystem die konkreten Services im Mittelpunkt. In einer Polycloud stammt zum Beispiel die Datenhaltung von einem Anbieter, während Security als Service von einem anderen Provider genutzt wird. Mit dieser Polycloud-Strategie werden Anwendungen Zugang zu den besten verfügbaren Diensten für den jeweiligen Anwendungsfall haben, sei es nun eine branchenspezifische Cloud-Lösung, eine spezialisierte Datenbank oder ein KI- und ML-Dienst. Unternehmen werden ihre On-Premises- und Private-Cloud-Fußabdrücke in ihren Roadmaps kritisch berücksichtigen,



da sie erkennen, dass nicht alle Workloads in die Public Cloud gehören, hauptsächlich aufgrund von Kosten-, Leistungs- und regulatorischen Faktoren.

Kostenoptimierung in der Cloud hat oberste

Priorität: Unternehmen haben aufgrund des wirtschaftlichen Abschwungs ihre Ziele für 2024 geändert, um sich auf Kostensenkung und Effizienz zu konzentrieren. Infolge der schnellen Expansion der öffentlichen Cloud-Nutzung in den letzten zwei Jahren sind Cloud-Ausgaben einer der größten Bereiche für Kostensenkung. Um Möglichkeiten zur Optimierung und Monetarisierung von Cloud-Übergängen aufzudecken, visualisieren IT-, Finanz- und FinOps-Teams ihre Gesamtkosten (TCO) über ihren gesamten hybriden Cloud-Fußabdruck (On-Premises und Private und Public Clouds). Nachdem Organisationen in den letzten Jahren grundlegende Kostensenkungen durch einfache FinOps erreicht haben, zielen sie nun darauf ab, ihre Anwendungen neu zu gestalten, um kostengünstigere, cloud-native Technologien wie Serverless zu nutzen, um ihre Cloud-Ausgaben weiter zu optimieren.

Mittelständische Anbieter gewinnen mehr

Aufträge: Wie ISG beobachtet hat, verlieren große globale Systemintegratoren Kunden an mittelständische Anbieter, unter anderem aus folgenden Gründen:

Kosten und Innovation: Mittelständische Anbieter können wettbewerbsfähigere Preise anbieten, da sie geringere Gemeinkosten haben und bei der Anpassung an sich ändernde Marktbedingungen agiler sind. Darüber hinaus haben sie gelernt, schneller innovative technologische Lösungen für konkrete Kundenprobleme zu erstellen.

Personalisierte Dienstleistungen:

Mittelständische Anbieter widmen ihren Kunden mehr Aufmerksamkeit und Fokus und haben mehr Flexibilität, ihre Dienstleistungen an die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden anzupassen, im Gegensatz zu den standardisierten Serviceangeboten großer Anbieter.

Veränderung des Hosting-Landschaft:

Innerhalb des Bereichs des gemanagten Hostings priorisieren Unternehmen

weiterhin OpEx-Modelle für hybride Cloud-Bereitstellungen. Es gibt jedoch wichtige Probleme, die die Auswahl der Bezugsquellen beeinflussen, wie z.B. die Schwierigkeit beim Hardwareersatz und schlechte Gewinnmargen. Die weit verbreitete Nutzung der VMware-Technologie durch Dienstleister in Hosting-Umgebungen verringert die technologische Differenzierung auf einem tieferen technologischen IT-Stack Level. Unternehmen in verschiedenen Branchen investieren in die Verbesserung von Sicherheitsprotokollen und automatisierten Managed-Backup- und Wiederherstellungsdiensten, die modernste Rechen- und KI-Technologien nutzen. Infolge wenden sich Unternehmen bei Anwendungen, die eine geringe Latenz erfordern, von On-Premises-Infrastrukturen ab und entscheiden sich stattdessen für diejenigen Dienste, die am besten zur Arbeitslast passen.

Starke Nachfrage nach Colocation

Dienstleistungen: Wirtschaftsunternehmen, das Gesundheitswesen, Finanzdienstleister, die Verwaltung, selbst Unternehmen mit vom Bundesministerium für Wirtschaft

und Energie eingestuft hochsensiblen Daten, die beispielsweise der Geheimstufe 4 Verschlusssachen nur für den Dienstgebrauch (VSNfD) unterliegen, setzen verstärkt auf die Dienstleistungen der Colocation-Anbieter und verlagern ihre Infrastruktur in die Rechenzentren von Drittanbietern. Die Gründe sind vielfältig, u.a. die Verbesserung der Betriebssicherheit, das Einhalten von Compliancevorgaben, die mit mehrfachen Zertifizierungen untermauert sind, und das schnelle Bereitstellen von sicheren, latenzarmen und stabilen Netzverbindungen in alle Welt. Neben dem Housing-Serviceangebot offerieren viele Colocation Provider modernste IT-Infrastruktursysteme, die bei Bedarf problemlos hinzugebucht werden können und eine Basis für eine Hybrid-Cloud-Kultur ermöglichen. Ein bedeutendes Thema ist die Nachhaltigkeit. Das Energieeffizienzgesetz 2023 (EnEFG) nimmt Rechenzentren gezielt ins Visier. Bereits 2030 soll die Klimaneutralität erreicht werden. Grüne Technologien, Energierückgewinnungssysteme, die Nutzung von ökologischer Energie sowie Überwachung,



Optimierung und Protokollierung werden zur Pflicht, eine Forderung, die von vielen kundeneigenen Rechenzentren nur schwer erbracht werden kann.

In den Gesprächen der Anbieter mit Unternehmen geht es inzwischen vor allem darum, wie Mehrwert für das Geschäft generiert werden kann, indem den Kunden bei der Modernisierung und Verwaltung der Infrastruktur geholfen wird, anstatt sich nur auf das tägliche operative Management zu konzentrieren. Die Anbieter unterstützen Unternehmen auch dabei, einen Fahrplan zur Verbesserung der Leistung zu erstellen und die Kosten für die Ausführung von Workloads zu reduzieren.




 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
23M	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Abilis IT	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
ACP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Adacor	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Advanced Unibyte	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
akquinet	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Anexia	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Axians	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Baden Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
BT	Contender	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In
BTC	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
CANCOM	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cegeka	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
Cema	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Centron	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender
CGI	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Claranet	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Cognizant	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Colt DCS	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Computacenter	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
CONET	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Controlware	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
CONVOTIS	Not In	Contender	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
CyrusOne	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DARZ	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Contender
Datacenter Leipzig	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★
Datacenter One	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DATAGROUP	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger
Deutsche Telekom GK	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Devoteam	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Digital Realty	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DOKOM21	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Dunkel	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
DXC Technology	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
EMC Home of Data	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Ensono	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Equinix	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Firstcolo	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Fujitsu	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Giant Swarm	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Global Switch	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In
Grass-Merkur	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Product Challenger
GTT	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In





Anbieterpositionierung

Seite 6 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
HCLTech	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hetzner Online	Not In	Not In	Not In	Contender	Market Challenger	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hostserver	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
IONOS	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Iron Mountain	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
ITENOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
KAMP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
kyberio	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger




 Anbieterpositionierung

Seite 7 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Leaseweb	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Logicalis	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Lumen Technologies	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In
maincubes	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Materna	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In	Not In
msg systems	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Netfox	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
netgo	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
NEWTELCO	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender




 Anbieterpositionierung

Seite 8 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
nexspace	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
noris network	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
NorthC Datacenters	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
NTT GDC	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Orange Business	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger
PFALZKOM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
plusserver	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader
PROFI AG	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
PYUR	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger




 Anbieterpositionierung

Seite 9 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
q.beyond	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Contender
Rackspace Technology	Leader	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
ScaleUp Technologies	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger	Not In
SIEVERS GROUP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Sopra Steria	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
SpaceNet	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
STACKIT	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Syntax	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
TCS	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



 Anbieterpositionierung

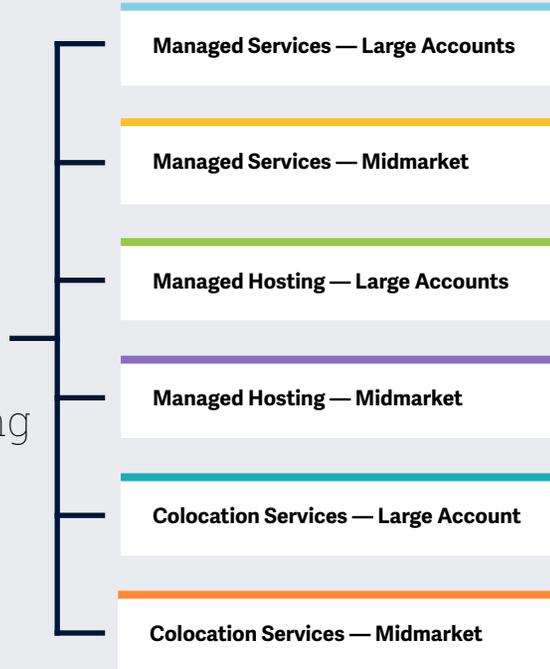
Seite 10 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
Tech Mahindra	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Telehouse	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
TelemaxX	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Unisys	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
UnitedLayer	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Leader
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	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 von IT-Dienstleistern 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 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Accounts:** 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 Stars 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.

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.

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.

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

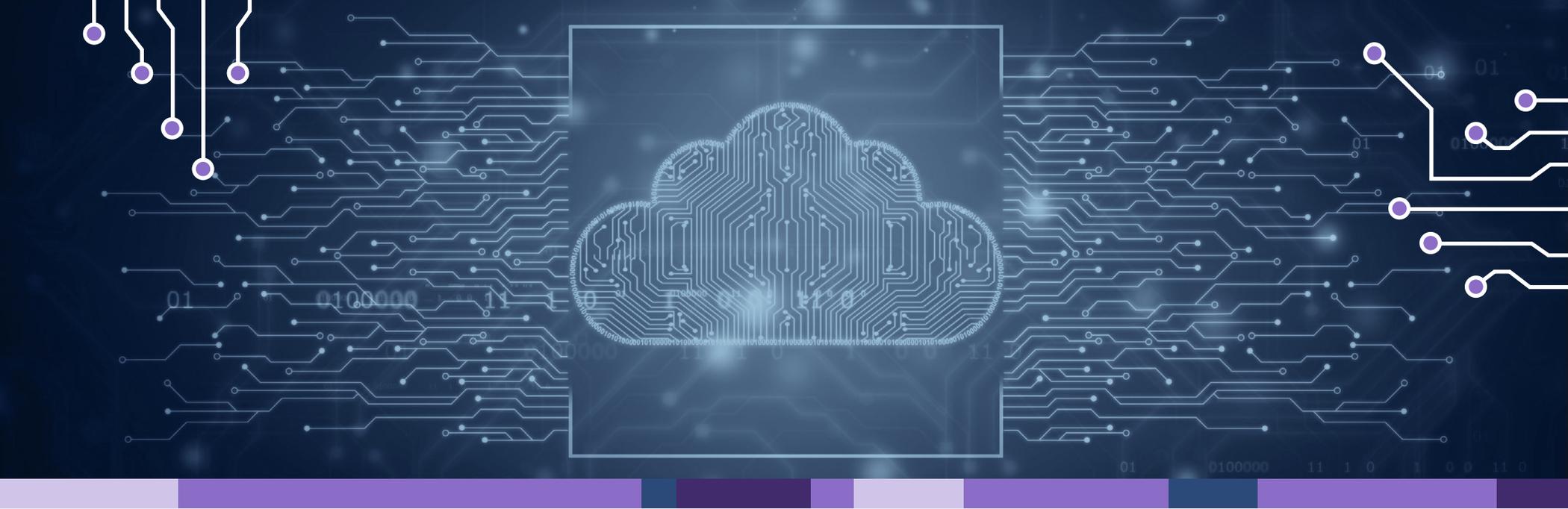
★ Rising Stars

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 sollte diesen lesen

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

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Managed Hosting Provider in Deutschland und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Mittelständlern angegangen werden.

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.

Der Markt für Managed Hosting in Deutschland ist in den letzten Jahren stetig gewachsen, denn er bietet vielfältige Möglichkeiten, durch innovative Technologien und kundenorientierte Lösungen Dienste zu optimieren und Wettbewerbsvorteile

zu schaffen. Die Hosting Provider haben auch die konstante Nachfrage erkannt und erheblich in ihr Service Portfolio investiert, um kundenorientierte Lösungen anbieten und ihre Rechenzentren ausbauen zu können. Die Anbieter haben ihre Sicherheitsfunktionen verbessert, private/hybride Clouds unterstützt, moderne Mainframe-Lösungen entwickelt und den Kundenservice mit 24/7-Supportsystemen optimiert.

Mittelständler setzen bei der Private/Hybrid-Cloud-Bereitstellung auch weiterhin auf OpEx-Modelle. Der weit verbreitete Einsatz von VMware-Technologie in Hosting-Implementierungen verringert jedoch die technische Differenzierung auf der unteren Ebene. Diese Unternehmen legen besonders großen Wert auf Sicherheitsprotokolle, automatisierte Managed Backup Services und Edge-Computing-Lösungen, um die Leistung zu maximieren und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

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



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

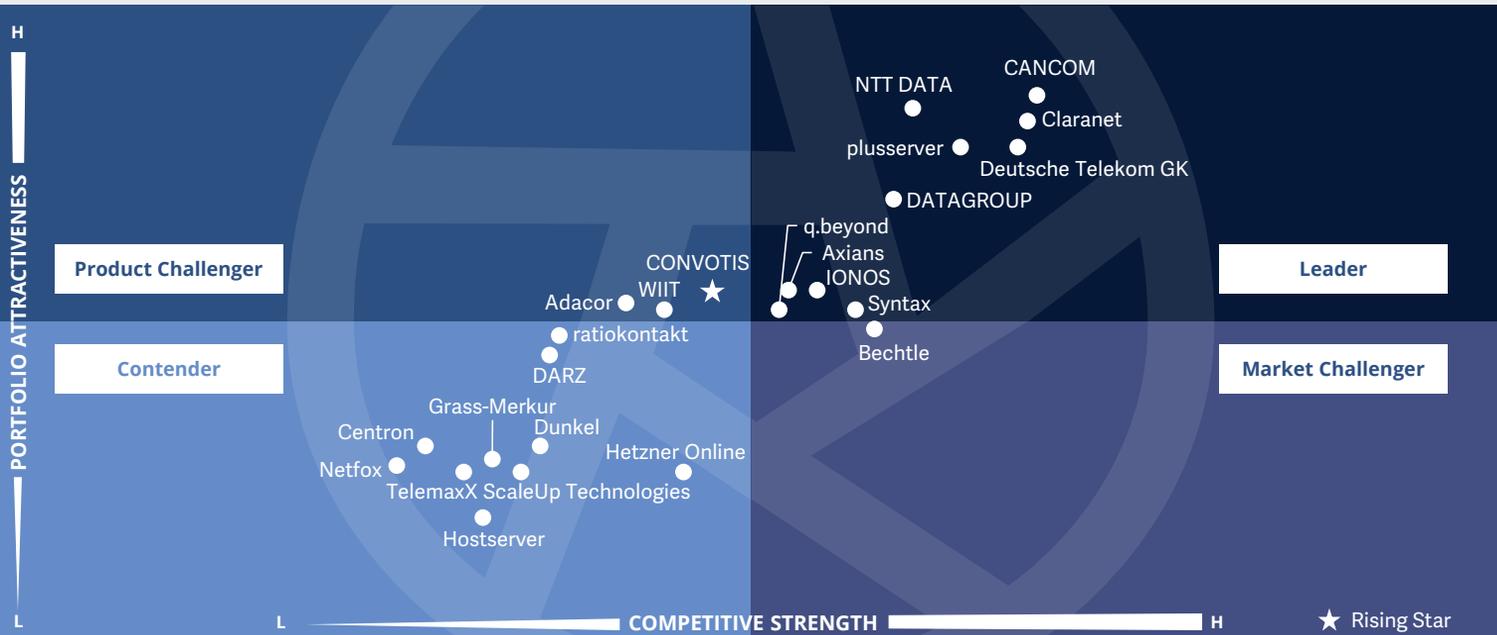
erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in Deutschland.



Verantwortliche für die Bereiche Softwareentwicklung und Technologie

sollten diesen Bericht lesen, um die Angebote der Hosting-Anbieter und die Auswirkungen auf die laufende Softwareentwicklung und die Systeme zu verstehen.





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.

Zulassungskriterien

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 ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Hosting-Anbieter haben massiv in ihre Service Portfolios investiert, um kundenorientierte Lösungen anzubieten und ihre Rechenzentren auszubauen. Sie haben die Sicherheit verbessert, Hybrid Clouds unterstützt und moderne Mainframe-Lösungen entwickelt. Zudem wurde der Kundenservice mit einem 24/7-Supportsystem optimiert. Die Nutzung hyperkonvergenter Systeme hat zu einer Leistungssteigerung von APIs geführt und ermöglicht eine automatisierte Bereitstellung.

Deutsche Unternehmen setzen weiterhin auf OpEx-Modelle für hybride Cloud-Bereitstellungen. Die technische Differenzierung auf niedriger Ebene wird durch den weit verbreiteten Einsatz von VMware-Technologie reduziert. Unternehmen investieren vermehrt in Sicherheitsprotokolle, automatisierte Managed-Backup-Dienste und Edge-Computing-Lösungen, um die Leistung zu maximieren und die

Kundenzufriedenheit zu steigern. Die Nachfrage nach maßgeschneiderten Managed-Hosting-Lösungen, die individuelle Anforderungen erfüllen, steigt ebenfalls. Sie ermöglichen es Unternehmen, flexibler zu agieren und schneller auf Veränderungen zu reagieren. Insgesamt bietet der Markt für Managed Hosting vielfältige Möglichkeiten zur Optimierung von Services und zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch innovative Technologien und kundenorientierte Lösungen.

Von den 100 Anbietern, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 24 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 10 als Leader und einer als Rising Star.

axians

Axians verfügt über fundierte Kenntnisse in den Bereichen Geschäftsprozesse, Industrie und Integration. Das Unternehmen setzt kontinuierlich auf die Verbesserung seiner Services und realisiert intelligente Modernisierungs- und Transformationsprojekte.

CANCOM

CANCOM ist ein erfahrener Managed Hosting Provider mit einem breiten und attraktiven Portfolio. Das Unternehmen übernimmt die gesamte Betriebsverantwortung für lokale IT-Infrastrukturen und bietet ein umfangreiches Portfolio an Managed Security Services an.

claranet

Claranet ist ein erfahrener Hoster und attraktiver Partner für den Mittelstand, wenn es um die nächste Generation von Infrastrukturen und Sicherheit geht. Das Unternehmen bietet sowohl klassisches SysOps für traditionelle IT als auch CloudOps.



DATAGROUP präsentiert sich als attraktiver IT-Anbieter für mittelständische Unternehmen und stellt mit einem flexiblen Modulsystem sowohl Managed als auch Private Cloud Services bereit. Mit umfassendem Know-how begleitet DATAGROUP den gesamten Cloud-Lebenszyklus.



Die **Deutsche Telekom GK** behauptet sich erneut als einer der Spitzenreiter im Bereich umfassender Managed Cloud Hosting Services und bietet nahezu lückenlose Unterstützung.

IONOS

IONOS hat sich durch einen klaren Fokus auf den Mittelstand und den öffentlichen Sektor sowie ein hochmodernes souveränes Portfolio zum Leader entwickelt.

NTT DATA

NTT DATA positioniert sich durch seine jahrzehntelange Erfahrung und herausragenden Akquisitionen souverän weiterhin im Leader-Quadranten.

plusserver

plusserver zählt zu den Top-Anbietern im Bereich Managed Hosting Services und bietet mittelständischen Kunden umfangreiches Know-how zur erstklassigen Optimierung ihrer eigenen Infrastruktur.



Managed Hosting – Midmarket

q.beyond

q.beyond ist mit seiner langjährigen Erfahrung im Outsourcing kritischer Systeme ein geschätzter Hosting-Partner im Mittelstand. Zusätzlich zur Cloud-Kompetenz legt der Anbieter auch Wert auf technologische Entwicklungen, die für mittelständische Kunden relevant sind.



Syntax Systems hat über Jahre hinweg sein Portfolio auf solider Basis weiterentwickelt und ist konsequent seinen Expansionsweg gegangen.



Durch die Übernahme von JMC hat **CONVOTIS** sein Portfolio deutlich erweitert und einen verbesserten Marktzugang geschaffen.



CONVOTIS



„CONVOTIS bringt nicht nur erstklassige Cloud-Fachkenntnisse mit, sondern 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

Lückenlose Sicherheit gemäß deutschen

Vorgaben CONVOTIS gewährleistet als Betreiber eigener Infrastrukturen und Rechenzentren in Deutschland die Erfüllung strengster Anforderungen an Datensicherheit und Datenschutz gemäß den gesetzlichen Bestimmungen und Standards. Dabei werden kontinuierlich TÜV- und ISO-Zertifizierungen durchgeführt.

Hybrid Cloud Beratungskompetenz:

CONVOTIS bietet nicht nur unabhängige Betrachtungen zur Wirtschaftlichkeit und detaillierte Cloud Readiness Assessments an, sondern auch grundlegendes Service Mapping, durchdachte Investitionsplanung und innovative Cloud-Beschaffungsansätze basierend auf diversen Infrastrukturen. Kunden aus dem Mittelstand erhalten einen

vielseitig einsetzbaren Operations Stack, der für verschiedene Anbieter offen ist.

Individuell angepasste IT-Infrastrukturen:

CONVOTIS kreiert maßgeschneiderte, fortschrittliche und automatisierte IT-Systeme und offeriert neben dem Betrieb auch die Umsetzung von Transformationen, die Errichtung von Zielarchitekturen sowie branchenspezifische Expertise in den Technologiefeldern Edge und IoT. Durch den Enterprise-Cloud-Ansatz können Elemente der herkömmlichen Infrastruktur weiterhin betrieben und innovative Cloud-Dienste eingebunden werden.

Vorsicht

CONVOTIS hat mit der Übernahme von JMC eine enorme Dynamik geschaffen sowie eine hohe Erwartungshaltung bei den Kunden aufgebaut. Nun gilt es, diese 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.



Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2024 – Private/Hybrid Cloud – Data Center Services“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im deutschen 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

Herausgeber:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Arpita Choudhury

Datenanalyst:

Sachitha Kamath und Lakshmi kavya Bandaru

Konsistenzberater:

Susanta Dey und Furkan Yucel

Projektmanager:

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-Produkt-Inhaber

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

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrung bezüglich Implementierung und Research im Bereich Service- Integration und Management sowohl von IT- als auch von Geschäftsprozessen mit. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert darin, Trends und Methoden der Vendor Governance zu analysieren, Ineffizienzen in aktuellen Prozessen zu identifizieren und als Berater tätig zu sein. Jan Erik hat Erfahrung auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance- Lebenszyklus – als Kunde, als Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director,

Principal Analyst und Global Leader des ISG Provider Lens™ Programms ist er sehr gut in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider- Kunden 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

BERICHT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES