

# AWS Ecosystem Partners

## AWS Managed Services

Eine Analyse, die die Attraktivität der Portfolios und die Wettbewerbsstärke der Anbieter vergleicht

Customized report courtesy of:

**DXC** TECHNOLOGY

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

## Einleitung

Definition 12

Betrachtungsumfang der Studie 13

Anbieterklassifizierungen 14

## Anhang

Methodik & Team 26

Autoren & Editoren 27

Über ISG 29

Star of Excellence 23

Customer Experience (CX) Insights 24

---

## AWS Managed Services 16 – 22

Wer sollte dieses Kapitel lesen 17

Quadrant 18

Definition & Auswahlkriterien 19

Beobachtungen 20

Anbieterprofile 22

Autor des Berichts: Frank Heuer

### **Künstliche Intelligenz wird immer wichtiger für die Realisierung von Lösungen auf AWS-Basis.**

Weltweit – und auch in Deutschland – ist Amazon Web Services (AWS) der führende Hyperscaler und profitiert somit vom wachsenden Cloud-Native-Markt hierzulande. Cloud-Native-Lösungen ermöglichen die Erstellung und Ausführung skalierbarer Anwendungen in Cloud-Umgebungen. Das Wachstum des Cloud-Native-Marktes stellt eine ideale Voraussetzung für das Wachstum des Geschäftes der AWS-Partner in Deutschland dar. Großunternehmen stellen hierzulande derzeit noch das wichtigste und reifste Marktsegment dar. Die mittelständischen Unternehmen haben gegenüber den Großunternehmen Nachholbedarf und sind somit ein überdurchschnittlich wachsendes – und damit ebenfalls attraktives – Marktsegment. Im Vorteil sind

also Dienstleister, die beide Zielgruppen adressieren, da sie sowohl von großen Budgets als auch von der stark wachsenden Nachfrage profitieren.

Flexibilität und Kostenvorteile von Cloud-Lösungen bewirkten in den letzten Jahren, dass sich dieses Bereitstellungsmodell für IT-Anwendungen und -Infrastrukturen immer stärker durchgesetzt hat. Infolge der Corona-Pandemie beschleunigte sich die Marktdurchdringung cloudbasierender Angebote aufgrund ihrer Vorteile und der aktuellen Anforderungen von Unternehmen. So war der sehr kurzfristige Umzug vieler Mitarbeiter in das Home Office häufig nur mit Hilfe von (Collaboration-) Lösungen auf Cloud-Basis möglich. Darüber hinaus bewegt der zusätzliche krisenbedingte inflationäre Kostendruck viele Unternehmen dazu, ihre IT-Landschaften in bedarfsgerechte und kostenflexible Architekturen zu transformieren.

Cloud Hyperscaler sind aufgrund ihrer ausgeprägten Fähigkeit, schnell zu skalieren und flexibel agieren zu können, die größten Nutznießer der aktuell und langfristig

AWS-Services sind  
ein **wachsender**  
Markt in Deutschland  
mit **Chancen** für  
Anwender und  
AWS-Partner.



steigenden Nachfrage nach Cloud-Lösungen. Als einer der weltweit führenden Hyperscaler profitiert Amazon Web Services (AWS) ganz besonders von dem wachsenden Kundenbedarf.

Aufgrund seiner globalen Bedeutung ist AWS ein attraktiver Partner für Dienstleister und Technologieanbieter und kooperiert im Rahmen des AWS-Partnernetzwerkes (APN) mit zahlreichen dieser Anbieter. Das AWS-Partnernetzwerk ist das globale Programm für AWS-Partner. Es hilft ihnen durch die Bereitstellung geschäftlicher und technischer Unterstützung wie auch Vertriebs- und Marketingunterstützung, AWS-basierte Geschäfte und Lösungen zu entwickeln. Mit der rasch wachsenden Bedeutung von AWS als IT-Provider gewinnt auch das AWS-Partnerökosystem eine immer höhere Relevanz. Aus dem zunehmenden Erfolg von AWS ziehen so auch die AWS-Partner wachsenden Nutzen. In einem hoch dynamischen Markt wie AWS-basierenden Lösungen wird es immer wichtiger, Projekte zeitnah umzusetzen. Daher kommt im Rahmen der Realisierung

von AWS-Lösungen Automatisierung, häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, eine zunehmende Bedeutung zu.

### **AWS Professional Services**

ISG legt Wert auf die marktgerechte Reflektion des Marktes in den Provider-Lens-Studien und hat daher die bisher getrennt betrachteten Themen AWS-bezogenes Consulting und Migration zu Professional Services zusammengefasst. Die Integration von Beratung und Umsetzung ist im Sinne einer bruchlosen Realisierung von AWS-Projekten von Vorteil. Aus diesem Grund setzt sich die Zusammenführung der beiden AWS-Servicekomponenten im Markt immer mehr durch. Entsprechend sind im Markt – und auch in dieser Analyse – Anbieter besonders erfolgreich, die AWS-Beratung und -Migration nicht nur anbieten, sondern diese beiden Elemente auch zielgerichtet zum Vorteil ihrer Kunden verzahnen.

Das Interesse an (AWS-) Cloud-Plattformen nimmt stetig zu. Infolgedessen steigt auch der Orientierungsbedarf hinsichtlich des

optimalen AWS-Einstiegs – im Gegensatz zu den Innovatoren benötigen die meisten heutigen Interessenten und die Nachzügler häufiger externe Beratung. Kostensenkungsmöglichkeiten durch AWS-Lösungen sind aufgrund der aktuellen Krisen derzeit ein sehr relevantes Motiv für das Interesse an diesem Angebot. Beratung ist ein Schlüsselthema für den Einstieg in AWS-Lösungen, das weiteres Anschlussgeschäft verspricht; entsprechend wettbewerbsintensiv ist der Markt für Professional Services.

Das AWS-Partnernetzwerk erfüllt einen doppelten Zweck. Dieses Ökosystem ist ein wichtiger Erfolgsfaktor auch für AWS selbst. Je überzeugender die Kunden durch die AWS-Partner beraten werden, desto besser wird sich das Geschäft von AWS entwickeln. Gleichzeitig können diese Partner von einem erfolgreichen Einstieg ihrer Kunden in die AWS-Welt durch Folgegeschäft wie etwa Managed Services profitieren. Gute Erfolgsvoraussetzungen – und gute Bewertungen in dieser Studie – haben daher Dienstleister, die auch Unterstützung im AWS-Betrieb – also End-to-End Services –

offerieren; diese Provider eröffnen eine umfassende Entwicklungsperspektive hinsichtlich AWS-Lösungen.

Die Umsetzung von AWS-Projekten, die zweite Komponente der Professional Services, hat zwei Zielrichtungen. Für neu im Unternehmen eingeführte Anwendungen spielt die AWS-Migration eine zentrale Rolle. Vor allem aber sollen auch bereits bestehende Applikationen in die AWS-Cloud migriert werden (Lift & Shift). Die AWS-Professional-Services-Partner helfen den Kunden, den Umstieg auf die AWS-Plattform unter Berücksichtigung aller relevanter Aspekte zu realisieren. In diesem Bericht sind daher Dienstleister im Vorteil, die ein breites Serviceportfolio offerieren und eine Vielzahl an AWS-Technologien beherrschen.

Im Cloud-Bereich insgesamt und noch im mehr in der AWS-Welt im Besonderen entwickeln sich Technologien rasant weiter. Zudem ist Zeit Geld: Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck, unter dem Anwenderunternehmen stehen, wird es immer wichtiger, die AWS-Migration zeitnah umzusetzen. Daher kommt im Rahmen von Professional Services Automatisierung,



häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, zum Einsatz. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Anbieter, die sich solche Technologien zu Nutzen machen können.

### **AWS Managed Services**

Durch ihre Vorteile sind AWS-Lösungen zunehmend interessant für weitere Anwenderkreise. Da das laufende Handling viele Nutzer überfordert bzw. überfordern kann, rücken AWS-bezogene Managed Services immer stärker in den Fokus von Anwenderunternehmen und Interessenten. Managed AWS Services kommen den Anforderungen von immer mehr (neuen) AWS-Interessenten entgegen. Daher wächst das Interesse an AWS-Managed-Service-Anbietern; dabei sind unter anderem Provider mit Betrieb in Deutschland im Vorteil. Mit dem Erfolg der AWS-Lösungen interessieren sich auch immer mehr Unternehmen ohne Erfahrung, Wissen oder Ressourcen für AWS-Lösungen. Diese Entwicklung trägt mit dazu bei, dass das externe Management von AWS-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aber auch der Wunsch nach zunehmender Professionalisierung ist ein

wichtiger Treiber, denn es handelt sich um eine anspruchsvolle Aufgabe.

Dies zeigen die Anforderungen und Erwartungen der Anwenderunternehmen, zu denen unter anderem die Beherrschung (hybrider) Multicloud-Landschaften, Datenschutz, Erfahrung im Betrieb und End-to-End-Kompetenzen zählen. Ab diesem Jahr liegt ein besonderes Augenmerk auf dem Thema Kostenoptimierung; FinOps wird als ein dedizierter Aspekt betrachtet. FinOps bringt finanzielle Verantwortlichkeit in die Cloud und hilft dabei, Entscheidungen zu treffen, wenn es um Kompromisse zwischen Geschwindigkeit, Kosten und Leistung geht.

Entsprechend den vorgenannten Faktoren sind insbesondere Dienstleister im Vorteil, die das genannte Leistungs- und Technologiespektrum abdecken und überdies Referenzen und Case Studies nachweisen können. Nicht zuletzt können sich Provider, die den Betrieb in Deutschland bieten können, positiv hervorheben. Speziell auch der Sicherheitsaspekt ist angesichts der im Zuge des Ukraine-Krieges zunehmenden Cyberattacken ein hoch relevanter Aspekt.

### **AWS Data Analytics, AI & ML**

Seit dem Start der AWS Ecosystem Provider Lens™ Studie im Jahr 2019 bezieht ISG diesen Themenbereich in die Analyse ein. In diesem Jahr wurde erstmals künstliche Intelligenz explizit in der Untersuchung mitbetrachtet, da nach unserer Einschätzung dieses Thema eine ausreichende Reife und Praxisrelevanz erreicht hat. Gerade in der aktuellen Krisensituation müssen Unternehmen bei ihren Entscheidungen heutzutage verstärkt solche sich immer schneller verändernde Parameter einkalkulieren. Künstliche Intelligenz hilft immer mehr Unternehmen, Handeln und Entscheidungen zu unterstützen.

Die AWS-Partner helfen Anwenderunternehmen dabei, die Komplexität beim Heben und Auswerten der hierzu benötigten Daten mit Hilfe von Data Analytics und Machine Learning zu bewältigen. Daten sind in vielen Unternehmen ein noch ungehobener Schatz, denn sie sind häufig unstrukturiert und in Silos vorhanden. Inzwischen setzt sich in der deutschen Wirtschaft zunehmend die Erkenntnis durch, dass Daten und ihre Analyse zunehmend zu einer unverzichtbaren

Ressource für ihren geschäftlichen Erfolg werden. Eine große Herausforderung ist in diesem Zusammenhang, dass die Menge der zu analysierenden Daten äußerst schnell an Umfang zunimmt; ein Beispiel dafür sind Daten aus IoT-Systemen. Aufgrund dieses rasch wachsenden Volumens der zu analysierenden Daten wollen bzw. müssen viele Unternehmen gerade im Data-Processing-Umfeld die starken Kapazitäten der Public Cloud nutzen. Dabei sind sie aufgrund der hohen Komplexität der Integration mit der bestehenden Infrastruktur zur Datenhaltung auf ein starkes Partnernetzwerk von AWS für Integration und Service Management angewiesen. Dienstleister unterstützen von Readiness Checks und Strategieberatung über die technische Implementierung und Integration bis hin zum Betrieb.

Ein komplettes Dienstleistungsportfolio ist bei diesem Thema hilfreich. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Dienstleister, die eine breite Servicepalette anbieten und umfangreiche AWS-Technologien damit adressieren. Hilfreich dabei ist der Nachweis der Leistungsfähigkeit durch AWS-Kompetenzen



und -Zertifizierungen. Speziell im Hinblick auf das neue Thema künstliche Intelligenz sind ausgeprägte Beratungskompetenzen von Vorteil.

### **AWS SAP Workloads**

Viele Anwenderunternehmen in Deutschland haben derzeit noch Vorbehalte, SAP-Lösungen aus der Cloud zu beziehen, da sie oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus.

Für die Unternehmen, die bereits den Schritt gegangen sind, SAP-Workloads in die Cloud zu migrieren, hat sich AWS zu einer bevorzugten Plattform für den Betrieb entwickelt.

SAP selbst richtet seit 2022 seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle auf Basis von Cloud Computing aus. Mit seinem Angebot „RISE with SAP“ wurden Cloud-Strategie-Diskussionen auch in Unternehmen

ausgelöst, die AWS bisher nicht nutzen wollten; dies bedeutet einen zusätzlichen Treiber für den Markt.

Mit RISE with SAP fördert SAP den Umstieg in die Cloud und bietet auch den Betrieb an. Zwar kooperiert SAP hierbei mit Partnern, andererseits bedeutet dies aber auch eine Konkurrenz, speziell für AWS-Partner, die SAP-Hosting anbieten. Chancen ergeben sich somit für die Partner, die zum Beispiel Erweiterungen in der AWS-Cloud offerieren, die SAP selbst nicht anbietet. Gute Karten haben zudem Dienstleister, die nicht nur die technologischen Aspekte voll beherrschen, sondern auch ausgeprägte Geschäfts- und Branchenkompetenzen vorweisen können.

**Im Vorteil sind AWS-Dienstleister, die Groß- und mittelständische Kunden adressieren, da sie sowohl von großen Budgets als auch von der stark wachsenden Nachfrage profitieren.**





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader
adesso SE	Market Challenger	Contender	Rising Star ★	Not In
AllCloud	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Not In
Arvato Systems	Leader	Market Challenger	Contender	Product Challenger
Atos	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
BTC	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Capgemini	Leader	Leader	Leader	Leader
Claranet	Contender	Leader	Not In	Product Challenger
Cognizant	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
Computacenter	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Crayon	Not In	Not In	Contender	Not In
Deloitte	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Leader
DXC Technology	Leader	Leader	Leader	Leader
Eviden (Atos Group)	Leader	Product Challenger	Leader	Leader
Fujitsu	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Genpact	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
HCLTech	Leader	Leader	Leader	Leader
IBM	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Leader
Infosys	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
kreuzwerker	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In








	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Kyndryl	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Product Challenger
Lemongrass Consulting	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
LTIMindtree	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Materna	Market Challenger	Market Challenger	Leader	Not In
Mphasis	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Contender
msg systems	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Netlution	Product Challenger	Contender	Not In	Contender
Nordcloud	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
NTT DATA	Not In	Product Challenger	Not In	Leader
OPITZ CONSULTING	Not In	Not In	Contender	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 5

	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Orange Business	Contender	Not In	Market Challenger	Not In
Persistent Systems	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Public Cloud Group	Rising Star ★	Rising Star ★	Product Challenger	Product Challenger
PwC	Not In	Not In	Market Challenger	Product Challenger
q.beyond	Not In	Not In	Not In	Contender
Rackspace Technology	Leader	Leader	Product Challenger	Contender
Reply	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In
Skaylink	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In
SoftwareOne	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
SPIRIT/21	Not In	Contender	Not In	Contender



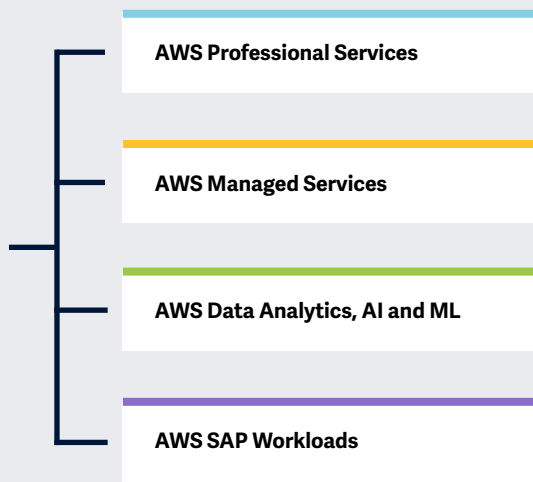


	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Syntax	Contender	Market Challenger	Product Challenger	Leader
TCS	Leader	Leader	Leader	Leader
Tech Mahindra	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
tecRacer	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
T-Systems	Leader	Leader	Not In	Leader
Virtusa	Not In	Not In	Contender	Not In
Wipro	Leader	Leader	Leader	Product Challenger



Dies sind die Themen, die **2024 im Fokus** der Studie stehen:

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2024



**Definition**

Im Jahr 2024 führt AWS wichtige Innovationen in den Bereichen Cloud, Datenanalyse und Machine Learning (ML) ein und verfolgt insgesamt das Ziel, Kunden bei ihrer Transformation in Richtung Nachhaltigkeit zu unterstützen; der Schwerpunkt liegt dabei auf digitaler Souveränität und einer verbesserten Innovationskraft. Mit dem Einsatz der Public Cloud sind herkömmliche Infrastrukturen und die bekannten Betriebstechniken normalerweise überfordert. Der Erfolg der AWS-Mission hängt von ausgefeilten CloudOps ab, die die Cloud-Sicherheit und -Governance, Ressourcen- und Kostenoptimierung, intelligente Bereitstellung von Ressourcen und Serviceverfügbarkeit über verschiedene Bereitstellungsmodelle (einschließlich Edge) hinweg umfassen – diese Strategie erfordert eine maximale Interoperabilität der Services.

AWS stellt mehrere Engagement-Modelle und Optionen für seine strategischen Servicepartner bereit, um deren Cloud-Personal im Umgang mit den neuesten Plattform-Innovationen zu schulen und weiterzubilden, und zwar über sein AWS Partner Network (APN).

Die Partnerschaften haben in Bezug auf die AWS-Cloud-Möglichkeiten an Reife gewonnen, unter anderem hinsichtlich Migration, Consulting, Daten und künstlicher Intelligenz (AI), SAP-Services und Managed Services.

AWS baut seine Führungsposition und sein Engagement für technologische Innovationen weiter aus, was auch durch diverse strategische Allianzen und bahnbrechende Entwicklungen unterstrichen wird. Partnerschaften sind von zentraler Bedeutung für Spitzeninnovationen, für eine zukunftssichere Roadmap und Strategie der Technologiedienstleister von AWS. Dies weist - in Verbindung mit dem kontinuierlichen Engagement von AWS für Produktinnovationen und strategischen Weitblick - auf eine Zukunft hin, in der es bei der digitalen Transformation nicht nur um technologischen Fortschritt, sondern auch um nachhaltiges und verantwortungsvolles Wachstum geht.

Mit seinen jüngsten Partnerschaften und Produktinitiativen ebnet AWS den Weg für Cloud Services der nächsten Generation und stärkt seine Rolle als Katalysator für branchenweite Innovationen.



### Betrachtungsumfang der Studie

In dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie betrachtet ISG die folgenden vier Quadranten: AWS Professional Services, AWS Managed Services, AWS Data Analytics, AI & ML sowie AWS SAP Workloads.

Diese ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern:

- Eine transparente Darstellung der Stärken und Schwächen der relevanten Provider
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie dient als Grundlage für wichtige Entscheidungen in Bezug auf Positionierung, wichtige Beziehungen und Go-to-Market-Überlegungen. ISG-Berater und Unternehmenskunden nutzen die Informationen aus diesen Berichten auch, um ihre bestehenden Anbieterbeziehungen und potenzielle Engagements zu bewerten.

### 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.





# AWS Managed Services



### Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von AWS Managed Services zu bewerten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter in Deutschland und geht darauf ein, wie sie die kritischen Herausforderungen hinsichtlich Managed Services für das AWS-Ökosystem angehen. Die Bewertung von ISG basiert auf der Breite des Serviceangebots und der Marktpräsenz der Anbieter.

Der Markt für AWS Managed Services entwickelt sich schnell weiter, vor allem durch GenAI und datenintensive Workloads sowie im Zuge erhöhter Sicherheitsrisiken. Die Anbieter sollten ihr Dienstleistungsangebot ausbauen, um diesen Herausforderungen zu begegnen, und sich dabei stark auf Tools für die Datenüberwachung fokussieren.

Durch die Integration von Cloud Monitoring Tools in Managed Services können Unternehmen ihre Fähigkeit zur Überwachung und Sicherung komplexer, datengesteuerter Umgebungen, insbesondere solcher, in denen GenAI-Anwendungen betrieben werden, erheblich verbessern. Cloud Monitoring Tools, fortschrittliche Analytiklösungen und Echtzeittransparenz ermöglichen es Unternehmen, die Performance zu optimieren, potenzielle Bedrohungen zu erkennen und die Einhaltung von Vorschriften zu gewährleisten.

Dieser strategische Ansatz in Verbindung mit dem Einsatz von Tools für die Governance und das Kostenmanagement ermöglicht die Bereitstellung modernster Managed Services, mit denen Unternehmen das volle Potenzial von AWS ausschöpfen und gleichzeitig cloud-bezogene Risiken minimieren können.



**IT-Experten** gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen der AWS Managed Service Provider, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben.

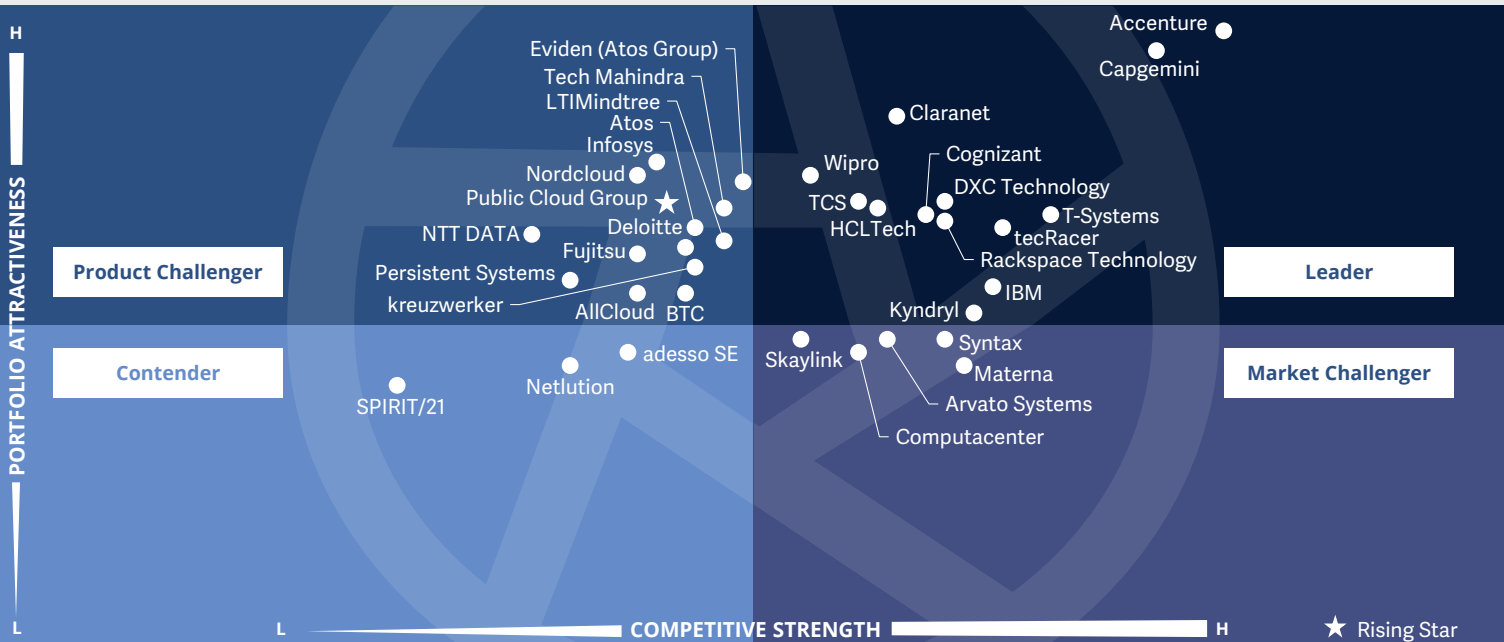


**Beschaffungsexperten** sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der AWS Managed Service Provider in Deutschland zu entwickeln.



**Technologieexperten** können sich mit diesem Bericht über die Positionierung der AWS Managed Service Provider, ihren Einfluss auf Unternehmenstransformationen und die Vorteile der Cloud-Migration informieren.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten** Anbieter von **Managed Services** für AWS-Lösungen in Deutschland. Sie **entlasten Anwenderunternehmen** und reichen von der Orchestrierung und Bereitstellung bis hin zur Überwachung und zum Betriebsmanagement.

Frank Heuer



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden MSPs analysiert, die Services für die Orchestrierung, Bereitstellung, Überwachung und Verwaltung des Betriebs der Public- und Multicloud-Umgebung eines Kunden offerieren. Diese Services ergänzen die IaaS- und PaaS-Hyperscale-Plattformen für Public Clouds von Drittanbietern. Ziel ist es, die Performance in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Typischerweise werden entsprechend entwickelte oder lizenzierte Cloud-Management-Plattformen (CMPs) und -Tools genutzt, um den Kunden ein Höchstmaß an Automatisierung sowie die notwendige Transparenz hinsichtlich des verwalteten Cloud-Ressourcenpools bezüglich Kapazitätsauslastung und Kosten, inklusive der eigenständigen Verwaltung, zu bieten.

### Auswahlkriterien

1. AWS Managed Service-Programm-**Zertifizierung**
2. Fachwissen hinsichtlich der autonomen, **ML-gestützten** Orchestrierung, Konfiguration und des Managements von Plattformen/Systemen
3. Erfahrung mit dem Design, Aufbau und Management von **Public- und Multicloud-Umgebungen**
4. **Unterstützung** von Big Data und diversen Datenbankanlösungen und Analysen
5. Erfahrung mit **DevOps Engineering**
6. Umfang und Verfügbarkeit von **Sicherheitsressourcen** und -diensten
7. Erfahrung mit **Lösungsarchitektur** und **Kostenoptimierung (FinOps)**
8. Erfahrung mit der **Migration von Servern** und dem Handling der Ressourcenverfügbarkeit



### Beobachtungen

AWS Cloud Services finden zunehmende Verbreitung. Im Zuge dieser Entwicklung interessieren sich auch immer mehr Unternehmen dafür, denen das Wissen bzw. das Fachpersonal für den eigenen Lösungsbetrieb fehlt. Dies trägt mit dazu bei, dass das externe Management von AWS-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aber auch der Wunsch nach höherer Professionalisierung ist ein wichtiger Treiber für Betrieb und Management durch spezialisierte Dienstleister, denn es handelt sich um eine anspruchsvolle Aufgabe.

Dies zeigen die Anforderungen der Anwenderunternehmen, z.B. (hybride) Multi-Cloud-Landschaften, Kosteneinsparungen, Sicherheit und Datenschutz, Erfahrung im Betrieb und End-to-End-Kompetenzen. So sind insbesondere Dienstleister im Vorteil, die das genannte Spektrum abdecken und überdies Referenzen und Case Studies nachweisen können. Speziell der Sicherheitsaspekt ist angesichts zunehmender Cyberattacken sehr relevant. Nicht zuletzt können sich Anbieter positiv

hervorheben, die den Betrieb in Deutschland offerieren können; dies ist für Kunden mit erhöhten Datenschutzerfordernungen und auch mittelständische Unternehmen interessant. Die letztgenannte Zielgruppe ist überdurchschnittlich skeptisch gegenüber dem Betrieb im Ausland und stellt gleichzeitig das am stärksten wachsende Marktsegment dar.

HCLTech ist in diesem Jahr vom Rising Star zum Leader aufgestiegen. Auch Kyndryl gelang der Aufstieg vom Market Challenger zum Leader. Neuer Rising Star ist die Public Cloud Group. Der letztjährige Leader Eviden (Atos Group) ist in diesem Jahr als Product Challenger positioniert.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 35 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 13 Leader und ein Rising Star.

### accenture

**Accentures** sichere, kosteneffiziente und innovative Lösungen sowie die Gewährleistung der Sicherheit tragen zur herausragenden Position als Anbieter von Managed Services für AWS-Lösungen in Deutschland bei.

### Capgemini

**Capgemini** profiliert sich mit einem umfassenden Serviceangebot, seiner Erfahrung und profunden Branchenkompetenzen als sehr leistungsfähiger führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland.

### claranet

Als erfahrener Anbieter von gemanagten und auch hybriden Lösungen engagiert sich **Claranet** insbesondere mit den Sicherheitsaspekten seiner AWS-bezogenen Managed Services und ist in der Lage, vielseitige Lösungen zu offerieren.

### cognizant

Zum Erfolg von **Cognizant** im deutschen Markt für AWS-bezogene Managed Services tragen das umfangreiche Angebot, die umfassenden Ressourcen und die breit angelegten Branchenkenntnisse bei.

### DXC TECHNOLOGY

**DXC Technology** überzeugt seine international aktiven Kunden mit globaler Delivery-Fähigkeit. Mittels Automatisierung und der Beherrschung vielseitiger Multicloud-Lösungen kann sich DXC Technology als leistungsfähiger Anbieter von Managed Services profilieren.

### HCLTech

Dem letztjährigen Rising Star **HCLTech** gelingt durch große Dynamik und den Einsatz umfangreicher Ressourcen der Sprung unter die führenden Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland.



## AWS Managed Services



**IBM** überzeugt seine anspruchsvollen Kunden mit großer Erfahrung, globaler Präsenz sowie Kompetenzen für komplexe hybride Multicloud-Landschaften.

### kyndryl

**Kyndryl** baut sein Angebot für AWS-bezogene Managed Services aus, bietet hilfreiche Unterstützung und steigt unter die führenden Dienstleister in Deutschland auf.



Mit seinem engagierten Kundenservice, langjähriger Erfahrung und seinen umfassenden Kompetenzen ist **Rackspace Technology** im deutschen Markt für AWS-bezogene Managed Services erfolgreich.

### T Systems

**T-Systems** profiliert sich mit Betrieb in Deutschland, Sicherheit und Compliance und erzeugt so Vertrauen bei Interessenten für AWS-bezogene Managed Services.



Dank des umfassenden Angebotes und der Sicherung des zuverlässigen Betriebs baut **TCS** seine Position auf dem deutschen Markt für AWS-bezogene Managed Services aus.



Der AWS-Pionier **tecRacer Group** kann im Markt für AWS-bezogene Managed Services seine Stärken – zum Beispiel Betrieb in Deutschland und ausgewogene Kundenstruktur – erfolgreich ausspielen.



Die Kunden von **Wipro** profitieren von einem umfassenden Serviceangebot, Lösungen mit starken Sicherheitsaspekten und der hohen Qualifikation des Dienstleisters.



Dank umfangreicher Leistungen und kundennahem Service entwickelt sich die **Public Cloud Group (PCG)** dynamisch, wächst stark und ist so der Rising Star für AWS-basierte Managed Services in Deutschland.



# DXC Technology



„DXC Technology überzeugt seine international aktiven Kunden mit seiner globalen Delivery-Fähigkeit. Mit der Beherrschung vielseitiger Multi-Cloud-Lösungen kann sich DXC Technology zudem als leistungsfähiger Anbieter von Managed Services profilieren.“

Frank Heuer

## Übersicht

DXC Technology mit Hauptsitz in Virginia, USA, beschäftigt mehr als 129.900 Mitarbeitende in über 130 Niederlassungen in 70 Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 14,4 Mrd. \$, wobei Global Infrastructure Services das größte Segment sind. Die Services von DXC Technology zu AWS-Lösungen reichen von der Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. DXC Technology nimmt am Partnerprogramm AWS Managed Service Provider teil und ist AWS Premier Tier Services Partner. Der deutsche Hauptsitz des Anbieters befindet sich in Böblingen.

## Stärken

**Vorteile durch Automatisierung:** Die Services von DXC Technology sind sehr effizient. Der Anbieter ist in der Lage, seine AWS Managed Services mit hoher Automatisierung auf Basis eines von Grund auf hochgradig industrialisierten Service- bzw. Delivery-Modells anzubieten.

**Eignung für international aktive Kunden:** DXC Technology beherrscht die globale Bereitstellung von Managed Services und ist aufgrund seiner großen globalen Präsenz in der Lage, AWS-Managed-Services-Projekte auch auf einem weltweiten Level zu durchzuführen. Dies ist besonders für multinational agierende Großunternehmen ein attraktiver Faktor, der für DXC Technology spricht.


## Breite Basis für vielfältige Lösungen:

DXC Technology bietet vielseitige Unterstützung für Multi-Cloud-Landschaften. Der Anbieter ist nicht nur AWS Premier Tier Services Partner, sondern auch Microsoft Azure Expert Managed Services Provider und unterhält darüber hinaus auch Partnerschaften mit Google, Oracle und Alibaba. Damit ist DXC Technology in der Lage, seinen Kunden optimal auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Multi-Cloud-Lösungen auf Basis der wichtigsten Hyperscaler-Plattformen zu offerieren.

## Herausforderungen

Es ist DXC Technology zu empfehlen, seine Leistungen verstärkt zu publizieren. Gemessen an der Marktstellung des Dienstleisters sind die auf der AWS-Partnerseite publizierten Case Studies ausbaufähig. Zusätzliche Beschreibungen könnten die Präferenz für DXC Technology weiter stärken.





# Star of Excellence

Ein von ISG entwickeltes Programm zur Sammlung von Kundenfeedback über den Erfolg von Anbietern bei der Demonstration höchster Standards im Bereich der Kundenbetreuung und Kundenorientierung.

## Einblicke in die Kundenerfahrung (CX)

Im Rahmen der ISG Star of Excellence™-Marktforschung zur Kundenerfahrung (Customer Experience, CX) in Unternehmen haben Kunden Feedback zu ihren Erfahrungen mit Dienstleistern für ihre **AWS Ecosystem Partners** Services gegeben.

Auf Basis des direkten Feedbacks von Unternehmenskunden werden im Folgenden die wichtigsten Punkte genannt:

### Durchschnittlicher CX-Wert der Branche



▲ **Höchster CX Score: 95**  
▼ **Niedrigster CX Score: 50**

CX Score: 100 am zufriedensten, 0 am wenigsten zufrieden Antworten insgesamt (N) = 1220

### Kundenrolle im Unternehmen

- ▲ **Am zufriedensten**  
Shared Services Operations
- ▼ **Am wenigsten zufrieden**  
Finance

### Wichtigste CX-Säule

Business Continuity and Flexibility

Service Delivery Modelle	% der geleisteten Arbeit im Durchschnitt
Onsite	59.2%
Nearshore	18.3%
Offshore	22.5%

### Region

- ▲ **Am zufriedensten**  
Central/South America
- ▼ **Am wenigsten zufrieden**  
North America

### Branche

- ▲ **Am zufriedensten**  
Chemicals
- ▼ **Am wenigsten zufrieden**  
Public Sector

Quelle: ISG Star of Excellence™ Research-Programm, Insights bis Oktober 2024







# Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2024 – AWS Ecosystem Partners“ 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:**

Aman Munglani

**Federführender Autor:**

Frank Heuer

**Editorin:**

Maria Mueller

**Forschungsanalyst:**

Srinivasan P N

**Datenanalyst:**

Akshay Rathore

**Beratende Berater:**

Susanta Dey und Furkan Yuecel

**Projektleiter:**

Shailendra More

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 AWS Ecosystem Partner
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





*Federführender Autor*

**Frank Heuer**  
**Leitender Analyst, Deutschland**

Frank Heuer ist Principal Analyst bei ISG Germany. Sein Schwerpunkt liegt auf den Themen Cybersecurity, Cloud Computing, Digital Workspace, Communications sowie Social Business & Collaboration.

Zu seinen Aufgabengebieten gehört vor allem die Beratung von ICT-Anbietern zum strategischen und operativen Marketing sowie Vertrieb. Herr Heuer ist als Sprecher bei Konferenzen und Webcasts zu seinen Themenschwerpunkten im Einsatz und Mitglied des IDG-Expertenetzwerks. Herr Heuer ist seit 1999 als Analyst und Berater im IT-Markt aktiv.



*Analyst für Unternehmenskontext und globalen Überblick*

**Srinivasan PN**  
**Leitender Forschungsanalyst**

Srinivasan PN ist Research Analyst bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasser der ISG Provider Lens™ Studien zu AWS & Google Ecosystem, Digital Engineering, Manufacturing und Mainframe. Sein Fachgebiet sind technische Dienstleistungen und digitale Transformation. Srinivasan verfügt über fast 9 Jahre Erfahrung in der Technologieforschungsbranche und war in seiner vorherigen Position für die Durchführung von Primär- und Sekundärforschung zuständig.

Srinivasan verfasst außerdem Berichte zum Unternehmenskontext und globale zusammenfassende Berichte für sein Fachwissen. Außerdem unterstützt er die Berater mit seinen Forschungskompetenzen und verfasst Artikel über die neuesten Marktentwicklungen in der Branche.



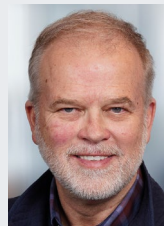


*Sponsor der Studie*

**Aman Munglani**  
**Direktor und Leitender Analyst**

Aman Munglani leitet bei ISG den Bereich Ecosystem & Custom Research. Er verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung mit neuen Technologien und Branchentrends und hat im Laufe seiner Karriere bedeutende Beiträge im Hinblick auf die Beratung von Top-Führungskräften von Global-2000-Unternehmen geleistet, von der strategischen Beratung zur digitalen Transformation und zu Start-up-Partnerschaften über die Innovationsförderung bis hin zur Ausarbeitung von Technologiestrategien.

Während seiner über zwölfjährigen Tätigkeit bei Gartner lag der Fokus von Amans Arbeit auf der Betreuung von CIOs und IT-Verantwortlichen im asiatisch-pazifischen Raum und in Europa, denen er Einblicke in die praktische Umsetzung und den Ausbau neuer Technologien sowie die Weiterentwicklung der Infrastruktur und detaillierte Anbieterbewertungen lieferte.



*IPL-Produktverantwortlicher*

**Jan Erik Aase**  
**Partner und globaler Leiter – ISG Provider Lens™**

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrungen bei der Implementierung und Erforschung der Dienstleistungsintegration und des Managements von IT- und Geschäftsprozessen. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert in der Analyse von Trends und Methoden der Vendor Governance, der Identifizierung von Ineffizienzen in aktuellen Prozessen und der Beratung der Branche. Jan Erik hat Erfahrungen auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance-Lebenszyklus - als Kunde, Branchenanalyst, Dienstleister und Berater.

Als Partner und globaler Leiter von ISG Provider Lens™ ist er nun sehr gut positioniert, um den Zustand der Branche zu bewerten, darüber zu berichten und Empfehlungen sowohl für Unternehmen als auch für Kunden von Dienstleistern auszusprechen.



### ISG Provider Lens™

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

### ISG Research™

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





**OKTOBER, 2024**

---

**BERICHT: AWS ECOSYSTEM PARTNER**