

Next-Gen Private/Hybrid Cloud – Data Center Solutions & Services

Managed Services for Large Accounts

Eine Untersuchung der Information
Services Group Germany GmbH

QUADRANT REPORT | JUNI 2022 | GERMANY

Customized report courtesy of:



Executive Summary 03

Anbieterpositionierung 09

Einleitung

Definition 19

Betrachtungsumfang der Studie 20

Anbieterklassifizierungen 20

Anhang

Methodik & Team 32

Autoren & Editoren 34

Über ISG 36

Managed Services for Large Accounts 24 - 30

Wer sollte dieses Kapitel lesen? 25

Quadrant 26

Definition & Auswahlkriterien 27

Beobachtungen 28

Anbieterprofile 30

Report Autor: Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Die Nachfrage nach IT bzw. Cloud Services in Deutschland steigt auf das höchste Niveau.

Der Markt für Infrastruktur-Outsourcing wächst ständig weiter; dabei sinken die Stückpreise Jahr für Jahr. Die Anbieter versuchen, durch Serviceautomatisierung diese versprochene Preissenkung und auch die höhere Mitarbeiterfluktuation und die steigenden Mitarbeiterkosten auszugleichen. Gleichzeitig sind die Gefahren hinsichtlich Cyberkriminalität und die Komplexität der zu beherrschenden Cloud-Landschaften weiter angestiegen.

Der europäische Markt für IT- und Business-Services ist in sehr guter und nach wie vor robuster Verfassung: Die Stärke des Managed-Service-Segments setzte sich im ersten Quartal 2022 weiter fort. In diesem Zeitraum stieg das Volumen des Gesamtmarkts, der sowohl As-a-Service-Leistungen als auch Managed Services beinhaltet, um 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr. ISG führt den Anstieg auf ein hohes Wachstum in den Teilbereichen IT-Outsourcing (ITO) und Business Process Outsourcing (BPO) zurück. Hinzu kommen starke Ergebnisse in Großbritannien, Frankreich und der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Im ITO-Umfeld trugen insbesondere ADM-Services (Application Development & Maintenance) sowie Infrastrukturdienstleistungen dazu bei.

Die durchstartende Digitalisierung gibt dem deutschen Managed Service und Managed Hosting Markt einen immensen Schub



Die steigende Nachfrage wird getrieben durch die immer stärker einsetzende Digitalisierung, verbunden mit dem Wunsch nach Resilienz und einer immer höheren Agilität in modernen Unternehmen. Für die gewünschte verbesserte Agilität nutzen Unternehmen Cloud-Technologien in Rechenzentren und Hosting- und Colocation-Einrichtungen, um eine schnelle Bereitstellung neuer Dienste in der am besten geeigneten Infrastruktur zu ermöglichen. Dabei ist der Ruf nach Service-Unterstützung laut geworden, weil das Handling solcher Architekturen und Technologien komplex und in den meisten Fällen mit eigenen Mitarbeitern nicht zu stemmen ist. Anwenderunternehmen wollen immer seltener in eigene Hardware investieren und setzen vielmehr auf die Flexibilität und Skalierung auf Seiten der Cloud-Anbieter, um ihre CAPEX, also Investitionsausgaben, zu reduzieren. Die meisten Service Provider bieten sowohl

Managed Services als auch Managed Hosting an, die Angebote sind somit fließend und überlappen sich. Für den Kunden ist es daher wichtig, den richtigen Provider auszuwählen, der ihn umfassend bei der Planung, Umsetzung und dem Betrieb unterstützen kann. Managed Hosting Provider, die bisher eigene Rechenzentren besaßen und betrieben haben, setzen verstärkt auf die Nutzung von Colocation Services; dadurch steigt der Bedarf an weiteren Colocation-Datacentern. Die Klientel besteht aus Integratoren, Unternehmen, die ihr Rechenzentrum verkleinern oder ganz schließen, und Public Cloud Providern, die zum Teil keine eigenen Datacenter mehr bauen, sondern die Flächen und Dienstleistungen von Colocation-Anbietern nutzen. Mit Blick auf den DACH-Raum suchen über 1.000 Service Provider bzw. Hosters in Deutschland, Österreich oder in der Schweiz den Zugang zu nahezu 100 Millionen Einwohnern und

über 5 Millionen mittelständischen Firmen und Konzernen. Cloud-native Anwendungen sind so konzipiert, dass sie APIs und Microservices verwenden, um Daten schnell auszutauschen. Legacy-Anwendungen, die sich außerhalb der Cloud-Infrastruktur befinden, sollten diese Datenübertragungen nicht verlangsamen, und benötigen daher Netzwerke mit geringer Latenz. Hosting- und Colocation-Anbieter bieten viel bessere Netzwerke als das, was Kunden vor Ort konfigurieren können. Netzwerke mit niedriger Latenz sind für qualitativ hochwertige Dienste über große Entfernungen unerlässlich.

Die Anzahl der Anwenderunternehmen, die mit einer maximalen Latenz von 35 Millisekunden oder sogar darunter versorgt werden wollen, ist stark angestiegen und wird dank anhaltender Digitalisierungsvorhaben weiter zunehmen.

Managed Services

Die Verwaltung hybrider Infrastrukturen erfordert Tools für den integrierten Infrastrukturbetrieb. In den meisten Fällen bilden VMware- und ServiceNow-Produkte die Grundlage, auf der Dienstleister maschinelles Lernen ausführen, um die Automatisierung zu entwickeln. Fortschrittliche Serviceplattformen automatisieren die Analyse von Vorfällen, um wahrscheinliche Grundursachen vorzuschlagen, mehr kontextbezogene Informationen für Support-Teams bereitzustellen und/oder die Vorfallslösung zu automatisieren, wodurch die mittlere Zeit bis zur Erkennung (MTTD) und die mittlere Zeit bis zur Reparatur (MTTR) verringert werden. Dienstleister werden weiterhin Abläufe automatisieren, um die Service Levels zu verbessern und die Kosten zu senken. Midmarket-Kunden möchten das Infrastrukturmanagement vereinfachen und ihr Betriebsrisiko



reduzieren. Große Unternehmen wollen Serviceunterbrechungen reduzieren, um ihre Servicequalität zu verbessern. Führende Dienstleister bieten eine robuste Automatisierung, um die Qualität zu verbessern und das Management zu vereinfachen.

Managed Services haben sich dabei längst zum Unterstützer einer Multi-Cloud- und somit Multi-Plattform-Landschaft weiterentwickelt, gleichgültig ob Private, Public oder Hybrid Cloud. Teilweise werden auch Mainframe-Dienste eingebunden. In der Konsequenz ist das Handling sehr viel komplexer geworden.

Managed Service Provider sind auf die Herausforderungen vorbereitet und verfügen über ausreichend gut ausgebildete Experten mit entsprechenden Zertifizierungen im Service- und Produkt- sowie Partnerbereich, beispielsweise Hyperscaler. Relevante Provider

unterhalten Partnerschaften zu mehreren Hyperscalern, mindestens aber zu einem wie bspw. AWS oder Microsoft (Azure). Anbieter haben ihre Modelle für maschinelles Lernen erweitert, um Kunden Nutzungsanalysen und Erkenntnisse zur Optimierung der Infrastruktur durch Konsolidierung und richtige Dimensionierung bereitzustellen.

Große Unternehmen schätzen die Möglichkeit, die Services mehrerer Public Clouds in Anspruch nehmen zu können, da sie unterschiedliche Funktionen anbieten und somit nicht nur Differenzierung bieten, sondern auch als zweites Standbein gesehen werden. Services werden immer weiter verfeinert und sind besonders durch Automatisierung und Intelligenz gekennzeichnet, um die Verwaltungsqualität zu verbessern, die Produktion zu beschleunigen und sicherer zu machen sowie proaktives Management

und Selbstheilung im Fehlerfall sicherzustellen.

Die Herausforderung für alle Service Provider wird es sein, ihren Kunden industriespezifische Technologie-Stacks anzubieten, um den Kunden damit eine noch effizientere, auf sie zugeschnittene Infrastruktur zur Verfügung stellen zu können.

Führende Anbieter für Großkunden und Konzerne sind Accenture, Arvato Systems, Atos, Capgemini, Computacenter, DXC, Fujitsu, IBM, Infosys und T-Systems. Führende Anbieter für den deutschen Mittelstand sind All for One Group, Axians, CANCOM, Claranet, DATAGROUP, Deutsche Telekom (TDG), Materna, PlusServer und q.beyond.

Managed Hosting

Diese Studie fand im Jahr 2021 mehr Wettbewerber auf dem Managed-Hosting-Markt. Dieser Markt, der einst durch den Einzug von Public-Cloud-Hyperscalern bedroht war, wird jetzt mit neuen Technologien neu belebt. Hosting-Provider bieten automatisierte Self-Service-Plattformen an, die das Portfolio von Public Cloud Services nachahmen. Über Hyper-Konnektivität sind Hosting-Plattformen mit Cloud-Anbietern integriert. High-End-Infrastrukturtechnologie macht Hosting attraktiv für die Ausführung von stabilen Anwendungen, die nicht von Cloud-Diensten wie Auto-Scaling profitieren würden. Immer mehr Hosting-Anbieter offerieren Bare-Metal-Server auf Pay-per-Use-Basis, um kundenspezifische Anforderungen zu unterstützen.



Die Asset-Lastigkeit des Geschäftes führt dazu, dass die Kluft zwischen den großen etablierten Anbietern und jüngeren/kleineren Anbietern immer mehr wächst. Die Service Provider haben ihren Schwerpunkt längst auf die Cloud gelegt. Private Cloud Hosting-Ressourcen und deren Integration in hybride Betriebsmodelle stehen in dieser Studie im Vordergrund. Die Anbieter haben ihre Angebote weiterentwickelt und offerieren hybride Cloud Services, die beliebig kombinierbar sind und auf einer einzigen Plattform betrieben werden.

Viele Unternehmen finden es schwierig, Legacy-Anwendungen in Public-Cloud-Infrastrukturen zu integrieren, und ziehen es vor, sie in Colocation-Rechenzentren auszuführen oder sie zu Managed Hosting Services zu migrieren. Dienstanbieter können Colocation, Hosting und Cloud von einer einzigen AIOps-Plattform aus

verwalten und Kunden ein cloud-ähnliches Erlebnis auf jeder Infrastruktur bieten.

Die meisten Anbieter unterhalten mit mindestens einem der großen Public Cloud-Anbieter Partnerschaften, in den meisten Fällen mit Microsoft. Je nach Größe und Ausstattung des Service Providers und der Kundenanforderungen existieren weitere Public-Cloud-Partnerschaften mit AWS, Google, IBM, Oracle oder Alibaba. Die Service-Experten der Provider sind entsprechend zertifiziert und verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz für den Betrieb über alle Cloud-Umgebungen hinweg. Kunden werden auf dem Weg in die Cloud teilweise umfassend von der Transformation bis hin zur Inbetriebnahme unterstützt. Die Colocation-Anbieter haben teilweise neben den Housing Services das Angebot erweitert und bieten zusätzlich Managed Cloud Hosting-Dienste an. Der Trend hin zu Managed Services führt auch

dazu, dass manche Hosters ihre eigenen Rechenzentren ganz oder teilweise aufgeben, und zwar aus mannigfaltigen Gründen wie dem Mangel an Platz für Rechnerressourcen oder einer veralteten technischen Infrastruktur, für die sich eine Ertüchtigung derzeit ohne weitere Investitionen in Bereichen wie IoT und Edge schwerlich lohnt. Zudem können häufig Compliance-Richtlinien nicht mehr eingehalten werden, so dass einige Hosters lieber dazu übergehen, abgegrenzte Flächen bzw. Cages in den hochsicheren, zertifizierten Gebäuden der Colocation-Anbieter anzumieten. Dies hat einen großen Vorteil für den Service Provider, weil Colocation-Betreiber ihrerseits hochgradig auf die Rechenzentrumsinfrastruktur spezialisiert sind. Deren Kerngeschäft ist es, sich um die technischen Komponenten und somit auch Netzwerk- und Server-Hardware, die physikalische Gebäudesicherung, generelle RZ-Standardisierung, Carrier-

und Public-Cloud-Anbindung und last but not least auch den Energieverbrauch bzw. die CO2-Werte zu kümmern. Der Nachteil dieser Entwicklung ist, dass sich das verbleibende Serviceportfolio deutlich reduziert und nur hocheffiziente Provider überleben.

Der Cloud-Betrieb wird vorwiegend mit Produkten von VMware, Nutanix, Red Hat oder Microsoft unterstützt. Die Provider entwickeln ihr Angebot kontinuierlich weiter, automatisieren und beschleunigen die Betriebsabläufe verstärkt mit KI-Unterstützung und vereinfachen die Workloads mit Container-Management-Lösungen wie Kubernetes. Damit wird die Verwaltung sicherer und Betriebsunterbrechungen werden verhindert. Aus Sicherheitsgründen werden die Daten in georedundanten Rechenzentren verarbeitet und abgelegt.



Führende Anbieter für Großkunden und Konzerne sind Atos, Arvato Systems, Fujitsu, IBM, Rackspace und T-Systems.

Führende Anbieter für den deutschen Mittelstand sind Axians, CANCOM, Claranet, DATAGROUP, Deutsche Telekom (TDG), NTT DATA, PlusServer und q.beyond.

In diesem Quadranten werden Colocation Service Provider beurteilt, die mehrere große Rechenzentren national und international betreiben und mit großen Housing-Flächen und einem breiten Serviceangebot für Unternehmen und Dienstleister aufwarten, die auch global agieren.

Colocation Services

Ein Drittel der Rechenzentrumskapazität in Deutschland wird von Cloud-Computing beansprucht. Mehrere Studien gehen davon aus, dass bis 2025 Cloud-Rechenzentren die Mehrheit bilden werden. Dies begünstigt den Ausbau digitaler Netzwerke und die jetzt rasch voranschreitende Digitalisierung Deutschlands – deutlich zu erkennen im Vorjahresvergleich des Datendurchsatzes des DE-CIX-Knotens in Frankfurt, einer der größten weltweit. Mit ca. 1100 angeschlossenen Kunden konnte das zweite Jahr in Folge der Durchsatz um 1 Tbit/s erhöht werden (2020: 9,1 Tbit/s, 2021: 10 Tbit/s). Ähnliche Verbesserungen wurden auch in den Internetknoten Hamburg und München verzeichnet. Weltweit wurden von DE-CIX insgesamt 38 Exabyte bewältigt. Themen wie Integration und Sicherheit sind erfolgreich gemeistert worden und haben einen neuen Standard

erreicht. Darauffolgend wurden letztes Jahr Entwicklungen angestrebt mit dem Ziel, die Usability zu erhöhen, um einen leichteren Umgang mit den gebuchten Leistungen zu ermöglichen.

Der gestiegene Bedarf in Kombination mit einer anhaltenden Ressourcenknappheit hat bei den in den letzten Jahren gebauten Rechenzentren zu einem neuen ökonomischen Bewusstsein geführt. 2020 lag der Durchschnitt des PUE-Wertes (Power User Effectiveness) noch bei 1,63 – inzwischen sinkt der Durchschnitts-PUE-Wert von jedem neuen Rechenzentrum auf 1,3 und weniger. Dem gegenüber hat sich die Zahl der installierten Workloads pro Kilowattstunde Strom seit 2010 verfünffacht. Rechenzentren haben einen gewaltigen Energiebedarf und verbrauchen etwa 3% des in Deutschland benötigten Stroms. Um diese Effizienz zu erreichen, wurden moderne Kühl- und Passivkonzepte ins Leben gerufen, und die

technischen Innovationen beschränken sich nicht nur auf die Temperatur. Innerhalb der Racks wird auf eine optimale Interoperabilität der Hardware geachtet – dies erhöht die Leistungsdichte in der verfügbaren Fläche. Die Brandgefahr wurde deutlich reduziert, und vorhandene Hardware wird so optimal genutzt und kann länger genutzt werden.

Investitionen in Rechenzentren unter 40kW sind nicht mehr rentabel, und das Zeitalter der großen Rechenzentren mit mehr als 5 MW hat begonnen – davon gibt es in Deutschland mittlerweile 90 Stück; sie liefern die Hälfte der in Deutschland verfügbaren Kapazität. Diese dringende Notwendigkeit von mehr Kapazitäten hat für Rechenzentrumsbetreibern einen finanziellen Vorteil bezüglich der Nachhaltigkeit gebracht und sollte als Fackelträger für Investitionen in Nachhaltigkeit dienen. Jetzt ist es an der Zeit, dass die Bundesrepublik



Executive Summary

nicht nur zuverlässig Strom liefert, sondern die eigene Nachhaltigkeits-Politik lukrativ gestaltet. Die voranschreitende Digitalisierung sollte in Genehmigungsverfahren berücksichtigt werden, denn noch immer werden von Rechenzentrumsbetreibern die komplexen Verfahren moniert; Deutschland begrenzt damit Innovationen für mehr Nachhaltigkeit. Dieses Problem wurde schon 2018 von der eco Kompetenzgruppe deutlich angesprochen.

Führende Anbieter für Großkunden, Konzerne, Service- und Cloud- Provider sind CyrusOne, Datacenter One, Equinix, Interxion, ITENOS, maincubes, noris network, NTT GDC und Telehouse, als Rising Star Atlas Edge. Führende Anbieter für den deutschen Mittelstand sind Kamp, myLoc, Pfalzkom, PlusServer, STACKIT und TelemaxX, als Rising acquinet.




 Anbieterpositionierung

Page 1 of 10

	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
*um (Orange)	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger
23 Media	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
3 U	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	Rising Star ★
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In





	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
Anexia	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	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	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
BT es Global Unit	Contender	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
BTC	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In





	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
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
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
Colocation IX	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Colt DCS	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In





	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
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
DARZ	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger
Datacenter Leipzig	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
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 (TDG)	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In





	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
Devoteam Alegri	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	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
DXC	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Ecotel	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
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	Contender
Fujitsu	Market Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In





	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
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
gridscale	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
gtt	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender
HCL	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hetzner Online	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	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
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





	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
Interxion (Digital Realty)	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Iron Mountain	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
ITENOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
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	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Lumen	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	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
Mivitec (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender





	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
msg systems	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
myLoc (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader
Netfox	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
noris networks	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
NorthC	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
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
Operational Services	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Pfalzkom	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
PlusServer	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader





	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
Profi	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
q.beyond	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Contender
release42 (WIIT)	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	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	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
STACKIT	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Syntax Systems	Not In	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In





	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
TCS	Product Challenger	Not In	Product Challenger	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
Trivadis (Accenture)	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In
Unisys	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Vantage Datacentres	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Wipro	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



This study focuses on what ISG perceives as most critical in 2022 for Privat/Hybrid Cloud Datacenter Solutions & Services

Simplified Illustration Source: ISG 2022

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

Definition

Unter Outsourcing von Rechenzentren versteht man die Auslagerung der Verantwortung für die Verwaltung der gesamten Rechenzentrumsanlagen an einen Drittanbieter. Das umfasst die Orchestrierung, die integrierte Überwachung und die Verwaltung von Rechen-, Speicher-, Datenbank-, und Middleware-Ressourcen sowie anderen Komponenten der Infrastruktur. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des Unternehmens, des Service Providers oder eines Colocation-Anbieters befinden. Integrierte Überwachungs- und Management-Services werden in der Regel vom Standort des Anbieters aus über ein Offshore/Onshore/Nearshore Shared Service Center oder ein dediziertes Delivery Center-Modell erbracht und als Remote Infrastructure Management (RIM) Services klassifiziert.

Eine Private Cloud ist eine Erweiterung der vorhandenen Computerumgebung eines Unternehmens und nutzt die bereits getätigten Investitionen in virtuelle Infrastruktur und Anwendungen. Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen, die große Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration von Unternehmensanwendungen und Arbeitsabläufen gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen oder privaten Cloud den Vorzug; dabei wird die Hardware vor Ort beim Kunden gehostet. IT-Dienstleister können anhand von skalierbaren, virtuellen Computing-, Netzwerk- und Speicher-Ressourcen private Clouds aufbauen, die in ihren Rechenzentren oder über eine gemeinsam genutzte Infrastruktur, aber in einer entsprechend konfigurierten, isolierten Umgebung laufen.



Eine hybride Cloud kombiniert das Beste aus der Infrastruktur vor Ort sowie Private und Public Cloud-Diensten. Sie verbindet die vorhandenen vor Ort vorgehaltenen Infrastrukturdienste mit einer Private oder Public Cloud oder auch mit beiden. Ziel ist es, Dienste und Daten aus verschiedenen Cloud-Modellen zu kombinieren und eine einheitliche, automatisierte und gut verwaltete Computerumgebung aufzusetzen. 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-Plattformanbietern zu nutzen, ohne ihre gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters auslagern zu müssen. Sie profitieren damit von einer höheren Flexibilität, können aber gleichzeitig die wichtigen Komponenten weiterhin innerhalb der eigenen Firewall betreiben.

Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie werden die folgenden drei Quadranten vorgestellt:

- Managed Services
- Managed Hosting
- Colocation Services

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

- eine differenzierte Positionierung der Anbieter basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität;
- Fokus auf verschiedene Märkte, unter anderem USA, US-amerikanischer Public Sector, Deutschlands, Schweiz, Großbritannien, die nordischen Länder,

Brasilien, Australien, die Benelux-Länder, Frankreichs, Malaysia und Singapur

ISG-Studien bieten somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen.

ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Anbieterklassifizierungen

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung der betreffenden IT-Provider 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 mit mehr als 5.000 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz von über 1 Milliarde US-Dollar, mit weltweiten Aktivitäten und global 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 Potenzial hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

Anzahl Anbieter pro Quadrant:

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



Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

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

Contender:

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

Leader:

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

Market Challenger:

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



Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

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

Not in

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





Managed Services for Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Großunternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Hybrid Cloud 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 Unternehmen im Land angegangen werden. Um die Ressourcen beim Management der Rechenzentrumsinfrastruktur optimal nutzen zu können, ist heutzutage die Inanspruchnahme von Dienstleistungen erforderlich.

Zu den Vorteilen der Zusammenarbeit mit Beratungs- und Transformationsdienstleistern gehören ein fortschrittliches datenbasiertes Workload Assessment, Transformations-Roadmaps, Beratung zur Workload-Migration, die Neu-Architektur von Legacy-Anwendungen, die Integration von Automatisierungsfunktionen, die Einhaltung der neuesten Sicherheitsanforderungen und die Optimierung der Cloud-Governance.

Durch die Verlagerung hin zur Nutzung von Private-Cloud-Umgebungen sind die Anbieter von Hybrid-Cloud-Diensten gefordert, sich auf die Interoperabilität zu konzentrieren, um sowohl der zunehmenden Public-Cloud-Nutzung als auch den Sicherheitsanforderungen für Private-Cloud-Lösungen in Bezug auf Kernanwendungen und sensible Daten gerecht zu werden. Dabei geht es nicht nur um die aktuellen Anforderungen, sondern auch um eine architekturseitige Integration, die die zukünftigen Anforderungen von IoT, KI, autonomem Fahren und Industrie 4.0 mit einbezieht. Die Rechenzentrumsarchitektur adressiert besser interoperable Hardware und effizientere Setups, so dass Synergien zwischen technischen Anforderungen und Design entstehen können. Verbesserungen im Design waren auch im Hinblick auf die Benutzerfreundlichkeit wertvoll und nützlich.

In Deutschland war 2021 das Jahr, in dem übereilte Ansätze zugunsten ganzheitlicher und nachhaltiger Lösungen aufgegeben wurden, die auch auf zukünftige Anforderungen ausgerichtet sind. Großunternehmen wünschen sich Interoperabilität für alle Systeme und Skalierbarkeit bei gleichzeitiger Kostensenkung.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen sowie die Modernisierungs- und Service-Fähigkeiten von Managed Service Providern besser zu verstehen und um zu klären, wie sich ihre Fortschritte im Markt auf die Hybrid-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und

deren Auswirkungen auf die laufenden Initiativen zur Transformation der Infrastruktur sowie auf die Verfügbarkeit und Skalierbarkeit der entwickelten Anwendungen, Tools usw. innerhalb des Unternehmens.

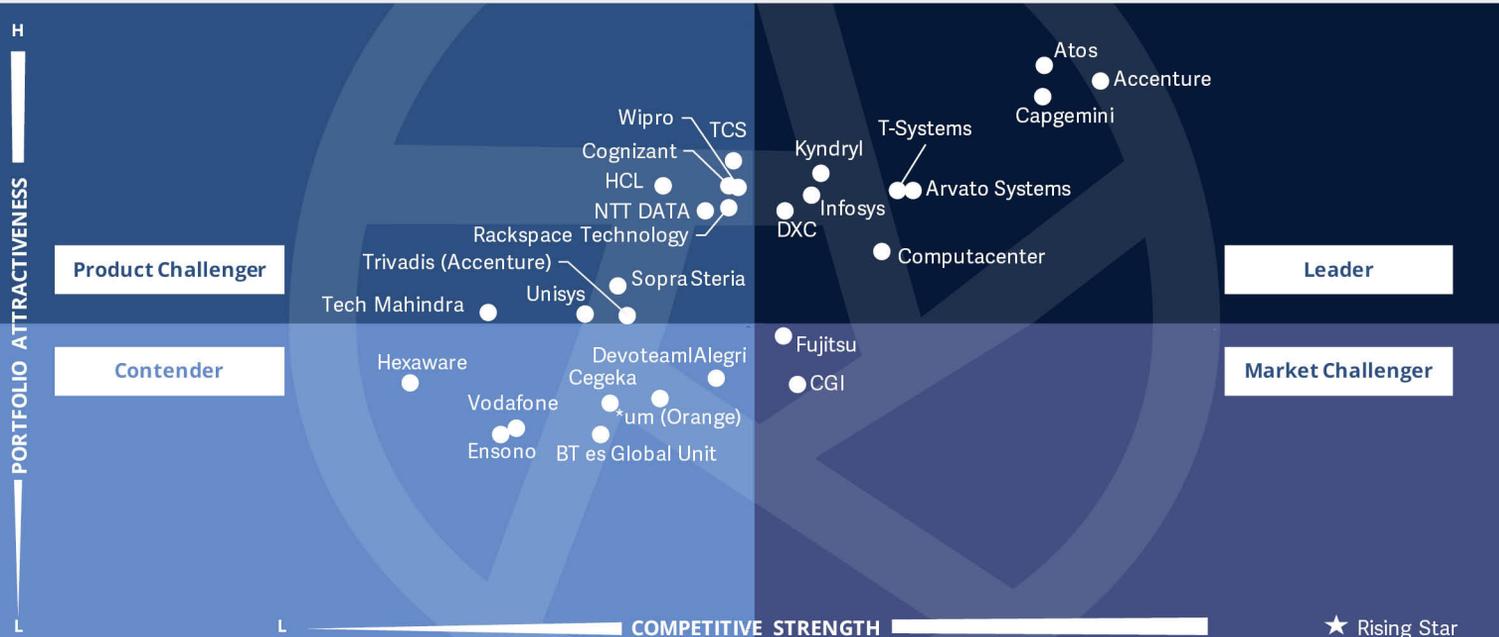


Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management gewinnen durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Managed Services in Deutschland.



**Next-Gen Private/Hybrid Cloud – Data Center Solutions & Services
Managed Services for Large Accounts**

Germany 2022



Dieser Quadrant bewertet Provider, die Managed Services für große Unternehmenskunden anbieten. Das Dienstangebot reicht vom Aufbau flexibler Arbeitsabläufe bis hin zur professionellen End2End-Verantwortung.

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus



Managed Services for Large Accounts

Definition

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

Die teilnehmenden Anbieter übernehmen in der Regel die Transition Services und begleiten im Rahmen dieses Umstiegs die Kunden bei der Optimierung ihrer bestehenden IT-Landschaft. Typische Projekte sind die Konsolidierung großer Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud Enablement und die Konfiguration/Implementierung eines software-

definierten Rechenzentrums (SDDC). Zu den Transition Services gehören auch der Ausbau der vorhandenen Anlagen, die Verlagerung neuer Workloads oder die Erstellung neuer Private Clouds. Managed Services zeichnen sich durch die Übertragung der Verantwortung an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) und Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Auf breiter Ebene umfassen diese Dienste die Bereitstellung, Echtzeit- und vorhersagende Analysen, Monitoring und die operative Verwaltung 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 Teilnehmer sollten in der Lage sein, sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases zu managen, die auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse beinhalten.

Auswahlkriterien

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
3. Etablierte oder im Entstehen begriffene Basis-/Standardbeziehungen zu einem der großen Hyperscaler wie AWS, Microsoft, Google oder IBM
4. Erfahrung mit großen Transitionsprojekten, einschließlich Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Cloud-Enablement
5. Möglichkeit, als „verlängerter Arm“ der Kundenorganisation zu handeln und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
6. Angebot einer zentralisierten Orchestrierung/Verwaltung der hybriden IT-Infrastruktur
7. Erfahrung mit der Business-Continuity-Planung, insbesondere mit dem Remote-Management der hybriden Infrastruktur eines Kunden
8. Entsprechende Zertifizierungen zur Sicherstellung der Compliance auf lokaler Ebene



Beobachtungen

Die Nachfrage nach Managed Cloud Serviceangeboten wächst und wächst. Die COVID-Pandemie hat diesen Prozess noch mehr beschleunigt. Die Hybrid und auch die Multi-Cloud haben sich zum Standardliefermodell für moderne Infrastrukturen entwickelt, die neue Technologien erfordern, um einen effizienten und reibungslosen Betrieb zu gewährleisten zu können.

Haupttreiber für die Inanspruchnahme von Managed Services ist die exponentiell wachsende Komplexität der Technologien verbunden mit der ebenfalls wachsenden Komplexität der Business-Anforderungen im Zuge der Digitalisierung. Hinzu kommt der Wunsch, die Kosten dieser Transformation durch erhöhte Automatisierung mit intelligenten Betriebsabläufen sowie Tools im Griff zu behalten.

Neben der zunehmenden Nutzung von multiplen Public Clouds Services – derzeit durchschnittlich 3 Provider – gilt es unter anderem, die Public-Cloud-Partnerschaften zu intensivieren, gleichzeitig aber auch keine weiteren Silos aufzubauen. Daher müssen nicht zuletzt existierende Kernsysteme mit Public Cloud Services zusammengebracht werden.

Gerade bei global agierenden Großkunden entsteht durch die fehlenden Fachkräfte zur nötigen Skalierung, durch neue Geschäftsideen und durch die wirtschaftlichen Herausforderungen ein massiver Umsetzungsdruck. Hier kommen Managed Service Provider als unterstützende Partner ins Spiel; sie helfen beim Aufbau flexibler Arbeitsabläufe und bieten die nötige Skalierung sowie professionellen End2End-Verantwortung.

Die Services werden mit immer mehr branchenspezifischen Facetten ausgestattet; die Managed Service Anbieter sind bereits dabei, sich darauf einzustellen, haben aber bei weitem noch kein hohes Level erreicht.

Der Wunsch nach erhöhter Transparenz und damit Kontrolle auf Kundenseite wird immer stärker; die Anbieter werden dem immer mehr gerecht und können zunehmend jegliche Facette des Systemstatus, die Ressourcenauslastung und auch Abrechnungen bis zur anfordernden und konsumierenden Business Unit aufzeigen.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 28 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon zehn als Leader.

accenture

Accenture baut seine Position als einer der führenden Anbieter mit einem attraktiven und überzeugenden Portfolio und vielen Kunden immer mehr aus. Kunden profitieren massiv von der Accenture Cloud Platform (ACP) und den Fähigkeiten im Bereich des Managements jeglicher Lösung im as-a-Service-Modus.

Arvato Systems

Arvato Systems stärkt sein Markt-Angebot und die Marktposition im externen Markt immer weiter und skaliert mit seinem vielseitigen Portfolio für die Branchen Retail, Healthcare, Utilities und Medien, die vor allem von dem Wissen rund um Applikationen profitieren.



Managed Services for Large Accounts

Atos

Atos optimiert das Portfolio und kann mehr denn je die aufgebauten Kompetenzen im Edge-, Analytics-, Security- und Cloud-Orchestration-Segment für Kunden als gewinnbringende Gesamtlösung zur Verfügung stellen und dabei auch skalieren.



Capgemini genießt mit einem herausragendem Verständnis für Sicherheit und Kosten, die man mit einem kompletten, innovativen sowie cloud-agnostischen Portfolio adressiert, eine stabile Position.

Computacenter

Computacenter positioniert sich aufgrund des Könnens im Bereich der Datacenter-Modernisierung und Transformation, der Reichweite und des hohen Maßes an

Sicherheit als ein führender Anbieter, der Kunden mit exzellenter operativer und strategischer Leistung adressiert.

DXC

DXC muss auf allen Ebenen stark bleiben und bietet Kunden stets ein hochkarätiges Plattformmanagement und neue Spielarten im Vertragswesen, die für einen renommierten IT Outsourcing Provider extrem innovativ sind.



Infosys wächst überproportional zum Markt und kann mehr und mehr Kerndisziplinen wirksam in das Managed-Cloud-Geschäft einbringen und mit einem profunden Beratungsansatz kombinieren.

kyndryl

kyndryl ist ein erfolgreicher Integrator, der Strategie, Migration, Entwicklung und Management aus einem Guss bietet und mit vielen USPs aufwartet.

T-Systems

T-Systems bietet das Beste aus alter und neuer Welt; der Anbieter trifft mit dem erreichten Automatisierungsgrad den aktuellen Nerv vieler Kunden und kann seine Attraktivität damit weiter erhöhen.





„Computacenter ist einer der erfolgreichsten Anbieter von IT-Modernisierungs-Lösungen, offeriert ein breites Cloud-Service-Angebot und hat stets eine langfristige Kundenbindung Blick.“

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Computacenter

Überblick

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

Stärken

Datacenter-Modernisierung als Kernkompetenz: Computacenter ist versiert in allen Disziplinen der Rechenzentrumsmodernisierung und hat jahrelange Erfahrung in der Konzeptionierung und Verwaltung von On-Premise- und Cloud-Umgebungen aller Art. Dank des umfangreichen Portfolios kann die Rechenzentrumsmodernisierung und -transformation in allen Facetten vorangetrieben werden. Mit den sehr gut ausgebildeten Beratern werden auf Basis von VMware passgenaue Lösungen erarbeitet und umgesetzt.

Ständige Verbesserungen des automatisierten Portfolios:

Das Portfolio wird ständig um automatisierte Bereitstellungen erweitert, um den Skalierbarkeits- und Flexibilitätsgrad zu verbessern. Container-Management-Angebote ermöglichen die SLA-gemäße Verwaltung von Private- und Public-Cloud-Umgebungen. Partnerschaften helfen, zahlreiche Projekte für Hybrid-IT-Lösungen der großen Anbieter zu realisieren.

Anwendungsmodernisierung: Ein neues Center für die Anwendungsmodernisierung und Entwicklung wurde in Rumänien eröffnet.

Herausforderungen

Um disruptive Auswirkungen auf das Produkt- und Lösungs-Portfolio zu adressieren und um mit KI- und ML-Unterstützungen das Service-Angebot abzurunden, dürften Akquisitionen helfen bzw. notwendig sein, um das richtige Momentum zu generieren.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2022 – Next-Gen Private/ Hybrid Cloud– Data Center Solutions & 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.

Lead Author:

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Research Analysts:

Katharina Kummer

Data Analyst:

Vijaykumar Goud

Project Manager:

Ravi Ranjan

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 Juni 2022. 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 Next-Gen Private/Hybrid Cloud– Data Center Solutions & 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
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.

Autor



Wolfgang Heinhaus
Partner Advisor

Wolfgang Heinhaus verfügt über mehr als 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.





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 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 ISG-Beraterteam. 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.

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 800 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 digitalen Transformation, inklusive 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 1.300 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 www.isg-one.com.



JUNE 2022

REPORT: NEXT-GEN PRIVATE/HYBRID CLOUD- DATA CENTER SOLUTIONS & SERVICES