

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

Ein Research-Report, der die Stärken,
Herausforderungen und Alleinstellungsmerkmale
der Anbieter vergleicht

Zusammenfassung 04

Anbieterpositionierung 08

Einleitung

Definition 18
Betrachtungsumfang der Studie 20
Anbieterklassifizierungen 21

Anhang

Methodik & Team 66
Autoren & Editoren 67
Über ISG 70

Managed Services — Large Accounts

23 – 28

Wer sollte dieses Kapitel lesen
Quadrant
Definition & Auswahlkriterien
Beobachtungen

Managed Services — Midmarket

29 – 35

Wer sollte dieses Kapitel lesen
Quadrant
Definition & Auswahlkriterien
Beobachtungen
Anbieterprofile

Managed Hosting — Large Accounts

36 – 40

Wer sollte dieses Kapitel lesen
Quadrant
Definition & Auswahlkriterien
Beobachtungen

Managed Hosting — Midmarket

41 – 47

Wer sollte dieses Kapitel lesen
Quadrant
Definition & Auswahlkriterien
Beobachtungen
Anbieterprofile

Colocation Services — Large Accounts

48 – 53

Wer sollte dieses Kapitel lesen	49
Quadrant	50
Definition & Auswahlkriterien	51
Beobachtungen	52

AI-Ready Infrastructure Consulting

60 – 64

Wer sollte dieses Kapitel lesen	61
Quadrant	62
Definition & Auswahlkriterien	63
Beobachtungen	64

Colocation Services — Midmarket

54 – 59

Wer sollte dieses Kapitel lesen	55
Quadrant	56
Definition & Auswahlkriterien	57
Beobachtungen	58

*Autor des Berichts: Ulrich Meister
und Wolfgang Heinhaus*

**Kostenoptimierung und der Einsatz
generativer KI haben sich zu wesentlichen
Aspekten der digitalen Transformation
entwickelt**

Unternehmen erkennen zunehmend die Herausforderungen und Grenzen, die mit einer ausschließlichen Abhängigkeit von öffentlichen Cloud-Diensten verbunden sind. Daher richten sie ihr Augenmerk verstärkt auf private sowie hybride Cloud-Infrastruktur-Lösungen. Diese strategische Neuausrichtung wird durch verschiedene Faktoren vorangetrieben, u.a. Bedenken hinsichtlich der Datensicherheit, die Erfüllung regulatorischer Anforderungen, die Optimierung der Leistungsfähigkeit sowie den Wunsch nach einer erweiterten Kontrolle über IT-Ressourcen. Durch die Implementierung privater und hybrider Cloud-Umgebungen können Unternehmen die Vorteile des Cloud Computings ausschöpfen und gleichzeitig spezifische operative,

regulatorische und sicherheitsrelevante Anliegen effektiver adressieren. Wie ISG beobachtet, setzen immer mehr Unternehmen auf hybride Cloud-Infrastrukturen, da diese die erforderliche Flexibilität, Skalierbarkeit und Agilität bieten – alles in Verbindung mit der notwendigen Kontrolle über Datenresidenz, Sicherheit und Kosten. In den letzten vier Quartalen haben Unternehmen angesichts wachsender wirtschaftlicher Unsicherheiten aktiv nach Möglichkeiten gesucht, die Effizienz und Kosteneffektivität ihrer IT-Investitionen zu erhöhen. In diesem Zusammenhang haben CTOs zunehmend Schwierigkeiten, ihre IT-Ausgaben zu rechtfertigen. Deshalb werden Strategien zur Optimierung der IT-Kosten, zur Rationalisierung von Budgets und zur Maximierung der Rendite aus Technologieinvestitionen evaluiert. Dies beinhaltet die Bewertung bestehender IT-Infrastrukturen, das Aufspüren von Einsparpotenzialen sowie die Einführung innovativer Ansätze wie hybrides Cloud Computing, Automatisierung und Outsourcing, um eine höhere betriebliche Effizienz und finanzielle Resilienz zu erzielen.

Unternehmen analysieren Kosten und Nutzen von **GenAI** für eine fundierte Entscheidungsfindung.



Im letzten Jahr wurden folgende Entwicklungen beobachtet:

Veränderte Rahmenbedingungen für die Nutzung von Rechenzentren: Unternehmen durchleben gegenwärtig einen grundlegenden Wandel in ihrem Umgang mit der Verwaltung von Rechenzentren, der sich in einer Reduzierung des physischen Platzes ihrer eigenen Einrichtungen bemerkbar macht. Sie greifen zunehmend auf Alternativen wie Public-Cloud-Dienste oder Colocation-Anbieter zurück. Dieser strategische Wandel wird durch diverse Faktoren gefördert, u.a. das Bestreben, Kosten zu minimieren, die Skalierbarkeit zu steigern und die betriebliche Effizienz zu optimieren. Gleichzeitig erhöhen Colocation-Anbieter ihre Investitionen, um ihr Angebot an Rechenzentrumsressourcen auszubauen. Dieser Anstieg der Investitionen spiegelt die steigende Nachfrage nach Colocation-Diensten wider, denn es sind zuverlässige, sichere und skalierbare Infrastruktur-Lösungen gefragt, um den sich verändernden IT-Anforderungen gerecht werden zu können. Durch die Nutzung der Fachkenntnisse und Infrastrukturen der Colocation-Anbieter können Unternehmen

eine höhere Flexibilität, Agilität und Resilienz in der Verwaltung ihrer IT-Infrastruktur erreichen und sich dabei auf ihre wesentlichen Ziele konzentrieren.

Nutzung von KI- und ML-Technologien:

In diesem Jahr hat ISG eine steigende Anzahl an Lösungen identifiziert, die auf KI-gestützte kognitive Fähigkeiten und/oder ML-Tools sowie -Dienstleistungen zurückgreifen, um hochwertige Ergebnisse zu erzielen, die Bereitstellung von Dienstleistungen zu beschleunigen, die Effizienz der IT zu steigern und ein erstklassiges Nutzererlebnis zu schaffen. Die Anbieter haben ausgeklügelte Werkzeuge entwickelt, die anhand von Daten aus unterschiedlichen Quellen Ausfallzeiten vorhersagen und selbstheilende Maßnahmen einleiten, um solche Vorfälle zu vermeiden. Auch der Einsatz von KI für den IT-Betrieb (AIOps) hat an Bedeutung gewonnen. Diese Technologie ist in der Lage, verschiedene Aspekte der gesamten hybriden Umgebung zu überwachen, und bietet prädiktive Analysen für das Incident Management, um Störungen zu minimieren, Auslöser zu bündeln sowie automatisch Korrelationen herzustellen und die

wahrscheinlichste Ursache mithilfe von ML-Technologie zu identifizieren.

Commodisierung spezialisierter Hardware:

Der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellen Lernen (ML) erfordert beträchtliche Rechenressourcen sowie leistungsfähige Server. Historisch betrachtet waren Lösungen mit spezieller Hardware selten und oft mit hohen Kosten verbunden. Doch der Fortschritt nimmt Fahrt auf: Effiziente Infrastrukturen auf Basis von Hochleistungsrechnern (HPC) gewinnen zunehmend an Bedeutung. Unternehmen wie NVIDIA, Intel und AMD entwickeln äußerst effektive Hardware. Diese Entwicklungen ermöglichen die breit angelegte Implementierung von KI-gestützten kognitiven Fähigkeiten und ML-Tools, wodurch Firmen in die Lage versetzt werden, das Potenzial dieser Technologien umfassender auszuschöpfen. Durch den Einsatz dieser Neuerungen können Unternehmen frühere Einschränkungen überwinden und Innovationen im Bereich KI und ML vorantreiben, was neue Chancen für datengestützte Erkenntnisse

und transformative Anwendungen in unterschiedlichen Branchen eröffnet.

Vorsichtige Investitionen in generative KI (GenAI):

Zahlreiche Unternehmen wollen herausfinden, wie GenAI ihre Geschäftsprozesse grundlegend verändern kann. Die Analyse der Kosten und Nutzen von GenAI erfordert eine sorgfältige Bewertung, um zwischen unrealistischen Erwartungen und greifbaren Ergebnissen zu differenzieren. Diese wachsende Nachfrage nach GenAI erfordert zusätzliche Rechenzentrumskapazitäten. Langfristig wird erwartet, dass GenAI immer mehr genutzt wird; doch gegenwärtig stehen Organisationen vor der Herausforderung, Budgets für GenAI-Initiativen bereitzustellen, die häufig im Verantwortungsbereich der IT liegen. Der Fokus dieser Investitionen liegt darauf, Unternehmen mit umsetzbaren Erkenntnissen, prädiktiven Analysen und intelligenten Automatisierungslösungen auszustatten. Von ML-Modellen bis hin zu Analysewerkzeugen und KI-unterstützten Werkzeuge zielen Dienstleister darauf ab, Firmen mit den nötigen Werkzeugen und Fähigkeiten auszustatten, um signifikante



Geschäftsergebnisse zu erzielen und Innovationen voranzutreiben. Zudem sollen diese Anstrengungen dazu beitragen, neue Einnahmemodelle zu entwickeln und es Unternehmen zu ermöglichen, das transformative Potenzial von KI-Technologien zu nutzen.

Das VMware-Problem: Nach der Akquisition von VMware durch Broadcom im Jahr 2023 wurden die Lizenzbestimmungen und Preisstrukturen von VMware erheblich verändert, wobei ein stärkerer Schwerpunkt auf ein abonnementbasiertes Modell gelegt wurde. Diese Veränderungen haben weitreichende Konsequenzen für nahezu alle Unternehmen und Dienstleister, die VMware-Lösungen einsetzen. Einige Anbieter denken darüber nach, auf die Red Hat OpenStack-Technologie umzusteigen, da die damit verbundenen Kosten im Vergleich zu den Lizenzgebühren von VMware deutlich geringer sind. Darüber hinaus beabsichtigen viele, auf Hyper-V-Lösungen umzuschwenken, um besser auf Microsoft-bezogene Angebote reagieren zu können, oder ziehen sogar einen vollständigen Wechsel zu hyperkonvergenter Infrastruktur (HCI) in

Betracht und evaluieren die Lösungen von Nutanix sowie anderen HCI-Anbietern.

Hybride und Multicloud-Strategien: Immer mehr Unternehmen setzen auf hybride und Multicloud-Ansätze, um ihre IT-Infrastruktur effizienter zu gestalten. Anbieter von Rechenzentrums-Outsourcing offerieren Lösungen, die sich nahtlos mit Public-Cloud-Diensten wie AWS, Azure und Google Cloud verbinden lassen. Diese Angebote ermöglichen es Unternehmen, Flexibilität, Skalierbarkeit und Redundanz über verschiedene Umgebungen hinweg zu realisieren.

Zunahme des Edge Computings: Die rasante Zunahme von IoT-Geräten sowie der Bedarf an latenzarmen Anwendungen haben die Entwicklung der Edge-Computing-Infrastruktur in den deutschsprachigen Ländern stark vorangetrieben. Anbieter von Rechenzentrums-Outsourcing positionieren Edge-Rechenzentren strategisch in der Nähe der Endanwender, was eine schnellere Datenverarbeitung ermöglicht und Echtzeiterkenntnisse für unterschiedliche Sektoren wie Fertigung, Gesundheitswesen und intelligente Städte bereitstellt.

Partnerschaften und Allianzen: Anbieter von Rechenzentrums-Outsourcing bilden strategische Partnerschaften und Allianzen mit Technologieanbietern, Cloud-Dienstleistern und Serviceintegratoren, um ihr Dienstleistungsportfolio auszubauen und den sich verändernden Anforderungen der Kunden gerecht werden zu können. Solche Kooperationen ermöglichen eine reibungslose Integration von Dienstleistungen und gewähren Zugang zu modernsten Technologien sowie umfassenden Lösungen für hybride IT-Umgebungen.

Compliance-Anforderungen: Compliance spielt eine entscheidende Rolle bei Investitionen in private Rechenzentren, insbesondere in stark regulierten Branchen. Die Einhaltung von Vorschriften bedingt ein erhöhtes Maß an Sicherheit und Zuverlässigkeit in diesen Rechenzentren. Aber die Erfüllung von Compliance-Vorgaben bringt Herausforderungen mit sich und kann erhebliche Investitionen erfordern. Daher ist es unerlässlich, diese Thematik auf der C-Ebene zu kommunizieren, da sie entsprechende

Aufmerksamkeit und eine strategische Entscheidungsfindung erfordert.

Herausforderungen durch Legacy-Systeme: Viele Unternehmen sind aus finanziellen, operativen und kulturellen Gründen auf Legacy-Systeme angewiesen. Während einige möglicherweise nicht über die erforderlichen Kompetenzen für eine Cloud-Migration verfügen oder ihre Ressourcen nicht optimal ausschöpfen, fehlt anderen—insbesondere jenen, die nicht unter dem starken Druck der digitalen Transformation stehen – oft der Anreiz oder ein überzeugender Business Case für einen erforderlichen Systemwechsel.



Im vergangenen Jahr haben Unternehmen einen vorsichtigen Ansatz bezüglich Outsourcing und der Integration von GenAI-Fähigkeiten verfolgt. Dienstleister nahmen dies zum Anlass, ihre Angebote zu optimieren und ihre Kooperationen mit Technologielieferanten zu intensivieren. Sie entwickelten leistungsstarke Infrastrukturen und investierten gezielt in GenAI-Kompetenzen. Dadurch haben sie sich als strategische Partner positioniert.





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
23M	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Abilis IT	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
ACP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Adacor	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Advanced Unibyte	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
akquinet	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Anexia	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Leader
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Axians	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Baden Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
BT	Contender	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
BTC	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
CANCOM	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Cegeka	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Centron	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
CGI	Contender	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Claranet	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Coforge	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Cognizant	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Colt DCS	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Colt Tech Services	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Computacenter	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
CONET	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Controlware	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
CONVOTIS	Not In	Rising Star ★	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Contender





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
CyrusOne	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
DARZ	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In
DATAGROUP	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Contender
Deutsche Telekom (T Business)	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Leader
Devoteam	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Digital Realty	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
DOKOM21	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Dunkel	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
DXC Technology	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Contender
EMC Home of Data	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
Ensono	Contender	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
envia TEL	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Equinix	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In
firstcolo	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Fujitsu	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Giant Swarm	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Global Switch	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Grass-Merkur	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Rising Star ★	Not In
GTT	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
HCLTech	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
Hetzner Online	Not In	Not In	Not In	Contender	Market Challenger	Not In	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hostserver	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
IBM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
IONOS	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Iron Mountain	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
ITENOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
KAMP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
kyberio	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Leader
Leaseweb	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Logicalis	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
LTIMindtree	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
maincubes	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Materna	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
msg systems	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Netfox	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
netgo	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
NEWTELCO	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
nexspace	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
nLighten	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
noris network	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
NorthC Datacenters	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In
Orange Business	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
PFALZKOM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
plusserver	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Market Challenger	Not In
PROFI AG	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
PYUR	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In





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



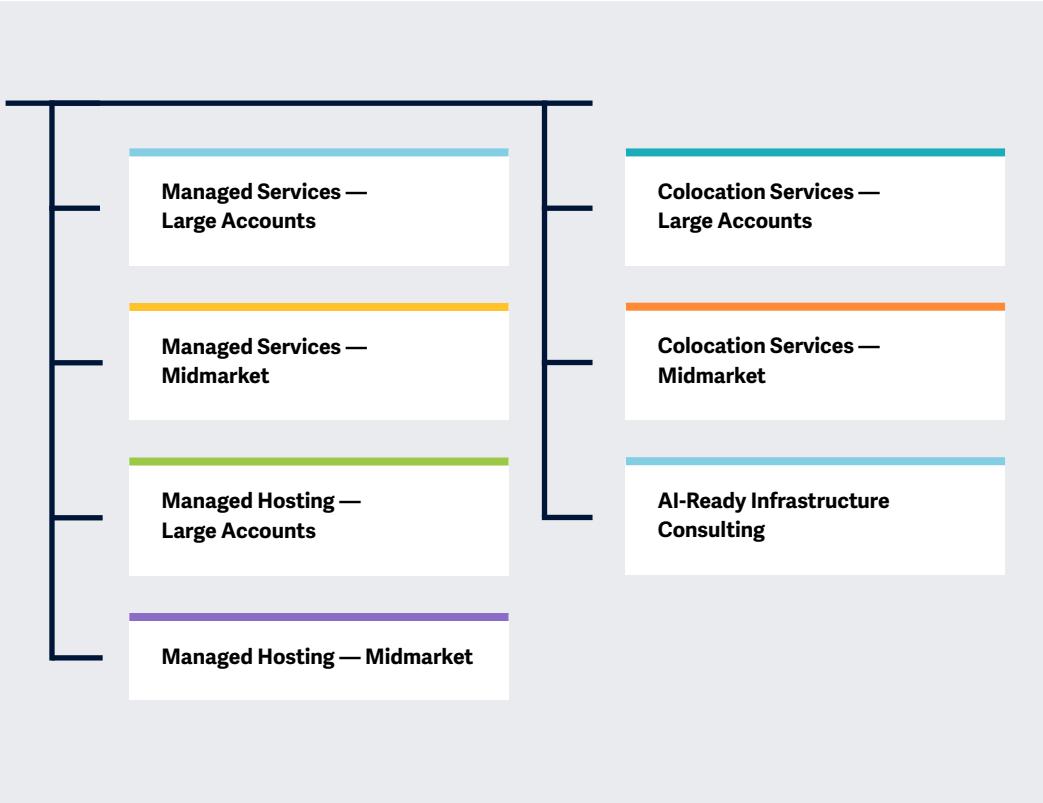


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services — Large Accounts	Colocation Services — Midmarket	AI-Ready Infrastructure Consulting
Tech Mahindra	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Telehouse	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
TelemexX	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader	Not In
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
Unisys	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Contender
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Leader	Not In
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Zensar Technologies	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In



Diese Studie fokussiert sich auf das, was ISG im Jahr 2025 für den Bereich **Private/ Hybrid Cloud – Data Center** als besonders wichtige Aspekte erachtet.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2025



Definition

Diese Studie bewertet globale und regionale Anbieter, die hybride Cloud- und Rechenzentrums-Services anbieten: Managed Services, Managed Hosting, Colocation Services und Beratung zu KI-fähigen Infrastrukturen.

Im heutigen digitalen Zeitalter setzen Unternehmen zunehmend auf Private und Hybrid Cloud Computing, um ihre Abläufe zu verbessern und sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Private Cloud-Infrastrukturen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit, da sie mehr Kontrolle ermöglichen und gleichzeitig die Skalierbarkeit, Flexibilität und Kosteneffizienz bei der Datenverwaltung und -speicherung verbessern. Mit dem Aufkommen von KI und generativen KI-Technologien (GenAI) sind leistungsstarke, robuste und sichere Infrastrukturen gefragt, die in der Lage sind, diese KI-Workloads effektiv zu bewältigen.

Jedes Unternehmen hat seine eigenen Gründe für die Nutzung einer hybriden Cloud, wie Sicherheit, Speicherort der Daten, Vorschriften, Kontrolle über Assets und benutzerdefinierte

Anwendungen, die z.B. auf Mainframes laufen. Eine hybride Cloud-Konfiguration bietet mehr Kontrolle und Anpassungsmöglichkeiten bei gleichzeitiger Nutzung von Public-Cloud-Plattformen. Laut ISG-Definition verbindet eine hybride Cloud die bestehenden Infrastrukturdiensste vor Ort mit privaten und öffentlichen Clouds. Unternehmen können auf Colocation- und Hosting-Anbieter zurückgreifen und müssen zum Einrichten einer hybriden Cloud kein eigenes Rechenzentrum besitzen.

Wie ISG zudem beobachtet, fordern Unternehmen von Infrastrukturdiensleistern 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

Dieser ISG Provider Lens™ Quadranten-Report deckt die folgenden sieben Service-/Lösungsquadranten ab: Managed Services — Large Accounts, Managed Services — Midmarket, Managed Hosting — Large Accounts, Managed Hosting — Midmarket, Colocation Services — Large Accounts, Colocation Services — Midmarket und AI-Ready Infrastructure Consulting.

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 den regionalen Markt

Die Studie bietet eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen.

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

Klassifizierung der Anbieter

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

Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

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

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

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





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

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

Leader:

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

Contender:

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

Market Challenger:

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





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

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

Not in

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





Managed Services – Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Managed Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen der Anbieter analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.

Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

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

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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





Dieser Quadrant bewertet Anbieter, die **hybride Cloud-Infrastrukturen für große Unternehmen** bereitstellen. Sie bieten eine KI-gestützte, automatisierte Serviceplattform mit Funktionen wie Selbstbedienung, Selbstheilung sowie finanziellen und Compliance-Kontrollen.

Ulrich Meister



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Managed Services für private und hybride Clouds sowie für traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen für Unternehmenskunden 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 -Konfiguration und die 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 sowie deren AI Enablement.

Managed Services beinhalten auch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister und werden durch Service-Level Agreements (SLAs) mit entsprechenden Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Zu den wichtigsten Dienstleistungen zählen die Bereitstellung, Echtzeit- und prädiktive Analysen sowie die Überwachung und Verwaltung des Betriebs der lokalen, privaten und hybriden Cloud-Umgebungen eines Kunden. Diese Aktivitäten zielen darauf ab, die Leistung von Workloads in der Cloud zu maximieren, die Kosten zu senken und die Einhaltung von Vorschriften und Sicherheit und damit die Souveränität zu gewährleisten. Von den Anbietern wird erwartet, dass sie sowohl herkömmliche als auch cloud-native Anwendungs-Releases versiert verwalten und dabei kontinuierliche Integrations- und Bereitstellungsprozesse mit einbeziehen. Sie können auch AIOps- und MLOps-Funktionen unter Einsatz fortschrittlicher AI- und ML-Technologien offerieren, um betriebliche Aktivitäten zu automatisieren, Modelle zu trainieren, Ausfälle vorherzusagen und verwertbare Erkenntnisse zu liefern.

Auswahlkriterien

1. 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. Nachweisliche Erfahrung mit **großen Umstellungsprojekten**, inklusive **Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung**
4. Fähigkeit, als „**verlängerter Arm**“ der Kundenorganisation zu agieren und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
5. Services für die **zentralisierte Orchestrierung**/Verwaltung einer hybriden IT-Infrastruktur
6. Nachweis relevanter **Zertifizierungen** zur Gewährleistung von Sicherheit und Konformität auf lokaler Ebene als Beitrag zu mehr Souveränität



Beobachtungen

Die im Rahmen diesen Quadranten bewerteten Dienstleister bieten umfassende Unterstützung für Großunternehmen an. Diese agieren typischerweise nicht nur innerhalb Europas, sondern auf globaler Ebene, was die Notwendigkeit unterstreicht, Anbieter zu wählen, die kontinentübergreifende Infrastrukturen zuverlässig unterstützen können.

Die Dienstleister setzen fortschrittliche AI-Ops-Technologien ein, um die gesamte Infrastruktur zu automatisieren. Dadurch werden Arbeitskosten gesenkt und menschliche Fehler minimiert. Die neuen und erweiterten FinOps-Plattformen gehen über die reine Kostenverwaltung hinaus und berücksichtigen auch Governance-Anforderungen.

Modernste FinOps-Plattformen ermöglichen Genehmigungsworflows für Dienstleistungen, sodass Kunden genau nachvollziehen können, wer welche Services in privaten und öffentlichen Clouds nutzt. Diese Plattformen dokumentieren zudem IT-Richtlinien wie Service Tagging, Autorisierungsstufen und

Sicherheitskonfigurationen, um reibungslose Abläufe zu gewährleisten. Nach Erhalt der Genehmigung werden die Dienste automatisch mit der entsprechenden Konfiguration bereitgestellt. Entspricht die Konfiguration nicht den festgelegten IT-Richtlinien, schlägt die Bereitstellung fehl und es werden Alarne generiert.

Diese komplexen Serviceplattformen erfordern u.a. die Entwicklung und Anpassung kommerzieller Produkte. Jeder Dienstleister bietet seine eigene Lösung an.

Von den 101 Unternehmen, die im Rahmen dieser Studie bewertet wurden, qualifizierten sich 28 für diesen Quadranten, darunter zwölf Leader und ein Rising Star.

accenture

Accenture legt den Fokus zunehmend auf die Integration zukunftsweisender Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen (ML) und generative KI (GenAI), um Kundenportfolios zu transformieren und die Effizienz in den Kundenprojekten zu steigern.



Arvato Systems erweitert ständig sein Marktangebot und stärkt so seine Konkurrenzfähigkeit im externen Sektor. Das Unternehmen setzt auf ein vielfältiges Portfolio, das speziell für die Bedürfnisse der Branchen Einzelhandel, Gesundheitswesen und Medien entwickelt wurde.

Atos

Atos hat sein Portfolio optimiert und nutzt jetzt effektiver denn je seine Expertise in den Bereichen Edge, Analytics, Sicherheit und Cloud-Orchestrierung. Dies ermöglicht es, den Kunden maßgeschneiderte Gesamtlösungen anzubieten, die ihren spezifischen Anforderungen gerecht werden.

Capgemini

Capgemini verbessert seine Servicebereitstellung durch die Integration von KI- und ML-Technologien und verfolgt nachhaltige Praktiken, um Unternehmen in Deutschland zu unterstützen.



Cognizant hat sich durch seine langjährige und erfolgreiche Outsourcing-Praxis in diesem Segment etabliert und gehört nun zu den wichtigsten Akteuren des Marktes.

HCLTech

HCLTech zeigt Stärke auf allen Ebenen und bietet erstklassiges Plattformmanagement sowie zukunftsorientierte Vertragsformen für seine Kunden.

Infosys

Infosys verzeichnet im Marktvergleich ein überdurchschnittliches Wachstum und integriert zentrale Kundenportfolios erfolgreich in seine Managed Services, was die Effizienz und Effektivität steigert.

kyndryl

Kyndryl hebt sich als herausragender Integrator hervor, der eine breite Palette von Services anbietet – darunter Strategie, Migration, Entwicklung und Management.





Rackspace Technology überzeugt mit einem innovativen und hochstandardisierten Service-Portfolio, das sich äußerst schnell an technologische Neuerungen anpasst und so stets die Bedürfnisse seiner Kunden erfüllt.



TCS festigt kontinuierlich seine Position als einer der führenden Anbieter in der Branche. Mit einem beeindruckenden Portfolio und einem weitreichenden Kundennetzwerk bietet das Unternehmen seinen Nutzern erhebliche Vorteile.

T Systems

T-Systems verbindet traditionelle Ansätze mit modernen Lösungen optimal. Der erreichte Automatisierungsgrad trifft genau den Bedarf vieler Kunden und steigert dadurch die Attraktivität des Anbieters sowie dessen Wettbewerbsfähigkeit.



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



LTIMindtree entwickelt sich zum (Rising Star), insbesondere durch seine Modernisierungs- und Transformations-Expertise. Das umfassende, innovative Portfolio ist gezielt auf die Cloud ausgerichtet, was entscheidend zur Stabilität und zum Wachstum des Unternehmens beiträgt.





Managed Services – Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Managed Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen der Anbieter analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf hybride Cloud-Strategien auswirken.

Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

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

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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





Dieses Quadrant bewertet Dienstleister, die **hybride Clouds für mittelständische Kunden** bereitstellen und verwalten. Zu den angebotenen Dienstleistungen gehören die Optimierung der Auslastung zur Senkung von Kosten sowie die Gewährleistung von **Compliance und Sicherheit**.

Ulrich Meister



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeit der Anbieter, laufende Managed Services für private und hybride Clouds sowie für traditionelle Rechenzentrumsinfrastrukturen und -plattformen für Unternehmenskunden 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 -Konfiguration und die 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 sowie deren AI Enablement.

Managed Services beinhalten auch die Übertragung von Verantwortlichkeiten an einen Dienstleister und werden durch Service-Level Agreements (SLAs) mit entsprechenden Pönalen im Fall der Nichteinhaltung geregelt. Zu den wichtigsten Dienstleistungen zählen die Bereitstellung, Echtzeit- und prädiktive Analysen sowie die Überwachung und Verwaltung des Betriebs der lokalen, privaten und hybriden Cloud-Umgebungen eines Kunden. Diese Aktivitäten zielen darauf ab, die Leistung von Workloads in der Cloud zu maximieren, die Kosten zu senken und die Einhaltung von Vorschriften und Sicherheit und damit die Souveränität zu gewährleisten. Von den Anbietern wird erwartet, dass sie sowohl herkömmliche als auch cloud-native Anwendungs-Releases versiert verwalten und dabei kontinuierliche Integrations- und Bereitstellungsprozesse mit einbeziehen. Sie können auch AIOps- und MLOps-Funktionen unter Einsatz fortschrittlicher AI- und ML-Technologien offerieren, um betriebliche Aktivitäten zu automatisieren, Modelle zu trainieren, Ausfälle vorherzusagen und verwertbare Erkenntnisse zu liefern.

Auswahlkriterien

1. 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. Nachweisliche Erfahrung mit **großen Umstellungsprojekten**, inklusive **Automatisierung, Konsolidierung, Virtualisierung und Containerisierung**
4. Fähigkeit, als „**verlängerter Arm**“ der Kundenorganisation zu agieren und an der Konzipierung von Blueprints, Architektur-Frameworks und Management-Ablaufplänen am Kundenstandort mitzuwirken
5. Services für die **zentralisierte Orchestrierung**/Verwaltung einer hybriden IT-Infrastruktur
6. Nachweis relevanter **Zertifizierungen** zur Gewährleistung von Sicherheit und Konformität auf lokaler Ebene als Beitrag zu mehr Souveränität



Beobachtungen

Anbieter von Managed Services für den Mittelstand investieren gezielt Zeit und Ressourcen, um die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden zu verstehen und maßgeschneiderte Dienstleistungen anzubieten. Sie unterstützen ihre Kunden außerdem dabei, hybride Cloud-Architekturen zu erforschen, um Technologiedegeneration zu vermeiden und fortschrittliche Cloud-Dienste zu implementieren. Diese Anbieter gestalten spezielle Services, die es den Kunden ermöglichen, private Daten von allgemeinen Daten zu trennen, um die geeignete Speichertechnologie und den optimalen Standort festzulegen. Zudem setzen sie AIOps- und FinOps-Tools ein und integrieren sowohl Open-Source- als auch kommerzielle Software, um kosteneffiziente Dienstleistungen, die durch Automatisierung und Datenanalysen unterstützt werden, bereitzustellen.

Von den 101 für diese Studie bewerteten Unternehmen qualifizierten sich 30 für diesen Quadranten, darunter zehn als Leader und eines als Rising Star.



Die **All for One Group** präsentiert ein wettbewerbsfähiges, maßgeschneidertes Angebot an SAP- und Microsoft-Lösungen, das flexibel auf die individuellen Anforderungen der Kunden abgestimmt werden kann.



Axians ist ein führender Experte für die Modernisierung von Infrastrukturen und hat bereits zahlreiche erfolgreiche Projekte realisiert, die Maßstäbe in der Branche setzen.



CANCOM gehört zu den führenden Dienstleistern und Lösungsintegratoren und überzeugt durch ein umfassendes Leistungsportfolio sowie eine hohe Kundenzufriedenheit. Neu im Angebot sind branchenspezifische Lösungen, die den speziellen Bedürfnissen einzelner Sektoren gerecht werden.



Claranet bringt ein hervorragendes Verständnis für die aktuellen Herausforderungen im Bereich hybrider Multicloud- und cloudnativ-gestützter Projekte mit und entwickelt in enger Zusammenarbeit mit Hyperscalern erstklassige Cloud-Szenarien für seine Kunden.



DATAGROUP überzeugt mit einem breiten Portfolio an Managed Services sowie hochqualifizierten Beratern, die individuelle Lösungen anbieten.



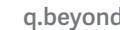
Die **Deutsche Telekom (T Business)** bleibt unangefochten einer der führenden Anbieter von Managed-Service-Lösungen für den Mittelstand und prägt entscheidend die Marktnachfrage mit innovativen Angeboten.



Materna zählt zu den Spitzenreitern im Bereich Managed Private Cloud Solutions und hat ein tiefes Verständnis für die IT-Servicebedürfnisse seiner Kunden entwickelt.



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



q.beyond begeistert seine Kunden aus verschiedenen Branchen mit herausragender Servicekompetenz und innovativen Lösungen.



Managed Services – Midmarket



Syntax Systems hat sich durch konsequente Portfolioentwicklung als Branchenführer etabliert und setzt neue Standards in der Dienstleistungserbringung.

CONVOTIS

CONVOTIS (Rising Star) hat sich durch die konsequente Integration der gekauften Firmen und den zielgerichteten Portfolioausbaus zum Rising Star entwickelt.



Claranet



„Claranet strebt an, seine Führungsposition im IT-Service-Sektor durch technologische Innovationen und höchste Kundenzufriedenheit auszubauen, mit klarem Schwerpunkt auf maßgeschneiderten Lösungen in den Bereichen Cloud Computing und Datensicherheit.“

Ulrich Meister

Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London, Großbritannien, beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeitende in 24 Niederlassungen in 11 Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 600 Mio. €.

Claranet arbeitet mit AWS, Microsoft, Google Cloud, OVHcloud und Equinix zusammen. Das Portfolio umfasst Hosting und Managed Services in der eigenen privaten Daten-Cloud. In Deutschland hat Claranet vier Niederlassungen und mehr als 200 Mitarbeitende. Das Portfolio umfasst die Bereiche Hybrid Cloud, Compliance, Cybersicherheit, Datenmodernisierung und Microsoft Collaboration.

Stärken

Umfassende Hilfestellung bei der Erneuerung: Claranet hat bereits erfolgreich zahlreiche Projekte realisiert, in denen veraltete Infrastrukturen in die zeitgemäße Welt überführt wurden. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt hierbei auf verschiedenen Virtualisierungs- und hochautomatisierten Bereitstellungstechnologien.

Hervorragendes Managed-Service-Angebot: Das umfangreiche Portfolio von Claranet basiert auf strategischen Allianzen mit Hyperscale- und Cloud-Native-Anbietern. Hierbei wird der Fokus auf das autonome und effiziente Management von Anwendungen sowie auf zuverlässige Disaster-Recovery-Lösungen gelegt.

Unterstützung und Anleitung: Das versierte Team von Claranet analysiert nicht nur die bestehenden IT-Infrastrukturen der Kunden, sondern entwickelt auch maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl den technologischen Anforderungen als auch den individuellen Geschäftszielen gerecht werden.

Erstklassiger Schutz von Daten: 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 mit 27017 und 27018 sowie ISO 22301.

Herausforderungen

Claranet muss kontinuierlich die Kundenerfahrung durch maßgeschneiderte Technologien und internationale Best Practices optimieren, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.





Managed Hosting – Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Managed Hosting Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Hosting-Leistungen von Anbietern besser analysieren und evaluieren, wie sich neue Marktentwicklungen auf hybride Cloud-Strategien auswirken.

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, u.a. auch unterentwickelte Anwendungen.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

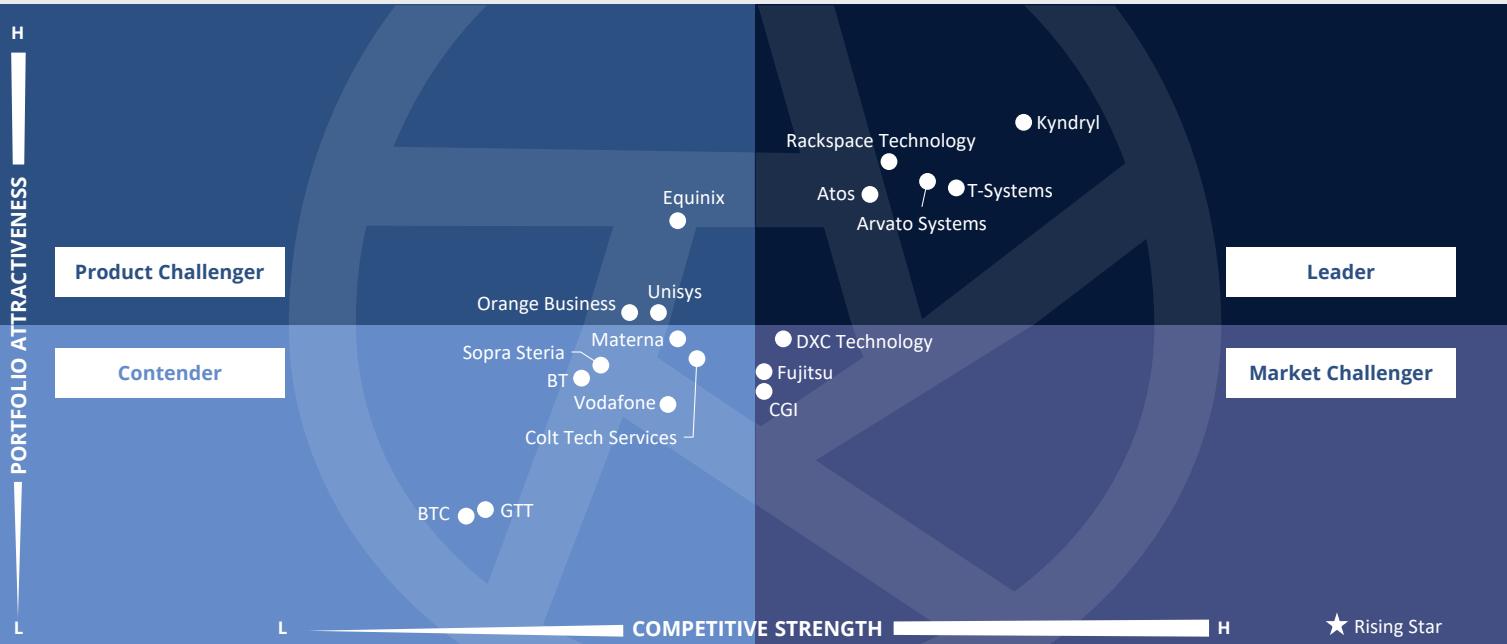
Erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hosting Services in Deutschland.



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

Source: ISG RESEARCH

Deutschland 2025



Dieses Quadrant bewertet Anbieter von Managed Hosting Services. Dazu zählen sowohl sicher konfigurierte Hardware als auch Software für das Hosting von Anwendungen. Ebenso werden skalierbare Rechenressourcen und die Anbindung an Public-Cloud-Dienste sowie andere Rechenzentren berücksichtigt.

Ulrich Meister



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Standalone-Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau anbieten, und zwar entweder aus ihren eigenen Rechenzentren heraus oder über das Rechenzentrum eines Drittanbieters. Die hier bewerteten Anbieter sind für das 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 ist verantwortlich für die Bereitstellung der Kunden-Infrastruktur, damit die Anwendungen effektiv und mit optimaler Performance und Sicherheit unter Einhaltung der Souveränitätsanforderungen 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 berücksichtigt. 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 umfassende Managed Hosting Services anbieten, welche eine hohe Performance, Sicherheit und Zuverlässigkeit für Unternehmenskunden gewährleisten. Kunden erwarten von Managed Hosting Providern außerdem automatisierte Sicherungs- und Wiederherstellungsdienste mit fortschrittlichen Techniken und Hosting-Anwendungen in Workload-Nähe, um extrem niedrige Latenzen zu erreichen.

Es werden zudem Anbieter evaluiert, die eine KI-optimierte Infrastruktur anbieten und damit Skalierbarkeit, Flexibilität und Kosteneffizienz gewährleisten. Die Auswertung berücksichtigt KI-Tools und Plattformen für die Entwicklung, den Einsatz und den Betrieb von KI-Workloads, sowie die angebotene Unterstützung, um den effizienten Betrieb dieser Workloads sicherzustellen.

Auswahlkriterien

1. Angebot an **Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau** unter Verwendung der eigenen Infrastruktur
2. Angebot an aktiv-aktiven und aktiv-passiven **Disaster-Recovery- und Backup-Services**
3. Technische und **finanzielle Möglichkeiten**, um die Infrastruktur aufzurüsten und die geplanten Kapazitäten nach Bedarf vorzuhalten, so dass eine konsistente Hosting-Leistung sichergestellt ist, die der steigenden Nachfrage gerecht wird
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
6. Optimierte **Infrastruktur und Unterstützung** für das Hosting von **KI-Workloads**
7. Nachweis von Fähigkeiten bei der Verwaltung von Infrastrukturen mit Schwerpunkt auf Leistung, Sicherheit und Einhaltung von **Souveränitätsvorgaben**



Beobachtungen

Managed Hosting erfreut sich auch bei den Large Accounts in Deutschland großer Beliebtheit und stellt für Unternehmen eine attraktive Alternative zu Public-Cloud-Lösungen dar. Die Anforderungen an den Datenschutz und die Datensouveränität sind entscheidende Faktoren, die Kunden dazu bewegen, Managed Hosting zu wählen. Unternehmen, die nicht mit Compliance-Herausforderungen konfrontiert sind, können zwar in der Public Cloud tätig arbeiten, ziehen jedoch oft Managed Hosting in Betracht, um die Betriebskosten zu senken – insbesondere beim Einsatz von Legacy-Anwendungen und Datenbanken mit lizenzierten Softwarelösungen.

Im Allgemeinen erweist sich die Public Cloud als effizienter für Workloads, die eine schnelle Skalierung erfordern, sowie für Anwendungen, die verschiedene Cloud-Dienste nutzen, wie etwa serverlose Computerarchitekturen, Datenpools, Analysewerkzeuge und Lösungen im Bereich künstliche Intelligenz.

Die meisten Hosting-Plattformen setzen Technologien wie VMware oder Red Hat OpenStack ein, um ein cloudähnliches

Erlebnis zu schaffen. Sie bieten Bereitstellung auf Self-Service-Basis und Service-Dashboards zur Überwachung des Verbrauchs, zur Leistungsüberprüfung und zur Durchführung erforderlicher Anpassungen. Fortschrittliche Serviceplattformen ermöglichen eine software-definierte Rechenzentrumsarchitektur (SDDC) an unterschiedlichen Rechenzentrumsstandorten und bieten exzellente Werkzeuge für eine hohe Verfügbarkeit sowie Backup- und Wiederherstellungsoptionen über mehrere Regionen hinweg.

In der vorliegenden Studie wurden insgesamt 101 Unternehmen bewertet, von denen 18 in dieses Quadrant eingeordnet werden konnten, darunter fünf Leader.



Arvato Systems ist ein hochangesehener Anbieter in den Bereichen Managed Outsourcing und Cloud-Technologien. Durch kontinuierliche Optimierung und die enge Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Plattformpartnern schafft das Unternehmen bedeutenden Mehrwert für seine Kunden.

Atos

Atos zählt zu den führenden Anbietern im Sektor Managed Hosting und offeriert ein breites Spektrum plattform- und technologieübergreifender Lösungen. Expertise in der Entwicklung umfassender Strategien garantiert, dass Atos stets an der Spitze technologischer Entwicklungen agiert.

kyndryl

Kyndryl ist ein erfahrener Anbieter von Datacenter-Lösungen, der auf eine umfangreiche Palette an Managed Hosting Services zurückgreifen kann. Dank seiner tiefen Fachkenntnis hat sich Kyndryl als vertrauenswürdiger Partner für Unternehmen etabliert.

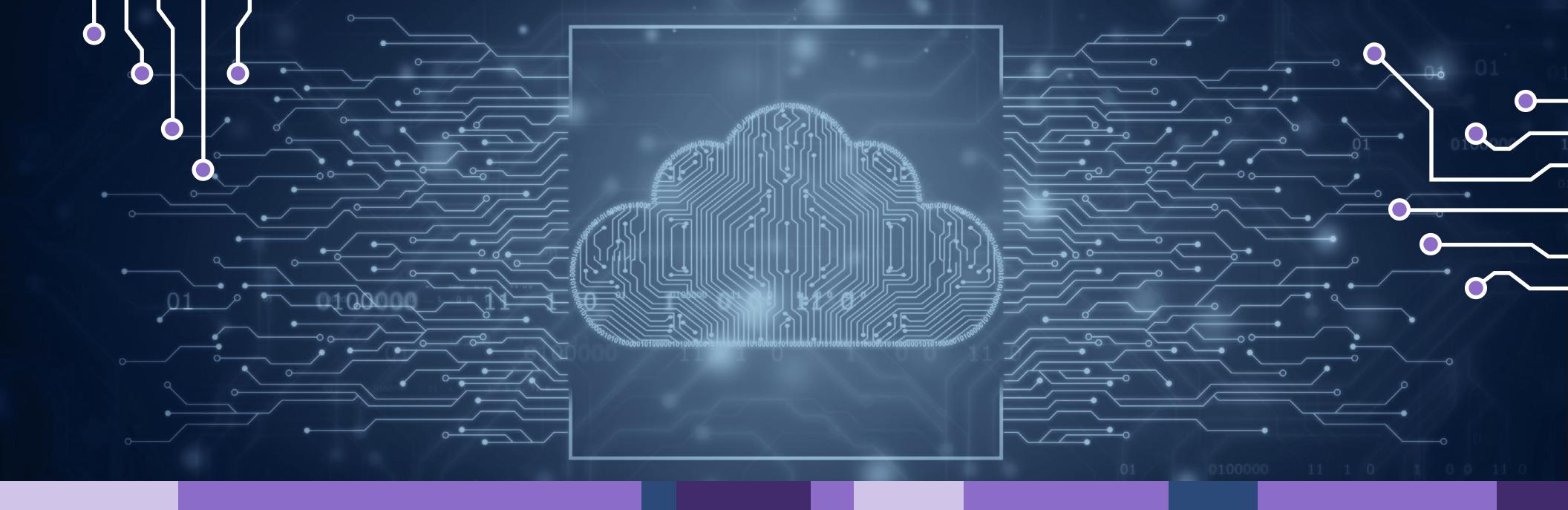


Rackspace Technology zählt zu den wenigen Unternehmen in der Branche, die maßgeschneiderte Lösungen für spezifische Kundenbedürfnisse mit innovativen Ansätzen vereinen. Der Anbieter setzt dabei auf fortschrittliche, automatisierte Hosting-Dienstleistungen.

T Systems

T-Systems optimiert kontinuierlich sein Dienstleistungsangebot und ermöglicht Unternehmen nicht nur den Zugang zu professionellem Managed Hosting, sondern auch zu zukunftsweisenden Cloud-Infrastrukturen.





Managed Hosting – Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Managed Hosting Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Hosting-Leistungen von Anbietern besser analysieren und evaluieren, wie sich neue Marktentwicklungen auf hybride Cloud-Strategien auswirken.

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, u.a. auch unterentwickelte Anwendungen.

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.





Dieses Quadrant bewertet Anbieter von Managed Hosting Services. Dazu zählen sowohl sicher konfigurierte Hardware als auch Software für das Hosting von Anwendungen. Ebenso werden skalierbare Rechenressourcen und die Anbindung an Public-Cloud-Dienste sowie andere Rechenzentren berücksichtigt.

Ulrich Meister



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister bewertet, die Standalone-Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau anbieten, und zwar entweder aus ihren eigenen Rechenzentren heraus oder über das Rechenzentrum eines Drittanbieters. Die hier bewerteten Anbieter sind für das 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 ist verantwortlich für die Bereitstellung der Kunden-Infrastruktur, damit die Anwendungen effektiv und mit optimaler Performance und Sicherheit unter Einhaltung der Souveränitätsanforderungen 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 berücksichtigt. 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 umfassende Managed Hosting Services anbieten, welche eine hohe Performance, Sicherheit und Zuverlässigkeit für Unternehmenskunden gewährleisten. Kunden erwarten von Managed Hosting Providern außerdem automatisierte Sicherungs- und Wiederherstellungsdienste mit fortschrittlichen Techniken und Hosting-Anwendungen in Workload-Nähe, um extrem niedrige Latenzen zu erreichen.

Es werden zudem Anbieter evaluiert, die eine KI-optimierte Infrastruktur anbieten und damit Skalierbarkeit, Flexibilität und Kosteneffizienz gewährleisten. Die Auswertung berücksichtigt KI-Tools und Plattformen für die Entwicklung, den Einsatz und den Betrieb von KI-Workloads, sowie die angebotene Unterstützung, um den effizienten Betrieb dieser Workloads sicherzustellen.

Auswahlkriterien

1. Angebot an **Hosting-Lösungen auf Enterprise-Niveau** unter Verwendung der eigenen Infrastruktur
2. Angebot an aktiv-aktiven und aktiv-passiven **Disaster-Recovery- und Backup-Services**
3. **Technische und finanzielle Möglichkeiten**, um die Infrastruktur aufzurüsten und die geplanten Kapazitäten nach Bedarf vorzuhalten, so dass eine konsistente Hosting-Leistung sichergestellt ist, die der steigenden Nachfrage gerecht wird
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**
6. Optimierte **Infrastruktur und Unterstützung** für das Hosting von **KI-Workloads**
7. Nachweis von **Fähigkeiten** bei der Verwaltung von Infrastrukturen mit Schwerpunkt auf Leistung, Sicherheit und Einhaltung von **Souveränitätsvorgaben**



Beobachtungen

Managed Hosting erfreut sich in Deutschland großer Beliebtheit und stellt eine attraktive Alternative zu Public-Cloud-Lösungen für Unternehmen dar. Insbesondere die Anforderungen an Datenschutz und Datensouveränität spielen eine entscheidende Rolle bei der Wahl von Managed Hosting. Unternehmen, die nicht unter strengen Compliance-Vorgaben leiden, nutzen zwar oft die Public Cloud, ziehen jedoch häufig Managed Hosting in Betracht, um ihre Betriebskosten zu optimieren – insbesondere im Hinblick auf die Nutzung von Legacy-Anwendungen und lizenzierte Softwarelösungen.

In der Regel erweist sich die Public Cloud als vorteilhaft für Workloads, die eine flexible Skalierung erfordern, sowie für Anwendungen, die verschiedene Cloud-Dienste integrieren. Dazu zählen beispielsweise serverlose Architekturen, Datenpools, Analysewerkzeuge und innovative Lösungen im Bereich künstliche Intelligenz.

Die meisten Hosting-Plattformen setzen auf Technologien wie VMware oder Red Hat OpenStack, um ein cloudähnliches Erlebnis zu bieten. Diese Lösungen ermöglichen Self-Service-Bereitstellung und bieten umfangreiche Service-Dashboards zur Überwachung des Ressourcenverbrauchs, zur Leistungsanalyse und zur Durchführung notwendiger Anpassungen. Moderne Serviceplattformen unterstützen zudem eine softwaredefinierte Rechenzentrumsarchitektur (SDDC) an verschiedenen Rechenzentrumsstandorten und bieten erstklassige Werkzeuge für hohe Verfügbarkeit sowie umfassende Backup- und Wiederherstellungsoptionen über mehrere Regionen hinweg.

In der vorliegenden Studie wurden 101 Unternehmen bewertet, von denen 29 in diesen Quadranten eingeordnet werden konnten, darunter zehn Leader und ein Rising Star.

axians

Axians bringt umfassende Fachkenntnisse in den Bereichen Geschäftsprozesse, Fertigungsindustrie und Integration mit. Das Unternehmen arbeitet engagiert daran, seine Dienstleistungen zu verbessern, und implementiert intelligente Modernisierungs- sowie Transformationsprojekte.

CANCOM

CANCOM ist ein erfahrener Anbieter im Bereich Managed Hosting und offeriert ein breites, ansprechendes Portfolio. Das Unternehmen trägt die volle Verantwortung für lokale IT-Infrastrukturen und bietet eine Vielzahl an Managed Security Services an.

claranet

claranet gilt als erfahrener Hoster und ist ein attraktiver Partner für mittelständische Unternehmen in Bezug auf moderne Infrastrukturen und Sicherheitslösungen. Der Anbieter stellt sowohl traditionelles SysOps für klassische IT als auch CloudOps zur Verfügung.



DATAGROUP

DATAGROUP präsentiert sich als gefragter IT-Dienstleister für den Mittelstand und bietet auf Basis eines flexiblen Modulsystems Managed Hosting Services an. Mit umfassendem Know-how begleitet DATAGROUP den gesamten Lebenszyklus der Cloud.



Die **Deutsche Telekom (T Business)** behauptet sich erneut als einer der führenden Anbieter von umfassenden Managed Cloud Hosting Services und bietet nahezu durchgehende Unterstützung für ihre Kunden.



IONOS hat sich mit dem klaren Fokus auf den Mittelstand sowie den öffentlichen Sektor und einem hochmodernen, souveränen Portfolio zum Marktführer entwickelt.





NTT DATA positioniert sich dank jahrzehntelanger Erfahrung und herausragender Akquisitionen weiterhin stark im Leader-Quadranten.

plusserver

plusserver zählt zu den führenden Anbietern im Bereich Managed Hosting Services und stellt mittelständischen Kunden umfangreiche Fachkenntnisse zur Verfügung, um deren Infrastruktur optimal zu verbessern.

q.beyond

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



Syntax Systems hat über Jahre hinweg sein Portfolio auf einer soliden Grundlage weiterentwickelt und verfolgt konsequent seinen Expansionskurs.

CONVOTIS

Durch Übernahmen hat **CONVOTIS** (Rising Star) sein Portfolio erheblich erweitert und einen besseren Zugang zum Markt geschaffen.





„Das Angebot von Claranet geht weit über herkömmliche Infrastrukturlösungen hinaus. Claranet versteht, dass jede Organisation individuelle Bedürfnisse hat, deshalb werden den Kunden nur maßgeschneiderte Infrastrukturlösungen angeboten.“

Ulrich Meister

Claranet

Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London, Großbritannien, beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeitende in 24 Niederlassungen in 11 Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 600 Mio. €.

Claranet arbeitet mit AWS, Microsoft, Google Cloud, OVHcloud und Equinix zusammen. Das Portfolio umfasst Hosting- und Managed Services in der eigenen privaten Daten-Cloud. In Deutschland hat Claranet vier Niederlassungen und mehr als 200 Mitarbeitende. Das Portfolio umfasst die Bereiche Hybrid Cloud, Compliance, Cybersicherheit, Datenmodernisierung und Microsoft Collaboration.

Stärken

Sicherheit als oberste Priorität:

Hochqualifizierte Expertenteams stehen rund um die Uhr bereit, um den Schutz der Kunden zu gewährleisten. Dank kontinuierlicher Überwachung und Analyse identifizieren sie potenzielle Bedrohungen frühzeitig und verhindern sie proaktiv. Zudem führen sie regelmäßige Sicherheitsaudits durch, um die Effektivität der Maßnahmen zu bewerten und gegebenenfalls gezielte Anpassungen vorzunehmen.

Flexible Cloud-Migration: Claranet sorgt nicht nur für die Auswahl der optimalen Cloud-Plattform und des passenden Modells, sondern garantiert auch eine sichere Migration sowie die Bereitstellung maßgeschneiderter Services und Anwendungen. Alle Plattformen führender

Hyperscaler, wie auch die Claranet Private Cloud oder eine hybride Kombination beider Lösungen, lassen sich nahtlos integrieren. Durch höchste Zertifizierungen von AWS, Google und Microsoft bietet Claranet seinen Kunden ein hohes Maß an Sicherheit und Fachkompetenz.

Flexible Geschäftsmodelle: Die Rechenzentren von Claranet entsprechen nicht nur sind nicht nur gemäß den Vorgaben der Uptime-Kategorien 3 und 4 zertifiziert, sondern verfügen auch über eine Vielzahl von Sicherheitsvorkehrungen und Redundanzen, um die Verfügbarkeit der Systeme zu jeder Zeit zu gewährleisten. Durch fortlaufende Überwachung und regelmäßige Instandhaltungsmaßnahmen werden mögliche Ausfallzeiten verringert und die Effizienz verbessert.

Herausforderungen

Um sich als unangefochtener Spitzenreiter auf dem Markt zu positionieren, muss Claranet dringend seine weitreichende, plattformunabhängige Fachkompetenz stärker betonen und in den Mittelpunkt seiner Kommunikationsstrategie stellen.





Colocation Services — Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Colocation Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

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.

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 laufende Entwicklungen im Unternehmen.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

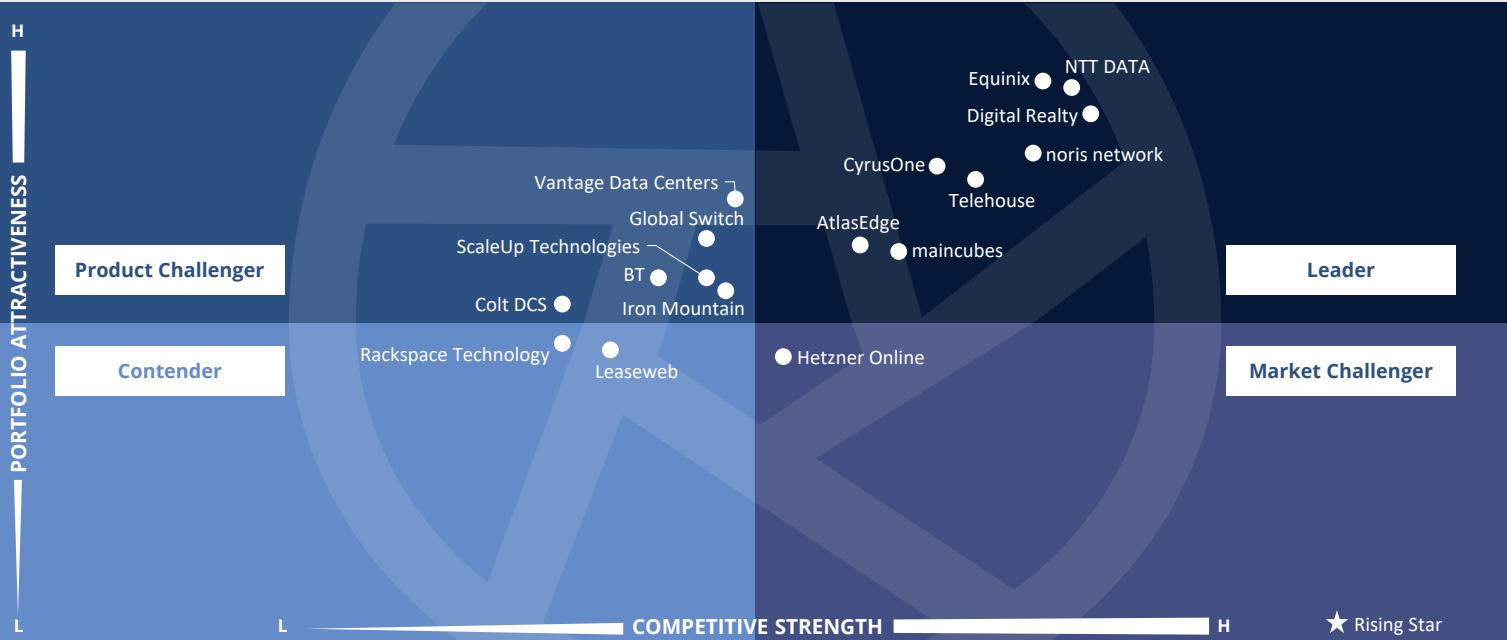
Erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Colocation Services in Deutschland.



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

Source: ISG RESEARCH

Deutschland 2025



Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die große **hochverfügbare, zertifizierte Datacenter** mit einem **breiten Serviceangebot** und **sicheren Konnektivitäten** für große international agierende Kunden, Hyperscaler, Managed Service Provider und Integratoren anbieten.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die einen standardisierten Server- und Computerhardware in einer externen Infrastrukturumgebung anmieten. Die Anbieter offerieren zumindest Gebäude-, Kühlungs-, Energie- und Sicherheitsdienste; die Kunden verwalten ihre Hardware selbst und unterstützen dabei die Datensouveränität sowie die Einhaltung lokaler Vorschriften (Compliance). Zu den wichtigsten Angeboten zählen die Einrichtung hochwertiger Rechenzentren und Onboarding Services, vielfältige Konnektivitäten zu diversen Carriern und Telekommunikationsanbietern, niedrige Latenzen, hohe Bandbreiten für die Bereitstellung von Inhalten sowie Skalierbarkeit und Flexibilität der Services. Ein starker Fokus liegt dabei auf Sicherheit und Compliance zum Schutz der Daten und der Infrastruktur. Unternehmen erwarten ein standardisiertes und hochentwickeltes Rechenzentrum, mehrere Carrier-Optionen, niedrige Latenzen und hohe Bandbreiten, Support, Fernzugriff sowie Überwachungs- und

Wartungsfunktionen. Colocation-Anbieter halten mit der Nachfrage nach fortschrittlichen Infrastrukturen Schritt; sie erfüllen die Anforderungen von KI-Workloads, z.B. High-Performance Computing, verbesserte Netzwerkkonnektivität durch softwaredefinierte Verbindungen (SDI), Datensouveränität und edge-fähige Colocation- Kunden erwarten 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.

Auswahlkriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein **modernes und standardisiertes** Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
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 und SOC Typ 1,2
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. Angebot an **modularen und skalierbaren** Lösungen, die eine **schnelle Bereitstellung** für individuelle oder vorübergehende Anforderungen ermöglichen
10. Maßnahmen zur Verbesserung der **Nachhaltigkeit**
11. Angebot von Einrichtungen, die den Industriestandards für Sicherheit und Konformität entsprechen und die Souveränitätsziele der Kunden unterstützen.



Beobachtungen

Trotz Krisen hat sich die Nachfrage nach Colocation Services nicht verlangsamt. Der Deutsche Rechenzentrums-Markt ist nach wie vor sehr attraktiv; neue Rechenzentren gehen noch in diesem Jahr in Betrieb, werden gebaut oder sind in der Planung. CyrusOne baut parallel gleich drei neue Datacenter im Raum Frankfurt a.M., Digital Realty hat soeben das 27. Rechenzentrum in Betrieb genommen. maincubes steht kurz vor der Inbetriebnahme des vierten Rechenzentrums, zwei weitere sind in der Planung. Noris Network baut sein elftes Rechenzentrum in Nürnberg, das bereits vermietet ist. Green Mountain, ein norwegischer Colocation-Anbieter, baut sein erstes Rechenzentrum in Mainz, und Vantage Datacenters expandiert in Frankfurt und Berlin. NTT DATA plant im Niersteiner Rhein-Selz Park ein riesiges Rechenzentrum mit einer Leistung von 500 MW. Die Planung ist in einer frühen Phase. Mit rund 90 Rechenzentren ist nach wie vor Frankfurt a.M. der Hauptstandort; weitere Hotspots bilden sich im Raum Berlin und im Rheinischen Revier. Unternehmen geben ihre eigenen Rechenzentren ganz

oder teilweise auf, weil die Compliance-Anforderungen nicht erfüllt werden können, die Kosten für eine Ertüchtigung zu hoch sind und keine Fachkräfte zu finden sind. International agierende Kunden, Public Cloud Provider, Systemhäuser, Verwaltungen und vermehrt das Gesundheitswesen sehen die enormen Vorteile der Hochverfügbarkeit und Sicherheit sowie schneller Verbindungen zu anderen Rechenzentren, Teilnehmern und direkter Verbindungen zu den Cloud-Providern. Damit lassen sich problemlos Hybrid- oder Multicloud-Szenarien einrichten und betreiben. Die Rechenzentrumsbetreiber modernisieren laufend ihre Infrastruktur, verbessern die Nachhaltigkeit und bieten eine hohe Skalierbarkeit sowie höhere Leistungsdichten für das Betreiben von Hochleistungssystemen für KI-gestützte Workloads.

Für diese Studie wurden 101 Anbieter untersucht, von denen sich 17 für diesen Quadranten qualifizierten, darunter acht als Leader.

Atlas Edge

Atlas Edge offeriert mit acht Rechenzentren eine große Auswahl an sicheren Rechenzentren und ein breites Angebot an Colocation Services an Standorten in den deutschen Ballungszentren.

CyrusOne

CyrusOne wächst weltweit und betreibt aktuell rund 55 Rechenzentren. In Deutschland werden in Frankfurt a.M. vier hochmoderne Rechenzentren unterhalten; drei weitere befinden sich in der Bauphase.

Digital Realty

Digital Realty zählt weltweit zu den größten Colocation-Anbietern. Das umfangreiche Serviceangebot ist mit mehr als 300 Rechenzentren in 50 Ballungsgebieten bei gleicher Servicequalität verfügbar. In Deutschland betreibt Digital Realty an zwei Standorten 27 Rechenzentren.

Equinix

Equinix ist mit rund 270 Datacentern weltweit einer der führenden Colocation Provider. Die Colocation Services und das starke Netzwerk -Angebot überzeugen international agierende Kunden. Die Bereitstellung einer privaten Cloud für die Entwicklung von KI-Lösungen ist ein weiterer Meilenstein.

maincubes

maincubes entwickelt sich zu einem großen nationalen Player. Drei Rechenzentren sind in Deutschland bereits verfügbar, ein vierter ist in der Bauphase. Ein weiteres Rechenzentrum ist in den Niederlanden angesiedelt.

noris network

noris network bietet zehn hochsichere und hochverfügbare Datacenter im fränkischen und bayerischen Raum mit außergewöhnlichen Colocation Services. Der Anbieter weiß, was der Kunde braucht, und kann diese Wünsche umsetzen.



Colocation Services – Large Accounts



NTT DATA ist weltweit der drittgrößte Anbieter von Colocation-Dienstleistungen und betreibt in 20 Ländern über 100 Rechenzentren. In Deutschland bietet das Unternehmen neun Datacenter in großen Ballungsräumen.

Telehouse

Telehouse gehört zum japanischen Telekommunikationsanbieters KDDI. Das Unternehmen betreibt 48 Colocation-Rechenzentren an 24 Standorten im APAC-Raum, den USA und EMEA. In Frankfurt a.M. wird ein Datacenter mit einer Stellfläche von 25.000 m² angeboten.





Colocation Services – Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Colocation Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

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.

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 laufende Entwicklungen im Unternehmen.

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.



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

Source: ISG RESEARCH

Deutschland 2025



In diesem Quadranten werden Colocation Service -Provider bewertet, die mit ihren Dienstleistungen mit **stabilen Netzwerk-Optionen, Professional Services und Remote Hands** Leistungen hauptsächlich **KMUs und den Mittelstand**, Managed Service Provider und Systemhäuser bedienen.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die einen standardisierten Server- und Computerhardware in einer externen Infrastrukturumgebung anmieten. Die Anbieter offerieren zumindest Gebäude-, Kühlungs-, Energie- und Sicherheitsdienste; die Kunden verwalten ihre Hardware selbst und unterstützen dabei die Datensouveränität sowie die Einhaltung lokaler Vorschriften (Compliance). Zu den wichtigsten Angeboten zählen die Einrichtung hochwertiger Rechenzentren und Onboarding Services, vielfältige Konnektivitäten zu diversen Carriern und Telekommunikationsanbietern, niedrige Latenzen, hohe Bandbreiten für die Bereitstellung von Inhalten sowie Skalierbarkeit und Flexibilität der Services. Ein starker Fokus liegt dabei auf Sicherheit und Compliance zum Schutz der Daten und der Infrastruktur.

Unternehmen erwarten ein standardisiertes und hochentwickeltes Rechenzentrum, mehrere Carrier-Optionen, niedrige Latenzen und hohe Bandbreiten, Support, Fernzugriff sowie Überwachungs- und Wartungsfunktionen. Colocation-Anbieter halten mit der Nachfrage nach fortschrittlichen Infrastrukturen Schritt; sie erfüllen die Anforderungen von KI-Workloads, z.B. High-Performance Computing, verbesserte Netzwerkkonnektivität durch softwaredefinierte Verbindungen (SDI), Datensouveränität und edge-fähige Colocation- Kunden erwarten 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.

Auswahlkriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein **modernes und standardisiertes** Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
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 und SOC Typ 1,2
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. Angebot an **modularen und skalierbaren** Lösungen, die eine **schnelle Bereitstellung** für individuelle oder vorübergehende Anforderungen ermöglichen
10. Maßnahmen zur Verbesserung der **Nachhaltigkeit**
11. Angebot von Einrichtungen, die den Industriestandards für Sicherheit und Konformität entsprechen und die Souveränitätsziele der Kunden unterstützen.



Beobachtungen

Die Nachfrage nach Colocation Services für den Mittelstand, die Standorte in ihrer Nähe bevorzugen, hat sich weiter beschleunigt. Der deutsche Rechenzentrums-Markt ist nach wie vor sehr attraktiv; neue Rechenzentren gehen noch in diesem Jahr in Betrieb, werden gebaut oder sind in der Planung. akquinet hat in diesem Jahr das vierte hochmoderne Datacenter in Hamburg in Betrieb genommen; NorthC, erst seit 2022 in Deutschland tätig, baut bereits das dritte Datacenter im Raum Frankfurt und übernimmt fünf Rechenzentren von Colt. Datacenter Leipzig (envia) errichtet ein drittes Rechenzentrum im Raum Hannover, bei STACKIT und TelemaxX befinden sich weitere Rechenzentren in der Planungsphase. Mit rund 90 Rechenzentren ist Frankfurt a.M. nach wie vor der Hauptstandort; weitere Hotspots entwickeln sich im Raum Berlin, in München, im Rheinischen Revier, aber auch in Hamburg. Unternehmen geben ihre eigenen Rechenzentren ganz oder teilweise auf, weil sie die Compliance-Anforderungen nicht erfüllen können, die Kosten für eine Ertüchtigung zu hoch sind und das Fachpersonal fehlt.

Unternehmen, Public Cloud Provider, Systemhäuser, Verwaltungen und vermehrt auch das Gesundheitswesen sehen die enormen Vorteile der Hochverfügbarkeit, der Sicherheit und der direkten Verbindungen zu anderen Rechenzentren und Teilnehmern sowie der direkten Verbindungen zu den Cloud-Providern. Damit lassen sich problemlos Hybrid- oder Multicloud-Szenarien einrichten und betreiben. Die Rechenzentrumsbetreiber modernisieren laufend ihre Infrastruktur, verbessern die Nachhaltigkeit und bieten eine hohe Skalierbarkeit sowie hohe Leistungsdichten für das Betreiben von Hochleistungssystemen für KI-gestützte Workloads. Die Klimatisierung wird entsprechend angepasst.

Für diese Studie wurden 101 Anbieter untersucht, von denen sich 27 für diesen Quadranten qualifizierten, darunter acht als Leader und zwei als Rising Stars.

akquinet

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

ITENOS

ITENOS ist für den Mittelstand ein idealer Partner auf Augenhöhe, der seine exzellenten Colocation-Leistungen aus acht Datacentern heraus an verschiedenen Standorten in Deutschland anbietet.

KAMP

KAMP unterhält ein hochverfügbares Rechenzentrum und bietet erstklassige Colocation Services für Unternehmen mit höchsten Sicherheitsansprüchen.



PFALZKOM unterhält im Rhein-Neckar-Raum drei Hochleistungsrechenzentren für den sicheren Colocation-Betrieb. Das Angebot ist innovativ und auf die Anwender zugeschnitten.

q.beyond

q.beyond bietet umfassende Colocation Services für den Mittelstand aus zwei hochverfügbaren Rechenzentren in Hamburg heraus, die bei Bedarf um zwei weitere in Frankfurt a.M. und Ulm ergänzt werden können.



STACKIT offeriert ein umfassendes, kundenorientiertes Angebot an Colocation Services in drei hochsicheren Rechenzentren im Südwesten von Deutschland und in Österreich.



TelemaxX

TelemaxX verfügt über fünf moderne Rechenzentren im Raum Karlsruhe und bietet ausgezeichnete Colocation Services, die kurzfristig an neue Situationen angepasst werden können. Das Angebot orientiert sich stark an den Marktanforderungen und reagiert darauf entsprechend.

WIIT

WIIT, ein italienischer Anbieter aus Mailand, ist als Colocation-Anbieter noch relativ neu im deutschen Markt. Mit insgesamt 12 Rechenzentren an fünf Standorten bietet das Unternehmen umfassende Colocation Services.

GRASS-MERKUR

GRASS-MERKUR (Rising Star) offeriert in Hannover ein leistungsstarkes Colocation-Angebot aus einem hochverfügbaren, modernen Rechenzentrum heraus.

NorthC

NorthC (Rising Star) ist ein noch junger, agiler Colocation -Anbieter mit zwei Rechenzentren in Nürnberg und München. Ein weiteres Datacenter wird in Neu-Isenburg im Speckgürtel von Frankfurt a.M. gebaut; fünf Rechenzentren werden von Colt übernommen.





AI-Ready Infrastructure Consulting

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Beratungsleistungen für KI-fähige Infrastruktur in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

IT- und Infrastrukturverantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Serviceleistungen der Anbieter analysieren und Marktentwicklungen evaluieren, die sich auf das Management und den Betrieb wichtiger Workloads auswirken.

Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

Erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf laufende Entwicklungen im Unternehmen.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

Erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Beratungsleistungen für KI-fähige Infrastruktur in Deutschland.





Im Rahmen dieses Quadranten wird analysiert, in welchem Maße Anbieter in der Lage sind, maßgeschneiderte Beratungs- und Transformationsdienstleistungen für die **Schaffung einer umfassenden hybriden Infrastruktur** anzubieten, die optimal auf die Entwicklung und kontinuierliche **Bereitstellung von KI-Workloads** ausgerichtet ist.

Ulrich Meister



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten wird bewertet, inwieweit Anbieter in der Lage sind, Beratungs- und Transformationsdienstleistungen zum Aufbau einer umfassenden hybriden Infrastruktur optimiert für die Entwicklung und den kontinuierlichen Einsatz von KI-Workloads zu erbringen. Die jeweiligen Anbieter unterstützen die Kunden auch bei der Auswahl geeigneter Hardware, Software, Cloud- und Netzwerkinfrastruktur, um zu bestimmen, in welchen Bereichen KI am meisten bewirken und den ROI maximieren kann. Sie helfen zudem bei der Entwicklung der Roadmap, der Risikobewertung und der Gestaltung der gesamten Infrastrukturarchitektur; sie setzen so genannte Security Guardrails auf, um Risiken wie Datenschutzverletzungen und ethische Bedenken bei der Implementierung von KI-Technologie zu mindern.

Die Bewertung deckt Anbieter ab, die in der Lage sind, eine optimierte Infrastruktur zu entwickeln und zu implementieren, die KI-Workloads unterstützt; der Fokus liegt dabei auf Skalierbarkeit, Leistung und Kosteneffizienz. Diese Anbieter helfen Kunden beim Aufbau einer soliden Datenstrategie und einer Datenpipeline, die durch Data-Governance-Modelle, die auf KI-Initiativen abgestimmt sind, effektiv verwaltet werden. Sie bieten Kunden Orientierungshilfe bei der Auswahl der richtigen KI-Modelle – sowohl großer als auch kleiner Sprachmodelle – und erleichtern deren Einsatz auf geeigneten Infrastrukturplattformen. Die Provider helfen Unternehmen auch bei der Auswahl relevanter Agenten und dem Aufbau einer optimalen, sicheren „Agentic AI“-Umgebung, die die Compliance-Anforderungen erfüllt.

Auswahlkriterien

1. Bewertung und Gestaltung der **Infrastrukturarchitektur** für den Einsatz von KI-Anwendungen mit GenAI-Tools, u.a. großer Sprachmodelle (LLM), effiziente **Datenverarbeitung** und **Modelltraining**
2. **Best Practices** und **Frameworks** zur Beschleunigung der Entwicklung einer robusten und sicheren KI-Infrastrukturlandschaft, einschließlich ML und LLMs
3. Erfahrung in der **Optimierung von KI-Tools**, -Methoden und -Ressourcen für eine höhere Leistung und Kosteneffizienz
4. **Datenstrategie** und **Data-Governance-Struktur** zur Unterstützung von **KI-Initiativen**
5. Erfahrung in der Einrichtung von **Sicherheitsleitplanken** zum Schutz **sensibler Daten**, die in KI-Workloads und LLMs verarbeitet werden, durch Einhaltung von **Sicherheitsprotokollen** und **gesetzlichen Vorschriften**
6. Erleichterte **automatisierte Bereitstellung, Konfiguration** und **Verwaltung** der KI-Infrastruktur, kontinuierliche **Überwachung** der KI-Workloads sowie **Leistungsoptimierung**



Beobachtungen

Die Nachfrage nach einer optimierten Infrastruktur, die speziell auf die Unterstützung von KI-Workloads ausgerichtet ist, wächst unaufhörlich und unübersehbar. Unternehmen weltweit erkennen zunehmend das immense Potenzial der künstlichen Intelligenz für die Transformation ihrer Geschäftsmodelle und -prozesse. Die Fähigkeit, die benötigte Infrastruktur je nach Bedarf anpassen zu können, stellt sicher, dass Unternehmen flexibel auf wechselnde Anforderungen reagieren können.

Neben den infrastrukturellen Aspekten gewinnt auch die Optimierung der Datenstrategie zunehmend an Bedeutung. Eine durchdachte Datenstrategie ist entscheidend, um die Qualität und Integrität der Daten zu sichern, die für KI-Initiativen benötigt werden. Damit verbunden ist die Entwicklung einer wirksamen Data-Governance-Struktur, die sicherstellt, dass alle Daten verantwortungsvoll und gemäß den festgelegten Richtlinien behandelt werden.

Angesichts dieser Herausforderungen und Anforderungen erweitern immer mehr Anbieter ihr Leistungsportfolio. Sie reagieren auf die dynamischen Bedürfnisse des Marktes und zeichnen sich durch ihre Fähigkeit aus, maßgeschneiderte Infrastrukturen entwickeln und umsetzen zu können, die speziell auf die speziellen Bedürfnisse von KI-Workloads abgestimmt sind. Der klare Fokus liegt hierbei auf den Aspekten Skalierbarkeit, Leistungsfähigkeit und Kosteneffizienz. Durch innovative Lösungsansätze ermöglichen diese Anbieter es Unternehmen nicht nur, mit den neuesten technologischen Entwicklungen Schritt zu halten, sondern auch ihre eigenen KI-Initiativen nachhaltig voranzutreiben.

In der vorliegenden Studie wurden 101 Unternehmen bewertet, von denen 22 in diesem Quadranten vertreten sind, darunter sieben Leader.

accenture

Accenture präsentiert ein wettbewerbsfähiges, maßgeschneidertes Angebot an Lösungen, das flexibel auf die individuellen Anforderungen der Kunden abgestimmt werden kann.



Arvato Systems ist ein führender Experte für moderne KI-Infrastrukturen und hat bereits zahlreiche erfolgreiche Projekte realisiert, die Maßstäbe in der Branche setzen.



Capgemini gehört seit jeher zu den führenden Dienstleistern und Lösungsintegratoren und überzeugt durch ein umfassendes Leistungsportfolio sowie eine hohe Kundenzufriedenheit.



Die **Deutsche Telekom (T Business)** bringt ein hervorragendes Verständnis für die aktuellen Herausforderungen im Bereich hybrider Multicloud- und cloudnativ-gestützter Projekte mit und entwickelt erstklassige KI-Infrastrukturen für ihre Kunden.

HCLTech

HCLTech bleibt unangefochten einer der führenden Anbieter von KI-Infrastrukturen.



Infosys zählt zu den Spitzenreitern im Bereich KI-Infrastrukturen und hat ein tiefes Verständnis für die IT-Servicebedürfnisse der Unternehmen entwickelt.



Kyndryl nutzt seine jahrelange Automatisierungserfahrung auch in der Bereitstellung von KI-Infrastrukturen.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2025 – 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

Editorin:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Arpita Choudhury

Datenanalyst:

Sachitha Kamath und LakshmiKavya Bandaru

Beratende Berater:

Susanta Dey und Furkan Yuecel

Projektleiter:

Manikanta Shankaran

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

Die in dieser Studie vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten stammen 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 2025. ISG ist sich darüber im Klaren, dass zwischenzeitlich eventuell Fusionen und Übernahmen stattgefunden haben; diese Veränderungen werden in diesem Bericht allerdings 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 Recherche- und Verfassungsprozess 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.

Sie hat Ad-hoc-Forschungsaufträge in den Bereichen Investmentbanking, Gesundheitswesen, Energie

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



Sponsor der Studie

Heiko Henkes
Direktor und leitender Analyst

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

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

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





IPL-Produktverantwortlicher

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

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

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



*ISG Provider Lens™

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

*ISG Research™

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

*ISG

ISG (Nasdaq: III) ist ein globales, KI-orientiertes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als vertrauenswürdiger Partner von mehr als 900 Kunden, darunter 75 der 100 weltweit führenden Unternehmen, ist ISG seit langem führend in der Beschaffung von Technologie- und Business-Services und nimmt inzwischen eine Spitzenstellung bei der KI-Nutzung ein; damit kann Organisationen zu operativer Exzellenz und schnellerem Wachstum verholfen werden.

Das 2006 gegründete Unternehmen ist bekannt für seine proprietären Marktdaten, sein fundiertes Wissen über Anbieter-Ökosysteme und die Kompetenz seiner 1.600 Experten weltweit, die gemeinsam Kunden dabei unterstützen, den Wert ihrer Technologieinvestitionen zu maximieren. Weitere Informationen unter isg-one.com.



JUNI, 2025

BERICHT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES