

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

Colocation Services — Midmarket

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

Customized report courtesy of:



Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

Einleitung

Definition 17

Betrachtungsumfang der Studie 19

Anbieterklassifizierungen 20

Anhang

Methodik & Team 30

Autoren & Editoren 31

Über ISG 34

Colocation Services — Midmarket 22 – 28

Wer sollte dieses Kapitel lesen 23

Quadrant 24

Definition & Auswahlkriterien 25

Beobachtungen 26

Anbieterprofile 28

*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 Vorzüge 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
Entscheidungs-
findung.



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 -Dienste 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 maschinellem 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 Werkzeugen 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.



Zusammenfassung

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




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 10

	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




 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 10

	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



 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 10

	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



 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 10

	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




 Anbieterpositionierung

Seite 7 von 10

	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




 Anbieterpositionierung

Seite 8 von 10

	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




 Anbieterpositionierung

Seite 9 von 10

	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



 Anbieterpositionierung

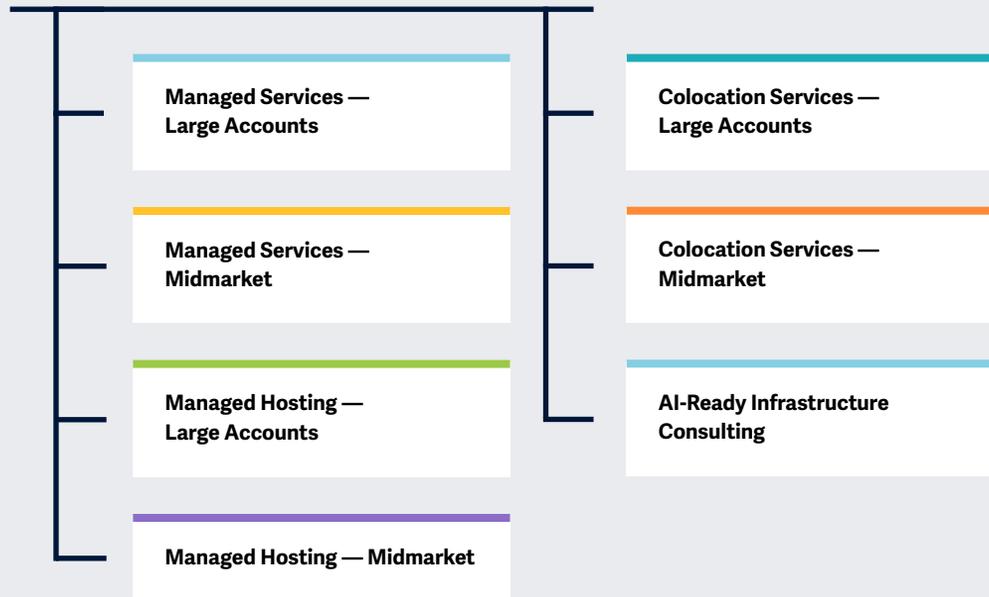
Seite 10 von 10

	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
TelemaxX	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 Infrastrukturdienste 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 Infrastrukturdienstleistern die Umsetzung von ESG-Initiativen. Die rasche Zunahme an digitalen Transformationsinitiativen erhöht den Energiebedarf und trägt zum Klimawandel bei, wohingegen gesetzliche Bestimmungen einen schnelleren Übergang zur Kohlenstoffneutralität vorschreiben.



Betrachtungsumfang der Studie

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.

Contender:

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

Leader:

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

Market Challenger:

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





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

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

Not in

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





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

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**, Managend Service Provider und Systemhäuser bedienen.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die einen standardisierten Server- und Computerhardware in einer externen Infrastrukturmgebung 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 Latenzzeiten, 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 Latenzzeiten 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 (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.





„GRASS-MERKUR bietet hochwertige Colocation Services in einem modernen Rechenzentrum. ISG sieht in dem Unternehmen großes Zukunftspotenzial und kürt GRASS-MERKUR zum Rising Star.“

Wolfgang Heinhaus

GRASS-MERKUR

Übersicht

GRASS-MERKUR mit Sitz in Hannover wurde 1971 gegründet und ist ein erfolgreicher Anbieter von Colocation- und Cloud- Services. Das moderne Rechenzentrum bietet rund 3.500 m² Whitespace und wird von zahlreichen Unternehmen sowohl aus dem Mittelstand als auch DAX-Unternehmen sowie Behörden, Krankenhäuser und dem Energiesektor die oft der KRITIS unterliegen in Anspruch genommen. Ein weiteres Datacenter wird noch in 2025 eröffnet. Mit weiteren Dienstleistungen wie Consulting, Managed-Services und Netzwerk-Services rundet GRASS-MERKUR das breite Angebot ab. Mit allumfassenden Lösungsansätzen wird ein einzigartiges Portfolio mit geringer Komplexität angeboten und liefert alle Bausteine für hybride Betriebsmodelle.

Stärken

Leistungsstarke Services: GRASS-MERKUR offeriert ein breites Angebot an Hand-on Services, von einfachen Routine- bis hin zu komplexen Aufgaben, die von geschulten Mitarbeitern professionell ausgeführt werden, die Kunden werden von Routineaufgaben entlastet.

Schnelle, sichere Konnektivitäten: GRASS-MERKUR offeriert ein breites Angebot an schnellen Konnektivitäten zu anderen Partnern. Das Datacenter ist an mehrere ISPs (Internet Service Provider) angebunden, was ein optimales Routing bei geringen Latenzzeiten ermöglicht. Mit dem HAN-CIX steht eine direkte latenzarme Leitungsverbindung zum Internet-Austauschknoten DE-CIX für den leistungsstarken Datenaustausch zur

Verfügung. GRASS-MERKUR ist ein DE-CIX-Enabled Site Partner.

Sichere Verarbeitung in einem hochverfügbaren Datacenter: Das hochsichere, mehrfach zertifizierte Datacenter garantiert Verfügbarkeiten für Energie und Klimatisierung von 99,9% oder höher und gewährleistet damit eine hohe Ausfallsicherheit. Für Kunden, die kritische Workloads verarbeiten, kann die Ausfallsicherheit durch georedundante Lösungen nochmals verbessert werden. Die technische Infrastruktur wird laufend modernisiert und den Kundenbedürfnissen angepasst. Schon heute stehen Leistungsdichten von bis zu 40 kW/Rack für Hochleistungssysteme (High-Performance Computing) zur Verfügung, wassergekühlte Klimatisierungen sind in der Planung.

Herausforderungen

GRASS-MERKUR sollte SDN-Lösungen anbieten, die Client-Tools für die Rekonfiguration von LANs sowie die Verwaltung von Multimedia Center umfassen. Damit lässt sich das LAN in digitalisierten Umgebungen einfacher managen, skalieren und automatisieren, zudem werden Netzwerk- Kollapse verhindert, die in traditionellen LAN's auftreten können.





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 Rechercheprozess und verfasst den Global Summary Report sowie Schwerpunktberichte. Darüber hinaus arbeitet sie mit den Lead Analysts bei der Bewertung der Anbieter und bei der Gewinnung von Erkenntnissen über Markttrends und -treiber zusammen.

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