

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

Colocation Services for Midmarket

Eine Untersuchung der Information
Services Group Germany GmbH

QUADRANT REPORT | JUNI 2022 | GERMANY

Customized report courtesy of:



Executive Summary 03

Anbieterpositionierung 09

Einleitung

Definition 19

Betrachtungsumfang der Studie 20

Anbieterklassifizierungen 20

Anhang

Methodik & Team 32

Autoren & Editoren 34

Über ISG 36

Colocation Services for Midmarket 24 - 30

Wer sollte dieses Kapitel lesen? 25

Quadrant 26

Definition & Auswahlkriterien 27

Beobachtungen 28

Anbieterprofile 30

Report Autor: Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

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

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

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

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



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

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

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

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

Managed Services

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



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

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

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

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

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

und Selbstheilung im Fehlerfall sicherzustellen.

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

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

Managed Hosting

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



Executive Summary

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

Colocation Services

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

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

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

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

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



Executive Summary

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

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





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
*um (Orange)	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger
23 Media	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
3 U	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Abilis IT	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
ACP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Adacor	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Advanced Unibyte	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
akquinet	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Anexia	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Axians	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Baden - Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
BT	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
BT es Global Unit	Contender	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
BTC	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
CANCOM	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cegeka	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cema	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Centron	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender
CGI	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Claranet	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Cognizant	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Colocation IX	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Colt DCS	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Computacenter	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Conet	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Controlware	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
CyrusOne	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Cyxtera	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
DARZ	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger
Datacenter Leipzig	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Datacenter One	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DATAGROUP	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Deutsche Telekom (TDG)	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Devoteam Alegri	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
dokom21	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Dunkel	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
DXC	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Ecotel	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
EMC Home of Data	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Ensono	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Equinix	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Firstcolo	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Fujitsu	Market Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Global Switch	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Grass-Merkur	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Product Challenger
gridscale	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
gtt	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender
HCL	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hetzner Online	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Market Challenger	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hostserver	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Hostway	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Interxion (Digital Realty)	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Iron Mountain	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
ITENOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
KAMP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Logicalis	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Lumen	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In
maincubes	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Materna	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In	Not In
Mivitec (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
msg systems	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
myLoc (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader
Netfox	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
noris networks	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
NorthC	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
NTT GDC	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Operational Services	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Pfalzkom	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
PlusServer	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Profi	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
q.beyond	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Contender
release42 (WIIT)	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In
ScaleUp Technologies	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger	Not In
Sievers	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Sopra Steria	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
STACKIT	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Syntax Systems	Not In	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In





	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
TCS	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Tech Mahindra	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Telehouse	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
TelemaxX	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader
Trivadis (Accenture)	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In
Unisys	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Vantage Datacentres	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Wipro	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



Diese Studie konzentriert sich auf die Bereiche, **die ISG im Jahr 2022** als besonders wichtig für Next-Gen Private/Hybrid Cloud erachtet

Simplified Illustration Source: ISG 2022



Definition

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

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



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

Betrachtungsumfang der Studie

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

- Managed Services
- Managed Hosting
- Colocation Services

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

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

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

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

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

Anbieterklassifizierungen

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



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

Midmarket: Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.

Large Accounts: Multinationale Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz von über 1 Milliarde US-Dollar, mit weltweiten Aktivitäten und global verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender. Jeder Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung

von ISG großes Potenzial hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

Anzahl Anbieter pro Quadrant:

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





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

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

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.





Colocation Services for Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Colocation-Anbieter zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung von Colocation-Anbietern in Deutschland und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen im Land angegangen werden.

Die Datensensibilität einiger Anwendungen macht diese dynamischen Private-/Hybrid-Cloud-Lösungen erforderlich. Ein klarer Vorteil des Outsourcings des Infrastrukturmanagements ist die Freisetzung technischer Ressourcen, um sich auf dringende Geschäftsprobleme konzentrieren zu können. Dies gilt

insbesondere für geschäftskritische Mainframe-Anwendungen, die nur schwer zu migrieren sind.

Die Nachfrage nach Colocation- und Konnektivitätsdiensten in Deutschland ist ungebrochen. Überzeugende Faktoren sind unter anderem die Sicherheit, kurzfristig einrichtbare Connectivity-Services, hohe Verfügbarkeit und die Einhaltung von Compliance-Richtlinien. Betreiber von Rechenzentren bemühen sich verstärkt um den Einsatz hocheffizienter Kühl- und USV-Systeme, um Stromkosten und CO₂-Emissionen zu minimieren und einen PuE-Wert von 1,3 und darunter zu erreichen. Colocation Provider bieten unter Umständen auch Services in der Nähe von wichtigen Kundenstandorten an, was für Anwendungen, die sehr empfindlich auf Latenzzeiten reagieren, von Vorteil sein kann. Das Angebot wird auch zunehmend von Managed-Service- und Cloud-Anbietern genutzt.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

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



Führungskräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung und

Technologie gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter und ein klares Verständnis ihrer Angebote und deren Auswirkungen auf die laufenden

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



Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



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

Germany 2022



In diesem Quadranten werden Colocation Service Anbieter beurteilt, die ein oder mehrere Rechenzentren in Deutschland mit einer gesamten **Housing-Fläche unter 10.000 m² betreiben** und mit einem breiten Serviceangebot für Unternehmen und Dienstleister die hauptsächlich national agieren, aufwarten.

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Anbieter, die Colocation Services für mittelständische und große Unternehmenskunden sowie Organisationen des öffentlichen Sektors in standardisierten Rechenzentren anbieten. Die teilnehmenden Unternehmen offerieren Community Access Points für Hosting-Provider, Systemhäuser, Carrier, Cloud- und Telekommunikationsanbieter sowie Endnutzer. Unternehmenskunden, die sich für Colocation Services entscheiden, erwarten ein standardisiertes und ausgefeiltes Rechenzentrums-Setup, zahlreiche Carrier-Optionen, geringe Latenzen und hohe Bandbreiten aus Rechenzentren innerhalb und außerhalb großer Ballungsgebiete zu erschwinglichen Preisen.

Auswahlkriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein standardisiertes Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
2. Bereitstellung von hochwertiger Datennetzwerktechnik, Appliances und Konnektivitätssystemen
3. Garantierte Leistungsdichte, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
4. Bereitstellung von mindestens fünf Schichten aus physischen Sicherheitsmaßnahmen in den Räumlichkeiten
5. Nachweis entsprechender Zertifizierungen wie SSAE 16, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 50001, EN 50600, PCI DSS, NIST, FISMA, SOC Typ I und II
6. Fähigkeit, alle Geräte und Technologie-Stacks des Rechenzentrums sicher zu managen und zu warten
7. Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf „Hands & Feet Support“ und Hardwareaustausch
8. Verfügbarkeit von Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten in Nutzer- und Cloudnähe
9. Angebot an Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen
10. Nutzung sauberer Energiequellen und Lösungen zur Reduzierung des Energieverbrauchs, u.a. Null-

Kohlenstoff-Emissionen und „Green Datacenter“-Initiativen



Beobachtungen

Die Nachfrage nach Colocation Services in sicheren Rechenzentren in Deutschland ist nach wie vor ungebremst. Unternehmen aus dem KMU- und Mittelstands-Umfeld sowie Service Provider lagern ihre Infrastruktur ganz oder teilweise in sichere Colocation-Rechenzentren aus, Sicherheiten, die das eigene Datacenter nicht bieten kann. Die Colocation-Anbieter erweitern ihr Flächenangebot oder bauen gleich ein weiteres Rechenzentrum. In Frankfurt am Main, dem Standort des weltweit führenden Internet-Austauschknotens DE-CIX mit mehr als 10 Terabit pro Sekunde Peak Traffic, werden die Grundstücke knapp. Viele Colocation Service Provider haben inzwischen die nähere Umgebung von Frankfurt für sich entdeckt und kaufen Grundstücke in den Nachbarorten, Hauptsache es ist ausreichend Energie vorhanden und es

können latenzarme Verbindungen zum DE-CIX-Knoten eingerichtet werden. Ausländische Provider und Investoren, denen eine Grundstückssuche und Bauzeit zu langwierig erscheinen, suchen nach vorhandenen Rechenzentren, um sie gleich zu übernehmen; so hat zum Beispiel der italienische Service und Security Provider WIIT myLoc in Düsseldorf mit drei und Mivitec in München mit einem Rechenzentrum in seinen Besitz gebracht. Aber nicht nur im Frankfurter Raum, sondern auch in anderen Städten, insbesondere in Berlin, Düsseldorf und München, bilden sich Hot Spots, die für die Colocation Provider an Attraktivität gewonnen haben. Die Provider verbessern das Portfolio und reagieren auf die steigenden Kundenansprüche. Die Anwender erwarten ein breites Angebot an latenzarmen Konnektivitäts-Möglichkeiten, die im Handumdrehen zur Verfügung gestellt werden können, umfassende Smart Hands Services

und neben dem Housing-Angebot die Bereitstellung einer Infrastruktur, zumeist virtuelle Maschinen und Dedicated Server.

Von den in dieser Studie bewerteten Dienstleistern haben sich 25 Unternehmen für diesen Quadranten qualifiziert, davon sechs als Leader; ein weiterer wurde zum Rising Star gekürt.

KAMP Netzwerkdienste GmbH

KAMP Netzwerkdienste GmbH bietet in der Region Rhein-Ruhr aus einem modernen Rechenzentrum heraus ein ausgezeichnetes Colocation-Portfolio mit einem hohen Sicherheitsstandard und umfangreiche IT Infrastructure as a Service Leistungen, unter anderem auch High-Performance Compute (HPC) Server.

myLoc

myLoc bietet in Düsseldorf vier leistungsfähig- Betrieb. Die Rechenzentren sind sicher und werden von Banken

und Versicherungen sehr geschätzt. myLoc wurde 2021 von dem italienischen IT Service Provider WIIT aus Mailand übernommen, agiert jedoch weiterhin selbstständig in Deutschland.

PFALZKOM

PFALZKOM betreibt außerhalb von Frankfurt am Main im Rhein-Neckar-Gebiet in drei Rechenzentren mit einer Stellfläche von insgesamt über 3.500 m² umfangreiche Colocation Services, Managed Hosting und Cloud Services. 80 Mitarbeiter bedienen rund 800 Kunden und Service Provider.

PlusServer

PlusServer betreibt zwei Rechenzentren in Düsseldorf und Hamburg mit einer Gesamtfläche von 2.000 m² und offeriert ein breites Angebot an Colocation



Colocation Services for Midmarket

Services sowie an Managed Hosting und Infrastructure as a Service (IaaS) Leistungen.

STACKIT

STACKIT ist Teil der Schwarz IT die zur Schwarz-Gruppe mit Lidl und Kaufland gehört. Das Unternehmen ist relativ neu auf dem Markt und wartet mit einem ausgezeichneten flexiblen Angebot auf. STACKIT unterhält Rechenzentren an den Standorten Neckarsulm, Ellhofen und Ostermiething/Österreich. Ein weiteres Rechenzentrum ist in der Planung.

TelemaxX

TelemaxX ist im Südwesten von Deutschland im Raum Karlsruhe ansässig und betreibt fünf Rechenzentren für die Erbringung von Colocation Services. Ein weiteres Rechenzentrum ist bereits in der

Bauphase. Neben den Colocation Services werden auch Managed- und Cloud Services angeboten.

akquinet

akquinet betreibt im Raum Hamburg vier hochmoderne Rechenzentren mit attraktiven Colocation Services. Die Rechenzentren in Hamburg und Norderstedt werden als Twin-Lösung angeboten. Ein weiteres neu erbautes Datacenter in Hamburg wurde im letzten Jahr als erstes deutsches Rechenzentrum vom Umweltbundesamt mit dem Blauen Engel ausgezeichnet. akquinet wurde zum Rising Star dieses Quadranten gekürt.



„GRASS-MERKUR bietet hochwertige Colocation Services und ist ein idealer Partner für Kunden aus dem Mittelstand.“

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Grass-Merkur

Übersicht

GRASS-MERKUR betreibt in Hannover ein Rechenzentrum mit mehr als 3.500 m². Rund 55 Kunden aus nahezu allen Branchen schätzen die umfangreichen Colocation Services. Das Unternehmen plant ein weiteres Datacenter mit einer Nettofläche von über 5.500 m². Beide Rechenzentren werden über eine Gesamtleistung von 10 Megawatt verfügen. Neben den Colocation Services werden weitere Dienstleistungen wie Hosting, Managed Services, Cloud Services, Consulting sowie IT-Projekte angeboten.

Stärken

Sicheres Rechenzentrum: Das Rechenzentrum für den Colocation Betrieb ist hochverfügbar ausgelegt und entspricht der Tier 3+ Datacenter-Klassifizierung (2N Design). Das Datacenter ist ISO 27001- sowie ISO 27017/27018- und das Energiemanagement über den Energieversorger nach ISO 50001 zertifiziert. Weitere Zertifizierungen sind in Vorbereitung.

Konnektivitäten: Im Datacenter stehen sieben ISP-Netzwerke für Verbindungen zu anderen Partnern zur Verfügung. Das Angebot wird ständig erweitert. Darüber hinaus ist GRASS-MERKUR ab dem 4. Quartal 2022 ein DE-CIX-fähiger Standort und ermöglicht

über Glasfaser-Technologien eine latenzarme Verbindung zum Internetaustauschknoten in Frankfurt am Main, wodurch Konnektivitäten in alle Welt und vereinfachte Verbindungen zu den Hyperscalern bereitgestellt werden können.

Umfangreiche Services: Mit Expertenunterstützung wird festgelegt, ob einzelne abschließbare Racks ausreichen (diese können mit einer Leistungsdichte von bis zu 40 KW/Rack im Rechenzentrum betrieben werden) oder ein Cage für mehr Sicherheit benötigt wird und welcher Facility-Umfang für den Betrieb erforderlich ist. Ein breites Angebot an hochwertigen Services und Helping Hands entlastet Kunden von Routinearbeiten.

Herausforderungen

Auf den Webseiten wird ein Link mit einer tabellarischen Übersicht von technischen Daten des Rechenzentrums vermisst, der dem Betrachter schnell umfassende Informationen bietet.

Das Rechenzentrum von GRASS-MERKUR ist mehrfach zertifiziert; für die Sicherheit der Gesundheitsdaten wäre eine HIPAA-Zertifizierung wünschenswert.



Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2022 – Next-Gen Private/ Hybrid Cloud– Data Center Solutions & Services“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research-Methodik.

Lead Author:

Ulrich Meister, Wolfgang Heinhaus

Editor:

Maria Müller-de Haen

Research Analysts:

Katharina Kummer

Data Analyst:

Vijaykumar Goud

Consultant Advisors:

Anna Medkouri, Alexandra Classen

Project Manager:

Ravi Ranjan

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

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

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv

teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom Juni 2022. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

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



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

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



Autor



Ulrich Meister
Lead Analyst

Ulrich ist maßgeblich an den ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien beteiligt. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT-Services und Cloud-Technologie. Seine Forschungsagenda umfasst die Bewertung der Auswirkungen der digitalen Transformation, die Analyse der Marktdynamik, die Positionierung von Anbietern auf dem Markt, das Verfassen von POVs, die Beobachtung des Softwaremarktes und die Identifizierung von Chancen für Unternehmen.

Autor



Wolfgang Heinhaus
Partner Advisor

Wolfgang Heinhaus verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelunternehmen tätig. Er verfügt über mehr als 8 Jahre umfangreiche Forschungserfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing. Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.





Research Analyst

Katharina Kummer
Research Analyst

Katharina Kummer ist als Research-Analystin für ISG tätig und in dieser Funktion für die Unterstützung und Mitarbeit an Provider Lens™ Studien zu den Themen Public Cloud Transformation Services, Private Hybrid Cloud Data Centers, Data Analytics, Microsoft Ecosystem und Cloud-Native – Container Services zuständig. Zu ihren Fachgebieten zählen Cloud-Rechenzentren, cloudnative Services, digitale Linguistik und NLP. Katharina Kummer entwickelt Inhalte aus Unternehmenssicht und verfasst den Global Summary Report.

Daneben unterstützt sie die Lead-Analysten im Rahmen des Research-Prozesses sowie bei Ad-hoc Research-Aufträgen und schreibt Artikel über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.



IPL Product Owner

Jan Erik Aase
Partner and Global Head – ISG Provider Lens™

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

Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director, Principal Analyst und Global Leader des ISG Provider Lens™ Programms ist er in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider-Kunden auszusprechen.



***ISG** Provider Lens™

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

***ISG** Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research-Subskriptionsservices, Beratungs-Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können.

Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com

***ISG**

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 800 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalen Transformation, inklusive Automatisierung, Cloud und Daten-Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den

Netzwerkbetrieb, Strategie- und -Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren. Weitere Informationen unter www.isg-one.com.





JUNE 2022

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