

Private/Hybrid Cloud – Data Center Services

Colocation Services

Ein Research-Report, der die Stärken, Herausforderungen
und Alleinstellungsmerkmale der Anbieter vergleicht

Zusammenfassung	03	Colocation Services	18 – 24
Anbieterpositionierung	06	Wer sollte diesen lesen	19
Einleitung		Quadrant	20
Definition	14	Definition & Auswahlkriterien	21
Betrachtungsumfang der Studie	15	Beobachtungen	22
Anbieterklassifizierungen	16	Anbieterprofile	24
Anhang			
Methodik & Team	26		
Autoren & Editoren	27		
Über ISG	30		

Bericht Autor: Ulrich Meister
and Wolfgang Heinhaus

Unternehmen nehmen eine Neubewertung ihrer Prioritäten vor und entwickeln sich von einem Cloud-First-Ansatz hin zu einem differenzierten Cloud-Modell.

Immer mehr Unternehmen erkennen die Herausforderungen und Einschränkungen, die mit einer Abhängigkeit von reinen Public-Cloud-Diensten einhergehen. Aus diesem Grund richten sie ihren Fokus zunehmend auf private und hybride Cloud-Infrastrukturen. Diese strategische Neuausrichtung wird durch verschiedene Faktoren gefördert, darunter Bedenken bezüglich der Datensicherheit und Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, die Steigerung der Leistungsfähigkeit sowie das Bestreben nach mehr Kontrolle über IT-Ressourcen. Durch die Einführung privater und hybrider Cloud-Umgebungen sind Unternehmen in der Lage, die Vorzüge des Cloud Computings zu nutzen und gleichzeitig spezifischen betrieblichen, regulatorischen und

sicherheitsrelevanten Anforderungen effektiver nachzukommen.

ISG hat festgestellt, dass eine wachsende Zahl von Unternehmen hybride Cloud-Infrastrukturen implementiert. Diese Lösungen bieten nicht nur die nötige Flexibilität, Skalierbarkeit und Agilität, sondern ermöglichen auch eine präzise Kontrolle über Datenresidenz, Sicherheit und Kosten. In Anbetracht zunehmender wirtschaftlicher Unsicherheiten haben Unternehmen in den letzten vier Quartalen aktiv nach Strategien zur Steigerung der Effizienz und Kosteneffektivität ihrer IT-Investitionen gesucht.

In diesem Zusammenhang sehen sich CTOs vermehrt mit der Herausforderung konfrontiert, ihre IT-Ausgaben transparent zu machen. Daher entwickeln viele Unternehmen gezielte Strategien zur Optimierung ihrer IT-Kosten, um Budgets zu rationalisieren und die Rendite ihrer Technologieinvestitionen zu maximieren. Dies umfasst die eingehende Analyse bestehender IT-Infrastrukturen, das Identifizieren von Einsparpotenzialen sowie die Einführung innovativer Ansätze wie hybrides Cloud Computing, Automatisierung und Outsourcing.

Anbieter unterstützen
ihre Kunden
dabei, die **optimale
Balance** zwischen
**privaten und Public-
Cloud-Lösungen**
zu erreichen.



Solche Massnahmen führen zu einer höheren operativen Effizienz und finanziellen Resilienz.

Darüber hinaus erhöhen Unternehmen ihre Investitionen in Cloud-Ressourcen wie FinOps, bei denen die Verantwortung für den Verbrauch solcher Ressourcen gezielt auf die IT-Teams übertragen wird. Dies fördert ein bewussteres Management des Ressourcenverbrauchs und unterstützt die nachhaltige Kostenkontrolle in der digitalen Transformation.

Im vergangenen Jahr konnten die folgenden bedeutenden Entwicklungen beobachtet werden:

Optimierte Nutzung von Rechenzentren: In der heutigen Zeit stehen Unternehmen vor einem grundlegenden Umbruch in der Art und Weise, wie sie ihre Rechenzentren verwalten. Der Trend zeigt eine deutliche Abnahme des physischen Platzbedarfs in den eigenen Einrichtungen. Immer häufiger entscheiden sich Firmen für innovative Alternativen wie öffentliche Cloud-Dienste oder Colocation-Anbieter. Dieser strategische Kurswechsel wird von verschiedenen Faktoren vorangetrieben. Insbesondere die Ziele, Kosten zu reduzieren,

die Skalierbarkeit zu erhöhen und betriebliche Effizienz zu maximieren, spielen eine entscheidende Rolle.

Parallel dazu investieren Colocation-Anbieter verstärkt in den Ausbau ihrer Rechenzentrumsressourcen. Diese Investitionen sind ein klares Indiz für die wachsende Nachfrage nach flexiblen Colocation-Diensten, denn es sind zuverlässige, sichere und skalierbare Infrastruktur-Lösungen gefragt, um den sich wandelnden Anforderungen an die IT gerecht werden zu können.

Durch die Nutzung der Expertise und Infrastruktur, die Colocation-Anbieter bereitstellen, können Unternehmen ihre IT-Managementprozesse erheblich optimieren. So gewinnen sie an Flexibilität, Agilität und Resilienz und können sich zugleich stärker auf ihre Kernziele konzentrieren. Die Anpassung an diese neuen Rahmenbedingungen ist nicht nur eine Notwendigkeit, sondern auch eine Chance für Unternehmen, sich zukunftssicher aufzustellen.

Steigende Nutzung von KI- und ML-Technologien: In diesem Jahr hat ISG

eine signifikante Zunahme an Lösungen festgestellt, die auf KI-unterstützte kognitive Fähigkeiten sowie ML-Tools und -Dienste setzen. Diese Technologien ermöglichen es, hochwertige Ergebnisse zu erzielen, die Dienstleistungsbereitstellung zu beschleunigen, die Effizienz der IT zu steigern und ein überragendes Nutzererlebnis zu schaffen. Anbieter haben innovative Werkzeuge entwickelt, die Daten aus diversen Quellen nutzen, um Ausfallzeiten vorherzusagen und proaktive Massnahmen einzuleiten, die solche Vorfälle verhindern. Besonders der Einsatz von KI für den IT-Betrieb (AIOps) hat an Relevanz gewonnen. Diese Technologie überwacht umfassend alle Aspekte der hybriden Umgebung und liefert prädiktive Analysen für das Incident Management. Dadurch werden Auslöser sinnvoll gebündelt, Störungen minimiert und automatisierte Korrelationen erstellt, um mithilfe von ML-Technologie die wahrscheinlichste Ursache zu identifizieren.

Fokus auf Nachhaltigkeit: Sowohl nationale als auch internationale Anbieter von

Cloud- und Colocation-Diensten setzen fortschrittliche Kühlmethoden ein und nutzen die Abwärme aus Rechenzentren zur Bereitstellung von Fernwärme sowie für landwirtschaftliche und industrielle Zwecke. Durch diese Doppelnutzung können Unternehmen mit optimierten Massnahmen zur Energieeinsparung ihre Ziele in Bezug auf Nachhaltigkeit verwirklichen und zum Umweltschutz beitragen.

Hybride und Multicloud-Strategien: Immer mehr Unternehmen setzen auf hybride und Multicloud-Ansätze für eine effizientere Gestaltung ihrer IT-Infrastruktur. Anbieter von Rechenzentrums-Outsourcing offerieren Lösungen, die sich nahtlos mit Public-Cloud-Diensten wie AWS, Azure und Google Cloud verbinden lassen. Diese Angebote ermöglichen es Unternehmen, Flexibilität, Skalierbarkeit und Redundanz über verschiedene Umgebungen hinweg zu realisieren.

Bedachte Investitionen in generative KI (GenAI): Immer mehr Unternehmen arbeiten daran, das transformative Potenzial von GenAI für ihre Geschäftsprozesse zu erkennen. Die umfassende Analyse der Kosten und Nutzen



dieser Technologien erfordert eine sorgfältige Abwägung, um zwischen unrealistischen Erwartungen und realisierbaren Ergebnissen unterscheiden zu können. Obwohl der Kostenfaktor von zentraler Bedeutung bleibt, ist zu beachten, dass signifikante Einsparungen Zeit benötigen, um sich vollständig zu entfalten. Diese steigende Nachfrage nach GenAI erfordert zusätzliche Kapazitäten in den Rechenzentren, gleichzeitig sind die Lösungen dank der Verfügbarkeit über Cloud-Plattformen problemlos zugänglich; führende Hyperscaler bieten bereits leistungsstarke Sprachmodelle an.

Langfristig wird erwartet, dass GenAI eine immer zentralere Rolle einnehmen wird. Gegenwärtig stehen viele Organisationen jedoch vor der Herausforderung, adäquate Budgets für GenAI-Initiativen bereitzustellen, die oft im Verantwortungsbereich der IT liegen. Der Schwerpunkt dieser Investitionen liegt darauf, Unternehmen mit umsetzbaren Erkenntnissen, prädiktiven Analysen und intelligenten Automatisierungslösungen auszustatten.

Von maschinellen Lernmodellen über leistungsstarke Analysewerkzeuge bis hin zu KI-gestützten Werkzeugen streben Dienstleister danach, Unternehmen die nötigen Tools und Fähigkeiten an die Hand zu geben, um wichtige Geschäftsergebnisse erzielen und Innovationen vorantreiben zu können. Zudem sind diese Bemühungen auch dazu gedacht, neue Einnahmemodelle zu entwickeln und Firmen dabei zu unterstützen, das volle transformative Potenzial von KI-Technologien auszuschöpfen.

Schwerpunkt auf Sicherheit und Compliance:

Angesichts wachsender Cyber-Bedrohungen und strenger Datenschutzvorgaben wie der DSGVO gewinnen Sicherheitsaspekte und gesetzliche Konformität zunehmend an Bedeutung im Bereich des Rechenzentrums-Outsourcings. Anbieter setzen auf umfassende Sicherheitsstrategien, die physische Sicherheitsmassnahmen, Netzwerksegmentierung, Verschlüsselung sowie Compliance-Überprüfungen beinhalten, um sensible Informationen zu schützen und die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben sicherzustellen.

Partnerschaften und Allianzen: Anbieter von Rechenzentrums-Outsourcing bilden strategische Partnerschaften und Allianzen mit Technologieanbietern, Cloud-Dienstleistern und Serviceintegratoren, um ihr Dienstleistungsportfolio auszubauen und den sich verändernden Anforderungen der Kunden gerecht werden zu können. Solche Kooperationen ermöglichen eine reibungslose Integration von Dienstleistungen und gewähren Zugang zu modernsten Technologien sowie umfassenden Lösungen für hybride IT-Umgebungen.

Herausforderungen durch Legacy-Systeme:

Viele Unternehmen sind aus finanziellen, operativen und kulturellen Gründen auf Legacy-Systeme angewiesen. Während einige möglicherweise nicht über die erforderlichen Kompetenzen für eine Cloud-Migration verfügen oder ihre Ressourcen nicht optimal ausschöpfen, fehlt anderen—insbesondere jenen, die nicht unter dem starken Druck der digitalen Transformation stehen—oft der Anreiz oder ein überzeugender Business Case für einen erforderlichen Systemwechsel.

Die steigende Nachfrage nach Cloud Computing und das wachsende Interesse an GenAI führen zu höheren Investitionen in den Ausbau von Rechenzentren sowie in den Bau neuer Einrichtungen, die über die nötige Kapazität für grosse KI-Workloads verfügen. Anbieter investieren in die Entwicklung energieeffizienter CPU- und GPU-Technologien; Colocation- und Hosting-Dienstleister investieren vor allem in saubere Energie und Dekarbonisierungsinitiativen.



 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 8

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
Abraxas	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
ACP	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
All for One Group	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
AtlasEdge	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Atos	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Product Challenger
Aveniq	Not In	Leader	Leader	Not In	Not In	Not In
Axians	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Bancadati	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Bechtle	Not In	Market Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In
Bedag Informatik	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In



 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 8

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
Birlasoft	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
BitHawk	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
BrainServe	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
BT	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
CANCOM	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Centron	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
CGI	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
CKW	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender	Not In
Coforge	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
Cognizant	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
ColoBâle	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Computacenter	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Controlware	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
CONVOTIS	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender	Contender
Data11	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Datasource	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Devoteam	Contender	Market Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Digital Realty	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
DXC Technology	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Econis	Not In	Contender	Contender	Not In	Not In	Not In
ELCA/EveryWare	Not In	Leader	Not In	Leader	Product Challenger	Contender



 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 8

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
eqipe	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Equinix	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
exaSys	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
Fujitsu	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Green	Not In	Leader	Not In	Leader	Leader	Contender
HCLTech	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
Hexaware	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Hosttech	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger	Not In
IBM	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Infomaniak	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In
Infosys	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger



 Anbieterpositionierung

	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
ITpoint Systems	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In
ITRIS One	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
IWB	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Leader
LAKE Solutions	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Leuchter IT	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In	Not In
LTIMindtree	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
MTF	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
Naveum	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Netcloud	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
Netskin	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
nexellent	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Nine Internet Solutions	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
nLighten	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
NorthC Datacenters	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In
Novatrend	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
NTS Workspace	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
NTT DATA	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Leader	Not In
Orange Business	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
ProCloud	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Rackspace Technology	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger
Safe Swiss Cloud	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In





	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
ServerTown	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
SmartIT Services	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In	Not In
Sopra Steria	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
STACK Infrastructure	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Stefanini	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Swisscom	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
TCS	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Tech Mahindra	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
ti&m	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
T-Systems	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Market Challenger
UMB	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In



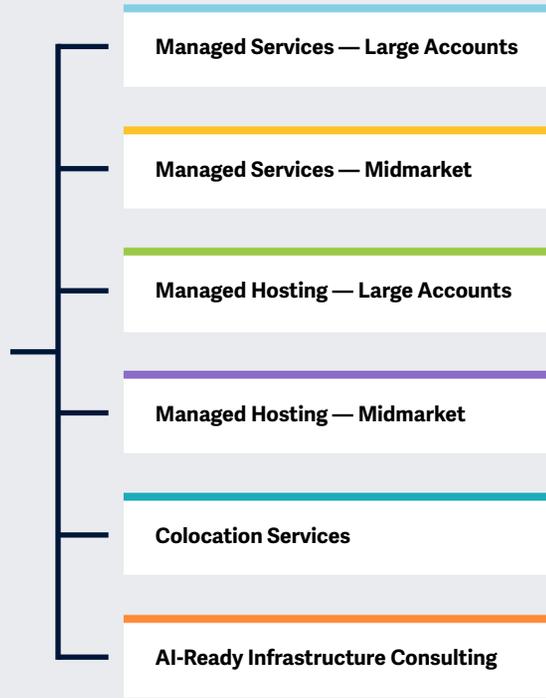


	Managed Services — Large Accounts	Managed Services — Midmarket	Managed Hosting — Large Accounts	Managed Hosting — Midmarket	Colocation Services	AI-Ready Infrastructure Consulting
Unisys	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Vantage Data Centers	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
VSHN	Contender	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Zensar Technologies	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In



Diese Studie fokussiert sich auf das, was ISG im Jahr 2025 für den Bereich **Private/ Hybrid Cloud & Data Center** als besonders wichtige Aspekte erachtet.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2025



Definition

Diese Studie bewertet globale und regionale Anbieter, die hybride Cloud- und Rechenzentrums-Services anbieten: Managed Services, Managed Hosting, Colocation-Services und AI-Ready Infrastructure Consulting.

Im heutigen digitalen Zeitalter setzen Unternehmen zunehmend auf Private und Hybrid Cloud Computing, um ihre Abläufe zu verbessern und sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Private Cloud-Infrastrukturen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit, da sie mehr Kontrolle ermöglichen und gleichzeitig die Skalierbarkeit, Flexibilität und Kosteneffizienz bei der Datenverwaltung und -speicherung verbessern. Mit dem Aufkommen von KI und generativen KI-Technologien (GenAI) sind leistungsstarke, robuste und sichere Infrastrukturen gefragt, die in der Lage sind, diese KI-Workloads effektiv zu bewältigen.

Jedes Unternehmen hat seine eigenen Gründe für die Nutzung einer hybriden Cloud, wie Sicherheit, Speicherort der Daten, Vorschriften, Kontrolle über Assets und benutzerdefinierte

Anwendungen, die z.B. auf Mainframes laufen. Eine hybride Cloud-Konfiguration bietet mehr Kontrolle und Anpassungsmöglichkeiten bei gleichzeitiger Nutzung von Public-Cloud-Plattformen. Laut ISG-Definition verbindet eine hybride Cloud die bestehenden Infrastrukturdienste vor Ort mit privaten und öffentlichen Clouds. Unternehmen können auf Colocation- und Hosting-Anbieter zurückgreifen und müssen zum Einrichten einer hybriden Cloud kein eigenes Rechenzentrum besitzen.

Wie ISG zudem beobachtet, fordern Unternehmen von Infrastrukturdienstleistern die Umsetzung von ESG-Initiativen. Die rasche Zunahme an digitalen Transformationsinitiativen erhöht den Energiebedarf und trägt zum Klimawandel bei, wohingegen gesetzliche Bestimmungen einen schnelleren Übergang zur Kohlenstoffneutralität vorschreiben.



Betrachtungsumfang der Studie

Dieser ISG Provider Lens™ Quadranten-Report deckt die folgenden sechs Service-/Lösungsquadranten ab: Managed Services — Large Accounts, Managed Services — Midmarket, Managed Hosting — Large Accounts, Managed Hosting — Midmarket, Colocation Services and AI Ready Infrastructure Consulting.

Die ISG Provider Lens™ Studie Private/ Hybrid Cloud – Data Center Services bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie bietet 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.

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 Accounts:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

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





Colocation Services

Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Colocation Services in der Schweiz 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.

IT- und Infrastrukturverantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Leistungen von Colocation-Anbietern analysieren und werden über Marktentwicklungen informiert, die sich auf das Management und den Betrieb wichtiger Workloads auswirken.

Verantwortliche aus den Bereichen Softwareentwicklung und Technologie

Erhalten durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Positionierung der Anbieter, von deren Angeboten und ihrem Einfluss auf die laufende Softwareentwicklung im Unternehmen.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

Erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von Colocation Services in der Schweiz.





Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die **hochverfügbare, zertifizierte Datacenter** mit einem **breiten Serviceangebot und sichere Konnektivitäten** für Unternehmen, Hyperscaler, Managed Service Provider und Integratoren anbieten.

Wolfgang Heinhaus



Definition

Dieser Quadrant bewertet Colocation Provider, die einen standardisierten Server- und Computerhardware in einer externen Infrastrukturmgebung anmieten. Die Anbieter offerieren zumindest Gebäude-, Kühlungs-, Energie- und Sicherheitsdienste; die Kunden verwalten ihre Hardware selbst und unterstützen dabei die Datensouveränität sowie die Einhaltung lokaler Vorschriften (Compliance). Zu den wichtigsten Angeboten zählen die Einrichtung hochwertiger Rechenzentren und Onboarding Services, vielfältige Konnektivitäten zu diversen Carriern und Telekommunikationsanbietern, niedrige Latenzzeiten, hohe Bandbreiten für die Bereitstellung von Inhalten sowie Skalierbarkeit und Flexibilität der Services. Ein starker Fokus liegt dabei auf Sicherheit und Compliance zum Schutz der Daten und der Infrastruktur.

Unternehmen erwarten ein standardisiertes und hochentwickeltes Rechenzentrum, mehrere Carrier-Optionen, niedrige Latenzzeiten und hohe Bandbreiten, Support, Fernzugriff sowie Überwachungs- und Wartungsfunktionen. Colocation-Anbieter halten mit der Nachfrage nach fortschrittlichen Infrastrukturen Schritt; sie erfüllen die Anforderungen von KI-Workloads, z.B. High-Performance Computing, verbesserte Netzwerkkonnektivität durch softwaredefinierte Verbindungen (SDI), Datensouveränität und edge-fähige Colocation- Kunden erwarten eine sichere, hochleistungsfähige Umgebung für kritische IT-Infrastrukturen, unter Einsatz von KI- und ML-Technologien der nächsten Generation, die sich an veränderte Geschäftsanforderungen anpassen lassen.

Auswahlkriterien

1. Einrichtungen im eigenen Besitz, die ein **modernes** und **standardisiertes** Design der Rechenzentrumsarchitektur für Colocation anbieten
2. Angebot an sicheren und hochwertigen **Netzwerkkomponenten**, Geräten und Konnektivitätssystemen
3. Garantierte **Leistungsdichte**, ausgelegt für aktuelle und künftige Technologien
4. Bereitstellung von mindestens **fünf Sicherheitsstufen** für **Rechenzentren**
5. **Nachweis entsprechender Zertifizierungen** wie SSAE 16, HIPAA, ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 50001, EN 50600, PCI DSS, NIST2, FISMA und SOC Typ 1,2
6. Verfügbarkeit von SLAs in Bezug auf **Hands & Feet Support*** und Hardwareaustausch
7. Verfügbarkeit von **Einrichtungen mit Internetaustauschpunkten** in Nutzer- und Hyperscaler-Nähe
8. Angebot an **Disaster-Recovery und Backup-Lösungen**
9. Angebot an **modularen** und **skalierbaren** Lösungen, die eine **schnelle Bereitstellung** für individuelle oder vorübergehende Anforderungen ermöglichen
10. Massnahmen zur Verbesserung der **Nachhaltigkeit**
11. Angebot von Einrichtungen, die den Industriestandards für Sicherheit und Konformität entsprechen und die Souveränitätsziele der Kunden unterstützen.



Beobachtungen

Die Nachfrage nach Colocation Services steigt ungebrochen. Der schweizerische Rechenzentrums-Markt ist nach wie vor sehr begehrt; neue Rechenzentren gehen noch in diesem Jahr in Betrieb, werden gebaut oder sind in der Planung. Green baut aktuell drei weitere Rechenzentren in Zürich, NorthC Datacenters hat im März 2025 das vierte Datacenter in Winterthur eröffnet, Stack Infrastructure baut das vierte Rechenzentrum in Beringen, und Vantage Datacenters expandiert mit einem zweiten Datacenter in Glattfeld. Der Hauptstandort mit rund 30 Rechenzentren und 115.000 m² Whitespace ist nach wie vor der Kanton Zürich, gefolgt von Bern mit 11 Rechenzentren und 23.000 m² Fläche. Unternehmen geben ihre eigenen Rechenzentren ganz oder teilweise auf, weil die Compliance-Anforderungen nicht erfüllt werden können, die Kosten für eine Ertüchtigung zu hoch sind und geeignetes Personal fehlt. Nationale und internationale Unternehmen, Public Cloud Provider, Systemhäuser, Verwaltungen und vermehrt auch das Gesundheitswesen sehen die

enormen Vorteile der Hochverfügbarkeit und Sicherheit sowie schneller Verbindungen zu anderen Rechenzentren und Teilnehmern sowie direkter Verbindungen zu den Cloud-Providern. Mit den Vorteilen lassen sich problemlos Hybrid- oder Multicloud-Szenarien einrichten und betreiben. Die Rechenzentrumsbetreiber modernisieren laufend ihre Infrastruktur, verbessern die Nachhaltigkeit, bieten eine hohe Skalierbarkeit sowie höhere Leistungsdichten und stellen Flüssigkühlung für das Betreiben von Hochleistungssystemen für KI-gestützte Workloads bereit.

Für diese Studie wurden 82 Anbieter untersucht, von denen sich 23 für diesen Quadranten qualifizierten, darunter siebent als Leader und einer als Rising Star.

Digital Realty

Digital Realty ist weltweit einer der grössten Colocation Provider mit über 300 Datacentern. In der Schweiz betreibt das Unternehmen am Standort Zürich drei hochmoderne Rechenzentren.

Equinix

Equinix unterhält global rund 270 Rechenzentren (IBX) und zählt zu den grössten Anbietern mit einem glänzenden Angebot an Colocation Services. In der Schweiz stehen in Zürich drei und in Genf zwei Datacenter zur Verfügung, die einen georedundanten Datenaustausch ermöglichen.



Green zählt zu den innovativsten, einfallsreichsten Colocation-Providern in der Schweiz und betreibt sechs hochverfügbare Rechenzentren in Zürich, die in Kürze um drei weitere ergänzt werden. Für den Bau der neuen Datacenter werden höchsteffiziente Materialien verbaut.

NTS Workspace

NTS Workspace unterhält drei Datacenter in Bern und in Zürich. Das Colocation-Angebot umfasst ein flexibles Portfolio. Der modernisierte Backbone bietet schnelle Verbindungen zu anderen Teilnehmern, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene.



NTT DATA unterhält ein grosses Datacenter am Standort Zürich mit 10.500 m² White Space und bietet modernste Colocation-Dienstleistungen und umfassende Konnektivitäten in alle Welt.



Colocation Services

STACK Infrastructure

STACK Infrastructure betreibt 23 Colocation-Rechenzentren an 15 Standorten in den USA, Asien und EMEA für anspruchsvolle Grossunternehmen und Cloud Provider. In der Schweiz stehen drei Datacenter im Raum Zürich und Genf zur Verfügung; ein viertes befindet sich in der Bauphase.



Die **Swisscom** hat die Anzahl der Rechenzentren um ein weiteres auf neun erhöht und verstärkt damit das Colocation-Angebot in der Westschweiz.

NorthC Datacenters

NorthC Datacenters (Rising Star) hat im Jahr 2022 drei Rechenzentren von Netrics in Münchenstein und Biel übernommen und im Markt bereits sehr erfolgreich. Die grosse Nachfrage hat zu einem vierten Datacenter in Winterthur geführt, das seit März 2025 zur Verfügung steht.





„Green überzeugt seit Jahren mit Expertise, Kundenorientierung und betrieblicher Exzellenz für höchste Ansprüche.“

Wolfgang Heinhaus

Green

Übersicht

Green mit Hauptsitz in Lupfig ist die erfolgreichste Datacenter-Anbieterin der Schweiz und betreibt im Raum Zürich sechs Hochleistungs-Datacenter. Aktuell verdoppelt die Schweizer Providerin ihre Datacenter-Kapazitäten mit drei weiteren Datacentern. Mehr als 500 anspruchsvolle Unternehmen aus den Branchen Banken, Versicherungen, Gesundheitswesen, Pharma, Industrie, Integratoren und Hyperscaler sind mit der exzellenten Ausstattung und den Services hochzufrieden. Green ist als einzige Schweizer Anbieterin mit einem M&O Stamp of Approval des Uptime Institutes ausgezeichnet, für Bestleistungen in Management und Operations.

Stärken

Herausragende und zukunftsgerichtete

Colocation Services: Green überzeugt mit hochwertigen Colocation-Dienstleistungen und der umfassenden Unterstützung durch lokale Experten, die für den Kunden maßgeschneiderte Designs erarbeiteten und umsetzen. Green bietet zudem Colocation-Lösungen für hohe Leistungsdichten und neue hybride Kühllösungen. Mit konstanter Bestleistung im Betrieb, internationalen Zertifizierungen und konstanter Weiterentwicklung ist Green die erste Wahl für Datacenter.

Netzwerkverbindungen und Sicherheit:

Green bietet eine große Palette an modernen Konnektivitäts-Technologien. Das Unternehmen stellt u.a. Cloud Connects für den direkten Zugang zu allen führenden

Cloud Anbietern bereit und vernetzt die Kunden mit 950 globalen Datacenter-Standorten. Green ist zudem Core Site des Swiss IX und bietet direkte Anbindungen an über 50 Netzbetreiber.

Vorbildliche Energieeffizienz: Green investiert in eine hohe Energieeffizienz und entwickelt sich kontinuierlich weiter. Architektur, Anlagen und Systeme sind perfekt aufeinander abgestimmt. Die Abwärmnutzung, die Green als Pionierin bereits früh implementierte, ist Teil der Green-Referenzarchitektur. In der Standort-Gemeinde des Metro-Campus Zürich und den angrenzenden Nachbargemeinden profitieren 11.500 Haushalte von klimaneutraler Heizwärme.

Herausforderungen

Green ist mit vier Datacenter Standorten die perfekte Wahl für Unternehmen, die Geo-Redundanz suchen. Aufgrund der steigenden Nachfrage sollte Green weitere Standorte aufbauen.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2025 – Private/Hybrid Cloud — Data Center Services“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im Schweizer Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research-Methodik.

Sponsor der Studie:

Heiko Henkes

Federführender Autor:

Ulrich Meister und Wolfgang Heinhaus

Editorin:

Maria Mueller

Forschungsanalysten:

Arpita Choudhury

Datenanalysts:

Sachitha Kamath und Lakshmikavya Bandaru

Beratende Berater:

Susanta Dey und Furkan Yucel

Projektleiter:

Manikanta Shankaran

Information Services Group übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum von Information Services Group Inc.

Die in dieser Studie vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten stammen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. 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 Mai 2025. ISG ist sich darüber im Klaren, dass zwischenzeitlich eventuell Fusionen und Übernahmen stattgefunden haben; diese Veränderungen werden in diesem Bericht allerdings nicht berücksichtigt.

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

Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für Private/Hybrid Cloud – Data Center Services
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



Ulrich Meister
Leitender Analyst

Ulrich ist maßgeblich an den ISG Provider Lens™ Quadrantenstudien beteiligt. Er schreibt hauptsächlich über digitale Technologie, IT Services und Cloud-Technologie. Seine Forschungsagenda umfasst die Bewertung der Auswirkungen der digitalen Transformation, die Analyse der Marktdynamik, die Positionierung von Anbietern auf dem Markt, das Verfassen von POVs, die Beobachtung des Softwaremarktes und die Identifizierung von Chancen für Unternehmen.

Autor



Wolfgang Heinhaus
Leitender Analyst

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





Analyst für Unternehmenskontext und Überblick

Arpita Choudhury
Senior Forschungsanalyst

Arpita ist als Senior Research Analystin bei ISG verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfassung der Provider Lens™ Studien zu den Themen Public Cloud sowie Private Hybrid Cloud Data Center Solutions & Services. Sie unterstützt die Lead Analysts in mehreren Regionen im Rechercheprozess und verfasst den Global Summary Report sowie Schwerpunktberichte. Darüber hinaus arbeitet sie mit den Lead Analysts bei der Bewertung der Anbieter und bei der Gewinnung von Erkenntnissen über Markttrends und -treiber zusammen.

Sie hat Ad-hoc-Forschungsaufträge in den Bereichen Investmentbanking, Gesundheitswesen, Energie

sowie Informations- und Kommunikationstechnologie geleitet und unterstützt. Ein erheblicher Teil ihrer Arbeit in dieser Zeit bestand zudem darin, den Technologievertrieb bei der Presales-Marktforschung zu unterstützen. Arpita ist Expertin in den Bereichen Erkenntnisgewinnung, Marktgrößenbestimmung und -prognose, Storyboarding, Design Thinking, Finanzanalysen, Markteinführungsstrategien, Wettbewerbsanalyse und Benchmarking. Ihre übergreifenden Interessensgebiete sind Technologie-, Finanz- und Unternehmensstrategie.



Sponsor der Studie

Heiko Henkes
Direktor und leitender Analyst

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und leitet das globale ISG Provider Lens™ (IPL)-Programm für alle IT-Outsourcing (ITO)-Studien neben seiner Schlüsselrolle in der globalen IPL-Abteilung als strategischer Programmmanager und Vordenker für IPL-Lead-Analysten. Henkes leitet Star of Excellence, die globale Kundenerfahrungsinitiative von ISG, und steuert das Programmdesign und dessen Integration mit IPL und ISGs Sourcing-Praxis. Seine Expertise liegt darin, Unternehmen durch IT-basierte Geschäftsmodelltransformationen zu führen, wobei er sein tiefes Verständnis für kontinuierliche Transformation, IT-Kompetenzen, nachhaltige

Geschäftsstrategien und Change Management in einer Cloud-AI-getriebenen Geschäftslandschaft nutzt. Henkes ist bekannt für seine Beiträge als Keynote-Sprecher zum Thema digitale Innovation, in denen er Einblicke in die Nutzung von Technologie für Unternehmenswachstum und Transformation vermittelt.





Sponsor der Studie

Heiko Henkes
Direktor und leitender Analyst

Heiko Henkes ist Director und Principal Analyst bei ISG und leitet das globale ISG Provider Lens™ (IPL)-Programm für alle IT-Outsourcing (ITO)-Studien neben seiner Schlüsselrolle in der globalen IPL-Abteilung als strategischer Programmmanager und Vordenker für IPL-Lead-Analysten. Henkes leitet Star of Excellence, die globale Kundenerfahrungsinitiative von ISG, und steuert das Programmdesign und dessen Integration mit IPL und ISGs Sourcing-Praxis. Seine Expertise liegt darin, Unternehmen durch IT-basierte Geschäftsmodelltransformationen zu führen, wobei er sein tiefes Verständnis für kontinuierliche Transformation, IT-Kompetenzen, nachhaltige

Geschäftsstrategien und Change Management in einer Cloud-AI-getriebenen Geschäftslandschaft nutzt. Henkes ist bekannt für seine Beiträge als Keynote-Sprecher zum Thema digitale Innovation, in denen er Einblicke in die Nutzung von Technologie für Unternehmenswachstum und Transformation vermittelt.



IPL-Produkt-Inhaber

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

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

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



ISG Provider Lens™

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

ISG Research™

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



JUNI 2025

BERICHT: PRIVATE/HYBRID CLOUD – DATA CENTER SERVICES