

# AWS Ecosystem Partners

Ein Researchbericht, der die Stärken,  
Herausforderungen und Wettbewerbsvorteile der  
Anbieter vergleicht

QUADRANT REPORT | OKTOBER 2023 | DEUTSCHLAND

Customized report courtesy of:

**claranet**®

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 06

Einleitung

Definition 11

Betrachtungsumfang der Studie 12

Anbieterklassifizierungen 13

Anhang

Methodik & Team 49

Autoren & Editoren 51

Über ISG 53

**AWS Consulting Services** 15 – 21

Wer sollte diesen Bericht lesen 16

Quadrant 17

Definition & Auswahlkriterien 18

Beobachtungen 19

Anbieterprofile 21

**AWS Migration Services** 22 – 28

Wer sollte diesen Bericht lesen 23

Quadrant 24

Definition & Auswahlkriterien 25

Beobachtungen 26

Anbieterprofile 28

**AWS Managed Services** 29 – 35

Wer sollte diesen Bericht lesen 30

Quadrant 31

Definition & Auswahlkriterien 32

Beobachtungen 33

Anbieterprofile 35

**AWS Data Analytics and Machine Learning** 36 – 41

Wer sollte diesen Bericht lesen 37

Quadrant 38

Definition & Auswahlkriterien 39

Beobachtungen 40

**AWS SAP Workloads** 42 – 47

Wer sollte diesen Bericht lesen 43

Quadrant 44

Definition & Auswahlkriterien 45

Beobachtungen 46

Berichtautor: Frank Heuer

### **Der Markt für AWS Services ist ein wachsender Markt in Deutschland mit Chancen für Anwender und AWS-Partner**

Amazon Web Services (AWS) ist der führende Hyperscaler und profitiert somit vom wachsenden Cloud-Native-Markt in Deutschland. Cloud-Native-Lösungen ermöglichen die Erstellung und Ausführung skalierbarer Anwendungen in Cloud-Umgebungen. Nach einer Studie, die ISG 2022 durchgeführt hat, planen 19 Prozent der Nutzer und Planer von Cloud-Lösungen ab 50 Mitarbeiter in Deutschland, 2022/2023 Cloud-Native-Lösungen einzuführen. Nur für acht Prozent kommen Cloud-Native-Lösungen nicht in Frage. Dies sind ideale Voraussetzungen für das Wachstum des Geschäftes der AWS-Partner in Deutschland. Speziell die mittelständischen Unternehmen hierzulande haben gegenüber den Großunternehmen Nachholbedarf und sind ein überdurchschnittlich wachsendes – und somit attraktives – Marktsegment.

Flexibilität und Kostenvorteile von Cloud-Lösungen bewirkten in den letzten Jahren, dass sich dieses Bereitstellungsmodell für IT-Anwendungen und -Infrastrukturen immer stärker durchgesetzt hat. Infolge der Corona-Pandemie beschleunigte sich die Marktdurchdringung cloudbasierender Angebote aufgrund ihrer Vorteile und der aktuellen Anforderungen von Unternehmen. So war der sehr kurzfristige Umzug vieler Mitarbeiter in das Home Office häufig nur mit Hilfe von (Collaboration-) Lösungen auf Cloud-Basis möglich. Darüber hinaus bewegt der zusätzliche krisenbedingte inflationäre Kostendruck viele Unternehmen dazu, ihre IT-Landschaften in bedarfsgerechte und kostenflexible Architekturen zu transformieren.

Cloud Hyperscaler sind – aufgrund ihrer ausgeprägten Fähigkeit, schnell zu skalieren und flexibel agieren zu können – die größten Nutznießer der aktuell und langfristig steigenden Nachfrage nach Cloud-Lösungen. Als einer der weltweit führenden Hyperscaler profitiert Amazon Web Services (AWS) ganz besonders von dem wachsenden Kundenbedarf.

# AWS-Partner bieten Orientierung beim Einstieg und bei der Weichenstellung im vielversprechenden AWS-Markt.



Aufgrund seiner globalen Bedeutung ist AWS ein attraktiver Partner für Dienstleister und Technologieanbieter und kooperiert im Rahmen des AWS-Partnernetzwerkes (APN) mit zahlreichen dieser Anbieter. Das AWS-Partnernetzwerk ist das globale Programm für AWS-Partner. Es hilft ihnen durch Bereitstellung geschäftlicher und technischer Unterstützung wie auch Vertriebs- und Marketingunterstützung, AWS-basierte Geschäfte und Lösungen zu entwickeln. Mit der rasch wachsenden Bedeutung von AWS als IT-Provider gewinnt auch das AWS-Partnerökosystem eine immer höhere Relevanz. Aus dem zunehmenden Erfolg von AWS ziehen so auch die AWS-Partner wachsenden Nutzen.

### **AWS Consulting Services**

Mit dem steigenden Interesse an Cloud-Native-Lösungen wächst speziell auch der Beratungsbedarf hinsichtlich AWS-Lösungen. AWS profitiert von seinen Consulting-Partnern – gleichzeitig können die Consulting-Partner mit einem End-to-End-Angebot vom AWS-Einstieg profitieren: Mit der zunehmenden Verbreitung und Popularität von Cloud-Plattformen – und speziell auch der AWS-Lösungen –

steigt auch das Interesse bei potenziellen Kunden, die bisher nicht auf (AWS-) Cloud-Plattformen umgestiegen sind. Besonders bei diesen Interessenten besteht oft großer Orientierungsbedarf, um zu klären, ob und wie der Einstieg optimal gestaltet werden kann.

Change Management und digitale Unternehmensstrategien sind grundsätzlich weiterhin ein wichtiges Motiv für das Interesse an AWS-Lösungen, auch wenn derzeit krisenbedingt besonders Kostensenkungsmöglichkeiten nach wie vor ein sehr relevanter Beweggrund sind. So ist Consulting ein Schlüsselthema für den Wechsel zu AWS-basierenden Lösungen. Entsprechend seiner Bedeutung ist der deutsche AWS-Beratungsmarkt sehr wettbewerbsintensiv. Das Partnernetzwerk für AWS-Consulting ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für AWS. Je überzeugender die Kunden durch die AWS-Consulting-Partner beim Einstieg beziehungsweise bei der Weiterentwicklung oder im laufendem Betrieb beraten werden, desto besser wird sich das Geschäft von AWS entwickeln. Gleichzeitig können diese Partner von einem erfolgreichen Einstieg ihrer Kunden

in die AWS-Welt profitieren, und zwar durch Folgegeschäft wie etwa Managed Services. Gute Erfolgsvoraussetzungen im Markt haben daher Dienstleister, die nicht nur Beratung, sondern auch Migration und Unterstützung im AWS-Betrieb anbieten.

### **AWS Migration Services**

Als führender Hyperscaler profitiert AWS vom wachsenden Cloud-Native-Markt in Deutschland. Die Nutzung von Cloud-Native-Lösungen nimmt hierzulande derzeit und zukünftig zu. In diesem Fahrwasser wird der Weg für das Wachstum des Migrations-Geschäftes der AWS-Partner in Deutschland bereitet. Ein zusätzlicher Treiber für dieses Wachstum ist die durch den Ukraine-Krieg und die Corona-Pandemie ausgelöste anhaltende Krisensituation, durch die die Transformation in die Cloud noch mehr beschleunigt wird, etwa um dringend benötigte Kostenvorteile zu erzielen. Migration ist ein Schlüsselthema für die Transition auf AWS-basierende Lösungen – und damit ist das Partnernetzwerk für die AWS-Migration ein wichtiger Erfolgsfaktor für AWS. Je einfacher Kunden der Einstieg in die AWS-Welt gemacht wird, desto besser wird sich das

Geschäft von AWS entwickeln. Den Migrations-Partnern kommt hierbei eine wichtige Stellung zu. Sie unterstützen die Kunden dabei, den Umstieg auf die AWS-Plattform unter Berücksichtigung aller relevanter Aspekte zu realisieren.

Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck, unter dem Anwenderunternehmen stehen, wird es immer wichtiger, die kostensparenden und Flexibilität ermöglichenden AWS-Migrationen zeitnah umzusetzen, seien es nun neue Lösungen oder Lift- & Shift-Projekte. Daher kommt bei AWS-Migrationen zunehmend Automatisierung, häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, zum Einsatz.

### **AWS Managed Services**

Managed AWS Services kommen den Anforderungen von immer mehr (neuen) AWS-Interessenten entgegen. Daher wächst das Interesse an AWS-Managed-Service-Anbietern; dabei sind unter anderem Provider mit Betrieb in Deutschland im Vorteil. Mit dem Erfolg der AWS-Lösungen interessieren sich auch immer mehr Unternehmen ohne Erfahrung, Wissen oder Ressourcen für



AWS-Lösungen. Diese Entwicklung trägt mit dazu bei, dass das externe Management von AWS-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aber auch der Wunsch nach zunehmender Professionalisierung ist ein wichtiger Treiber, denn es handelt sich um eine anspruchsvolle Aufgabe.

Dies zeigen die Anforderungen und Erwartungen der Anwenderunternehmen, zu denen unter anderem die Beherrschung (hybrider) Multi-Cloud- Landschaften, Kosteneinsparungen, Datenschutz, Erfahrung im Betrieb und End-to-End-Kompetenzen zählen. So sind insbesondere Dienstleister im Vorteil, die das genannte Spektrum abdecken und überdies Referenzen und Case Studies nachweisen können. Nicht zuletzt können sich Provider, die den Betrieb in Deutschland bieten können, positiv hervorheben. Speziell auch der Sicherheitsaspekt ist angesichts der im Zuge des Ukraine-Krieges zunehmenden Cyberattacken ein hoch relevanter Aspekt.

### **AWS Data Analytics & Machine Learning**

Gerade in der aktuellen Krisensituation müssen Unternehmen bei ihren Entscheidungen

heutzutage verstärkt – und sich zudem immer schneller verändernde – Parameter einkalkulieren. Künstliche Intelligenz hilft immer mehr Unternehmen, Handeln und Entscheidungen zu unterstützen.

Die AWS-Partner helfen Anwenderunternehmen dabei, die Komplexität beim Heben und Auswerten der hierzu benötigten Daten mit Hilfe von Data Analytics und Machine Learning zu bewältigen. Daten sind in vielen Unternehmen noch ein ungehobener Schatz, denn sie sind häufig unstrukturiert und in Silos im Unternehmen vorhanden. Inzwischen setzt sich in der deutschen Wirtschaft zunehmend die Erkenntnis durch, dass Daten und ihre Analyse zunehmend zu einer unverzichtbaren Ressource für ihren geschäftlichen Erfolg werden. Eine große Herausforderung ist in diesem Zusammenhang, dass die Menge der zu analysierenden Daten äußerst schnell an Umfang zunimmt; ein Beispiel dafür sind Daten aus IoT-Systemen. Aufgrund dieses rasch wachsenden Volumens der zu analysierenden Daten wollen – bzw. müssen – viele Unternehmen gerade im Data-Processing-

Umfeld die starken Kapazitäten der Public Cloud nutzen. Dabei sind sie aufgrund der hohen Komplexität der Integration mit der bestehenden Infrastruktur zur Datenhaltung auf ein starkes Partnernetzwerk von AWS für Integration und Service Management angewiesen. Dienstleister unterstützen von Readiness Checks und Strategieberatung über die technische Implementierung und Integration bis hin zum Betrieb.


### **AWS SAP Workloads**

Sie werden zwar noch nicht so verbreitet genutzt wie viele andere SaaS-Lösungen, doch der Markt für SAP in der AWS-Cloud wächst in Deutschland und bietet noch viel Potenzial, denn viele Anwenderunternehmen haben derzeit noch Vorbehalte gegenüber SAP auf AWS, da SAP-Lösungen oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus. SAP selbst richtet inzwischen seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle

auf Basis von Cloud Computing aus. Zum Marktwachstum der AWS-SAP-Lösungen tragen auch die Erweiterung des SAP-Produktportfolios durch AWS und die Möglichkeit der Abbildung von professionellen Workloads bei. Mit RISE with SAP fördert SAP den Umstieg in die Cloud und bietet auch den Betrieb an. Zwar kooperiert SAP hierbei mit Partnern, andererseits bedeutet dies aber auch eine Konkurrenz für AWS-Partner.

**Auch für mittelständische Unternehmen sind AWS-Lösungen aufgrund ihrer Vorteile zunehmend attraktiv. Häufig fehlen aber Know-how und Fachpersonal – AWS-Partner können beim Einstieg und Betrieb helfen.**




 Anbieterpositionierung

Seite 1 von 5

	<b>AWS Consulting Services</b>	<b>AWS Migration Services</b>	<b>AWS Managed Services</b>	<b>AWS Data Analytics and Machine Learning</b>	<b>AWS SAP Workloads</b>
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Alice&Bob.Company	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
AllCloud	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Not In
Arvato Systems	Product Challenger	Market Challenger	Market Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Atos	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
Bechtle	Contender	Contender	Not In	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Claranet	Leader	Leader	Leader	Not In	Not In
Cognizant	Leader	Leader	Leader	Product Challenger	Product Challenger
Computacenter	Market Challenger	Leader	Market Challenger	Not In	Not In




 Anbieterpositionierung

Seite 2 von 5

	AWS Consulting Services	AWS Migration Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics and Machine Learning	AWS SAP Workloads
Crayon	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Deloitte	Not In	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Leader
DXC Technology	Leader	Leader	Leader	Leader	Market Challenger
Eviden (Atos)	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Fujitsu	Not In	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
HCLTech	Market Challenger	Leader	Rising Star ★	Leader	Rising Star ★
IBM	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Leader
Infosys	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
kreuzwerker	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Kyndryl	Product Challenger	Product Challenger	Market Challenger	Product Challenger	Product Challenger




 Anbieterpositionierung

Seite 3 von 5

	AWS Consulting Services	AWS Migration Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics and Machine Learning	AWS SAP Workloads
Lemongrass	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
LTIMindtree	Product Challenger	Rising Star ★	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Materna	Market Challenger	Product Challenger	Contender	Leader	Not In
Mphasis	Product Challenger	Not In	Not In	Product Challenger	Contender
msg systems	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Netlution	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Contender
Nordcloud	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
NTT DATA	Not In	Contender	Product Challenger	Not In	Leader
OPITZ CONSULTING	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Orange Business Services	Not In	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In







 Anbieterpositionierung

Seite 4 von 5

	<b>AWS Consulting Services</b>	<b>AWS Migration Services</b>	<b>AWS Managed Services</b>	<b>AWS Data Analytics and Machine Learning</b>	<b>AWS SAP Workloads</b>
Persistent Systems	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In
PlusServer	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In	Not In
Public Cloud Group	Rising Star ★	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
PwC	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Product Challenger
q.beyond	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
Rackspace Technology	Leader	Leader	Leader	Product Challenger	Product Challenger
Reply	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Skaylink	Market Challenger	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In
SoftwareONE	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
SPIRIT/21	Contender	Contender	Contender	Not In	Contender




 Anbieterpositionierung

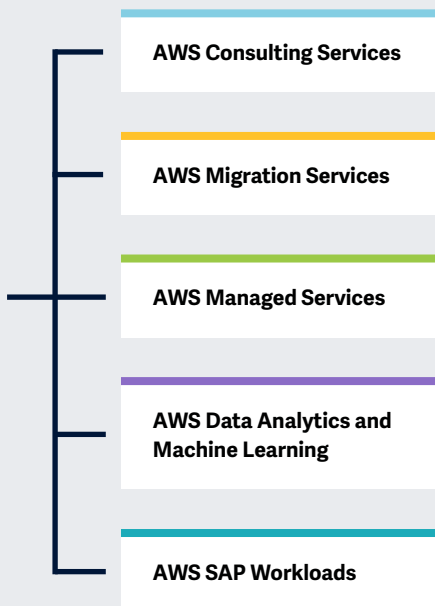
Seite 5 von 5

	<b>AWS Consulting Services</b>	<b>AWS Migration Services</b>	<b>AWS Managed Services</b>	<b>AWS Data Analytics and Machine Learning</b>	<b>AWS SAP Workloads</b>
Syntax	Not In	Not In	Market Challenger	Product Challenger	Leader
TCS	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Tech Mahindra	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
tecRacer	Leader	Product Challenger	Leader	Leader	Not In
T-Systems	Leader	Leader	Leader	Not In	Leader
Virtusa	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Wipro	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader



## Schwerpunktbereiche für AWS-Ecosystem-Partner 2023.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2023



### Definition

Im Jahr 2022 führte AWS wichtige Innovationen in den Bereichen Cloud, Datenanalyse und maschinelles Lernen (ML) ein und verfolgte insgesamt das Ziel, Kunden bei ihrer Transformation in Richtung Nachhaltigkeit zu unterstützen; der Schwerpunkt liegt dabei auf digitaler Souveränität und einer verbesserten Innovationskraft. Mit dem Einsatz der Cloud sind herkömmliche Infrastrukturen und somit auch die bekannten Betriebstechniken normalerweise überfordert. Der Erfolg der AWS-Mission hängt von ausgefeilten CloudOps ab, die Cloud-Sicherheit und -Governance, Ressourcen- und Kostenoptimierung, intelligente Bereitstellung von Ressourcen und Serviceverfügbarkeit über verschiedene Bereitstellungsmodelle (einschließlich Edge) hinweg umfassen – all dies erfordert eine maximale Interoperabilität der Services.

Daher stellt AWS mehrere Engagement-Modelle und Optionen für seine strategischen Servicepartner bereit, um deren Cloud-Personal im Umgang mit den neuesten Plattform-Innovationen zu schulen und weiterzubilden, und zwar über sein AWS Partner Network (APN).

Die Partnerschaften haben in Bezug auf die AWS-Cloud-Möglichkeiten an Reife gewonnen, unter anderem hinsichtlich Migration, Consulting, Daten und künstliche Intelligenz (KI), SAP Services und Managed Services.

Zu den wichtigsten Innovationen, die zum Wachstum und zum Markt für AWS, u.a. auch im Bereich APN und Unternehmenskunden, beigetragen haben, gehören neue hochleistungsfähige EC2 C7g-Instanzen mit AWS Graviton3-Prozessoren, neue Standorte für AWS DataSync, vereinfachte AppSync-Schnittstellen für Pub/Sub-APIs etc. AWS hat zudem durch zusätzliche Angebote und Verbesserungen wichtige Beiträge in den Bereichen Daten, KI und ML geleistet.

AWS-Partner spielen eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht sicherzustellen, dass Kunden und potenzielle Kunden von AWS mit dem Innovationstempo mithalten und einen sinnvollen Einstieg in den AWS-Services-Bereich finden können.



### Betrachtungsumfang der Studie

In dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie betrachtet ISG die folgenden 5 Quadranten: AWS Consulting Services, AWS Migration Services, AWS Managed Services, AWS Data Analytics & Machine Learning und AWS SAP Workloads.

Diese ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern:

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

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

### Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung von IT-Dienstleistern 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 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.

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 Stars eingestuft werden.

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





## Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

### Product Challenger:

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

### Contender:

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

### Leader:

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

### Market Challenger:

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





### Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

#### ★ Rising Stars

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

#### Not in

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





# AWS Consulting Services

### Wer sollte diesen Bericht lesen

Dieser Bericht ist relevant für Unternehmen in Deutschland, die die Leistungen von Beratungshäusern zur Transformation des Cloud-Ökosystems evaluieren möchten, um kundenspezifische Anforderungen erfüllen zu können.

Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern dargelegt, die in Deutschland Consultingleistungen für AWS offerieren, und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter Unternehmen hierzulande unterstützen

Viele Unternehmen verfolgen für ihre IT-Infrastruktur einen Cloud-First-Ansatz und kümmern sich zunehmend in erster Linie um die Cloud-Migration und die Entwicklung von cloud-nativen Anwendungen. Dadurch ist die Nachfrage nach DevOps-, Well-Architected- und FinOps-Frameworks gestiegen, durch die Unternehmen ihre Cloud-Infrastruktur optimieren, Kosten senken und die Effizienz steigern können.

Gleichzeitig werden immer öfter hochklassige Cloud-Sicherheitslösungen zur Erfüllung komplexer regulatorischer und Compliance-Anforderungen nachgefragt, was wiederum den Bedarf an Cloud-Sicherheitsdienste/-lösungen wie Identitäts- und Zugriffsmanagement (IAM), AWS Macie und AWS Lake Formation, die eine granulare Kontrolle über Datenzugriff, -nutzung und -sicherheit bieten, in die Höhe treibt.

Außerdem kommen zunehmend datengesteuerte Ansätze für die geschäftliche Entscheidungsfindung zum Einsatz, was den Bedarf an Datenanalysen und ML-Services in der Cloud erhöht. Entsprechend höher ist auch die Nachfrage nach AWS-KI-Services wie S3, Redshift, Athena und SageMaker, mit denen Unternehmen große Datenmengen sicher und in großem Umfang speichern, verwalten und analysieren können.

Unternehmen wünschen sich Anbieter, die über ein breites Spektrum an Fähigkeiten und Leistungen verfügen, das die Bewertung, die Architektur- und Roadmap-Entwicklung sowie Implementierung/Einführung, Migration und Support umfasst.



**Technologie-Experten** gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen der Beratungsdienstleister, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben.



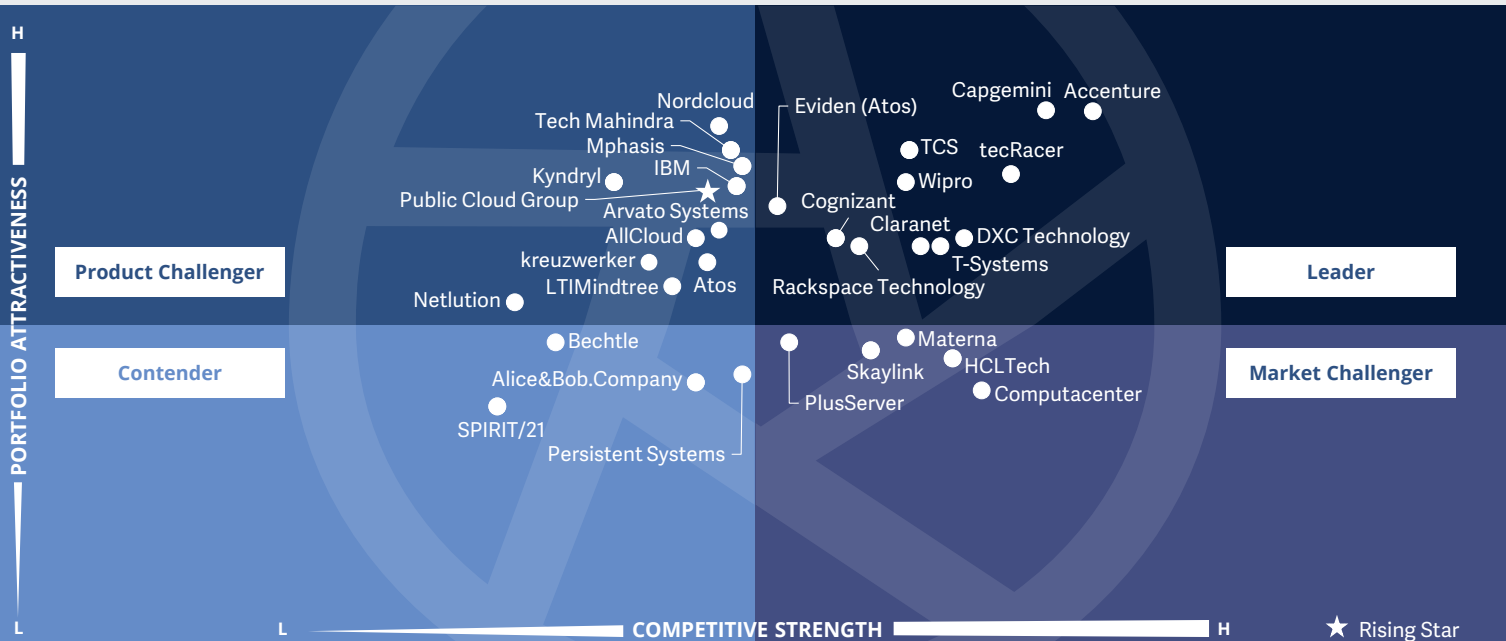
**Beschaffungsexperten** sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Beratungsdienstleister in Deutschland zu entwickeln.



**Digital-Experten** werden mit diesem Bericht über die Marktpositionierung von Beratungsanbietern und deren Angeboten informiert, die ihnen helfen können, ihre Cloud-Roadmap und -Strategie in Deutschland zu definieren.







Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten Anbieter von AWS Consulting** in Deutschland.

Die Services umfassen Analysen, Insights, Beratung und Schulungen. Ziel ist es, den Anwenderunternehmen wichtige **Orientierung** im Markt für AWS-Lösungen zu bieten.

Frank Heuer



### Definition

Dieser Quadrant bewertet Beratungspartner; sie bilden die größte Gruppe innerhalb des AWS Partner Network (APN). Die Anbieter in diesem Quadranten offerieren Schulungen, Analysen, Einblicke und Beratung für eine breite Palette von Geschäfts- und IT-Anforderungen, einschließlich Cloud-Strategie, Entwicklung und Unterstützung von Geschäftsszenarien und Kundenbedarfen hinsichtlich Governance-, Risiko- und Compliance (GRC)-Unterstützung. Die Angebote müssen nicht nur kritische Technologien, die Architektur, Sicherheit und branchenspezifische Lösungen umfassen, sondern auch nachweislich einen geschäftlichen Mehrwert durch Beratungsleistungen generieren.

### Zulassungskriterien

1. Verfügbarkeit von **Mitarbeitern** mit Erfahrung und Zertifizierung zur Unterstützung und Bereitstellung entsprechender Angebote
2. Großer Umfang an **AWS-Kompetenzen** sowie Service-Delivery-Angeboten und entsprechenden Zertifizierungen
3. Auf AWS ausgerichtete Consulting-**Roadmap und Innovationen** (aktuell und geplant)
4. Nachweis des **Kundennutzens** durch erkennbare Geschäftsergebnisse oder andere messbare Verbesserungen
5. Umfang und Verfügbarkeit von **Programmen für die Kunden** (z.B. Planungs-Workshops und Schulungen)
6. **Auswahl** an Sicherheitstools, Technologien und Dienstleistungen
7. Nachweis der Glaubwürdigkeit im Bereich der AWS-Dienste und -Lösungen durch namhafte **Referenzen**
8. Eignung, Reifegrad und Anpassungsfähigkeit des **Preismodells**



### Beobachtungen

Mit dem zunehmenden Interesse an (AWS-) Cloud-Plattformen steigt auch der Orientierungsbedarf hinsichtlich des optimalen AWS-Einstiegs. Kostensenkungsmöglichkeiten durch AWS-Lösungen sind aufgrund der aktuellen Krisen, die u.a. starke Kostensteigerungen mit sich bringen, derzeit ein sehr relevantes Motiv. Consulting ist ein Schlüsselthema für den Einstieg in AWS-Lösungen; entsprechend wettbewerbsintensiv ist dieser Markt.

Das Partnernetzwerk für AWS-Consulting ist ein wichtiger Erfolgsfaktor auch für AWS selbst. Je überzeugender die Kunden durch die AWS-Consulting-Partner beraten werden, desto besser wird sich das Geschäft von AWS entwickeln. Gleichzeitig können diese Partner von einem erfolgreichen Einstieg ihrer Kunden in die AWS-Welt durch Folgegeschäft wie etwa Managed Services profitieren. Gute Erfolgsvoraussetzungen haben daher Dienstleister, die auch Migration und Unterstützung im AWS-Betrieb, also End-to-End-Services, offerieren.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 32 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 11 Leader und ein Rising Star.

Atos hat die Ausgliederung verschiedener Themen wie Dienstleistungen für Cloud-Applikationen in das neue Unternehmen Eviden (Atos) beschlossen. Eviden (Atos) nimmt nun die Leader-Position ein; aber auch Atos selbst ist weiterhin im Markt tätig (nun hinsichtlich der AWS-Infrastrukturberatung) vertreten. Am 1. August 2023 gaben EP Equity Investment (EPEI) und Atos bekannt, dass EPEI Atos übernehmen und sich an Eviden (Atos) beteiligen wird.

Ein neuer Anbieter kann sich auf Anhieb als Rising Star platzieren: Die Public Cloud Group, welche sechs Public-Cloud-Dienstleister vereint.

Neu im Quadranten sind IBM und Kyndryl vertreten.

### accenture

Neben den umfangreichen Ressourcen und der Automatisierungsunterstützung sind die umfangreichen Kompetenzen eine Basis für die überaus starke Führungsstellung von **Accenture** als AWS-Berater.

### Capgemini

**Capgemini** baut seine umfangreichen AWS-Beratungsleistungen aus und festigt seine führende Position als AWS-Berater in Deutschland. Dazu tragen der Ausbau des umfassenden Portfolios und die enge Zusammenarbeit mit AWS bei.

### claranet

End-to-End-Services, die vielfältige Anwendungserfahrung sowie die umfangreichen Hybrid-Cloud-Kompetenzen tragen zu **Claranets** Leader-Position bei.

### cognizant

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

### DXC TECHNOLOGY

**DXC Technology** kooperiert eng mit AWS, kann umfangreiche AWS-Beratungsleistungen anbieten und profiliert sich darüber hinaus mit seiner Applikationstransformation.

### EVIDEN

**Eviden (Atos)** ist ein erfolgreiches Spin-off von Atos. Durch Branchenkompetenzen und die Fähigkeit, komplexe Lösungen umsetzen zu können, gelingt dem Anbieter auf Anhieb der Sprung in den Leader-Quadranten für AWS Consulting Services in Deutschland.



### **rackspace** technology

**Rackspace Technology** kombiniert tiefgehende Kompetenz, insbesondere auch für Cloud Security, mit einem umfangreichen AWS-Beratungsangebot.

### **T Systems**

**T-Systems** verfügt über ein umfangreiches Verständnis für das Großkundensegment, bietet seinen Kunden ein umfassendes End-to-End-Offering und baut seine AWS-Beratung im deutschen Markt aus.



Mit einem umfassenden Serviceangebot und starkem Wachstum etabliert sich **TCS** eindrucksvoll als Leader für AWS-Consulting in Deutschland. Auch die enge Zusammenarbeit mit AWS trägt dazu bei.



**tecRacer** ist ein besonderer, hochqualifizierter AWS-Consulting-Partner in Deutschland und bietet umfangreiche AWS-Beratungsleistungen an. Der Provider ist der Pionier für AWS-Lösungen in Deutschland.



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



Die **Public Cloud Group** wächst auch aufgrund des angebotenen lokalen Supports stark und ist der Rising Star für AWS-bezogene Beratungsleistungen im deutschen Markt.





„Die vielfältige Anwendungserfahrung sowie die umfangreichen Hybrid-Cloud-Kompetenzen tragen zu Claranets Leader-Position bei.“

Frank Heuer

# Claranet

## Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London/Großbritannien ist in 11 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeiter in 24 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2022 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 600 Mio. Euro. In Deutschland ist Claranet seit dem Jahr 2000 aktiv; die deutsche Zentrale befindet sich in Frankfurt am Main. Im Rahmen der AWS-Leistungen werden End-to-End-Lösungen abgedeckt, von Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. Claranet ist AWS Premier Tier Services Partner.

## Stärken

### Angebot von End-to-End Services:

Claranet kann auf Basis seiner Erfahrung und Ausrichtung ergänzende Leistungen offerieren. Das Angebot von Claranet endet nicht mit dem Abschluss der Beratung beziehungsweise Implementierung, sondern umfasst auf Kundenwunsch auch den Betrieb der Lösung. Hierbei kommt Claranet die große Erfahrung und tiefe Kompetenz als Managed Service Provider zugute.

### Zielgenaue Adressierung von

**Kundenbedürfnissen:** Claranet ist auf das wichtige Thema Hybrid Cloud spezialisiert. Im Hinblick auf seine Managed Services besitzt der Anbieter auch tiefe Kompetenz hinsichtlich hybrider IT-Lösungen, was von Kunden immer häufiger in Verbindung mit Hyperscaler-Plattformen wie AWS erwartet wird.

## Claranet überzeugt mit Erfahrung:

Claranet ist erfahren und versteht sich auf vielfältige AWS-Anwendungsfälle. Auf der AWS-Partnerseite präsentiert Claranet derzeit über 20 Case Studies. Ein solches Spektrum hinsichtlich der praktischen Anwendung erhöht die Chance, dass sich Anwenderunternehmen bzw. potenzielle Kunden in ihren Anforderungen wiederfinden und Claranet als möglichen AWS-Berater in Erwägung ziehen und auf ihre Shortlist setzen.

## Herausforderungen

Zusätzliche Referenzen aus Deutschland könnten für den Ausbau von Claranets AWS-Geschäft hilfreich sein. Der Anbieter präsentiert auf der AWS-Partnerseite zahlreiche interessante Referenzkunden, doch Referenzen aus Deutschland sind hier derzeit noch kaum zu finden.





# AWS Migration Services

### Wer sollte diesen Bericht lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von AWS-Migrationsdiensten zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung der Anbieter von AWS Migration Services in Deutschland und geht darauf ein, wie sie die erheblichen Herausforderungen für Unternehmenskunden in Deutschland angehen.

Unternehmen nehmen verstärkt groß angelegte Migrationsprojekte in Angriff, mit dem Ziel, ihr gesamtes Anwendungsportfolio oder wesentliche Teile ihrer Infrastruktur auf AWS zu verlagern. Solche Migrationen gehen oft mit einer komplexen Planung, Umsetzung und Koordination einher. Daher sind Anbieter mit starken Umsetzungsfähigkeiten und einem soliden Änderungsmanagement für die Sicherung der Geschäftskontinuität gefragt.

Lift-&-Shift-Migrationen und das Rehosting von Anwendungen ohne wesentliche Änderungen sind zwar beliebt, doch zunehmend werden Applikationen auch für cloud-native Architekturen umgestaltet. Auch Datenbankmigrationen zu AWS gewinnen zunehmend an Bedeutung. Für die Migration von lokalen Datenbanken auf Amazon RDS, Amazon Aurora oder Amazon Redshift kommen häufig der AWS Database Migration Service (DMS) und das Schema Conversion Tool (SCT) zum Einsatz.



**Technologie-Experten** erfahren aus diesem Bericht, wie Migrationsdienstleister positioniert sind und wie sich ihre Angebote auf die digitale Reise von Unternehmen in Deutschland auswirken können.

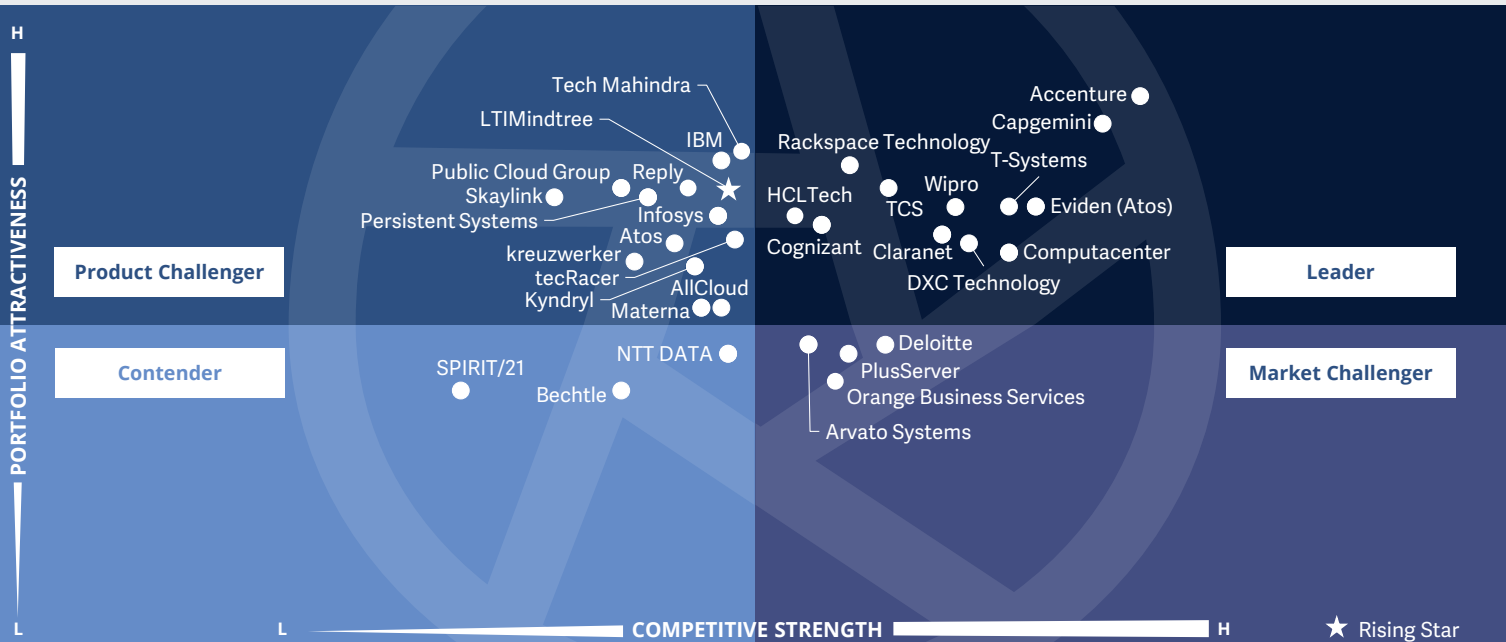


**Beschaffungsexperten** sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Migrationsdienstleister in Deutschland zu entwickeln.



**Marketing- und Vertriebsexperten** gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Servicepartner, die sie bei der Bewältigung komplexer Software-Migrationen in Deutschland unterstützen können.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten Anbieter** von Dienstleistungen hinsichtlich der **AWS-Migration** in Deutschland. Ziel der Leistungen ist es, robuste und skalierbare Anwendungen und Dienste **zu erstellen und zu unterstützen**.

Frank Heuer





### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden AWS-Partner bewertet, die Technologien, Produkte oder Services zur Unterstützung des Workload-Betriebs und der Migration anbieten. In diesem Quadranten vertretene Provider sollten sich durch automatisierte Tests, Migrationen und Bereitstellungen auszeichnen und arbeiten in der Regel bei Anforderungen wie Readiness Assessments und Änderungsmanagement eng mit den Kunden zusammen. Zu den einschlägigen Fähigkeiten und Fachkenntnissen eines solchen Anbieters gehören Softwarearchitektur, Softwareentwicklung (einschließlich DevOps), Migration und Modernisierung von Anwendungen und Workloads sowie die damit verbundenen Beratungs- und Technologieleistungen, um robuste, skalierbare Anwendungen und Dienste zu erstellen, zu ermöglichen und zu unterstützen. Manche AWS-Partner können sich aufgrund ihrer besonderen Migrationskompetenz als Mitglieder des AWS Migration Acceleration Programms qualifizieren.

### Zulassungskriterien

1. Verfügbarkeit, Erfahrung und **Zertifizierung** des Personals zur Unterstützung und Erbringung von Dienstleistungen
2. Umfang und Einsatz **relevanter Tools und Technologien** (z.B. Kubernetes, Docker)
3. Mitgliedschaft in und Unterstützung der **Cloud Native Computing Foundation (CNCF)** ist von Vorteil.
4. Umfang der **geschäftskritischen Anwendungen**, die für Kunden mit AWS migriert wurden
5. Plattform/PaaS- und **Vertriebspartnerschaften**
6. Umfang und Verfügbarkeit von **Programmen für die Kunden** (z.B. Planungs-Workshops und Schulungen)
7. Auf AWS ausgerichtete Roadmap für **Container**-Angebote und Innovationen (aktuell und geplant)
8. Umfang der genutzten **Sicherheitstools**, -technologien und -dienste
9. Anzahl von namhaften **Referenzkunden** für Containerisierungs- und Migrationsservices und -lösungen auf AWS
10. Angebot an geeigneten, ausgereiften und anpassungsfähigen **Preismodellen**
11. Die Teilnahme am **AWS Migration Acceleration Program (MAP)** ist von Vorteil.



### Beobachtungen

Als führender Hyperscaler profitiert AWS vom wachsenden Cloud-Native-Markt hierzulande. Nach einer Studie, die ISG 2022 durchgeführt hat, planen 19 Prozent der Nutzer und Planer von Cloud-Lösungen ab 50 Mitarbeiter in Deutschland, 2022/2023 Cloud-Native-Lösungen einzuführen. Ein Treiber für dieses Wachstum ist die gegenwärtige Krisensituation, durch die die Transformationsprozesse in die Cloud noch mehr beschleunigt werden, z.B. um Kostenvorteile und Flexibilität zu erzielen.

Für neu im Unternehmen eingeführte Anwendungen spielt die AWS-Migration eine zentrale Rolle. Vor allem aber sollen auch bereits bestehende Applikationen auf die AWS-Cloud migriert werden (Lift & Shift). Die AWS-Migrations-Partner helfen den Kunden, den Umstieg auf die AWS-Plattform unter Berücksichtigung aller relevanter Aspekte zu realisieren.

Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck, unter dem Anwenderunternehmen stehen, wird es immer wichtiger, die AWS-Migration zeitnah

umzusetzen. Daher kommt dabei zunehmend Automatisierung, häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, zum Einsatz.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 33 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 12 Leader und ein Rising Star.

Atos hat das neue Unternehmen Eviden (Atos) ausgegliedert. Eviden (Atos) nimmt nun die Leader-Position ein, aber auch Atos selbst ist weiterhin im Markt (nun hinsichtlich der AWS-Infrastrukturmigration) vertreten. 2022 wurde der AWS-Dienstleister Cloudreach von Atos übernommen und zählt nun zu Eviden (Atos).

HCLTech ist in diesem Jahr vom Rising Star zum Leader aufgestiegen. Neuer Rising Star ist LTIMindtree.

Neu im Quadranten vertreten ist die Public Cloud Group.

### accenture

Die umfangreichen Ressourcen, das große Leistungsspektrum und die enge Kooperation mit AWS machen **Accenture** zu einem führenden Anbieter von AWS-Migrations-Leistungen.

### Capgemini

Die Kunden profitieren von der engen Zusammenarbeit **Capgeminis** mit AWS, der verkürzten Time to Market und den umfangreichen Leistungen für die AWS-Migration.

### claranet

Mit seinem umfassenden Dienstleistungsportfolio und dem speziellen Fokus auf das wichtige Security-Thema qualifiziert sich **Claranet** als ein führender Anbieter in Deutschland. Der hohe Stand der Zusammenarbeit mit AWS zeigt sich in zahlreichen Case Studies.

### cognizant

**Cognizants** Toolset und Dienstleistungsspektrum sind im Rahmen der AWS-Migrations-Dienstleistungen sehr umfassend angelegt. Die Tools von Cognizant unterstützen Einstieg der Kunden in die AWS-Welt.

### Computacenter

**Computacenter** überzeugt seine Kunden mit seinen Kompetenzen zur Cloudabsicherung und der Fähigkeit zur Realisierung großer AWS-Migrationen. Für diese hat Computacenter eine spezielle Migration Factory eingerichtet.

### DXC TECHNOLOGY

**DXC Technology** kann mit einem umfassenden Dienstleistungsportfolio und globalen Delivery-Fähigkeiten punkten und ist darüber hinaus Experte für Applikationen.



### EVIDEN

**Eviden (Atos)** gelingt ein starker Start, indem die weitgefassten Endt-to-End-Leistungen gekonnt mit Branchen- AWS-Migrationskompetenz vereint werden.

### HCLTech

Dem letztjährigen Rising Star **HCLTech** gelingt der Sprung in den Leader-Quadranten für AWS Migration Services in Deutschland. Dabei hilft HCLTech auch die tiefgehende Kubernetes-Expertise.

### rackspace technology

**Rackspace Technology** ist ein besonders kompetenter und erfahrener Dienstleister für die AWS-Migration, der ein umfangreiches Serviceportfolio anbieten kann und seine Klienten zudem mit seinem Kundenservice überzeugt.

### T Systems

**T-Systems** unterstützt die Kunden bei der AWS-Migration durch umfangreiche Leistungen, Effizienz und Risikominimierung. Das Cloud Migration Framework bündelt Hyperscaler Best Practices und eigene Erfahrung für den Transfer von Applikationen auf die AWS-Plattform.

### tcs TATA CONSULTANCY SERVICES

**TCS** hat sich mit seinem breiten Portfolio und seiner methodischen Kundenunterstützung als führender Anbieter im deutschen Markt für AWS Migration Services etabliert und seine Position weiter ausgebaut.



**Wipro** ist ein hochqualifizierter Dienstleister, der Kunden bei der effizienten AWS-Migration – besonders auch mit Blick auf geschäftliche Aspekte – unterstützt. Wipro verfügt über Cloudkompetenzzentren, in denen Anwendungsfälle getestet und weiterentwickelt werden.



**LTIMindtree** ist der neue Rising Star für AWS-Migrations-Dienstleistungen in Deutschland. Dazu trägt besonders das starke Wachstum in diesem Marktsegment bei. Dies wird unter anderem durch das Angebot der beschleunigten AWS-Migration gefördert.



# Claranet



„Mit seinem umfassenden Dienstleistungsportfolio und dem speziellen Fokus auf das wichtige Securitythema qualifiziert sich Claranet als ein führender Anbieter in Deutschland.“

Frank Heuer

## Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London/Großbritannien ist in 11 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeiter in 24 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2022 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 600 Mio. Euro. In Deutschland ist Claranet seit dem Jahr 2000 aktiv; die deutsche Zentrale befindet sich in Frankfurt am Main. Im Rahmen der AWS-Leistungen werden End-to-End-Lösungen abgedeckt, von Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. Claranet ist AWS Premier Tier Services Partner.

## Stärken

**Großes Know-how:** Die Expertise von Claranet ist weitgefasst. Auf der AWS-Partnerseite präsentiert Claranet mehr als 20 Case Studies. Ein solches Spektrum hinsichtlich der praktischen Anwendung erhöht die Chance, dass sich Anwenderunternehmen bzw. potenzielle Kunden in ihren Anforderungen wiederfinden und Claranet als möglichen AWS Migration Provider auf ihre Shortlist setzen.

**Weitgefasstes Portfolio:** Claranets Serviceangebot für die Migration auf AWS ist sehr umfassend und offeriert ergänzende Leistungen; es lässt keine Wünsche offen, von Evaluierung, Strategie, Architekturen bis hin zur Integration. Darüber hinaus enden die Leistungen nicht mit dem Abschluss der Implementierung, sondern umfassen auf

Kundenwunsch auch den Betrieb der Lösung. Hierbei kommt Claranet die große Erfahrung und tiefe Kompetenz als Managed Service Provider zugute.

**Wichtige Themen im Fokus:** Claranet konzentriert sich stark auf die Themen Security und Compliance. Speziell Cybersicherheit ist ein wichtiger Aspekt hinsichtlich Cloudlösungen. Mangelhafte Sicherheit ist ein großes Risiko; umgekehrt sind zeitgemäße, überzeugende Securitylösungen ein bedeutender Enabler für Cloud-Lösungen – und somit auch für AWS-Lösungen.

## Herausforderungen

Claranet stellt auf der AWS-Partnerseite zahlreiche interessante Referenzkunden mit ihren jeweiligen realisierten AWS-Projekten vor; Referenzen aus Deutschland sind hier jedoch derzeit noch kaum zu finden. Gerade mittelständische potenzielle Kunden wissen heimische Beispiele jedoch oft zu schätzen.





# AWS Managed Services

### Wer sollte diesen Bericht lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von AWS Managed Services zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter in Deutschland und geht darauf ein, wie sie die wesentlichen Herausforderungen hinsichtlich Managed Services für das AWS-Ökosystem angehen. Die Bewertung von ISG basiert auf der Breite des Serviceangebots und der Marktpräsenz der Anbieter.

Die Nachfrage nach Anbietern für das Management des Cloud-Betriebs von Unternehmen hat nach der Pandemie zugenommen, da in allen Regionen und Branchen zunehmend hybride Arbeitsformen übernommen werden. Durch die verstärkte Nutzung von Managed Services wurde der Fokus zunehmend auf bestimmte Bereiche gelegt: Sicherheit und Compliance, Kostenoptimierung, Verwaltung hybrider Cloud-Umgebungen, DevOps und Automatisierung, fortschrittliche Überwachung

und Analyse, schnelle Disaster Recovery und Business Continuity sowie Automatisierung der Cloud Governance.

Weitere Faktoren, die von Unternehmen im Zusammenhang mit Dienstleistern als kritisch angesehen werden, sind deren Bereitstellungsfähigkeiten und der Reifegrad des Fachpersonals. Die Anbieter müssen sich insbesondere darum kümmern, qualifizierte Mitarbeiter einzustellen und zu halten, und zwar durch entsprechende Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten und die Einrichtung von Rightshore und CX-Zentren.



**IT-Experten** gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen der Managed Service Provider, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben.

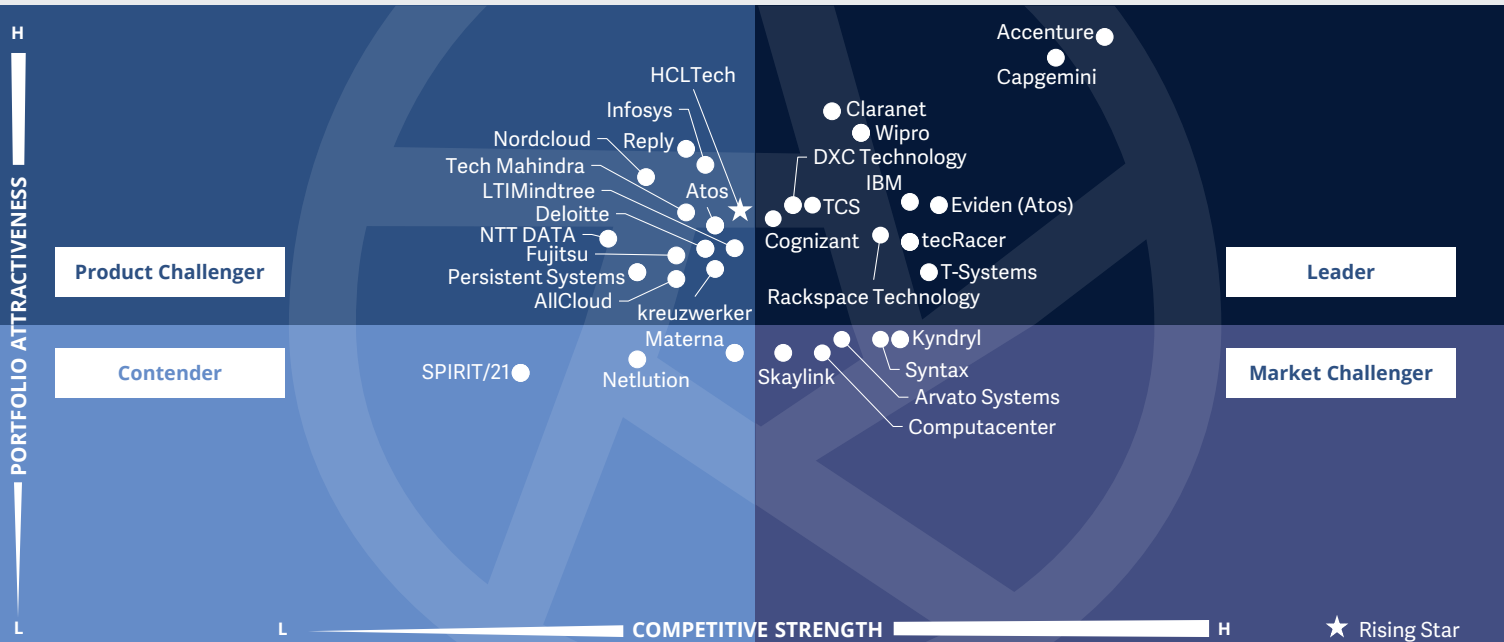


**Beschaffungsexperten** sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Managed Service Provider in Deutschland zu entwickeln.



**Softwareentwickler** erfahren aus diesem Bericht, wie Managed Service Provider positioniert sind und wie sich ihre Angebote auf die Digital Journey von Unternehmen in Deutschland auswirken können.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten Anbieter von Managed Services** für AWS-Lösungen in Deutschland. Die Leistungen reichen von der Orchestrierung und **Bereitstellung** bis hin zur Überwachung und zum **Betriebsmanagement**.

Frank Heuer



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Managed Service Provider bewertet, die neben IaaS- und PaaS-Hyperscale-Plattformen für Public Clouds von Drittanbietern auch Professional Services offerieren, die die Orchestrierung, Bereitstellung, Überwachung und das Betriebsmanagement der Public-Cloud- und Multicloud-Umgebung eines Kunden umfassen. Ziel ist es, die Performance in der Cloud zu maximieren, Kosten zu reduzieren und Compliance und Sicherheit zu gewährleisten. Typischerweise werden entsprechend entwickelte oder lizenzierte Cloud-Management-Plattformen und -Tools genutzt, um den Kunden ein Höchstmaß an Automatisierung zu bieten und die notwendige Transparenz hinsichtlich des verwalteten Cloud-Ressourcenpools bezüglich Kapazitätsauslastung und Kosten, inklusive der eigenständigen Verwaltung, zu bieten.

### Zulassungskriterien

1. AWS Managed Service-Programm-**Zertifizierung**
2. Fachwissen über autonome, **ML-gestützte** Orchestrierung und das Konfigurationsmanagement von Plattformen/Systemen
3. Erfahrung mit dem Design, Aufbau und Management von Public- und **Multi-Cloud**-Umgebungen
4. **Unterstützung von Big Data** und unterschiedlichen Datenbanklösungen und Analysen
5. Erfahrung mit **DevOps Engineering**
6. Umfang und Verfügbarkeit von **Sicherheitsressourcen** und -diensten
7. Erfahrung mit der **Lösungsarchitektur**
8. Erfahrung mit der **Migration von Servern** und Verfügbarkeit von Ressourcen





### Beobachtungen

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

Dies zeigen die Anforderungen der Anwenderunternehmen, z.B. (hybride) Multi-Cloud- Landschaften, Kosteneinsparungen, Sicherheit und Datenschutz, Erfahrung im Betrieb und End-to-End-Kompetenzen. So sind insbesondere Dienstleister im Vorteil, die das genannte Spektrum abdecken und überdies Referenzen und Case Studies nachweisen können. Speziell der Sicherheitsaspekt ist angesichts zunehmender Cyberattacken sehr relevant. Nicht zuletzt können sich Anbieter positiv

hervorheben, die den Betrieb in Deutschland offerieren können; dies ist für Kunden mit erhöhten Datenschutzanforderungen und auch mittelständische Unternehmen interessant. Die letztgenannte Zielgruppe ist überdurchschnittlich skeptisch gegenüber dem Betrieb im Ausland – und stellt gleichzeitig das am stärksten wachsende Marktsegment dar.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 33 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 12 Leader und ein Rising Star.

Atos hat das neue Unternehmen Eviden (Atos) ausgegliedert. Eviden (Atos) nimmt nun die Leader-Position ein, aber auch Atos selbst ist weiterhin im Markt aktiv (nun hinsichtlich des AWS-Infrastrukturmanagements) vertreten.

TCS ist in diesem Jahr vom Rising Star zum Leader aufgestiegen. Neuer Rising Star ist HCLTech.

### accenture

**Accenture** nimmt als Leader unter den Providern von Managed Services für AWS-Lösungen in Deutschland eine herausragende Position ein. Dazu tragen unter anderem die hohe Qualifikation und das leistungsfähige Kostenmanagement bei.

### Capgemini

**Capgemini** profiliert sich als erfahrener Managed Services Provider, der eng mit AWS zusammenarbeitet und ein breites Leistungsportfolio bietet. Insbesondere kann Capgemini vielfältige Kompetenzen für Multi-Cloud-Lösungen bieten.

### claranet

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

### cognizant

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

### DXC TECHNOLOGY

Mit seiner globalen Delivery-Fähigkeit und der Beherrschung vielseitiger Multi-Cloud-Lösungen kann sich **DXC Technology** als leistungsfähiger Anbieter von AWS Managed Services profilieren. Zur dieser hohen Leistungsfähigkeit trägt auch die Nutzung von Automatisierung bei.

### EVIDEN

**Eviden (Atos)** ist ein leistungsfähiger Anbieter von Managed Services für AWS, der von seiner Herkunft als europäischer Provider profitieren kann. Eviden (Atos) zieht zudem Nutzen aus der Erfahrung als Managed Services Provider von Atos.



## AWS Managed Services



**IBM** ist in der Lage, AWS Managed Services global und für komplexe hybride Multi-Cloud-Landschaften bereitzustellen. Auch die Branchenexpertise von IBM trägt zu erfolgreichen Projekten bei.



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

## T Systems

**T-Systems** profiliert sich mit der deutschen Herkunft und der Betonung des Sicherheitsaspektes sowie der Multi-Cloud-Kompetenzen als Anbieter von AWS Managed Services.



Dank seiner dynamischen Entwicklung gelingt **TCS** der Sprung unter die führenden Anbieter von AWS Managed Services in Deutschland.



Der deutsche AWS-Pionier **tecRacer** bietet AWS Managed Services aus Deutschland und ist hierzulande, auch dank zahlreicher AWS-Zertifizierungen, sehr erfolgreich.



**Wipro** bietet seinen Kunden, zunehmend auch aus dem Mittelstand, im Rahmen seiner AWS-Managed Services ein umfangreiches Leistungsspektrum.

## HCLTech

**HCLTech** entwickelt sich – auch dank des umfangreichen Portfolios und des kundenorientierten Preismodells – sehr dynamisch und ist der Rising Star für AWS-bezogene Managed Services in Deutschland.





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

Frank Heuer

# Claranet

## Übersicht

Claranet mit Hauptsitz in London/Großbritannien ist in 11 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeiter in 24 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2022 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 600 Mio. Euro. In Deutschland ist Claranet seit dem Jahr 2000 aktiv; die deutsche Zentrale befindet sich in Frankfurt am Main. Im Rahmen der AWS-Leistungen werden End-to-End-Lösungen abgedeckt, von Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. Claranet ist AWS Premier Tier Services Partner.

## Stärken

**Anbieter mit Erfahrung:** Claranet kann als etablierter Anbieter hinsichtlich seiner AWS-bezogenen Managed Services von seiner Erfahrung profitieren. Der Dienstleister offeriert seit einem Vierteljahrhundert Hosting-Lösungen und ist Experte für Cloud Hosting. Aus dieser Erfahrung können die Kunden entsprechenden Nutzen ziehen; sie werden auch in anspruchsvollen Fällen routiniert unterstützt.

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

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

## Herausforderungen

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





# AWS Data Analytics and Machine Learning

### Wer sollte diesen Bericht lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen in Deutschland relevant, um Anbieter von AWS-basierten Datenanalyse- und Machine Learning Services zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Dienstleister in Deutschland und geht darauf ein, wie sie die Herausforderungen von Unternehmen im Zusammenhang mit AWS-bezogenen Datenanalysen und Machine Learning angehen.

Unternehmen legen zunehmend Wert auf moderne Datenstrategien für eine effektive und effiziente Datennutzung, u.a. Data Mesh und Data Fabric, sowie deren entsprechende technologische Unterstützung und Implementierung. Es geht darum, anhand großer Datenmengen und technologischer Fortschritte Geschäftserkenntnisse zu gewinnen und die Kundenzufriedenheit zu verbessern.

Im Zuge der ML-Integration werden AWS-Services wie Amazon SageMaker, Amazon Rekognition und Amazon Comprehend häufig für die Entwicklung von ML-Modellen und die Nutzung von KI in Anwendungen wie Bilderkennung, natürliche Sprachverarbeitung (NLP) und Empfehlungssysteme verwendet. Der Einsatz privater generativer KI Tools dient als Alleinstellungsmerkmal und sorgt für eine verbesserte CX.

Unternehmen sind auf der Suche nach Dienstleistern, die sie beim Aufbau von KI- und ML-Funktionen unterstützen. Branchenspezifische KI- und ML-Lösungen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit; Anbieter tätigen Investitionen in andere Hersteller/Anbieter bzw. gehen Partnerschaften mit ihnen ein, um Lösungen zu entwickeln, die schnell geschäftliche Herausforderungen adressieren können.



**IT-Experten** sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von Datenanalyse- und ML Services besser zu verstehen, die ihnen helfen können, die digitale Transformation im Unternehmen voranzutreiben.

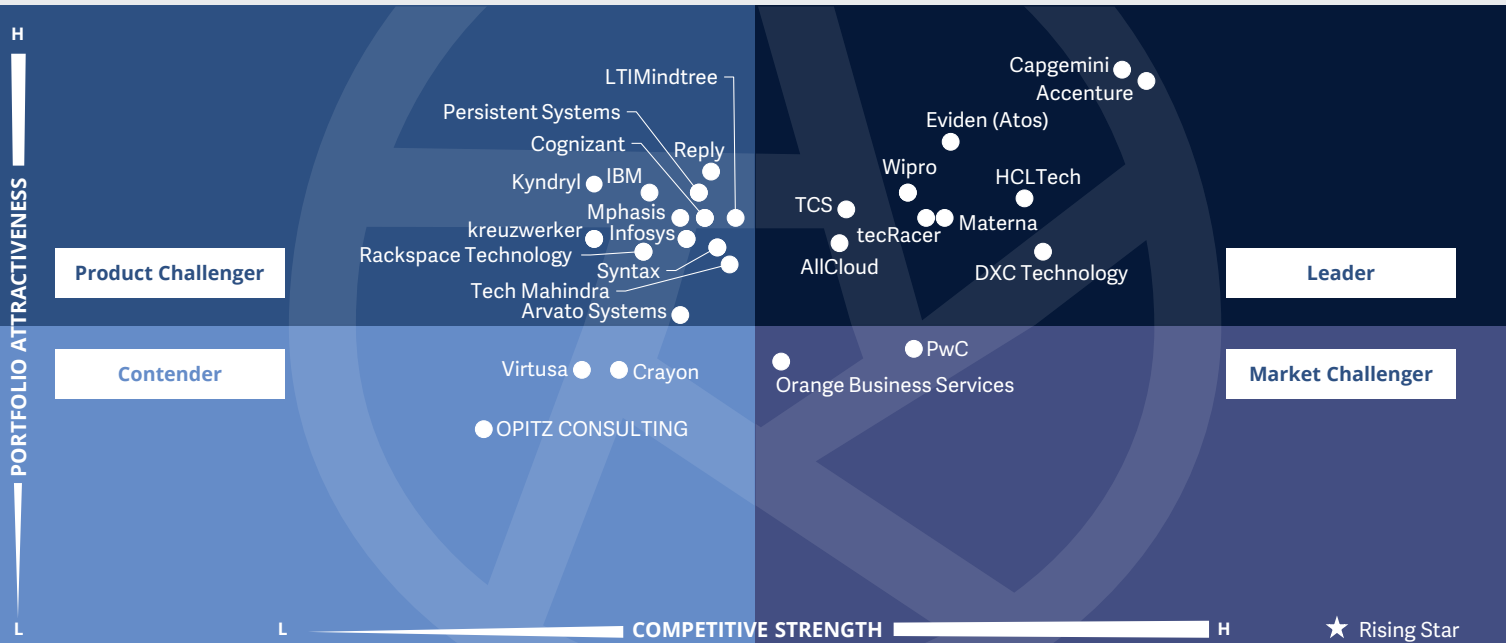


**Beschaffungsexperten** gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Anbieter von Datenanalyse- und ML-Services in Deutschland.



**Analytik-Experten** werden mit diesem Bericht über die Positionierung von Datenanalyse- und ML-Dienstleistern informiert und erfahren, wie sich deren Angebote auf die digitalen Initiativen ihres Unternehmens in Deutschland auswirken können.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten Anbieter** von Dienstleistungen hinsichtlich AWS **Data Analytics and Machine Learning** in Deutschland. Diese immer **relevanter** werdenden IT-Fähigkeiten sind zunehmend miteinander **verflochten**.

Frank Heuer



### Definition

Dieser Quadrant umfasst Anbieter von zwei zunehmend miteinander verflochtenen Gruppen von IT-Fähigkeiten – das Sammeln und Analysieren einer wachsenden Anzahl von Datentypen und -mengen sowie nachweislich vorhandene Machine-Learning-Fähigkeiten, die eine schnellere und effizientere Analyse verschiedener Datentypen innerhalb und über eine wachsende Anzahl von Systemen und Anwendungen hinweg ermöglichen. Die Anbieter in dieser Kategorie müssen Fähigkeiten und Erfahrungen in den Bereichen Data Analytics (einschließlich Big Data), Datenbank- und Lösungsarchitektur, ML und damit verbundene KI-Entwicklung und -Implementierung, Softwareentwicklung, Vernetzung und Datenschutz/Sicherheit nachweisen. Die meisten dieser Provider arbeiten mit einem anpassungsfähigen Portfolio aus Tools und Technologien zur Entwicklung und Bereitstellung von Lösungen.

### Zulassungskriterien

1. Umfang und Einsatz von **einschlägigen Tools** und Technologien
2. Fähigkeiten und Angebote zur **Integration** von Diensten/Lösungen
3. Umfang und Verfügbarkeit von **Programmen für die Kunden** (z.B. Planungs-Workshops und Schulungen)
4. Verfügbarkeit, Erfahrung und Zertifizierung von **Experten** für Analytik, Data Science und ML
5. Auf AWS ausgerichtete Angebots-**Roadmap** und Innovationen (aktuell und geplant)
6. Anzahl von namhaften **Referenzen** für ML sowie Analysedienste und -lösungen auf AWS
7. Eignung, Reifegrad und Anpassungsfähigkeit des **Preismodells** mit einer Markteinführungsstrategie
8. Breite und Tiefe der **Partner- und Vertriebskanalbeziehungen**



### Beobachtungen

Künstliche Intelligenz hilft immer mehr Unternehmen, Handeln und Entscheidungen zu unterstützen. Machine Learning ist dabei ein Verfahren, das zum Verstehen von Strukturen auf der Auswertung großer Datenmengen aufbaut. Die zugrundeliegenden Daten wachsen schnell, insbesondere Daten aus IoT-Systemen; sie sind häufig unstrukturiert und in Silos in den Unternehmen vorhanden und somit oft ein bisher ungenutzter Rohstoff, dessen Verwertung zur Förderung des Markterfolges beitragen kann. Inzwischen erkennen deutsche Unternehmen zunehmend, dass Daten und ihre Analyse wichtig für ihren geschäftlichen Erfolg sind.

Aufgrund dieses rasch wachsenden Umfangs der zu analysierenden Daten wollen – bzw. müssen – viele Unternehmen gerade im Data-Processing-Umfeld die starken Kapazitäten der Public Cloud nutzen. Dabei sind sie aufgrund der hohen Komplexität der Integration mit der bestehenden Infrastruktur zur Datenhaltung auf ein starkes Partnernetzwerk von AWS für Integration und Service Management

angewiesen. Dienstleister unterstützen von Readiness Checks und Strategieberatung über die technische Implementierung und Integration bis hin zum Betrieb.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 28 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 10 Leader.

Atos hat das neue Unternehmen Eviden (Atos) ausgegliedert. Eviden (Atos) nimmt nun die Leader-Position ein. Atos selbst ist nicht mehr im Markt vertreten, da sich das Unternehmen auf Infrastrukturlösungen konzentriert. 2022 wurde der AWS-Dienstleister Cloudreach von Atos übernommen und zählt nun zu Eviden (Atos).

TCS ist in diesem Jahr zum Leader aufgestiegen. Neu im Quadranten vertreten sind IBM und Kyndryl.

### accenture

**Accenture** verfügt hinsichtlich Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen auf AWS über ein umfangreiches Angebot sowie große technische und Business-Kompetenzen.



Das breite Serviceangebot und die ausgewogene Kundenstruktur tragen zu zahlreichen neuen Geschäftsabschlüssen und somit zur dynamischen Entwicklung von **AllCloud** bei.



**Capgemini** hebt sich mit seiner Branchen- und Beratungskompetenz im deutschen Markt für Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen auf AWS heraus und profiliert sich unter anderem mit strategischer Transformation für Data-Analytics-Lösungen.

### DXC TECHNOLOGY

Die Themenkompetenz, das breite Angebot und das kundenorientierte Preismodell machen **DXC Technology** zu einem führenden Dienstleister für AWS-basierende Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen.

### EVIDEN

**Eviden (Atos)** kann auf Basis seines umfassenden Portfolios und auch durch Automatisierung eine leistungsfähige Delivery offerieren, die darauf ausgerichtet ist, den Kunden eine höhere Effizienz zu ermöglichen.

### HCLTech

**HCLTech** verhilft Kunden zu größerer Agilität und etabliert sich mit großer Dynamik als führender Anbieter von Services zu AWS-basierten Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen.





## AWS Data Analytics and Machine Learning

### Materna

**Materna** überzeugt seine Kunden mit individuellen Lösungen und profitiert dabei auch von seiner großen Kundennähe. Der Anbieter zeigt tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Erwartungen seiner Klienten.



**TCS** entwickelt sich dynamisch, so dass der Sprung unter die führenden Anbieter von Services zu AWS-basierten Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen gelingt.



Mit seiner Pionierrolle im deutschen Markt und seiner herausragenden Zahl an AWS-Qualifizierungen kann sich **tecRacer** als starker Anbieter von Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen auf AWS profilieren und kann renommierte Referenzen vorweisen.



**Wipro** kann eine breite Technologiekompetenz vorweisen und offeriert ein umfassendes Dienstleistungsangebot für AWS-basierende Data-Analytics- und Machine-Learning-Lösungen.





# AWS SAP Workloads

### Wer sollte diesen Bericht lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen jeglicher Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von AWS SAP-Implementierungs- und Integrationsdiensten zu evaluieren.

Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern dargelegt, die SAP-Implementierungs- und Integrations-Services für AWS in Deutschland offerieren, und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter die wichtigsten Herausforderungen hierzulande angehen.

Beim kompletten Betrieb von SAP-Workloads auf AWS sind Unternehmen noch zögerlich; sie bevorzugen ein Hybridmodell, bei dem die kritischen Workloads weiterhin vor Ort verbleiben. Im Zuge des RISE with SAP Programms werden SAP-Lösungen mit Hyperscalern zusammengeführt, um die digitale Transformation zu erleichtern und von der Skalierbarkeit der Cloud profitieren zu können.

Unternehmen müssen zudem AWS-Datenanalyse- und KI-Services in SAP-Systeme integrieren, so dass sie Erkenntnisse gewinnen und datengesteuerte Entscheidungen treffen können; dabei wird weiterhin großer Wert auf Sicherheit und Compliance gelegt. Die Anbieter müssen ihre Fähigkeiten verbessern und komplexe, geschäftskritische SAP-Workloads nahtlos in die AWS-Umgebung migrieren. Sie sollten sich zudem um sichere Umgebungen für ihre Kunden und die Einhaltung der lokalen Vorschriften kümmern.



**IT-Experten** gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen der SAP-Implementierungsdienstleister, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben.

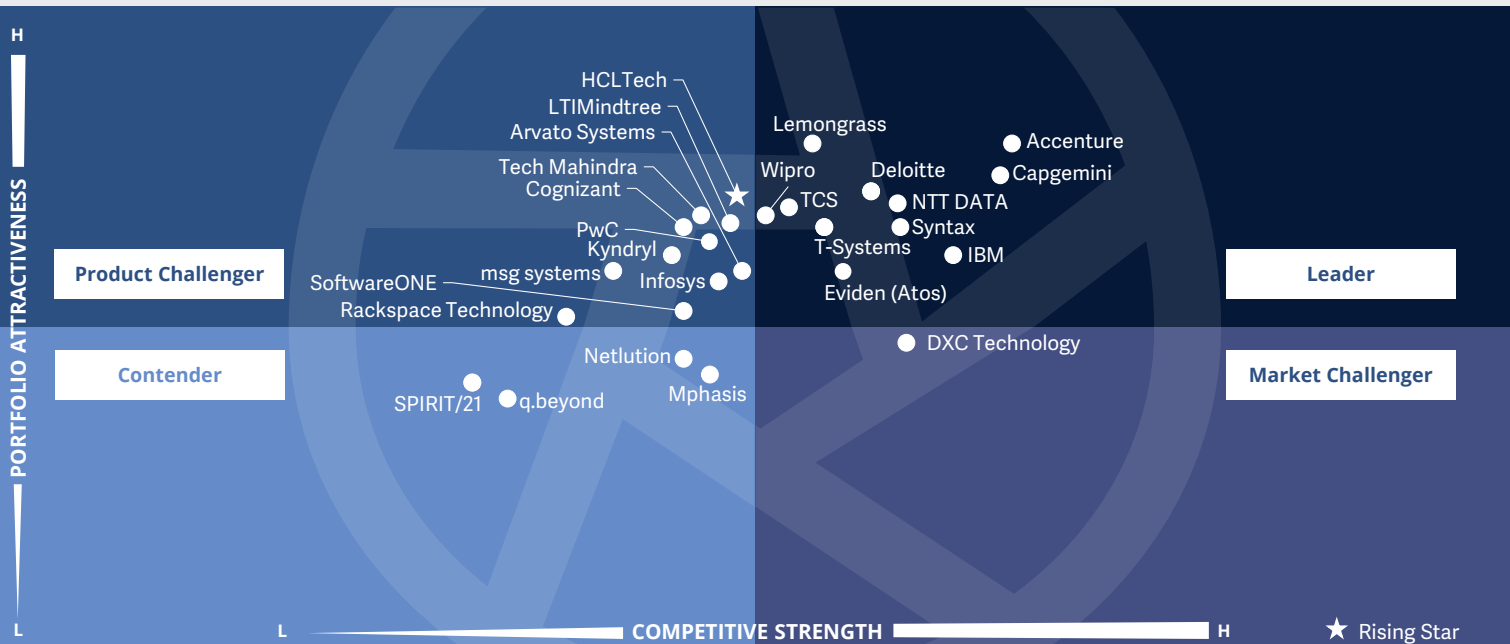


**Beschaffungsexperten** sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der SAP-Dienstleister in Deutschland zu entwickeln.



**Softwareentwickler** erfahren aus diesem Bericht, wie SAP-Dienstleister positioniert sind und wie ihre Angebote die SAP-Reise von Unternehmen in Deutschland beeinflussen können.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten Anbieter** von Dienstleistungen hinsichtlich AWS **SAP Workloads** in Deutschland. Diese Services, die inzwischen auch in Deutschland zunehmendes Interesse finden, umfassen **Bereitstellung und Betrieb**.

Frank Heuer



### Definition

In diesem Quadranten werden Service Provider bewertet, die die Bereitstellung und den laufenden Betrieb von SAP-Systemen wie SAP HANA oder Plattformen auf AWS und deren zentrales Management ermöglichen. Diese Dienstleister helfen nicht nur bei der Implementierung von AWS als reinem Hardware-Ersatz oder Hardware-Erweiterung (IaaS) in Kundenunternehmen, sondern optimieren, konzipieren und entwickeln auch neue Prozesse und Geschäftsabläufe im Rahmen des Plattformmanagements durch eine Kombination aus eigenen Services, SAP-Services und AWS. Dieser ausgewählte Kreis von Dienstleistern ist somit für die Umsetzung und den anschließenden Betrieb verantwortlich.

Die in diesem Quadranten berücksichtigten Dienstleister benötigen nicht nur entsprechende AWS-Zertifizierungen, sondern auch SAP-Zertifizierungen und/oder -Partnerschaften, um mit

SAP-Produkten, -Technologien, -Lizenzen und -Plattformentwicklungen auf dem Laufenden zu bleiben. Sie sollten auch aufzeigen können, wie sie sich auf die IT-Landschaften, Anwendungen und Geschäftsprozesse der Kunden auswirken.

### Zulassungskriterien

1. Breite und Tiefe des **Serviceportfolios** im Zusammenhang mit der Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und Unterstützung von SAP-Anwendungen und -Diensten
2. Anzahl und Standorte der **Ressourcen** zur Unterstützung der SAP-Angebote auf AWS
3. **Bekanntheitsgrad** und Anzahl der **Kunden** des Dienstleisters für die Bereitstellung und Unterstützung von SAP-Anwendungen und -Services auf AWS
4. Anzahl von namhaften **Referenzkunden** für SAP-Anwendungen, u.a. hinsichtlich Servicebereitstellung und Support auf AWS
5. Anzahl der relevanten **Zertifizierungen**, einschließlich AWS-zertifizierter SAP-Kompetenz
6. Angemessene, ausgereifte und anpassungsfähige **Preismodelle**
7. **Dedizierte Ressourcen** für DevOps, Automatisierung und cloud-natives Anwendungsdesign



### Beobachtungen

Während viele andere Softwarelösungen in Deutschland bereits zu einem beträchtlichen Teil aus der Cloud bereitgestellt werden (z.B. Unified Communications & Collaboration und CRM), ist dieser Prozess hinsichtlich SAP-Lösungen hierzulande noch nicht sehr weit fortgeschritten. Viele Anwenderunternehmen haben derzeit noch Vorbehalte, da SAP-Lösungen oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus.

SAP selbst richtet inzwischen seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle auf Basis von Cloud Computing aus. Diese sind bisher noch nicht so profitabel wie traditionelle On-Premise-Lösungen, versprechen jedoch ein starkes Wachstum, so dass SAP auch deutliche Gewinnrückgänge in Kauf nimmt. Zum Marktwachstum der AWS-SAP-Lösungen trägt auch die Erweiterung des SAP-Produktportfolios durch AWS und die

Möglichkeit der Abbildung von professionellen Workloads bei. Mit RISE with SAP fördert SAP den Umstieg in die Cloud und bietet auch den Betrieb an. Zwar kooperiert SAP hierbei mit Partnern, andererseits bedeutet dies aber auch eine Konkurrenz für AWS-Partner.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 27 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 11 Leader und ein Rising Star.

Atos hat das neue Unternehmen Eviden (Atos) ausgliedert. Eviden (Atos) ist zum Leader aufgestiegen. Atos selbst ist nicht mehr im Markt vertreten, da sich das Unternehmen auf Infrastrukturlösungen konzentriert.

Wipro hat den Sprung in den Leader-Quadranten geschafft. Neuer Rising Star ist HCLTech. Neu im Quadranten vertreten ist Kyndryl.

### accenture

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

### Capgemini

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

### Deloitte.

**Deloitte** ist ein Dienstleister mit großem Businessverständnis, umfangreichen Ressourcen und über 30 Jahren Erfahrung im SAP-Business.

### EVIDEN

**Eviden (Atos)** gelingt dank eines breiten Portfolios und umfangreicher Branchenkompetenzen auf Anhieb der Sprung unter die führenden Anbieter von SAP-Lösungen auf AWS-Basis in Deutschland.

### IBM

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

### lemongrass

**Lemongrass** ist ein Pionier und Spezialist für SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform und unterstützt seine Kunden mit Hilfe einer Plattform, die einen hohen Automatisierungsgrad für Migration und Betrieb aufweist.



### NTT DATA

**NTT DATA** nimmt als ehemalige itelligence im deutschen Markt durch das tiefe Verständnis für die spezifischen Anforderungen des Mittelstandes und die etablierte Stellung eine besondere Position ein.



**Syntax** ist (als ehemalige Freudenberg IT) ein sehr erfahrener SAP-Dienstleister, der sein Angebot und seine Marktpräsenz weiter ausbaut.

### T Systems

Die AWS-SAP-Leistungen von **T-Systems** können auf einer sehr großen Erfahrung beim Betrieb umfangreicher SAP-Lösungen aufbauen. Zudem genießt T-Systems aufgrund seiner Herkunft als deutscher Provider bei vielen Kunden einen Vertrauensvorteil.



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



**Wipro** gelingt der Sprung unter die führenden Anbieter von Services für AWS-basierte SAP-Workloads in Deutschland. Der Dienstleister kann ein umfangreiches Angebot vorweisen und ist RISE-Kooperationspartner von SAP.

### HCLTech

**HCLTech** baut seine Marktstellung aus und ist der Rising Star unter den Anbietern von AWS-basierten SAP-Workloads in Deutschland. Mit der Lösung *CloudSMART for SAP* ermöglicht HCLTech vereinfachte und beschleunigte AWS-SAP-Migrationen.





# Anhang



Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2023 – AWS Ecosystem Partners“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research™-Methodik.

**Federführender Autor:**

Frank Heuer

**Editor:**

Maria Mueller

**Forschungsanalyst:**

Srinivasan PN

**Datenanalysten:**

Akshay Rathore und Shilpashree N

**Berater für Konsistenz:**

Susanta Dey

**Projektmanager:**

Shreemadhu Rai B

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

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom Juli 2023.

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

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



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für AWS Ecosystem Partners
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
  - \* Strategie & Vision
  - \* Technologische Innovationen
  - \* Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
  - \* Vertriebs- und Partnerlandschaft
  - \* Breite und Tiefe des Service-Angebots
  - \* CX und Empfehlung



Autor



**Frank Heuer**  
**Lead Analyst**

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

Zu seinen Aufgabengebieten gehört vor allem die Beratung von ICT-Anbietern zum strategischen und operativen Marketing sowie Vertrieb. Herr Heuer ist als Sprecher bei Konferenzen und Webcasts zu seinen Themenschwerpunkten im Einsatz und Mitglied des IDG-Expertennetzwerks. Herr Heuer ist seit 1999 als Analyst und Berater im IT-Markt aktiv.

Analyst für Unternehmenskontext und globalen Überblick



**Srinivasan PN**  
**Senior Research Analyst**

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

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





IPL-Produktverantwortlicher

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

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

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



### **\*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](mailto:contact@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com).

### **\*ISG**

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter über 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 digitalin Transformation, inclusive Automatisierung, Cloud und Daten- Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Strategie- und - Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer

Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 mit der Digitalisierung vertraute 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.

Weitere Informationen unter [isg-one.com](http://isg-one.com).





**OKTOBER, 2023**

---

**REPORT: AWS ECOSYSTEM PARTNERS**