

# Salesforce Ecosystem Partners

Eine Marktforschungsstudie, die die Stärken und Vorteile der diversen Salesforce-Partner vergleicht



Einleitung	3	Methodik & Team	14	Eingeladene Unternehmen	17
Über das Studium		Kontaktpersonen für diese Studie	15	Über unser Unternehmen und unsere Forschung	20
Quadrantenforschung	4	Beraterbeteiligung			
Definition	5	Beteiligung von Beratern - Programm	16		
Quadranten nach Regionen	11	Beschreibung	16		
Zeitplan	12	ISG-Berater für diese Studie	16		
Kundenfeedback Nominierungen	13				

Die Studie „Salesforce Ecosystem Partners“ untersucht diverse Angebote rund um die Salesforce-Plattform; dabei wird zwischen Implementierungsleistungen (Change Business) und Managed Application Services unterschieden, welche in erster Linie operativen Support für produktive Applikationen (Run Business) erbringen. Entsprechend der Kundenzielgruppe wurden diese Segmente in Großunternehmen und den Mittelstand unterteilt. Diese Kategorisierung ist aufgrund der großen Nachfrage nach Salesforce-Integrationen in die komplexen Anwendungslandschaften von Großunternehmen besonders wichtig. Zudem agieren diese Großkunden vornehmlich global, und das erfordert von den Dienstleistern entsprechende Lieferfähigkeiten.

Zusätzlich zu der oben genannten Segmentierung wird die Studie auch Quadranten umfassen, in denen fokussierte Angebote untersucht werden, die für viele der teilnehmenden Anbieter innerhalb des Ökosystems den „Sweet Spot“ darstellen und von den Kunden nachgefragt werden. Diese jährliche Studie wird bereits das

siebte Jahr in Folge durchgeführt und wird ständig aktualisiert, um die Innovationen von Salesforce im Vergleich zum Vorjahr widerzuspiegeln; die einzelnen Quadranten werden entsprechend abgeglichen. Der Quadrant für Marketing-Automatisierung wurde im letzten Jahr beispielsweise so angepasst, dass er auch Dienstleistungen über das Mittelstandssegment hinaus abdeckt. Solche Aktualisierungen ermöglichen es auch, die Untersuchung der bereits vorhandenen Quadranten anzupassen und Innovationen mit abzudecken, die Salesforce zur Verbesserung seiner Cloud-Angebote einführt. In diesem Jahr wurde die konsolidierte Produktstrategie von Salesforce portfolioweit für die Produkte Data Cloud, Einstein, Einstein GenAI und Agentforce in dieser Analyse berücksichtigt.



Hauptfokus für den Go-to-Market-Ansatz von **Salesforce-Ökosystem-Partnern** in den Bereichen Implementation (Change) und Managed Application (Run) Services.

Vereinfachte Darstellung. Quelle: ISG 2024

**AI-powered Multicloud Implementation Services — Large Enterprises**

**Implementation Services for Core Clouds and AI Agents — Midmarket**

**Implementation Services for Marketing and Commerce with AI Enablement**

**Managed Application Services — Large Enterprises**

**Managed Application Services — Midmarket**

**Implementation Services for Industry Clouds**

### Definition

Die ISG Provider Lens™ Studie Salesforce Ecosystem Partners 2025 bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokus auf einzelne Märkte: USA, Großbritannien, Deutschland und Brasilien

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



### Definition

Dieser Quadrant konzentriert sich auf Anbieter von Salesforce-Implementierungsdiensten und vor allem deren Integration mit wichtiger Unternehmenssoftware und Datenrepositorien, wie sie bei global agierenden Großunternehmen im Einsatz sind.

Dabei werden die komplexen IT-Umgebungen berücksichtigt, die sich auf diverse Salesforce-Komponenten stützen. Diese Komplexität erfordert einen umfassenden Ansatz für die langfristige Programmumsetzung, der häufig mehrere Rollouts in verschiedenen Abteilungen und Regionen umfasst.

Diese Services fokussieren sich auf die Prozessberatung, kundenspezifisches Lösungsdesign, die Systemkonfiguration, die Migration von Legacy-Systemen und die Unterstützung bei der Inbetriebnahme. Hinzu kommen Leistungen wie Datenbereinigung, Orchestrierung sowie KI- und ML-Fähigkeiten zur Verbesserung der geschäftlichen Präzision und Effizienz. Die in diesem Quadranten untersuchten Leistungen tragen entscheidend dazu bei, große, globale

Unternehmen in die Lage zu versetzen, das volle Potenzial von Salesforce-Anwendungen auszuschöpfen und ihre Systeme optimal auszurichten, um operative Exzellenz zu erzielen und auf ihren jeweiligen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Auswahlkriterien

1. Starke Implementierungsfähigkeiten (**Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live**-Unterstützung) für alle Salesforce-Produkte
2. **Fundierte Kenntnisse** über die wichtigsten Standardsoftwarepakete zusätzlich zu Salesforce sowie die Implementierung von **End-to-End-Prozessen**
3. Breite **Kompetenzen hinsichtlich Architektur** und Realisierung komplexer Anwendungslandschaften
4. Expertise in der **Entwicklung und Bereitstellung von KI- und ML-Funktionen**, die mehrere Datenquellen im Rahmen von **Multicloud-Implementierungen** nutzen
5. Verfügbarkeit von **vordefinierten Lösungen** und Beschleunigern, vorzugsweise sowohl funktionsorientiert als auch branchenspezifisch
6. **Skalierbare Lieferkapazitäten** für die Betreuung großer Unternehmenskunden
7. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die sich auf die Kernangebote von Salesforce – Sales Cloud, Service Cloud, Commerce Cloud, Community Cloud und Experience Cloud – spezialisiert haben. Diese Produkte gelten als Grundlage für die Cloud Services von Salesforce. Weiterhin werden neben diesen Core Clouds auch Proof-of-Concept-Demonstrationen von autonomen KI-Agenten, u.a. Agentforce, bewertet.

Anbieter in dieser Kategorie verfolgen einen agilen Ansatz und fokussieren sich auf mittelgroße oder kleinere Betriebe. Bei minimaler Integration sind die Projekte oft in wenigen Monaten abgeschlossen.

Dienstleister in diesem Quadranten kümmern sich hauptsächlich um die Neugestaltung von Prozessen mithilfe von Salesforce-Anwendungen.

Die Implementierungsleistungen umfassen Prozessberatung, kundenspezifisches Lösungsdesign, Datenbereinigung, Datenmigration und Unterstützung bei der Inbetriebnahme für eine reibungslose Einführung.

Mit diesem agilen Ansatz können Mittelständler Salesforce schnell zum Einsatz bringen, Abläufe effizienter gestalten und sich an Marktveränderungen anpassen, um schneller bessere Ergebnisse zu erzielen.

### Auswahlkriterien

1. Starke Implementierungsfähigkeiten (**Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live-Unterstützung**) für die Salesforce Core Clouds wie Sales, Service und Commerce Cloud
2. Durchführung von **Schulungen und Enabling des Kundenpersonals** zur Nutzung der Anwendung
3. Verfügbarkeit von **vordefinierten Lösungen** und Beschleunigern, vorzugsweise sowohl funktionsorientiert als auch branchenspezifisch
4. **Alleinstellungsmerkmale**, z.B. Nachweis von Agentforce-Fähigkeiten
5. Wirtschaftliche Stabilität und umfangreiche **Lieferkapazitäten** zur Betreuung zahlreicher Kunden
6. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter untersucht, die sich auf Salesforce Marketing und Commerce Cloud Services spezialisiert haben. Es geht hier insbesondere um Implementierungsszenarien, einschließlich eigenständiger Projekte und der Integration der Salesforce Marketing Cloud, Salesforce Commerce Cloud, Salesforce B2C Commerce Cloud oder von Handelsplattformen anderer Anbieter.

Diese Implementierungen reichen von begrenzten Echtzeit-Integrationen bis hin zu komplexen Projekten wie dem Einsatz der Salesforce Marketing Cloud für erweiterten E-Commerce und Omnichannel-Marketing. Der Echtzeit-Datenzugriff ist ein wesentlicher Faktor für die Entscheidungsfindung; KI und ML helfen beim Propensity Scoring, der Entscheidungsfindung, der Inhaltsgenerierung und bei autonomen Agenten, die sowohl von Salesforce als auch von Drittanbietern stammen.

Anbieter offerieren Services und Lösungen für eine integrierte, personalisierte CX für Marketing und Handel, die die Markenbekanntheit, Konversionsrate und Kundenbindung steigern und gleichzeitig Prozesse für unvergessliche Kundeninteraktionen automatisieren.

### Auswahlkriterien

1. **Starke Implementierungsfähigkeiten (Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live-Support)** für Data Cloud, Marketing Cloud, Commerce Cloud, B2C Commerce Cloud, Einstein, Einstein GenAI und Agentforce
2. **Fundierte Kenntnisse** in Bezug auf Martech- und Commerce-Architekturen, Standardsoftwarepakete zusätzlich zu Salesforce sowie die Implementierung von relevanten Marketing- und Commerce-**End-to-End-Prozessen**
3. **Angebot an Strategieberatungsdiensten** für Marketing, Commerce und CX
4. **Verfügbarkeit von vordefinierten Lösungen** und Beschleunigern, vorzugsweise sowohl funktionsorientiert als auch branchenspezifisch
5. **Alleinstellungsmerkmale** im Zusammenhang mit dem **KI-Enablement** für Marketing und Commerce
6. **Überzeugende Liste von Anwendungsfällen und Referenzen**



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die Managed Application Services für Wartungs- und Supportaufgaben offerieren. Dazu zählen Leistungen wie die kontinuierliche Überwachung, Remote-Support, das zentrale Management von Salesforce-Anwendungen, sorgfältiges Datenqualitätsmanagement sowie sicherheits- und compliancebezogene Aspekte.

Für Großunternehmen werden die Managed Services auf die globale Abdeckung und die Komplexität der Anwendungslandschaften ausgeweitet; sie setzen oft Lösungen verschiedener Softwareanbieter, was eine zentrale Verwaltung und Unterstützung erfordert.

Dieser Quadrant legt den Schwerpunkt auf kontinuierliche Lösungsverbesserungen und -Innovationen zur Steigerung des Geschäftswerts für Unternehmen. Bei Managed Services werden dem Anbieter wichtige Verantwortlichkeiten auf Basis streng definierter SLAs übertragen.

Die Anbieter in diesem Quadranten sind für den Salesforce-Betrieb in Großunternehmen von entscheidender Bedeutung, da sie den reibungslosen Betrieb des Kerngeschäfts gewährleisten sicherstellen und den Geschäftswert steigern. Außerdem gewährleisten sie die Datenintegrität, Sicherheit und Einhaltung gesetzlicher Vorschriften bei komplexen, globalen Abläufen.

### Auswahlkriterien

1. Nachgewiesene Erfahrung mit der operativen Unterstützung von End-to-End-Prozessen über **komplexe Anwendungslandschaften** hinweg mit besonderem Schwerpunkt auf Salesforce-Produkte
2. **Solide Methodik** und umfassende Tool-Unterstützung mit hohem Automatisierungsgrad
3. Skalierbare **Lieferkapazitäten** für die Betreuung großer Unternehmenskunden
4. Bereitstellung von **ausgereiften Preis- und Vertragsmodellen** mit Schwerpunkt auf ergebnisorientierten Ansätzen und kontinuierlicher Verbesserung
5. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



### Definition

In diesem Quadranten geht es vor allem um die Fähigkeit der Anbieter zur Bereitstellung von Managed Services mit wichtigen Wartungs- und Supportfunktionen, u.a. Überwachung, Remote-Support, zentralisierte Salesforce-Verwaltung, Datenqualitätsmanagement und Datensicherheit sowie Compliance.

Mittelständische Kunden haben oft geringere Integrationsanforderungen und sind auch häufig in einer bestimmten Region tätig. Sie brauchen deshalb starke regionale Unterstützung, und die Anbieter in diesem Quadranten sind in der Lage, diesen Support zu erbringen.

Ein wesentlicher Aspekt in diesem Quadranten ist die fortlaufende Verbesserung der Lösungen. Die Anbieter sind ständig bestrebt, ihre Dienstleistungen zu verbessern und Innovationen einzuführen, um so einen Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen. Ständige Verbesserungen und Anpassungen sind in einem sich rasch entwickelnden Umfeld von entscheidender Bedeutung.

Bei Managed Services werden wichtige Aufgaben an einen dedizierten Dienstleister übertragen, der im Rahmen genau definierter SLAs sicherstellt, dass die Erwartungen der Kunden stets erfüllt werden.

Die Anbieter in diesem Quadranten fokussieren sich auf die Region, bieten maßgeschneiderten Support und kümmern sich um Salesforce-Anwendungen, Datenqualität und Compliance-Anforderungen für ihre mittelständische Kunden.

### Auswahlkriterien

1. Nachgewiesene Erfahrung mit der **operativen Unterstützung von Anwendungslandschaften** mit besonderem Schwerpunkt auf Salesforce-Produkten
2. **Solide Methodik und umfassende Tool-Unterstützung** mit hohem Automatisierungsgrad
3. **Wirtschaftliche Stabilität und umfangreiche Lieferkapazitäten** zur Betreuung zahlreicher Kunden
4. Bereitstellung von **ausgereiften Preis- und Vertragsmodellen** mit Schwerpunkt auf ergebnisorientierten Ansätzen und kontinuierlicher Verbesserung
5. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



## Implementation Services for Industry Clouds

### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Implementierungsservices bewertet, die auf die Industry Cloud-Produkte von Salesforce zugeschnitten sind, z.B. die Financial Services Cloud und Health Cloud; dafür sind spezielle Fähigkeiten und Beschleuniger für eine erfolgreiche Implementierung erforderlich. Die Anbieter müssen über entsprechende Branchenkenntnisse verfügen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Fähigkeit, Salesforce-Produkte zu integrieren, um ganzheitliche Lösungen zu schaffen, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Der Fokus von Salesforce auf eine stärkere Vertikalisierung unterstreicht die Bedeutung dieser Leistungen bei neuen Implementierungen.

Die Implementierungsleistungen umfassen Prozessberatung für die Workflowoptimierung, kundenspezifisches Lösungsdesign, Systemkonfiguration, Datenbereinigung, Datenmigration und Unterstützung bei der Inbetriebnahme für eine reibungslose Einführung.

Anbieter in diesem Quadranten spielen für Unternehmen, die die Industry Cloud-Produkte von Salesforce nutzen, eine wichtige Rolle. Dank ihrer Fähigkeit, mehrere Salesforce-Angebote zu integrieren, können Unternehmen branchenspezifische Herausforderungen effizient adressieren und sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

### Auswahlkriterien

1. Nachgewiesenes **Fachwissen** für die jeweiligen Branchen
2. Starke Implementierungsfähigkeiten (**Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live-Unterstützung**) für die Industry Cloud Produkte von Salesforce
3. Fundierte Kenntnisse der **Salesforce-Datenarchitektur**
4. **Alleinstellungsmerkmale**, z.B. bewährte branchenspezifische Beschleuniger
5. Wirtschaftliche **Stabilität und umfangreiche Lieferkapazitäten** zur Betreuung zahlreicher Kunden
6. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



## Quadranten nach Regionen

Im Rahmen der ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie „Salesforce Ecosystem Partners 2025“ werden die folgenden sechs Quadranten abgedeckt.

Quadrant	Brasilien	Deutschland	UK	USA
AI-Powered Multicloud Implementation Services — Large Enterprises	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Core Clouds and AI Agents — Midmarket	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Marketing and Commerce with AI Enablement	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services — Large Enterprises	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services — Midmarket	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Industry Clouds	✓	✓	✓	✓



Die Research-Phase umfasst die Befragung, Evaluierung, Analyse und Validierung und läuft von Oktober bis November 2024. Die Ergebnisse werden den Medien im April 2025 präsentiert.

Meilensteine	Beginn	Ende
Start der Umfrage	24. Oktober 2024	
Umfrage-Phase	24. Oktober 2024	25. November 2024
Sneak Preview	Februar 2025	
Pressemitteilung & Veröffentlichung	April 2025	

Das Einholen von Kundenstimmen im Rahmen des Star of Excellence-Programms erfordert frühzeitige Kundenempfehlungen (keine offizielle Referenz erforderlich), denn die CX-Bewertungen haben einen direkten Einfluss auf die Position des jeweiligen Anbieters im IPL-Quadranten und die Auszeichnungen.

Mit Klick auf diesen [Link](#) können Sie die ISG Provider Lens™ 2025 Research-Agenda einsehen bzw. herunterladen:

### Zugang zum Online-Portal

[Hier](#) können Sie über Ihre bereits erstellten Zugangsdaten den Fragebogen einsehen bzw. herunterladen. Um ein neues Passwort zu erstellen, befolgen Sie bitte die Anweisungen in der Einladungs-E-Mail. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

### Buyers Guide

ISG Software Research, ehemals „Ventana Research“, bietet durch die Bewertung von Technologieanbietern und Produkten im Rahmen seiner „Buyers Guides“ entsprechende Markteinblicke. Die Ergebnisse beruhen auf der forschungsbasierten Analyse von Produkt- und Kundenerfahrungskategorien sowie der Einstufung und Bewertung von Softwareanbietern und Produkten, um fundierte Entscheidungen und Auswahlprozesse für Technologien zu erleichtern.

Im Zuge der Einführung der IPL-Studie zum Thema Salesforce Ecosystem Partners möchte ISG die Gelegenheit nutzen, um auf damit zusammenhängende Untersuchungen und Erkenntnisse aufmerksam zu machen, die ISG Research im Jahr 2025 veröffentlichen wird. Weitere Informationen finden Sie im [Buyers Guide Researchplan](#).

### Haftungsausschluss für die Produktion von Research-Unterlagen

ISG erhebt Daten zum Zwecke der Recherche und Erstellung von Anbieterprofilen. Die Profile und die unterstützenden Daten werden von den ISG-Advisors verwendet, um Empfehlungen auszusprechen und ihre Kunden über die Erfahrungen und Qualifikationen von geeigneten Anbietern für die von den Kunden identifizierten Outsourcing-Leistungen zu informieren. Diese Daten werden im Rahmen des ISG FutureSource™ Prozesses und des Candidate Provider Qualification (CPQ) Prozesses erhoben. ISG behält sich vor, die erhobenen Daten in Bezug auf bestimmte Länder oder Regionen nur für die Weiterbildung der Advisors und deren Arbeit und nicht zur Erstellung von ISG Provider Lens™ Berichte zu verwenden. Diese Entscheidungen werden auf der Grundlage der Qualität und der Vollständigkeit der direkt von den Anbietern erhaltenen Daten und der Verfügbarkeit von erfahrenen Analysten für die jeweiligen Länder oder Regionen getroffen. Die eingereichten Informationen können auch für einzelne Research-Projekte oder für Briefing Notes verwendet werden, die von den leitenden Analysten verfasst werden.



### ISG Star of Excellence™ – Aufruf zur Nominierung

Der „Star of Excellence“ ist eine unabhängige Auszeichnung für herausragende Serviceleistungen, die auf dem Konzept der „Stimme des Kunden“ basieren. Dieses Programm wurde von ISG entwickelt, um Kundenfeedback über den Erfolg von Dienstleistern zu sammeln, die die höchsten Standards für exzellenten Kundenservice und Kundenorientierung demonstrieren.

In der globalen Umfrage geht es um Dienstleistungen, die mit IPL-Studien zu tun haben. So werden alle ISG-Analysten kontinuierlich mit Informationen über die Kundenerfahrungen aller relevanten Dienstleister versorgt. Diese Informationen ergänzen das bereits vorhandene Feedback von Beratern aus erster Hand, welches für die IPL-Studien im Rahmen des praxisorientierten Beratungsansatzes genutzt wird.

Anbieter sind eingeladen, ihre Kunden unter [Nominate](#) zur Teilnahme aufzurufen. Nach Abgabe der Nominierung versendet ISG eine E-Mail-Bestätigung an beide Seiten. Selbstverständlich werden alle Kundendaten anonymisiert und nicht an Dritte weitergegeben.

Unsere Vision ist es, den Star of Excellence als die führende Auszeichnung für herausragenden Kundenservice und als Maßstab für die Messung der Kundenzufriedenheit zu etablieren. Bitte nutzen Sie den Abschnitt „Nominate (for Providers)“ auf der Star of Excellence [Website](#), um sicherzustellen, dass Ihre ausgewählten Kunden das Feedback für Ihr nominiertes Engagement abgeben.

Wir haben eine E-Mail eingerichtet, an die Sie Fragen oder Kommentare richten können. Diese E-Mail wird täglich überprüft. Bitte berücksichtigen Sie, dass eine Antwort bis zu 24 Stunden dauern kann.

Hier ist die E-Mail-Adresse:  
[ISG.star@isg-one.com](mailto:ISG.star@isg-one.com)



**ISG Star of Excellence**



Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2024 – Salesforce Ecosystem Partners“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research™-Methodik.

**Sponsor der Studie:**

Aman Munglani

**Leitende Analysten:**

Marcio Tabach - Brazil,  
Roman Pelzel - Germany & U.K.,  
Rodrigo Barreto - U.S., Sonam Chawla - U.K.

**Forschungsanalyst:**

Ayushi Gupta und Rafael Rigotti

**Datenanalysten:**

Ilamaram Magesh

**Projektmanager:**

Monika Pathak

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

Die in 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.



## Kontaktpersonen für diese Studie

### Study Sponsor



Aman  
Munglani  
**Senior Director &  
Principal Analyst**



Marcio  
Tabach  
**Lead Analyst -  
Brazil**



Roman  
Pelzel  
**Lead Analyst -  
U.K. & Germany**



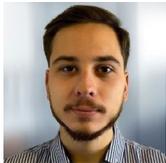
Rodrigo  
Barreto  
**Lead Analyst -  
U.S.**



Sonam  
Chawla  
**Lead Analyst -  
U.K.**



Ayushi  
Gupta  
**Senior Research  
Analyst**



Rafael  
Rigotti  
**Research Analyst**



Monika  
Pathak  
**Group Project  
Manager**



Ilamaran  
Magesh  
**Data Analyst**



### **ISG Provider Lens Advisors Involvement Program**

Das ISG Provider Lens™ Programm bietet Marktbewertungen von praxiserfahrenen Experten; sie haben einen regionalen Fokus und beruhen auf unabhängiger Research. ISG stellt sicher, dass in jede Studie Advisors einbezogen werden, um die entsprechenden Marktgegebenheiten in Bezug auf die jeweiligen Servicebereiche/Technologietrends, die Präsenz der Serviceanbieter und den Unternehmenskontext abzudecken.

ISG verfügt in jeder Region über fachkundige Vordenker und angesehene Advisors, die sich sowohl mit den Portfolios und Angeboten der Provider als auch den Anforderungen der Unternehmen und den Markttrends auskennen. Im Durchschnitt nehmen drei Consultant Advisors als Mitglieder des Quality & Consistency Review Teams für jede Studie teil.

Die Consultant Advisors stellen sicher, dass in jede Studie ergänzend zur Primär- und Sekundärrecherche der Analysten auch die Erfahrungen der ISG Advisors im jeweiligen Bereich einfließen. Die ISG Advisors

nehmen an jeder Studie als Mitglieder der Beratergruppe teil und leisten entsprechend ihrer Verfügbarkeit und ihres Fachwissen auf verschiedenen Ebenen Beiträge.

Die Consultant Advisors:

- helfen, Quadranten und Fragebögen zu definieren und zu validieren
- beraten bei der Einbeziehung von Dienstleistern, nehmen an Briefing-Gesprächen teil
- stellen ihre Sicht der Bewertungen von Dienstleistern dar und überprüfen Berichtsentwürfe



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

.Monks	Aquilliance*	C&T	Concentrix*
360 Degree Cloud	Assist Digital*	Cadastra*	Credera*
A5*	Atile.Digital*	Capgemini*	CRMIT
ABSYZ	Atlantic Technologies*	CbCloud	Customertimes*
Accelerize	Atrium	CGI*	Daspe Web
Accellor	BearingPoint*	Cloobees*	Datago
Accenture*	Beecloud*	Cloud Consulting Group*	Deloitte*
Ad Victoriam Solutions	Birlasoft*	Cloud for Good	Demand Blue*
adesso SE*	Bluewave*	Cloud Monsters*	Dentsu Creative (Isobar)
Aethereus	Bounteous	CloudGaia	Deutsche Telekom*
Algoworks*	Brighter Cloud*	Cloudity*	Devoteam*
AllCloud*	Brillio*	Coastal Cloud*	Dextara Datamatics
Alot	Brivia	Coforge*	DIA Digital Consulting*
Alscient*	BRQ Digital Solutions*	Cognizant*	Diabsolut
Apps Associates*	Builders*	Cogny	DIGITALL*



**Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.**

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

dotSource*	Gentrop*	Infosys*	mindsquare*
Dotsquares*	GFT Technologies*	iSmartBlue*	Minsaint
DP6	GhFly	Jade Global*	Mphasis Silverline*
DreamExperience	Global Hitss	JFOX IT Partners*	Multiedro*
Driven.CX	Globant*	Jussi	Nação Digital*
DXC Technology*	Grazitti Interactive*	K2 Partnering Solutions*	Nebula Consulting*
Eigenherd*	Grupo CAA	Keyrus*	NeuraFlash
Empaua*	Harpia Cloud	KPMG*	Nonobyte
enext*	HCLTech*	LEOO*	NTT DATA*
EPAM*	Hexaware*	LTIMindtree*	Numen
Everymind*	Huron*	Marlabs*	OSF Digital*
Eviden*	IBM*	Mastek*	Perficient*
Factory42*	Ília	match.mt*	Persistent Systems*
Fast Slow Motion*	llum:e Informatik*	MATH Group	Platform Builders
Fujitsu*	Impaqtive	Merkle*	Pracedo*



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

Publicis Sapient\*

PwC\*

R3 Digital\*

RafterOne

Reply\*

Sabio Group\*

Salesfive\*

Sercante

Silver Softworks\*

Slalom\*

Solutis Tecnologias

Sopra Steria\*

Sottelli

Spaulding Ridge

SR Consulting\*

Sys4B

SysMap\*

Tavant\*

TCS\*

Tech Mahindra\*

ThirdEye Consulting\*

Torrent Consulting

Twistellar

Uptima

UST\*

Valtech\*

VASS\*

Vera Solutions

Visionet\*

Visum Digital\*

Vitrio

VRP Consulting\*

Westbrook International\*

Wipro\*

WPP\*

XCL Consulting\*

Zennify\*

Zensar Technologies\*



### 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 AI und 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, 2024**



**BROSCHÜRE: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS**