

# Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

## Colocation Services for Midmarket

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

Customized report courtesy of:



Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

## Einleitung

Definition 16

Betrachtungsumfang der Studie 18

Anbieterklassifizierungen 19

## Anhang

Methodik & Team 29

Autoren & Editoren 31

Über ISG 33

---

## Colocation Services for Midmarket 21 – 27

Wer sollte diesen lesen 22

Quadrant 23

Definition & Auswahlkriterien 24

Beobachtungen 25

Anbieterprofile 27

Report Author: Ulrich Meister

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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




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

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

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





 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
23 Media	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
3U	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Abilis IT	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
ACP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Adacor	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Advanced Unibyte	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
akquinet	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
All for One Group	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Anexia	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Arvato Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Axians	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Baden Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
BT	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In
BTC	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
CANCOM	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cegeka	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Cema	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In







 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Centron	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender
CGI	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Claranet	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Cognizant	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
ColocationIX	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Colt DCS	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Computacenter	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Conet	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Controlware	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
CyrusOne	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Cyxtera	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger





 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
DARZ	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Product Challenger
Datacenter Leipzig	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★
Datacenter One	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DATAGROUP	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Deutsche Telekom GK	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Devoteam	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Digital Realty (Interxion)	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DOKOM 21	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Dunkel	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
DXC Technology	Leader	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
EMC Home of Data	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger





 Anbieterpositionierung

Seite 5 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Ensono	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Equinix	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Firstcolo	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Fujitsu	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Giant Swarm	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Global Switch	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Grass-Merkur	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Product Challenger
GTT	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
HCLTech	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hetzner Online	Not In	Not In	Not In	Contender	Market Challenger	Not In
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In





 Anbieterpositionierung

Seite 6 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Hostserver	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Hostway	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
Infosys	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Iron Mountain	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
ITENOS	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
KAMP	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
Logicalis	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Lumen	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In
maincubes	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Materna	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In	Not In





 Anbieterpositionierung

Seite 7 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Mivitec (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
msg systems	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
myLoc (WIIT)	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Netfox	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
netgo	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
NEWTELCO	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
noris network	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
NorthC	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
NTT GDC	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Orange Business	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger





 Anbieterpositionierung

Seite 8 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
PFALZKOM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
PlusServer	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader
Profi	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
PYUR	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
q.beyond	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Rackspace Technology	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In
ratiokontakt	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
ScaleUp Technologies	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger	Not In
Sievers	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Sopra Steria	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
STACKIT	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader




 Anbieterpositionierung

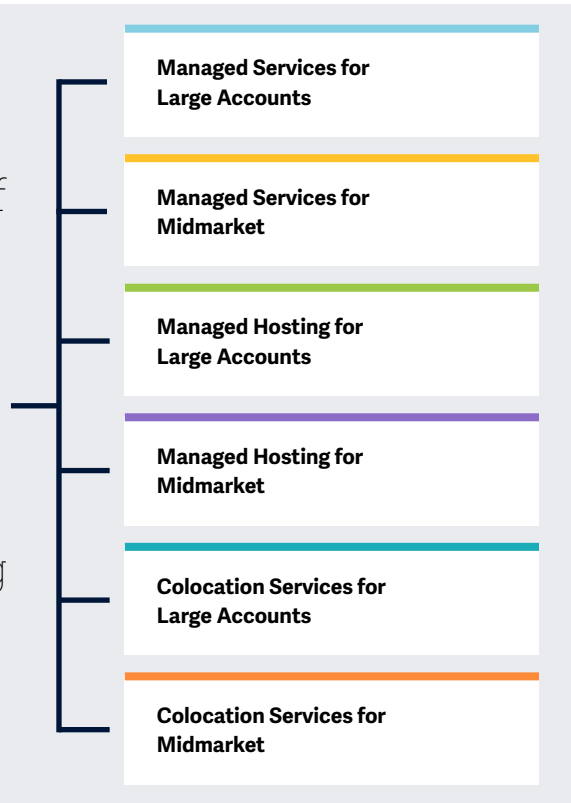
Seite 9 von 9

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Syntax Systems	Not In	Rising Star ★	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
TCS	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Tech Mahindra	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Telehouse	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
TelemaxX	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Leader
T-Systems	Leader	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In
Unisys	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Vodafone	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
WIIT	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



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

Simplified Illustration; Source: ISG 2023



**Definition**

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

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

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

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





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

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

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

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

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

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



### Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™-Quadrantenstudie werden die folgenden sechs Quadranten untersucht:

- Managed Services for Large Accounts
- Managed Services for Midmarket
- Managed Hosting for Large Accounts
- Managed Hosting for Midmarket
- Colocation Services for Large Accounts
- Colocation Services for Midmarket

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

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten (Quadranten)
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Goto-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 von IT-Dienstleistern für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen.

Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert.

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

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Accounts:** Multinationale Unternehmen 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 Stars 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 for Midmarket

### Wer sollte diesen lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen in Deutschland relevant, die Colocation Service Provider evaluieren möchten.

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Colocation Service Provider in Deutschland und zeigt auf, wie die wichtigsten Herausforderungen von Mittelständlern angegangen werden.

Frankfurt ist mit mehr als 60 Rechenzentren der zweitgrößte Colocation-Markt in Europa nach London und nach wie vor ein beliebter Standort, da sich hier der größte Internet-Austauschknoten DE-CIX befindet. Auch in anderen Städten wie München, Berlin, Düsseldorf, Hamburg und Stuttgart betreiben die Anbieter Rechenzentren. Dies ist ein dynamischer Markt; die Colocation-Anbieter offerieren neben dem Hosting noch weitere Dienstleistungen. Viele stellen auch IT-Infrastruktur wie virtuelle Maschinen und Bare-Metal-Server zur Verfügung, um kurzfristige Kapazitätsprobleme zu lösen. Die Energieeffizienz wird immer wichtiger und ist für die Kunden ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl von Colocation-Anbietern.

Die Nachfrage nach Colocation-Diensten ist aufgrund der raschen Entwicklung von Colocation-Rechenzentren erheblich gestiegen. Unternehmen aus verschiedenen Branchen, Verwaltungen, Integratoren, Managed Services Anbieter und Cloud Provider suchen nach geeigneten Rechenzentrumsanbietern. Kunden mit hohen Sicherheitsanforderungen wenden sich verstärkt an Colocation-Anbieter als Alternative zur Public Cloud. Auch die wachsende Nachfrage nach Edge Computing erhöht den Bedarf an Colocation-Einrichtungen.



### 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 die laufenden Entwicklungen im Unternehmen.



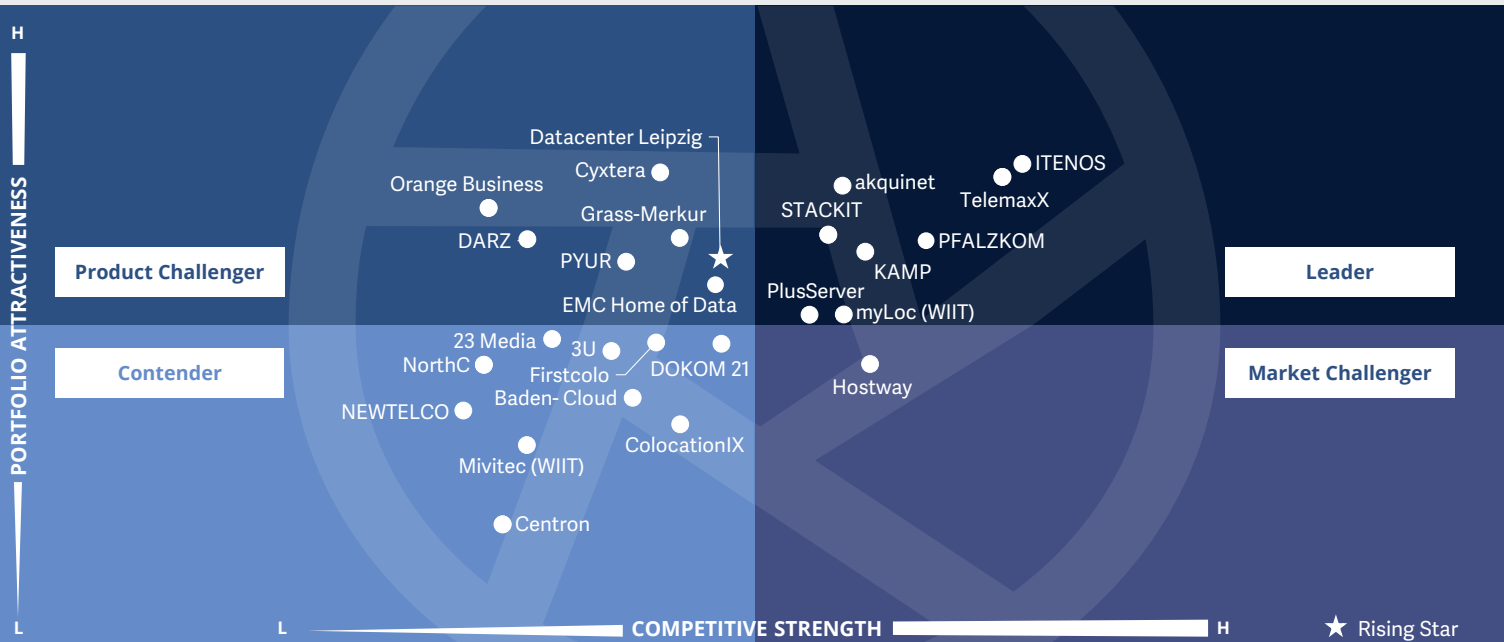
### Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

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



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

Germany 2023



In diesem Quadranten werden Colocation Service Provider bewertet, die mit ihren Services **hauptsächlich KMUs und den Mittelstand** sowie Managed Service Provider und Systemhäuser bedienen. Das Portfolio ist auf deren Belange abgestimmt.

Wolfgang Heinhaus





### Definition

Dieser Quadrant bewertet Anbieter, die einen standardisierten Rechenzentrumsbetrieb als Colocation-Services für hauptsächlich mittelständische Unternehmenskunden anbieten. Dazu gehört auch das Bereitstellen eines gemeinsamen Zugangspunkts für verschiedene Hosting-Anbieter, Systemhäuser, Netzbetreiber, Telekommunikationsanbieter und Endanwender. Colocation-Services werden hauptsächlich deshalb von Unternehmenskunden in Anspruch genommen, weil sie Rechenzentren mit standardisierter und ausgefeilter Konfiguration verfügbar machen, eine große Auswahl von Netzbetreibern zur Verfügung stellen sowie geringe Latenzzeiten und hohe Bandbreiten zu erschwinglichen Kosten ermöglichen, die wiederum die Bereitstellung von Rich Content bzw. von zeitkritischen, latenzsensitiven Informationen für Nutzer in und außerhalb von Ballungsräumen erlauben.

### Zulassungskriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz mit einem **standardisierten Design der Rechenzentrumsarchitektur** für Colocation
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, NIST, FISMA and SOC Typ I und II
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. Nutzung sauberer Energiequellen und Lösungen zur **Reduzierung des Energieverbrauchs** – u.a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und **„Green Datacenter“**-Initiativen





### Beobachtungen

Die rasante Entwicklung im Segment der Colocation-Rechenzentren hat sich im letzten Jahr weiter beschleunigt. Unternehmen aller Größenordnungen, Verwaltungen, Integratoren, Managed Service und Cloud Provider suchen nach geeigneten Rechenzentrums-Anbietern. Kunden mit hohen Sicherheitsanforderungen setzen auf Colocation Services als Alternative zu den Public Clouds. Auch der Anstieg von Edge Computing führt zu einem weiteren Bedarf an Colocation Services. Das Research-Unternehmen Allied Market Research prognostiziert bis 2030 globale Wachstumsraten von jährlichen 15,7%. Die Colocation Services werden in Deutschland von mehr als 10.000 Unternehmen genutzt, der geschätzte Umsatz wurde 2021 mit etwa 1,3 Mrd. € beziffert. Frankfurt am Main bleibt ein Magnet, nicht zuletzt weil hier der weltweit größte Internet-Austauschknoten DE-CIX beheimatet ist. Der Digitalisierungsschub hat den Datendurchsatz rasant vorangetrieben; im Jahr 2022 wurde erstmals ein Peak von

12 Terabit pro Sekunde gemessen, und es wurden 48 Exabyte ausgetauscht, eine Steigerung zum Vorjahr von mehr als 25%. Frankfurt am Main ist mit mehr als 60 Rechenzentren nach London der zweitgrößte Colocation-Markt in Europa. Die Provider betreiben ihre Rechenzentren nicht nur in Frankfurt am Main sondern auch in anderen Städten wie zum Beispiel in München oder Berlin. Der Markt ist nach wie vor in Bewegung; ständig werde neue Rechenzentren gebaut oder von anderen Providern übernommen. Viele Provider bieten die Bereitstellung einer eigenen Infrastruktur, insbesondere virtuelle Maschinen, aber auch Bare-Metal-Server, um kurzfristige Engpässe auszugleichen. Die Energieeffizienz steht mehr im Fokus der Aufmerksamkeit und wird von Kunden bei Ausschreibungen verstärkt berücksichtigt.

In dieser Kategorie wurden 90 Anbieter untersucht, von denen 26 für diesen Quadranten in Betracht gezogen wurden, darunter acht Leader und ein Rising Star.

### Akquinet

**Akquinet** ist ein erfolgreicher Colocation-Anbieter mit hochwertigen Services und betreibt im Raum Hamburg vier hochmoderne Rechenzentren. Die Datacenter in Hamburg und Norderstedt werden als Twin-Lösung angeboten. Ein fünftes Datacenter befindet sich in der Bauphase.



**ITENOS** betreibt 7 hochverfügbare leistungsfähige Rechenzentren und bietet ein breites Angebot an Colocation Services für das KMU-Segment und den Mittelstand.

### Kamp

**Kamp** ist ein leistungsfähiger Colocation-Dienstleister aus Oberhausen, der Ende 2022 von dem Dortmunder Webhosting-Unternehmen dogado, das der group.com angehört, übernommen wurde. Kamp behält seine vollwertige Eigenständigkeit.

### myLoc

**myLoc** unterhält in Düsseldorf drei leistungsfähige Rechenzentren mit einem hohen Sicherheitsstandard. Das Unternehmen wurde von der italienischen WIIT aus Mailand, einem Anbieter für geschäftskritische Anwendungen übernommen, agiert jedoch weiterhin als selbstständiges Unternehmen in Deutschland.



**PlusServer** verfügt über zwei Rechenzentren in Düsseldorf und Hamburg mit einer Gesamtfläche von 2.000 m<sup>2</sup> und offeriert ein breites Angebot an Colocation Services sowie Hosting und Cloud Services.



**PFALZKOM** unterhält im Rhein-Neckar-Gebiet drei Rechenzentren und bietet den Kunden ein sicheres Zuhause für seine IT-Infrastruktur und ausgezeichnete Services.



## Colocation Services for Midmarket

### STACKIT

**STACKIT** ist Teil der Schwarz Gruppe und bietet mit drei Rechenzentren im Raum Neckarsulm und in Österreich ein umfassendes Colocation-Service-Angebot.

### TelemaxX

**TelemaxX** bietet umfassende Colocation Services aus fünf sicheren Rechenzentren im Raum Karlsruhe mit einer Direktanbindung zum DE-CIX Internet-Austauschknoten.

### Datacenter Leipzig

**Datacenter Leipzig** betreibt in Mitteldeutschland zwei hochmoderne Rechenzentren mit einem attraktiven Colocation-Services-Angebot und vielfältigen Konnektivitätsmöglichkeiten. Datacenter Leipzig wurde zum Rising Star dieses Quadranten gekürt.



# ITENOS



„ITENOS ist ein agiler Colocation Service Partner mit einem umfangreichen Portfolio für Start-ups, KMUs und Mittelstandskunden, dass keine Wünsche offenlässt.“

Wolfgang Heinhaus

## Übersicht

ITENOS mit Sitz in Bonn ist ein langjähriger Colocation-Anbieter mit nahezu 30-jähriger Erfahrung. Das Unternehmen ist Teil der Deutschen Telekom, agiert aber eigenständig am deutschen Markt. Mit 7 Rechenzentren in Frankfurt a.M., Düsseldorf, Hamburg, Leverkusen und Stuttgart bietet ITENOS eine Gesamtnettostellfläche von 31.200 m<sup>2</sup>. Neben den Colocation Services werden auch Managed Services und Cloud-Lösungen angeboten. Das erfolgreiche Unternehmen beschäftigt 220 qualifizierte Mitarbeitende und betreut mehr als 200 Kunden mit starkem Fokus auf Start-ups, KMUs und das Mittelstandsegment sowie Service und Cloud Provider.

## Stärken

### Umfangreiches Colocation Portfolio:

ITENOS bietet in hochsicheren, mehrfach zertifizierten Rechenzentren ein hochwertiges Colocation Portfolio, das passgenau auf den einzelnen Kunden zugeschnitten wird. Es umfasst zahlreiche Dienstleistungen und Remote Hands Services rund um die Uhr. Entsprechend dem IT-Infrastrukturumfang können einzelne Racks, Cages oder Suites ausgewählt werden. Zusätzlich benötigte Hardware stellt ITENOS zu einem akzeptablen Preis bereit.

### Innovative Konnektivitätsplattform

**DataLogistIX:** Mit der DataLogistIX-Plattform hat ITENOS eine moderne, virtuelle Lösung entwickelt, die den Zugang zu allen Teilnehmern über einen einzigen physischen Port und flexible und effiziente

Verbindungen zu anderen Partnern und Internet-Austauschknoten sowie sichere Direktverbindungen zu allen Public Cloud Providern gewährleistet. ITENOS kann auf mehr als 150 Internet Service Provider (ISP) zurückgreifen.

**Nachhaltigkeit:** Die ITENOS-Rechenzentren werden seit 2016 zu 100% aus erneuerbaren Quellen betrieben. Alle Emissionen werden erfasst, um sie zu analysieren und geeignete Maßnahmen für deren Reduktion bzw. Kompensation zu entwickeln. ITENOS unterstützt die Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen zur globalen Sicherung der nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer und ökologischer Ebene.

## Herausforderungen

Die ITENOS-Rechenzentren sind mehrfach zertifiziert; die Ergänzung um den TSI-Standard V4.2 Level 3 erweiterte Zertifizierung von der TÜVIT würde dem Kunden die höchste Sicherheit dokumentieren.





# Anhang

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

**Federführender Autor:**

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

**Herausgeber:**

Maria Müller-de Haen

**Forschungsanalysten:**

Meenakshi Srivastava

**Datenanalyst:**

Sachitha Kamath und Laxmi Kavya Bandaru

**Konsistenzberater:**

Susanta Dey, Furkan Yucel, Tara Horgan und Patrick Nielsen

**Projektmanager:**

Manikanta Shankaran

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

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

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

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

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



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

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



Author



**Ulrich Meister**  
**Lead Analyst**

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

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

Author



**Wolfgang Heinhaus**  
**Lead Analyst**

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

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





*Enterprise Context and Overview Analyst*

**Meenakshi Srivastava**  
**Senior Research Analyst**

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

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



*IPL Product Owner*

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

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

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





### ISG Provider Lens™

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

### ISG Research™

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

### ISG

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

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

Weitere Informationen unter [isg-one.com](http://isg-one.com).



**JUNI, 2023**

---

**REPORT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES**