ISG Provider Lens®

AWS Ecosystem Partners

AWS Professional 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 Professional 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.

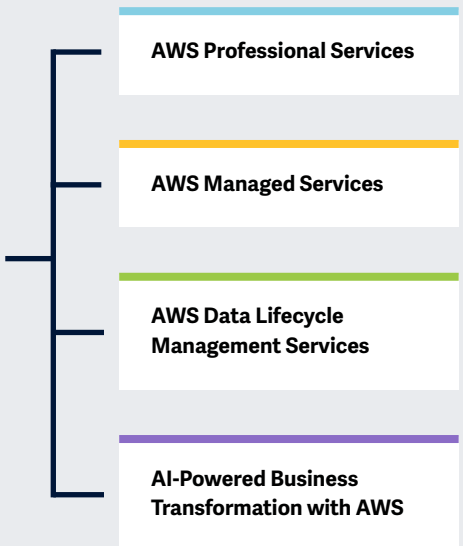
Anbieterpositionierung

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 Professional Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Anbieter von Nutzen, die **AWS Professional Services** in **Deutschland** offerieren, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten zeigt ISG die aktuelle Marktpositionierung der Anbieter auf und evaluiert deren Service-Abdeckung und allgemeine Marktpräsenz. Der Bericht unterstreicht zudem die rasante Entwicklung des AWS-Cloud-Ökosystems, die durch die zunehmende Verbreitung cloud-nativer Architekturen vorangetrieben wird, und hebt den steigenden Bedarf GenAI-Know-how hervor.

Digitalexperten

Hilft dieser Bericht, ihre AWS-Cloud-Projekte effektiver zu steuern. Er umfasst Profile von Anbietern, die umfassende Beratungs-, Migrations- und Modernisierungsleistungen offerieren; damit können Unternehmen unter Berücksichtigung übergeordneter Geschäftsziele praxisorientierte Cloud-Strategien entwickeln, stichhaltige Business Cases erarbeiten sowie Governance- und ESG-Aspekte integrieren.

Technologieexperten

Erfahren aus diesem Bericht, wie AWS-Partner fortschrittliche, maßgeschneiderte Lösungen für Architektur, Sicherheit und branchenspezifische Anforderungen bereitstellen. Er geht auf deren Kompetenzen in den Bereichen Softwarearchitektur, DevOps-gesteuerte Bereitstellung sowie Anwendungsmigration und -modernisierung hervor und auch auf ihre Expertise bei der Konzeption und Verwaltung skalierbarer und resilienter cloud-nativer Umgebungen.

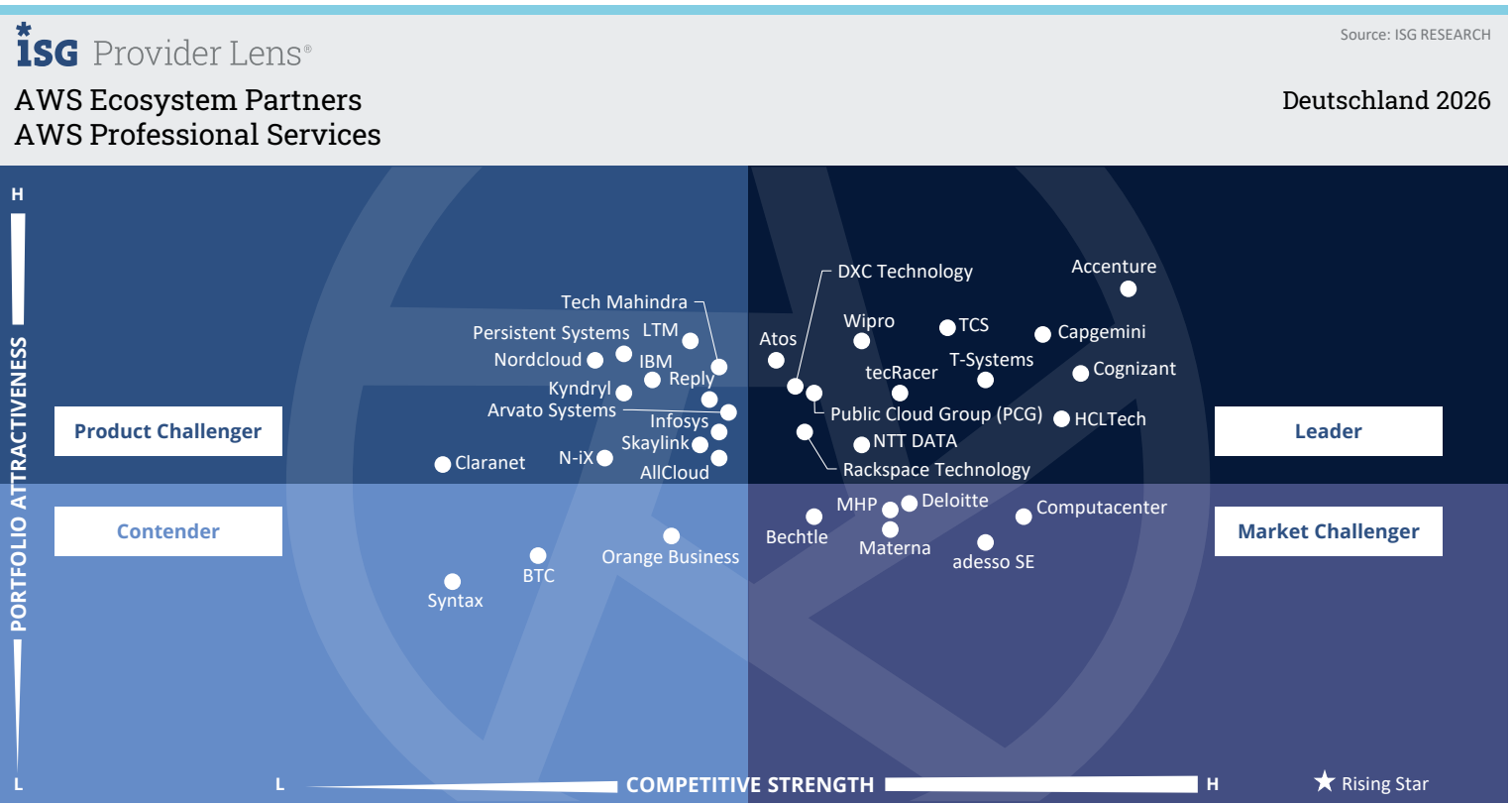
Beschaffungsexperten

Können anhand dieses Berichts Anbieter von umfassenden AWS-Beratungs- und Migrationsdiensten bewerten. Er hilft ihnen, die Leistungsfähigkeit der Provider zu vergleichen, potenzielle Partner zu evaluieren und diejenigen Anbieter auszuwählen, die ihren technischen, betrieblichen und strategischen Anforderungen am besten entsprechen.

Cloud- und Transformations-Spezialisten

Können auf Basis dieses Berichts die Stärken der Anbieter bei der Planung und Durchführung komplexer Migrationen evaluieren. Er geht auf Best Practices in den Bereichen automatisiertes Testen, detaillierte Planung, Deployment-Strategien und Änderungsmanagement , um einen reibungslosen Übergang zu AWS zu gewährleisten.

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



Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten** Anbieter von **AWS Professional Services** in Deutschland. **Künstliche Intelligenz** trägt zu erhöhter **Effektivität und Effizienz** der Beratungs- und Implementierungsdienstleistungen bei.

Frank Heuer

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

Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die mit einer robusten Suite aus Beratungs- und Migrationsdiensten Unternehmen auf ihrem Weg in die AWS-Cloud begleiten und unterstützen. Diese Provider bieten eine breite Palette von Dienstleistungen an, die auf unterschiedliche Geschäfts- und IT-Anforderungen zugeschnitten sind, u.a. Geschäfts- und Technologieberatung, Migration und Modernisierung. Das Angebot umfasst die Formulierung von Cloud-Strategien, die Entwicklung überzeugender Geschäftsszenarien und die Unterstützung von ESG- und GRC-Anforderungen.

Die Anbieter sollten fortschrittliche Technologien und Lösungen offerieren, die auf die Architektur, die Sicherheit und branchenspezifische Anforderungen zugeschnitten sind. Die Migration umfasst automatisierte Tests, gründliche Planung und Ausführung, Bereitstellungsstrategien und Änderungsmanagement, um einen reibungslosen Wechsel zu gewährleisten. AWS-Partner verfügen über fundiertes Fachwissen in den Bereichen Softwarearchitektur, Softwareentwicklung (u.a. DevOps-Prinzipien) sowie Anwendungsmigration und -modernisierung für die Entwicklung, Bereitstellung und Verwaltung von skalierbaren, stabilen Anwendungen und Services in der Cloud-Umgebung.

Auswahlkriterien

1. Breites Spektrum an **AWS-Kompetenzen** und Serviceangeboten sowie entsprechende Zertifizierungen mit Beratungs- und Migrationserfahrung
2. Entwicklung einer auf AWS ausgerichteten Consulting-**Roadmap sowie von Innovationen** (aktuell und geplant)
3. Nachweis des **Kundennutzens** durch erkennbare Geschäftsergebnisse und andere messbare Verbesserungen, die die Transformation auf Business-/Technologie-Ebene vorantreiben
4. Migration **geschäftskritischer Anwendungen** für Kunden, die AWS einsetzen
5. Design, Aufbau und Modernisierung einer **integrierten Cloud-Architektur** für die Migration sowie Hybrid- und Multicloud-Integration
6. Die Teilnahme am AWS **Migration Acceleration Program** (MAP) ist von Vorteil.
7. Bereitstellung **branchenspezifischer Lösungen**, die auf die AWS Industry Cloud-Angebote abgestimmt sind
8. Nachweis strenger **AWS-Sicherheitsfunktionen**, u.a. Advanced Threat Protection und Implementierung eines Compliance-Frameworks
9. Leistungsstarkes Portfolio an KI- und ML-gesteuerten Innovationen, u.a. Expertise beim Einsatz von **GenAI und bezüglich der Modernisierung von Unternehmens-Workloads**
10. **TCO Management** für Multi-Agenten-Geschäftsabläufe und autonome Lösungen für Modernisierungsinitiativen
11. Unterstützung bezüglich der Beratung, Architektur und Migration von **souveränen Cloud-Lösungen, insbesondere in Europa**

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

Beobachtungen

Durch die Integration von AWS-Consulting und AWS-Migration in ein umfassendes Professional-Services-Angebot wird eine nahtlose Umsetzung von AWS-Projekten unterstützt.

Im Zuge des wachsenden Interesses an Cloud-Plattformen steigt zugleich der Bedarf an Orientierungshilfe für den optimalen Einstieg in AWS-Lösungen. Angesichts des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds sind Kostensenkungen durch AWS-Lösungen ein wichtiges Motiv für deren Einführung. Beratung ist daher ein Schlüsselthema und der Markt für AWS Professional Services entsprechend wettbewerbsintensiv.

Für AWS selbst ist das Partnernetzwerk ein wichtiger Erfolgsfaktor. Je besser Partner ihre Kunden beim Einstieg beraten und begleiten, desto stärker kann AWS wachsen. Zugleich eröffnen erfolgreiche Migrationen Folgegeschäft, etwa durch Managed Services. Anbieter mit Kompetenzen für Beratung, Migration und Betrieb verfügen daher über gute Voraussetzungen für Erfolg im Markt.

Neben neuen Anwendungen stehen insbesondere die Migration und Modernisierung bestehender Applikationen im Fokus. Verbesserte Business Cases durch Gen AI und Agentic AI gewinnen dabei an Bedeutung. Auch bei der Serviceautomatisierung kommt KI zunehmend zum Einsatz. Gleichzeitig erhöht der Wettbewerbsdruck den Bedarf an einer schnellen und effizienten Umsetzung von AWS-Migrationen.

NTT DATA ist vom letztjährigen Rising Star zu Leader aufgestiegen. Der Public Cloud Group (PCG) gelang der Sprung vom Product-Challenger- in den Leader-Quadranten. Ni-X ist als Product Challenger neu in den Quadranten aufgenommen worden. Mphasis ist nicht mehr im Quadranten vertreten.

Von den 46 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 35 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 13 Leader.

accenture

Accenture profiliert sich mit einem breiten und qualitativ hochwertigen Leistungsangebot als ein führender Anbieter von Professional Services für AWS-Lösungen in Deutschland. Besonders hervorzuheben ist die durch Automatisierung unterstützte Beratung.

Atos

Atos überzeugt mit Kompetenzen für komplexe Lösungen und spezifische Branchenanforderungen und zählt damit zu den führenden Anbietern von AWS-bezogenen Professional Services in Deutschland. Seine Qualifikationen ermöglichen anspruchsvolle Lösungen.

Capgemini

Capgemini bietet umfassende Professional Services für AWS-Lösungen und profitiert von der langjährigen Zusammenarbeit mit AWS. Dank der breiten Technologiebasis kann Capgemini zahlreiche Themen aus einer Hand abdecken.

cognizant

Cognizant profiliert sich mit ausgeprägter Business- und Branchenkompetenz als ein führender Anbieter von Professional Services für AWS-Lösungen. Das Leistungsangebot deckt ein breites Spektrum an AWS-Technologien ab und ermöglicht umfassende Services.

DXC

DXC Technology bietet umfangreiche AWS Services, von denen Unternehmen insbesondere bei der Anwendungstransformation profitieren. Die enge Zusammenarbeit mit AWS stärkt dabei die Kompetenz und ermöglicht eine umfassende Unterstützung.

HCLTech

Umfangreiche Dienstleistungen und Ressourcen machen **HCLTech** zu einem Leader für Professional Services für AWS-Lösungen in Deutschland. Das Unternehmen ist deutlich gewachsen und gewinnt mit seinen Stärken zunehmend Kunden.

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

NTT DATA steigt in Deutschland vom Rising Star zu einem Leader für AWS-bezogene Professional Services auf. Dabei setzt das Unternehmen auf Automatisierung, um Lösungen schneller in Betrieb nehmen und Kunden effizienter unterstützen zu können.

Die **Public Cloud Group (PCG)** entwickelt sich dynamisch, bietet kundennahe, umfassende End-to-End AWS Services und positioniert sich damit als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Professional Services in Deutschland.

Rackspace zählt mit tiefgehenden AWS-Kompetenzen, insbesondere im Bereich Cloud Security, zu den führenden Anbietern in Deutschland. Kunden profitieren von der schnellen Bereitstellung vorgefertigter AWS-Lösungen zum Festpreis.

T-Systems ist ein leistungsstarker Anbieter von AWS-bezogenen Professional Services mit einem umfangreichen Portfolio im Rahmen eines End-to-End-Angebots, von der AWS-Strategieberatung bis hin zu Managed Services für AWS-Lösungen.

Die Kunden von **TCS** profitieren von umfassenden Professional Services für AWS-Lösungen und einem kundenorientierten Preismodell. Damit zählt TCS zu den führenden AWS-Partnern in Deutschland und hat sich hier dynamisch weiterentwickelt.

Der deutsche AWS-Pionier **tecRacer** überzeugt mit einem breiten Angebot, hoher Qualifikation und Innovationskraft. Als besonderer AWS-Partner in Deutschland verfügt das Unternehmen über große Erfahrung und zählt zu den führenden Professional-Services-Anbietern.

Der AWS-Pionier **Wipro** unterstützt seine Kunden innovativ und positioniert sich als ein Leader im deutschen Markt für AWS Professional Services. Eine breite Palette an Tools ermöglicht es Wipro, auch komplexe Kundenanforderungen gezielt und effizient zu erfüllen.

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

Leader

„DXC Technology offeriert umfangreiche AWS Services, von denen insbesondere Interessenten für Anwendungstransformationen profitieren können."

Frank Heuer

DXC Technology

Übersicht

DXC Technology mit Hauptsitz in Virginia, USA, beschäftigt über 115.000 Mitarbeitende in 70 Ländern, von denen mehr als zehntausend AWS-akkreditierte Spezialisten sind. Im GJ26 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 12,6 Mrd. $. Die Services von DXC Technology für AWS-Lösungen reichen von der Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. DXC Technology ist AWS Premier Services Partner und Inhaber der Migration & Modernization Consulting Competency. Der deutsche Hauptsitz des Anbieters befindet sich in Böblingen.

Stärken

Enge Zusammenarbeit mit AWS: DXC Technology ist Premier Tier Services Partner von AWS und verfügt über viele AWS-Zertifizierungen. Außerdem beteiligt sich DXC Technology an zahlreichen Partnerprogrammen von AWS.

Umfangreiches Portfolio: Das Leistungsangebot von DXC Technology ist umfassend. Hinsichtlich der Professional Services für AWS Services offeriert DXC Technology eine sehr breite Angebotspalette. Die Berater des Anbieters sind versiert darin, Sicherheits- und Compliance-Parameter einzubeziehen und die Qualität und Kostentreue für Kunden im Rahmen der Public-Cloud-Transformation sicherzustellen. DXC Technology bietet darüber hinaus strategische Unterstützung.

Umfassende Anwendungskompetenzen: DXC Technology bietet herausragende Leistungen für die Applikations-Transformation. Der Anbieter hilft seinen Kunden dabei, fundierte Entscheidungen darüber zu treffen, wie Anwendungen transformiert werden sollten, um die Vorteile der AWS-Plattform nutzbar zu machen. Dies beinhaltet auch Optionen für die Workload-Optimierung unter Berücksichtigung von IT-Trends und TCO- bzw. ROI-Kalkulationen.

Herausforderungen

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

© 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.

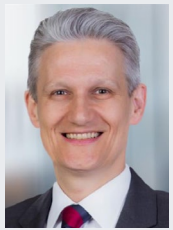
© 2026 INFORMATION SERVICES GROUP, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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



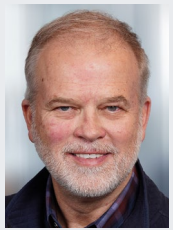
Heiko Henkes

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