

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

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

Zusammenfassung	3
Anbieterpositionierung	7
Einleitung	
Definition	17
Betrachtungsumfang der Studie	18
Anbieterklassifizierungen	19
Anhang	
Methodik & Team	61
Autoren & Editoren	63
Über ISG	66
Stern der Exzellenz	58
Einblicke in die Kundenerfahrung (CX)	59

Managed Services — Large Accounts	21 – 26
Wer sollte diesen lesen	22
Quadrant	23
Definition & Auswahlkriterien	24
Beobachtungen	25

Managed Services — Midmarket	27 – 33
Wer sollte diesen lesen	28
Quadrant	29
Definition & Auswahlkriterien	30
Beobachtungen	31
Anbieterprofile	33

Managed Hosting — Large Accounts	34 – 38
Wer sollte diesen lesen	35
Quadrant	36
Definition & Auswahlkriterien	37
Beobachtungen	38

Managed Hosting — Midmarket	39 – 45
Wer sollte diesen lesen	40
Quadrant	41
Definition & Auswahlkriterien	42
Beobachtungen	43
Anbieterprofile	45

Colocation Services — Large Account	46 – 51
Wer sollte diesen lesen	47
Quadrant	48
Definition & Auswahlkriterien	49
Beobachtungen	50

Colocation Services — Midmarket	52 – 57
Wer sollte diesen lesen	53
Quadrant	54
Definition & Auswahlkriterien	55
Beobachtungen	56

Bericht Autor: Ulrich Meister

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

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

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

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

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



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

- Sie ermöglicht es Anbietern, den Infrastrukturbetrieb zu automatisieren und den Bedarf an manuellem Eingreifen zu reduzieren, was zu erheblichen Kosteneinsparungen und verbesserter Effizienz führen kann.
- Eine standardisierte Infrastruktur ermöglicht es Anbietern zudem, den Betrieb einfacher und schneller zu skalieren; sie können einfach die standardisierten Komponenten an verschiedenen Standorten und bei verschiedenen Kunden replizieren. Standardisierung verbessert auch die Zuverlässigkeit und Konsistenz der Infrastruktur, was die Kundenzufriedenheit steigern und das Risiko von Ausfallzeiten und Serviceunterbrechungen verringern kann.
- Durch die Standardisierung von Infrastrukturdiensten mittels Infrastructure as Code (IaC) und softwaredefinierter

Infrastruktur können Anbieter eine höhere Effizienz, Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit erreichen, was letztendlich sowohl den Anbietern als auch den Unternehmenskunden zugutekommen kann.

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

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

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

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

verbesserte Betriebseffizienz und gesteigerte Geschäftsergebnisse.

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



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

Kostenoptimierung in der Cloud hat oberste

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

Mittelständische Anbieter gewinnen mehr

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

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

Personalisierte Dienstleistungen:

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

Veränderung des Hosting-Landschaft:

Innerhalb des Bereichs des gemanagten Hostings priorisieren Unternehmen

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

Starke Nachfrage nach Colocation

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


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



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

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





 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 10

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





 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 10

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





 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 10

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





 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 10

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





 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 10

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




 Anbieterpositionierung

Seite 6 von 10

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




 Anbieterpositionierung

Seite 7 von 10

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




 Anbieterpositionierung

Seite 8 von 10

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





 Anbieterpositionierung

Seite 9 von 10

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



 Anbieterpositionierung

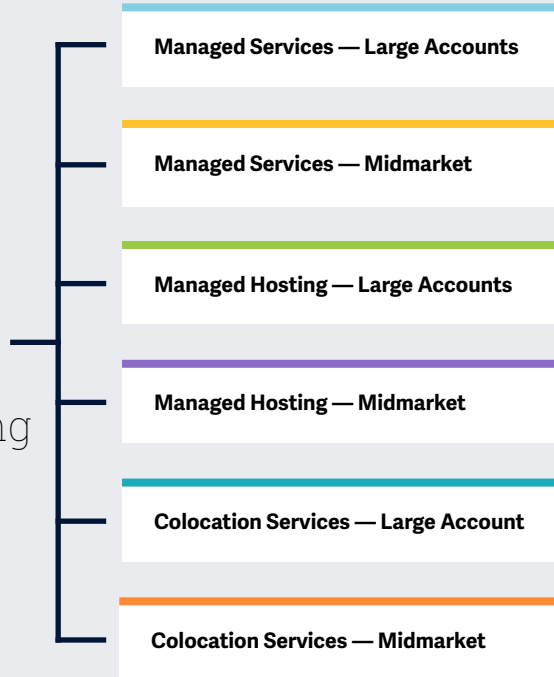
Seite 10 von 10

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Account	Colocation Services — Midmarket
Tech Mahindra	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Telehouse	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
TelemaxX	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Unisys	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
UnitedLayer	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Leader
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



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

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2024



Definition

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

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

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

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



Betrachtungsumfang der Studie

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

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

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

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung von IT-Dienstleistern für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen.

Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

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

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

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





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

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

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 — 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 privaten/hybriden Cloud-Modells angegangen werden.

Großunternehmen in Deutschland sind auf ein privates/hybrides Cloud-Modell umgestiegen, da es ein hohes Maß an Kontrolle bietet und die Möglichkeiten von Public-Cloud-Plattformen nutzt, ohne dass die gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters ausgelagert werden müssen. Diese Unternehmen nehmen auch Managed IT Services in Anspruch, um ihre Infrastruktur zu optimieren, Kosten zu senken und die digitale Transformation schneller und effizienter zu gestalten. In den letzten vier Quartalen hat der Einsatz von Cloud-Technologien und der damit verbundenen Geschäftsmodelle jedoch weniger

stark zugenommen, da in den Unternehmen mehr Wert auf Innovationen und Mehrwert für ihre Endnutzer gelegt wurde. Unternehmen kümmern sich stärker darum, ihren Kunden durch Cloud-Computing-Umgebungen und modernste Technologien wie KI, Analytik und RPA Vorteile zu bieten und technologische Verbesserungen zu beschleunigen.

Wie ISG beobachtet hat, haben die Anbieter die Infrastruktur-Standardisierung und den dadurch erreichten Nutzen für Unternehmen deutlich kommuniziert. Die Nutzung von Infrastructure as Code (IaC) und softwaredefinierter Infrastruktur ermöglicht es den ihnen, den Infrastrukturbetrieb zu automatisieren und ihre Abläufe einfacher und schneller zu skalieren. Auch die Zuverlässigkeit und Konsistenz der Infrastruktur wird dadurch verbessert, was die Kundenzufriedenheit erhöht und das Risiko von Ausfallzeiten und Betriebsstörungen verringert.



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 private/hybride Cloud-Strategien auswirken.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



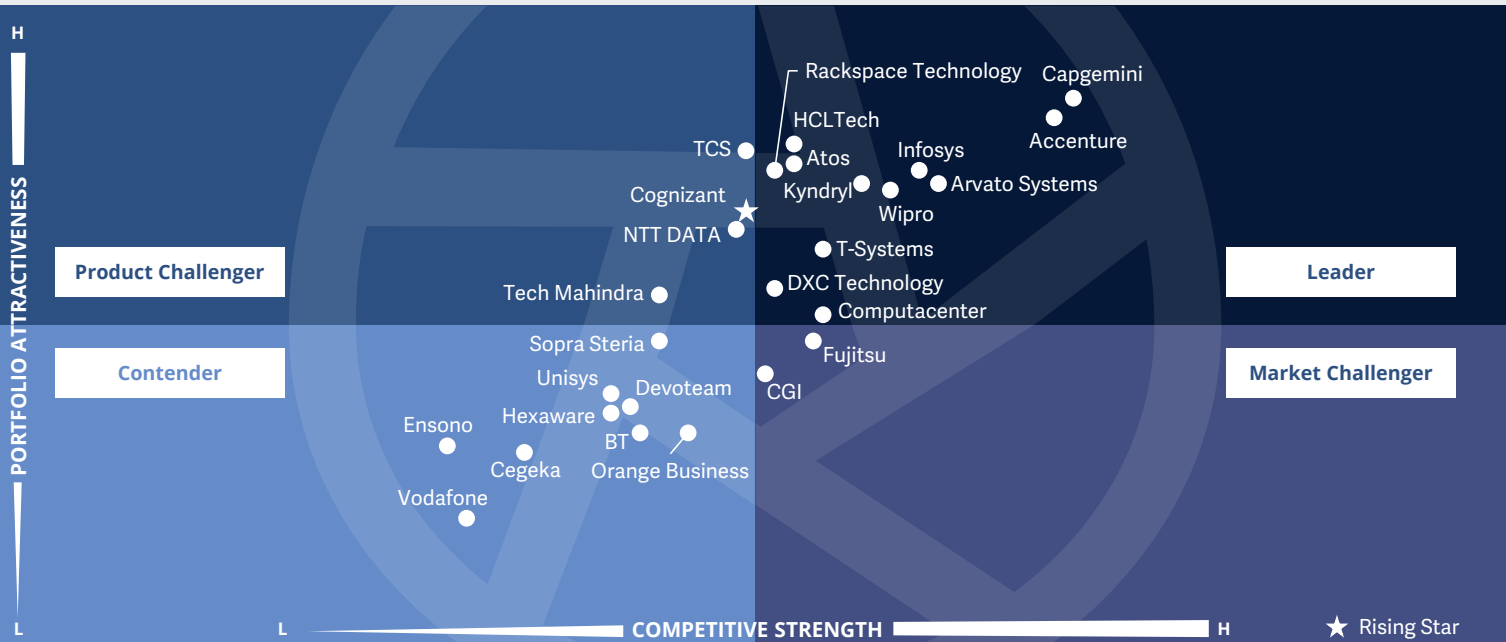
Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

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



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

Deutschland 2024



In diesem Quadranten werden Anbieter von **Managed Services für private und hybride Clouds sowie traditionelle Rechenzentruminfrastruktur** bewertet. Die Provider offerieren in der Regel Übergangsdienste und unterstützen ihre Kunden dabei, ihre bestehenden IT-Landschaften zu optimieren.

Ulrich Meister



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Management Services für private und hybride Clouds sowie für traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen für Großkunden zu erbringen. Diese Dienste umfassen die Verwaltung von physischen und virtuellen Servern, Middleware, Speicher, Datenbanken und Netzwerkkomponenten in diversen Umgebungen, u.a. Rechenzentren von Kunden, Multicloud-Umgebungen, Einrichtungen von Anbietern oder Colocation-Zentren von Drittanbietern.

Diese Provider offerieren in der Regel Übergangsleistungen, 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 diesen Services zählen auch der Ausbau der vorhandenen Einrichtungen, die Migration von Workloads oder die Erstellung neuer Private/Hybrid Clouds.

Managed Services beinhalten auch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) mit entsprechenden Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Diese Dienste umfassen 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 sowie Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Von den Anbietern wird erwartet, dass sie sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases managen, auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse. Außerdem müssen fortschrittliche KI- und ML-Funktionen zum Einsatz kommen, um betriebliche Aktivitäten zu automatisieren, Ausfälle vorherzusagen und verwertbare Erkenntnisse zu liefern.

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. Erbringung von Dienstleistungen vor Ort beim Kunden oder aus der Ferne und vorzugsweise über **Shared Service Centers** (im Rahmen des RIM-Modells (Remote Infrastructure Management))
3. Erfahrung mit **großen Transitionsprojekten, einschließlich Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung** von Rechenzentren sowie Cloud-Enablement
4. Fähigkeit, als „**verlängerter Arm**“ der Kundenorganisation zu agieren 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

Deutschland führt derzeit den europäischen Markt für gemanagte Hybrid Cloud Services an. Einige der Hauptgründe hierfür sind die Offenheit für die Übernahme von Cloud-Technologien, die Fokussierung auf die Verbesserung der Kundenerfahrung, das starke Umsatzwachstum und die steigende Anzahl von gemanagten Serviceverträgen auf dem deutschen Markt, wo das Volumen im Gegensatz zur gesamten Region Europa stieg. Unternehmen suchen nach integrierten Lösungen durch Hybrid-Cloud-Bereitstellung mit Schwerpunkt auf Edge-Lösungen. Es gibt auch eine zunehmende Fokussierung auf die Integration von KI- und ML-Technologien zur Automatisierung von Prozessen, was zu Kosteneinsparungen und Prozessverbesserungen führt. Große globale Unternehmen mit Sitz in Deutschland suchen nach Dienstleistern mit umfangreichen Managementfähigkeiten für Anwendungen und große Infrastrukturen sowie automatisierter Orchestrierung, branchenspezifischen Plattformen und Lösungen, die auf Site Reliability Engineering (SRE) basieren.

Dienstleister in Deutschland konzentrieren sich auf eine wertorientierte Strategie, um Unternehmen bei der effizienten Bewertung der Workload-Migration in ideale Infrastrukturoptionen (vor Ort und in der Cloud) zu unterstützen. Die beiden Schlüsselkomponenten fast aller Hybrid-Cloud-Projekte waren bisher FinOps und Nachhaltigkeit. Die Service Provider kümmern sich derzeit intensiv darum, ihre strategischen Allianzen mit Technologieanbietern und Hyperscalern zu festigen, damit Unternehmen ihre digitalen Transformationsinitiativen fortsetzen können. Diese engen Partnerschaften ermöglichen es den Dienstleistern, ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die sowohl die technologischen Anforderungen als auch die geschäftlichen Ziele optimal unterstützen.

Ein weiterer Trend, der im deutschen Markt an Bedeutung gewinnt, ist die verstärkte Nutzung von Multi-Cloud-Ansätzen, um Redundanz zu gewährleisten und Ausfallzeiten zu minimieren. Dieser Ansatz erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen den Dienstleistern und ihren Kunden, um eine

nahtlose Integration der verschiedenen Cloud-Plattformen sicherzustellen. Durch diese strategische Ausrichtung sind Unternehmen in der Lage, flexibler auf sich ändernde Marktbedingungen zu reagieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Für diese Studie wurden 100 Anbieter untersucht, von denen sich 27 für diesen Quadranten qualifizierten, darunter 12 als Leader und einer als Rising Star.

accenture

Accenture stärkt kontinuierlich seine Position als einer der führenden Anbieter mit einem beeindruckenden Portfolio und einer Vielzahl von Kundenbeziehungen. Die Anwender profitieren maßgeblich von der Accenture Cloud Platform (ACP) und den Management-Kompetenzen.



Arvato Systems erweitert konstant sein Marktangebot und festigt seine Position im externen Markt. Das Unternehmen setzt auf ein vielfältiges Portfolio für die Branchen Einzelhandel, Gesundheitswesen, Versorgungsunternehmen und Medien.

Atos

Atos hat sein Portfolio optimiert und kann nun besser als je zuvor seine Expertise im Bereich Edge, Analytics, Sicherheit und Cloud-Orchestrierung nutzen, um Kunden eine erfolgreiche Gesamtlösung anzubieten.



Capgemini genießt eine starke Position aufgrund seiner herausragenden Kenntnisse in den Bereichen Sicherheit und Kosten. Das umfassende und innovative Portfolio ist auf die Cloud ausgerichtet, was ein wichtiger Faktor für den Erfolg und die Stabilität des Unternehmens ist.



Computacenter

Computacenter etabliert sich dank seiner Expertise in der Modernisierung und Transformation von Rechenzentren sowie seiner großen Reichweite und hohen Sicherheitsstandards als Spitzenanbieter. Kunden werden durch herausragende operative und strategische Leistungen unterstützt.



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

HCLTech

HCLTech bleibt auf allen Ebenen stark und bietet stets erstklassiges Plattformmanagement sowie innovative Vertragsformen für Kunden. Als führender IT-Outsourcing-Anbieter ist HCLTech immer auf dem neuesten Stand und entwickelt sich kontinuierlich weiter, um seinen Kunden die bestmögliche Leistung zu bieten.



Infosys verzeichnet überdurchschnittliches Wachstum im Vergleich zum Markt und integriert effektiv zentrale Fachbereiche in das Managed Cloud Business.

kyndryl

Kyndryl zeichnet sich als herausragender Integrator mit einer breiten Palette an Services wie Strategie, Migration, Entwicklung und Management aus. Mit zahlreichen Alleinstellungsmerkmalen strebt Kyndryl danach, Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.



Rackspace Technology überzeugt mit einem innovativen und hochstandardisierten Service-Portfolio, das sich enorm schnell an technologische Innovationen anpasst.

T Systems

T-Systems kombiniert traditionelle und moderne Ansätze optimal und trifft mit dem erreichten Automatisierungsniveau genau den Bedarf zahlreicher Kunden. Dadurch steigert der Anbieter seine Anziehungskraft und bleibt weiterhin wettbewerbsfähig.



Wipro hat mit erfolgreichen Mega-Deals endgültig Fuß im deutschsprachigen Markt gefasst und baut diese Position durch herausragende Innovationen weiter aus.



Cognizant konnte sich durch seine langjährige erfolgreiche Outsourcing-Praxis als Rising Star dieses Quadranten positionieren.





Managed Services — Midmarket

Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen 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 Mittelständlern hinsichtlich ihres privaten/hybriden Cloud-Modells angegangen werden. Diese Anbieter verwalten effizient die Rechenzentrumsinfrastruktur für Unternehmenskunden, so dass diese sich um andere Aufgaben kümmern können.

Ein wachsender Trend im deutschen Mittelstand ist der Einsatz von Multicloud-Konzepten, um Redundanz zu gewährleisten und Ausfallzeiten zu minimieren.

Diese mittelständischen Kunden streben ein vereinfachtes Infrastrukturmanagement und minimierte Betriebsrisiken an; dazu arbeiten sie mit mittelständischen Anbietern auf Augenhöhe zusammen. Da sie auch weiterhin mehrere Hyperscaler für Prozesslösungen

einsetzen, wird die Integration von Legacy-Anwendungen immer komplexer. Darüber hinaus steigt die Nachfrage nach einer verwalteten privaten/hybriden Cloud.

Mittelständische Unternehmen in Deutschland sind auf der Suche nach integrierten Lösungen, und zwar durch den Einsatz von privaten/hybriden Clouds; der Fokus liegt dabei auf Edge-Lösungen. Die Integration von KI- und ML-Technologien für die Prozessautomatisierung zwecks Kosteneinsparungen und Prozessverbesserungen gewinnt an Bedeutung.

Mittelständische Provider offerieren zudem maßgeschneiderte Angebote, die die Flexibilität ihrer Kunden verbessern. Manche Anbieter verfügen auch über branchenspezifische Lösungen und Professional Services für ihre Kunden.



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 private/hybride Cloud-Strategien auswirken.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



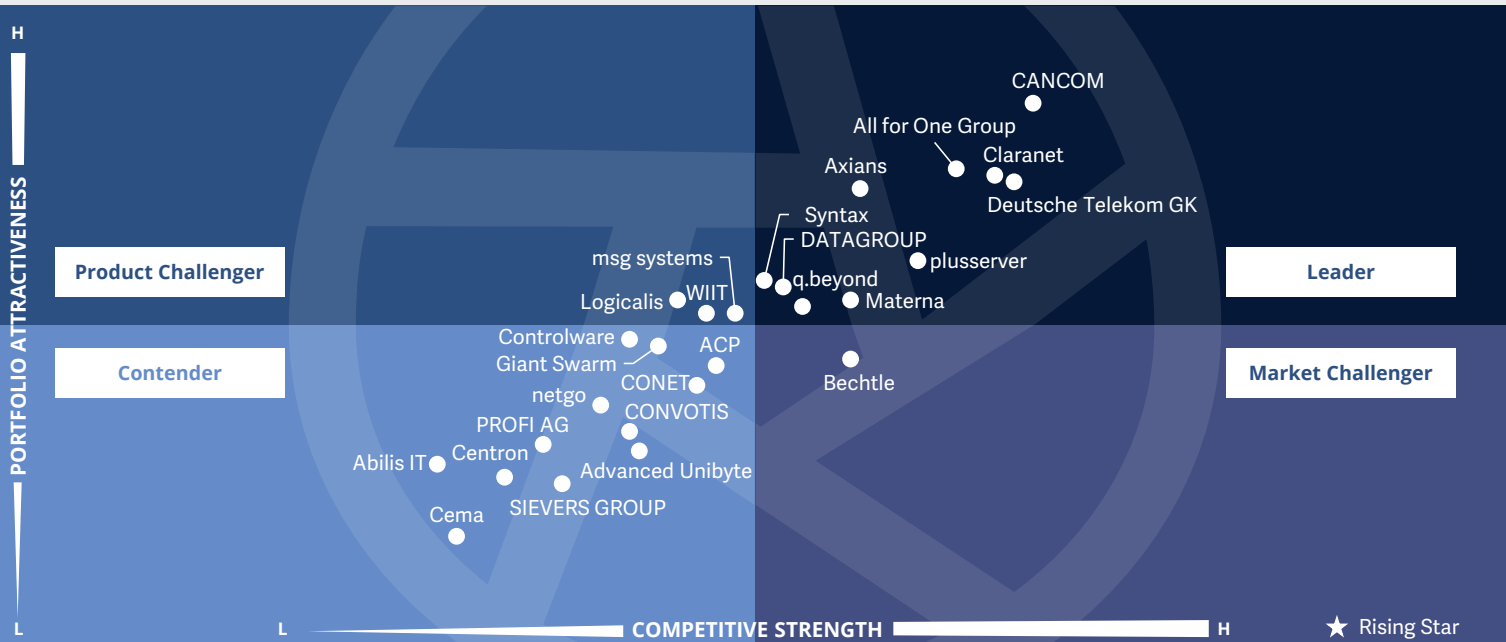
Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

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



Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Managed Services – Midmarket

Deutschland 2024



In diesem Quadranten werden Anbieter von **Managed Services für private und hybride Clouds sowie traditionelle Rechenzentruminfrastruktur** bewertet. Sie offerieren meist Übergangsdienste und helfen bei der Optimierung bestehender IT-Landschaften.

Ulrich Meister



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Management Services für private und hybride Clouds sowie für traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen für Mittelständler zu erbringen. Diese Dienste umfassen die Verwaltung von physischen und virtuellen Servern, Middleware, Speicher, Datenbanken und Netzwerkkomponenten in diversen Umgebungen, u.a. Rechenzentren von Kunden, Multicloud-Umgebungen, Einrichtungen von Anbietern oder Colocation-Zentren von Drittanbietern.

Diese Provider offerieren in der Regel Übergangsleistungen, 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 diesen Services zählen auch der Ausbau der vorhandenen Einrichtungen, die Migration von Workloads oder die Erstellung neuer Private/Hybrid Clouds.

Managed Services beinhalten auch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister aus und werden durch Service Level Agreements (SLAs) mit entsprechenden Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Diese Dienste umfassen 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 sowie Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Von den Anbietern wird erwartet, dass sie sowohl traditionelle als auch cloudnative Anwendungs-Releases managen, auch kontinuierliche Integrations- und Delivery-Prozesse. Außerdem müssen fortschrittliche KI- und ML-Funktionen zum Einsatz kommen, um betriebliche Aktivitäten zu automatisieren, Ausfälle vorherzusagen und verwertbare Erkenntnisse zu liefern.

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. Erbringung von Dienstleistungen vor Ort beim Kunden oder aus der Ferne und vorzugsweise über **Shared Service Centers** (im Rahmen des RIM-Modells (Remote Infrastructure Management))
3. Erfahrung mit **großen Transitionsprojekten, einschließlich Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung** von Rechenzentren sowie Cloud-Enablement
4. Fähigkeit, als „**verlängerter Arm**“ der Kundenorganisation zu agieren 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

Deutschland ist derzeit führend auf dem europäischen Markt für verwaltete Hybrid Cloud Services. Dies liegt unter anderem an der Offenheit für Cloud-Technologien, dem Fokus auf die Verbesserung der Kundenerfahrung, dem starken Umsatzwachstum und der steigenden Anzahl an Serviceverträgen auf dem deutschen Markt im Vergleich zur gesamten Region Europa. Unternehmen suchen nach integrierten Lösungen durch Hybrid-Cloud-Bereitstellung mit Schwerpunkt auf Edge-Lösungen. Die Integration von KI- und ML-Technologien zur Prozessautomatisierung gewinnt an Bedeutung und führt zu Kosteneinsparungen und Prozessverbesserungen. Auch mittelständische Unternehmen benötigen verstärkt Dienstleister mit umfangreichen Managementfähigkeiten sowie automatisierter Orchestrierung, branchenspezifischen Plattformen und Lösungen, die auf Site Reliability Engineering (SRE) basieren.

Ein zunehmender Trend im deutschen Markt ist die Nutzung von Multicloud-Ansätzen, um Redundanz zu gewährleisten

und Ausfallzeiten zu minimieren. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Dienstleistern und Kunden ist erforderlich, um eine nahtlose Integration verschiedener Cloud-Plattformen sicherzustellen. Unternehmen können so flexibler auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Mittelständische Kunden streben nach einer Vereinfachung der Infrastrukturverwaltung und Minimierung des Betriebsrisikos durch Zusammenarbeit mit mittelständischen Anbietern auf Augenhöhe. Diskussionen über das Thema Managed Hybrid Cloud nehmen Fahrt auf, da Kunden mehrere Hyperscaler für Prozesslösungen nutzen und die Integration von Legacy-Anwendungen komplexer wird.

Mittelständische Kunden arbeiten zunehmend auf Basis ökologischer, sozialer und Governance-Prinzipien (ESG) aus Verantwortung für das Unternehmen und die Gesellschaft und nehmen sich oft die Zeit, die ESG-Initiativen ihrer Partner zu verstehen.

Von den 100 Anbietern, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 26 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter zehn Leader.



Die **All for One Group** präsentiert ein konkurrenzfähiges, maßgeschneidertes Angebot für SAP- und Microsoft-Lösungen, das flexibel an die individuellen Bedürfnisse der Kunden angepasst werden kann.



Axians ist Experte für Infrastrukturmodernisierung und hat bereits zahlreiche erfolgreiche Projekte umgesetzt.



CANCOM zählt seit Langem zu den führenden Dienstleistern und Lösungsintegratoren mit einem breiten Angebot und hoher Kundenzufriedenheit und bietet nun auch branchenspezifische Lösungen an.



Claranet vermittelt ein ausgezeichnetes Verständnis für aktuelle Herausforderungen im Bereich hybrider Multicloud- oder cloud-nativer Projekte und entwickelt erstklassige Cloud-Szenarien für Kunden in enger Zusammenarbeit mit den Hyperscalern.



DATAGROUP

DATAGROUP überzeugt mit einem umfassenden Portfolio an Managed Services und professionellen Beratern.



Die **Deutsche Telekom GK** bleibt unangefochten einer der führenden Anbieter von Managed-Service-Lösungen für den Mittelstand und prägt maßgeblich die Marktnachfrage.



Managed Services – Midmarket



Materna ist ein Spitzenreiter im Bereich Managed Private Cloud Solutions und versteht die IT-Servicebedürfnisse ausgezeichnet.

plusserver

plusserver ist ein Managed Cloud Service Provider, der effektive Cloud-Lösungen aus eigenen Rechenzentren anbietet und im Dezember 2020 die erste GAIA-X-kompatible Cloud-Lösung eingeführt hat.

q.beyond

q.beyond begeistert Kunden aus verschiedenen Branchen mit umfassender Servicekompetenz.



Syntax Systems hat sich durch seine konsequente Portfolioentwicklung als Leader qualifiziert.





„Mit einem starken Fokus auf Technologie und Kundenzufriedenheit will Claranet seine Position als führender Anbieter für IT-Services ausbauen und setzt dabei verstärkt auf innovative Lösungen in den Bereichen Cloud Computing und Datensicherheit.“

Ulrich Meister

Claranet

Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London, Großbritannien, beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeitende in 11 Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 600 Millionen €. Claranet arbeitet mit AWS, Microsoft, Google, OVHcloud und Equinix zusammen. Das Portfolio umfasst Hosting und Managed Services auf einer privaten Datencloud. In Deutschland verfügt Claranet über vier Büros und mehr als 200 Mitarbeitende und offeriert ein Portfolio, das Hybrid Cloud, Compliance, Cybersicherheit, SAP, Workplace und Datenmodernisierung abdeckt.

Stärken

Informationsschutz „state of the art“: Claranet legt großen Wert auf Informationssicherheit in der Private und Public Cloud und strebt kontinuierliche Verbesserungen der Zertifizierungen an. Die integrierten Software-Defined Cloud-Lösungen bieten End-to-End-SLAs und basieren auf wichtigen Zertifizierungen wie ISO 9001, ISO 27001, 27017, und 27018 sowie ISO/IEC 22301. Zudem verfügt Claranet über einen SOC 2 Typ II Bericht nach ISAE 3402/BSI C5 um die Sicherheit der Kunden zu gewährleisten.

Fundierte Unterstützung in der Modernisierung: Claranet hat bereits erfolgreich zahlreiche Projekte umgesetzt, bei denen veraltete Infrastrukturen in die moderne Welt

überführt wurden. Dabei liegt der Fokus des Unternehmens auf VMware-basierten Virtualisierungs- und hochautomatisierten Bereitstellungstechnologien.

Exzellentes Managed-Service-Angebot:

Das breit gefächerte Portfolio von Claranet beruht auf strategischen Partnerschaften mit Hyperscale- und Cloud-Native-Anbietern. Dabei liegt der Fokus auf dem autonomen und effizienten Management von Apps sowie zuverlässigen Disaster-Recovery-Lösungen.

Beratung und Führung: Das erfahrene Team von Claranet analysiert dabei nicht nur die aktuellen IT-Infrastrukturen der Kunden, sondern entwickelt auch maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl den technologischen Anforderungen als auch den individuellen Geschäftszielen gerecht werden.

Vorsicht

Bei der Entwicklung von branchenspezifischen Technologie-Stacks sollte auf die kontinuierliche Verbesserung der Kundenerfahrung geachtet werden. Mit innovativen, maßgeschneiderten Lösungen kann Claranet seine Wettbewerbsposition stärken und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.





Managed Hosting — Large Accounts

Wer sollte diesen lesen

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

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

Managed Hosting Services entlasten die Unternehmen vom Betrieb eines eigenen privaten Rechenzentrums und bieten ihnen gleichzeitig eine gewisse Kontrolle über die gehosteten Unternehmen nehmen diese Flexibilität neben weiteren Hosting Services wie Multicloud-Anbindung, Netzwerkkonnektivität mit niedriger Latenz, Bare-Metal Services, plattformunabhängigen Betriebssystemen und Datenbankunterstützung in Anspruch.

Großunternehmen in Deutschland wollen Anwendungen, die geringe Latenzzeiten erfordern, nicht mehr auf On-Premise-Infrastrukturen betreiben. Stattdessen verlassen sie sich zunehmend auf Edge-Computing-Lösungen und Cloud-Kapazitäten

in der Nähe ihrer Endnutzer, um die Latenzzeit zu minimieren und die Leistung zu maximieren. Sie bevorzugen maßgeschneiderte Lösungen, die speziell auf die individuellen Anforderungen zugeschnitten sind.

Manche Service Provider bieten auch hochentwickelte automatisierte Hosting-Dienste an. Gleichzeitig optimieren einige Dienstleister ihr Serviceangebot und ermöglichen Unternehmen neben dem traditionellen oder privatem/hybridem Hosting auch den Zugang zu zukunftsorientierten Cloud-Infrastrukturen.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

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



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

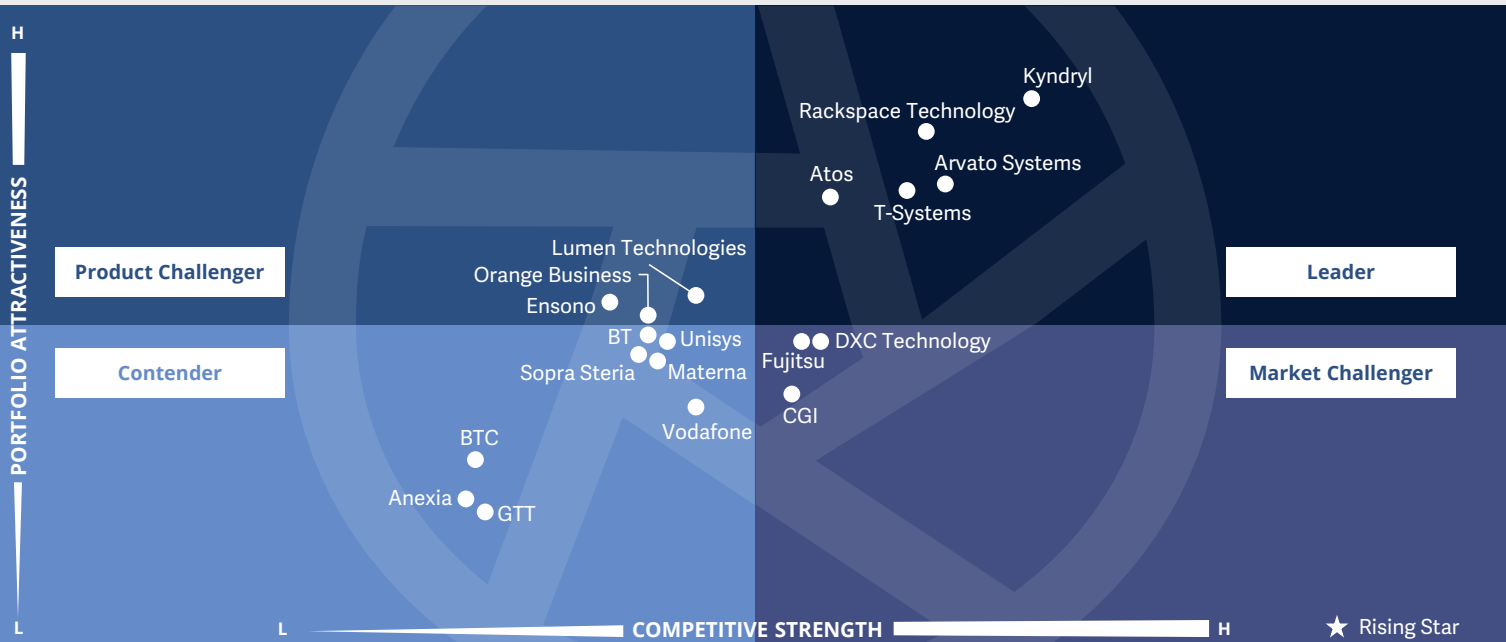
erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in Deutschland.



Verantwortliche für die Bereiche Softwareentwicklung und Technologie

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





Dieser Quadrant bewertet Provider von **eigenständigen Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau unter Einsatz der eigenen oder von Drittanbieter-Einrichtungen und Infrastrukturen**. Die Anbieter sind für das tägliche Management und die Wartung von Rechenzentrumsequipment wie Servern, Speichermedien, Betriebssystemen und Netzwerken verantwortlich.

Ulrich Meister



Definition

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

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

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

Zulassungskriterien

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



Managed Hosting – Large Accounts

Beobachtungen

Im Bereich des Managed Hosting geben deutsche Unternehmen weiterhin den OpEx-Modellen für hybride Cloud-Bereitstellungen Vorrang. Es gibt jedoch wichtige Herausforderungen, die die Auswahl der Bezugsquellen beeinflussen, wie z.B. Schwierigkeiten bei der Ersetzung von Hardware und schlechte Gewinnmargen. Darüber hinaus reduziert der weit verbreitete Einsatz von VMware-Technologie durch Dienstleister in Hosting-Umgebungen die technische Differenzierung auf niedrigerer Ebene. Unternehmen in verschiedenen Branchen investieren in die Verbesserung von Sicherheitsprotokollen und automatisierten Managed-Backup- und Wiederherstellungsdiensten, die modernste Computer- und KI-Technologien nutzen. Als Folge davon wenden sich Unternehmen bei Anwendungen mit geringen Latenzanforderungen von On-Premises-Infrastrukturen ab. Stattdessen setzen sie vermehrt auf Edge-Computing-Lösungen und Cloud-Kapazitäten in der Nähe ihrer Endbenutzer, um die Latenzzeiten zu

minimieren und die Leistung zu maximieren. Dies ermöglicht es Unternehmen, ihren Kunden schnellere und reaktivere Dienste anzubieten, was wiederum die Kundenzufriedenheit steigert und Wettbewerbsvorteile schafft. Zudem steigt das Interesse an maßgeschneiderten Managed-Hosting-Lösungen, die speziell auf die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind. Dadurch können diese flexibler agieren und schneller auf Veränderungen in ihrem Umfeld reagieren.

Von den 100 Unternehmen, die für diese Kategorie bewertet wurden, haben sich 19 für diesen Quadranten qualifiziert; fünf davon wurden als Leader positioniert.



Arvato Systems ist ein renommierter Dienstleister mit umfangreichem Fachwissen in den Bereichen Managed Outsourcings Cloud-Technologien und bietet durch kontinuierliche Verbesserungen und die Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Plattformpartnern einen Mehrwert.

Atos

Atos zählt mit einem breiten Spektrum an plattform- und technologieübergreifenden Lösungen zu den führenden Anbietern von Managed Hosting. Experten entwickeln für Themen wie Mainframe/Datacenter-Transformationen oder Cybersecurity ganzheitliche Konzepte.

Kyndryl

Kyndryl ist ein erfahrener Anbieter von Datacenter-Lösungen mit einer breiten Palette an Managed Hosting Services. Dank der langjährigen Erfahrung und des umfassenden Know-hows aus der IBM-Geschichte ist Kyndryl ein verlässlicher Partner für Unternehmen.

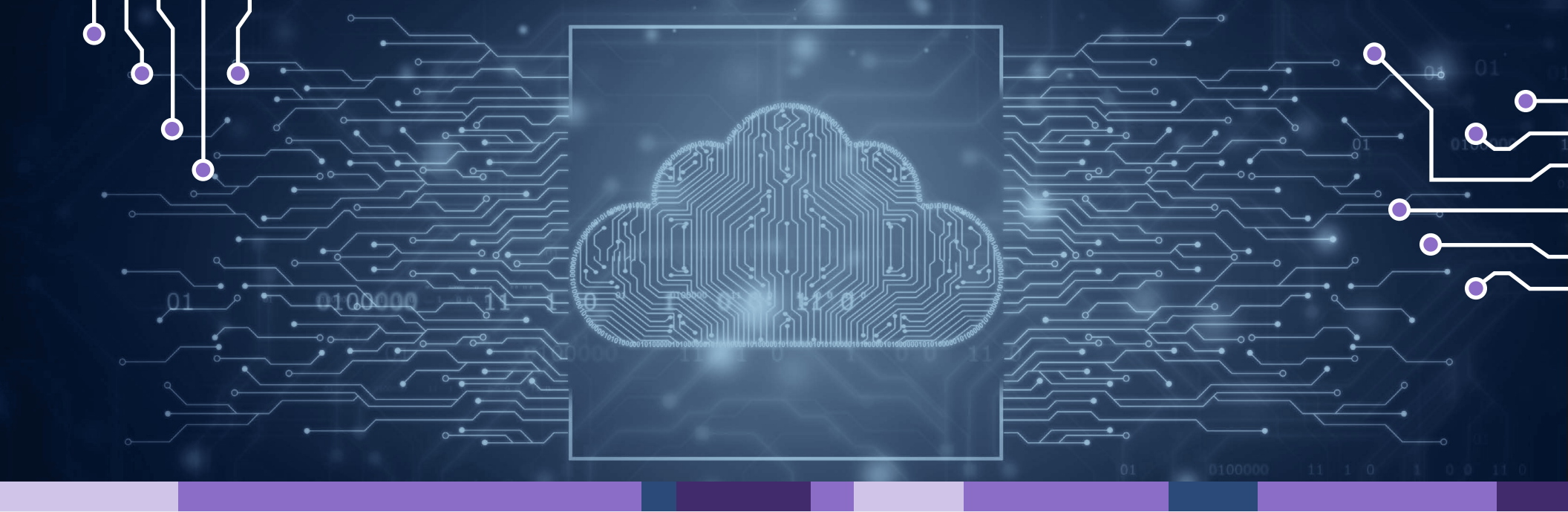
rackspace technology.

Rackspace Technology kombiniert als einer von wenigen Akteure in der Branche Lösungen für spezifische Kundenbedürfnisse mit innovativen Ansätzen. Das Unternehmen setzt auf fortschrittliche, automatisierte Hosting-Dienstleistungen sowie klassisches oder hybrides Hosting aus zahlreichen Standorten weltweit.

T Systems

T-Systems optimiert kontinuierlich sein Leistungsangebot und ermöglicht Unternehmen neben Managed Hosting den Zugang zu zukunftsweisenden Cloud-Infrastrukturen. Die Services des umfassenden Portfolios sind modular aufgebaut und flexibel erweiterbar.





Managed Hosting — Midmarket

Wer sollte diesen lesen

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

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

Mit Managed Hosting werden die Unternehmen vom Betrieb und der Wartung ihrer Rechenzentren entlastet, können aber dennoch die Kontrolle über die gehosteten Daten behalten. Sie können von den Providern angebotene moderne Technologien und aktualisierte traditionelle Infrastrukturen nutzen, um ihre Infrastrukturanforderungen vor Ort zu reduzieren.

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

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

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



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

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



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

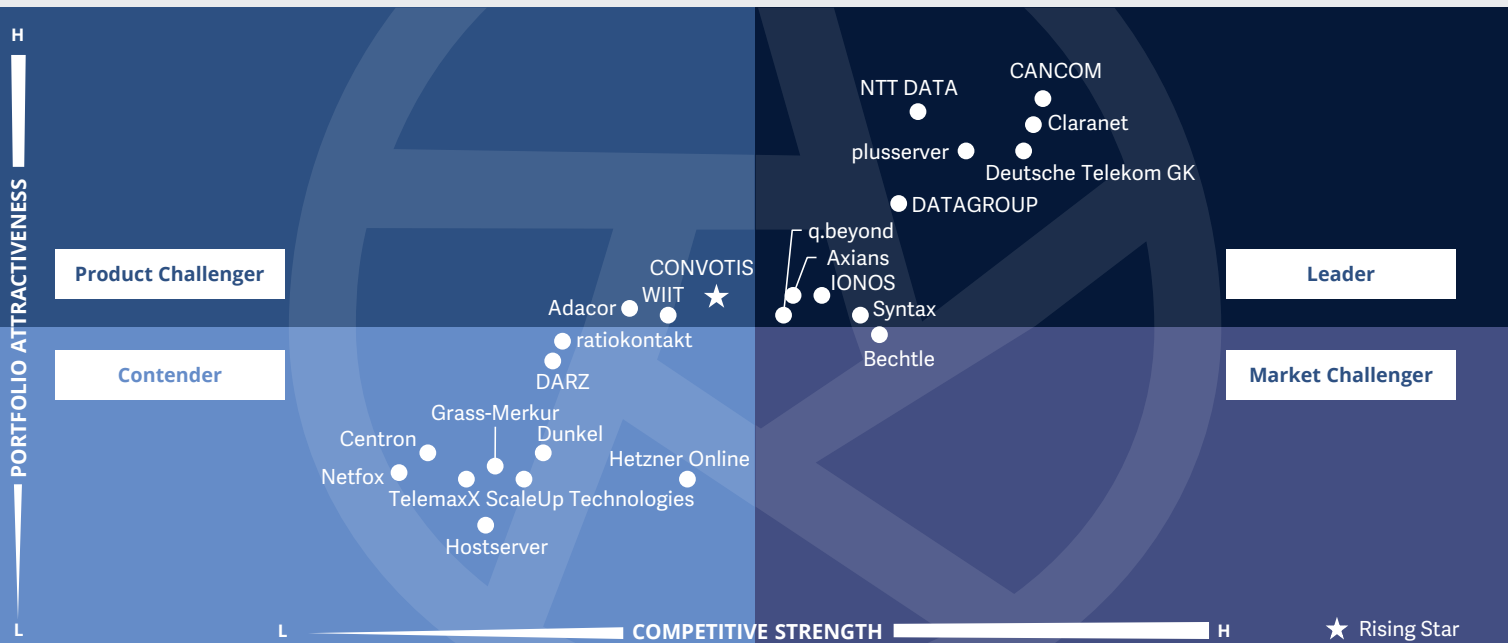
erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in Deutschland.



Verantwortliche für die Bereiche Softwareentwicklung und Technologie

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





Dieser Quadrant bewertet Provider von **eigenständigen Hosting-Lösungen unter Einsatz der eigenen oder von Drittanbieter-Einrichtungen und -Infrastrukturen**. Die Anbieter sind für das tägliche Management und die Wartung von Rechenzentrumsequipment wie Servern, Speichermedien, Betriebssystemen und Netzwerken verantwortlich.

Ulrich Meister



Definition

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

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

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

Zulassungskriterien

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



Beobachtungen

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

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

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

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

axians

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

CANCOM

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

claranet

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



DATAGROUP

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



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

IONOS

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

NTT DATA

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

plusserver

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



Managed Hosting – Midmarket

q.beyond

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



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

CONVOTIS

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





„Claranet bietet seinen Kunden nicht nur maßgeschneiderte Infrastrukturlösungen, sondern legt auch großen Wert auf die Sicherheit der Daten.“

Ulrich Meister

Claranet

Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London, Großbritannien, beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeitende in 11 Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 600 Millionen €. Claranet arbeitet mit AWS, Microsoft, Google, OVHcloud und Equinix zusammen. Das Portfolio umfasst Hosting und Managed Services auf einer privaten Datencloud. In Deutschland verfügt Claranet über vier Büros und mehr als 200 Mitarbeitende und offeriert ein Portfolio, das Hybrid Cloud, Compliance, Cybersicherheit, SAP, Workplace und Datenmodernisierung abdeckt.

Stärken

Anpassungsfähige Cloud-Migration:

Claranet garantiert nicht nur die Wahl der passenden Cloud-Plattform und des richtigen Modells, sondern sorgt auch für eine sichere Migration und Bereitstellung von Services und Anwendungen. Dabei werden alle Plattformen der großen Hyperscaler sowie die Claranet Private Cloud oder eine hybride Kombination aus beiden nahtlos integriert. Dank der höchsten Zertifizierungen von AWS, Google und Microsoft kann Claranet seinen Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit und Kompetenz bieten.

Dynamische Betriebskonzepte:

Die Rechenzentren von Claranet sind nicht nur nach den Uptime-Kategorien 3 und 4 zertifiziert, sondern bieten auch eine Vielzahl an Sicherheitsvorkehrungen

und Redundanzen, um die Verfügbarkeit der Systeme jederzeit zu gewährleisten. Durch kontinuierliche Überwachung und regelmäßige Wartung werden potenzielle Ausfallzeiten minimiert und die Performance optimiert.

Kundensicherheit schon immer im Fokus:

Claranet verfügt über ein hochqualifiziertes Team von Experten, die rund um die Uhr für die Sicherheit der Kunden arbeiten. Durch kontinuierliche Überwachung und Analyse werden potenzielle Bedrohungen frühzeitig erkannt und abgewehrt. Darüber hinaus werden regelmäßig Sicherheitsaudits durchgeführt, um die Wirksamkeit der Maßnahmen zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen.

Vorsicht

Claranet ist ein innovativer Cloud Hosting Provider, der kompetente und unabhängige Beratung und Umsetzung bietet. Um noch stärker als führender Experte auf dem Markt wahrgenommen zu werden, muss Claranet dringend seine plattformunabhängige Expertise betonen und in den Mittelpunkt rücken.





Colocation Services — Large Account

Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für Großunternehmen in Deutschland relevant, um Anbieter von Colocation Services bewerten zu können.

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

Der deutsche Colocation-Markt hat in den letzten Jahren aufgrund der steigenden Nachfrage nach Sicherheit, Geschäftskontinuität und der Skalierbarkeit von Anwendungen und Datensystemen ein deutliches Wachstum erfahren. Deutsche Großunternehmen verlagern ihre Infrastruktur in Colocation-Rechenzentren, die nach lokalen und internationalen Normen zertifiziert sind und hochsensible Daten sicher unterbringen können. Mit der Zunahme des Edge-Computings wollen Unternehmen ihre Workloads lieber in Umgebungen mit niedriger Latenz und in Rechenzentren in der Nähe der Anwender hosten, was den Colocation-Markt weiter ankurbelt.

Finanzdienstleister, Service-Integratoren, Public-Cloud-Anbieter und Verwaltungen gehören zu den größten Nutzern von Colocation-Rechenzentren in Deutschland.

In Reaktion auf diese massive Nachfrage bauen mehrere Colocation-Anbieter neue Rechenzentren in und um Frankfurt, Berlin und Hamburg, den drei Hotspots für Colocation- und Rechenzentrumsdienste in Deutschland. Rechenzentrumsbetreiber müssen allerdings ihre Infrastruktur anpassen, um High-Performance Computing unterstützen zu können, da Unternehmen auf generativer KI (GenAI) basierte Lösungen mit großen Sprachmodellen (LLMs) nachfragen, die eine erhebliche Rechenleistung erfordern.



IT- und Infrastrukturverantwortliche

können anhand dieses Berichts die Leistungen von Colocation-Anbietern analysieren und werden über Marktentwicklungen informiert, die sich auf das Management und den Betrieb wichtiger Workloads auswirken.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



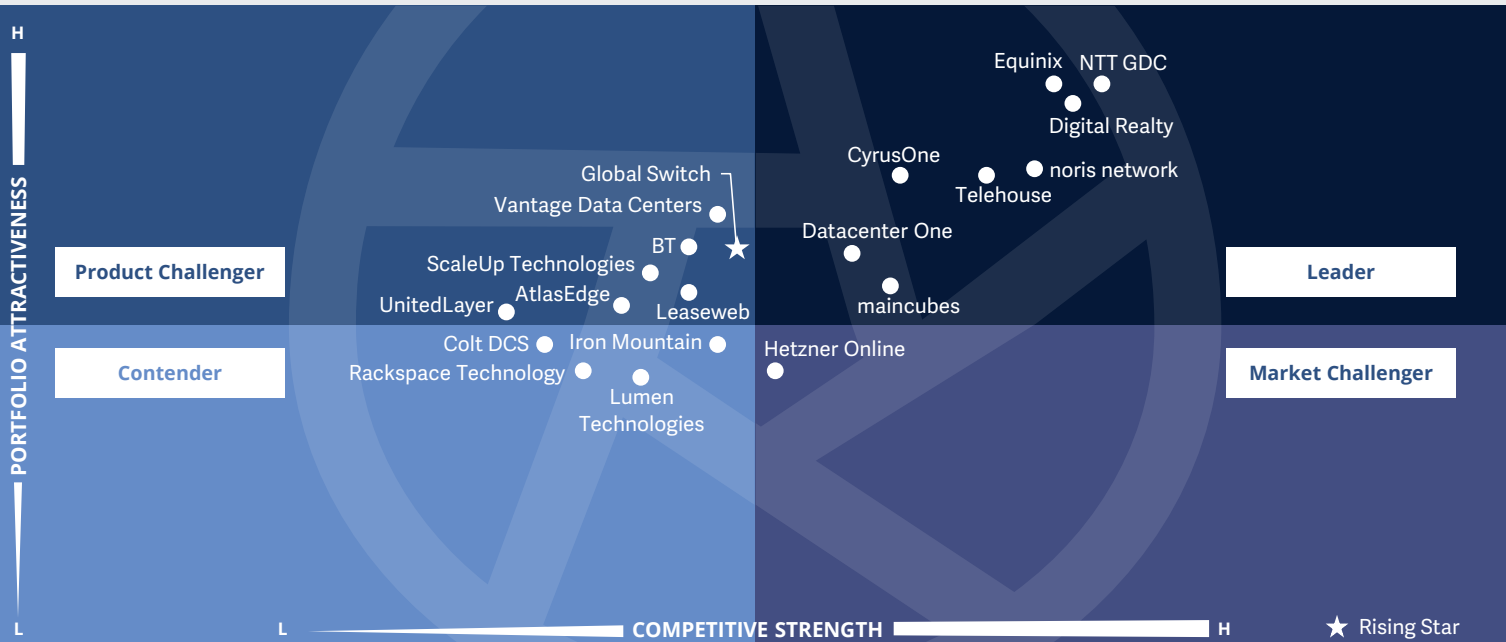
Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf die laufende Unternehmensentwicklung.



**Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Colocation Services – Large Accounts**

Deutschland 2024



Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die in großen hochsicheren Datacentern **eine breite Palette an Services und Konnektivitäten** für hauptsächlich große, zumeist international agierende Unternehmen, Public-Cloud-Anbieter, Integratoren und Managed Service Provider offerieren.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die einen standardisierten Rechenzentrumsbetrieb für Großkunden anbieten und sich dabei auf die Vermietung von Server- und Computerhardware in einem externen Infrastrukturbereich fokussieren. Die Anbieter offerieren Gebäude-, Kühlungs-, Energie- und Sicherheitsdienste; die Kunden verwalten ihre Hardware selbst. Zu den wichtigsten Angeboten zählen die Einrichtung hochwertiger Rechenzentren und Onboarding Services, vielfältige Konnektivitäten zu diversen Carriern und Telekommunikationsanbietern, niedrige Latenzzeiten, hohe Bandbreiten für die Bereitstellung von Inhalten sowie Skalierbarkeit und Flexibilität der Services. Sicherheit und Compliance stehen an erster Stelle, um den Schutz von Daten und Infrastruktur zu gewährleisten. Diese Zentren dienen auch als Community Access Points (CAPs) und fördern die Zusammenarbeit zwischen Hosting-Anbietern, Systemhäusern und Endanwendern.

Unternehmenskunden beziehen Colocation Services, um die Betriebskosten zu senken und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Qualität und Preis zu erreichen; professioneller Support, Fernwartung, Überwachung und Wartung sind ebenfalls inbegriffen. Sie erwarten ein Rechenzentrum mit standardisierter und ausgefeilter Konfiguration, mehreren Carrier-Optionen sowie geringen Latenzzeiten und hohen Bandbreiten zu erschwinglichen Kosten für die Bereitstellung von Rich Content bzw. von zeitkritischen, latenzsensitiven Informationen für Nutzer in und außerhalb von Ballungsräumen. Colocation Provider bieten eine sichere, hochleistungsfähige Umgebung für kritische IT-Infrastrukturen, unter Einsatz von KI- und ML-Technologien der nächsten Generation, die sich an veränderte Geschäftsanforderungen anpassen lassen.

Zulassungskriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz mit einem **standardisierten Design der Rechenzentrumsarchitektur** für Colocation
2. Angebot an sicheren und hochwertigen **Netzwerkkomponenten**, Geräten und Konnektivitätssystemen
3. Garantierte **Leistungsdichte**, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
4. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen** für Rechenzentren
5. **Nachweis entsprechender Zertifizierungen** wie SSAE 16, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 50001, EN 50600, PCI DSS, NIST2, FISMA and SOC Typ 1 und 2
6. Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf „**Hands & Feet Support**“ und Hardwareaustausch
7. Verfügbarkeit von **Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten** in Nutzer- und Hyperscaler-Nähe
8. Angebot an **Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen**
9. Nutzung **sauberer Energiequellen** und Lösungen zur **Reduzierung des Energieverbrauchs** – u.a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und „**Green Datacenter**“-Initiativen



Beobachtungen

Die Nachfrage nach neuen Rechenzentren hat sich in Deutschland nicht verlangsamt. NTT Data kauft in Berlin ein Campus-Gelände von 26,6 Hektar, und maincubes baut in der Nähe von Frankfurt ein Rechenzentrum, das noch in diesem Jahr fertiggestellt wird und bereits an die ITZBund (Informationstechnikzentrum Bund) vermietet ist; weitere Rechenzentren in Frankfurt und Berlin stehen im nächsten Jahr zur Verfügung. Digital Realty hat in Frankfurt sein 23. Rechenzentrum und Datacenter One ein weiteres in Hamburg eröffnet. Bestehende Colocation-Rechenzentren wechseln die Besitzer, oft an Betreiber aus dem Ausland. Weitere Rechenzentren sind geplant oder werden schon gebaut. Unternehmen, Finanzdienstleister, Integratoren, Public Cloud Provider, Verwaltungen und Systemhäuser verlagern ihre Infrastruktur in die Colocation-Rechenzentren, die mehrfach zertifiziert sind und auch hochsensible Daten sicher beherbergen können. Die gestiegene Nachfrage nach Edge-Computing-Lösungen führt zu einem weiteren Bedarf an

Colocation-Dienstleistungen. Datacenter in Kundennähe mit robusten und latenzarmen Netzverbindungen gewinnen an Bedeutung. Noris Network in Nürnberg sowie Atlas Edge bieten bereits entsprechende Lösungen an. Die Ansprüche sind gestiegen. In der Vergangenheit waren ein sicheres Datacenter das ausreichend Energie, Kühlung und eine sichere Leitungsverbindung zu den Kunden liefern kann, sowie der Preis ausschlaggebend gewesen. Ein Bündel an latenzarmen Leitungsverbindungen in alle Welt und die Nachhaltigkeit, mittlerweile ein Muss, liegen im Trend. Die KI-Revolution ist eine weitere treibende Kraft. Der erhebliche Rechnungsleistungsbedarf von LLMs und KI-gestützten Anwendungen beschleunigt die Entwicklung einer neuen Generation von High-Density-Umgebungen. Die Rechenzentrumsbetreiber müssen ihre Infrastruktur anpassen, um High Performance Computing zu unterstützen.

Von den insgesamt 100 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, qualifizierten sich 20 für diesen Quadranten, darunter acht als Leader und ein weiteres als Rising Star.

CyrusOne

CyrusOne betreibt weltweit 50 Rechenzentren, hauptsächlich für international agierende Großunternehmen und Public-Cloud-Anbieter. In Deutschland stehen in Frankfurt a.M. vier Rechenzentren zur Verfügung; ein weiteres befindet sich in Hanau in der Bauphase.



Datacenter One ist ein erfolgreicher Colocation-Anbieter und betreibt in Stuttgart, Düsseldorf und Hamburg sechs hochmoderne energieeffiziente Rechenzentren. Das Unternehmen hat in den letzten 12 Monaten zahlreiche Neukunden gewonnen.

Digital Realty

Digital Realty ist einer der weltweit führenden Colocation-Anbieter mit mehr als 310 Rechenzentren. Das umfassende Colocation-Angebot ist in 50 Metros bei gleicher Servicequalität verfügbar. In Deutschland unterhält das Unternehmen 26 Datacenter in Frankfurt a.M. und Düsseldorf.

Equinix

Equinix zählt mit rund 260 Rechenzentren weltweit zu den größten Colocation-Anbietern und überzeugt mit einem unschlagbaren Netzwerk-Angebot. In Deutschland betreibt das Unternehmen 15 IBX-Datacenter in Frankfurt a.M., Düsseldorf, München und Hamburg.

maincubes

maincubes betreibt ein Colocation-Rechenzentrum in Offenbach a.M. Das Unternehmen expandiert stark. In der Nähe von Frankfurt a.M. wird 2024 ein weiteres Rechenzentrum fertiggestellt, weitere folgen 2025 in Berlin und Frankfurt a.M.

noris network

noris network bietet in zehn hochsicheren Rechenzentren ein exzellentes Colocation-Portfolio, das ständig weiterentwickelt wird. Mit dem Bau von Edge-Rechenzentren gewinnt das Angebot weiter an Attraktivität.



NTT Global Datacenters (GDC)

NTT Global Datacenters (GDC), ein führender Anbieter von Colocation Services, betreibt Rechenzentren in 20 Ländern an 30 Standorten in den USA, EMEA, Südafrika und APAC. In Deutschland ist das Unternehmen mit 150.000 m² Stellfläche der größte Anbieter.

Telehouse

Telehouse als Teil des japanischen Telekommunikationsanbieters KDDI betreibt mehr als 40 Colocation-Rechenzentren an 15 Standorten in APAC, USA und EMEA. In Frankfurt a.M. werden fünf Datacenter mit einer Stellfläche von 52.200 m² angeboten.

Global Switch

Global Switch, der Rising Star dieses Quadranten, unterhält in Frankfurt a.M. zwei hochmoderne Rechenzentren mit einem breiten Konnektivitäts-Angebot, das von zahlreichen Managed-Service-Providers genutzt wird. Global Switch wurde zum Rising Star in diesem Quadranten gekürt





Colocation Services – Midmarket

Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen in Deutschland relevant, um Anbieter von Colocation Services bewerten zu können.

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

Unternehmen mieten Platz in Colocation-Einrichtungen, um dort ihre Server, Speichergeräte und Netzwerkausrüstung unterzubringen, und nutzen die Strom-, Kühl-, Bandbreiten- und Sicherheitsinfrastruktur des Anbieters zur Verwaltung ihrer Hardware. Die Anbieter offerieren vielfältige Konnektivitätsoptionen über verschiedene Carrier und Telekommunikationsanbieter, Netze mit niedrigen Latenzzeiten, hohe Bandbreiten für die Bereitstellung von Inhalten, Sicherheit, Skalierbarkeit und Flexibilität der Dienste. Colocation bietet Unternehmen auch Autonomie über ihre Workloads und ermöglicht es ihnen, das Deployment je

nach Geschäftsanforderungen hoch- oder herunterzukalieren. Colocation Provider bieten auch umweltfreundliche Rechenzentren, die erneuerbare Energiequellen nutzen und einen geringeren CO₂-Fußabdruck haben, wodurch die CO₂-Bilanz des Kunden reduziert wird.

Viele kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland wünschen sich Rechenzentrumsstandorte in der Nähe ihrer eigenen Niederlassungen. Die Nachfrage dieser Unternehmen nach Colocation-Diensten ist im letzten Jahr ebenfalls gestiegen. Um dieser wachsenden Nachfrage gerecht zu werden, haben mehrere Anbieter, darunter PFALZKOM und NewTelco, neue Rechenzentren in Deutschland eröffnet; TelemaxX, Datacenter Leipzig und STACKIT planen den Bau weiterer Rechenzentren. Da Unternehmen immer mehr Cloud-Abläufe automatisieren wollen, müssen Colocation-Anbieter ihre Infrastruktur so anpassen, dass sie High-Performance Computing unterstützt, denn GenAI-gestützte Lösungen auf Basis von LLMs benötigen erhebliche Rechenleistung.



IT- und Infrastrukturverantwortliche

können anhand dieses Berichts die Leistungen von Colocation-Anbietern analysieren und werden über Marktentwicklungen informiert, die sich auf das Management und den Betrieb wichtiger Workloads auswirken.



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



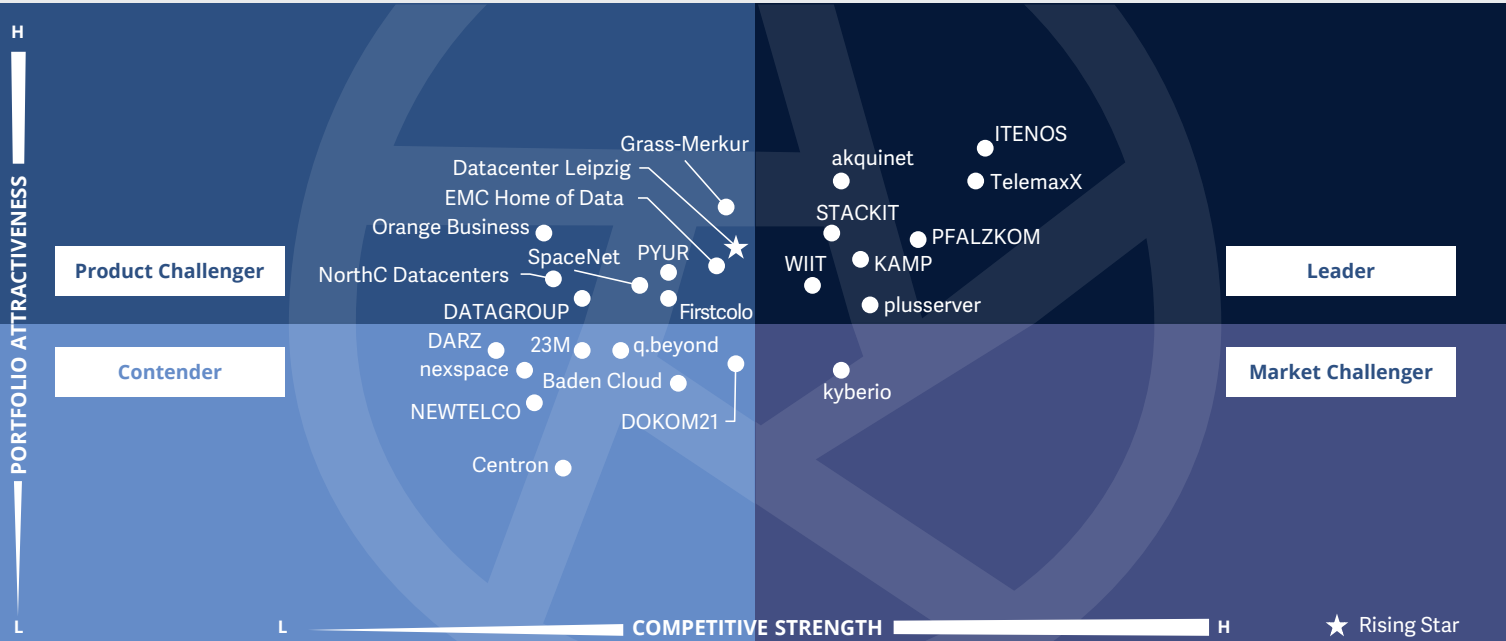
Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf die laufende Unternehmensentwicklung.



**Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
Colocation Services – Midmarket**

Deutschland 2024



In diesem Quadranten werden mittelständische Colocation Service Provider bewertet, die ihre Services mit stabilen Netzwerk-Optionen **hauptsächlich KMUs, dem Mittelstand**, Systemhäusern, Managed-Service-Providern, Cloud-Providern und Verwaltungen anbieten.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die einen standardisierten Rechenzentrumsbetrieb für Mittelständler anbieten und sich dabei auf die Vermietung von Server- und Computerhardware in einem externen Infrastrukturbereich fokussieren. Die Anbieter offerieren Gebäude-, Kühlungs-, Energie- und Sicherheitsdienste; die Kunden verwalten ihre Hardware selbst. Zu den wichtigsten Angeboten zählen die Einrichtung hochwertiger Rechenzentren und Onboarding Services, vielfältige Konnektivitäten zu diversen Carriern und Telekommunikationsanbietern, niedrige Latenzzeiten, hohe Bandbreiten für die Bereitstellung von Inhalten sowie Skalierbarkeit und Flexibilität der Services. Sicherheit und Compliance stehen an erster Stelle, um den Schutz von Daten und Infrastruktur zu gewährleisten. Diese Zentren dienen auch als Community Access Points (CAPs) und fördern die Zusammenarbeit zwischen Hosting-Anbietern, Systemhäusern und Endanwendern.

Unternehmenskunden beziehen Colocation Services, um die Betriebskosten zu senken und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Qualität und Preis zu erreichen; professioneller Support, Fernwartung, Überwachung und Wartung sind ebenfalls inbegriffen. Sie erwarten ein Rechenzentrum mit standardisierter und ausgefeilter Konfiguration, mehreren Carrier-Optionen sowie geringen Latenzzeiten und hohen Bandbreiten zu erschwinglichen Kosten für die Bereitstellung von Rich Content bzw. von zeitkritischen, latenzsensitiven Informationen für Nutzer in und außerhalb von Ballungsräumen. Colocation Provider bieten eine sichere, hochleistungsfähige Umgebung für kritische IT-Infrastrukturen, unter Einsatz von KI- und ML-Technologien der nächsten Generation, die sich an veränderte Geschäftsanforderungen anpassen lassen.

Zulassungskriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz mit einem **standardisierten Design der Rechenzentrumsarchitektur** für Colocation
2. Angebot an sicheren und hochwertigen **Netzwerkkomponenten**, Geräten und Konnektivitätssystemen
3. Garantierte **Leistungsdichte**, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
4. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen für Rechenzentren**
5. **Nachweis entsprechender Zertifizierungen** wie SSAE 16, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 50001, EN 50600, PCI DSS, NIST2, FISMA and SOC Typ 1 und 2
6. Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf **„Hands & Feet Support“** und Hardwareaustausch
7. Verfügbarkeit von **Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten** in Nutzer- und Hyperscaler-Nähe
8. Angebot an **Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen**
9. Nutzung **sauberer Energiequellen** und Lösungen zur **Reduzierung des Energieverbrauchs** – u.a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und **„Green Datacenter“-Initiativen**



Colocation Services – Midmarket

Beobachtungen

Die Nachfrage nach neuen Rechenzentren für den Mittelstand, die oft Standorte in ihrer Nähe suchen, hat sich in Deutschland nicht verlangsamt. Pfalzkom, akquinet und New Telco haben neue Datacenter eröffnet, TelemaxX, Datacenter Leipzig und STACKIT planen weitere. Bestehende Colocation-Rechenzentren wechseln die Besitzer, oft an Betreiber aus dem Ausland. Weitere Rechenzentren sind geplant oder werden schon gebaut.

Unternehmen, Integratoren, Public Cloud Provider, Systemhäuser und Verwaltungen verlagern ihre Infrastruktur in Colocation-Rechenzentren. Die gesteigerte Nachfrage nach Edge-Computing-Lösungen in Kundennähe mit robusten latenzarmen Netzverbindungen führt zu einem weiteren Bedarf an Colocation-Dienstleistungen. Die Ansprüche sind gestiegen. In der Vergangenheit waren ein sicheres Datacenter das ausreichend Energie, Kühlung und eine sichere Leitungsverbindung zu den Kunden liefern kann, sowie der Preis ausschlaggebend gewesen. Ein Bündel an latenzarmen Leitungsverbindungen in alle

Welt und die Nachhaltigkeit, mittlerweile ein Muss, liegen im Trend. Die KI-Revolution ist eine weitere treibende Kraft. Der erhebliche Rechnungsleistungsbedarf von LLMs und KI-gestützten Anwendungen beschleunigt die Entwicklung einer neuen Generation von High-Density-Umgebungen. Die Rechenzentrumsbetreiber müssen ihre Infrastruktur anpassen, um High Performance Computing zu unterstützen.

Von den insgesamt 100 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, qualifizierten sich 26 für diesen Quadranten, darunter acht als Leader und ein weiteres als Rising Star.

akquinet

akquinet ist ein erfolgreicher Colocation-Anbieter mit hochwertigen Services. Im Raum Hamburg betreibt das Unternehmen vier, demnächst fünf hochmoderne Rechenzentren. Die Nachhaltigkeit wird mit großen Schritten vorangetrieben.

ITENOS

ITENOS ist für KMUs ein idealer Partner auf Augenhöhe, der seine exzellenten Colocation-Leistungen aus sieben Datacentern heraus anbietet.

KAMP

KAMP bietet einen erstklassigen Colocation Service und ist für den Mittelstand und börsennotierte Unternehmen, die hohe Sicherheitsansprüche haben, der richtige Partner.



PFALZKOM ist ein erfahrener Colocation-Service-Anbieter, der Kunden aus allen Branchen auf Augenhöhe beraten und bedienen kann. Das Sicherheits- und Service-Angebot kann auf jeden Kundenbedarf zugeschnitten werden.

plusserver

plusserver bietet in drei Rechenzentren in Düsseldorf und Hamburg umfangreiche Colocation Services für den Mittelstand. Mit dem Cloud-Angebot lassen sich mühelos Hybrid-Cloud-Umgebungen aufbauen.



STACKIT offeriert ein breitgefächertes Colocation-Service-Angebot in drei sicheren Rechenzentren im Südwesten von Deutschland und in Österreich.



TelemaxX bietet in fünf hochsicheren Rechenzentren exzellente Colocation Services und setzt sich stark mit den Nachhaltigkeitsproblemen auseinander.



Colocation Services – Midmarket


WIIT

WIIT ist der neue Name für die Colocation Anbieter myLoc in Düsseldorf sowie Mivitec und Global Access in München. Der italienische Cloud Provider WiiT S.p.A. hat die Unternehmen in den letzten Jahren übernommen.

Datacenter Leipzig

Datacenter Leipzig (Rising Star) bietet in Mitteldeutschland mit zwei sicheren und hochverfügbaren Rechenzentren attraktive Colocation Services. Das Unternehmen wurde zum zweiten Mal zum Rising Star in diesem Quadranten gekürt.





Star of Excellence

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



Anhang

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

Sponsor der Studie:

Heiko Henkes

Federführender Autor:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Herausgeber:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Arpita Choudhury

Datenanalyst:

Sachitha Kamath und Lakshmi kavya Bandaru

Konsistenzberater:

Susanta Dey und Furkan Yuecel

Projektmanager:

Manikanta Shankaran

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

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

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

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

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



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

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



Autor



Ulrich Meister
Leitender Analyst

Ulrich ist maßgeblich an den ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien beteiligt. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT Services und Cloud-Technologie. Seine Forschungsagenda umfasst die Bewertung der Auswirkungen der digitalen Transformation, die Analyse der Marktdynamik, die Positionierung

von Anbietern auf dem Markt, das Verfassen von POVs, die Beobachtung des Softwaremarktes und die Identifizierung von Chancen für Unternehmen.

Autor



Wolfgang Heinhaus
Leitender Analyst

Wolfgang Heinhaus hat über 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelunternehmen tätig. Er verfügt über mehr als 8 Jahre umfangreiche Forschungserfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing.

Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.





Analyst für Unternehmenskontext und Überblick

Arpita Choudhury
Senior Forschungsanalyst

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

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

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



Sponsor der Studie

Heiko Henkes
Direktor und leitender Analyst

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

Henkes leitet Star of Excellence, die globale Kundenerfahrungsinitiative von ISG, und steuert das Programmdesign und dessen Integration mit IPL und ISGs Sourcing-Praxis. Seine Expertise liegt darin, Unternehmen durch IT-basierte Geschäftsmodelltransformationen zu führen, wobei er sein tiefes Verständnis für kontinuierliche Transformation,

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





IPL-Produkt-Inhaber

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

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

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



ISG Provider Lens™

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

ISG Research™

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

ISG

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

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

Weitere Informationen unter isg-one.com.



JUNI, 2024

BERICHT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES