

# Multi Public Cloud Services

## Hyperscale Infrastructure and Platform Services

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

Customized report courtesy of:



Zusammenfassung	03	
Anbieterpositionierung	08	
Einleitung		
Definition	18	
Betrachtungsumfang der Studie	20	
Anbieterklassifizierungen	21	
Anhang		
Methodik & Team	31	
Autoren & Editoren	32	
Über ISG	35	
		<b>Hyperscale Infrastructure and Platform Services</b>
		23 – 29
		Wer sollte dieses Kapitel lesen
		24
		Quadrant
		25
		Definition & Auswahlkriterien
		26
		Beobachtungen
		27
		Anbieterprofile
		29

*Autor des Berichts: Ulrich Meister  
and Wolfgang Heinhaus*

### **KI-getriebene Cloud-Dienste treiben Wachstum durch Skalierbarkeit, Sicherheit, Branchenfokus und nachhaltige, souveräne Lösungen voran**

Bis zum vergangenen Jahr waren die Hauptfaktoren für das Wachstum öffentlicher Cloud-Dienste vor allem in Innovationen, einer schnelleren Markteinführung sowie verbesserten Kundenerfahrungen zu finden. In den letzten vier Quartalen jedoch hat insbesondere die Integration von KI-Technologien das Wachstum der Cloud Services in Deutschland entscheidend vorangetrieben. Unternehmen erkennen zunehmend das transformative Potenzial der künstlichen Intelligenz und setzen verstärkt auf Cloud-Plattformen, um die notwendige Rechenleistung, Speicherkapazitäten sowie spezialisierte Werkzeuge für die Entwicklung und den Einsatz von KI-Anwendungen bereitzustellen. Die Möglichkeit, Ressourcen

flexibel und bedarfsgerecht zu skalieren, kombiniert mit dem umfangreichen Angebot an KI-spezifischen Diensten der Cloud-Anbieter, macht Cloud Computing zu einer besonders attraktiven Lösung für Unternehmen, die KI-Technologien nutzen möchten. Diese erhöhte Nachfrage nach Cloud-Diensten infolge der KI-Adoption führt zu einem signifikanten Wachstum des Marktes für Cloud Services und kommt sowohl Anbietern von Cloud-Infrastruktur als auch Serviceanbietern zugute.

Darüber hinaus investieren Hyperscaler intensiv in den Ausbau KI-spezifischer Infrastruktur und Dienste, was die Einführung von KI in Deutschland weiter beschleunigt. Die enge Verzahnung zwischen künstlicher Intelligenz und Cloud Computing wird voraussichtlich auch künftig ein erhebliches Wachstumspotenzial entfalten.

Die Einführung von KI-Lösungen erfolgt bislang eher vorsichtig, da Unternehmen zunächst Anwendungsfälle validieren, bevor sie eine umfassendere Implementierung vornehmen. Dienstleister unterstützen sie dabei durch Pilotprojekte, um den Mehrwert von generativer KI frühzeitig aufzuzeigen. Obwohl KI- und

# KI beschleunigt das Wachstum von Public-Cloud-Infrastrukturdiensten nachhaltig und sorgt für eine kontinuierliche Expansion dieses Marktes.



GenAI-Technologien branchenübergreifend – von Finanzen über Gesundheitswesen bis hin zu Medien – großes Potenzial besitzen, befinden sich viele Unternehmen noch in einer experimentellen Phase.

Hohe Anfangsinvestitionen, unklare langfristige Nutzeneffekte sowie ethische Fragestellungen im Zusammenhang mit KI-generierten Inhalten bremsen eine vollständige Adoption derzeit noch aus. Nichtsdestotrotz ist generative KI, sobald die Technologie weiter ausgereift ist und erste Erfolgsgeschichten vorliegen, auf dem besten Weg, die Arbeitsweise von Unternehmen nachhaltig zu verändern. Dies wird den Gesamtmarkt für Cloud-Infrastrukturdienste, der in den kommenden Jahren voraussichtlich die Marke von einer Billion US-Dollar erreichen wird, zusätzlich stärken.

Vor dem Hintergrund der sich wandelnden geopolitischen Lage gewinnt die verstärkte Zusammenarbeit bei Geschäftspolitiken rund um Digitalisierung und grüne Transformation zunehmend an Bedeutung. Die deutschen Behörden heben die Wichtigkeit gemeinsamer Anstrengungen hervor, um diese Herausforderungen zu meistern und

die regionale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dieser kooperative Ansatz schafft ein unterstützendes Umfeld für die Cloud-Adoption; Länder stimmen gemeinsame Standards ab und tauschen Best Practices aus.

Laut dem ISG Index™ für das zweite Quartal 2025 im Markt Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) verzeichnete der IT- und Business-Services-Sektor Europas ein geringfügiges Wachstum, da die rückläufige Nachfrage nach Managed Services durch einen deutlichen Anstieg der Ausgaben für cloudbasierte Dienste ausgeglichen wurde.

Der EMEA ISG Index™, der kommerzielle Outsourcing-Verträge mit einem Annual Contract Value (ACV) von 5 Millionen US-Dollar oder mehr erfasst, verzeichnete einen Anstieg des ACV um ein Prozent für den kombinierten Markt (Managed Services und cloud-basierte Dienste). Nach einem Tiefpunkt im Jahr 2023 ist der kombinierte Markt mehrere Quartale in Folge gewachsen und erreichte im zweiten Quartal seinen zweithöchsten Quartals-ACV. Souveränität hat sich von einer ursprünglich von den Anbietern initiierten Idee zu einem

unverzichtbaren Kundenanspruch entwickelt. Viele indische und amerikanische Anbieter haben diese Entwicklung unterschätzt und bieten keine eigenen souveränen Lösungen an. Im Gegensatz dazu konnten europäische Player, die frühzeitig auf diesen Trend gesetzt haben, deutliche Marktanteile gewinnen und sich Wettbewerbsvorteile sichern. Die Nachfrage nach datenschutzkonformen, lokal kontrollierten und rechtlich abgesicherten Cloud- und IT-Lösungen wird immer größer. Kunden legen immer größeren Wert darauf, ihre Datenhoheit zu behalten, was souveräne Angebote zu einem entscheidenden Differenzierungsmerkmal macht.

Die Hyperscaler entwickeln und bieten zunehmend echte souveräne Lösungen an, um den steigenden Anforderungen an Datenschutz, Compliance und Datenhoheit gerecht zu werden. Diese Lösungen ermöglichen es den Kunden, ihre Daten sicher und kontrolliert zu verwalten, ohne auf die Vorteile der globalen Cloud-Infrastrukturen verzichten zu müssen. Mit dem Ausbau regionaler Rechenzentren und der Einhaltung lokaler Datenschutzvorgaben stärken Hyperscaler

ihr Angebot und reagieren auf die wachsende Nachfrage nach souveränen Cloud-Diensten. So positionieren sie sich als verlässliche Partner für Unternehmen, die sowohl Skalierbarkeit als auch höchste Sicherheits- und Compliance-Standards benötigen.

Im Mittelstand steigt die Nachfrage nach Komplettangeboten, die von Consulting und Transformation bis hin zu Managed Services reichen. Die Kunden erwarten zunehmend ganzheitliche Lösungen aus einer Hand, die sowohl strategische Beratung als auch operative Umsetzung abdecken. Für Anbieter bedeutet dies, dass sie verstärkt branchenspezifisches Know-how aufbauen und ihre Organisation entsprechend ausrichten müssen. Unternehmen, die diesen Wandel nicht mitgehen, geraten zunehmend unter Druck, da sie nicht mehr den Anforderungen des Marktes gerecht werden. Nur wer tiefes Branchenverständnis mit umfassenden Serviceangeboten verbindet, kann im Wettbewerb bestehen und langfristig Kunden überzeugen.

Die Kunden suchen zunehmend nach industriebezogenen KI-Anwendungsfällen,



die speziell auf ihre branchenspezifischen Herausforderungen zugeschnitten sind. Standardisierte KI-Lösungen reichen oft nicht aus, um die komplexen Prozesse und Anforderungen einzelner Branchen abzudecken. Unternehmen erwarten von ihren Anbietern, dass diese tiefes Branchenwissen mitbringen und KI-Anwendungen entwickeln, die konkrete Mehrwerte schaffen – sei es in der Produktion, im Handel, im Gesundheitswesen oder in anderen Sektoren. Solche maßgeschneiderten Use Cases ermöglichen es, die Effizienz zu steigern, Prozesse zu optimieren und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Die Kunden verlangen den Einsatz von KI im operativen Geschäft, um Automatisierungspotenziale zu heben und Fehler schneller lösen zu können. Durch den gezielten Einsatz von KI-Technologien sollen manuelle Tätigkeiten reduziert und Prozesse effizienter gestaltet werden. Dies führt nicht nur zu einer höheren Produktivität, sondern auch zu einer signifikanten Senkung der Betriebskosten. Die schnellere Erkennung und Behebung von Fehlern minimieren Ausfallzeiten und verbessern die Servicequalität.

Unternehmen sehen in der KI-gestützten Betriebsoptimierung einen wesentlichen Hebel, um wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Geschäftsabläufe zukunftssicher zu gestalten.

Künstliche Intelligenz (KI) ist in der Lage, maßgeschneiderte Empfehlungen für Cloud-Dienste zu geben, hybride sowie Multicloud-Umgebungen effektiv zu steuern und die Notfallwiederherstellungsplanung durch die Simulation von Ausfallszenarien sowie die Entwicklung optimierter Wiederherstellungsstrategien signifikant zu verbessern. Generative KI (GenAI) befähigt Unternehmen dazu, ihre Kosten zu senken, die Sicherheit zu stärken und den Betrieb effizient zu skalieren, wodurch sie sich als ein äußerst wirkungsvolles Instrument für moderne Cloud-Infrastrukturen erweist.

Dennoch bestehen auch erhebliche Hürden. Zu den zentralen Problemen zählen die Unvorhersehbarkeit sowie das Risiko fehlerhafter Ausgaben, die Fehlkonfigurationen und Ineffizienzen bei der Ressourcenverteilung oder den Sicherheitseinstellungen verursachen können. Darüber hinaus führt das Fehlen menschlicher Kontrolle und

Nachvollziehbarkeit bei KI-Entscheidungen zu Bedenken hinsichtlich Verantwortlichkeit, Vertrauen und Einhaltung gesetzlicher Vorgaben wie GDPR oder HIPAA. Besonders kritisch ist die Sicherheit, da KI unbeabsichtigt Schwachstellen offenbaren oder Zugriffsrechte falsch handhaben könnte. Zudem kann GenAI Schwierigkeiten haben, die Cloud-Leistung dynamisch zu optimieren, was Über- oder Unterprovisionierung zur Folge haben und somit Kostensteigerungen verursachen kann. Weiterhin sind GenAI-Modelle anfällig für Verzerrungen und Integrationsprobleme mit bestehenden Systemen, wodurch Nutzer an bestimmte Anbieter gebunden werden könnten. Nicht zuletzt erfordern die sich rasant entwickelnden Cloud-Dienste eine kontinuierliche Aktualisierung der KI-Modelle, was die Verwaltung der Infrastruktur zusätzlich verkompliziert. Besonders belastend sind hierbei die hohen Kosten dieser energieintensiven Systeme für Umwelt und Gesellschaft. Trotz der vielfältigen Vorteile von GenAI ist daher Vorsicht geboten; ihr Einsatz muss auf Basis einer wohlüberlegten und langfristigen Strategie erfolgen.

In der heutigen wettbewerbsintensiven und dynamischen Marktumgebung hat die Kostenoptimierung für Unternehmen höchste Priorität. Angesichts der weitverbreiteten Nutzung von Cloud-Technologien stehen Firmen unter steigendem Druck, ihre IT-Ausgaben zu kontrollieren und gleichzeitig Skalierbarkeit sowie Leistungsfähigkeit sicherzustellen. Unternehmen suchen dringend nach kurzfristigen Einsparpotenzialen, um den wachsenden Anforderungen der digitalen Transformation trotz begrenzter Budgets gerecht zu werden. Diese Dringlichkeit wird zusätzlich durch Faktoren wie die Maximierung des Return on Investment (ROI), die Abmilderung wirtschaftlicher Unsicherheiten sowie die Sicherung von Wettbewerbsvorteilen verstärkt.

Obwohl öffentliche Cloud-Infrastrukturen enorme Flexibilität und Innovationsmöglichkeiten bieten, führen sie ohne effektive Steuerung häufig zu komplexen Abrechnungsmodellen und überraschenden Kosten. Daher sind Unternehmen aktiv auf der Suche nach Möglichkeiten, diese Ausgaben durch gezielte Ressourcenoptimierung



mithilfe von FinOps-Prinzipien zu reduzieren – hierzu zählen präzise Zuweisungen, das Rightsizing von Workloads sowie das Entfernen nicht genutzter Ressourcen. Zudem hat der Aufstieg von FinOps-Frameworks im Cloud-Finanzmanagement die Bedeutung einer bereichsübergreifenden Zusammenarbeit zwischen Engineering-, Finanz- und Betriebsteams deutlich hervorgehoben, um eine kontinuierliche Kostenkontrolle sicherzustellen. Durch bewährte Methoden wie automatisiertes Kostenmonitoring, den Einsatz von reservierten oder Spot-Instanzen sowie die Optimierung von Speicher- und Rechenkapazitäten können Organisationen erhebliche Einsparungen erzielen.

ISG beobachtet auch einen wachsenden Trend zu GreenOps und nachhaltigem FinOps. Nachhaltiges FinOps erweitert den typischen Ansatz der Cloud-Ressourcenoptimierung um die Integration von Nachhaltigkeitskennzahlen in finanzielle Entscheidungen, um sicherzustellen, dass Cloud-Ausgaben sowohl kosteneffizient als auch umweltbewusst sind. In einem nachhaltigen FinOps-Modell verfolgen Unternehmen nicht nur die finanziellen

Auswirkungen ihrer Cloud-Infrastruktur, sondern auch deren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Dies motiviert Unternehmen, Praktiken zur Reduzierung des Energieverbrauchs zu übernehmen, z.B. durch die Wahl energieeffizienter Cloud-Regionen und Rechenzentren, die Nutzung von Serverless Computing und automatischer Skalierung zur Minimierung ungenutzter Ressourcen sowie die Optimierung von Workloads. Durch die Ausrichtung der Cloud-Ausgaben an Nachhaltigkeitszielen und GreenOps-Philosophien können Unternehmen fundierte Entscheidungen treffen, die die Umweltbelastung und Kosten des IT- und Cloud-Betriebs reduzieren und einen Beitrag zu ihren Umwelt-, Sozial- und Governance-(ESG)-Verpflichtungen leisten.

Zahlreiche Unternehmen wenden sich an ISG, um gezielte Unterstützung bei der Bewältigung der gestiegenen Lizenzkosten und Supportgebühren für VMware-Produkte nach der Übernahme durch Broadcom zu erhalten. Zusätzlich besteht die Befürchtung, dass Broadcoms Schwerpunkt auf Kosteneinsparungen Innovationen hemmen

und die Produktentwicklung bei VMware ausbremsen könnte. Firmen, die stark von VMware abhängig sind, zeigen sich zudem besorgt wegen eines möglichen Vendor Lock-ins, insbesondere da die zukünftige Ausrichtung von Broadcom noch unklar ist. Weiterhin besteht Unsicherheit hinsichtlich möglicher Einschnitte im Kundensupport, die die Geschäftskontinuität ernsthaft gefährden könnten. Um diese Herausforderungen zu meistern, bieten spezialisierte Dienstleister umfassende Unterstützung bei der Entwicklung von Exit-Strategien aus dem VMware-Umfeld an. Dabei begleiten sie Cloud-Migrationen zu Public-Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud. Durch die Einführung von Hybrid-Cloud- und Multicloud-Konzepten wird die Abhängigkeit von VMware reduziert; gleichzeitig werden Open-Source-Virtualisierungsalternativen wie KVM auf den Prüfstand gestellt, um einen Vendor Lock-in zu vermeiden. Zudem fördern Dienstleister den Einsatz von Containerisierungstechnologien als moderne Alternative zur klassischen Virtualisierung, um eine höhere Flexibilität sicherzustellen. Ergänzend dazu werden

detaillierte Exit-Pläne sowie Managed Services bereitgestellt, damit Unternehmen einen reibungslosen und effizienten Übergang aus dem VMware-Ökosystem realisieren können.

Deutsche Anbieter gehen vermehrt strategische Partnerschaften mit führenden Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud ein, um ihre digitalen Kompetenzen auszubauen. Diese Kooperationen ermöglichen es den Anbietern, moderne Technologien zu nutzen und gleichzeitig lokale gesetzliche Vorgaben sowie regionale Besonderheiten zu berücksichtigen. Der Fokus auf solche Partnerschaften wird durch den Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen vorangetrieben, die sowohl mit den Unternehmenszielen als auch mit geopolitischen Rahmenbedingungen harmonisieren.

In bestimmten Branchen hat Cybersicherheit höchste Priorität erlangt, da Unternehmen ihre Schutzmaßnahmen gegen die zunehmende Zahl von Cyberangriffen verstärken. Die Investitionen in diesen Bereich werden voraussichtlich weiter steigen, da der



Schutz digitaler Vermögenswerte und Infrastrukturen immer wichtiger wird. Gleichzeitig nimmt der Einsatz von Internet-of-Things-(IoT)-Technologien insbesondere im Energiemanagement und bei intelligenten Infrastrukturen zu – ein deutliches Zeichen für den innovativen Ansatz in Deutschland bei der digitalen Integration.

Nachhaltigkeit spielt ebenfalls eine zentrale Rolle: Unternehmen erhöhen ihre Investitionen in grüne Technologien deutlich. Diese Initiativen zielen darauf ab, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu verringern und definierte Klimaziele zu erreichen – ein klares Bekenntnis zum umweltbewussten Wirtschaften in Deutschland. Dieser Wandel erfordert verbesserte Datenkompetenzen, um Nachhaltigkeitskennzahlen effektiv erfassen und Risiken gezielt steuern zu können. Die Regulierungsbehörden unterstreichen dabei die Bedeutung einer nachhaltigen Integration in die Geschäftstätigkeiten von Banken und robuster Governance-Strukturen.

AWS, Google und Microsoft erweitern kontinuierlich ihre Angebote im Bereich Daten- und KI-Dienste, um KI-Workloads innerhalb ihrer Ökosysteme zu halten. Ein bedeutender Trend

ist jedoch die zunehmende Interoperabilität dieser Dienste über verschiedene Cloud-Plattformen hinweg. So ermöglicht beispielsweise Oracle Cloud Infrastructure (OCI) die nahtlose Zusammenarbeit zwischen AWS, Microsoft Azure und Google Cloud, wodurch Unternehmen KI- und Datendienste plattformübergreifend integrieren können. Trotz der vereinfachten Bereitstellung von KI- und Datendiensten in den großen Clouds bleibt das Management komplexer Enterprise-Cloud-Umgebungen eine Herausforderung. Der Trend hin zu einer Intercloud-Architektur für Daten und KI könnte das Cloud Management noch weiter verkomplizieren. Fast die Hälfte der Unternehmen plant daher, innerhalb der nächsten zwölf Monate die Anzahl ihrer Managed Service Provider (MSPs) für das Cloud Management zu reduzieren. Angesichts der steigenden Nachfrage nach KI- und Datendiensten sowie der damit verbundenen Komplexität könnte diese Konsolidierung jedoch für Beschaffungs- und Technologieverantwortliche im Jahr 2025 eine erhebliche Herausforderung darstellen.

FinOps wird zunehmend unverzichtbar für Managed Public Cloud Services. Die Anbieter unterstützen Unternehmen dabei, kosteneffiziente Lösungen schnell umzusetzen, und offerieren umfassende Frameworks und Tools für sofortige finanzielle Vorteile sowie eine höhere operative Effizienz. Besonders in Deutschland gewinnt das Prinzip souveräner Clouds an Bedeutung, da der Schutz der Privatsphäre und sensibler Daten stärker in den Fokus rückt.







	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
7P	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Product Challenger	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Adacor	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
adesso SE	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
adlon	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Alibaba Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender	Not In
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
AWS	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader	Not In







	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
Axians	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
BearingPoint	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Birlasoft	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Box	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Brainloop	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
BT	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
BTC	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
CANCOM	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender	Not In	Leader	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In





	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
CenterDevice	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Centron	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
CGI	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Citrix	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Claranet	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In	Not In
CloudSigma	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Cognizant	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Computacenter	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
CTERA Networks	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Data One	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In





	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
DATAGROUP	Not In	Rising Star ★	Not In	Leader	Contender	Leader	Leader	Not In
Deloitte	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Deutsche Telekom/T-Systems	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Not In
Devoteam	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
DigitalOcean	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
doubleSlash	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
DRACoon	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Dropbox	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
DXC Technology	Market Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Exoscale	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In





	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
FTAPI	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Fujitsu	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Giant Swarm	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Gofore	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Google	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader	Market Challenger
GRASS-MERKUR	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In
Grid Dynamics	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
HCLTech	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
HighQ	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender





	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
IBM	Leader	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Product Challenger	Product Challenger	Not In
IBM (Nordcloud)	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
idgard	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Infosys	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
IONOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
KPMG	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Kyndryl	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
leitzcloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Logicalis	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
LTIMindtree	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In





	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
MaibornWolff	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Materna	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
MHP	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Microsoft	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader	Leader
msg services	Not In	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
netfiles	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Nextcloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
noris network	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
NTT DATA	Market Challenger	Leader	Not In	Leader	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In
OpenText	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger





	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
Oracle	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
OVHcloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Contender	Not In
ownCloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Persistent Systems	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
plusserver	Not In	Not In	Not In	Leader	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Public Cloud Group	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
PwC	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
q.beyond	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Randstad Digital	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In







	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Reply	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
SAP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
ScaleUp Technologies	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Senacor	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
SIEVERS GROUP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Skylink	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In	Not In
SoftwareOne	Not In	Contender	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Sopra Steria	Contender	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
STACKIT	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In



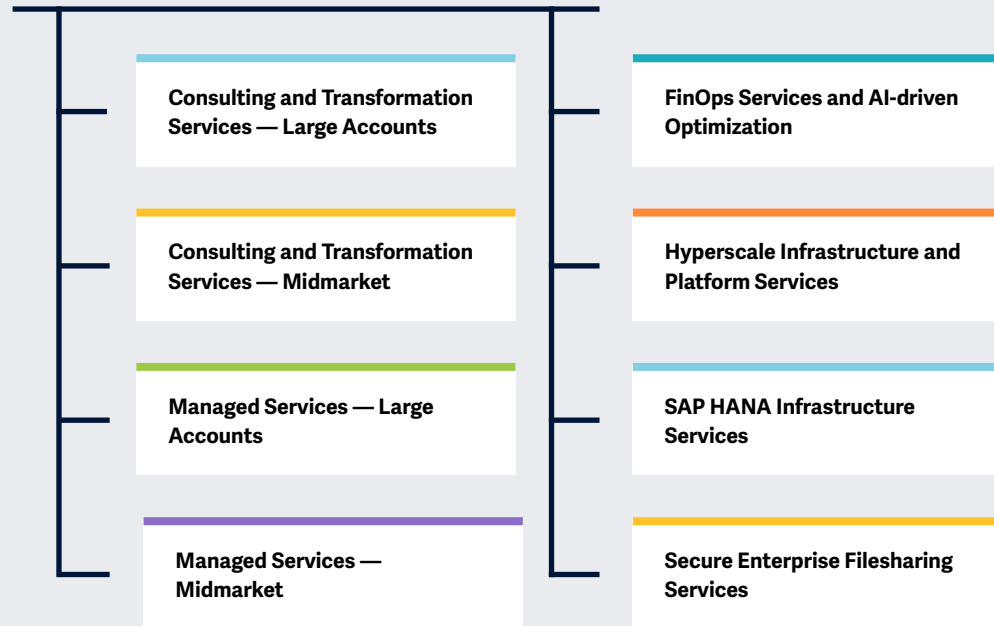


	Consulting and Transformation Services — Large Accounts	Consulting and Transformation Services — Midmarket	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	FinOps Services and AI-driven Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services	Secure Enterprise Filesharing Services
Stefanini	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Syntax	Not In	Leader	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Leader	Not In
TCS	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
TeamDrive	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Tech Mahindra	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Tencent Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Unisys	Not In	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
valantic	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Contender	Not In
Wipro	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In



Diese Studie fokussiert sich auf das, was ISG im Jahr 2025 für **Multi Public Cloud Services** als besonders wichtig erachtet.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2025



## Definition

Diese Studie bewertet Anbieter von Beratungs- und Transformationslösungen, Managed Services, FinOps, souveränen Infrastrukturen, cloud-nativen Plattformen und SAP-fokussierten Lösungen innerhalb der Public-Cloud- und KI-Wertschöpfungskette. Diese Provider ermöglichen es Unternehmen, Multicloud- und KI-native Umgebungen mithilfe von Automatisierung, GenAI und fortschrittlichen Optimierungs-Frameworks zu modernisieren, zu sichern, zu verwalten und zu skalieren.

Die Cloud wird nicht nur aus Gründen der Skalierbarkeit oder Kosteneffizienz immer häufiger eingesetzt, sondern auch, um KI-Innovationen zu fördern, die Nachhaltigkeit voranzutreiben und die Einhaltung von Vorschriften zu gewährleisten. Unternehmen fordern dynamische, zusammensetzbare Cloud-Lösungen, die intelligente Abläufe, FinOps-Governance und KI-Orchestrierung über öffentliche und souveräne Infrastrukturen hinweg integrieren. Der weit verbreitete Einsatz intelligenter Automatisierungstools rationalisiert die Datenverwaltungsprozesse



weiter und ermöglicht es Unternehmen, sich eher um Innovationen als um Routineaufgaben; dadurch steigt die Nachfrage nach Strategien zur Umstrukturierung und nach cloud-nativem Lösungs-Know-how.

Anbieter, die agentenbasierte KI, hybride FinOps-AIOps-Modelle und auf cloud-native Entwicklung zugeschnittene Transformationspläne unterstützen, sind gut für eine Führungsposition aufgestellt. Souveränität, Nachhaltigkeit und Interoperabilität sind nicht mehr nur eine Option; Unternehmen erwarten eine sichere, rechtskonforme Infrastruktur, Workload-Portabilität und vom Kunden kontrollierte Verschlüsselungsmodelle wie Hold Your Own Key (HYOK).

Unternehmen wollen mit agentenbasierter KI und GenAI die Produktivität steigern, Abläufe effizienter gestalten und Innovationen fördern. Um weiterhin eine Rolle zu spielen, müssen die Anbieter technisches Know-how, Compliance-Gewahrsein und ihre Fähigkeit zur Einbindung von KI-Technologien in ihre Service-Architekturen nachweisen. Diese Studie hebt diejenigen Anbieter hervor, die die Zukunft der Public Cloud durch Plattformen und Transformationsdienste der nächsten Generation gestalten.



### Betrachtungsumfang der Studie

Diese ISG Provider Lens® Quadrantenstudie untersucht die folgenden acht Quadranten: Consulting and Transformation Services — Large Accounts, Consulting and Transformation Services — Midmarket, Managed Services — Large Accounts, Managed Services — Midmarket, FinOps Services and AI-Driven Optimization, Hyperscale Infrastructure and Platform Services, SAP HANA Infrastructure Services and Secure Enterprise Filesharing Services.

Die ISG Provider Lens® Studie Multi Public Cloud Services 2025 bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokus auf verschiedene Märkte

Die Studie bietet 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.

### 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 Accounts:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

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







# Hyperscale Infrastructure and Platform Services

## Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die **Hyperscale-Infrastruktur- und Plattform-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 Marktpresenz.

### IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen der Anbieter von Hyperscale-Infrastruktur- und Plattform-Services analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf Public-Cloud-Strategien auswirken. Das Verständnis dieser Marktentwicklungen ist für IT-Verantwortliche von entscheidender Bedeutung, um effektive, zukunftsichere Public-Cloud-Strategien entwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz ihres Unternehmens sicherstellen zu können.

### Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

Erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf laufende Initiativen zur Infrastrukturtransformation. Dieses Wissen versetzt sie in die Lage, ihre internen Softwareentwicklungs- und Technologie-Roadmaps auf externes Know-how abzustimmen und so die digitale Transformation effizient und wirksam voranzutreiben.

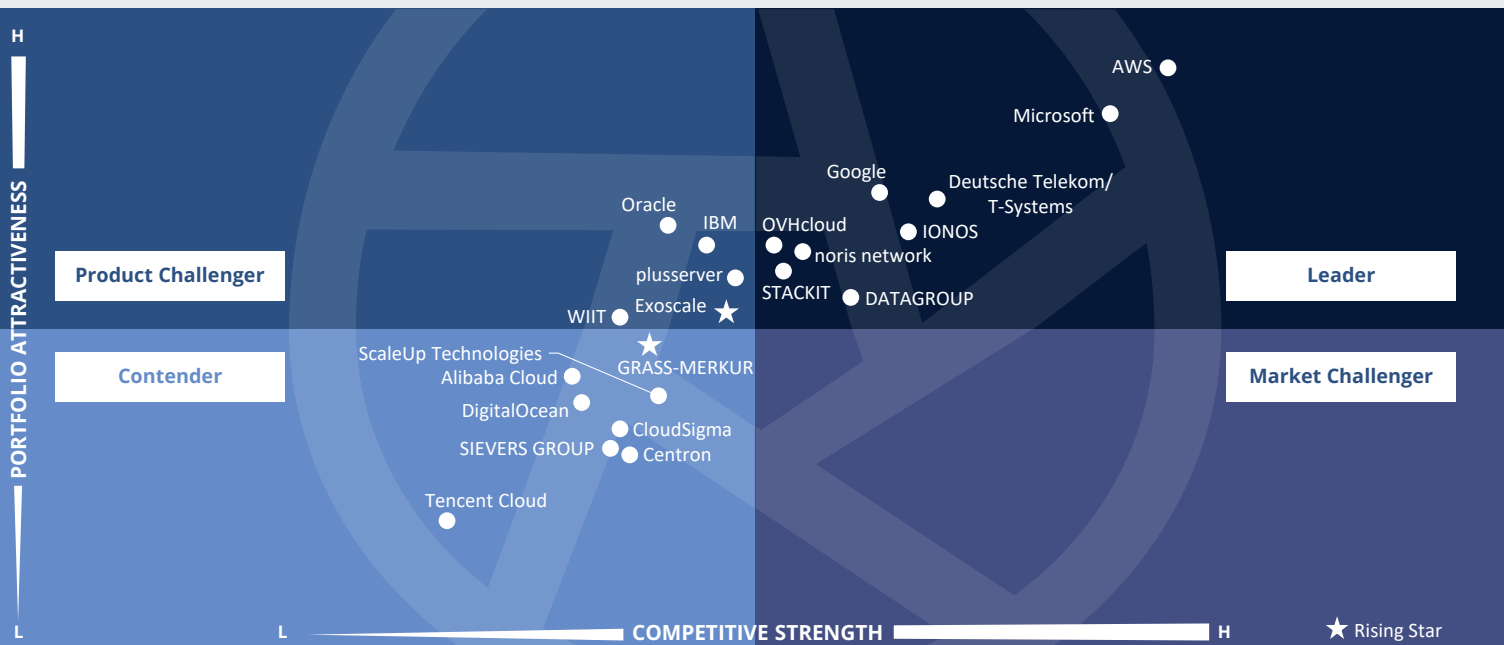
### Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

Erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Hyperscale-Infrastruktur- und Plattform-Services in Deutschland. Ein umfassendes Verständnis der Kompetenzen, der Differenzierung und der Marktpresenz der jeweiligen Provider unterstützt eine fundierte Anbieterauswahl und Verhandlungsstrategie, so dass optimale Partnerschaften gewährleistet werden, die einen unmittelbaren Nutzen und nachhaltige, langfristige Vorteile bringen.



## Multi Public Cloud Services Hyperscale Infrastructure and Platform Services

Deutschland 2025



Im Rahmen dieses Quadranten wird die Fähigkeit der großen internationalen Hyperscaler und lokaler Cloud-Anbieter bewertet, mit einem umfassenden Portfolio Unternehmen eine **optimale IaaS/PaaS/SaaS-Lösung** anzubieten.

Wolfgang Heinhaus



### Definition

Dieser Quadrant bewertet Hyperscale-Cloud-Provider, die IaaS- und PaaS-Funktionen auf Enterprise-Niveau über skalierbare, robuste und KI-native Cloud-Plattformen bereitstellen. Diese Anbieter liefern die Basis für die digitale Transformation und die Entwicklung moderner Anwendungen. Sie bieten Infrastruktur- und Plattformdienste zur Unterstützung von High-Performance Computing, GenAI Workloads und Multiagenten-Systemorchestrierung auf globaler Ebene.

Führende Hyperscaler bieten umfassende Cloud-Funktionen durch folgende Maßnahmen:

- Self-Service IaaS-Plattformen für Rechenleistung, Arbeitsspeicher, Speicher, Netzwerke und Hochdurchsatzverarbeitung, u.a. HPC-Cluster, ML-optimierte Instanzen und GPU/TPU-Beschleunigung
- Moderne PaaS-Umgebungen, die Containerisierung, ereignisgesteuerte Funktionen, Datenbanken, DevOps-Pipelines, Backup- und DR-Automatisierung sowie die Orchestrierung von KI- und ML-Tools und Microservices unterstützen
- KI-native Cloud-Plattformen mit integriertem Zugang zu grundlegenden Modellen, Fine-Tuning-Pipelines, multimodalen GenAI-Tools und offenen Modellregistern (LLMs, Vektor-DBs und RAG Frameworks)
- Laufzeitumgebungen und SDKs für die Erstellung von cloud-nativen, edge-fähigen und agentenbasierten Anwendungen, u.a. Unterstützung von Infrastructure-as-Code (IaC)-Praktiken, serverlosem Computing und autonomen Software-Agenten in der Hybrid-/Multicloud-Bereitstellung
- Integrierte Marktplätze mit kuratierten Drittanbieteranwendungen, GenAI-Agenten, Datendiensten und branchenspezifischen Blueprints
- Sovereign-by-Design-Architektur für eine granulare Datenzugriffskontrolle, Verschlüsselung und die Einhaltung lokaler Gesetze zur Datenresidenz sowie Unterstützung für regulierte Branchen
- Nachhaltige Cloud-Infrastruktur, gestützt auf Verpflichtungen zu sauberer Energie und Ziele zur Reduzierung der CO2-Emissionen
- Globale Skalierbarkeit mit Konnektivität über hohe Bandbreiten und vielen Verfügbarkeitszonen

### Auswahlkriterien

1. Umfassendes IaaS-Portfolio mit **ML- und HPC-optimierten** Recheninstanzen, Containerdiensten, serverlosen Plattformen, Backup-Lösungen, Storage Tiering und Netzwerkorchestrierung
2. Aufzeigen einer **speziellen Infrastruktur für KI und ML**, u.a. spezialisiertes Silizium, GPU/TPU-Cluster, Zugang zu grundlegenden LLMs und verwaltete KI-Infrastrukturdienste
3. Erfahrung in der Orchestrierung von **agentenbasiertem Computing** über Cloud-Regionen hinweg zur Unterstützung von autonomen Workloads in Echtzeit
4. **Niedrige Latenz, hohe Bandbreite und souveräne** Umgebungen zur Orchestrierung von Agenten in Public-Cloud-Umgebungen
5. Transparente und flexible **Abrechnungsmodelle**, u.a. On-Demand-, Reservierungs-, Spot- und nachhaltige Preisstufen mit öffentlicher Preisangabe
6. Gewährleistung der Einhaltung globaler und regionaler **Zertifizierungsstandards** wie ISO, SOC, GDPR und C5 sowie Implementierung fortschrittlicher Cloud-Sicherheitskontrollen
7. **Umfangreiches Partnernetzwerk**, das Schulungen, Entwicklerschulungen, Zertifizierungsprogramme und gemeinsame Innovationsinitiativen anbietet, um die Cloud-Einführung zu beschleunigen und den Reifegrad zu erhöhen
8. Angebot von Programmen für **saubere Energie und CO2-Reduzierung**
9. Unterstützung von Infrastructure as Code (IaC) und Serverless Computing, kombiniert mit **automatisierter Provisionierung**, Event Triggering und Failover



### Beobachtungen

Die aktuellen Trends in Deutschland bezüglich Infrastructure as-a-Service (IaaS) und Platform-as-a-Service weisen auf eine dynamische Entwicklung hin, die stark von wirtschaftlichen, technologischen und geografischen Faktoren beeinflusst wird. Rund 90% der deutschen Unternehmen aus allen Größenordnungen und Branchen nutzen bereits Cloud-Anwendungen, und die Tendenz geht weiter nach oben. IaaS- und PaaS-Lösungen wachsen stark, getrieben durch die steigende Nachfrage nach flexibler Infrastruktur, Skalierbarkeit und Compliance auf modernen Entwicklungsplattformen sowie Hochverfügbarkeit in sicheren Datacentern. Der IaaS-Betrieb wird von vielen Providern längst mit KI unterstützt, um den Betrieb zu automatisieren, ausfallsicherer zu machen und zu beschleunigen. In diesem Segment werden zweistellige Umsatzsteigerungen erzielt. Aber auch die Nachfrage nach branchenspezifischer Software as-a-Service (SaaS) nimmt zu. Die globalen Marktanteile der großen Hyperscaler AWS, Microsoft und Google haben weiter zugenommen. Unternehmen mit kritischen Workloads,

das Finanz- und Gesundheitswesen sowie die Verwaltungen und die öffentliche Hand suchen nach lokalen Anbietern, die souveräne Konzepte anbieten und garantieren, dass die Daten in Deutschland sicher und verschlüsselt verarbeitet und gehostet werden, das Land nicht verlassen und der Zugriff durch Dritte verhindert wird.

Anbieter wie IONOS, STACKIT, OVH, noris network, und DATAGROUP haben ein souveränes Framework entwickelt, das die Sicherheit in den Vordergrund stellt.

Von den 100 für diese Studie bewerteten Unternehmen qualifizierten sich 22 für diesen Quadranten, davon neun als Leader und zwei als Rising Stars.



**AWS** ist wie in den letzten Jahren die Nummer Eins in Deutschland, baut das Portfolio weiter aus und konnte viele Neukunden gewinnen. Das breite KI-Angebot für die Bedrock-, Lambda- und SageMaker-Dienste findet allergrößte Zustimmung.



### DATAGROUP

**DATAGROUP** hat das Angebot weiterentwickelt und kann mit einem attraktiven Angebot überzeugen. Das Unternehmen hat sich erstmalig für den Leader-Quadranten qualifiziert.



Die **Deutsche Telekom/T-Systems** ist ein langjähriger Anbieter von IaaS/PaaS-Lösungen in der Private und Public Cloud, die von zahlreichen Kunden sehr geschätzt werden.

### Google

**Google** verbessert laufend das IaaS/PaaS-Angebot und findet neue Kunden. Mit dem KI-Angebot ist Google führend.

### IONOS

**IONOS** ist ein führender IaaS/PaaS Cloud Service Provider und liefert ein eindrucksvolles Portfolio für Unternehmen und Verwaltungen. Das Sicherheitsverständnis ist einzigartig.

### Microsoft

**Microsoft** ist einer der führenden Public Cloud Provider mit einem modernen, innovativen Angebot. Das KI-Angebot wird laufend ausgebaut und unterstützt den Betrieb auf höchster Ebene.

### noris network

**noris network** versteht, was der Kunde braucht, und liefert Cloud-Lösungen, die einen hohen Mehrwert in hochsicheren Rechenzentren bieten.



**OVHcloud** bietet ein umfangreiches Private- und Public-Cloud-Angebot, das in Deutschland von Behörden und Dienstleistern sehr geschätzt wird. OVHcloud hat sich erstmalig für den Leader-Quadranten qualifiziert.



## Hyperscale Infrastructure and Platform Services



**STACKIT** überzeugt mit einem sicheren und souveränen Angebot und bietet den Daten der Kunden aus den Verwaltungen und vielen Branchen in Deutschland ein sicheres Zuhause. STACKIT hat es zum ersten Mal in den Leader-Quadranten geschafft.



**GRASS-MERKUR** ist im Raum Hannover angesiedelt und bietet ein attraktives Cloud-Portfolio für den Mittelstand. Das Unternehmen wurde zum Rising-Star gekürt.

### Exoscale

**Exoscale** ist ein agiler, zuverlässiger Cloud-Anbieter mit einer leistungsstarken und benutzerfreundlichen Plattform und wurde als Rising-Star ausgezeichnet.



# GRASS-MERKUR

## Übersicht

GRASS-MERKUR, wurde 1971 gegründet und offeriert in Hannover ein flexibles Angebot an Cloud Services für Kunden aller Größenordnungen. Das erfahrene agile Unternehmen reagiert schnell auf sich verändernde Marktverhältnisse und passt sie den neuen Situationen an. Außerdem werden umfassende Netzwerk-, Managed- und Colocation-Security-Services sowie Consulting-Unterstützung angeboten, so dass der Kunde alles aus einer Hand erhält. Mehr als 100 Unternehmen aus vielen Branchen, Verwaltungen sowie Krankenhäuser schätzen das hochwertige Service-Angebot. GRASS-MERKUR geht auf die anspruchsvollen Wünsche seiner Kunden ein, die von rund 80 Expertinnen und Experten umgesetzt werden.

## Stärken

**Hochsichere Rechenzentren garantieren eine hohe Betriebsbereitschaft:** Der Cloud-Betrieb wird aus zwei hochsicheren ISO-zertifizierten GRASS-MERKUR-Rechenzentren betrieben, die eine Verfügbarkeitszone bilden und höchste Ausfallsicherheit garantieren. Zusätzlich unterhält GRASS-MERKUR Partnerschaften mit weiteren Partner-Rechenzentren. In den letzten zehn Jahren hat es keinen Betriebsausfall gegeben.

**Mehrfache Zertifizierung:** Der souveräne DSGVO-konforme digitale Cloud-Betrieb ist sechsfach zertifiziert, GRASS-MERKUR garantiert, dass die Compliance-Vorgaben in vollem Umfang eingehalten werden. Die Daten werden im Bewegungs- und Ruhezustand verschlüsselt verarbeitet und werden hierzulande gehostet.

**Umfassendes Cloud-Service-Angebot:** Das umfassende Cloud-Angebot ist hoch flexibel und modular strukturiert. Über eine Plattform wird eine für den Kunden passende virtuelle Private-Cloud-Umgebung bereitgestellt und betrieben. Darüber hinaus kann der Betrieb problemlos durch die Einbindung von Colocation- und On-Premises Services sowie der Hyperscaler, die über den DE-CIX-Austauschknoten in Frankfurt a.M. erreichbar sind, zu einer Multicloud Umgebung entwickelt werden. Mit den Bare-Metal Services können physische Server bereitgestellt werden, die sich für kritische oder leistungsstarke Anwendungen besser eignen und eine robuste Infrastruktur erfordern.

## Herausforderungen

GRASS-MERKUR arbeitet aktuell mit fünf Partnern zusammen; diese Anzahl sollte sukzessive ausgebaut werden, um das Leistungsangebot zu erweitern und den Kunden weitere Services sowie branchenspezifische Dienstleistungen anbieten zu können.





# Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens® 2025 – Multi Public Cloud 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 Autoren:**

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

**Editorin:**

Maria Mueller-de Haen

**Forschungsanalyst:**

Arpita Choudhury

**Datenanalysten:**

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. ISG ist sich bewusst, dass in der Zeitspanne zwischen der Marktforschungsphase und der Veröffentlichung eventuell Marktentwicklungen in Form von Fusionen und Übernahmen stattfinden können und räumt ein, dass sich solche Veränderungen nicht in den Reports für diese Studie widerspiegeln werden.

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 Multi Public Cloud 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 Research-Agenda 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**  
**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 acht Jahre umfangreiche Research-Erfahrung 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 Research Analyst**

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; zudem nimmt er im Rahmen von globalen IPL-Studien eine Schlüsselrolle als strategischer Programmmanager und Vordenker für IPL Lead Analysts ein.

Heiko Henkes leitet das „Star of Excellence“ Programm, die globale Kundenerfahrungsinitiative von ISG, und steuert das Programmdesign und dessen Integration mit dem IPL Programm und der ISG Sourcing Practice. Er begleitet Unternehmen durch IT-basierte Geschäftsmodell-

Transformationen und nutzt dabei sein tiefes Verständnis für kontinuierliche Transformation, IT-Kompetenzen, nachhaltige Geschäftsstrategien und Change Management in einem auf Cloud-KI basierenden Geschäftsumfeld. Heiko Henkes ist ein bekannter Keynote-Speaker zum Thema digitale Innovation und gibt Einblicke in die Nutzung von Technologie für das Wachstum und die Transformation von Unternehmen.





*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 ISGBerater team. 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](mailto:contact@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter [research.isg-one.com](https://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](https://isg-one.com).



**DEZEMBER, 2025**

---

**BERICHT: MULTI PUBLIC CLOUD SERVICES**