

Salesforce Ecosystem Partners

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



Einleitung	3	Advisor Involvement	
		Programmbeschreibung	15
		ISG Advisors für diese Studie	15
Über das Studium		Eingeladene Unternehmen	16
Quadranten Forschung	4		
Definition	5		
Quadranten nach Region	11		
Zeitplan	12		
Kundenfeedback Nominierungen	13	Über unser Unternehmen und unsere Forschung	19
Kontaktpersonen für diese Studie	14		

Die Studie „Salesforce Ecosystem“ untersucht diverse Angebote rund um die Salesforce-Plattform; dabei wird zwischen Implementierungsleistungen (Change Business) und Managed Application Services unterschieden, welche sich in erster Linie um den operativen Support von produktiven Applikationen (Run Business) kümmern. Entsprechend den betreuten Kunden 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.

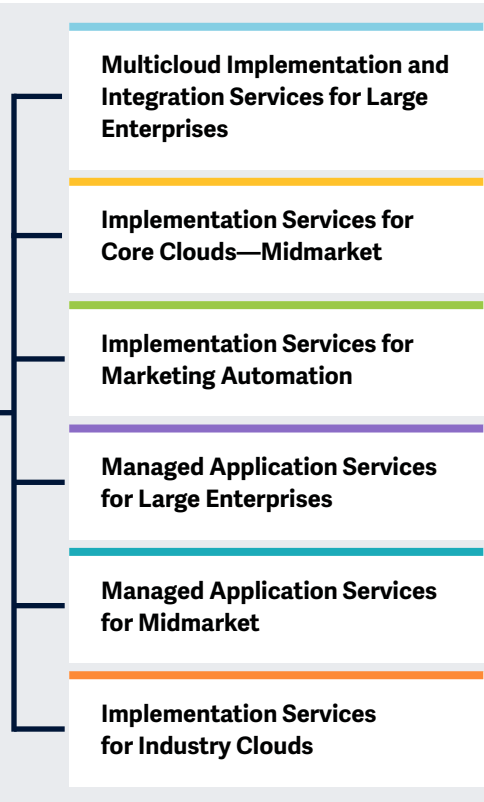
Zusätzlich zu der oben genannten Segmentierung wird die Studie auch Quadranten umfassen, in denen fokussierte Angebote untersucht werden, die für viele der teilnehmenden Anbieter innerhalb des Ökosystems den „Sweet Spot“ darstellen und von den Kunden nachgefragt werden.

Diese jährliche Studie wird bereits das sechste Jahr in Folge durchgeführt und wird ständig aktualisiert, um die Innovationen von Salesforce im Vergleich zum Vorjahr zu analysieren. Es kann infolge dazu kommen, dass bestehende Quadranten entsprechend angepasst werden oder ein Quadrant durch ein neues, relevanteres Thema ersetzt wird. So wurde beispielsweise im vergangenen Jahr der Quadrant „Implementation Services for Industry Clouds“ in die Studie aufgenommen. Solche Aktualisierungen ermöglichen es auch, die Untersuchung der bereits vorhandenen Quadranten anzupassen und die Innovationen mit zu berücksichtigen, die Salesforce zur Verbesserung seiner Cloud-Angebote einführt. In diesem Jahr hat Salesforce den Schwerpunkt erneut auf Daten, generative KI (GenAI) und Vertrauenswürdigkeit im gesamten Portfolio gelegt, das in dieser Analyse berücksichtigt wird.



Schwerpunktbereiche für **Salesforce- Ökosystempartner 2024**

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2023



Diese ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- eine transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten
- Sicht auf verschiedene Märkte, insbesondere USA, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Brasilien

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



Multicloud Implementation and Integration Services for Large Enterprises

Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Implementierungsleistungen für Salesforce-Anwendungen und deren nahtlose Integration mit anderen wichtigen Unternehmenssoftwarelösungen bewertet. Solche Integrationen sind oft ein entscheidender Teil der vielschichtigen Systeme, die von großen, global agierenden Unternehmen eingesetzt werden.

Diese umfassende Studie wird die integrale Komplexität der IT-Umgebungen dieser Kunden berücksichtigen, ebenso die Tatsache, dass sie sich stark auf verschiedene Salesforce Clouds aus dem umfangreichen Salesforce-Portfolio verlassen. Diese komplexe Landschaft erfordert einen umfassenden Ansatz für die Umsetzung langfristiger Programme, die sich unter Umständen über mehrere Rollouts in verschiedenen Abteilungen von Unternehmens erstrecken, die in mehreren Regionen und Märkten tätig sind.

Aus funktionaler Sicht umfassen diese Implementierungsdienste die Prozessberatung zur Rationalisierung von Abläufen, das Design zur Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen, die Konfiguration zur Aufrechterhaltung einer optimalen Systemleistung, die Datenbereinigung zur Gewährleistung der Datenqualität und -genauigkeit, die Migration von Altsystemen auf neue Plattformen und Unterstützung bei der Inbetriebnahme für einen reibungslosen Übergang.

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**) 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. Verfügbarkeit von **vordefinierten Lösungen** und Beschleunigern, vorzugsweise sowohl funktionsorientiert als auch branchenspezifisch
5. **Skalierbare Lieferkapazitäten** für die Betreuung großer Unternehmenskunden
6. 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 und Community Cloud – spezialisiert haben. Diese Produkte werden oft als Grundlage für die cloudbasierten Services von Salesforce betrachtet. Die Anbieter in dieser Kategorie verfolgen ein agilen Implementierungsansatz; ihre Zielgruppe sind in der Regel mittelständische und kleinere Betriebe. Ihre Anwendungsfälle benötigen nur minimalen Integrationsaufwand; entsprechende Projekte können oft innerhalb weniger Monate abgeschlossen werden.

Die angebotenen Services drehen sich im Wesentlichen um die Umgestaltung von Prozessen mithilfe von Salesforce-Anwendungen. Die Implementierungsservices umfassen Prozessberatung zur Optimierung von Arbeitsabläufen, das Design zur Anpassung von Salesforce-Lösungen, die Konfiguration zur Aufrechterhaltung einer nahtlosen Systemleistung, die Datenbereinigung

zur Verbesserung der Datenqualität, die Datenmigration für einen reibungslosen Umstieg und den Go-Live-Support für eine erfolgreiche Einführung.

Dieser agile Ansatz in Kombination mit dem Fokus auf die Core Clouds von Salesforce eignet sich für mittelständische und kleine Unternehmen mit weniger komplexen Anforderungen. Er passt sich nahtlos an ihre Bedürfnisse an und sorgt für eine schnelle Nutzung der Salesforce-Funktionen und einen verbesserten Betrieb. Durch optimierte Prozesse und die Nutzung dieser Core-Cloud-Produkte können sich Unternehmen effizient auf sich verändernde Marktanforderungen einstellen und innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums bessere Ergebnisse erzielen.

Auswahlkriterien

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



Implementation Services for Marketing Automation

Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter untersucht, die sich auf die Salesforce Marketing Cloud spezialisiert haben und ein breites Spektrum an Implementierungsszenarien abdecken, von einer minimalen Echtzeit-Integration in eine komplexe Systemlandschaft bis hin zu schwierigeren Projekten mit der Salesforce Marketing Cloud als Basis für anspruchsvolle E-Commerce- und Omnichannel-Marketing-Initiativen. Solche Szenarien erfordern eine tiefe Integration in die IT-Landschaft des Kunden.

Kompetenzen hinsichtlich marketingspezifischer Aspekte wie Mediennutzung und Multichannel-Strategien sind in diesem Quadranten von größter Bedeutung. Die Integration mit den Endkunden geht oft mit einem hohen Transaktionsvolumen einher, und so ist die Prozessautomatisierung ein kritischer Erfolgsfaktor.

Die angebotenen Implementierungsservices umfassen Prozessberatung zur Optimierung von Marketingstrategien, das Design zur Anpassung von Salesforce-Lösungen, die

Konfiguration für eine nahtlose Performance, die Datenbereinigung zur Verbesserung der Datenqualität und die Datenmigration für den reibungslosen Umstieg. Diese Leistungen beinhalten auch die Unterstützung bei der Inbetriebnahme, um eine erfolgreiche Einführung zu gewährleisten.

Die Anbieter in diesem Quadranten spielen eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Unternehmen dabei zu helfen, das Potenzial der Salesforce Marketing Cloud sowohl bei einfachen Implementierungen als auch bei komplexen, datenintensiven Omnichannel-Marketinginitiativen auszuschöpfen. Sie sorgen dafür, dass mit den Marketing-Fähigkeiten durch eine effiziente Feinabstimmung in einem wettbewerbsintensiven Umfeld die bestmöglichen Ergebnisse erzielt werden können.

Auswahlkriterien

1. Starke Implementierungsfähigkeiten (**Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live**) für die Salesforce Marketing Cloud, Pardot und für marketingspezifische Aspekte wie Informationserfassung, Kundenerfahrung, Optimierung der digitalen Customer Journey und Automatisierung von Kundeninteraktionen
2. Durchführung von **Schulungen und Befähigung des Kundenpersonals** zur Nutzung der Anwendung
3. Verfügbarkeit von **vordefinierten Lösungen und Beschleunigern**, vorzugsweise sowohl funktionsorientiert als auch branchenspezifisch
4. Vorhandensein von **Alleinstellungsmerkmalen**
5. Wirtschaftliche **Stabilität und umfangreiche Lieferkapazitäten** zur Betreuung zahlreicher Kunden
6. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



Managed Application Services for Large Enterprises

Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Managed Application Services für Wartung und Support bewertet, z.B. kontinuierliche Überwachung, Remote-Support, zentrales Management von Salesforce-Anwendungen, sorgfältiges Datenqualitätsmanagement sowie Datensicherheit und Compliance-Aspekte.

Für Großunternehmen werden diese Managed Services erweitert, um die globale Abdeckung und die inhärente Komplexität der Anwendungslandschaften zu berücksichtigen. Solche Landschaften umfassen oft eine Vielzahl von Lösungen verschiedener Softwareanbieter; dadurch wird die zentrale Verwaltung und Unterstützung zu einem anspruchsvollen, aber notwendigen Unterfangen.

Ein wichtiger Schwerpunkt in diesem Quadranten sind kontinuierliche Verbesserungen und Innovationen hinsichtlich der angebotenen Lösungen. Ziel ist es, die Wertschöpfung für Unternehmen nachhaltig zu steigern. Bei diesen Managed Application Services werden die Hauptverantwortlichkeiten im Rahmen streng definierter SLAs auf den Dienstleister übertragen.

Die Anbieter in diesem Quadranten bilden das Rückgrat des Salesforce-Betriebs in Großunternehmen und sorgen nicht nur für den kontinuierlichen Betrieb wesentlicher Funktionen, sondern auch für einen höheren Geschäftswert. Gleichzeitig sind sie für die Wahrung der Datenintegrität, der Sicherheit und der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften in der komplexen, globalen Landschaft des Kunden verantwortlich.

Auswahlkriterien

1. Nachgewiesene Erfahrung in der operativen Unterstützung von End-to-End-Prozessen über **komplexe Anwendungslandschaften** hinweg mit besonderem Schwerpunkt auf Salesforce-Produkte
2. Verfügbarkeit einer **soliden 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 Application Services, die wichtige Wartungs- und Supportfunktionen umfassen, welche ein umfassendes Spektrum an Leistungen abdecken, u.a. Überwachung, Remote-Support, zentralisierte Verwaltung von Salesforce-Anwendungen, Datenqualitätsmanagement und Datensicherheit sowie Compliance.

Mittelständische Kunden haben oft geringere Integrationsanforderungen und agieren auch oft in einer bestimmten Region. Sie brauchen eine starke regionale Unterstüzung, und die Anbieter in diesem Quadranten sind in der Lage, diese Anforderungen zu erfüllen.

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

Managed Application Services zeichnen sich dadurch aus, dass wichtige Aufgaben an einen speziellen Dienstleister übertragen werden. Diese Leistungen werden im Rahmen genau definierter SLAs angeboten, die sicherstellen, dass die Erwartungen der Kunden stets erfüllt bzw. übertroffen werden.

Die Anbieter in diesem Quadranten haben insbesondere einen regionalen Fokus und bieten maßgeschneiderten Support für mittelständische Kunden; gleichzeitig kümmern sie sich um die komplexen Salesforce-Anwendungen, die Datenqualität und die Compliance-Anforderungen. Diese Faktoren tragen zum kontinuierlichen Wachstum und Unternehmenserfolg ihrer Kunden bei.

Auswahlkriterien

1. Nachgewiesene Erfahrung in der **operativen Unterstützung von Anwendungslandschaften** mit besonderem Schwerpunkt auf Salesforce-Produkten
2. Verfügbarkeit einer **soliden 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**



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die auf die Industry Cloud-Produkte von Salesforce zugeschnittene Implementierungsdienste offerieren. Diese branchenspezifischen Angebote, wie z.B. die Financial Services Cloud und die Health Cloud, erfordern besondere Fähigkeiten und entsprechende Beschleuniger für eine erfolgreiche Implementierung. Für Anbieter in diesem Segment ist ein tiefes Verständnis der Besonderheiten dieser spezifischen Branchen unerlässlich.

Auch die Fähigkeit, durch die nahtlose Integration diverser Salesforce-Produkte ganzheitliche Lösungen zu entwickeln, spielt hier eine zentrale Rolle. So können Anbieter umfassende, maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die genau auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden zugeschnitten sind. Salesforce verfolgt strategisch inzwischen eine stärkere Vertikalisierung; das unterstreicht die wachsende Bedeutung dieser Fähigkeit und macht sie zu einer Top-Priorität bei neuen Implementierungen.

Funktional betrachtet umfassen die Implementierungsservices Prozessberatung zur Optimierung von Arbeitsabläufen, das Design zum Aufbau von maßgeschneiderten Lösungen, die Konfiguration für eine nahtlose System-Performance, die Datenbereinigung zur Verbesserung der Datenqualität, die Datenmigration für einen reibungslosen Umstieg und den Go-Live-Support für die erfolgreiche Einführung dieser spezialisierten Industry Cloud Lösungen.

Die Anbieter in diesem Quadranten spielen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht sicherzustellen, dass Unternehmen in bestimmten Branchen das volle Potenzial der Industry-Cloud-Produkte von Salesforce ausschöpfen können. Dank ihres branchenspezifischen Fachwissens und ihrer Fähigkeit, mehrere Salesforce-Angebote zu integrieren, können Unternehmen branchenspezifische Herausforderungen effizient bewältigen und sich einen Wettbewerbsvorteil in ihrem jeweiligen Bereich verschaffen.

Auswahlkriterien

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



Quadranten nach Region

Im Rahmen der ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie „Salesforce Ecosystem Partners 2024“ werden die folgenden fünf Regionen abgedeckt.

Quadrant	Brazil	France	Germany	U.K.	U.S.
Multicloud Implementation and Integration Services for Large Enterprises	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Core Clouds—Midmarket	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Marketing Automation	✓	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services for Large Enterprises	✓	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services for Midmarket	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Industry Clouds	✓	✓	✓	✓	✓



Die Research-Phase umfasst die Befragung, Evaluierung, Analyse und Validierung und läuft von November bis Dezember 2023. Die Ergebnisse werden den Medien im März 2024 präsentiert.

Meilensteine	Beginn	Ende
Start der Umfrage	2. November 2023	
Umfrage-Phase	2. November 2023	1. Dezember 2023
Sneak Preview	Februar 2024	
Pressemitteilung & Veröffentlichung	März 2024	

Mit Klick auf diesen [Link](#) können Sie die ISG Provider Lens™ 2024 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!

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 Lead Analysts 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. Das Star of Excellence 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. Infolgedessen 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 „Client Nomination“ 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



Kontaktpersonen für diese Studie



Rodrigo
Barreto
Lead Analyst (U.K.)



Mauricio
Ohtani
Lead Analyst (Brazil)



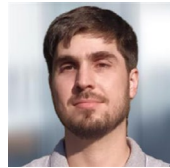
Marcio
Tabach
Lead Analyst (France)



Rainer
Suletzki
**Lead Analyst
(U.S. and Germany)**



Puranjeet
Kumar
**Senior Research
Analyst**



Gabriel
Sobanski
Research Analyst



Monika
Pathak
Project Manager



Ilamaran
Mages
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 Berater als Mitglieder des Quality & Consistency Review Teams (QCRT) für jede Studie teil.

Das QCRT stellt 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 QCRT-Mitglieder teil und leisten entsprechend ihrer Verfügbarkeit und ihres Fachwissen auf verschiedenen Ebenen Beiträge.

Die QCRT 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

ISG Advisors für diese Studie



Yadu
Singh

**Director, Technology
Modernization**



Bill
Huber

**Partner, Digital Platforms
and Solutions, Holistic
Cost Optimization**



Aman
Munglani

**Director and
Principal Analyst**



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

Accenture*	Ayesa	Círculo CRM	Deloitte*
adesso*	Bearing Point*	Cloobees	Dentsu*
AgileThought	BeeCloud*	Cloud Consulting Group*	Deutsche Telekom*
Akkodis	Birlasoft*	Cloud Monsters*	Devoteam*
AllCloud*	Bluewave*	Cloud Orca	Dexian
Alscient	Brighter Cloud*	Clouidity*	DIA*
Alvares & Marsal	Brightgen*	Coastal Cloud*	DIGITALL*
Amber	Brillio*	Coforge*	Dotsource*
Andela	BRQ*	Cognizant*	Dotsquares*
Aoop	Builders*	Cogy	DP6
aquilliance*	BYNG4 Consulting*	Comforth Easyfront*	DreamExperience
Assist Digital*	C3C Software	Concentrix*	DXC Technology
Atile digital*	Cadastra*	Customertimes*	Eigenherd*
Atlantic Technologies*	Capgemini*	Daspe Web	Elera.
Atos*	CGI*	DataArt	Empau*



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

Enext*	Globant*	Jade Global*	Marlabs*
Entero*	Grazitti Interactive*	JFOX*	Mastek*
EPAM*	HCLTech*	Jüssi	match.mt*
Epsilon (Publicis Group)	Hexaware*	K2 Partnering Solutions	Math*
Everymind*	Huron*	Keyrus*	Media.Monks
Eviden (Edifixio)	Hyphen8	KPC Consulting*	Merkle
Exprivia	IBM*	KPMG*	Meta
EY	ília	LabsXD	Mindsquare*
Factory42*	ilum:e Informatik*	Leoo	Minsait
Fujitsu*	Imaginedone	Levana*	Moldsoft
Gentrop*	Inetum*	Lima Consulting Group	Mphasis*
GFT*	Infosys*	LTIMindtree*	Multiedro
GhFly	Ingram Micro	Makepositive*	Nação Digital
Giveclarity*	Inpulso	Manao*	Nagarro*
Global Hitss	iSmartBlue*	Marketdata	Nebula Consulting



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

Niji*	Reply*	SysMap*	VO2 GROUP*
NTT DATA*	Salesfive*	Tavant*	VRP Consulting*
Numen	Sercante*	TCS*	Westbrook
Orange Business	Silver Softworks	Tech Mahindra*	Wipro*
OSF Digital*	Silverline*	Tech6	Wunderman Thompson*
Perficient*	Slalom*	Texeï	XCL*
Persistent Systems*	Softtek	ThirdEye Consulting	Zennify*
Pexlify (a Merkle co)*	Solutis	Triscal	Zensar Technologies*
PMWeb	Sopra Steria*	T-Systems*	
PPN Tecnologia	Sottelli	UST*	
Pracedo*	Spaulding*	valtech*	
Publicis Sapient	SR Consulting*	VASS	
PwC*	Stratesys	Viseo*	
R3 Digital	SunTseu*	Visionet*	
Reej Consulting*	Sys4B	Visum Digital	



*ISG Provider Lens™

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

*ISG Research™

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

*ISG

ISG (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.





NOVEMBER, 2023

REPORT: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS