

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

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

Customized report courtesy of:



Zusammenfassung 03

Einleitung

Definition 07

Sweet Spot 09 – 11

Anhang

Methodik & Team 13

Autoren & Editoren 15

Über ISG 17

Report Author: Ulrich Meister

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

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

Der laufend erscheinende ISG Index™ wies in den letzten Ausgaben bereits darauf hin, dass der Markt für Infrastruktur-Outsourcing nach wie vor anwächst, aber die Kosten pro Einheit weiterhin abfallen. Durch die Automatisierung von Dienstleistungen können Lieferanten die hohen Arbeitskosten sowie die zunehmenden Lebenskosten kompensieren. Obwohl die Preise für langfristige IT-Dienstleistungsverträge weiter

sinken, steigen die Gesamtausgaben aufgrund des erhöhten Verbrauchs. In Deutschland könnte die prognostizierte Inflationsrate für 2023 Lieferanten dazu veranlassen, über eine Neuausrichtung der Verträge zu verhandeln.

Trends bei Managed Services: Tools für die Verwaltung hybrider Infrastrukturen müssen in vielen Fällen mit VMware- und ServiceNow-Produkten kompatibel sein, um maschinelles Lernen in die Automatisierung zu integrieren. Moderne Serviceplattformen suchen über die Analyse von Vorfällen nach möglichen Ursachen, um den Service-Teams mehr Kontextinformationen bereitzustellen und Vorfälle automatisiert lösen zu können, was zu einer Verringerung der mittleren Zeit bis zur Erkennung (MTTD) und der mittleren Zeit bis zur Reparatur (MTTR) führt. Service Provider werden die Automatisierung ihrer Abläufe fortsetzen, um die Servicequalität zu verbessern und Kosten zu sparen. Für mittelständische Kunden bedeutet dies eine Vereinfachung des Infrastrukturmanagements und eine Reduzierung des Betriebsrisikos. Großkunden hingegen wollen Serviceunterbrechungen minimieren, um die Qualität der

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



Dienstleistungen zu verbessern. Große Dienstleister nutzen automatisierte Systeme, um die Leistung zu steigern und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Mit Data Analytics werden Kunden Einsichten und Erkenntnisse in Bezug auf Konsolidierung und Rightsizing zur Verfügung gestellt, damit sie fundierte Entscheidungen treffen können. Infrastructure as Code (IaC) bietet Kunden die Möglichkeit, die Einrichtung neuer Services und DevOps-Umgebungen vollständig selbst zu steuern. Moderne Managed-Service-Plattformen verfügen über IaC und DevOps-Automatisierungsoptionen sowohl vor Ort als auch in Colocation- und Managed Hosting-Umgebungen.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

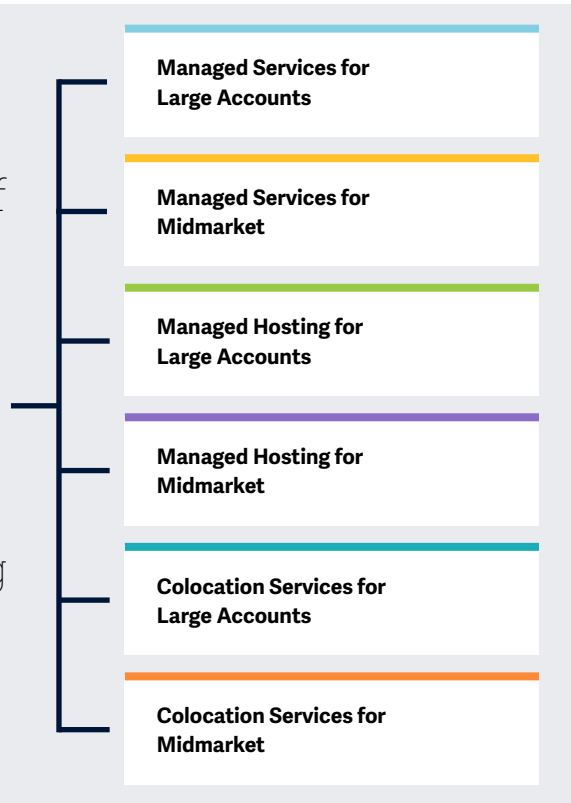
Obwohl die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und die internationalen Unruhen durch den Krieg zwischen Russland und der Ukraine wirtschaftliche Schwierigkeiten verursachen, zeigt der IT-Markt in Deutschland weiterhin ein reges Wachstum, das auch ausländische Investoren aus Europa und den USA anlockt,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

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



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

Simplified Illustration; Source: ISG 2023



Definition

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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





Sweet Spot

GRASS-MERKUR

Overview

GRASS-MERKUR ist ein erfolgreicher Colocation, Cloud und Managed Service Anbieter und betreibt in Hannover ein flexibel konzipiertes Rechenzentrum mit mehr als 3.500 m² Serverfläche, die erweitert werden kann; ein weiteres Rechenzentrum mit ca. 5.500 m² White Space ist geplant. Zudem werden weitere umfassende Dienstleistungen wie Cloud Services (IaaS/PaaS), Consulting, Managed Services und Netzwerk-Services offeriert.

Key Provider Capabilities

Umfangreiche Colocation Services:

GRASS-MERKUR bietet ein breites Portfolio an Colocation-Dienstleistungen. Hochqualifiziertes Fachpersonal erarbeitet mit dem Kunden ein individuelles Konzept, vom Umzug über die Bedarfsplanung im GRASS-MERKUR-Rechenzentrum bis hin zur Installation der Infrastruktur; dabei werden auch mittel- und langfristige Planungen berücksichtigt. Mit umfangreichen Remote-Hands-Optionen wird der Kunde von der Routinearbeit entlastet. Die Infrastruktur wird je nach Bedarf in einzelnen Racks oder in abgeschlossenen Cages untergebracht. Die Unterbringung von HPC-Rechnern kein Problem; pro Rack kann eine Leistungsdichte von 40 kW bereitgestellt werden.

Hochsicheres Rechenzentrum:

GRASS-MERKUR bietet dem Kunden ein hochsicheres Zuhause für den Betrieb der Infrastruktur, das rund um die Uhr überwacht wird. Das Datacenter erfüllt die Compliance-Richtlinien und ist mehrfach mit den Zertifikaten ISO 27001, ISO 27017, ISO 27018 und ISO 50001 zertifiziert. Weitere Zertifizierungen sind in der Planung.

Einrichten von Cloud Services: Neben dem Colocation-Angebot bietet GRASS-MERKUR umfangreiche Möglichkeiten, zusätzliche Hardware bereitzustellen. In Kombination mit Colocation/Housing wird eine hybride Cloud-Lösung auf VM-Basis angeboten, die dem Kunden eine höhere Flexibilität und Skalierbarkeit eröffnet. Der Kunde wird dabei auf der digitalen Reise umfassend unterstützt.

Nachhaltigkeit ist bei GRASS-MERKUR

ein wichtiges Thema: GRASS-MERKUR hat ein Nachhaltigkeitsprogramm entwickelt und setzt modernste Überwachungs-, Betriebs- und Steuerverfahren ein, um den CO₂-Ausstoß zu minimieren. Die eingesetzte Energie stammt zu 98% aus erneuerbaren/regenerativen Energiequellen (Mittelwert in Deutschland 45,2%). Weitere Themen auf der Roadmap sind u.a. der Ausbau der Abwärmenutzung sowie die Eigenstromerzeugung über Windkraft/grünen Wasserstoff und Photovoltaik.

Benefits Delivered

- Die umfangreichen und modern ausgerichteten Colocation Services von GRASS-MERKUR bieten Kunden aus dem Mittelstand ein hohes Maß an Sicherheit und einen Mehrwert, der im kundeneigenen Rechenzentrum nur schwer erreicht werden kann. Gepaart mit der GRASS-MERKUR Cloud-Lösung, wird dem Kunden eine einfache digitale Lösung offeriert.



GRASS-MERKUR

Sweet Spot

- Der Sweet Spot von GRASS-MERKUR besteht darin, die langjährigen Colocation-Erfahrungen zu nutzen und das Portfolio permanent an die Kunden Bedürfnisse anzupassen; damit ist der Anbieter sehr erfolgreich.
- GRASS-MERKUR versteht es, die Kunden mit Events und Veranstaltungen auf die attraktiven Angebote aufmerksam zu machen und zu begeistern.
- Die Rechenzentrumssicherheit ist auf einem hohen Niveau; für Unternehmen mit kritischen Infrastrukturen und Applikationen, wie zum Beispiel Banken, Versicherungen, Energieversorger oder Einrichtungen des Gesundheitswesens, ist GRASS-MERKUR ein wichtiger, vertrauenswürdiger Partner.
- GRASS-MERKUR ist in der Lage, die spezifische Anforderungen der unterschiedlichsten Branchen zu verstehen und erfolgreich umzusetzen.

- Das breite Spektrum an IT-Dienstleistungen spricht Kunden aller Größenordnungen an, mit dem besonderen Mehrwert, diese Leistungen modular miteinander kombinieren zu können (Colocation, Cloud Services, Managed Services und Netzwerk-Services [All-in-One-Konzept]).
- Die Nachhaltigkeit ist für GRASS-MERKUR ein wichtiges Thema; der Anbieter hat mit seinem Nachhaltigkeitsprogramm bereits einige Meilensteine erreicht und umgesetzt.
- Aus dem umfangreichen, transparenten Preismodell für Leistungen und Services wählt der Kunde die für ihn passende Variante aus.
- Das Cloud-Angebot offeriert dem Kunden die Möglichkeit, auf Basis der Colocation-/Housing-Umgebung eine hybride Cloud-Umgebung einzurichten, um mit einer flexiblen Infrastruktur auf Marktsituationen besser reagieren und gleichzeitig weitere Angebote von GRASS-MERKUR im Bereich Managed Services und Netzwerk-Services nahtlos integrieren zu können.

Future roadmap

GRASS-MERKUR wird den Ausbau seines Colocation-Angebots fortsetzen. Die Nachfrage nach hochwertigen Colocation Services ist ungebrochen und wird noch steigen. Das bestehende Rechenzentrum kann ausgebaut werden, und ein weiteres Rechenzentrum ist geplant, was auch sinnvoll ist, um zusätzliche, redundante Umgebungen abbilden zu können. Die Konnektivität hat mit dem HAN-CIX, der sicheren, latenzarmen Verbindung direkt vom GRASS-MERKUR-Rechenzentrum zum Internetaustauschknoten DE-CIX, einen Meilenstein erreicht und sollte mit Direktverbindungen und Partnerschaften mit den großen Hyperscalern weiter ausgebaut werden.





Anhang

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

Federführender Autor:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Herausgeber:

Maria Müller-de Haen

Forschungsanalysten:

Meenakshi Srivastava

Datenanalyst:

Sachitha Kamath und Laxmi Kavya Bandaru

Konsistenzberater:

Susanta Dey, Furkan Yucel, Tara Horgan und Patrick Nielsen

Projektmanager:

Manikanta Shankaran

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

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

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom April 2023. Zwischenzeitliche

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

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



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

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



Author



Ulrich Meister
Lead Analyst

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

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

Author



Wolfgang Heinhaus
Lead Analyst

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

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





Enterprise Context and Overview Analyst

Meenakshi Srivastava
Senior Research Analyst

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

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



IPL Product Owner

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

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

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



ISG Provider Lens™

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

ISG Research™

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

ISG

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

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

Weitere Informationen unter isg-one.com.



JUNI, 2023

REPORT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES