ISG Provider Lens®

# AWS Ecosystem Partners

## AWS Managed Services

Eine Studie, die bewertet, inwieweit AWS-Partner in der Lage sind, sich wandelnde geschäftliche und technologische Anforderungen zu unterstützen



Customized report courtesy of:

DXC

**QUADRANT REPORT | OKTOBER 2026 | DEUTSCHLAND**

Inhaltsverzeichnis


Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

Einleitung

Definition 12
Betrachtungsumfang der Studie 13
Anbieterklassifizierungen 14

Anhang

Methodik & Team 24
Autoren & Editoren 26
Über ISG 28

AWS Managed Services 16 – 22

Wer sollte dieses Kapitel lesen 17
Quadrant 18
Definition & Auswahlkriterien 19
Beobachtungen 20
Anbieterprofile 22



© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

*Autor des Berichts: Frank Heuer*

**Potenziale des AWS-Partnerökosystems – zwischen Innovation und Souveränität**

Kosten-, Flexibilitäts- und Effizienzanforderungen treiben zusammen mit der wirtschaftlich herausfordernden Lage den Markt für cloud-native Lösungen. Vom Wachstum dieses Marktes profitieren die Hyperscaler – unter anderem weiterhin AWS als der seit Jahren marktführende Hyperscaler in Deutschland. KI-gestützte innovative Lösungen bieten sowohl AWS-Partnern als auch -Kunden Chancen. Aufgrund zunehmender cyberkrimineller Aktivitäten und geopolitischer Entwicklungen steigen zudem die Anforderungen und Erwartungen der Anwender an Sicherheit, Compliance und (Daten-) Souveränität.

Cloud-native Lösungen ermöglichen die Erstellung und Ausführung skalierbarer Anwendungen in Cloud-Umgebungen. Das Wachstum des Cloud-Native-Marktes bietet eine ideale Voraussetzung für das Wachstum des Geschäfts der AWS-Partner in Deutschland. 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. Darüber hinaus bewegen derzeit der krisenbedingte inflationäre Kostendruck und die wirtschaftliche Schwäche 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,

AWS-Partner in Deutschland, die **Innovation** mit **Souveränität** vereinen, haben **gute Aussichten**.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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

Amazon Web Services (AWS) ist der führende Hyperscaler weltweit wie auch in Deutschland und profitiert somit vom wachsenden Cloud-Native-Markt hierzulande. An dieser führenden Position hat bisher auch die starke Konkurrenz der anderen großen Hyperscaler Microsoft (Azure) und Google (Cloud) nichts geändert, wenngleich die Wettbewerber aufholen. Auch die zunehmend kritische Sicht auf US-amerikanische Provider seit dem Machtwechsel im Weißen Haus Anfang 2025 im Hinblick auf die digitale und Datensouveränität wird auf absehbare Zeit nicht viel an der Dominanz von AWS und der anderen Hyperscaler ändern. Auch wenn europäische und deutsche Anbieter respektable Fortschritte erzielt haben, wiegen die Vorteile der Hyperscaler derzeit meist schwerer als eventuelle Bedenken.

Aufgrund seiner globalen Bedeutung ist AWS ein attraktiver Partner für Dienstleister und Technologieanbieter und kooperiert im Rahmen des AWS-Partnernetzwerks (APN) mit zahlreichen dieser Anbieter. Das AWS-Partnernetzwerk ist das globale Programm für AWS-Partner. Es hilft ihnen durch geschäftliche und technische wie auch Vertriebs- und Marketingunterstützung, AWS-basierte Geschäftsmöglichkeiten und Lösungen zu entwickeln. Mit der rasch wachsenden Bedeutung von AWS als IT-Provider gewinnt auch das AWS-Partnerökosystem immer mehr an Bedeutung. Aus dem zunehmenden Erfolg von AWS ziehen somit auch die AWS-Partner wachsenden Nutzen.

In einem hochdynamischen Markt wie AWS-basierten Lösungen wird es immer wichtiger, Projekte zeitnah umzusetzen. Daher kommt im Rahmen der Realisierung von AWS-Lösungen der Automatisierung, häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, eine zunehmende Bedeutung zu. Über die beschleunigte Umsetzung von AWS-Projekten hinaus spielen die Umbrüche bei Applikationen durch Gen AI und Agentic AI eine immer herausragendere Rolle. So kann Agentic AI die Modernisierung und Transformation von Legacy-Anwendungen unterstützen. Des Weiteren stellt die Modernisierung von Contact-Centern durch die Integration von Chatbots und GenAI einen transformativen Wandel in der Kundendiensttechnologie dar. AWS bietet mit Amazon Bedrock, Amazon Q, Titan und Nova die Mittel zur Entwicklung innovativer Lösungen, die durch Agentic AI und GenAI ermöglicht werden.

So sind AWS-Partner im Vorteil, die umfangreiche Kompetenzen und Zertifizierungen hinsichtlich der KI-Tools von AWS vorweisen können. Des Weiteren nimmt angesichts zunehmender Cyberbedrohungen auch die Relevanz von Sicherheitskompetenzen der Partner zu, zum Beispiel die AWS-MSSP-Kompetenz, um sicherzustellen, dass Kunden das höchste Sicherheitsniveau für ihren Cloud-Betrieb erhalten. Im Zuge der durch geopolitische Entwicklungen getriebenen Diskussionen um die digitale und Datensouveränität und zur Stärkung des Kundenvertrauens gewinnt die „Digital Sovereignty Services Competency“ von AWS an Bedeutung.

**AWS Professional Services**

Die Integration von AWS-Consulting und -Migration in ein ganzheitliches Professional-Services-Angebot ermöglicht eine nahtlose Umsetzung von AWS-Projekten. Entsprechend setzt sich die Verzahnung beider Servicekomponenten im Markt zunehmend durch. Besonders erfolgreich sind Anbieter, die Beratung und Migration nicht nur als eigenständige Leistungen anbieten, sondern beide Bereiche gezielt miteinander verbinden und so einen durchgängigen Mehrwert für ihre Kunden schaffen.

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 derzeitigen 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


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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; ihnen eröffnet sich eine umfassende Entwicklungsperspektive hinsichtlich ihrer AWS-Lösungen.

Die Umsetzung von AWS-Projekten, die zweite Komponente der Professional Services, hat zwei Zielrichtungen. Für neu im Unternehmen eingeführte Anwendungen hat die AWS-Migration eine zentrale Bedeutung. Vor allem aber sollen auch bereits bestehende Applikationen in die AWS-Cloud migriert werden (Lift & Shift). Hierbei spielen mit Hilfe von Gen AI/Agentic AI verbesserte Business Cases eine zunehmende Rolle. Die AWS-Professional-Services-Partner helfen den Kunden, den Umstieg auf die AWS-Plattform unter Berücksichtigung aller relevanten 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 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 gestützt auf künstliche Intelligenz, zum Einsatz. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Anbieter, die sich solche Technologien zunutze machen können.

**AWS Managed Services**

AWS-Lösungen gewinnen aufgrund ihrer vielfältigen Vorteile zunehmend an Bedeutung für weitere Anwendergruppen. Da Betrieb und laufendes Management jedoch komplex und ressourcenintensiv sein können, wächst bei Anwenderunternehmen und Interessenten die Nachfrage nach AWS-bezogenen Managed Services.

Gemanagte AWS Services kommen den Anforderungen von immer mehr (neuen) AWS-Interessenten entgegen, und damit wächst auch das Interesse an AWS-Managed-Service-Providern. Im Zuge des Erfolgs der AWS-Lösungen interessieren sich auch immer mehr Unternehmen für AWS-Lösungen, die weder über entsprechende Erfahrung noch über Wissen und Ressourcen verfügen. Diese Entwicklung trägt 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, Kosteneinsparungen und effizientes Ticketmanagement (durch KI-Unterstützung), Sicherheit und Datenschutz, Erfahrung im Betrieb und End-to-End-Kompetenzen zählen.

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

**AWS Data Lifecycle Management Services**

Führende AWS-Partner entwickeln ihre klassischen Data Lakes und Data Warehouses hin zu KI-fähigen Datenökosystemen, die Erfassung, Integration, Verarbeitung, Analyse und Archivierung verbinden. Governance, Compliance, Metadatenmanagement und Souveränität werden zunehmend direkt in Datenplattformen integriert.

Treiber von Data Lifecycle Management Services auf der AWS-Plattform sind der


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

wachsende KI-Einsatz und verteilte Cloud-Umgebungen. Damit verschiebt sich der Fokus von der reinen Datenverwaltung hin zur Nutzung von Daten für konkrete Geschäftsentscheidungen.

Anbieter, die Datenlebenszyklusmanagement mit Transparenz, Compliance und Souveränität verbinden, können sich im Wettbewerb differenzieren und Unternehmen bei der Entwicklung belastbarer, konformer und überprüfbarer Datenumgebungen unterstützen.

**AI-Powered Business Transformation with AWS**

Die KI-gestützte Geschäftstransformation auf AWS entwickelt sich derzeit von Pilotprojekten hin zu umfassenden Transformationsvorhaben. Dabei gewinnen Automatisierung, belastbare Datengrundlagen und agentenbasierte KI an Bedeutung.

Führende AWS-Partner entwickeln Agentenplattformen, Multi-Agenten-Modelle und wiederverwendbare Lösungsbausteine, um komplexe Geschäftsprozesse zu automatisieren und Entscheidungen zu unterstützen. Gleichzeitig werden Governance und Compliance zu zentralen Voraussetzungen für den skalierbaren KI-Einsatz.

Anbieter können sich differenzieren, wenn sie nicht nur KI-Modelle bereitstellen, sondern agentengestützte Transformationen unter Berücksichtigung von Branchenanforderungen, Governance und Compliance schnell und umfassend umsetzen.

Besonders gute Voraussetzungen haben AWS-Dienstleister, die sicheres Cloud-Management und digitale Souveränität gewährleisten und zugleich innovative Lösungen realisieren. Dabei gewinnen insbesondere KI-basierte Ansätze an Bedeutung, die Effizienz, Automatisierung und neue Anwendungsszenarien ermöglichen.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

# Anbieterpositionierung

**Seite 1 von 5**

| | AWS Professional Services | AWS Managed Services | AWS Data Lifecycle Management Services | AI-Powered Business Transformation with AWS |
|---|---|---|---|---|
| Accenture | Leader | Leader | Leader | Leader |
| adesso SE | Market Challenger | Contender | Product Challenger | Contender |
| AllCloud | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger |
| Arvato Systems | Product Challenger | Market Challenger | Contender | Contender |
| Atos | Leader | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger |
| Bechtle | Market Challenger | Contender | Not In | Not In |
| BTC | Contender | Contender | Contender | Product Challenger |
| Capgemini | Leader | Leader | Leader | Leader |
| Claranet | Product Challenger | Leader | Not In | Not In |
| Coforge | Not In | Not In | Not In | Contender |


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

# Anbieterpositionierung

**Seite 2 von 5**

| | AWS Professional Services | AWS Managed Services | AWS Data Lifecycle Management Services | AI-Powered Business Transformation with AWS |
|---|---|---|---|---|
| Cognizant | Leader | Leader | Leader | Leader |
| Computacenter | Market Challenger | Market Challenger | Not In | Not In |
| Deloitte | Market Challenger | Product Challenger | Not In | Not In |
| DXC Technology | Leader | Leader | Leader | Leader |
| Fujitsu | Not In | Product Challenger | Not In | Not In |
| Genpact | Not In | Not In | Product Challenger | Product Challenger |
| GFT | Not In | Not In | Product Challenger | Contender |
| HCLTech | Leader | Leader | Leader | Leader |
| IBM | Product Challenger | Market Challenger | Product Challenger | Product Challenger |
| Infosys | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger |


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

# Anbieterpositionierung

**Seite 3 von 5**

| | AWS Professional Services | AWS Managed Services | AWS Data Lifecycle Management Services | AI-Powered Business Transformation with AWS |
|---|---|---|---|---|
| Kyndryl | Product Challenger | Market Challenger | Product Challenger | Product Challenger |
| LTM | Product Challenger | Rising Star ★ | Product Challenger | Product Challenger |
| Materna | Market Challenger | Market Challenger | Leader | Market Challenger |
| MHP | Market Challenger | Product Challenger | Rising Star ★ | Leader |
| Mphasis | Not In | Not In | Product Challenger | Product Challenger |
| N-iX | Product Challenger | Not In | Product Challenger | Not In |
| Nordcloud | Product Challenger | Product Challenger | Not In | Not In |
| NTT DATA | Leader | Product Challenger | Not In | Leader |
| Orange Business | Contender | Not In | Contender | Contender |
| Persistent Systems | Product Challenger | Product Challenger | Contender | Product Challenger |


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

# Anbieterpositionierung

**Seite 4 von 5**

| | AWS Professional Services | AWS Managed Services | AWS Data Lifecycle Management Services | AI-Powered Business Transformation with AWS |
|---|---|---|---|---|
| Public Cloud Group (PCG) | Leader | Product Challenger | Contender | Rising Star ★ |
| PwC | Not In | Not In | Leader | Leader |
| Rackspace Technology | Leader | Leader | Product Challenger | Product Challenger |
| Reply | Product Challenger | Not In | Product Challenger | Product Challenger |
| Skaylink | Product Challenger | Leader | Product Challenger | Product Challenger |
| SoftwareOne | Not In | Not In | Product Challenger | Contender |
| SPIRIT/21 | Not In | Contender | Not In | Not In |
| Syntax | Contender | Market Challenger | Market Challenger | Product Challenger |
| TCS | Leader | Leader | Leader | Leader |
| Tech Mahindra | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger | Product Challenger |


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

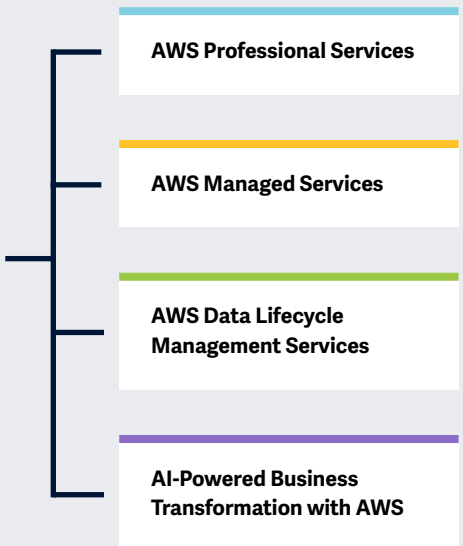
# Anbieterpositionierung

**Seite 5 von 5**

| | AWS Professional Services | AWS Managed Services | AWS Data Lifecycle Management Services | AI-Powered Business Transformation with AWS |
|---|---|---|---|---|
| tecRacer | Leader | Leader | Leader | Market Challenger |
| T-Systems | Leader | Leader | Market Challenger | Not In |
| Virtusa | Not In | Not In | Contender | Contender |
| Wipro | Leader | Leader | Leader | Leader |
| YASH Technologies | Not In | Product Challenger | Not In | Not In |
| Zensar Technologies | Not In | Not In | Product Challenger | Product Challenger |


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

## Schwerpunktbereiche der Studie „AWS Ecosystem Partners 2026."




Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2026

**Definition**

Im Jahr 2026 tritt das AWS-Partner-Ökosystem in eine entscheidende Reifephase ein, die durch die Operationalisierung hochentwickelter KI und tiefere, von Partnern vorangetriebene Innovationen geprägt ist. AWS hat sich rasch über die grundlegende GenAI hinaus in Richtung produktionsreifer agentischer KI entwickelt und ermöglicht es Partnern, intelligente Systeme innerhalb klar definierter Sicherheits-, Compliance- und Governance-Rahmenbedingungen zu entwickeln, zu installieren und zu betreiben. Infolgedessen differenzieren sich die Partner nicht mehr allein durch Innovationen, sondern auch durch ihre Fähigkeit, KI-fähige Unternehmensplattformen in großem Maßstab zu implementieren, zu sichern und zu optimieren.

Aufbauend auf der Dynamik der re:Invent 2025 hat AWS seine KI- und Cloud-Grundlage durch Fortschritte im Hinblick auf Amazon Bedrock, Bedrock AgentCore, Nova-Modelle, agentische Entwicklungsdienste, maßgeschneiderte Chips („Custom Silicon") und eine robuste regionale Infrastruktur erweitert. Diese Fähigkeiten stärken die Geschäftsmöglichkeiten für Partner in den Bereichen KI-Modernisierung, Branchen-Cloud-Lösungen, Datenplattformen, Workload-Transformation und Managed Operations. Der entscheidende Wandel vollzieht sich von Experimenten hin zur kontrollierten Umsetzung; Transparenz, die Durchsetzung von Richtlinien, operative Kontrolle und messbare Ergebnisse sind dabei von zentraler Bedeutung für die Unternehmenseinführung.

KI-Governance und digitale Souveränität haben sich zu entscheidenden Prioritäten entwickelt; AWS fokussiert sich verstärkt darauf, Kunden bei der Erfüllung strenger regulatorischer Anforderungen und Vorschriften zur Datenresidenz zu unterstützen. Durch Sovereign-Cloud-Initiativen ermöglicht AWS es seinen Partnern, Lösungen anzubieten, die den regionalen Compliance-Vorgaben entsprechen. Anbieter, die Cloud Engineering, KI-Expertise, Sicherheit, regulatorisches Verständnis, Branchenkenntnisse und Managed-Services-Kompetenzen zusammenführen, sind am besten dafür positioniert, den Aufbau eines vertrauenswürdigen, skalierbaren und widerstandsfähigen, KI-gestützten Unternehmens zu unterstützen.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

**Betrachtungsumfang der Studie**

In dieser ISG Provider Lens® Quadrantenstudie betrachtet ISG die folgenden vier Quadranten: AWS Professional Services, AWS Managed Services, AWS Data Lifecycle Management Services und AI-Powered Business Transformation with AWS.

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 deckt Anbieterpositionierungen, wichtige Beziehungen und Go-to-Market-Überlegungen ab und bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

**Klassifizierung der Anbieter**

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Mio. USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Market:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

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

- **Anzahl Anbieter pro Quadrant:** ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend dem Betrachtungsumfang der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.



**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.

**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.

**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.

**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.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.



**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.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.



# AWS Managed Services

## Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Provider von Nutzen, die **AWS Managed Services** in **Deutschland** anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten zeigt ISG die Marktpositionierung der Anbieter auf Basis ihrer Leistungstiefe und Marktpräsenz auf und geht zudem auf den zunehmenden Fokus auf umweltfreundliche Cloud-Lösungen im Zuge der nötigen Kosteneffizienz, Nachhaltigkeit und Sicherheit in komplexen Hybrid- und Multicloud-Umgebungen ein.

### IT-Experten

Gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der relativen Stärken und Schwächen der AWS Managed Service Provider hinsichtlich des Betriebs, der Absicherung und der Optimierung von Public- und Multicloud-Umgebungen ein. Er bewertet den Einsatz von CMPs, Automatisierung sowie der Integration von DataOps, MLOps und AIOps zur Unterstützung eines effizienten Cloud-Betriebs und skalierbarer digitaler Dienste.

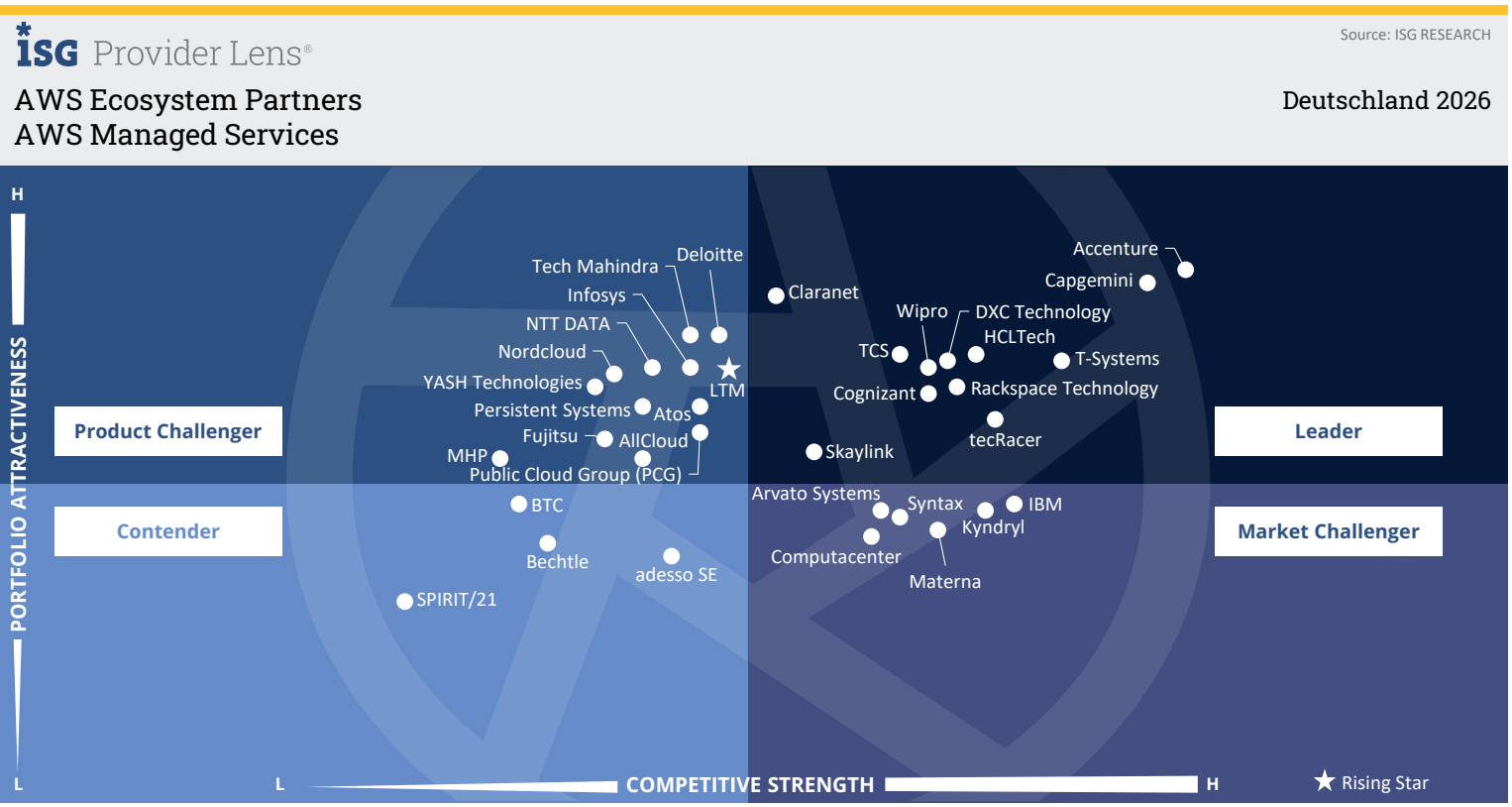
### Technologieexperten

Können anhand dieses Berichts die Marktpositionierung der Anbieter und deren Rolle bei der Unternehmenstransformation bewerten. Er deckt Kompetenzen wie KI-gesteuerten und autonomen Betrieb, das sichere Management von Multicloud-Architekturen sowie Know-how bezüglich Kostenoptimierung, Compliance und SRE-basierter Betriebsmodelle ab.

### Beschaffungsexperten

Hilft dieser Bericht, die Anbieter anhand ihrer Automatisierungsfähigkeiten, des CMP-Einsatzes und ihrer Berücksichtigung von FinOps und Security Frameworks zu vergleichen. Er unterstützt eine fundierte Entscheidungsfindung bei der Bewertung von Serviceangeboten, der Nutzenbewertung und der Aushandlung von SLAs für ein effektives und resilientes Cloud-Management.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.




Dieser Quadrant präsentiert die **relevantesten** Anbieter von **Managed Services** für AWS-Lösungen in Deutschland. Diese entlasten Anwenderunternehmen im laufenden Betrieb. **Sicherheit und Souveränität** sind zunehmend bedeutende Aspekte.

*Frank Heuer*


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

**Definition**

Dieser Quadrant bewertet Managed Service Provider, die die AWS-basierte Public-Cloud- und Multicloud-Umgebung von Unternehmenskunden betreiben, sichern und optimieren. Der Schwerpunkt liegt auf Managed-IaaS- und PaaS-Services auf den Public-Cloud-Plattformen der Hyperscaler, die von Drittanbietern bereitgestellt werden, mit Fokus auf Leistungsoptimierung, Kostensenkung sowie Gewährleistung der Sicherheit und Compliance. Die Anbieter nutzen entsprechend entwickelte bzw. lizensierte Cloud-Management-Plattformen (CMPs) und -Tools für ein Höchstmaß an Automatisierung und Transparenz des verwalteten Cloud-Ressourcenpools im Hinblick auf Kapazitätsauslastung, Kosten und eigenständige Verwaltung.

Sie integrieren DataOps, MLOps, AIOps und Platform Reliability Engineering (PRE) mit FinOps-Methoden und automatisierten Security Frameworks für den Aufbau stabiler, konformer und gut gesteuerter Cloud-Umgebungen. Die Differenzierung erfolgt zunehmend über autonomen Betrieb, KI-gestützte Fehlerbehebung, AgentOps- und LLMOps-Bereitschaft, KI-Workloads, Kosten-Governance und auf Site Reliability Engineering (SRE) basierende Betriebsmodelle.

## Auswahlkriterien

1. AWS Managed Service-Programm-**Zertifizierung**
2. Nachgewiesene Expertise in der autonomen, **KI-gesteuerten Orchestrierung, Konfiguration und Verwaltung** von Plattformen und Systemen, einschließlich AgentOps und LLMOps
3. Nachweisliche **AI FinOps-Reife**, **einschließlich Governance und Optimierung der Kosten für agentische und KI-Laufzeitumgebungen,** gestützt auf bewährte Best Practices
4. Einsatz von **AIOps, Automatisierung, Selbstheilung, SRE-Praktiken** und Methoden des **Platform Engineerings** für eine höhere Zuverlässigkeit, Produktivität und operative Konsistenz
5. Design, Entwicklung und Management von **Public- und Multicloud-Umgebungen**
6. **Unterstützung** von Big Data und diversen Datenbanklösungen und Analysen
7. Entwicklung von **DevOps- und Platform-Engineering-Lösungen** unter Einbeziehung von CI/CD- und PRE-Praktiken
8. Bereitstellung von skalierbaren und hochverfügbaren **Sicherheitsressourcen** und -diensten
9. Die **Messung und Optimierung von cloud-bezogenen $CO_2$-Emissionen**, Nachhaltigkeitsberichterstattung und GreenOps-Fähigkeiten für AWS sind von Vorteil
10. Anwendung der AWS Best Practices für den Betrieb, u.a. auf **Basis von SRE-Prinzipien**
11. Erfahrung mit **Lösungsarchitektur** und **Kostenoptimierung (FinOps)**
12. **Servermigration** und Management der Ressourcenverfügbarkeit


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

**Beobachtungen**

Mit der zunehmenden Verbreitung von AWS Cloud Services wächst auch die Nachfrage seitens Unternehmen, denen internes Know-how oder Fachpersonal für den Betrieb der AWS-Lösungen fehlt. Dadurch gewinnt das externe Management von AWS-Lösungen an Bedeutung. Hinzu kommt der Wunsch nach höherer Professionalisierung, da Betrieb und Management von AWS-Lösungen komplexe Aufgaben darstellen.

Die Anforderungen der Anwender reichen von der Unterstützung hybrider Multicloud-Landschaften über Kostenoptimierung und KI-gestütztes Ticket Management bis hin zu Sicherheit, Datenschutz und effizientem Betrieb. Im Vorteil sind Anbieter, die diese Kompetenzen aus einer Hand abdecken und durch belastbare Referenzen und Case Studies belegen können. Besonders der Schutz vor zunehmenden Cyberattacken ist ein zentraler Aspekt.

Differenzierungspotenzial bietet zudem eine Service Delivery aus Deutschland, insbesondere mit Blick auf Daten-Governance und Datenschutz. Dies ist für Unternehmen mit hohen Compliance-Anforderungen und insbesondere für den Mittelstand relevant. Mittelständler stehen einem Betrieb im Ausland überdurchschnittlich skeptisch gegenüber und bilden zugleich eines der am stärksten wachsenden Marktsegmente. Mit der „Digital Sovereignty Competency" bietet AWS seit Ende 2024 eine Spezialisierung für AWS-Partner, die nachweislich über besondere Expertise verfügen, um Kunden bei der Umsetzung ihrer Anforderungen an digitale Souveränität zu unterstützen.

Der letztjährige Rising Star Skaylink ist zum Leader aufgestiegen. Neuer Rising Star ist LTM. MHP ist der Einstieg in den Quadranten gelungen.

Von den 46 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 35 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 12 Leader und ein Rising Star.

accenture

**Accenture** überzeugt mit innovativen Lösungen und starken Sicherheitskompetenzen und profiliert sich damit als ein führender Anbieter von Managed Services für AWS-Lösungen in Deutschland. Das Thema Sicherheit ist eine besondere Stärke.

Capgemini

**Capgemini** profiliert sich mit tiefen Branchenkompetenzen, einem umfassenden Serviceangebot und großer Erfahrung als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services und ermöglicht zudem einen optimalen Multicloud-Mix.

claranet

**Claranet** überzeugt mit großer Erfahrung als Provider gemanagter Lösungen und einem ausgeprägten Fokus auf Sicherheitsaspekte. Damit positioniert sich der Anbieter als ein führender Provider von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland.

cognizant

**Cognizant** profiliert sich mit breiten Branchenkenntnissen, einem umfangreichen Serviceportfolio und umfassenden Ressourcen als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services im deutschen Markt und adressiert vielfältige Kundenanforderungen.

DXC

**DXC Technology** bietet dank Automatisierung effiziente AWS-Lösungen und überzeugt international aktive Kunden mit globaler Delivery-Kompetenz. Auch für Multicloud-Landschaften bietet der Anbieter vielseitige und flexible Unterstützung.

HCLTech

**HCLTech** überzeugt in Deutschland mit einer breiten Servicepalette und umfangreichen Ressourcen und positioniert sich als ein Leader für AWS-bezogene Managed Services. Damit kann das Unternehmen auch anspruchsvolle Branchen umfassend unterstützen.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

**Rackspace Technology** profiliert sich mit umfassenden Kompetenzen, engagiertem Kundenservice und großer Erfahrung als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland. Kunden profitieren von umfassender operativer Expertise.

**Skaylink** steigt dank überzeugender Datensouveränität und hoher Effizienz vom Rising Star zu einem führenden Anbieter von Managed Services für AWS in Deutschland auf. Zahlreiche deutsche Referenzkunden unterstreichen die starke Marktposition.

**T-Systems** profiliert sich mit Datensouveränität und Sicherheit als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland. Zusätzlich verfügt der Provider über umfassende Kompetenzen für den Betrieb von Multicloud-Lösungen.

**TCS** positioniert sich mit einem breiten Angebot, tiefen AWS-Kompetenzen und enger Zusammenarbeit mit AWS als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland. Die Zuverlässigkeit des Lösungsbetriebs stärkt diese Position.

**tecRacer** profiliert sich mit ausgeprägter, langjähriger AWS-Expertise sowie überzeugender Datensouveränität als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services in Deutschland. Der Betrieb im Land stärkt das Vertrauen der Kunden zusätzlich.

**Wipro** überzeugt mit einer breiten Angebotspalette, hoher Qualifikation und Lösungen mit starken Sicherheitsaspekten. Damit positioniert sich der Anbieter als ein führender Provider von AWS-bezogenen Managed Services und adressiert vielfältige Anforderungen.

### LTM

**LTM** ist der neue **Rising Star** für AWS-bezogene Managed Services in Deutschland. Ein umfangreiches Serviceangebot und ein kundenorientiertes Preismodell tragen zu LTMs dynamischem Wachstum und seiner Positionierung bei.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

Leader

„DXC Technology bietet dank Automatisierung effiziente AWS-Lösungen und überzeugt seine international aktiven Kunden mit seiner globalen Delivery-Fähigkeit."

*Frank Heuer*

# DXC Technology

**Übersicht**

DXC Technology mit Hauptsitz in Virginia, USA, beschäftigt mehr als 115.000 Mitarbeitende in 70 Ländern, darunter mehr als zehntausend AWS-akkreditierte Spezialisten. Im GJ26 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 12,6 Mrd. $. 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.

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

**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 durchzuführen. Dies ist besonders für multinational agierende Großunternehmen ein attraktiver Faktor, der für DXC Technology spricht.

**Herausforderungen**

DXC Technology verfügt über zahlreiche AWS-bezogene Kompetenzen; die Digital Sovereignty Competency zählt bislang nicht dazu. Der Erwerb dieser Kompetenz könnte dazu beitragen, die Präferenz für DXC Technology bei Interessenten in Deutschland zu stärken.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

# Anhang

# Methodik & Team

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens® 2026 – AWS Ecosystem Partners" analysiert die entsprechenden Dienstleister im deutschen Markt auf Grundlage eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research-Methodik.

**Sponsor der Studie:**
Heiko Henkes

**Federführender Autor:**
Frank Heuer

**Editorin:**
Maria Müller-de Haen

**Forschungsanalystin:**
Sandya Kattimani

**Datenanalyst:**
Sibasis Panigrahy

**Beratende Berater:**
Susanta Dey und Furkan Yücel

**Projektleiter:**
Sibin Varghese und Om Varun

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 Juli 2026. ISG ist sich darüber im Klaren, dass zwischenzeitlich eventuell Fusionen und Übernahmen stattgefunden haben; diese Veränderungen werden in diesem Bericht allerdings nicht berücksichtigt.

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

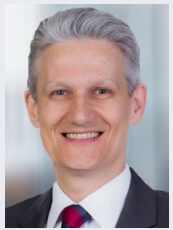

© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

Die Studie wurde in folgenden Schritten durchgeführt:

1. Definition des Marktes für AWS Ecosystem Partners
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. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
6. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
   * Strategie und Vision
   * Innovationen
   * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
   * Vertriebs- und Partnerlandschaft
   * Breite und Tiefe des Service-Angebots
   * Technologische Weiterentwicklungen


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

*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 sowie Communications.

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-Expertennetzwerks. Herr Heuer ist seit 1999 als Analyst und Berater im IT-Markt aktiv.

*Analyst für Unternehmenskontext und globalen Überblick*



**Sandya Kattimani**
**Forschungsspezialist**

Sandya Kattimani ist Senior Research Analyst bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfassung von ISG Provider Lens®-Studien zu Contact Center, Life Sciences und Mainframes. Sandya verfügt über mehr als sechs Jahre Erfahrung in der Technologieforschungsbranche und führte in ihrer vorherigen Position Primär- und Sekundärforschung durch. Ihre Schwerpunkte liegen in den Bereichen Wettbewerbsbeobachtung, Customer-Journey-Analyse, Battle Cards, Marktanalyse und digitale Transformation. Sie ist für die Erstellung der Unternehmensinhalte und des globalen Zusammenfassungsberichts verantwortlich, in denen regionale sowie globale Markttrends und Erkenntnisse hervorgehoben werden. Zuvor war sie als Technologie-Research-Analystin tätig und für verschiedene Projektarbeiten verantwortlich, darunter detaillierte Technologie-Scouting-Maßnahmen, Wettbewerbsbeobachtung, Unternehmensanalysen, Technologiestudien und weitere Ad-hoc-Aufträge im Bereich der Wirtschaftsforschung.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

*Sponsor der Studie*



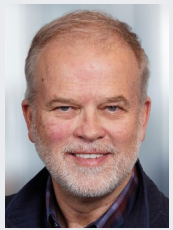
## Heiko Henkes

**Direktor und leitender Analyst**

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und leitet das globale ISG Provider Lens® (IPL)-Programm für alle IT-Outsourcing (ITO)-Studien neben seiner Schlüsselrolle in der globalen IPL-Abteilung als strategischer Programmmanager und Vordenker für IPL-Lead-Analysten.

Henkes leitet Star of Excellence, die globale Kundenerfahrungsinitiative von ISG, und steuert das Programmdesign und dessen Integration mit IPL und ISGs Sourcing-Praxis. Seine Expertise liegt darin, Unternehmen durch IT-basierte Geschäftsmodelltransformationen zu führen, wobei er sein tiefes Verständnis für kontinuierliche Transformation, IT-Kompetenzen, nachhaltige Geschäftsstrategien und Change Management in einer Cloud-AI-getriebenen Geschäftslandschaft nutzt. Henkes ist bekannt für seine Beiträge als Keynote-Sprecher zum Thema digitale Innovation, in denen er Einblicke in die Nutzung von Technologie für Unternehmenswachstum und Transformation vermittelt.

*IPL-Produktverantwortlicher*



## Jan Erik Aase

**Partner und globaler Leiter – ISG Provider Lens®**

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

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


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

## 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 finden hier eine Fülle von detaillierten Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Beschaffungspartner helfen. ISG-Berater nutzen die Berichte, um ihre eigenen Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG auszusprechen. 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 auch Marktforschung speziell über Anbieter für staatliche und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : Öffentlicher Sektor.

Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com.

## ISG

ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Technologie-Segment mit Fokus auf KI. Als vertrauenswürdiger Partner von mehr als 900 Kunden, darunter 75 der 100 weltweit führenden Unternehmen, ist ISG seit langem führend in der Beschaffung von Technologie- und Business-Services und nimmt inzwischen eine Spitzenstellung bei der KI-Nutzung ein; damit kann Organisationen zu operativer Exzellenz und schnellerem Wachstum verholfen werden.

Das 2006 gegründete Unternehmen ist bekannt für seine proprietären Marktdaten, sein fundiertes Wissen über Anbieter-Ökosysteme und die Kompetenz seiner 1.600 Experten weltweit, die gemeinsam Kunden dabei unterstützen, den Wert ihrer Technologieinvestitionen zu maximieren.

Weitere Informationen unter isg-one.com.


© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

ISG Provider Lens®

**OKTOBER, 2026**

# BERICHT: AWS ECOSYSTEM PARTNERS

© 2026 Information Services Group, Inc.
All Rights Reserved