

Multi Public Cloud Services

SAP HANA Infrastructure Services

Bewertung der Fähigkeiten, Markteinführungsstrategien
und Unterscheidungsmerkmale der Anbieter



SAP HANA Infrastructure Services

03 – 07

Wer sollte dieses Kapitel lesen	03
Definition & Auswahlkriterien	04
Quadrant	05
Anbieterprofile	06
Beobachtungen	07

Anhang

Einblicke in den Cloud-Markt	09
Methodik & Team	16
Autoren & Editoren	17
Über ISG	19

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die **SAP HANA Infrastruktur-Services** in **Deutschland** anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpresenz.

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

Können anhand dieses Berichts die Modernisierungs- und Serviceleistungen der Anbieter von SAP HANA Infrastruktur-Services analysieren und sich über Marktentwicklungen informieren, die sich auf Public-Cloud-Strategien auswirken. Das Verständnis dieser Marktentwicklungen ist für IT-Verantwortliche von entscheidender Bedeutung, um effektive, zukunftsichere Public-Cloud-Strategien entwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz ihres Unternehmens sicherstellen zu können.

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 laufende Initiativen zur Infrastrukturtransformation. Dieses Wissen versetzt sie in die Lage, ihre internen Softwareentwicklungs- und Technologie-Roadmaps auf externes Know-how abzustimmen und so die digitale Transformation effizient und wirksam voranzutreiben.

Experten aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Vendor Management

Erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die aktuelle Landschaft der Anbieter von SAP HANA Infrastruktur-Services in Deutschland. Ein umfassendes Verständnis der Kompetenzen, der Differenzierung und der Marktpresenz der jeweiligen Provider unterstützt eine fundierte Anbieterauswahl und Verhandlungsstrategie, so dass optimale Partnerschaften gewährleistet werden, die einen unmittelbaren Nutzen und nachhaltige, langfristige Vorteile bringen.



Definition

Dieser Quadrant bewertet Public Cloud IaaS-Anbieter, und zwar sowohl globale Hyperscaler als auch regionale Infrastrukturspezialisten, die zertifizierte, skalierbare und SAP-optimierte Plattformen für das Hosting von SAP S/4HANA, SAP HANA-Datenbanken und verwandten Workloads anbieten. Diese Provider bieten robuste Infrastrukturservices, die den SAP-Standards für Leistung, Skalierbarkeit und Compliance entsprechen, und integrieren zunehmend KI-gesteuerte Tools für eine schnellere Migration, einen optimierten Betrieb und ein besseres Lebenszyklusmanagement.

Wichtige Services sind unter anderem:

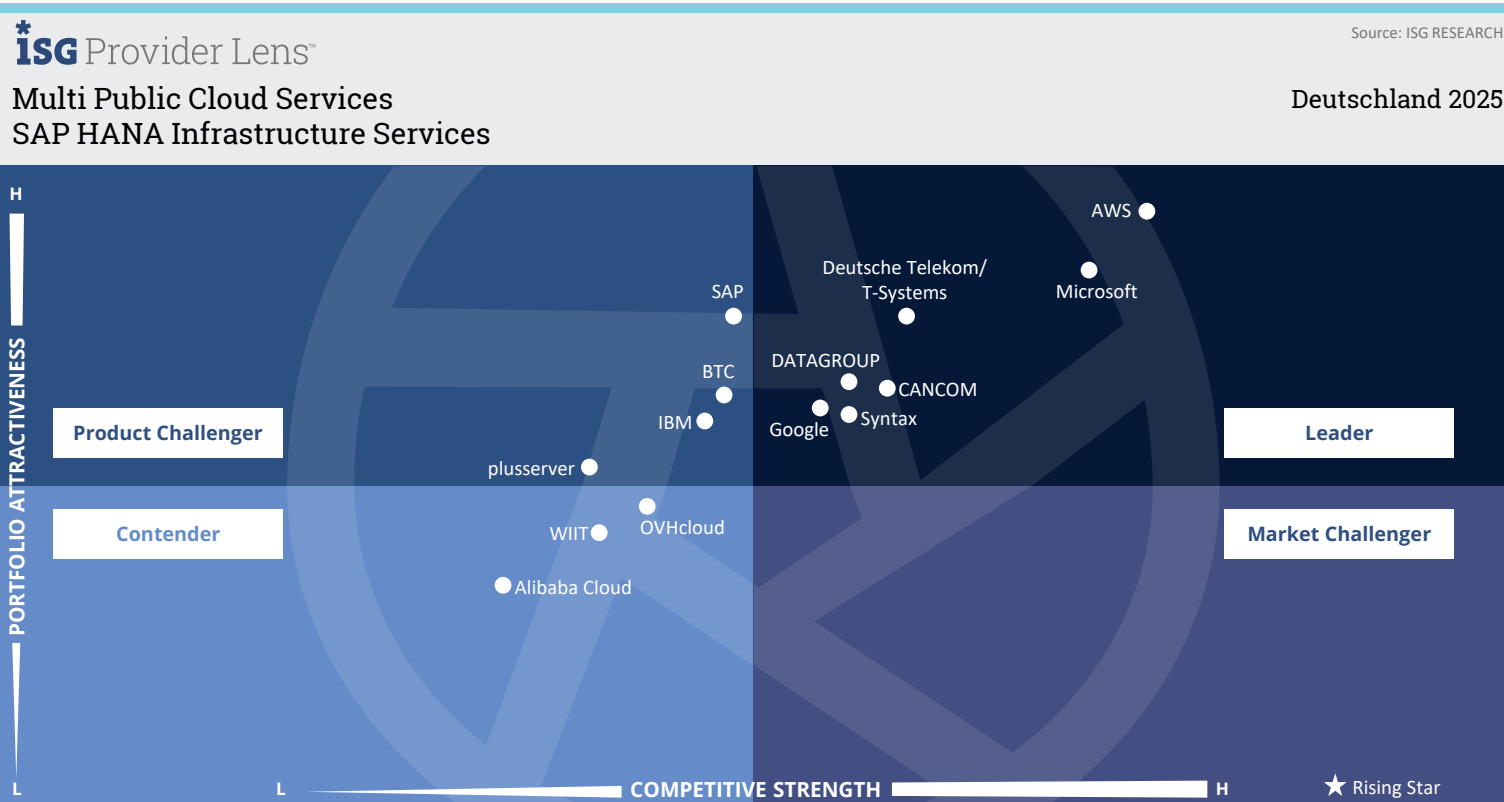
- SAP-zertifizierte Infrastrukturkomponenten, die speicherintensive VMs mit mehr als 6 TB Kapazität, flexible Speicherebenen, durchsatzstarke Netzwerke und Disaster-Recovery-Architekturen über mehrere Regionen oder Verfügbarkeitszonen hinweg umfassen

- KI-gestützte Assistenten für die Dimensionierung der SAP-Landschaft, Architekturdesign, Kostensimulation, Migrationsplanung und dynamische Konfigurationsempfehlungen
- Automatisierter Betrieb, u.a. Bereitstellung, Service-Orchestrierung, Sicherung/Wiederherstellung, Patching und Leistungsoptimierung
- Integration mit SAP-nativen Tools, u.a. SAP LaMa, SAP Data Hub und zertifizierten Automatisierungswerkzeugen von Drittanbietern
- Unterstützung von RISE with SAP sowie benutzerdefinierten SAP-Hosting-Modellen, u.a. Beratungsleistungen für Koexistenz, Hybrid-Cloud-Strategien und SAP-Lizenzierungsoptimierung
- Partner-Ökosysteme, die zertifizierte SAP-Dienstleister umfassen und eine durchgängige Transformation ermöglichen, u.a. Migration, Anwendungsmodernisierung und Plattformbetrieb

Auswahlkriterien

1. **SAP-zertifizierte rechen- und speicheroptimierte VMs** mit Skalierbarkeit zur Unterstützung von stark wachsenden Workloads und SAP HANA-Instanzen in verschiedenen Konfigurationen
2. Regionale **Rechenzentren**, die die Datenlokalität und die Einhaltung lokaler Vorschriften und Zertifizierungen für Branchen wie Finanzen, Gesundheitswesen und den öffentlichen Sektor gewährleisten
3. Unterstützung verschiedener **Vertragsmodelle**, u.a. On-Demand-, reservierte und dedizierte Kapazitätsoptionen, sowie transparente und wettbewerbsfähige Preise
4. Automatisierte **Sicherungs- und Wiederherstellungsfunktionen**, die in die SAP-Anwendungskonsistenz integriert sind
5. Bereitstellung kostengünstiger, langfristiger **Speicherebenen** für Backups, Archive und Systemkopien
6. Aktive Teilnahme am **RISE mit SAP Programm** bzw. Anpassung an dieses Programm und Unterstützung der Migration auf bzw. von RISE-Architekturen
7. Nachweis von strukturierten **SAP-Migrationsmethoden und zertifizierten Frameworks** zur Gewährleistung eines nahtlosen Übergangs von lokalen oder Legacy-Umgebungen
8. **KI-gesteuerte Überwachung, Ressourcenoptimierung und Betriebsanalysen**





Im Rahmen dieses Quadranten werden Provider bewertet, die einen SAP-Basis-Betrieb anbieten und von SAP zertifiziert sind. Für die **Transformation von SAP S/4HANA** in die Cloud werden ein umfangreiches Portfolio und ein **sicherer Betrieb in hochsicheren Rechenzentren** vorausgesetzt.

Wolfgang Heinhaus

AWS



“AWS ist ein erfahrener SAP-Dienstleister, bei dem die Kundenzufriedenheit und Sicherheit an erster Stelle stehen. Für Unternehmen, die ihre SAP-Umgebung in die Cloud transferieren wollen, ist AWS der richtige Partner.”

Wolfgang Heinhaus

Übersicht

AWS hat seinen Hauptsitz in Seattle und Arlington in den USA und betreibt 38 dedizierte AWS-Regionen. Im GJ24 wurde ein Umsatz von 107.6 Mrd. \$ erwirtschaftet. Der führende Cloud-Computing-Anbieter für SAP HANA Workloads dehnt sich weiter aus und verfügt inzwischen über 120 Verfügbarkeitszonen weltweit. 10 weitere Verfügbarkeitszonen und drei AWS-Regionen sind bereits angekündigt. Seit 2008 nutzen Tausende von Kunden die umfassenden SAP-Services rund um den Erdball. In Frankfurt a.M. steht eine AWS-Region mit drei hochsicheren, ausfallsicheren Verfügbarkeitszonen bereit. Kunden aus allen Größenklassen und Branchen schätzen das umfassende Portfolio von mehr als 200 Services; der Kunde wählt die für ihn passenden aus.

Stärken

Komplexe Transformationen mit KI vereinfachen: Gemeinsam mit SAP entwickelt AWS das AWS SAP AI Co-Innovation Programm zur Unterstützung von Unternehmen, die ihre komplexen Geschäftsprozesse mit Hilfe von generativer KI transformieren wollen. Die Software bietet eine strukturierte Anleitung, von der Ideenfindung bis vollständigen Bereitstellung und unterstützt Amazon Bedrock in SAP-BTP.

Optimale Sicherheit für geschäftskritische Anwendungen: AWS bietet SAP-Kunden einen hochwertigen Sicherheitsstandard und Compliance für geschäftskritische Anwendungen. Aktuell verfügt AWS über 464 Sicherheits-, Identitäts- und Compliance-Funktionen, die aufend erweitert werden, mehr als jeder Mitbewerber. Ein weiteres

Sicherheits-Merkmal ist, dass die Workloads auf AWS- Nitro-basierten Systemen Nitro isoliert und schützt die Workloads; ein unbefugter Zugriff ist unmöglich. Kunden bestätigen die führende Rolle in den Bereichen Sicherheit und Compliance.

AWS- Produktstrategie: Das erstklassige Portfolio umfasst eine sichere Infrastrukturplattform, Hilfe bei der Workload-Migration zu AWS, das Bereinigen von komplexen Aufgaben, weitreichende Unterstützung für Rise with SAP und benutzerdefinierte SAP-Hostmodelle einschließlich Beratungsservices für die Koexistenz von SAP- und Nicht SAP-Workloads in einer Hybrid-Cloud-Umgebung.

AWS bietet mehr als 200 Funktionen und Services, und die Anzahl nimmt weiter zu. Für den Kunden ist das komplexe Serviceangebot unübersichtlich, und es ist nicht einfach, die ,passenden Lösungen zu finden und auszuwählen.

Herausforderungen



Beobachtungen

Die Nutzung von SAP-Systemen in der Cloud hat sich in Deutschland verstärkt zu einem wichtigen Bestandteil der digitalen Transformation vieler Unternehmen entwickelt. Die Migration von SAP S/4HANA in die Cloud hat rasant zugenommen; rund 40% der Unternehmen aus allen Branchen und Größenklassen haben laufende Projekte, ein großer Sprung im Vergleich zum Vorjahreswert von etwa 20%. Die Entscheidung für eine Cloud-Strategie (Private oder Public Cloud) hat laut DSAG (Deutschsprachige Anwendergruppe) mit 38% deutlich zugenommen; im Vorjahr waren es noch 13%. Viele Kunden entscheiden sich für einen Basisbetrieb bei einem der großen Public Cloud Provider AWS, Microsoft oder Google. Immer mehr Unternehmen entscheiden sich für die Cloud-Lösung RISE with SAP, um ihre SAP-Landschaft zu modernisieren; der Betrieb erfolgt bei einem der drei großen Hyperscaler. Die Cloud-Anbieter verfügen über leistungsfähige, skalierbare und flexible SAP-zertifizierte Plattformen und arbeiten bei Verbesserungen und Erweiterungen eng mit SAP zusammen. Die Services bieten einen sicheren Betrieb und halten die Compliance-Vorgaben

ein, was im eigenen Rechenzentrum kaum möglich ist. Kunden, die den Wechsel zu einem internationalen Public Cloud Provider scheuen, haben in Deutschland die Möglichkeit, in eine souveräne Cloud bei einem der lokalen Anbieter zu wechseln, die vergleichbare Services anbieten und garantieren, dass ihre Daten im Land bleiben. Dazu zählen unter anderem CANCOM, DATAGROUP, Syntax Systems oder T-Systems. T-Systems hat als einziger Provider das Privileg, RISE with SAP in eigenen Datacentern zu betreiben.

Von den 100 für diese Studie bewerteten Unternehmen qualifizierten sich 14 für diesen Quadrant, davon sieben als Leader.



AWS ist weltweit und in Deutschland ein ausgezeichnete Anbieter von SAP-Basisbetriebsleistungen und kann die umfangreichsten Services, Funktionen und Sicherheiten vorweisen.

CANCOM

CANCOM bietet ein ausgezeichnetes Portfolio für den Mittelstand; das Angebot ist sehr vielseitig.



DATAGROUP

DATAGROUP ist ein agiler SAP-Dienstleister, der sein Portfolio laufend erweitert. Der Anbieter hat sich vom letztjährigen Rising Star zum Leader entwickelt.

Google

Google unterhält in Berlin und Frankfurt am Main zwei Regionen mit jeweils drei Rechenzentren für einen sicheren innovativen SAP-Betrieb.

Microsoft

Microsoft ist einer der führenden Hyperscaler und offeriert seit mehr als 30 Jahren ein erstklassiges Angebot an SAP-Lösungen, inzwischen mit umfangreicher KI-Unterstützung.



Syntax Systems kann auf 50-jährige SAP-Erfahrung zurückblicken und entwickelt laufend Innovationen wie beispielsweise umfassende RISE with SAP-Unterstützung.

T Systems

Die **Deutsche Telekom/T-Systems** zählt mit der Open Telekom Cloud zu den großen SAP-Anbietern in Deutschland. Die Services, Sicherheit und Flexibilität werden von vielen Kunden aus allen Größenklassen und Branchen sehr geschätzt.





Anhang

Bericht Autor: Wolfgang Heinhaus

KI-getriebene Cloud-Dienste treiben Wachstum durch Skalierbarkeit, Sicherheit, Branchenfokus und nachhaltige, souveräne Lösungen voran

Bis zum vergangenen Jahr waren die Hauptfaktoren für das Wachstum öffentlicher Cloud-Dienste vor allem in Innovationen, einer schnelleren Markteinführung sowie verbesserten Kundenerfahrungen zu finden. In den letzten vier Quartalen jedoch hat insbesondere die Integration von KI-Technologien das Wachstum der Cloud Services in Deutschland entscheidend vorangetrieben. Unternehmen erkennen zunehmend das transformative Potenzial der künstlichen Intelligenz und setzen verstärkt auf Cloud-Plattformen, um die notwendige Rechenleistung, Speicherkapazitäten sowie spezialisierte Werkzeuge für die Entwicklung und den Einsatz von KI-Anwendungen bereitzustellen. Die Möglichkeit, Ressourcen

flexibel und bedarfsgerecht zu skalieren, kombiniert mit dem umfangreichen Angebot an KI-spezifischen Diensten der Cloud-Anbieter, macht Cloud Computing zu einer besonders attraktiven Lösung für Unternehmen, die KI-Technologien nutzen möchten. Diese erhöhte Nachfrage nach Cloud-Diensten infolge der KI-Adoption führt zu einem signifikanten Wachstum des Marktes für Cloud Services und kommt sowohl Anbietern von Cloud-Infrastruktur als auch Serviceanbietern zugute.

Darüber hinaus investieren Hyperscaler intensiv in den Ausbau KI-spezifischer Infrastruktur und Dienste, was die Einführung von KI in Deutschland weiter beschleunigt. Die enge Verzahnung zwischen künstlicher Intelligenz und Cloud Computing wird voraussichtlich auch künftig ein erhebliches Wachstumspotenzial entfalten.

Die Einführung von KI-Lösungen erfolgt bislang eher vorsichtig, da Unternehmen zunächst Anwendungsfälle validieren, bevor sie eine umfassendere Implementierung vornehmen. Dienstleister unterstützen sie dabei durch Pilotprojekte, um den Mehrwert von generativer

KI beschleunigt
das **Wachstum**
von **Public-Cloud-
Infrastrukturdiensten**
nachhaltig und sorgt für
eine kontinuierliche
Expansion dieses
Marktes.



KI frühzeitig aufzuzeigen. Obwohl KI- und GenAI-Technologien branchenübergreifend – von Finanzen über Gesundheitswesen bis hin zu Medien – großes Potenzial besitzen, befinden sich viele Unternehmen noch in einer experimentellen Phase.

Hohe Anfangsinvestitionen, unklare langfristige Nutzeneffekte sowie ethische Fragestellungen im Zusammenhang mit KI-generierten Inhalten bremsen eine vollständige Adoption derzeit noch aus. Nichtsdestotrotz ist generative KI, sobald die Technologie weiter ausgereift ist und erste Erfolgsgeschichten vorliegen, auf dem besten Weg, die Arbeitsweise von Unternehmen nachhaltig zu verändern. Dies wird den Gesamtmarkt für Cloud-Infrastrukturdienste, der in den kommenden Jahren voraussichtlich die Marke von einer Billion US-Dollar erreichen wird, zusätzlich stärken.

Vor dem Hintergrund der sich wandelnden geopolitischen Lage gewinnt die verstärkte Zusammenarbeit bei Geschäftspolitiken rund um Digitalisierung und grüne Transformation zunehmend an Bedeutung. Die deutschen Behörden heben die Wichtigkeit

gemeinsamer Anstrengungen hervor, um diese Herausforderungen zu meistern und die regionale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dieser kooperative Ansatz schafft ein unterstützendes Umfeld für die Cloud-Adoption; Länder stimmen gemeinsame Standards ab und tauschen Best Practices aus.

Laut dem ISG Index™ für das zweite Quartal 2025 im Markt Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) verzeichnete der IT- und Business-Services-Sektor Europas ein geringfügiges Wachstum, da die rückläufige Nachfrage nach Managed Services durch einen deutlichen Anstieg der Ausgaben für cloudbasierte Dienste ausgeglichen wurde.

Der EMEA ISG Index™, der kommerzielle Outsourcing-Verträge mit einem Annual Contract Value (ACV) von 5 Millionen US-Dollar oder mehr erfasst, verzeichnete einen Anstieg des ACV um ein Prozent für den kombinierten Markt (Managed Services und cloud-basierte Dienste). Nach einem Tiefpunkt im Jahr 2023 ist der kombinierte Markt mehrere Quartale in Folge gewachsen und erreichte im zweiten Quartal seinen zweithöchsten Quartals-ACV.

Souveränität hat sich von einer ursprünglich von den Anbietern initiierten Idee zu einem unverzichtbaren Kundenanspruch entwickelt. Viele indische und amerikanische Anbieter haben diese Entwicklung unterschätzt und bieten keine eigenen souveränen Lösungen an. Im Gegensatz dazu konnten europäische Player, die frühzeitig auf diesen Trend gesetzt haben, deutliche Marktanteile gewinnen und sich Wettbewerbsvorteile sichern. Die Nachfrage nach datenschutzkonformen, lokal kontrollierten und rechtlich abgesicherten Cloud- und IT-Lösungen wird immer größer. Kunden legen immer größeren Wert darauf, ihre Datenhoheit zu behalten, was souveräne Angebote zu einem entscheidenden Differenzierungsmerkmal macht.

Die Hyperscaler entwickeln und bieten zunehmend echte souveräne Lösungen an, um den steigenden Anforderungen an Datenschutz, Compliance und Datenhoheit gerecht zu werden. Diese Lösungen ermöglichen es den Kunden, ihre Daten sicher und kontrolliert zu verwalten, ohne auf die Vorteile der globalen Cloud-Infrastrukturen verzichten zu müssen. Mit dem Ausbau regionaler Rechenzentren und

der Einhaltung lokaler Datenschutzvorgaben stärken Hyperscaler ihr Angebot und reagieren auf die wachsende Nachfrage nach souveränen Cloud-Diensten. So positionieren sie sich als verlässliche Partner für Unternehmen, die sowohl Skalierbarkeit als auch höchste Sicherheits- und Compliance-Standards benötigen.

Im Mittelstand steigt die Nachfrage nach Komplettangeboten, die von Consulting und Transformation bis hin zu Managed Services reichen. Die Kunden erwarten zunehmend ganzheitliche Lösungen aus einer Hand, die sowohl strategische Beratung als auch operative Umsetzung abdecken. Für Anbieter bedeutet dies, dass sie verstärkt branchenspezifisches Know-how aufbauen und ihre Organisation entsprechend ausrichten müssen. Unternehmen, die diesen Wandel nicht mitgehen, geraten zunehmend unter Druck, da sie nicht mehr den Anforderungen des Marktes gerecht werden. Nur wer tiefes Branchenverständnis mit umfassenden Serviceangeboten verbindet, kann im Wettbewerb bestehen und langfristig Kunden überzeugen.

Die Kunden suchen zunehmend nach industriebezogenen KI-Anwendungsfällen, die speziell auf ihre branchenspezifischen Herausforderungen zugeschnitten sind. Standardisierte KI-Lösungen reichen oft nicht aus, um die komplexen Prozesse und Anforderungen einzelner Branchen abzudecken. Unternehmen erwarten von ihren Anbietern, dass diese tiefes Branchenwissen mitbringen und KI-Anwendungen entwickeln, die konkrete Mehrwerte schaffen – sei es in der Produktion, im Handel, im Gesundheitswesen oder in anderen Sektoren. Solche maßgeschneiderten Use Cases ermöglichen es, die Effizienz zu steigern, Prozesse zu optimieren und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Die Kunden verlangen den Einsatz von KI im operativen Geschäft, um Automatisierungspotenziale zu heben und Fehler schneller lösen zu können. Durch den gezielten Einsatz von KI-Technologien sollen manuelle Tätigkeiten reduziert und Prozesse effizienter gestaltet werden. Dies führt nicht nur zu einer höheren Produktivität, sondern auch zu einer signifikanten Senkung der Betriebskosten. Die schnellere Erkennung und

Behebung von Fehlern minimieren Ausfallzeiten und verbessern die Servicequalität. Unternehmen sehen in der KI-gestützten Betriebsoptimierung einen wesentlichen Hebel, um wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Geschäftsabläufe zukunftssicher zu gestalten.

Künstliche Intelligenz (KI) ist in der Lage, maßgeschneiderte Empfehlungen für Cloud-Dienste zu geben, hybride sowie Multicloud-Umgebungen effektiv zu steuern und die Notfallwiederherstellungsplanung durch die Simulation von Ausfallszenarien sowie die Entwicklung optimierter Wiederherstellungsstrategien signifikant zu verbessern. Generative KI (GenAI) befähigt Unternehmen dazu, ihre Kosten zu senken, die Sicherheit zu stärken und den Betrieb effizient zu skalieren, wodurch sie sich als ein äußerst wirkungsvolles Instrument für moderne Cloud-Infrastrukturen erweist.

Dennoch bestehen auch erhebliche Hürden. Zu den zentralen Problemen zählen die Unvorhersehbarkeit sowie das Risiko fehlerhafter Ausgaben, die Fehlkonfigurationen und Ineffizienzen bei der Ressourcenverteilung

oder den Sicherheitseinstellungen verursachen können. Darüber hinaus führt das Fehlen menschlicher Kontrolle und Nachvollziehbarkeit bei KI-Entscheidungen zu Bedenken hinsichtlich Verantwortlichkeit, Vertrauen und Einhaltung gesetzlicher Vorgaben wie GDPR oder HIPAA. Besonders kritisch ist die Sicherheit, da KI unbeabsichtigt Schwachstellen offenbaren oder Zugriffsrechte falsch handhaben könnte. Zudem kann GenAI Schwierigkeiten haben, die Cloud-Leistung dynamisch zu optimieren, was Über- oder Unterprovisionierung zur Folge haben und somit Kostensteigerungen verursachen kann. Weiterhin sind GenAI-Modelle anfällig für Verzerrungen und Integrationsprobleme mit bestehenden Systemen, wodurch Nutzer an bestimmte Anbieter gebunden werden könnten. Nicht zuletzt erfordern die sich rasant entwickelnden Cloud-Dienste eine kontinuierliche Aktualisierung der KI-Modelle, was die Verwaltung der Infrastruktur zusätzlich verkompliziert. Besonders belastend sind hierbei die hohen Kosten dieser energieintensiven Systeme für Umwelt und Gesellschaft. Trotz der vielfältigen Vorteile von

GenAI ist daher Vorsicht geboten; ihr Einsatz muss auf Basis einer wohlüberlegten und langfristigen Strategie erfolgen.

In der heutigen wettbewerbsintensiven und dynamischen Marktumgebung hat die Kostenoptimierung für Unternehmen höchste Priorität. Angesichts der weitverbreiteten Nutzung von Cloud-Technologien stehen Firmen unter steigendem Druck, ihre IT-Ausgaben zu kontrollieren und gleichzeitig Skalierbarkeit sowie Leistungsfähigkeit sicherzustellen. Unternehmen suchen dringend nach kurzfristigen Einsparpotenzialen, um den wachsenden Anforderungen der digitalen Transformation trotz begrenzter Budgets gerecht zu werden. Diese Dringlichkeit wird zusätzlich durch Faktoren wie die Maximierung des Return on Investment (ROI), die Abmilderung wirtschaftlicher Unsicherheiten sowie die Sicherung von Wettbewerbsvorteilen verstärkt.

Obwohl öffentliche Cloud-Infrastrukturen enorme Flexibilität und Innovationsmöglichkeiten bieten, führen sie ohne effektive Steuerung häufig zu komplexen



Abrechnungsmodellen und überraschenden Kosten. Daher sind Unternehmen aktiv auf der Suche nach Möglichkeiten, diese Ausgaben durch gezielte Ressourcenoptimierung mithilfe von FinOps-Prinzipien zu reduzieren – hierzu zählen präzise Zuweisungen, das Rightsizing von Workloads sowie das Entfernen nicht genutzter Ressourcen. Zudem hat der Aufstieg von FinOps-Frameworks im Cloud-Finanzmanagement die Bedeutung einer bereichsübergreifenden Zusammenarbeit zwischen Engineering-, Finanz- und Betriebsteams deutlich hervorgehoben, um eine kontinuierliche Kostenkontrolle sicherzustellen. Durch bewährte Methoden wie automatisiertes Kostenmonitoring, den Einsatz von reservierten oder Spot-Instanzen sowie die Optimierung von Speicher- und Rechenkapazitäten können Organisationen erhebliche Einsparungen erzielen.

ISG beobachtet auch einen wachsenden Trend zu GreenOps und nachhaltigem FinOps. Nachhaltiges FinOps erweitert den typischen Ansatz der Cloud-Ressourcenoptimierung um die Integration von Nachhaltigkeitskennzahlen

in finanzielle Entscheidungen, um sicherzustellen, dass Cloud-Ausgaben sowohl kosteneffizient als auch umweltbewusst sind. In einem nachhaltigen FinOps-Modell verfolgen Unternehmen nicht nur die finanziellen Auswirkungen ihrer Cloud-Infrastruktur, sondern auch deren CO₂-Fußabdruck. Dies motiviert Unternehmen, Praktiken zur Reduzierung des Energieverbrauchs zu übernehmen, z.B. durch die Wahl energieeffizienter Cloud-Regionen und Rechenzentren, die Nutzung von Serverless Computing und automatischer Skalierung zur Minimierung ungenutzter Ressourcen sowie die Optimierung von Workloads. Durch die Ausrichtung der Cloud-Ausgaben an Nachhaltigkeitszielen und GreenOps-Philosophien können Unternehmen fundierte Entscheidungen treffen, die die Umweltbelastung und Kosten des IT- und Cloud-Betriebs reduzieren und einen Beitrag zu ihren Umwelt-, Sozial- und Governance-(ESG)-Verpflichtungen leisten.

Zahlreiche Unternehmen wenden sich an ISG, um gezielte Unterstützung bei der

Bewältigung der gestiegenen Lizenzkosten und Supportgebühren für VMware-Produkte nach der Übernahme durch Broadcom zu erhalten. Zusätzlich besteht die Befürchtung, dass Broadcoms Schwerpunkt auf Kosteneinsparungen Innovationen hemmen und die Produktentwicklung bei VMware ausbremsen könnte. Firmen, die stark von VMware abhängig sind, zeigen sich zudem besorgt wegen eines möglichen Vendor Lock-ins, insbesondere da die zukünftige Ausrichtung von Broadcom noch unklar ist. Weiterhin besteht Unsicherheit hinsichtlich möglicher Einschnitte im Kundensupport, die die Geschäftskontinuität ernsthaft gefährden könnten. Um diese Herausforderungen zu meistern, bieten spezialisierte Dienstleister umfassende Unterstützung bei der Entwicklung von Exit-Strategien aus dem VMware-Umfeld an. Dabei begleiten sie Cloud-Migrationen zu Public-Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud. Durch die Einführung von Hybrid-Cloud- und Multicloud-Konzepten wird die Abhängigkeit von VMware reduziert; gleichzeitig werden Open-Source-Virtualisierungsalternativen wie KVM auf den

Prüfstand gestellt, um einen Vendor Lock-in zu vermeiden. Zudem fördern Dienstleister den Einsatz von Containerisierungstechnologien als moderne Alternative zur klassischen Virtualisierung, um eine höhere Flexibilität sicherzustellen. Ergänzend dazu werden detaillierte Exit-Pläne sowie Managed Services bereitgestellt, damit Unternehmen einen reibungslosen und effizienten Übergang aus dem VMware-Ökosystem realisieren können.

Deutsche Anbieter gehen vermehrt strategische Partnerschaften mit führenden Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud ein, um ihre digitalen Kompetenzen auszubauen. Diese Kooperationen ermöglichen es den Anbietern, moderne Technologien zu nutzen und gleichzeitig lokale gesetzliche Vorgaben sowie regionale Besonderheiten zu berücksichtigen. Der Fokus auf solche Partnerschaften wird durch den Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen vorangetrieben, die sowohl mit den Unternehmenszielen als auch mit geopolitischen Rahmenbedingungen harmonisieren.



In bestimmten Branchen hat Cybersicherheit höchste Priorität erlangt, da Unternehmen ihre Schutzmaßnahmen gegen die zunehmende Zahl von Cyberangriffen verstärken. Die Investitionen in diesen Bereich werden voraussichtlich weiter steigen, da der Schutz digitaler Vermögenswerte und Infrastrukturen immer wichtiger wird. Gleichzeitig nimmt der Einsatz von Internet-of-Things (IoT)-Technologien insbesondere im Energiemanagement und bei intelligenten Infrastrukturen zu – ein deutliches Zeichen für den innovativen Ansatz in Deutschland bei der digitalen Integration.

Nachhaltigkeit spielt ebenfalls eine zentrale Rolle: Unternehmen erhöhen ihre Investitionen in grüne Technologien deutlich. Diese Initiativen zielen darauf ab, den CO₂-Ausstoß zu verringern und definierte Klimaziele zu erreichen – ein klares Bekenntnis zum umweltbewussten Wirtschaften in Deutschland. Dieser Wandel erfordert verbesserte Datenkompetenzen, um Nachhaltigkeitskennzahlen effektiv erfassen und Risiken gezielt steuern zu können. Die Regulierungsbehörden unterstreichen dabei die

Bedeutung einer nachhaltigen Integration in die Geschäftstätigkeiten von Banken und robuster Governance-Strukturen.

AWS, Google und Microsoft erweitern kontinuierlich ihre Angebote im Bereich Daten- und KI-Dienste, um KI-Workloads innerhalb ihrer Ökosysteme zu halten. Ein bedeutender Trend ist jedoch die zunehmende Interoperabilität dieser Dienste über verschiedene Cloud-Plattformen hinweg. So ermöglicht beispielsweise Oracle Cloud Infrastructure (OCI) die nahtlose Zusammenarbeit zwischen AWS, Microsoft Azure und Google Cloud, wodurch Unternehmen KI- und Datendienste plattformübergreifend integrieren können. Trotz der vereinfachten Bereitstellung von KI- und Datendiensten in den großen Clouds bleibt das Management komplexer Enterprise-Cloud-Umgebungen eine Herausforderung. Der Trend hin zu einer Intercloud-Architektur für Daten und KI könnte das Cloud Management noch weiter verkomplizieren. Fast die Hälfte der Unternehmen plant daher, innerhalb der nächsten zwölf Monate die Anzahl ihrer Managed Service Provider (MSPs)

für das Cloud Management zu reduzieren. Angesichts der steigenden Nachfrage nach KI- und Datendiensten sowie der damit verbundenen Komplexität könnte diese Konsolidierung jedoch für Beschaffungs- und Technologieverantwortliche im Jahr 2025 eine erhebliche Herausforderung darstellen.

FinOps wird zunehmend unverzichtbar für Managed Public Cloud Services. Die Anbieter unterstützen Unternehmen dabei, kosteneffiziente Lösungen schnell umzusetzen, und offerieren umfassende Frameworks und Tools für sofortige finanzielle Vorteile sowie eine höhere operative Effizienz. Besonders in Deutschland gewinnt das Prinzip souveräner Clouds an Bedeutung, da der Schutz der Privatsphäre und sensibler Daten stärker in den Fokus rückt.





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.



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

Sponsor der Studie:

Heiko Henkes

Federführender Autor:

Wolfgang Heinhaus

Editorin:

Maria Mueller-de Haen

Forschungsanalysten:

Arpita Choudhury

Datenanalyst:

Sachitha Kamath and Lakshmi kavya Bandaru

Beratende Berater:

Susanta Dey and Furkan Yuecel

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. ISG ist sich bewusst, dass in der Zeitspanne zwischen der Marktforschungsphase und der Veröffentlichung eventuell Marktentwicklungen in Form von Fusionen und Übernahmen stattfinden können und räumt ein, dass sich solche Veränderungen nicht in den Reports für diese Studie widerspiegeln werden.

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 Multi Public Cloud 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



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 PProvider 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.

Arpita verfügt über mehr als 4,5 Jahre Marktforschungserfahrung. 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.



IPL-Produkt-Inhaber

Jan Erik Aase
Partner and Global Head – ISG Provider Lens®

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrung bezüglich Implementierung und Research im Bereich Service- Integration und Management sowohl von IT- als auch von Geschäftsprozessen mit. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert darin, Trends und Methoden der Vendor Governance zu analysieren, Ineffizienzen in aktuellen Prozessen zu identifizieren und als Berater tätig zu sein. Jan Erik hat Erfahrung auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance- Lebenszyklus – als Kunde, als Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director,

Principal Analyst und Global Leader des ISG Provider Lens® Programms ist er sehr gut in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider- Kunden auszusprechen.



ISG Provider Lens

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

ISG Research™

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

ISG

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

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





DEZEMBER, 2025

BERICHT: MULTI PUBLIC CLOUD SERVICES