

AWS Ecosystem Partners

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

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 07

Einleitung

Definition 12

Betrachtungsumfang der Studie 13

Anbieterklassifizierungen 14

Anhang

Methodik & Team 42

Autoren & Editoren 43

Über ISG 45

AWS Professional Services 16 – 21

Wer sollte dieses Kapitel lesen 17

Quadrant 18

Definition & Auswahlkriterien 19

Beobachtungen 20

AWS Managed Services 22 – 28

Wer sollte dieses Kapitel lesen 23

Quadrant 24

Definition & Auswahlkriterien 25

Beobachtungen 26

Anbieterprofile 28

AWS Enterprise Data Modernization and AI Services 29 – 34

Wer sollte dieses Kapitel lesen 30

Quadrant 31

Definition & Auswahlkriterien 32

Beobachtungen 33

AWS SAP Workloads 35 – 40

Wer sollte dieses Kapitel lesen 36

Quadrant 37

Definition & Auswahlkriterien 38

Beobachtungen 39

Autor des Berichts: Frank Heuer

Im Rahmen der AWS-Transformation wird künstliche Intelligenz immer unverzichtbarer.

Amazon Web Services (AWS) ist der führende Hyperscaler weltweit – und 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, werden die Vorteile der Hyperscaler derzeit meist als schwerwiegender als Bedenken gewertet.

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 Geschäftes 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. Infolge der Corona-Pandemie beschleunigte sich die Marktdurchdringung cloudbasierender Angebote aufgrund ihrer Vorteile und der

Der große AWS-Services-Markt in Deutschland bietet Chancen für Anwender und AWS-Partner.



kurzfristigen Anforderungen von Unternehmen. So war Anfang dieses Jahrzehnts der schnelle Umzug vieler Mitarbeitender in das Home Office häufig nur mit Hilfe von (Collaboration-) Lösungen auf Cloud-Basis möglich. 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, 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.

Aufgrund seiner globalen Bedeutung ist AWS ein attraktiver Partner für Dienstleister und Technologieanbieter und kooperiert im Rahmen des AWS-Partnernetzwerkes (APN) mit zahlreichen dieser Anbieter. Das AWS-Partnernetzwerk ist das globale Programm für AWS-Partner. Es hilft ihnen durch die

Bereitstellung geschäftlicher und technischer Unterstützung wie auch Vertriebs- und Marketingunterstützung, AWS-basierte Geschäfte und Lösungen zu entwickeln. Mit der rasch wachsenden Bedeutung von AWS als IT-Provider gewinnt auch das AWS-Partnerökosystem eine immer höhere Relevanz. Aus dem zunehmenden Erfolg von AWS ziehen so auch die AWS-Partner wachsenden Nutzen. In einem hoch dynamischen Markt wie AWS-basierenden Lösungen wird es immer wichtiger, Projekte zeitnah umzusetzen. Daher kommt im Rahmen der Realisierung von AWS-Lösungen 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 Diskussionen um die digitale und Daten-Souveränität und zur Stärkung des Kundenvertrauens gewinnt die AWS-Kompetenz „Digital Sovereignty Services“ an Bedeutung.

AWS Professional Services

Die Integration der Bereiche AWS-bezogenes Consulting und Migration in ein Professional Services Angebot ist im Sinne einer bruchlosen Realisierung von AWS-Projekten von Vorteil. Aus diesem Grund setzt sich die Zusammenführung der beiden AWS-

Servicekomponenten im Markt immer mehr durch. Entsprechend sind im Markt – und auch in dieser Analyse – Anbieter besonders erfolgreich, die AWS-Beratung und -Migration nicht nur anbieten, sondern diese beiden Elemente auch zielgerichtet zum Vorteil ihrer Kunden verzahnen.

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

Das AWS-Partnernetzwerk erfüllt einen doppelten Zweck. Dieses Ökosystem ist ein wichtiger Erfolgsfaktor auch für AWS selbst. Je überzeugender die Kunden durch die



AWS-Partner beraten werden, desto besser wird sich das Geschäft von AWS entwickeln. Gleichzeitig können diese Partner von einem erfolgreichen Einstieg ihrer Kunden in die AWS-Welt durch Folgegeschäft wie etwa Managed Services profitieren. Gute Erfolgsvoraussetzungen – und gute Bewertungen in dieser Studie – haben daher Dienstleister, die auch Unterstützung im AWS-Betrieb – also End-to-End Services – offerieren; diese Provider eröffnen eine umfassende Entwicklungsperspektive hinsichtlich AWS-Lösungen.

Die Umsetzung von AWS-Projekten, die zweite Komponente der Professional Services, hat zwei Zielrichtungen. Für neu im Unternehmen eingeführte Anwendungen 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 verbesserte Business Cases mit Hilfe von Gen AI/Agentic AI 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 unterstützt durch künstliche Intelligenz, zum Einsatz. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Anbieter, die sich solche Technologien zu Nutze machen können.

AWS Managed Services

AWS-Lösungen sind durch ihre Vorteile zunehmend interessant für weitere Anwenderkreise. Da das laufende Handling viele Nutzer überfordert bzw. überfordern kann, rücken AWS-bezogene Managed Services immer stärker in den Fokus von Anwenderunternehmen und Interessenten.

Managed AWS Services kommen den Anforderungen von immer mehr (neuen) AWS-

Interessenten entgegen. Daher wächst das Interesse an AWS-Managed-Service-Anbietern. Mit dem Erfolg der AWS-Lösungen interessieren sich auch immer mehr Unternehmen ohne Erfahrung, Wissen oder Ressourcen für AWS-Lösungen. Diese Entwicklung trägt mit dazu bei, dass das externe Management von AWS-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aber auch der Wunsch nach zunehmender Professionalisierung ist ein wichtiger Treiber, denn es handelt sich um eine anspruchsvolle Aufgabe.

Dies zeigen die Anforderungen und Erwartungen der Anwenderunternehmen, zu denen unter anderem die Beherrschung (hybrider) Multicloud-Landschaften, Kosteneinsparungen und effizientes Ticket Management (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, besonders mit Blick auf die Daten-Governance, bieten können, positiv hervorheben. Speziell auch der Sicherheitsaspekt ist angesichts zunehmender Cyberattacken ein hoch relevanter Aspekt.

AWS Enterprise Data Modernization and AI Services

Datenmodernisierung und künstliche Intelligenz sind für AWS-Partner immer wichtigere Themen im Zusammenhang mit der Beratung und Umsetzung von AWS-bezogenen Projekten. Die zugrundeliegenden Daten wachsen schnell, insbesondere Daten aus IoT-Systemen. Sie sind häufig unstrukturiert und in Silos in den Unternehmen vorhanden und somit oft ein bisher ungenutzter Rohstoff, dessen Verwertung zur Förderung des Markterfolges im zunehmenden Wettbewerb beitragen kann.

Kunden, die mit Gen AI experimentiert haben, wollen anschließend oft strategisch in Gen-AI- und Agentic-AI-Projekte einsteigen. Diese Marktnachfrage verstärkt den Fokus auf die Datenmodernisierung, um KI im großen Maßstab zu ermöglichen.

Aufgrund dieses rasch wachsenden Umfangs der zu analysierenden Daten wollen bzw.



müssen viele Unternehmen gerade für die Datenverarbeitung die starken Kapazitäten der Public Cloud nutzen. Dabei sind sie aufgrund der hohen Komplexität der Integration mit der bestehenden Infrastruktur zur Datenhaltung auf ein starkes Partnernetzwerk von AWS für Integration und Service Management angewiesen.

Dienstleister unterstützen von Readiness Checks und Strategieberatung über die technische Implementierung und Integration bis hin zum Betrieb. Ein komplettes Dienstleistungsportfolio ist bei diesem Thema hilfreich. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Dienstleister, die eine breite Servicepalette anbieten und umfangreiche AWS-Technologien damit adressieren. Der Nachweis der Leistungsfähigkeit durch AWS-Kompetenzen und -Zertifizierungen ist ein Pluspunkt. Speziell im Hinblick auf das Thema künstliche Intelligenz sind ausgeprägte Beratungskompetenzen von Vorteil.

AWS SAP Workloads

Während Software as a Service bei zahlreichen Applikationen bereits einen beträchtlichen Marktanteil erobert hat (z.B. CRM und Unified Communications & Collaboration), ist dieser Prozess bei SAP-Lösungen hierzulande noch nicht sehr weit fortgeschritten. Viele Anwenderunternehmen haben derzeit noch Vorbehalte, da SAP-Lösungen oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus.

Für Unternehmen, die bereits den Schritt gegangen sind, SAP-Workloads in die Cloud zu migrieren, hat sich AWS zu einer bevorzugten Plattform für den Betrieb entwickelt. SAP selbst richtet seit 2022 seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle auf Basis von Cloud Computing aus.

Mit seinem Angebot „RISE with SAP“ wurden Cloud-Strategie-Diskussionen auch in Unternehmen ausgelöst, die AWS bisher nicht nutzen wollten; dies bedeutet einen zusätzlichen Treiber für den Markt.

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

Im Vorteil sind AWS-Dienstleister, die sicheres Cloud Management und digitale Souveränität nachweisen können sowie große und mittelständische Kunden adressieren, da sie sowohl von großen Budgets als auch von der stark wachsenden Nachfrage profitieren.





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Enterprise Data Modernization & AI Services	AWS SAP Workloads
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader
adesso SE	Market Challenger	Contender	Product Challenger	Not In
AllCloud	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Not In
Arvato Systems	Leader	Market Challenger	Contender	Leader
Atos	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Bechtle	Market Challenger	Contender	Not In	Product Challenger
BTC	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Capgemini	Leader	Leader	Leader	Leader
Claranet	Contender	Leader	Not In	Product Challenger
Cognizant	Leader	Leader	Leader	Product Challenger





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Enterprise Data Modernization & AI Services	AWS SAP Workloads
Computacenter	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In
Crayon	Not In	Not In	Contender	Not In
Deloitte	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Leader
DXC Technology	Leader	Leader	Leader	Leader
Fujitsu	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Genpact	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
HCLTech	Leader	Leader	Leader	Leader
IBM	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Leader
Infosys	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Kyndryl	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Product Challenger





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Enterprise Data Modernization & AI Services	AWS SAP Workloads
Lemongrass Consulting	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
LTIMindtree	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Materna	Market Challenger	Market Challenger	Leader	Not In
MHP	Market Challenger	Not In	Rising Star ★	Not In
Mphasis	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Contender
msg systems	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Nordcloud	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
NTT DATA	Rising Star ★	Product Challenger	Not In	Leader
Orange Business	Contender	Not In	Market Challenger	Not In
Persistent Systems	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Enterprise Data Modernization & AI Services	AWS SAP Workloads
Public Cloud Group	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
PwC	Not In	Not In	Leader	Rising Star ★
q.beyond	Not In	Not In	Not In	Contender
Rackspace Technology	Leader	Leader	Product Challenger	Not In
Reply	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In
Skaylink	Product Challenger	Rising Star ★	Product Challenger	Not In
SoftwareOne	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
SPIRIT/21	Not In	Contender	Not In	Contender
Syntax	Contender	Market Challenger	Product Challenger	Leader
TCS	Leader	Leader	Leader	Leader



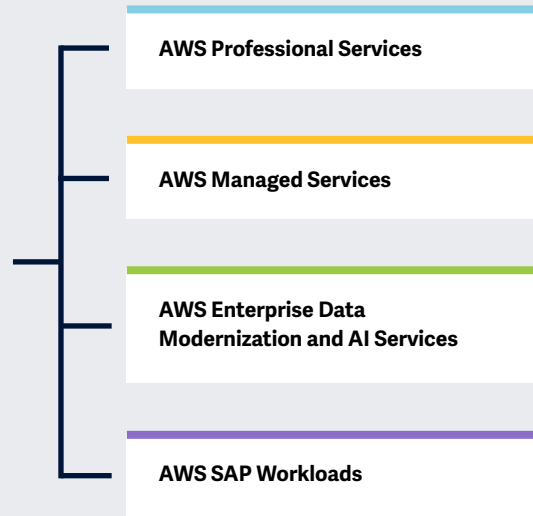


	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Enterprise Data Modernization & AI Services	AWS SAP Workloads
Tech Mahindra	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
tecRacer	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
T-Systems	Leader	Leader	Not In	Leader
Virtusa	Not In	Not In	Contender	Not In
Wipro	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
YASH Technologies	Not In	Product Challenger	Not In	Not In



Schwerpunkt- bereiche der Studie **AWS Ecosystem Partners 2025.**

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2025



Definition

Im Jahr 2025 erlebt das AWS-Partner-Ökosystem ein beispielloses Wachstum, das von strategischen Investitionen und technologischen Weiterentwicklungen angetrieben wird. Ein Hauptaugenmerk liegt auf der Demokratisierung von KI und generativer KI (GenAI), insbesondere durch Amazon Bedrock und Amazon Q. AWS hat seine Beziehung zu KI-Innovatoren durch die Einführung von Nova-Basismodellen und agentenbasierten AI Builder Services gestärkt, die es Partnern ermöglichen, KI-gestützte Lösungen für diverse Branchen bereitzustellen. AWS ermöglicht seinen Partnern unter Einsatz seiner robusten Plattform die Entwicklung branchenspezifischer Lösungen.

Investitionen in die Infrastruktur, um die physische Präsenz von AWS auszubauen, verbessern die Services und kommen Partnern und Unternehmenskunden zugute. Die Investitionen in die neuen Tranium-Chips und Graviton4-Prozessoren zeigen das Engagement von AWS für die Bereitstellung der grundlegenden für High-Performance Computing und skalierbare Anwendungen erforderlichen Ressourcen

und schaffen Möglichkeiten für Partner, die auf datenintensive Workloads und cloud-native Entwicklung spezialisiert sind. Die datengesteuerte Entscheidungsfindung treibt die Einführung fortschrittlicher Analyse- und Datenbankdienste voran.

Durch die Einführung neuer Spezialisierungen für die Erstellung von Zero Trust- und Compliance-Lösungen ermöglicht AWS es seinen Partnern, wichtige Kundenanforderungen mit Fokus auf Sicherheit zu erfüllen. Darüber hinaus entwickelt der Anbieter Lösungen, die Kunden dabei helfen, strenge regulatorische Anforderungen zu erfüllen, und unterstreicht damit sein Engagement für die Bereitstellung sicherer und gesetzeskonformer Cloud-Umgebungen auf der ganzen Welt. Diese Entwicklung hin zu souveränen Cloud-Angeboten ist für Organisationen, die in Regionen mit strengen Datenschutzgesetzen tätig sind, und für Firmen in stark regulierten Branchen wie der Verteidigungsindustrie von entscheidender Bedeutung. Die erweiterten Anreize des **Migration Acceleration Program** (MAP) von AWS verstärken diese Bemühungen für eine schnellere Cloud-Modernisierung.



Betrachtungsumfang der Studie

Diese ISG Provider Lens® Quadrantenstudie untersucht die folgenden vier Quadranten: AWS Professional Services, AWS Managed Services, AWS Enterprise Data Modernization and AI Services sowie AWS SAP Workloads.

Diese ISG Provider Lens® Studie bietet IT-Entscheidern:

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

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

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung 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).





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

Die Product Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Contender:

Unternehmen, die als Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Anbieter in diesem Bereich sind häufig auch Generalisten oder auch Nischenanbieter.

Leader:

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Market Challenger:

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und in puncto Portfolioattraktivität deshalb Optimierungspotentiale vorweisen.





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio bzw. die erforderliche Markterfahrung inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und dank ihres überdurchschnittlichen Impacts und ihrer Innovationskraft auf dem besten Weg sind, innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not in

Diese Anbieter konnten aus einem oder mehreren Gründen nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert werden: ISG konnte nicht genug Informationen für eine Positionierung einholen, das Unternehmen bietet nicht die entsprechend relevanten Services bzw. Lösungen, die für die einzelnen Quadranten definiert wurden, oder das Unternehmen konnte aufgrund seines Marktanteils, der Leistungsfähigkeit, der Kundenzahl oder anderer Größenmetriken mit den anderen Mitbewerbern im jeweiligen Quadranten nicht direkt verglichen werden. Eine „Nicht-Aufnahme“ bedeutet weder, dass der Anbieter diese Leistungen oder Lösungen nicht bereitstellt noch soll damit etwas anderes ausgesagt werden.





AWS Professional Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die **AWS Professional Services** in **Deutschland** anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpresenz. Der Bericht geht auf die rasante Entwicklung des AWS-Cloud-Ökosystems im Zuge des beschleunigten Umstiegs auf cloud-native Architekturen ein und unterstreicht die steigende Nachfrage nach GenAI-Know-how.

Digital-Experten

Gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen der Anbieter von AWS Professional Services, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben. Zu den wichtigsten Bereichen zählen Know-how bezüglich der Gestaltung, Entwicklung und Modernisierung komplexer Cloud-Architekturen, wie Hybrid- und Multi-Cloud-Integrationen, sowie AWS-Sicherheit, -Softwareentwicklung, und -Anwendungsmigration sowie KI- und ML-Bereitstellungen.

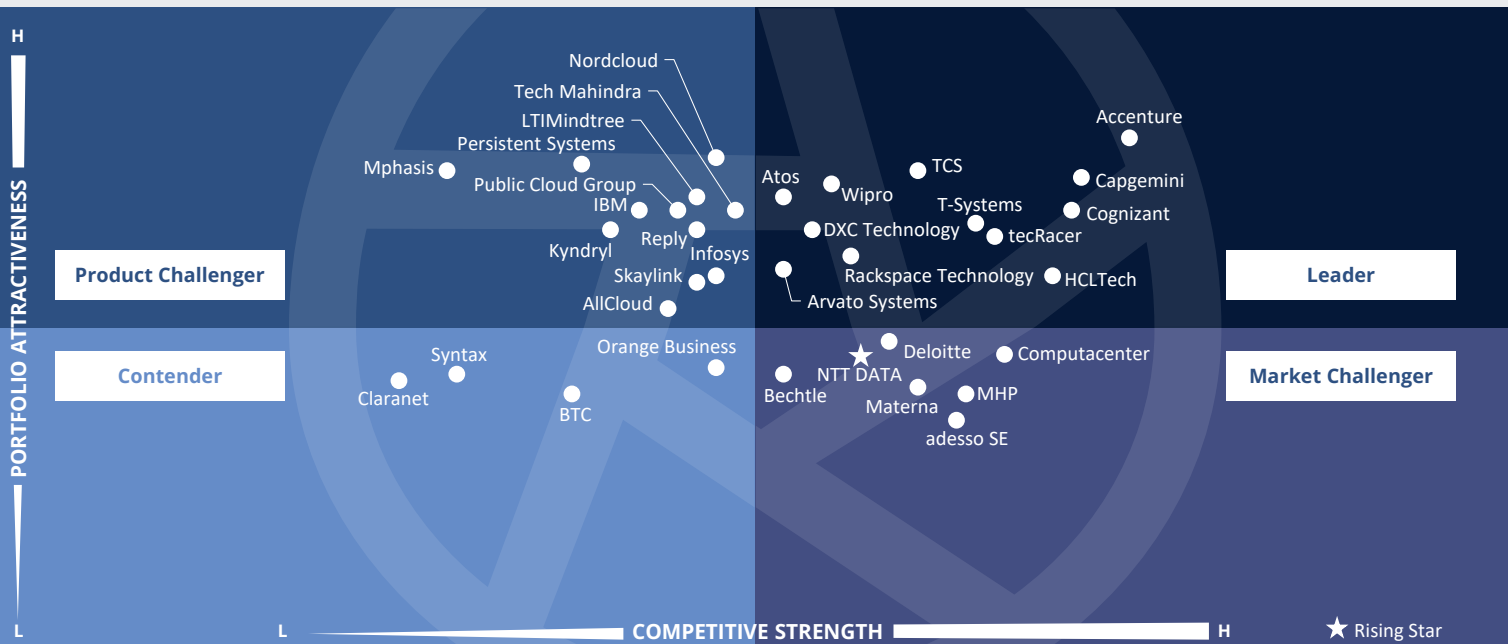
Technologie-Experten

Können sich mit diesem Bericht über die Positionierung von AWS Professional Service Providern, deren Einfluss auf Unternehmenstransformationen und die Vorteile der Cloud-Migration informieren. Der Bericht geht detailliert auf die Fähigkeiten der Anbieter bei der Anwendungsmigration und -modernisierung, der Nutzung von DevOps und der Entwicklung skalierbarer, stabiler cloud-nativer Lösungen ein. Die Bewertung von Know-how in den Bereichen AWS-Technologie, automatisierte Tests, Bereitstellung und Änderungsmanagement spielt dabei eine entscheidende Rolle.

Beschaffungsexperten

Sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der AWS Professional Service Provider in Deutschland zu entwickeln. Beschaffungsteams können mit Hilfe des Berichts Anbieter effektiv vergleichen, potenzielle Partnerschaften bewerten und Verträge mit einem klaren Verständnis der Marktpositionen und Fähigkeiten der Anbieter aushandeln.





Dieser Quadrant positioniert die relevantesten Anbieter von **AWS Professional Services** in Deutschland. Sie unterstützen Anwenderunternehmen mit Beratung bei der **Orientierung** sowie bei der **Implementierung** von AWS-Lösungen.

Frank Heuer



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. Auf AWS ausgerichtete **Consulting-Roadmap und Innovationen** (aktuell und geplant)
3. Bereitstellung und Verwaltung von **hybriden und Multicloud-Umgebungen** zur Gewährleistung einer nahtlosen Integration und betrieblichen Kontinuität
4. Nachweis des **Kundennutzens** durch erkennbare Geschäftsergebnisse oder andere messbare Verbesserungen, die die Transformation auf Business-/Technologie-Ebene vorantreiben
5. Angebot an **ESG- und GRC-Beratung** -Werkzeugen, -Technologien und -Services
6. Migration **geschäftskritischer Anwendungen** für Kunden, die AWS einsetzen
7. Design, Aufbau und Modernisierung einer **integrierten Cloud-Architektur** für die Migration und Multicloud-Integration
8. Die Teilnahme am **AWS Migration Acceleration Program (MAP)** ist von Vorteil.
9. Nachweis strenger **AWS-Sicherheitsfunktionen**, u.a. Advanced Threat Protection und Implementierung eines Compliance-Frameworks
10. Aufzeigen eines starken Portfolios an KI- und ML-gesteuerten Innovationen, u.a. Expertise beim Einsatz von **GenAI** und **bezüglich der Modernisierung von Unternehmens-Workloads** für betriebliche Effizienz
11. Unterstützung von **souveränen Cloud-Lösungen**, insbesondere in Europa



Beobachtungen

Die Integration von AWS-bezogenem Consulting und Migration in ein Professional Services Angebot ist im Sinne einer bruchlosen Realisierung von AWS-Projekten von Vorteil.

Mit dem zunehmenden Interesse an (AWS-) Cloud-Plattformen steigt auch der Orientierungsbedarf hinsichtlich des optimalen AWS-Einstiegs. Kostensenkungsmöglichkeiten durch AWS-Lösungen sind aufgrund der aktuellen Krisen derzeit ein sehr relevantes Motiv. Beratung ist ein Schlüsselthema für den Einstieg in AWS-Lösungen; entsprechend wettbewerbsintensiv ist der Markt für Professional Services.

Das AWS-Partnernetzwerk 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 haben daher Dienstleister, die auch Unterstützung im AWS-Betrieb offerieren.

Für neu im Unternehmen eingeführte Anwendungen hat die AWS-Migration eine zentrale Bedeutung. Vor allem aber sollen auch bereits bestehende Applikationen im Rahmen der Modernisierung in die AWS-Cloud migriert werden. Hierbei spielen verbesserte Business Cases mit Hilfe von Gen AI/Agentic AI eine immer wichtigere Rolle.

Künstliche Intelligenz kommt auch zur Unterstützung der Serviceautomatisierung vermehrt zum Einsatz. Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck, unter dem Anwenderunternehmen stehen, wird eine zeitnahe Umsetzung der AWS-Migration immer wichtiger.

NTT DATA ist der neue Rising Star. Bechtle ist als Market Challenger neu in den Quadranten aufgestiegen. Netlution ist nicht mehr im Quadranten vertreten.

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

Die umfangreichen Ressourcen und Kompetenzen sind eine Basis für die überaus starke Leader-Position von **Accenture** in Deutschland als Anbieter von Professional Services auf der AWS-Plattform.



Mit der Premium-Zertifizierung hat **Arvato Systems** einen wichtigen Schritt getan, um seine Partnerschaft mit AWS auszubauen. Zudem profiliert sich der deutsche Dienstleister mit seinen AWS-Lösungskompetenzen für die Medienbranche.

Atos

Auch unter der neuen alten Marke profiliert sich **Atos** mit Branchenkompetenzen und der Fähigkeit, komplexe Lösungen umsetzen zu können, als leistungsfähiger Dienstleister für AWS-Services in Deutschland.

Capgemini

Capgemini baut seine umfassenden AWS-Beratungsleistungen aus, kooperiert eng mit AWS und festigt so seine führende Position als AWS-Dienstleister in Deutschland.



Cognizant ist nicht nur kompetent in der technischen AWS-Beratung, sondern bringt auch seine Business-Kompetenzen, in Kombination mit dem breiten Branchen-Know-how, überzeugend in seine Professional Services ein.

DXC TECHNOLOGY

DXC Technology kooperiert eng mit AWS, kann umfangreiche AWS-bezogene Professional Services anbieten und profiliert sich darüber hinaus mit seiner Applikationstransformation.



HCLTech

HCLTech ist im deutschen Markt für AWS-bezogene Professional Services zunehmend erfolgreich. Dies verdankt der Anbieter unter anderem seinem umfangreichen, wachsenden Serviceangebot.



Rackspace Technology kombiniert tiefgehende Kompetenzen mit einem umfangreichen AWS-Service-Angebot für Beratung und Migration.

T Systems

T-Systems verfügt über ein umfangreiches Verständnis für das Großkundensegment, offeriert seinen Kunden ein umfassendes Angebot und baut seine AWS-bezogenen Professional Services im deutschen Markt aus.



TCS baut seine Position als führender Anbieter im deutschen Markt für AWS Professional Services durch ein umfassendes und wachsendes Serviceangebot sowie eine enge Zusammenarbeit mit AWS aus.

tecRacer

tecRacer ist ein besonderer, hochqualifizierter und innovativer AWS-Partner in Deutschland und bietet umfangreiche AWS-basierende Professional Services an. Der Provider ist der Pionier für AWS-Lösungen in Deutschland.



Wipro zählt weltweit zu den fünf ersten Premier-Partnern von AWS. Zudem unterstützt der Anbieter seine Kunden im Rahmen seiner AWS-bezogenen Professional Services mit einer Vielzahl an Tools und einem umfassenden Dienstleistungsportfolio.



NTT DATA ist der neue Rising Star im Segment der Professional Services für die AWS-Plattform in Deutschland. Dazu tragen die Branchenspezialisierungen sowie die Unterstützung hinsichtlich Regulierungsanforderungen und für eine zügige Projektrealisierung bei.





AWS Managed Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service 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 beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpresenz. Der Bericht geht insbesondere auf die Zunahme an Green-Cloud-Lösungen in Reaktion auf die wachsende Nachfrage nach Kostenoptimierung, Nachhaltigkeit und Sicherheit in zunehmend komplexen Hybrid- und Multicloud-Umgebungen ein.

IT-Experten

Gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen der AWS Managed Service Provider, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben. Die Nutzung fortschrittlicher Cloud-Management-Plattformen (CMPs), Automatisierungs-Tools und Kenntnisse in Bereichen wie MLOps und DataOps sind entscheidend, um sicherzustellen, dass die verwaltete Infrastruktur die Entwicklung, Bereitstellung und Skalierung digitaler Dienste und Anwendungen unterstützt.

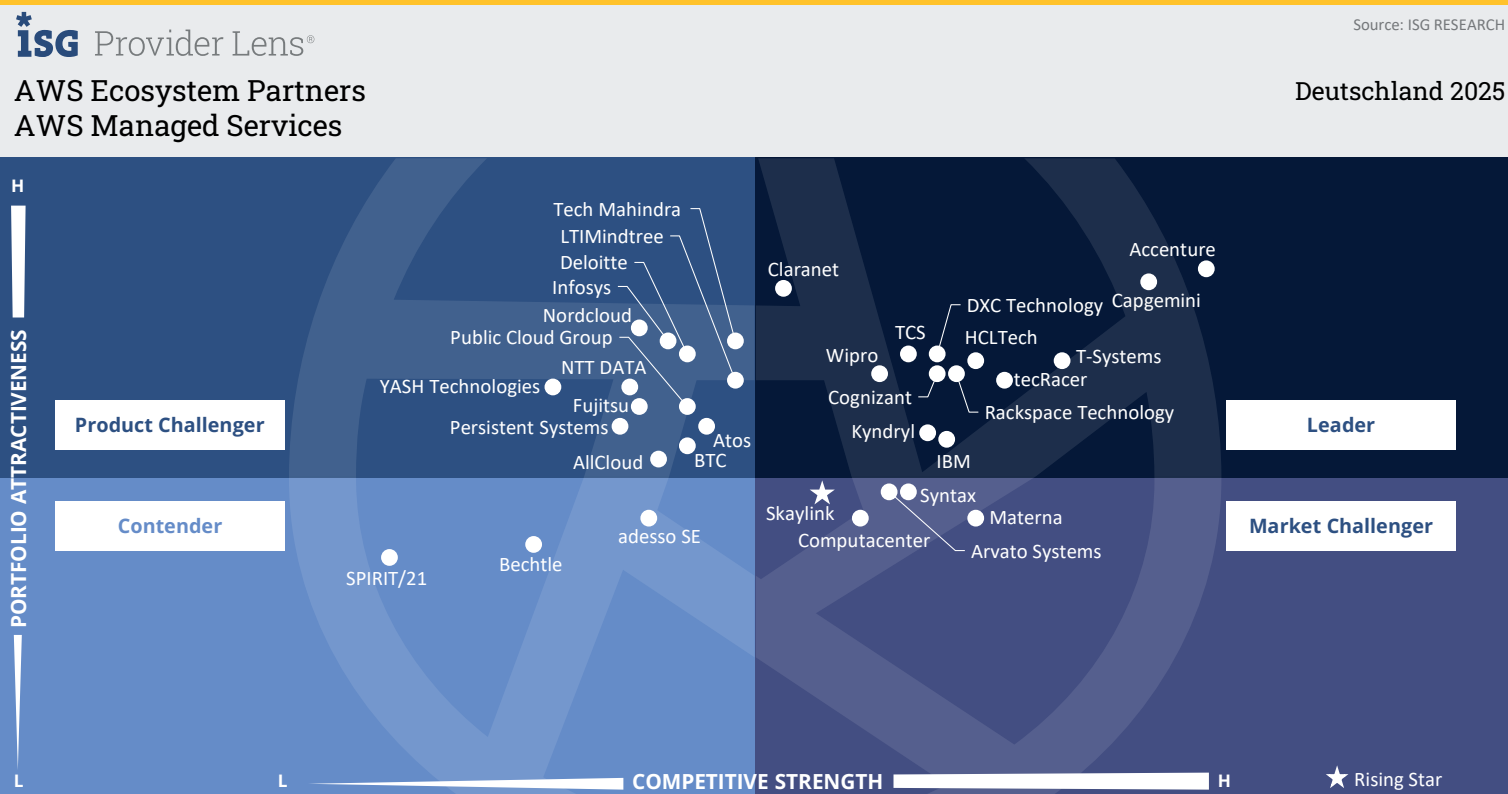
Technologieexperten

Sollten diesen Bericht lesen, um die Position von AWS Managed Service Providern und ihren Einfluss auf Unternehmenstransformationen sowie die Vorteile der Cloud-Migration zu verstehen. Er stellt ihre Leistungen hinsichtlich der autonomen, ML-gesteuerten Orchestrierung und Verwaltung, ihr Know-how bezüglich der Entwicklung und Verwaltung sicherer Public- und Multicloud-Architekturen sowie die Bandbreite und Verfügbarkeit ihrer Sicherheitsressourcen und -dienste vor.

Beschaffungsexperten

Erfahren aus diesem Bericht, wie die Anbieter Automatisierung und CMPs einsetzen, DataOps, MLOps und AIOps integrieren und sich an betrieblichen Best Practices orientieren; so können sie die Serviceangebote vergleichen, Wertversprechen bewerten und SLAs für ein effektives Cloud Operations Management aushandeln.





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

Frank Heuer



Definition

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

Diese Anbieter integrieren proaktiv DataOps, FMOps, MLOps und AIOps unter Einbindung von innovativen eigenen Assets wie FinOps-Methoden und automatisierten Security Frameworks für den Aufbau stabiler, konformer und gut verwalteter Cloud-Umgebungen.

Auswahlkriterien

1. AWS Managed Service-Programm-**Zertifizierung**
2. Nachweisliches Know-how hinsichtlich der autonomen, **ML-gestützten Orchestrierung, Konfiguration und des Managements** von Plattformen und Systemen
3. Design, Aufbau und Management von **Public- und Multicloud-Umgebungen**
4. **Unterstützung** von Big Data und diversen Datenbanklösungen und Analysen
5. Entwicklung von **DevOps-Lösungen**
6. Bereitstellung von skalierbaren und hochverfügbaren **Sicherheitsressourcen** und -diensten
7. Messung und Optimierung von cloud-bezogenen CO2-Emissionen auf AWS (bevorzugt, nicht zwingend erforderlich)
8. Anwendung der AWS Best Practices für den Betrieb, u.a. auf **Basis der Site Reliability Engineering (SRE)** Prinzipien
9. **Lösungserstellung** und **Kostenoptimierung (FinOps)**
10. **Servermigration** und Management der Ressourcenverfügbarkeit



Beobachtungen

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

Dies zeigen die Anforderungen der Anwenderunternehmen, z.B. (hybride) Multicloud-Landschaften, Kosteneinsparungen und effizientes Ticket Management (durch KI-Unterstützung), Sicherheit und Datenschutz, Erfahrung im Betrieb sowie End-to-End-Kompetenzen. So sind insbesondere Dienstleister im Vorteil, die das genannte Spektrum abdecken und überdies Referenzen und Case Studies nachweisen können.

Speziell der Sicherheitsaspekt ist angesichts zunehmender Cyberattacken sehr relevant.

Nicht zuletzt können sich Anbieter positiv hervorheben, die die Service Delivery aus Deutschland, besonders mit Blick auf die Daten-Governance, offerieren können. Dies ist für Kunden mit erhöhten Datenschutzanforderungen und auch mittelständische Unternehmen interessant. Die letztgenannte Zielgruppe ist überdurchschnittlich skeptisch gegenüber dem Betrieb im Ausland und stellt gleichzeitig das am stärksten wachsende Marktsegment dar.

Neuer Rising Star ist Skaylink. Bechtle und YASH Technologies ist der Einstieg in den Quadranten gelungen. Netlution und Eviden sind nicht mehr im Quadranten vertreten, letztgenannter Anbieter deshalb, weil das Cloud-Dienstleistungsgeschäft ab diesem Jahr nur noch unter der – weiterhin im Quadranten repräsentierten – Marke Atos auftritt.

Von den 46 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 34 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 13 Leader und ein Rising Star.

accenture

Accenture nimmt als Leader unter den Providern von Managed Services für AWS-Lösungen in Deutschland eine herausragende Position ein. Dazu tragen unter anderem sichere, kosteneffiziente und innovative Lösungen bei.

Capgemini

Capgemini profiliert sich als erfahrener Managed Services Provider, der eng mit AWS zusammenarbeitet und ein breites Leistungsportfolio bietet. Insbesondere kann Capgemini profunde Branchenkompetenzen vorweisen.

claranet

Claranet bietet vielseitige Managed Services für AWS-basierende Lösungen, die auf einem hohen Sicherheitsniveau betrieben werden können. Dabei profitiert Claranet von seiner Expertise und Erfahrung hinsichtlich Cloud Hosting.

cognizant

Cognizant ist ein etablierter Dienstleister, der umfangreiche AWS Managed Services und ein großes Team mit umfassender Branchenkompetenz kombiniert.

DXC TECHNOLOGY

Mit seiner globalen Delivery-Fähigkeit kann sich **DXC Technology** als leistungsfähiger Anbieter von AWS Managed Services profilieren. Zur dieser hohen Leistungsfähigkeit trägt auch die Nutzung von Automatisierungsvorteilen bei.

HCLTech

HCLTech hat sich durch ein umfangreiches Angebot, umfangreiche Branchenkompetenzen und vor allem durch seine große Dynamik als führender Anbieter für AWS-bezogene Managed Services in Deutschland etabliert.



AWS Managed Services



IBM ist in der Lage, AWS Managed Services global und für komplexe hybride Multicloud-Landschaften bereitzustellen. Zu erfolgreichen Projekten trägt auch die Branchenexpertise von IBM bei.

kyndryl

Kyndryl hat sich im deutschen Markt durch Unterstützung einer beschleunigten Cloud-Modernisierung und ein umfangreiches Angebot als ein führender Anbieter von AWS-bezogenen Managed Services etabliert.



Rackspace Technology überzeugt im Markt für AWS Managed Services mit seinen Qualifikationen und seinem engagierten, ergebnisorientierten Kundenservice *Fanatical Experience*.

T Systems

T-Systems profiliert sich mit der Betonung des Sicherheitsaspektes und Compliance sowie AWS Managed Services made in Germany als führender Anbieter.



Dank des umfassenden Portfolios und der Sicherung des zuverlässigen Betriebs hat sich **TCS** unter den führenden Anbietern von AWS Managed Services in Deutschland etabliert.

tecRacer

Der deutsche AWS-Pionier **tecRacer** bietet AWS Managed Services aus Deutschland, kann zahlreiche AWS-Zertifizierungen vorweisen und ist aufgrund seiner großen AWS-Erfahrung hierzulande sehr erfolgreich.



Wipro bietet seinen Kunden im Rahmen seiner AWS Managed Services ein umfangreiches Leistungsspektrum mit starken Sicherheitsaspekten. Darüber hinaus kann Wipro zahlreiche AWS-Kompetenzen und -Zertifizierungen vorweisen.

skaylink

Der deutsche Anbieter **Skaylink** wächst auch dank Kundenvorteilen durch Automatisierung stark und ist der neue Rising Star im Segment der Managed Services für die AWS-Plattform in Deutschland.





„Claranet ist ein erfahrener Dienstleister und bietet vielseitige Managed Services für AWS-basierende Lösungen, die auf einem hohen Sicherheitsniveau betrieben werden können.“

Frank Heuer

Claranet

Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London, Großbritannien, beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeitende in 11 Ländern. Im GJ24 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 600 Mio. €. In Deutschland ist Claranet seit dem Jahr 2000 aktiv; die deutsche Zentrale befindet sich in Frankfurt am Main. Im Rahmen der AWS-Leistungen werden End-to-End-Lösungen abgedeckt, von der Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. Claranet nimmt am Partnerprogramm AWS Managed Service Provider teil und ist AWS Premier Tier Services Partner.

Stärken

Vielseitige hybride Lösungen: Claranet ist nicht nur AWS Premier Tier Services Partner, sondern auch Microsoft Azure Expert Managed Services Provider sowie Google Cloud Managed Service Provider und somit in der Lage, seinen Kunden optimal auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Multicloud-Lösungen auf Basis der wichtigsten Hyperscaler-Plattformen zu offerieren. Darüber hinaus unterstützen die Managed Services von Claranet auch alle VMware- und damit auch hybride IT-Landschaften.

Anbieter mit Erfahrung: Claranet kann als etablierter Anbieter hinsichtlich seiner AWS-bezogenen Managed Services von seiner Erfahrung profitieren. Der Dienstleister offeriert seit einem Vierteljahrhundert Hosting-Lösungen und ist Experte für Cloud

Hosting. Aus dieser Erfahrung können die Kunden entsprechenden Nutzen ziehen; sie werden auch in anspruchsvollen Fällen routiniert unterstützt.

Lösungen plus Sicherheit: Die Managed Services von Claranet können auf hohem Sicherheitsniveau betrieben werden. Zuverlässige Disaster-Recovery-Lösungen und ein ausgeprägtes Security-Verständnis sind prägnante Elemente des Angebotes von Claranet.

Herausforderungen

Claranet publiziert auf der Partnerwebsite von AWS zwar zahlreiche Referenzen, es wären aber mehr Nennungen zu deutschen Kunden für das Geschäft hierzulande hilfreich, insbesondere mit Blick auf den Mittelstand, der relativ häufig nach deutschen Referenzen sucht.





AWS Enterprise Data Modernization and AI Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Services für die **unternehmensweite Datenmodernisierung und KI-Services für AWS in Deutschland** anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz. Der Quadrant geht darauf ein, wie Unternehmen in Deutschland AWS Services für Datenanalysen und ML nutzen und dabei AutoML und serverlose Tools zur Effizienzsteigerung einsetzen; gleichzeitig wird der Datensicherheit mit Macie und PrivateLink eine hohe Priorität eingeräumt.

IT-Experten

Gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis der relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von AWS Data Analytics, KI und ML Services für die digitale Unternehmenstransformation. Diese Erkenntnisse helfen bei der Optimierung von Cloud-Investitionen und der strategischen Auswahl der richtigen Tools und Partner, um die Infrastruktur zu modernisieren, die datengesteuerte Entscheidungsfindung zu verbessern und die Einführung von KI, GenAI und agentenbasierten KI-Technologien zu beschleunigen.

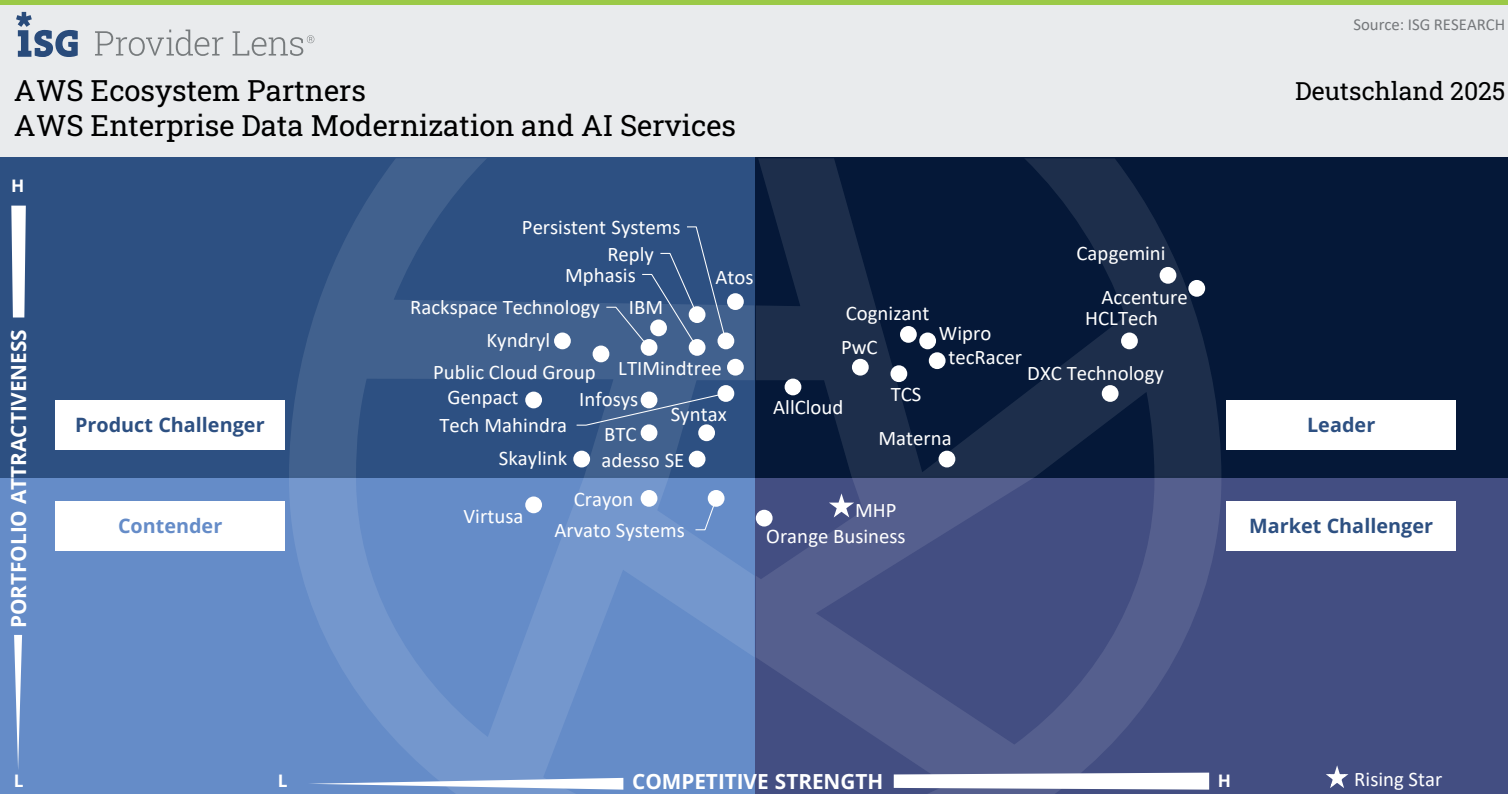
Beschaffungs-Experten

Beschaffungs-Experten können sich mit diesem Bericht über die aktuelle Anbieterlandschaft im Markt für AWS Data Analytics, KI und ML Services in Deutschland informieren. Diese Erkenntnisse ermöglichen einen strukturierten Vergleich von Anbietern auf Basis von Qualifikationen, Erfahrung und potenzieller Wertschöpfung, was bessere Vertragsverhandlungen und eine bessere Partnerauswahl ermöglicht.

Analyse-Experten

Werden mit diesem Bericht über die Positionierung der Anbieter von AWS Data Analytics, KI und ML Services, ihren Einfluss auf Unternehmenstransformationen und die Vorteile der Cloud-Migration informiert. Der Bericht geht auf die wichtigsten Trends, Best Practices und neue Technologien ein, mit deren Hilfe Analyseexperten Dateninitiativen erfolgreich durchführen und umsetzbare Erkenntnisse liefern können.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten** Anbieter von Dienstleistungen hinsichtlich **Datenmodernisierung und künstlicher Intelligenz** auf AWS in Deutschland. Das Angebot dieser Leistungen gewinnt für AWS-Partner immer mehr an **Bedeutung**.

Frank Heuer



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden die Leistungen der Dienstleister in vier wesentlichen Bereichen bewertet: Ökosystem für Unternehmensdaten, Erkenntnisse und Entscheidungsfindung, agentenbasierte KI und GenAI mit AWS sowie kundenspezifische ML-Lösungen.

Ökosysteme für Unternehmensdaten beziehen sich auf die Fähigkeiten der Anbieter bei der Implementierung und Optimierung von Datenplattformen wie Amazon Redshift, Amazon RDS und Amazon Glue mit Fokus auf Datenhoheit, Skalierbarkeit und Metriken. Analysen und Erkenntnisse beziehen sich auf die Fähigkeiten von Anbietern bei der Bereitstellung von prädiktiven Analysen und Echtzeit-Dashboards, die Daten in umsetzbare Erkenntnisse umwandeln. Agentic AI und GenAI umfassen innovative Dienste und Lösungen, die mit Amazon Bedrock, Amazon Q, Titan und Nova entwickelt wurden. Kundenspezifische ML-Lösungen beinhalten branchenspezifische, funktionale und bereichsspezifische Lösungen, die mit der AWS Suite aus KI- und ML-Tools entwickelt wurden.

Auswahlkriterien

1. AWS Select-, Advanced- oder Premier-Tier-Partnerschaft mit Daten-, Analyse- und ML-Kompetenzen
2. Entwicklung, Bereitstellung, Wartung und Skalierung von hybriden/Mixed-Model LLMs und agentenbasierten KI-Lösungen auf Enterprise-Niveau
3. Identifizierung und Einsatz von **entsprechenden Tools und Technologien**
4. **AWS-zertifiziertes Fachpersonal mit speziellen Zertifizierungen für Data Engineering, ML und Cloud-Architekturen**, u.a. Zertifizierungen auf AWS Professional-Level
5. Nachweis erfolgreicher **AWS-Datenmodernisierungs- oder KI-Implementierungsprojekte auf Enterprise-Niveau** mit Datenmodernisierung und KI-Komponenten
6. Angebot an umfassenden Dienstleistungen mit **dokumentierten Methoden und Beschleunigern**, um Kundenbedürfnisse vollumfänglich abdecken zu können
7. Nachweis von **branchenspezifischem Know-how** mit dokumentierten Fallstudien, die messbare Geschäftsergebnisse aufzeigen, die durch AWS-Daten- und KI-Implementierungen erzielt wurden
8. Nachweisliche **Erfahrung mit der Nutzung von AWS GenAI Services** zur Lösung von Geschäftsproblemen
9. Aktives Engagement in einem **auf AWS ausgerichteten Innovationsprogramm**
10. Kompetente Bereitstellung und Verwaltung von **IoT-Lösungen auf AWS**



Beobachtungen

Datenmodernisierung und künstliche Intelligenz sind für AWS-Partner immer wichtigere Themen im Zusammenhang mit der Beratung und Umsetzung von AWS-bezogenen Projekten. Die zugrundeliegenden Daten wachsen schnell, insbesondere Daten aus IoT-Systemen. Sie sind häufig unstrukturiert und in Silos in den Unternehmen vorhanden und somit oft ein bisher ungenutzter Rohstoff, dessen Verwertung zur Förderung des Markterfolges im zunehmenden Wettbewerb beitragen kann.

Kunden, die mit Gen AI experimentiert haben, wollen anschließend oft strategisch in Gen-AI- und Agentic-AI-Projekte einsteigen. Diese Marktnachfrage verstärkt den Fokus auf die Datenmodernisierung, um AI im großen Maßstab zu ermöglichen.

Aufgrund dieses rasch wachsenden Umfangs der zu analysierenden Daten wollen bzw. müssen viele Unternehmen gerade bei der Datenverarbeitung die starken Kapazitäten der Public Cloud nutzen. Dabei sind sie aufgrund der hohen Komplexität der Integration mit der bestehenden Infrastruktur zur Datenhaltung

auf ein starkes Partnernetzwerk von AWS für Integration und Service Management angewiesen.

Gegenüber dem letztjährigen Quadranten „AWS Data Analytics, AI & ML“ sind dies die wichtigsten Veränderungen der Anbieterpositionierungen: PwC ist vom Market Challenger zum Leader aufgestiegen. Neuer Rising Star ist MHP. Eviden ist – als Atos – in diesem Jahr vom Leader- in den Product-Challenger-Quadranten gewechselt. Das Cloud-Dienstleistungsgeschäft der Atos Group tritt ab diesem Jahr nur noch unter der Marke Atos auf. Der Berliner Provider kreuzwerker – inzwischen vollständig in die im Quadranten positionierte Public Cloud Group integriert – und OPITZ Consulting sind nicht mehr im Quadranten vertreten.

Von den 46 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 32 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 11 Leader und ein Rising Star.

accenture

Accenture verfügt hinsichtlich im Bereich Datenmodernisierungs- und KI-Services auf AWS über ein umfangreiches Angebot sowie große technische und Business-Kompetenzen.

AlICloud

Das breite Serviceangebot, die intensive Kooperation mit AWS und die ausgewogene Kundenstruktur tragen zur starken Marktposition von **AlICloud** im Segment der Datenmodernisierungs- und KI-Dienstleistungen bei.

Capgemini

Capgemini hebt sich mit seiner Erfahrung hinsichtlich KI-Lösungen sowie Branchen- und Beratungskompetenz im deutschen Markt für AWS-bezogene Datenmodernisierungs- und KI-Services ab.

cognizant

Cognizant etabliert sich in Deutschland als ein führender Dienstleister für Datenmodernisierung und KI für die AWS-Plattform. Zur Dynamik von Cognizant tragen Verbesserungen und Investitionen in KI-Lösungen bei.

DXC TECHNOLOGY

Die effektive Unterstützung der Kunden bei der Umsetzung und umfangreiche KI-Kompetenzen sowie ein kundenorientiertes Pricing machen **DXC Technology** in Deutschland zu einem führenden Dienstleister für Datenmodernisierungs- und KI-Services auf AWS-Basis.



HCLTech

HCLTech verhilft seinen Kunden zu größerer Agilität und baut mit großer Dynamik seine Position als führender Anbieter von Datenmodernisierungs- und KI-Services in Deutschland aus.

Materna

Materna überzeugt seine Kunden mit individuellen Lösungen und profitiert dabei auch von seiner großen Kundennähe. Der Anbieter zeigt tiefes Verständnis für seine Klienten und qualifiziert sich als ein führender deutscher Anbieter für Datenmodernisierungs- und KI-Services.



PwC steigt dank tiefgehender Kompetenzen, KI-Expertise und Erfahrung aus der Businessberatung zum Leader im deutschen Markt für Datenmodernisierungs- und KI-Services für die AWS-Plattform auf.



TCS etabliert sich in Deutschland dank seiner dynamischen Entwicklung zunehmend als ein führender Anbieter von AWS-basierten Datenmodernisierungs- und KI-Services.

tecRacer

Mit seiner Pionierrolle im deutschen Markt und seiner herausragenden Zahl an AWS-Qualifizierungen kann sich **tecRacer** als starker Anbieter von Datenmodernisierungs- und KI-Services für die AWS-Plattform profilieren und kann renommierte Referenzen vorweisen.



Wipro kann eine breite Technologiekompetenz vorweisen und offeriert ein umfassendes Dienstleistungsangebot für AWS-basierende Datenmodernisierungs- und KI-Services.

MHP

MHP ist der neue Rising Star im deutschen Markt für Datenmodernisierungs- und KI-Services auf der AWS-Plattform. Dazu tragen eine enge Kooperation mit AWS und tiefgehende vertikale Kompetenzen bei.





AWS SAP Workloads

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die **AWS SAP Workloads in Deutschland** anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpresenz. Unternehmen in Deutschland migrieren ihre SAP-Anwendungen zur Modernisierung auf AWS und nutzen dazu Automatisierung und KI. Bei der Entscheidung für hybride Lösungen tragen Partnerschaften mit AWS und SAP dazu bei, die Herausforderungen der Transformation zu bewältigen.

Technologie-Experten

Können sich mit diesem Bericht über die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von SAP-Implementierungs- und Integrationsservices informieren, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben. Know-how bezüglich der Anwendung von DevOps, Automatisierung und cloud-nativen Designprinzipien im SAP-Kontext sind entscheidend für die Verbesserung der Agilität und die Integration von SAP-Daten und -Prozessen in umfassendere Initiativen zur digitalen Transformation.

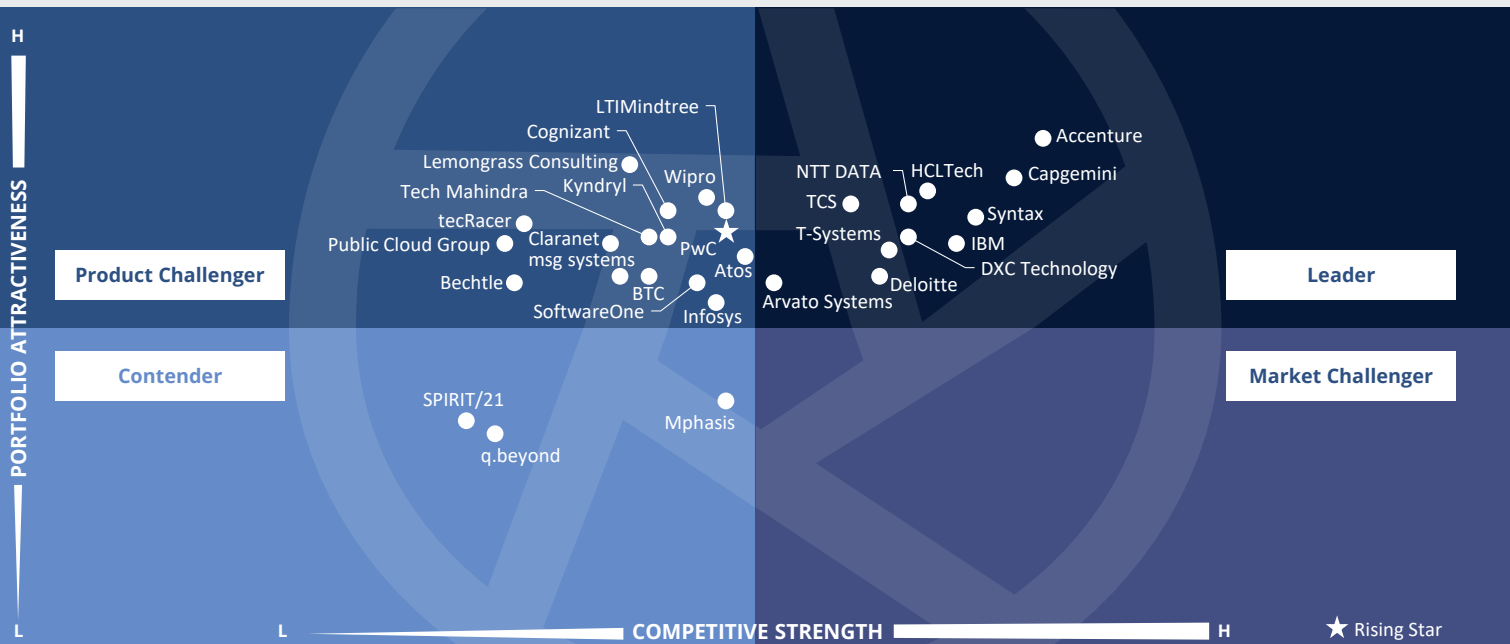
SAP-Experten

Werden mit diesem Bericht über die Positionierung der Anbieter von AWS-SAP-Implementierungs- und -Integrationsdiensten, ihren Einfluss auf Unternehmenstransformationen und die Vorteile der Cloud-Migration informiert. Zu den wichtigsten technischen Kriterien gehören AWS- und SAP-Zertifizierungen und -Partnerschaften, Erfahrung mit der Bereitstellung und dem Betrieb sowie die Fähigkeit, durchgängigen, den Standards entsprechenden Sicherheits- und Compliance-Support zu bieten.

Beschaffungs-Experten

Gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Anbieterlandschaft im Markt für AWS-SAP-Implementierungs- und Integrationsservices in Deutschland. Um den am besten geeigneten Partner auswählen zu können, müssen die Breite und Tiefe des Serviceportfolios, Kundenreferenzen, die Reife der Preismodelle und die Fähigkeit zur Unterstützung spezifischer SAP-Anwendungen und -Services auf AWS ausgewertet werden.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten** Anbieter von Dienstleistungen für AWS **SAP Workloads** in Deutschland. Diese Services umfassen die **Bereitstellung und den Betrieb**. Die von SAP veränderten Gegebenheiten erfordern **neue Lösungen**.

Frank Heuer



Definition

In diesem Quadranten werden Service Provider bewertet, die die Bereitstellung und den laufenden Betrieb von SAP-Systemen wie SAP HANA oder anderen Plattformen auf AWS und deren zentrales Management ermöglichen. Diese Provider helfen Unternehmen bei der Implementierung von AWS als Hardware-Ersatz oder Erweiterung zur Unterstützung von IaaS. Die Dienstleister in diesem Quadranten sondieren auch Möglichkeiten für die Nutzung von AWS für RISE with SAP, das im Zuge der Migration auf Cloud-First-Strategien zunehmend an Bedeutung gewinnt. Sie optimieren, entwerfen und entwickeln neue Prozesse und Geschäftsabläufe im Rahmen des Plattformmanagements durch die Kombination ihrer Services, z.B. SAP und AWS. Dieser ausgewählte Kreis von Dienstleistern ist für die Umsetzung und den anschließenden Betrieb verantwortlich.

Zusätzlich zu den relevanten AWS-Zertifizierungen benötigen die Service Provider in diesem Quadranten SAP-Zertifizierungen und -Partnerschaften, um mit SAP-Produkten, -Technologien, -Lizenzierungen und -Plattformentwicklungen auf dem Laufenden zu bleiben. Sie sollten auch aufzeigen können, wie sie sich auf die IT-Landschaften, Anwendungen und Geschäftsprozesse der Kunden auswirken.

Auswahlkriterien

1. Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und Unterstützung von SAP Application Services auf Basis eines **breiten und tiefen Serviceportfolios**
2. Bereitstellung von **Personalressourcen** zur Unterstützung von SAP-Angeboten auf AWS, unter Nennung der Anzahl und Standorte
3. Steigerung des **Bekanntheitsgrads** und Unterstützung für die Bereitstellung von SAP-Anwendungen und -Services auf AWS, unter Angabe der Kundenbasis
4. Verfügbarkeit von **Referenzen** für SAP-Anwendungen,
5. **Erfahrung** und relevante **Zertifizierungen**, u.a. AWS-zertifizierte SAP-Kompetenz
6. Angebot an geeigneten, ausgereiften und anpassungsfähigen Preismodellen
7. Zuweisung **dedizierter Ressourcen** (u.a. Geschäftseinheiten) für DevOps, Automatisierung und cloud-natives Anwendungsdesign
8. **Durchgängiger Sicherheits- und Compliance-Support**, damit SAP Workloads auf AWS den Branchenvorschriften und -standards entsprechen



Beobachtungen

Während Software as a Service für zahlreiche Applikationen bereits einen beträchtlichen Marktanteil erobert hat (z.B. CRM und Unified Communications & Collaboration), ist dieser Prozess für SAP-Lösungen hierzulande noch nicht sehr weit fortgeschritten. Viele Anwenderunternehmen haben derzeit noch Vorbehalte, da SAP-Lösungen oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus.

SAP selbst allerdings richtet seit 2022 seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle auf Basis von Cloud Computing aus. Mit seinem Angebot „RISE with SAP“ wurden Cloud-Strategie-Diskussionen auch in Unternehmen ausgelöst, die AWS bisher nicht nutzen wollten – dies bedeutet einen zusätzlichen Treiber für den Markt.

Mit RISE with SAP fördert SAP den Umstieg in die Cloud und bietet auch den Betrieb an. Zwar kooperiert SAP hierbei mit Partnern, andererseits bedeutet dies aber auch eine Konkurrenz, speziell für AWS-Partner, die SAP-Hosting anbieten. Chancen ergeben sich somit für die Partner, die zum Beispiel Erweiterungen in der AWS-Cloud offerieren, die SAP selbst nicht anbietet.

Arvato Systems ist der Aufstieg vom Product-Challenger- in den Leader-Quadranten gelungen. PwC ist der neue Rising Star. Eviden ist – als Atos – in diesem Jahr vom Leader- in den Product-Challenger-Quadranten gewechselt. Das Cloud-Dienstleistungsgeschäft der Atos Group tritt ab diesem Jahr nur noch unter der Marke Atos auf. Neu im Quadranten ist Bechtle vertreten. Nicht mehr positioniert sind Netlution und Rackspace Technology.

Von den 46 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 30 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 11 Leader und ein Rising Star.

accenture

Accenture positioniert sich im SAP-AWS-Markt mit seinem umfangreichen Portfolio, seinen umfassenden Ressourcen und seiner langjährigen Erfahrung als leistungsstarker und versierter Dienstleister, der eng mit AWS kooperiert.



Arvato Systems hat die Premium-Zertifizierung erreicht, überzeugt zunehmend mit digitaler Souveränität und steigt zum Leader im deutschen Markt für SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform auf.



Capgemini überzeugt seine Kunden mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot und großer Branchenkompetenz. Multi Pillar S/4HANA Architecture ist eines von Capgeminis Tools, das Kunden bei der richtigen Architekturentscheidung unterstützt.

Deloitte.

Deloitte ist ein Dienstleister mit großem Businessverständnis, umfangreichen Ressourcen, globaler Erfahrung und über drei Jahrzehnten Erfahrung im SAP-Business. Dies macht Deloitte in Deutschland zu einem Leader für SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform.

DXC TECHNOLOGY

DXC Technology kooperiert eng mit AWS für innovative Lösungen und etabliert sich in Deutschland als ein führender Anbieter von SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform.

HCLTech

HCLTech baut seine führende Position unter den Anbietern von AWS-basierten SAP-Workloads in Deutschland aus. Mit der Lösung CloudSMART for SAP ermöglicht HCLTech vereinfachte und beschleunigte AWS-SAP-Migrationen.





IBM positioniert sich als Global Player mit umfangreichen Leistungen, Kompetenzen und Zertifizierungen im Markt für AWS-basierende SAP-Lösungen.



NTT DATA nimmt im deutschen Markt durch sein tiefes Verständnis für die spezifischen Anforderungen vieler mittelständisch geprägter Branchen und seine etablierte Stellung als SAP-Partner eine besondere Position ein.



Syntax ist ein sehr erfahrener SAP-Dienstleister, der zur günstigen und schnellen Umsetzung von AWS-SAP-Lösungen beiträgt und eine starke Position als Leader im deutschen Markt erreicht hat.



Die AWS-SAP-Leistungen von **T-Systems** können sich auf ein umfangreiches Serviceportfolio und die sehr große Erfahrung mit dem Betrieb umfangreicher SAP-Lösungen stützen. Zudem genießt T-Systems aufgrund seiner Herkunft bei vielen Kunden einen Vertrauensvorteil.



TCS bietet umfangreiche AWS-SAP-Leistungen und treibt die Automatisierung voran. Kunden werden so bei der effizienten und zügigen Umsetzung von AWS-SAP-Projekten, z.B. mit der vorkonfigurierten branchenspezifischen S/4HANA-Lösung Crystallus, unterstützt.



PwC ist der neue Rising Star im deutschen Markt für SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform. Dazu tragen der ganzheitliche Transformationsansatz sowie die umfangreichen Business- und SAP-Kompetenzen von PwC bei.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens® 2025 – AWS Ecosystem Partners“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research-Methodik.

Sponsor der Studie:

Aman Munglani

Federführender Autor:

Frank Heuer

Editorin:

Maria Müller-de Haen

Forschungsanalyst:

Srinivasan PN

Datenanalyst:

Akshay Rathore

Beratende Berater:

Susanta Dey und Furkan Yucel

Projektleiter:

Monika Pathak

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 2025. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

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

Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für 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. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung



Autor



Frank Heuer
Principal Analyst, Deutschland

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

Zu seinen Aufgabengebieten gehört vor allem die Beratung von ICT-Anbietern zum strategischen und operativen Marketing sowie Vertrieb. Herr Heuer ist als Sprecher bei Konferenzen und Webcasts zu seinen

Themenschwerpunkten im Einsatz und Mitglied des IDG-Expertennetzwerks. Herr Heuer ist seit 1999 als Analyst und Berater im IT-Markt aktiv.

Analyst für Unternehmenskontext und globalen Überblick



Srinivasan PN
Leitender Analyst

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

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



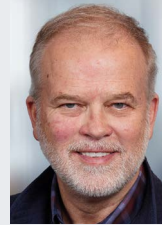


Sponsor der Studie

Aman Munglani
Direktor und Leitender Analyst

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

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



IPL Product Owner

Jan Erik Aase
Partner und globaler Leiter - ISG Provider Lens®

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

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



ISG Provider Lens

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

ISG Research™

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

ISG

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

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





OKTOBER, 2025

BERICHT: AWS ECOSYSTEM PARTNERS