

**\*ISG** Provider Lens™

# Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions

Colocation Services for Midmarket

Germany 2021

Quadrant  
Report



Eine Untersuchung der  
Information Services  
Group Germany GmbH

Customized report courtesy of:

**KAMP**

Juli 2021

## Über diesen Bericht

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 in diesem Bericht zusammengestellten Daten beruhen auf zuletzt im April 2021 aktualisierten Informationen. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Der Lead Autor für diesen Bericht ist Wolfgang Heinhaus mit Unterstützung von Heiko Henkes. Research-Analystin ist Katharina Kummer und der Data Analyst ist Vijaykumar Goud.

## ISG Provider Lens™

Das ISG Provider Lens™ Programm bietet marktführende, handlungsorientierte Studien, Berichte und Consulting Services, bei denen es insbesondere um die Stärken und Schwächen von Technologieanbietern und Dienstleistern sowie deren Positionierung im Wettbewerbsumfeld geht. Diese Berichte bieten maßgebliche Einsichten, die von unseren Advisors im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit bei Outsourcing-Verträgen genutzt werden, aber auch von vielen ISG-Unternehmenskunden, die potentiell als Outsourcer auftreten (z.B. FutureSource).

Weitere Informationen zu unseren Studien sind über [ISGLens@isg-one.com](mailto:ISGLens@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter [ISG Provider Lens™](#) erhältlich.

## ISG Research™

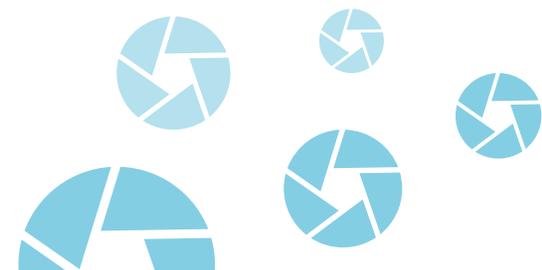
Das ISG Research™ Angebot umfasst Research-Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können.

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



- 1** Executive Summary
- 6** Einleitung
- 22** Colocation Services for Midmarket
- 27** Methodik

® 2021 Information Services Group, Inc. alle Rechte vorbehalten.  
Ohne vorherige Genehmigung seitens ISG ist eine Vervielfältigung dieses Berichts – auch in Teilen - in jeglicher Form strengstens untersagt. Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen beruhen auf den besten verfügbaren und zuverlässigen Quellen. ISG übernimmt keine Haftung für mögliche Fehler oder die Vollständigkeit der Informationen. ISG Research™ und ISG-Provider Lens™ sind eingetragene Marken der Information Services Group, Inc.



## EXECUTIVE SUMMARY

Im Jahr 2020 bzw. Frühjahr 2021 ist die Nachfrage nach IT bzw. Cloud Services in Deutschland so hoch wie nie zuvor. Das ganze Land scheint nun mehr als einen Geschmack von dem ehemaligen Buzzword Digitalisierung bekommen zu haben. Diejenigen aus unserer Wirtschaft, die nicht zwangsläufig vor Ort anwesend sein müssen, haben sich und ihre Arbeitsumgebung weiter digitalisiert und somit von lokalen Abhängigkeiten wie auch IT-Ressourcen abgekoppelt. Gleichzeitig sind die Gefahren hinsichtlich Cyberkriminalität und die Komplexität der zu beherrschenden Cloud-Landschaften weiter angestiegen.

Der europäische Markt für IT- und Business-Services ist in sehr guter und nach wie vor robuster Verfassung: Während sich die Stärke des Managed-Service-Segments im ersten Quartal 2021 weiter fortsetzte, verzeichnete die Nachfrage nach cloudbasierten Diensten gemäß des EMEA ISG Index sogar ein neues Allzeithoch. Im ersten Quartal lag das Volumen des Gesamtmarkts, der sowohl As-a-Service-Leistungen als auch Managed Services umfasst, bei 6,0 Milliarden Euro. Gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres entspricht dies einer Steigerung von 20 Prozent. Im Bereich Managed Services lag das Vertragsvolumen des ersten Quartals bei insgesamt 2,9 Milliarden Euro. Dies ist ein Anstieg von 23 Prozent gegenüber dem Vorjahr und damit das zweite starke Quartal in Folge. ISG führt den Anstieg auf ein hohes Wachstum in den Teilbereichen IT-Outsourcing (ITO) und Business Process Outsourcing (BPO) zurück. Hinzu kommen starke Ergebnisse in Großbritannien, Frankreich und der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Im ITO-Umfeld trugen insbesondere ADM-Services (Application Development & Maintenance) sowie

Infrastrukturdienstleistungen dazu bei, dass das Vertragsvolumen im Jahresvergleich um 17 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro anstieg. Im BPO-Bereich lag der Zuwachs sogar bei 66 Prozent, vor allem dank der starken Nachfrage nach branchenspezifischen Dienstleistungen, Leistungen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in den Bereichen Engineering sowie Forschung und Entwicklung (F&E). Insgesamt trägt das Business Process Outsourcing damit 437 Millionen Euro zum gesamten Managed-Service-Segment bei.

Die Corona Pandemie und das nun vielerorts etablierte Homeoffice haben mit dazu beigetragen, dass Managed Services und Hosting wie auch Colocation Anbieter eine noch größere Rolle für den Erhalt der Wirtschaftskraft in Deutschland spielen. Gerade die mittelständischen Unternehmen haben Beratung bzw. Unterstützung bei der Implementierung sowie dem laufenden Betrieb gesucht und in Anspruch genommen, um ihre Existenz sicherzustellen. Die großen Konzerne bauen Ihre Cloud-Ressourcen ebenfalls weiter aus, jedoch auf einem bereits höheren Nutzungsniveau und dabei auch schwer vergleichbaren Komplexitätsdimension.

Managed Service Provider waren gefordert, die verschiedensten IT-Umgebungen zu organisieren und ausreichende Remote- oder auch Homeschooling-Arbeitsplätze einzurichten bzw. zu betreiben; Managed Cloud Hosters waren für die Provisionierung

ausreichender Serverkapazitäten zuständig und Colocation Anbieter haben professionelle und standardisierte Rechenzentren für den Betrieb sowie die nötige Carrier- und Hyperscaler-Konnektivität bzw. Bandbreite beigesteuert.

Die Digitalisierung wurde nochmals beschleunigt und hat den Mehrbedarf an Private/Hybrid-Cloud-Serviceleistungen insgesamt nach oben geschraubt. Dabei ist der Ruf nach Service-Unterstützung laut geworden, weil das Handling solcher Architekturen und Technologien komplex und in den meisten Fällen mit eigenen Mitarbeitern nicht zu stemmen ist. Anwenderunternehmen wollen immer seltener in eigene Hardware investieren und setzen vielmehr auf die Flexibilität und Skalierung auf Seiten der Cloud-Anbieter, um ihre CAPEX zu reduzieren. Die meisten Service Provider bieten sowohl Managed Services als auch Managed Hosting an, die Angebote sind daher fließend und überlappen sich. Für den Kunden ist es daher wichtig, auf den richtigen Provider zu setzen, der ihn umfassend bei der Planung, Umsetzung und dem Betrieb unterstützen kann. Managed Hosting Provider, die bisher eigene Rechenzentren besaßen und betrieben haben, setzen verstärkt auf die Nutzung von Colocation Services. Dies hat zur Folge, dass der Bedarf an weiteren Colocation-Datacentern steigt. Die Klientel setzt sich außerdem zusammen aus Integratoren, Unternehmen, die ihr Rechenzentrum verkleinern oder ganz schließen, und Public Cloud Providern, die zum Teil keine eigenen Datacenter mehr bauen, sondern die Flächen und Dienstleistungen von Colocation-Anbietern nutzen. Die Nutzer haben alles aus einer Hand: Fläche, Sicherheit, eine moderne technische Infrastruktur und Support. Die Grenzen zwischen Private und Public Cloud verschwimmen bald vollständig; es ist nun die Rede von Distributed Clouds.

Mit Blick auf den DACH-Raum sind es über 1.000 Service Provider bzw. Hosters, die in Deutschland, Österreich oder in der Schweiz den Zugang zu nahezu 100 Millionen Einwohnern und über 5 Millionen mittelständischen Firmen und Konzernen suchen. Die Anzahl der Anwenderunternehmen, die mit einer maximalen Latenz von 35 Millisekunden oder sogar darunter versorgt werden wollen, ist stark angestiegen und wird dank anhaltender Digitalisierungsvorhaben weiter zunehmen. Neue IT-/OT-Lösungen, das in Fahrt kommende Marktsegment Edge Computing sowie das autonome Fahren oder Mixed-Reality-Lösungen werden die Anforderungen an die Antwortzeiten noch weiter steigen lassen und die Datenverarbeitung und -haltung näher zum User bringen. Eine weitere Rolle für den erfolgreichen Wandel und das reibungslose Funktionieren solcher Use Cases mit einer Latenz von 5 m/sec bis hin zur Echtzeit wird die fünfte Mobilfunkgeneration spielen.

### **Managed Services**

Im ersten Quartal 2021 erreichte der Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) im Bereich Managed Services (Gesamtmarkt) ein Vertragsvolumen von 840 Millionen Euro, was einem Plus von 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dies war das zweite Quartal in Folge, in dem das Vertragsvolumen in den DACH-Ländern über der Marke von 1 Milliarde US-Dollar (840 Millionen Euro) lag – etwa ein Drittel höher als der historische Mittelwert. Der Anteil der DACH-Region am EMEA-Vertragsvolumen im Bereich Managed Services beträgt nun fast 30 Prozent.

Managed Services haben sich längst zum Unterstützer einer Multicloud- und somit Multi-Plattform-Landschaft weiterentwickelt, gleichgültig ob Private, Public oder Hybrid Cloud. Teilweise werden auch Mainframe Dienste wie die der IBM Z- Series eingebunden. In der Konsequenz ist das Handling sehr viel komplexer geworden. Managed Service

Provider sind auf die Herausforderungen vorbereitet und verfügen über ausreichend gut ausgebildete Experten mit entsprechenden Zertifizierungen im Service- und Produkt- sowie Partnerbereich, beispielsweise Hyperscaler. Relevante Provider unterhalten Partnerschaften zu mehreren Hyperscalern, mindestens aber zu einem wie bspw. AWS oder Azure. Große Unternehmen schätzen die Möglichkeit, die Services mehrerer Public Clouds in Anspruch nehmen zu können, da sie unterschiedliche Funktionen anbieten und somit nicht nur Differenzierung bieten, sondern auch als zweites Standbein gesehen werden. Services werden immer weiter verfeinert und sind besonders durch Automatisierung und Intelligenz gekennzeichnet, um die Verwaltungsqualität zu verbessern, die Produktion zu beschleunigen und sicherer zu machen sowie proaktives Management und Selbstheilung im Fehlerfall sicherzustellen. Ein wichtiger Punkt ist die umfassende Beratung von der Ist-Aufnahme über die Konzepterstellung, Bestimmung der Art der Verarbeitung für welche Cloud Umgebung geeignet ist, bis hin zu Installation und Betrieb durch den Managed Service Provider. Der „workload-gemäßen“ Verarbeitung folgend, haben Cloud Computing und zugehörige Managed Services heutzutage viele Gesichter und somit Anforderungen an Themen wie bspw. den Umgang mit Containern respektive Kubernetes bzw. cloudnativen Architekturen.

Führende Anbieter für Großkunden und Konzerne sind: Accenture, Arvato Systems, Atos, Capgemini, Computacenter, DXC, Fujitsu, IBM, T-Systems und \*um (Orange Business Services). Cognizant ist aufgrund hervorragender Leistungen als Rising Star eingestuft worden.

Führende Anbieter für den deutschen Mittelstand sind: All for One Group, Axians, CANCOM, Claranet, DATAGROUP, Deutsche Telekom (TDG), Materna, PlusServer und q.beyond. Release42 ist der diesjährige Rising Star.

### Managed Hosting

Das traditionelle Managed Hosting Geschäft hat in den letzten Jahr spürbar nachgelassen und steht oft schon vor dem Aus. Die Service Provider haben ihren Schwerpunkt längst auf Cloud gelegt. Private Cloud Hosting-Ressourcen und deren Integration in hybride Betriebsmodelle stehen in dieser Studie im Vordergrund. Die Anbieter haben ihre Angebote weiterentwickelt und bieten hybride Cloud Services an, die beliebig kombinierbar sind und auf einer einzigen Plattform betrieben werden. Sie unterhalten mit mindestens einem der großen Public Cloud Anbieter Partnerschaften, in den meisten Fällen mit Microsoft, da dieser Typ Dienstleister schon vor dem Cloud-Boom mit Microsoft in puncto Datacenter Operations und somit Zertifizierungen wie der Gold/Silver Datacenter Competency sowie weiteren vertraut war und noch immer ist. Je nach Größe und Ausstattung des Service Providers und der Kundenanforderungen existieren weitere Public-Cloud-Partnerschaften mit AWS, Google Cloud, IBM, Oracle oder Alibaba. Die Service-Experten der Provider sind entsprechend zertifiziert und verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz für den Betrieb über alle Cloud-Umgebungen hinweg. Kunden werden auf dem Weg in die Cloud teilweise umfassend von der Transformation bis hin zur Inbetriebnahme unterstützt. Die Colocation-Anbieter haben teilweise neben den Housing Services das Angebot erweitert und bieten zusätzlich Managed Cloud Hosting-Dienste an.

Der Trend hin zu Managed Services führt auch dazu, dass manche Hostler ihre eigenen Rechenzentren ganz oder teilweise aufgeben, und zwar aus mannigfaltigen Gründen wie dem Mangel an Platz für Rechnerressourcen oder einer veralteten technischen Infrastruktur, für die sich eine Ertüchtigung derzeit ohne weitere Investitionen in Bereichen wie IoT und Edge schwerlich lohnt. Zudem können häufig Compliance-Richtlinien nicht mehr eingehalten werden, so dass einige Hostler lieber dazu übergehen, abgegrenzte Flächen bzw. Cages in den hochsicheren, zertifizierten Gebäuden der Colocation-Anbieter anzumieten. Dies hat einen großen Vorteil für den Service Provider, weil der Colocation-Betreiber seinerseits hochgradig auf die Rechenzentrumsinfrastruktur spezialisiert ist. Deren Kerngeschäft ist es, sich um die technischen Komponenten und somit auch Netzwerk- und Server-Hardware, die physikalische Gebäudesicherung, generelle RZ-Standardisierung, Carrier- und Public Cloud-Anbindung und last but not least auch den Energieverbrauch bzw. die CO2-Werte zu kümmern.

Der Cloud-Betrieb wird vorwiegend mit Produkten von VMware, Nutanix, Red Hat oder Microsoft unterstützt. Die Provider entwickeln ihr Angebot kontinuierlich weiter, automatisieren und beschleunigen die Betriebsabläufe verstärkt mit KI-Unterstützung, vereinfachen die Workloads mit Container Management Lösungen wie Kubernetes. Damit wird die Verwaltung sicherer und Betriebsunterbrechungen werden verhindert. Aus Sicherheitsgründen werden die Daten in georedundanten Rechenzentren verarbeitet und abgelegt.

Führende Anbieter für Großkunden und Konzerne sind: Atos, Arvato Systems, Fujitsu, IBM, Rackspace und T-Systems. Unisys ist aufgrund hervorragender Leistungen als Rising Star eingestuft worden

Führende Anbieter für den deutschen Mittelstand sind: Axians, CANCOM, Claranet, DATAGROUP, Deutsche Telekom (TDG), NTT DATA, PlusServer und q.beyond.

### Colocation Services

Die Nachfrage nach Colocation- und Konnektivitäts- Services auf dem deutschen Markt ist nach wie vor ungebremst und der Boom wird auch die nächsten Jahre anhalten. Es vergeht kaum ein Monat, in dem nicht ein neues Rechenzentrum angekündigt oder eröffnet wird. In den letzten 12 Monaten haben allein die großen Colocation-Anbieter in Frankfurt fünf neue Rechenzentren errichtet oder bestehende erweitert und bieten ein Mehr von rund 35.000 m<sup>2</sup> an. Die überzeugenden Argumente wie Sicherheit, Konnektivitäts-Services, die kurzfristig eingerichtet werden können, hohe Verfügbarkeit und Einhaltung von Compliance-Richtlinien sind trotz der hohen Energiekosten Garantien, die von nationalen und internationalen Unternehmen geschätzt werden. Die Energieeffizienz spielt eine immer größere Rolle; die deutschen Energiepreise sind die höchsten in Europa. Die Rechenzentrumsbetreiber bemühen sich deshalb verstärkt, hocheffiziente Kühl- und USV-Systeme einzusetzen, um die Stromkosten und den CO2-Ausstoß zu minimieren und einen PuE-Wert von 1,3 und darunter zu erreichen. Die Colocation-Service-Anbieter berücksichtigen den PuE-Wert bei der Preisfindung, was die Kosten positiv beeinflusst. Am größten Colocation-Standort, rund um den Internet-Austauschknoten DE-CIX in Frankfurt,

dem zweitgrößten weltweit, hat sich der Datendurchsatz innerhalb von 12 Monaten von 9,1 auf 10 Tbit/s erhöht, das sind 1.250 Gigabyte/s. Dazu beigetragen hat die Corona-Pandemie; die Menschen sind stärker auf digitale Anwendungen angewiesen als je zuvor – Homeoffice statt Büro, Streaming statt Kino, verstärkte Nutzung von Videokonferenzen. Der Datenverkehr wächst, und die Bandbreite muss mit ansteigen und tut es auch. Die Nettoflächen nehmen in den neuen Rechenzentren dramatisch zu; wurden in der Vergangenheit Datacenter mit 3.000 - 4.000 m<sup>2</sup> Nettofläche gebaut, so sind es heutzutage oft 10.000 m<sup>2</sup> und mehr. Das Angebot wird verstärkt auch von den Managed Service und Cloud Providern genutzt. Die großen Hyperscaler richten bei den Colocation-Anbietern eigene PoPs ein, um einen Mehrwert zu bieten und in Echtzeit erreichbar zu sein, oder ziehen gleich mit ihrer Infrastruktur in die Räume von Colocation-Anbietern ein und verzichten auf eigene Datacenter.

Neue ausländische Anbieter haben den Standort Frankfurt neuerdings für sich entdeckt. Die Grundstücke in Frankfurt werden daher zunehmend knapp. Der Anbieter Interxion, der letztes Jahr von Digital Realty übernommen wurde, hat sich eines der letzten Grundstücke mit einer Fläche von 108.000 m<sup>2</sup> gesichert. Verstärkt werden im Speckgürtel von Frankfurt, in Vororten, die ausreichende Energiereserven anbieten können, geeignete Grundstücke gesucht. Die Latenzzeit zum Austauschknäuel DE-CIX wird dadurch nicht beeinträchtigt. Im Raum Frankfurt betreiben etwa 60 Colocation-Anbieter rund 100 Rechenzentren und offerieren eine Fläche von etwa 700.000 m<sup>2</sup>. Darüber hinaus stehen rund 170 Colocation-Rechenzentren in Ballungszentren wie München, Düsseldorf, Berlin, Hamburg, Nürnberg oder großen Wirtschaftsräumen zur Verfügung. Diese werden vor allem von

mittelständischen Unternehmen bevorzugt, um ihre IT-Infrastruktur in ihrer Nähe betreiben und mit einer geringen Latenz rechnen können. Die Rechenzentren in der Region gewinnen zusätzlich für Unternehmen an Bedeutung, die darüber nachdenken, Teile ihrer Workloads an den Netzwerkrand zu bringen (Edge-Computing), wo große Datenmengen schnell verarbeitet werden müssen.

Führende Anbieter für Großkonzerne sind: CyrusOne, Equinix, Interxion, ITENOS, Keppel Data Centres, Maincubes, NTT Global Datacenters EMEA und Telehouse. T-Systems ist als Rising Stars eingestuft worden.

Führende Anbieter für den deutschen Mittelstand sind: KAMP, myLoc, PFALZKOM, PlusServer, STACKIT und TelemaxX. Cyxtera wurde als Rising Star positioniert.

# Einleitung

## MARKTÜBERBLICK

Das Outsourcing von Rechenzentren ist die Vergabe von Verantwortlichkeiten für das Management von End-to-End-Ressourcen im Rechenzentrum an einen Drittanbieter und umfasst die Provisionierung der Orchestrierung, die integrierte Überwachung und die Verwaltung von Rechen-, Speicher-, Datenbank-, Middle-ware-Ressourcen und anderen Komponenten der Infrastruktur. Das Rechenzentrum kann sich im Besitz des jeweiligen Unternehmens, des Service Providers oder eines Drittanbieters von Colocation Services befinden. Integrierte Überwachungs- und Management-Services werden in der Regel vom Standort des Anbieters aus über ein Offshore/Onshore/Nearshore Shared Service Center oder ein dediziertes Delivery Center-Modell erbracht und als Remote Infrastructure Management (RIM) Services klassifiziert.

Eine private Cloud ist eine Erweiterung der vorhandenen Computerumgebung eines Unternehmens und nutzt die bereits getätigten Investitionen in virtuelle Infrastruktur und Anwendungen. Unternehmen mit strengen Sicherheits- und Governance-Anforderungen, die große Datenmengen verarbeiten und eine enge Integration (mit

Simplified illustration

Next-Gen Private/Hybrid Cloud – Data Center Services and Solutions 2021	
Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket
Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket
Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket

Source: ISG 2021

## Definition (cont.)

anderen Unternehmensanwendungen und Arbeitsabläufen) gewährleisten müssen, geben unter Umständen einer firmeninternen oder privaten Cloud den Vorzug; dabei wird die Hardware vor Ort beim Kunden gehostet. IT-Dienstleister können anhand von skalierbaren, virtuellen Computing-, Netzwerk- und Speicher-Ressourcen private Clouds aufbauen, die in ihren Rechenzentren oder über eine gemeinsam genutzte Infrastruktur, aber in einer entsprechend konfigurierten, isolierten Umgebung laufen.

Eine hybride Cloud kombiniert das Beste aus On-Premise-, Private- und Public-Cloud-Diensten. Sie verbindet die vorhandenen vor Ort vorgehaltenen Infrastrukturdienste mit einer privaten oder Public Cloud oder auch mit beiden. Ziel ist es, Dienste und Daten aus verschiedenen Cloud-Modellen zu kombinieren und eine einheitliche, automatisierte und gut verwaltete Computerumgebung aufzusetzen. Einer der grundlegenden Vorteile der hybriden Cloud-Bereitstellung ist das hohe Maß an Kontrolle, das dem Unternehmen geboten wird. Hybride Clouds ermöglichen es Unternehmen, die Funktionen von Public-Cloud-Plattformanbietern zu nutzen, ohne ihre gesamten Daten in ein Rechenzentrum eines Drittanbieters auslagern zu müssen. Sie profitieren damit von einer höheren Flexibilität, können aber gleichzeitig die wichtigen Komponenten weiterhin innerhalb der eigenen Firewall betreiben.

## Betrachtungsumfang Der Studie

Die ISG Provider Lens™ Studien bieten IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter basierend auf Wettbewerbsstärke und Portfolio Attraktivität
- Fokus auf unterschiedliche Märkte: USA, Deutschland, Schweiz, UK, die nordischen Länder und Brasilien

Diese Studien bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Typische Outsourcing-Aktivitäten umfassen beispielsweise den technischen Support (Level 1, 2, 3), Server Monitoring, Application Performance Monitoring, Speicher- und Datenbankadministration, Hosting, Colocation, Disaster Recovery, Durchführung, die Definition und das Aufsetzen von Architekturen, Standards und Policies sowie Transformationsprojekte wie Virtualisierung, Konsolidierung und Cloud Enablement Services.

## Definition (cont.)

Bei Standalone-Services wie Colocation und Managed Hosting differiert das Service-/ Support-Niveau der Services im Rahmen eines voll gemanagten Datacenter-Outsourcing-Vertrags. Ein Colocation Provider bietet beispielsweise Anlagen und Infrastruktur für das Hosting von Equipment sowie einige grundlegende Support-Services. Für alle weiteren Infrastrukturmanagement-Aspekte ist dagegen der Kunde verantwortlich; er kann sich entweder selbst darum kümmern oder sie an einen Managed Service Provider abgeben.

ISG-Studien sollen helfen, Prognosen zu Kundenvorhaben und Kaufentscheidungen in typischen Unternehmen abzugeben. Wenn eine wichtige Strategietransformation, Infrastrukturbeschaffungs- versus Mietentscheidungen, die Implementierung von agilen Praktiken oder die Automatisierung der IT-Umgebung anstehen, profitieren Unternehmenskunden von einer Studie, die für einen bestimmten Servicebereich das gesamte Ökosystem untersucht.

Deshalb bestehen ISG-Studien aus mehreren Quadranten, die eine Palette von Services abdecken, welche von Unternehmenskunden benötigt werden, wie in der nachfolgenden Abbildung veranschaulicht.



## ISG Provider Lens™ Kategorien

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 der Unternehmenskunden und das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß ist, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistung 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 ihres Schwerpunktes positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

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

## ISG Provider Lens™ Kategorien

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.

### 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

### 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.

### 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.

### 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.

## ISG Provider Lens™ Kategorien

der Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung von ISG großes Potential hat, eine Leader-Position zu erreichen, und als „Rising Star“ klassifiziert werden kann. Anzahl Anbieter pro Quadrant: ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend des Betrachtungsumfangs der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).

### Rising Star

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 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.

## Bewertung nach Kategorien 1 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
*um (Orange)	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
23 Media	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In
3U	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Abilis IT	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Accenture	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
ACP	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Adacor	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Advanced Unibyte	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
All for One Group	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Anexia	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
Arvato Systems	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In
Atos	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In

## Bewertung nach Kategorien 2 von 8

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

## Bewertung nach Kategorien 3 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Cognizant	● Rising Star	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Colocation IX	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Colt DCS	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger
Computacenter	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Conet	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Controlware	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
CyrusOne	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
Cyxtera	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Rising Star
DARZ	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger
Datacenter Leipzig	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger
Datacenter One	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Market Challenger	● Not In
DATAGROUP	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In

## Bewertung nach Kategorien 4 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
Deutsche Telekom (TDG)	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In
DevoteamIAlegri	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
dokom21	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Dunkel	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
DXC	● Leader	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Ecotel	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
EMC HostCo	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger
Ensono	● Contender	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Contender	● Not In
Equinix	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
First Colo	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Fujitsu	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In
Global Switch	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In

## Bewertung nach Kategorien 5 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
gridscale	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
gtt	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Contender
HCL	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Hetzner Online	● Not In	● Not In	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Contender
Hexaware	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Hostserver	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Hostway	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Market Challenger
IBM	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● Not In
IGN	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Infosys	● Rising Star	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Interxion (Digital Realty)	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
IP Exchange(q.beyond)	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In

## Bewertung nach Kategorien 6 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
ITENOS	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
KAMP	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader
Keppel Data Centres	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
Logicalis	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Lumen	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
maincubes	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
Materna	● Not In	● Leader	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
msg systems	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
myLoc	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Leader
Netfox	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
noris network	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
NTT DATA	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In

## Bewertung nach Kategorien 7 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
NTT Ltd.	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
Operational Services	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
PFALZKOM	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader
PlusServer	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader
Profi	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
q.beyond	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In
Rackspace Technology	● Product Challenger	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In
ratiokontakt	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
release42	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
ScaleUp Technologies	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Product Challenger	● Not In
Sievers	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Sopra Steria	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In

## Bewertung nach Kategorien 8 von 8

	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	Managed Hosting for Large Accounts	Managed Hosting for Midmarket	Colocation Services for Large Accounts	Colocation Services for Midmarket
STACKIT	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader
Syntax Systems	● Not In	● Contender	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In
TCS	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Tech Mahindra	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Telehouse	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
TelemaxX	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Leader
Trivadis	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
T-Systems	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Rising Star	● Not In
Unisys	● Product Challenger	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Not In	● Not In
Vodafone	● Contender	● Not In	● Contender	● Not In	● Contender	● Not In
Wipro	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In



# Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions Quadranten

## ENTERPRISE CONTEXT

### Colocation Services for Midmarket

Dieser Bericht ist relevant mittelständische Unternehmen in Deutschland, die Colocation Provider evaluieren.

Dieser Quadrant ist der aktuellen Marktpositionierung der Colocation Provider in Deutschland gewidmet und zeigt auf, wie sie mit den zentralen Herausforderungen der Unternehmen in der Region umgehen. Die höchste Priorität hat die Integration von Colocation-Computing-Ressourcen in die hybride Cloud-Gesamtstrategie des jeweiligen Unternehmens. Die Einbeziehung von Colocation Ressourcen kann Unternehmen helfen, den Aufwand für den Betrieb eines eigenen Rechenzentrums zu verringern und gleichzeitig eine gewisse Kontrolle über die Hardware und Systeme zu ermöglichen, die den dort gehosteten Anwendungen zugrunde liegen.

Der Einsatz lokaler Rechenzentren wird in Deutschland besonders geschätzt, da die Einhaltung der Vielzahl von zu erfüllenden Datenschutz- und -Residenzanforderungen in Zusammenarbeit mit Cloud Providern mit Sitz in Amerika gewährleistet werden kann.

Dies begünstigt den Trend deutscher Unternehmen, ihre privaten Rechenzentren stark in Richtung Colocation Rechenzentren umzustrukturieren.

Bei der Betrachtung von Investitionen für ein privates Rechenzentrum tragen Energieverbrauch und Compliance-Vorschriften zu steigenden Kosten bei, was die Investition in Nachhaltigkeitskonzepte zu einem lohnenden Unterfangen macht. Colocation Provider sind in der Lage, die Kosten zu übernehmen, die Effizienz und damit die Nachhaltigkeit im Fokus zu behalten, was in der Folge zu einer Reduzierung der CO2-Emissionen führt.

**IT-Verantwortliche** sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen der Colocation Provider besser zu verstehen und um zu erfahren, wie sich die Marktansätze dieser Anbieter auf die hybriden Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können. Insbesondere geht es dabei darum, wie sich die Nutzung eines Colocation Provider auf das Management und den Betrieb von wichtigen Workloads auswirkt.

**Führungskräfte in den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie** sollten diesen Bericht lesen, um die Positionierung von Colocation Provider zu verstehen und ein besseres Verständnis dafür zu erlangen, wie sich die Angebote dieser Anbieter auf die laufende Entwicklung von Softwareprodukten innerhalb eines Unternehmens auswirken können. Selbst wenn nicht alle Anwendungen, die bei einem Colocation Provider gehostet werden, aktiv weiterentwickelt werden, werden wohl neue Projekte in einige dieser Systeme integriert werden müssen.

**Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management** sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Colocation Provider in Deutschland zu entwickeln.

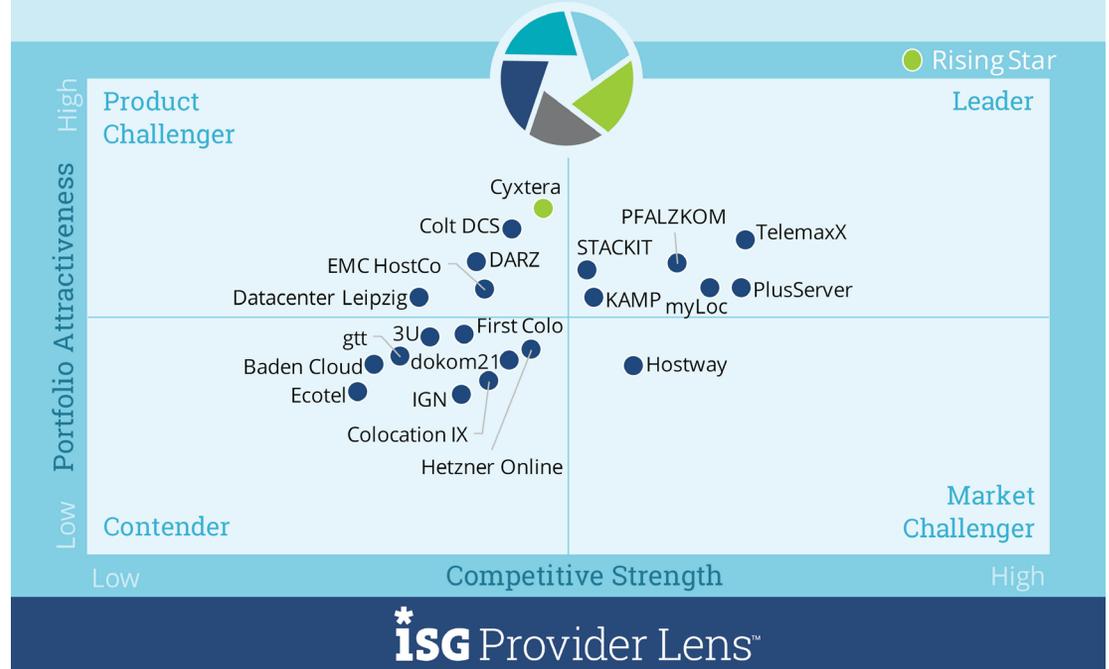
## COLOCATION SERVICES FOR MIDMARKET

### Definition

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

### Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions Colocation Services for Midmarket

2021  
Germany



Source: ISG Research 2021

## COLOCATION SERVICES FOR MIDMARKET

### Auswahlkriterien

- Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein standardisiertes Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
- Bereitstellung von hochwertiger Datennetztechnik und -konnektivität
- Garantierte Leistungsdichte, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
- Bereitstellung von mindestens fünf physischen Sicherheitsschichten in den Räumlichkeiten
- Nachweis entsprechender Zertifizierungen wie SSAE 16, ISO 27001, ISO 9001, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, PCI DSS, NIST, FISMA, SOC Typ I,II, EN50600 usw.
- Fähigkeit, alle Geräte und Technologie-Stacks des Rechenzentrums sicher zu managen und zu warten
- Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf „Hands & Feet Support“ und Hardwareaustausch
- Verfügbarkeit von Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten in Nutzer- und Cloudnähe
- Angebot an Disaster-Recovery- und Backup-Lösungen
- Nutzung sauberer Energiequellen und Lösungen zur Reduzierung des Energieverbrauchs – u.a. Null-Kohlenstoff-Emissionen und „Green Datacenter“-Initiativen

## COLOCATION SERVICES FOR MIDMARKET

### Beobachtungen

Die Nachfrage nach Colocation-Flächen und Konnektivitäts-Services für den Mittelstand und kleine Unternehmen ist nach wie vor ungebremst; der Boom wird in den nächsten Jahren noch anhalten. Es vergeht kaum ein Monat, in dem nicht ein neues Rechenzentrum fertiggestellt wird. Für kleine Unternehmen, die über kein modern ausgestattetes oder gar kein Datacenter verfügen eine Lösung ihre Infrastruktur sicher unterzubringen. Viele Provider erweitern das Portfolio und reagieren auf die steigenden anspruchsvollen Kundenanforderungen; beispielsweise werden Möglichkeiten angeboten, Cloud-Szenarien zu testen, um den Nutzen zu erkennen und Risiken zu minimieren, bevor eine produktive Umgebung realisiert wird. Die Smart Hands Angebote werden verbessert, einige Colocation-Betreiber bieten neben dem Housing auch die Möglichkeit, eigene Infrastruktur bereitzustellen, meist virtuelle Maschinen, die der Kunde nach Belieben ganz oder teilweise nutzen kann. Interessenten sind zum einen Unternehmen aus allen Größenklassen, aber auch Service Provider, Integratoren sowie Carrier und, wie verstärkt zu beobachten ist, auch Public-Cloud-Anbieter. Die Nachfrage nach Konnektivitäten hat deutlich zugenommen. Es wird erwartet, dass

in den Datacentern über einen Meet-me Room kurzfristig Verbindungen zu anderen Partnern hergestellt werden können, eine Auswahl von Carriern sollte vor Ort sein. In ausgewählten Rechenzentren in der Region außerhalb von Frankfurt wird über deren Glasfaserring eine schnelle latenzarme direkte Verbindung zum Internet-Austauschknoten DE-CIX angeboten; die Einrichtung dazu stellt DE-CIX zur Verfügung. Die Rechenzentren werden nicht nur in der Nähe des Internet-Austauschknotens DE-CIX in Frankfurt gebaut, sondern auch in anderen größeren Wirtschaftsräumen. Das hat zwei Gründe; zum einen wünschen sich die Unternehmen ihren Colocation-Partner in ihrer Nähe, zum anderen spielt auch das Edge Computing für IoT-Anwendungen eine Rolle, damit große Datenmengen „vor Ort“ mit geringen Latenzzeiten unter 5ms verarbeitet werden können, was ein entferntes Cloud-Rechenzentrum mit ~70 ms nicht leisten kann. Getrieben durch die hohen Energiekosten in Deutschland wird in den letzten Jahren beim Bau neuer Rechenzentren ein starker Fokus auf die Energieeffizienz gelegt.

- **KAMP** ist ein leistungsfähiger Colocation Services Provider und unterhält ein Rechenzentrum in Oberhausen mit 2.000 m².
- **myLoc** unterhält 6 Rechenzentren in Düsseldorf mit einer Gesamtfläche von 2.500 m² mit Ausbau-Reserven für weitere 1.000 m². Die Datacenter zählen zu den sichersten und werden von zahlreichen Banken, Versicherungen sowie mittelständischen und großen Unternehmen in Anspruch genommen.
- **Pfalzkom** betreibt 3 Rechenzentren im Rhein-Neckar-Raum mit insgesamt 6.000 m² und bietet ein umfangreiches Angebot an Dienstleistungen.

## COLOCATION SERVICES FOR MIDMARKET

### Beobachtungen

- **PlusServer** verfügt über 5 Datacenter in Köln, Düsseldorf und Hamburg mit 3.000 m<sup>2</sup> Stellfläche und einem umfangreichen Konnektivitäts-Angebot.
- **STACKIT** betreibt 2 Datacenter mit 2.600 m<sup>2</sup> in Baden Württemberg sowie ein weiteres in Österreich mit 1.600 m<sup>2</sup>. STACKIT ist Teil der Schwarz IT, die zur Unternehmensgruppe Schwarz mit Lidl und Kaufland gehört.
- **TelemaxX** verfügt im Raum Karlsruhe über fünf moderne Datacenter. Auf der Roadmap steht der Bau eines weiteren Datacenters; der Baubeginn ist für 2021 vorgesehen.
- **Cyxtera** ist ein amerikanisches Unternehmen, das seit zwei Jahren zwei Rechenzentren mit insgesamt 2.400 m<sup>2</sup> in Frankfurt unterhält und mit einem leistungsfähigen Angebot mit einer großen Auswahl an Konnektivitäten aufwartet. Cyxtera wurde als Rising Star ausgezeichnet.



## KAMP

### Überblick

Die KAMP Netzwerkdienste GmbH ist seit über 25 Jahren als Dienstleister in der Informationstechnologie tätig. Neben der klassischen Internetanbindung und Standortvernetzung zählt KAMP unter anderem Server Housing, Hosting-, Cloud Services sowie die Analyse, die Konfiguration und das Management von Netzwerken zu seinen Kernleistungen. Seit 2008 betreibt KAMP ein modernes Colocation-Rechenzentrum in Oberhausen. KAMP versteht sich als Premium-Anbieter im Business-to-Business-Bereich.

### Stärken

**Umfangreiches Colocation Angebot:** Bei einem Umzug in das KAMP Datacenter wird der Kunde von einem festen erfahrenen Berater betreut, der die Planungsphase bis hin zur Realisierung begleitet. Dabei werden die Anforderungen an die Kühlung, den Strombedarf und die Leitungen berücksichtigt, KAMP kann Racks mit einer Packungsdichte für energieintensivere Server bis maximal 10 KW bereitstellen. Das IT Equipment wird in sicheren Racks untergebracht, auf Wunsch in einer Private Suite. Umfangreiche Remote Hands Services entlasten den Kunden von Routinearbeiten. In einem separaten Raum besteht die Möglichkeit, Reparaturarbeiten komfortabel durchzuführen.

**Sichere Rechenzentren:** Das hochverfügbare Rechenzentrum entspricht der Tier-3+-Klassifizierung und ist ISO 27001, 27018 und 9001 zertifiziert. Die technische Infrastruktur ist redundant ausgelegt, die Gebäude werden im 24-Stunden-Betrieb videoüberwacht und verfügen über eine siebenfache Zutrittskontrolle.

**Konnektivitäten:** Aus dem Rechenzentrum heraus können über die gehosteten Netzinfrastrukturen von zahlreichen Carriern Direktverbindungen schnell und unkompliziert bereitgestellt werden. Darüber hinaus verfügt KAMP über eigene leistungsfähige und miteinander verknüpfte Glasfasernetzwerke. Die Ringstruktur der Netzwerkkonstruktion bietet eine optimale Verfügbarkeit, selbst wenn einzelne Netzbereiche nicht erreichbar sind.

**Infrastruktur as a Service:** KAMP bietet neben dem Housing auch die Möglichkeit, ein virtuelles Datacenter mit Computing Ressourcen in der Cloud zu betreiben. Dabei stehen fünf unterschiedliche Leistungspakete zur Verfügung. Ressourcen wie RAM, Storage oder Traffic können bedarfsgerecht gebucht und abbestellt werden.

### Herausforderungen

Das KAMP Rechenzentrum ist mehrfach zertifiziert; es fehlt jedoch die Zertifizierung EN 50600 für die physische Sicherheit, die oft von den Kunden erwartet wird.



## 2021 ISG Provider Lens™ Leader

KAMP bietet ein perfektes Datacenter mit einem umfangreichen Portfolio, das für den Mittelstandskunden eine gute Wahl ist.



# Methodik

## METHODIK

Im Rahmen des Projektes „Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions – ISG Provider Lens Germany 2021“ wurden in einem mehrstufigen Research- und Analyseprozess die relevanten Dienstleister im deutschen Markt untersucht und nach dem Research-Prozess der Studie positioniert. Dabei gliederte sich das Projekt in folgende Schritte:



1. Definition Zielmarkt "Next-Gen Private/Hybrid Cloud - Data Center Services & Solutions"
2. Umfrage zu Dienstleistern/Anbietern zu allen Trendthemen
3. Interaktive Diskussionen mit Dienstleister/Anbietern über ihre Leistungsfähigkeit und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisor (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:
  - Strategy and Vision
  - Innovation
  - Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
  - Vertriebs- und Partnerlandschaft
  - Breite und Tiefe des Service-Angebots
  - Technologische Weiterentwicklungen

# Autor



## Heiko Henkes, Autor

Director Advisor

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und in seiner Rolle als Global IP Content Lead verantwortlich für das strategische Business Management und die Leitung des ISG Research Advisor Teams. Seine Kernkompetenzen liegen in den Bereichen der Definition von Ableitungen für alle Arten von Unternehmen im Rahmen ihrer IT-basierten Geschäftsmodelltransformation. Er schlägt die Brücke zwischen IT-Trendthemen und fungiert als Keynote Speaker zu aktuellen und zukünftigen IT-Trends. Hr. Henkes verfügt über fast 15 Jahre Erfahrung in der IT-Beratung sowie in der Primär- und Sekundärmarkt-Research und mit Anbieter-GTM-Strategien.

Seine Research-Schwerpunkte sind Digital Business Transformation, Cloud und Edge Computing, Mobile Business, Change Management und Mixed Reality.



## Wolfgang Heinhaus, Autor

Distinguished Lead Analyst

Wolfgang Heinhaus verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur und war in leitender Funktion in einem globalen Lebensmittelkonzern tätig. Er kann auf über 8 Jahre umfangreiche Research-Erfahrung in den Bereichen Colocation Services, IT-Infrastruktur, IT-Sicherheit und Cloud Computing zurückblicken. Er hat mehrere IPL-Studien für den deutschen und Schweizer Markt verfasst und berät auch Kunden zu diesen Themen.

# Autor



## Katharina Kummer, Secondary Research

Research Analyst

Katharina Kummer ist Research Analystin bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin von Studien des Anbieters Lens™ zu Public Cloud Transformational Services, Private Hybrid Cloud Data Centre, Datenanalyse, Microsoft Ecosystem und Cloud Native - Container Services. Ihre Fachgebiete liegen in den Bereichen Cloud, Datenzentrum, Cloud Native Services, digitale Linguistik und NLP. Katharina entwickelt Inhalte aus der Unternehmensperspektive und ist Autorin des globalen zusammenfassenden Berichts. Daneben unterstützt sie die leitenden Analysten im Forschungsprozess und bei Ad-hoc-Forschungsaufträgen und schreibt Artikel über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.

# ISG Provider Lens™ | Quadrant Report Juli 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (ISG), (NASDAQ: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 700 Kunden, darunter die 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalen Transformation, inklusive Automatisierung, Cloud und Daten-Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Design von Technologie-Strategie und -Betrieb, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.