

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

Managed Services for Large Accounts

Eine Marktstudie, die die Stärken, Herausforderungen
und Alleinstellungsmerkmale der Anbieter vergleicht

Customized report courtesy of:



Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

Einleitung

Definition 16

Betrachtungsumfang der Studie 18

Anbieterklassifizierungen 19

Anhang

Methodik & Team 29

Autoren & Editoren 31

Über ISG 33

Managed Services for Large Accounts 21 – 27

Wer sollte diesen lesen 22

Quadrant 23

Definition & Auswahlkriterien 24

Beobachtungen 25

Anbieterprofile 27

Report Author: Ulrich Meister

Trotz sinkender Preise und politischer Krisen ist der Markt für Managed Services und Colocation Services dank steigender Gesamtausgaben weiterhin am Wachsen

ISG untersuchte im Rahmen ihrer ISG Provider Lens™ Studie „Next-Gen Private/Hybrid Cloud – Data Center Services and Solutions 2023“, mehr als 100 Anbieter von Hybrid-IT- und Colocation-Diensten in Deutschland und identifizierte dabei die bedeutendsten Dienstleister und Trends, die den Markt für Managed Services und Colocation in der Region beeinflussen.

Der laufend erscheinende ISG Index™ wies in den letzten Ausgaben bereits darauf hin, dass der Markt für Infrastruktur-Outsourcing nach wie vor anwächst, 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 Deutschland könnte die prognostizierte Inflationsrate für 2023 Lieferanten dazu veranlassen, über eine Neuausrichtung der Verträge zu verhandeln.

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

Bei cloudbasierten Managed Services ist immer mehr eine **Konvergenz** von Hyperscalern, Telekommunikationsunternehmen und den etablierten IT-Suppliern zu beobachten.



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.

Hybride Cloud-Trends: Wie Unternehmen inzwischen gemerkt haben, sind Legacy-Anwendungen nur schwer mit einer Public-Cloud-Umgebung kompatibel; deshalb wird entweder der Betrieb in Colocation-Rechenzentren oder die Migration auf ein Managed-Hosting-Modell bevorzugt. Service Provider können Colocation, Hosting und Cloud über eine einzige AIOps-Plattform verwalten, sodass ihre Kunden über alle Infrastrukturen

hinweg ein ähnliches Erlebnis erhalten. Allerdings verfügen lokale Rechenzentren nicht über die gleiche Konnektivität wie Colocation- und Hosting-Rechenzentren, was einen Umzug unvermeidlich macht.

Netzwerk-konnektivität: Deutschland hat schnelle, zuverlässige und sichere Netzwerkverbindungen zu den großen europäischen Rechenzentren. Darüber hinaus bestehen direkte Verbindungen zwischen den Rechenzentren von Unternehmen mit Sitz in den USA und ihren EMEA-Tochtergesellschaften. Dies ermöglicht es den Kunden, einen verwalteten Edge-Computing-Dienst oder eine verwaltete Hosting-Lösung einzurichten. Außerdem können die Rechenzentren unabhängig vom Netzwerk betrieben werden, was den Kunden mehr Optionen und Flexibilität bietet.

Partnerschaften: Die meisten Anbieter haben enge Partnerschaften mit renommierten Hyperscalern wie AWS, Microsoft (Azure), Google (Cloud) und Oracle (Cloud) geschlossen. Des Weiteren pflegen sie Beziehungen zu großen Technologiefirmen wie ServiceNow, Cisco, VMware, Red Hat,

Citrix, Lenovo, Nutanix, SAP, Salesforce und Parallels. Diese Verbindungen ermöglichten es, speziell auf Kunden und Branchen zugeschnittene Go-to-Market-Lösungen und Lieferanten-Ökosysteme zu entwickeln. Als Beispiele hierfür können die gemeinsame Rechenzentrums-migrationsinitiative zwischen Capgemini und Microsoft oder die One-Cloud-Initiative zwischen Atos und weiteren 10 Anbietern genannt werden.

Souveräne Cloud: Regierungen und Nichtregierungsorganisationen erkennen die Relevanz der Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und zeigen deshalb Interesse an der Implementierung von Cloud-Lösungen für den öffentlichen Sektor. Mehrere europäische Gremien sind dafür verantwortlich, die entsprechenden Standards wie für Storage as a Service (StaaS) und Backup as a Service (BuaaS) festzulegen, unter anderem die GAIA-X-Initiative. Einige Anbieter arbeiten aktiv in diesen Ausschüssen mit und stellen, fördern oder betreiben souveräne Cloud-Managed-Service-Lösungen. Zusammenarbeit ist entscheidend, um Datenschutzbestimmungen

in der Cloud einzuhalten. Durch das Wissen und die Erfahrung, die bei der Zusammenarbeit gewonnen werden, können Organisationen ihre Lösungen weiterentwickeln und verbessern. Die Zusammenarbeit zwischen Regierung und Industrie wird immer wichtiger, um die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen in der Cloud sicherzustellen.

Mainframe-Modernisierung: Diverse Dienstleister stellen Lösungen oder Programme bereit, um die Schwierigkeiten bei der Modernisierung von Mainframe-Applikationen zu bewältigen. Die Kosten einer Migration können so gesenkt werden. Durch die Modernisierung wird es möglich, auf ein hochmodernes System umzusteigen und so die Effizienz der Unternehmensabläufe zu steigern.

Nachhaltigkeit: Dienstleister stellen immer mehr Umwelt-, Sozial- und Governance-Vorhaben (ESG) in den Vordergrund und überwachen, messen und veröffentlichen Bewertungsstandards für spezifische Bereiche, insbesondere für Rechenzentren. Der Zugang zu kostengünstigem grünem Strom macht Deutschland zu einem attraktiven Zentrum für Rechenzentren und die Bereitstellung



von gemanagten cloud-basierten Diensten. Es wird erwartet, dass es zu einer weiteren Konsolidierung im Ökosystem der Anbieter kommt. Unternehmen, die vorhaben, in den Schweizer Markt einzutreten, sollten daher in Betracht ziehen, einen bestehenden Anbieter zu übernehmen oder mit diesem zusammenzuarbeiten, statt eine neue Organisation oder eine Geschäftseinheit zu gründen.

Konnektivität ist unabdingbar: Cloud-native Anwendungen sind darauf ausgerichtet, Daten über APIs und Microservices schnell und effizient zu teilen. In einem großen Land wie Deutschland ist ein Netzwerk mit niedrigen Latenzzeiten unerlässlich, um einwandfreie Dienstleistungen über große Distanzen zu ermöglichen. Die Netzwerke von Hosting- und Colocation-Providern sind viel besser als die, die vom Kunden selbst konfiguriert werden können.

Trends im Bereich Managed Hosting: Die Studie ergab, dass im Jahr 2023 mehr Anbieter im Bereich des Managed Hostings zu finden sein werden. Dieser Markt, der einmal durch

den Eintritt von Public-Cloud-Hyperscalern gefährdet worden war, wird nun durch fortschrittliche Technologien wiederbelebt. Sie sind mit Cloud-Lösungen verbunden, sodass High-End-Infrastrukturtechnologie das Hosting von Anwendungen attraktiv macht, welche Cloud-Funktionen wie die automatische Skalierung nicht benötigen. Darüber hinaus bieten viele Hosting Provider Bare-Metal-Server auf einer Pay-per-Use-Basis an, um den individuellen Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen.

Colocation, Edge Computing und softwaredefinierte Netze: Colocation Provider vermarkten verstärkt die Vorteile ihrer Netzwerk-Tools für ihre Kunden. Mithilfe von SDN-Tools (Software-Defined Networking) können Kunden ein privates Rechenzentrum über voneinander getrennte Colocation-Rechenzentren aufsetzen und damit Möglichkeiten für Disaster Recovery (DR) schaffen. Hochverfügbarkeitsdienste anbieten, Edge Computing ermöglichen und Offshore-Rechenzentren betreiben. Einige Anbieter positionieren Edge Computing Appliances

und Bare-Metal-Server als Ergänzung zu ihren Colocation-Einrichtungen; sie sind in eine SDN-Plattform integriert und Teil des Colocation-Serviceangebots.

Resilienz und Agilität: In den letzten zwei Jahren sind insbesondere aufgrund der Zunahme von Ransomware-Angriffen in der Schweiz Resilienz und Agilität zu den essentiellen Eigenschaften eines modernen Unternehmens geworden. Um die Sicherheit und die Möglichkeit der Wiederherstellung zu verbessern, haben Unternehmen sich daran gemacht, unveränderliche Backups in einer separaten Cloud oder in einem Rechenzentrum zu speichern. Darüber hinaus werden Cloud-Technologien und Colocation-Optionen in verschiedenen Rechenzentren eingesetzt, um die Flexibilität zu erhöhen und neue Dienste schnell zu implementieren.

Ausweitung der Rechenzentrumskapazitäten: Im Jahr 2022 deuteten Investitionen in die Infrastruktur darauf hin, dass Hosting und Colocation die lokalen Rechenzentren durch eine cloud-ähnliche Erfahrung in einer hybriden Infrastruktur ersetzen werden. ISG erwartet,

dass mehrere große Einrichtungen gebaut werden, um die Nachfrage zu decken, und dass Fusionen und Übernahmen (M&A) die Ausweitung der Rechenzentrumsdienste weiter vorantreiben.

Fachkräftemangel treibt M&A Aktivitäten: Aufgrund des anhaltenden Fachkräftemangels kaufen Unternehmen Kapazitäten und Fähigkeiten und steigern damit ihre Umsätze. 2022 wurden mehrere kleine Managed-Service- und Datenanalyseunternehmen von größeren Dienstleistern übernommen. ISG erwartet auf für die kommenden Jahre weitere Fusionen und Übernahmen.

Konsequente Integration: Im Mittelstand ist eine deutliche Konzentration der Anbieter festzustellen, siehe die Gründung von Skylink oder der Public Cloud Group. Dabei ist in Deutschland im Gegensatz zur Schweiz eine äußerst stringente Integration bezgl. Organisation und Portfolio festzustellen, was für Kunden und Anbieter kurzfristig deutliche Vorteile bietet.




Investitionen in Netzwerke: Um die Anwendungen zu modernisieren, treffen selbst diejenigen Unternehmen, die sich auf große Mainframes verlassen, langfristige Pläne für eine bessere Integration ihrer Altsysteme in die Cloud-Infrastruktur. Das hybride Modell erfordert eine höhere Verlässlichkeit, Geschwindigkeit und Sicherheit, weshalb viele Telekommunikationsanbieter in den Ausbau ihrer bestehenden Netzkapazität, der Abdeckung und in 5G-Technologie investieren.

Obwohl die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und die internationalen Unruhen durch den Krieg zwischen Russland und der Ukraine wirtschaftliche Schwierigkeiten verursachen, zeigt der IT-Markt in Deutschland weiterhin ein reges Wachstum, das auch ausländische Investoren aus Europa und den USA anlockt, die mit dazu beitragen, die Infrastruktur des Landes zu stärken.

Die Verfügbarkeit von kostengünstiger grüner Energie macht Deutschland immer mehr zu einem attraktiven Standort für die Errichtung von Rechenzentren.





 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
23 Media	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
3U	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 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for 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	Product Challenger	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
Cema	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In





 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
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	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
ColocationIX	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
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	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
CyrusOne	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Cyxtera	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger





 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
DARZ	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Product Challenger
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	Not In
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 (Interxion)	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DOKOM 21	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Dunkel	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
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





 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
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	Contender
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	Product Challenger	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
HCLTech	Product Challenger	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





 Anbieterpositionierung

Seite 6 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Hostserver	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Hostway	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	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
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Logicalis	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Lumen	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




 Anbieterpositionierung

Seite 7 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Mivitec (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
msg systems	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
myLoc (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
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
noris network	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
NorthC	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
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





 Anbieterpositionierung

Seite 8 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
PFALZKOM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
PlusServer	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader
Profi	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
PYUR	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
q.beyond	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
ScaleUp Technologies	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger	Not In
Sievers	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Sopra Steria	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
STACKIT	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader




 Anbieterpositionierung

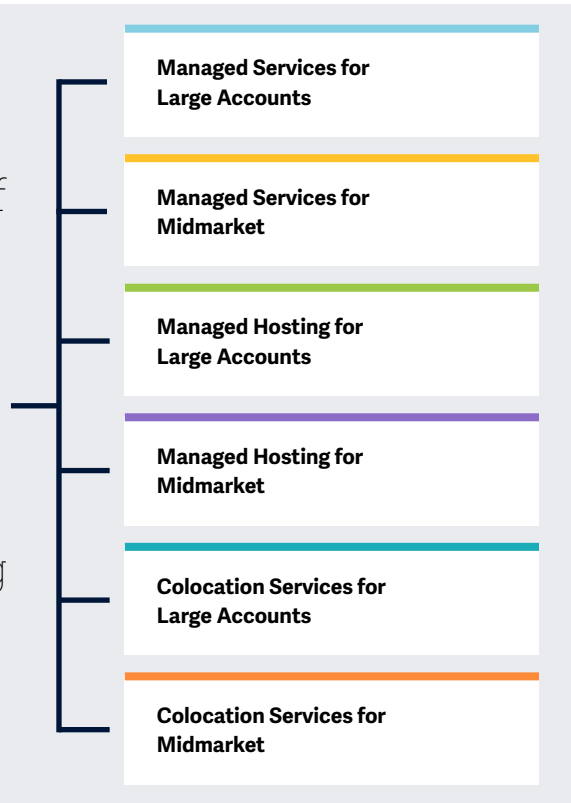
Seite 9 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Syntax Systems	Not In	Rising Star ★	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
TCS	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
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	Contender	Not In
Unisys	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



Diese Studie fokussiert sich auf das, was ISG im Jahr 2023 für den Bereich **Private/ Hybrid Cloud & Data Center** Outsourcing als besonders wichtig erachtet.

Simplified Illustration; Source: ISG 2023



Definition

Diese Studie bewertet Anbieter von Outsourcing-Dienstleistungen für Rechenzentren, u.a. Managed Hosting, Colocation und Managed Service Provider. Typischerweise verwenden die teilnehmenden Provider Automatisierungstools in hochsicheren Rechenzentren für die Sicherheit, das Betriebsmanagement und Kunden-Dashboards.

Bei der Auslagerung von Rechenzentren wird die Verantwortung für das Management von Rechenzentrums-Einrichtungen einem Dritten übertragen. Ein solches Outsourcing umfasst die Orchestrierung, die Bereitstellung, die integrierte Überwachung und die Verwaltung von Infrastrukturkomponenten wie Datenverarbeitung, Speicher, Datenbanken, Middleware etc. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des Unternehmenskunden, des Service Providers oder eines Colocation-Anbieters befinden. Die integrierte Überwachung und der Betrieb können vom Shared Service Center eines Anbieters, das sich offshore, onshore oder nearshore befindet, aber

auch über ein dediziertes Delivery-Zentrum, z.B. auf Basis eines RIM-Modells (Remote Infrastructure Management), erbracht werden.

Eine private Cloud ist eine Erweiterung der Computerumgebung eines Unternehmens und nutzt die bereits getätigten Investitionen in virtuelle Infrastruktur und Anwendungen. Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen bzw. Unternehmen, die große Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration (mit anderen Unternehmensanwendungen und Arbeitsabläufen) gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen oder privaten Cloud den Vorzug und entscheiden sich eventuell für ein internes Hosting. Unternehmen werden immer mehr von Software- und Daten gesteuert, und deshalb benötigen sie eine Infrastrukturbasis, die sich an die sich ändernden Marktbedingungen anpassen kann, auf Basis eines hybriden Modells verwaltet wird und jederzeit zugänglich ist. Derzeit beinhalten die meisten Outsourcing-Aufträge für Rechenzentren Elemente einer



privaten/hybriden Cloud und die Möglichkeit einer intuitiven kognitiven Plattform für das Cloud-Management.

Eine hybride Cloud verbindet die vorhandenen lokalen Infrastrukturdienste mit einer privaten oder Public oder auch einer Vielzahl von Multicloud-Optionen. Unternehmen können auf Colocation- und Hosting-Anbieter zurückgreifen und müssen zum Einrichten einer hybriden Cloud nicht unbedingt ein eigenes Rechenzentrum besitzen. Weltweit steigt die Nachfrage nach Multicloud-Umgebungen massiv an, denn Unternehmen wollen anhand von hybriden und Multicloud-Strategien ihre Arbeitslasten mit verbesserter Agilität, reduzierten Betriebskosten und hoher Anwendungsleistung und -verfügbarkeit migrieren und verwalten.

Die Nutzung proprietärer Plattformen und Tools zur Automatisierung des Cloud-Betriebs durch Dienstleister und Unternehmen hat rapide zugenommen; dadurch steigt auch die Einführung von KI- und maschinellen Lerntechnologien (ML). Einer der grundlegenden Vorteile der hybriden Cloud-Bereitstellung ist das hohe Maß an

Kontrolle, das dem Unternehmen geboten wird. Hybride Clouds ermöglichen es Unternehmen, die Funktionen von Public-Cloud-Plattformen zu nutzen, ohne ihre gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters auslagern zu müssen. Das Edge Computing ist zwar noch in der Entwicklung begriffen, aber auch diese Technologie wird von Unternehmen aller Größenordnungen für verschiedene bestehende und neue Anwendungsfälle eingeführt, z.B. für softwaredefinierte Lösungen, IoT-Verarbeitung, hybride Cloud-Konnektivität, Firewall- und Netzwerksicherheit, Zweigstellen und Mikro-Rechenzentren, internetfähige Geräte und Asset Tracking. Edge Computing löst zudem Latenzprobleme in den heutigen, hochgradig verteilten Umgebungen; Netzwerkeinschränkungen werden dadurch beseitigt, und die Verarbeitung wird an das Edge verlegt.

ISG beobachtet eine konstante Nachfrage nach Infrastrukturservices, denn Unternehmen lassen bei großen und komplexen Cloud-Implementierungen immer mehr Vorsicht walten. Auch die Nachfrage nach Managed Services, insbesondere

nach Anwendungsentwicklungs- und Wartungsdiensten, steigt. Laut den ISG Index™-Zahlen für das 3. Quartal 2022 ist der globale Markt beim kombinierten Markt-ACV um 11,5 Prozent gewachsen und hat in den ersten neun Monaten einen aktuellen Wert von 71,8 Milliarden USD erreicht. Der ACV von Managed Services stieg im Jahresvergleich um 6 Prozent auf 27,7 Milliarden USD, der ACV von XaaS um 15 Prozent auf 44,1 Milliarden USD. Die IaaS-Ausgaben stiegen nur leicht auf 10,5 Milliarden USD, und der SaaS-Markt ging im gleichen Zeitraum um 12 Prozent auf 3,6 Milliarden USD zurück.



Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™-Quadrantenstudie werden die folgenden sechs Quadranten untersucht:

- Managed Services for Large Accounts
- Managed Services for Midmarket
- Managed Hosting for Large Accounts
- Managed Hosting for Midmarket
- Colocation Services for Large Accounts
- Colocation Services for Midmarket

Diese ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten (Quadranten)
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Goto-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.

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 Services for Large Accounts

Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für Großunternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Private/Hybrid Cloud & Datacenter Managed Services zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Managed Service Provider in Deutschland und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Großunternehmen hinsichtlich ihres hybriden Cloud-Modells angegangen werden. Diese Anbieter verwalten effizient die Rechenzentrumsinfrastruktur für Unternehmenskunden, so dass diese sich um andere Aufgaben kümmern können.

Die Anbieter benötigen geeignete Dienste, um die Ressourcen für die Verwaltung der Rechenzentrumsinfrastruktur optimal nutzen zu können. MSPs bieten fortschrittliche datenbasierte Workload-Bewertungen, Transformations-Roadmaps und Beratung zur Workload-Migration. Sie helfen Unternehmen auch bei der Umstrukturierung von Legacy-Anwendungen, der Integration von Automatisierungsfunktionen, der Einhaltung von Sicherheitsanforderungen und der Optimierung der Cloud-Governance.

Anbieter von Hybrid-Cloud-Diensten stehen vor Herausforderungen hinsichtlich der Interoperabilität in der Public Cloud und der Erfüllung von Sicherheitsanforderungen für Private-Cloud-Lösungen. Diese Lösungen für Kernanwendungen und sensible Daten beinhalten die Einrichtung einer Integrationsarchitektur, die IoT-, KI-, autonome IT- und Industrie 4.0-Anwendungen umfasst. Die Rechenzentrumsarchitektur spiegelt das Vorhandensein interoperabler Hardware und eines effizienten Aufbaus mit einer Synergie zwischen technischen Anforderungen und Benutzererfahrung wider.

Der Markt für Managed Services wandelt sich in Richtung Public Cloud; allerdings tun sich viele Unternehmen aufgrund der hohen Kosten immer noch schwer, Legacy-Anwendungen zu migrieren. In Deutschland besteht eine Nachfrage nach Mainframe-Diensten, aber es fehlt an erfahrenen Anbietern. Manche Unternehmen sind daran interessiert, Mainframes in die Cloud zu migrieren. Sie modernisieren ihre IT-Landschaft mit Colocation, Hosting und Automatisierungstools, um die Betriebssicherheit zu erhöhen.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen von Managed Service Providern analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.



Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf die laufenden Initiativen zur Infrastrukturtransformation.



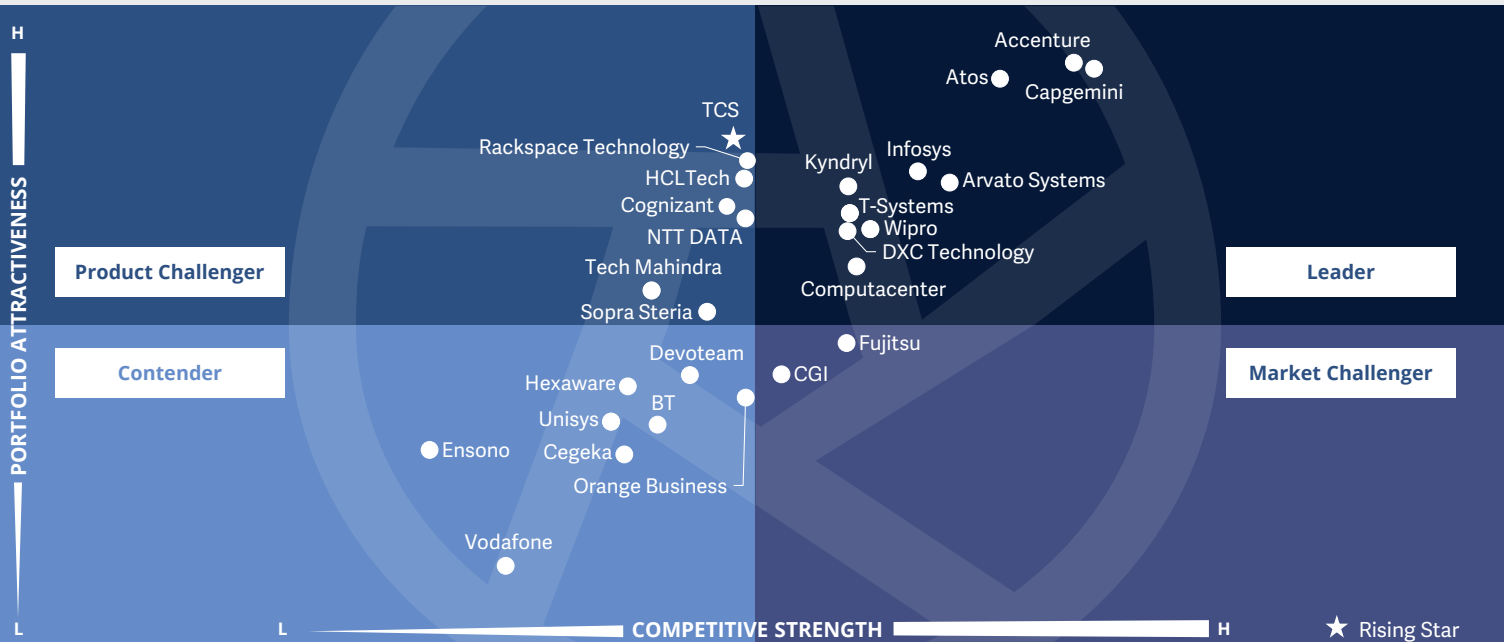
Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



**Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Managed Services for Large Accounts**

Germany 2023



In diesem Quadranten werden Managed Service Provider bewertet, die mit ihren Services **große Unternehmen** bedienen. Das Portfolio bezgl. notwendiger Innovationen, Automatisierung und Skalierbarkeit ist auf deren Belange abgestimmt.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Management-Services für private und hybride Clouds sowie traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen für mittelständische und Großkunden zu erbringen, die physische und virtuelle Server, Middleware, Speicher, Datenbanken und Netzwerkkomponenten umfassen. Die IT-Infrastruktur befindet sich dabei entweder im kundeneigenen Rechenzentrum des Kunden, in einer Multicloud-Umgebung, im Rechenzentrum des Dienstleisters oder wird als Colocation-Service von einem Dritten bereitgestellt.

Solche Anbieter offerieren in der Regel Übergangsdienstleistungen, die Kunden bei der Optimierung ihrer bestehenden IT-Landschaft unterstützen. Typische Projekte sind die Konsolidierung großer Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud Enablement und die Konfiguration/Implementierung eines software-definierten Rechenzentrums (SDDC). Zu den Übergangs- bzw. Transition Services

zählen auch der Ausbau der vorhandenen Einrichtung, die Verlagerung neuer Workloads oder die Erstellung neuer Private/Hybrid Clouds.

Managed Services zeichnen sich durch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) und entsprechende Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Auf breiter Ebene umfassen diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analysen sowie das Monitoring und Management des Betriebs der On-Premise-, privaten und hybriden Cloud-Umgebungen des Kunden. Ziel ist es, die Performance der Workloads in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Die Anbieter sollten in der Lage sein, sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases zu managen, u.a. auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse.

Zulassungskriterien

1. **Eigenes Angebot an Services für private und hybride Clouds und Rechenzentrumsinfrastruktur** (Server, Middleware, Storage und Datenbanken), ohne auf Partner angewiesen zu sein
2. Bereitstellen von Dienstleistungen in den Räumlichkeiten des Kunden bzw. aus der Ferne und nach Möglichkeit im Rahmen eines **Shared Service Centers (RIM)**
3. Erfahrung mit **großen Transitionsprojekten**, einschließlich **Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung** von Rechenzentren sowie Cloud-Enablement
4. Möglichkeit, als „**verlängerter Arm**“ der Kundenorganisation zu handeln und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
5. Angebot einer **zentralisierten Orchestrierung**/Verwaltung der hybriden IT-Infrastruktur
6. Nachweis **geeigneter Zertifizierungen** zur Gewährleistung von Sicherheit und Konformität auf lokaler Ebene



Beobachtungen

Es ist offensichtlich, dass der Markt für Managed Services sich in Richtung Public Cloud entwickelt. Viele Unternehmenskunden finden es aber schwierig, ihre Legacy-Anwendungen zu migrieren, da die Kosten für das Neuschreiben oder Modernisieren der Anwendungen zu hoch sind. Dies reduziert momentan deutlich die Migrationsgeschwindigkeit.

In Deutschland ist die Nutzung von Mainframes immer noch sehr verbreitet, und es besteht eine große Nachfrage nach Mainframe Services, aber es gibt zu wenig erfahrene Anbieter. Experten haben im Jahr 2022 erste Anzeichen einer Kundennachfrage nach der Migration von Mainframes in die Cloud auf dem deutschen Markt beobachtet und erwarten eine weitere Steigerung in den nächsten Jahren.

Unternehmen modernisieren ihre IT-Landschaft, indem sie auf Colocation und Hosting umsteigen, und verwenden

auch zunehmend Überwachungs- und Servicebereitstellungs-Tools und KI-Tools, die Automatisierung, IaC und selbstheilende Infrastrukturen ermöglichen. Sie erhoffen sich durch solche Aktivitäten hauptsächlich eine höhere betriebliche Zuverlässigkeit und arbeiten mit Dienstleistern zusammen, die die neuesten Tools zur Steuerung ihrer Hybrid Cloud bereitstellen können.

Es wird ernsthaft an der ESG-Agenda gearbeitet, und viele Beteiligte haben sich konkrete Ziele vorgenommen, um die CO₂-Emissionen in den kommenden Jahren zu verringern oder sogar vollständig auszumerzen. Auch Dienstleister, die sich eher auf Großunternehmen spezialisiert haben, bieten ähnliche Services für den Mittelstand an.

In dieser Kategorie wurden 35 Anbieter untersucht, von denen sich 27 für diesen Quadranten qualifizierten, darunter 10 als Leader und einer als Rising Star.

accenture

Accenture festigt kontinuierlich seine Stellung als einer der Top-Anbieter mit einem anspruchsvollen und beeindruckenden Portfolio sowie zahlreichen Kundenbeziehungen. Die Anwender ziehen enormen Nutzen aus der Accenture Cloud Platform (ACP) und den Kompetenzen im Management.

Arvato Systems

Arvato Systems baut sein Marktangebot kontinuierlich aus und festigt seine Position im externen Markt. Dabei setzt das Unternehmen auf ein breit gefächertes Portfolio für die Branchen Retail, Healthcare, Utilities und Medien. Diese profitieren besonders von der umfassenden Expertise in der Entwicklung von Applikationen.

Atos

Atos hat sein Portfolio optimiert und ist jetzt besser als je zuvor in der Lage, seine Expertise im Bereich Edge, Analytics, Security und Cloud Orchestration zu nutzen, um Kunden eine erfolgreiche Gesamtlösung anzubieten.

Capgemini

Capgemini hat eine starke Position aufgrund der hervorragenden Kenntnisse in Bezug auf Sicherheit und Kosten. Das Portfolio ist komplett, innovativ und auf die Cloud ausgerichtet – ein wichtiger Faktor für den Erfolg und die Stabilität.



Managed Services for Large Accounts



Computacenter etabliert sich dank seiner Expertise in der Modernisierung und Transformation von Rechenzentren, seiner umfassenden Reichweite und dem hohen Sicherheitsniveau als ein Spitzenanbieter, der Kunden durch herausragende operative und strategische Leistungen unterstützt.

DXC Technology

DXC Technology bleibt auf allen Ebenen weiterhin stark und bietet seinen Kunden stets ein erstklassiges Plattformmanagement sowie innovative Vertragsformen. Als führender IT-Outsourcing-Anbieter ist DXC Technology stets auf dem neuesten Stand und erfindet sich immer wieder neu, um seinen Kunden die bestmögliche Leistung zu bieten.



Infosys erlebt ein überdurchschnittliches Wachstum im Vergleich zum Markt und ist zunehmend in der Lage, zentrale Fachbereiche effektiv in das Managed Cloud Business zu integrieren.

Kyndryl

Kyndryl zeichnet sich als ein herausragender Integrator aus, der eine umfassende Palette an Dienstleistungen wie Strategie, Migration, Entwicklung und Management bereitstellt. Mit einer Vielzahl von Alleinstellungsmerkmalen ist Kyndryl bestrebt, seinen Kunden zu helfen ihre Ziele zu erreichen.

T-Systems

T-Systems vereint das Optimum aus traditionellen und modernen Ansätzen und trifft mit dem erzielten Automatisierungsniveau genau den Bedarf zahlreicher Kunden. Dadurch steigert der Anbieter seine Anziehungskraft und bleibt weiterhin konkurrenzfähig.



Wipro hat mit den erfolgreichen Mega-Deals endgültig die Tür zum deutschsprachigen Markt aufgestoßen.



TCS hat sich mit seiner erfolgreichen jahrelangen Outsourcing-Praxis zum Rising Star entwickelt.



Computacenter



„Computacenter ist ein führender Anbieter von IT-Modernisierungslösungen und offeriert eine umfangreiche Palette an Cloud Services. Das Unternehmen legt großen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und hat sich als äußerst erfolgreich erwiesen.“

Wolfgang Heinhaus

Übersicht

Computacenter hat seinen Hauptsitz in Hertfordshire, England, und ist in 15 Ländern tätig. Der Dienstleister beschäftigt über 18.000 Mitarbeiter in mehr als 70 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2021 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 7,4 Milliarden USD (+7,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr), wobei das größte Segment das Technologie-Sourcing ist.

Stärken

Kontinuierliche Optimierung des automatisierten Portfolios: Das Portfolio erfährt stetige Erweiterungen durch automatisierte Implementierungen, um ein höheres Maß an Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit zu erreichen. Lösungen für das Container-Management gewährleisten die Einhaltung von Service-Level-Agreements in privaten und Public-Cloud-Umgebungen. Kooperationen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung zahlreicher Projekte im Bereich Hybrid-IT-Lösungen der führenden Anbieter.

Datacenter-Revitalisierung als Wettbewerbsvorteil: Computacenter zeichnet sich durch Expertise in sämtlichen Bereichen der Rechenzentrums-Aktualisierung aus und besitzt langjährige

Erfahrung in der Planung sowie Verwaltung von On-Premise- und Cloud-Infrastrukturen jeglicher Art. Dank des breitgefächerten Angebots können die Rechenzentrums-Erneuerung und -Umgestaltung in all ihren Dimensionen vorangetrieben werden.

Modernisierung von Anwendungen: Ein innovatives Zentrum für Anwendungsmodernisierung und Entwicklung wurde in Rumänien ins Leben gerufen. Das Zentrum soll Unternehmen dabei unterstützen, ihre Anwendungen auf den neuesten Stand zu bringen und somit wettbewerbsfähig zu bleiben. Dabei setzt das innovative Team auf modernste Technologien und agile Methoden, um eine schnelle Umsetzung der Projekte zu gewährleisten.

Herausforderungen

Um das Produkt- und Lösungs-Portfolio weiter zu verbessern und das Service-Angebot durch KI- und ML-Unterstützung zu erweitern, ist es sinnvoll, gezielte Akquisitionen zu tätigen. Diese können dazu beitragen, disruptive Auswirkungen zu minimieren und das Unternehmen in eine positive Richtung zu lenken.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „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.

Federführender Autor:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Herausgeber:

Maria Müller-de Haen

Forschungsanalysten:

Meenakshi Srivastava

Datenanalyst:

Sachitha Kamath und Laxmi Kavya Bandaru

Konsistenzberater:

Susanta Dey, Furkan Yuecel, Tara Horgan und Patrick Nielsen

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 April 2023. 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



Author



Ulrich Meister
Lead 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.

Author



Wolfgang Heinhaus
Lead 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.





Enterprise Context and Overview Analyst

Meenakshi Srivastava
Senior Research Analyst

Meenakshi Srivastava ist als Senior Research Analystin bei ISG verantwortlich für die Unterstützung von und Mitarbeit an Provider Lens™ Studien zu den Themen Private Hybrid Cloud Data Center. Sie erstellt Inhalte für Provider Lens™-Studien und unterstützt leitende Analysten im Forschungsprozess für mehrere Regionen. Sie verfügt über drei Jahre Erfahrung in der IT-Branche und zweieinhalb Jahre Marktforschungserfahrung. Sie ist auch für die Erstellung der Enterprise Context und der Global Summary Reports für ihre jeweiligen Studien zuständig. Vor ihrer Tätigkeit bei ISG hat sie an verschiedenen

Forschungsprojekten gearbeitet, die sowohl qualitative und quantitative Analysen als auch die Erstellung von Inhalten und die Kontextualisierung für andere Marktforschungsunternehmen umfassten. Sie hat Erfahrung mit der Arbeit an Primär- und Sekundär-Marktforschungsprojekten und arbeitet auch an weiteren kundenspezifischen und Ad-hoc-Projekten mit.



IPL Product Owner

Jan Erik Aase
Partner and Global Head – 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 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, 2023

REPORT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES