

Salesforce Ecosystem Partners

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



Einleitung

03 Kontaktpersonen
für diese Studie

14

Über die Studie

Quadrantenforschung
Definition
Quadranten nach Regionen
Zeitplan

04 Beraterbeteiligung
06 Beteiligung von Beratern – Programm
10 Beschreibung
11

15

Kundenfeedback Nominierungen

12 Eingeladene
Unternehmen

16

Methodik & Team

13 Über unser
Unternehmen und
unsere Forschung

20

Das Salesforce-Ökosystem hat im Zuge **schneller Fortschritte in den Bereichen KI, Datenintegration und Automatisierung** in den letzten 12 bis 18 Monaten seinen Transformationskurs beibehalten. Der CRM-Markt expandiert auch weiterhin; Salesforce behauptet seine Führungsposition mit einem **weltweiten Anteil von über 20 Prozent** und einer vorherrschenden Stellung in den Kategorien Sales, Service und Marketing.

Auf der Dreamforce 2025 stellte Salesforce seine kühne Vision des **Agentic Enterprise** vor, also der Zusammenarbeit zwischen KI-gestützten Agenten und Menschen für skalierbare, intelligente Geschäftsergebnisse. Im Mittelpunkt dieser Strategie steht die Weiterentwicklung von Agentforce zu **Agentforce 360**, einer einheitlichen Plattform, die Sales, Service, Marketing, Handel, Tableau, MuleSoft und Slack verbindet. Mit Innovationen wie **Data 360** (Data Cloud) für kontextbezogene Intelligenz und **Agentforce Vibes** für die Entwicklung in natürlicher Sprache definiert Salesforce die Arbeitsabläufe in Unternehmen neu und beschleunigt die Time-to-Value für Organisationen weltweit.

Für Partner und Dienstleister bieten diese Entwicklungen erhebliche Chancen. Unternehmen sind auf der Suche nach Partnern, die End-to-End-Fähigkeiten liefern können, von der **Beratung und Implementierung** bis hin zu **Managed Services und Innovationen**; KI wird dabei verantwortungsvoll in Governance Frameworks eingebunden. Anbieter, die in der Lage sind, Multi-Cloud-Bereitstellungen zu orchestrieren, branchenspezifische Agenten zu nutzen und Automatisierung in großem Umfang zu ermöglichen, werden gut positioniert sein, um diese Nachfrage zu bedienen.

Großunternehmen sind bei der Einführung von Salesforce führend, doch der Mittelstand entwickelt sich zu einem wichtigen Wachstumsbereich. Diese Firmen und Organisationen bevorzugen kosteneffiziente, modulare Lösungen, die einen schnellen ROI liefern, und wünschen sich Partner, die skalierbare Frameworks, vorgefertigte Beschleuniger und maßgeschneiderte Managed Services anbieten. Für Provider stellt dieses Segment eine große Chance dar, standardisierte und dennoch flexible Angebote bereitzustellen und unter Einsatz von KI und Automatisierung die Komplexität zu vereinfachen und die Agilität zu erhöhen.



In der Studie werden **Salesforce-Ökosystempartner** anhand wichtiger Aspekte – Portfolio, Innovationskraft, Führungsstärke und Kundenerfahrung – bewertet.



Vereinfachte Darstellung. Quelle: ISG 2025

Definition

Die ISG Provider Lens® Studie Salesforce Ecosystem Partners 2026 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 verschiedene 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.



Salesforce Ecosystem IPL 2026: Blueprint

QUADRANTS		SERVICE SEGMENTS						CORNERS			
Professional Services (Consulting and Technical Services Capabilities)		Business and Platform Consulting		Customer Service Engineering			Advisory (Benchmark - Guidance)	Agentforce 360 (Solution consulting, Rollout, Agent Ops, Experience)			
		AI GRC and Value discovery		Customer Process Architecture			Organizational change management				
		Agentic Enterprise road map	Technology adoption (GenAI - Data - AgenticAI)	Salesforce offerings	Industry and business process maturity and service optimization		Effort and cost optimization				
		Implementation and Migration (Methodology - Framework - Accelerators)			Platform Integration (Internal - External and Business Systems)						
		Platform Integration & AGENTFORCE 360 Orchestration									
		Core implementation	Salesforce module – product - solution	Data migration	Workflow ERP BPM	Collaboration tools	Function and industry-focused solution design and deployment				
Value Realization and Optimization Services (Managed Service Capabilities)		Salesforce Platform Operations (Technical Support - Maintenance, etc.)			Platform performance and Optimization (Personalize - Customize - Modernize)						
		Value Realization and Impact			Business Value Optimization						
		Platform performance and monitoring	Change and release management	FinOps (TCO) RiskOps (GRC)	Platform and solution modernization	Digital experience management	BPAAS (S/w + services e.g. Workday)				
Innovation on Salesforce/ Agentforce (Solution Design and Build Capabilities)		AGENTFORCE 360									
		AI Experience		Data 360	Platform experience						
		Einstein AI models	Prebuilt AI agents		Omnichannel user interface	MuleSoft – Flow – Heroku – Slack – Tableau	Salesforce With cloud (AWS - GC) e.g., chatbots				
Midscale Salesforce Partners (Brazil, Germany)		Professional Services (Consulting and Technical Services Capabilities)				Value Realization and Optimization Services (Managed Service Capabilities)					

Note: The study does not evaluate marketing & branding agencies



Definition

Der Professional Services Quadrant bewertet Serviceanbieter auf Basis ihres umfassenden Know-hows und ihrer fortschrittlichen technischen Fähigkeiten zur Transformation und Optimierung komplexer Unternehmenslandschaften mithilfe von Salesforce. Diese Services gehen über die Standardkonfiguration hinaus und umfassen auch die strategische Beratung und die End-to-End-Bereitstellung von integrierten Lösungen der nächsten Generation. Der Erfolg hängt von der Verbindung unterschiedlicher Unternehmenssysteme und der Orchestrierung komplexer, cloud-übergreifender Workflows ab, um technische Resilienz und strategischen Geschäftsnutzen.

Ein Hauptaugenmerk liegt auf der Kompetenz des jeweiligen Anbieters bei der Umsetzung der Agentic Enterprise Roadmap, insbesondere über Agentforce 360, um generative KI (Gen AI) und agentische Fähigkeiten in die Bereiche Vertrieb, Service und Betrieb integrieren zu können. Die Dienstleister müssen das KI-Governance-, Risiko- und Compliance-Framework (GRC) für eine verantwortungsvolle, ethische und gesetzeskonforme Bereitstellung anwenden. Der ideale Anbieter verbindet Geschäftsprozessarchitektur, OCM und technisches Plattform-Engineering für eine messbare Aufwands- und Kostenoptimierung.

Auswahlkriterien

1. Nachgewiesene Fähigkeiten in den Bereichen **Lösungsdesign, Rollout und Optimierung von Salesforce-Modulen** sowie KI-gesteuerte Erfahrungen durch zertifizierte Spezialisten und referenzierbare Kundenprojekte, die die nativen KI-Agenten der Plattform einsetzen
2. Know-how hinsichtlich der **Integration von Salesforce mit wichtigen externen Unternehmenssystemen (SAP/Oracle ERP), internem BPM** und Collaboration-Tools unter Einsatz von MuleSoft, APIs, Middleware oder anderen üblichen Integrationsplattformen
3. Nachweis von **proprietären Frameworks**,

Beschleunigern und robusten Datenmigrationsfunktionen

für komplexe und Multicloud-Salesforce-Deployments in den Bereichen Sales, Service, Marketing und Experience Cloud

4. Bereitstellung von **Beratungsdiensten**, die eine Roadmap für ein Agentic Enterprise definieren, unter Einbeziehung von **KI-GRC-Frameworks** für eine **sichere und ethische Technologieeinführung** (GenAI/Agentic AI)
5. Fundiertes Verständnis **branchenspezifischer Serviceprozesse** und Fähigkeit, die Prozessarchitektur des Kunden zur Optimierung von Servicemodellen einzusetzen, unter Verwendung der Service
6. Nachgewiesener Ansatz für das Management der menschlichen und prozessualen Aspekte der Transformation, u.a. proaktives **OCM, Stakeholder Management, Schulungen** und strategische Orientierungshilfe zur Optimierung von Aufwand und Kosten
7. Erforderliche Mindestanzahl von **Salesforce-zertifizierten Experten**, ein **globales Bereitstellungsmodell** und relevante **Kundenreferenzen** für komplexe Großkundenprojekte
8. Überzeugende Liste von **regionsspezifischen Anwendungsfällen und Referenzen**

Cloud, der Field Service Lösung und digitaler Engagement-Produkte



Definition

Der Quadrant „Value Realization & Optimization Services“ bewertet Dienstleister nach ihrer Fähigkeit, Kunden bei der Sicherung, Aufrechterhaltung und Maximierung des langfristigen Werts ihrer Investitionen in das Salesforce-Ökosystem zu unterstützen. Über den herkömmlichen Support hinaus erfordert dies einen proaktiven Ansatz für maximale Wirksamkeit und Nutzeneffekte. Die Anbieter treiben die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform, die Security Governance und die betriebliche Effizienz voran, um die Wartung in eine strategische Funktion zu verwandeln und den Kunden kontinuierliche, messbare Verbesserungen zu ermöglichen.

Sie nutzen Managed-Services-Funktionen zur kontinuierlichen Optimierung der Plattformleistung und des Betriebs im Einklang mit den Best Practices von Salesforce. Dazu zählen Business Enablement, KI-gesteuerte Überwachung, Wartung (AgentOps) und FinOps zur Reduzierung der TCO. Darüber hinaus sind eine solide Governance durch RiskOps (GRC), die Modernisierung von Kundenlösungen und ein fachkundiges Änderungs- und Versionsmanagement erforderlich, um eine nahtlose, kontrollierte Plattformentwicklung zu ermöglichen.

Auswahlkriterien

1. Dedizierte, nachgewiesene Einheit für **Managed-Service-Funktionen** für den gesamten **Lebenszyklus der Salesforce-Plattform**, u.a. proaktive Support- und Wartungs- sowie **kontinuierliche Optimierungsdienste**
2. Nachweislicher Ansatz mit Fokus auf kontinuierliche Wertrealisierung und Optimierung des Geschäftswerts, der **über Problemlösungen hinausgeht, um messbare strategische Kundenergebnisse zu erzielen**
3. Einbezug von fortschrittlichen betrieblichen Frameworks wie **FinOps (TCO)** und **RiskOps (GRC)** und damit nachweisliches Engagement für ein sicheres, regelkonformes und kosteneffizientes **Plattformmanagement in großem Umfang**
4. Nachgewiesene Fähigkeit, die langfristige Stabilität der Plattform durch **Plattform- und Lösungsmodernisierung** voranzutreiben, die kontinuierliche Anpassung an Salesforce- Releases zu gewährleisten und Kundenumgebungen zukunftssicher zu machen
5. Verwaltung und Optimierung aller kundenorientierten digitalen Schnittstellen und des internen Digital Experience Managements, um eine hohe Plattformakzeptanz und auf Basis von **Automatisierung eine nahtlose Integration über alle User Touchpoints** zu gewährleisten
6. Nachgewiesene Erfahrung in der Verwaltung von Umgebungen, die mit externen Diensten wie **BPAAS** (z.B. Procure-to-Pay (P2P), Order-to-Cash (O2C)), HR-Prozessen wie Gehaltsabrechnung und Onboarding sowie anderen
7. Engagement für den Einsatz fortschrittlicher, moderner Techniken, u.a. Agentforce 360-Strategien und **KI-gesteuerte Automatisierung**, zur Verbesserung der **Plattformleistung** und -**überwachung** sowie der Effizienz der Servicebereitstellung insgesamt
8. Spezialisierte Einheit, die sich ausschließlich auf die Wertrealisierung und die Optimierung des Geschäftswerts konzentriert, mit **KPIs, die messbare und kontinuierliche Verbesserungen der Kundenleistung belegen**
9. Überzeugende Liste von **regionsspezifischen Anwendungsfällen und Referenzen**



Definition

Der „Innovation on Salesforce/Agentforce“ Quadrant bewertet Anbieter nach ihrer Fähigkeit, transformative, maßgeschneiderte Lösungen auf Agentforce 360 zu entwickeln, zu erstellen, bereitzustellen und zu verwalten, die das Agentic Enterprise-Modell umsetzen. Ziel ist es, KI-Erfahrungen zu schaffen, die personalisiert, vorhersehbar und autonom sind und an realen Ergebnissen in den Arbeitsabläufen von Kunden und Mitarbeitern gemessen werden.

Erfolgreiche Anbieter in diesem Quadranten beherrschen den Aufbau und den Betrieb der Agentforce 360-Plattform sowie der Integrationsfunktionen wie Agentforce Trust Layer, Agentforce Builder für die Entwicklung von Konversationen, Agent Script und die Atlas Reasoning Engine für Hybrid Reasoning und Leitplanken, Intelligent Context und Tableau in Data 360, um Agenten in vertrauenswürdigen Unternehmensdaten („Enterprise Truth“) zu verankern, sowie Slack und Agentforce Voice, um Agenten kanalübergreifend zu aktivieren.

Die Anbieter sollten in der Lage sein, Agentforce 360 Apps (z.B. Agentforce Sales, Service, IT Service) zu orchestrieren und sie mit Flow, MuleSoft und APIs umfassender einzusetzen.

Auswahlkriterien

1. Nachweisliche Vereinheitlichung und Aktivierung von Unternehmensdaten in Data 360, u.a. **semantische Modellierung** und Einsatz von **Intelligent Context für unstrukturierte Inhalte**
2. Portfolio von benutzerdefinierten Agenten und Erweiterungen, die mit **Agentforce Builder**, **Agent Script**, Hybrid-Reasoning-Mustern und **Policy Guardrails** über den **Einstein Trust Layer** erstellt wurden
3. Nachweis **autonomer Workflows**, die Customer 360 Apps, Slack, Web und Voice umfassen, mit gemessenen KPIs wie Case Deflection und Zeit bis zur Lösung
4. Beherrschung von **Flow** und Pro-Code (Apex und APIs) sowie **MuleSoft-Integration** zur Anbindung von Drittsystemen
5. Nachweis von einheitlichen Erfahrungen unter primärer Nutzung von Slack und einer sicheren Multichannel-Bereitstellung im Rahmen von Unternehmenskontrollen
6. **Modellauswahl über Trust Layer und Partnermodelle** im Einklang mit der KI-Ökosystemstrategie von Salesforce
7. Überzeugende, **referenzierbare branchenspezifische Agenten** und Anwendungsfälle unter Einsatz von Agentforce 360 for Industries
8. Überzeugende Liste von **regionspezifischen Anwendungsfällen und Referenzen**



Definition

Der „Midscale Ecosystem Partners“ Quadrant bewertet Partner für den Mittelstand, das heißt spezialisierte, in der Regel lokal oder regional ausgerichtete Anbieter, die nicht an einen globalen Systemintegrator (GSI) gebunden sind. Sie haben meistens weniger als 500 Beschäftigte und stellen regionale Alternativen zu den GSIs dar.

Dank ihrer ganzheitlichen Fähigkeiten, einschließlich kultureller Ausrichtung und Nischen-Know-how, sind sie in der Lage, den gesamten Kundenlebenszyklus zu unterstützen, von der ersten Implementierung bis zur langfristigen Wertschöpfung.

Obwohl diese Anbieter in erster Linie mittelständische Kunden betreuen, müssen sie nachweislich in der Lage sein, Komplexitäten auf Enterprise-Niveau zu managen.

Sie bieten Professional Services für schnellere Agentforce 360 Cloud-Implementierungen, Prozessberatung sowie komplexe Integrationen mit Data 360, Branchenlösungen und der Agentforce 360-Plattform.

Ihre Wertrealisierungs- und Optimierungsleistungen gehen über die laufende Plattformadministration hinaus und sichern durch die Nähe zum Kunden den langfristigen Erfolg.

Auswahlkriterien

1. **Gut gepflegte** Präsenz auf den Salesforce-Partnerportalen
2. Identifizierung als **mittelständischer, kleiner oder regionaler Partner**, im Unterschied zu GSIs oder multinationalen Anbietern
3. **Starker Fokus auf den Mittelstand** mit überzeugenden, überprüfbaren Kundenreferenzen in diesem Segment
4. **Umfassendes Professional Services Portfolio** für die agile Implementierung („QuickStarts“) von Salesforce-Produkten wie **Agentforce Sales** (ehemals Sales Cloud) oder **Agentforce Service** (ehemals Service Cloud), einschließlich komplexer Integration unter Verwendung von **MuleSoft** und anderen Lösungen
5. **Ausgereiftes** Angebot an **Dienstleistungen zur Wertrealisierung und -optimierung**, das die laufende Verwaltung der Plattform, den Support und die kontinuierliche Verbesserung zur Förderung der Akzeptanz umfasst
6. **Nachweisbare Fähigkeiten und Zertifizierungen** in modernen Salesforce-Plattformen, insbesondere **AI, Data 360, Agentforce 360 Platform** und Analytik (wie **Tableau**)
7. Nachgewiesene Expertise in einer oder mehreren **Salesforce Industry Clouds**, wie **Manufacturing Cloud, Financial Services Cloud** und **Net Zero Cloud**
8. **Signifikante lokale bzw. regionale Präsenz** mit nachgewiesenem Know-how bezüglich der Einhaltung regionaler Datenvorschriften
9. Überzeugende Liste von **regionspezifischen Anwendungsfällen und Referenzen**



Quadranten nach Regionen

Im Rahmen der ISG Provider Lens® Quadrantenstudie „Salesforce Ecosystem Partners 2026“ werden die folgenden vier Quadranten abgedeckt:

Quadrants	Service Provider/Technology Product Vendor	Brazil	Germany	U.K.	U.S.
Professional Services	Service Provider	✓	✓	✓	✓
Value Realization and Optimization Services	Service Provider	✓	✓	✓	✓
Innovation on Salesforce/Agentforce	Service Provider	✓	✓	✓	✓
Midscale Salesforce Partners	Service Provider	✓	✓		



Zeitplan und zugehörige Informationen

Die Research-Phase umfasst die Befragung, Evaluierung, Analyse und Validierung und läuft von November 2025 bis Januar 2026. Die Ergebnisse werden den Medien im Mai 2026 präsentiert.

Meilensteine	Beginn	Ende
Survey Launch	November 25, 2025	
Survey Phase	November 25, 2025	December 23, 2025
Sneak Preview	February 2026	March 2026
Press Release & Publication	April 2026	

Mit Klick auf diesen Link können Sie die [ISG Provider Lens® 2026](#) Research-Agenda einsehen bzw. herunterladen.

Access to 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!

Kaufberatung

Buyers Guide ISG Software Research, ehemals „Ventana Research“, bietet im Rahmen seiner „Buyers Guides“ Markteinblicke auf Basis der Evaluierung und Einstufung von Technologieanbietern und Produkten. Die Ergebnisse werden aus der researchbasierten Analyse von Produkt- und Kundenerfahrungskategorien gewonnen, die Software-Anbieter und -Produkte bewerten, um eine fundierte Entscheidungsfindung und die Auswahlprozesse für Technologie zu erleichtern.

Im Zuge des Starts der Salesforce Ecosystem Partners IPL-Studie möchten wir Sie auf damit zusammenhängende Research und Erkenntnisse aufmerksam zu machen, die ISG Research im Jahr 2025 veröffentlichen wird. Weitere Informationen finden sich im [Buyers Guide Research-Zeitplan](#).

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:
star@cx.isg-one.com



ISG Star of Excellence



Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens® 2025 – 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

Federführende Autoren:

Megha Dodke, Sonam Chawla, Ashwin Gaidhani, Sidney Nobre und Roman Pelzel

Forschungsanalysten:

Ayushi Gupta, Riya Tomar und Rafael Rogotti

Datenanalyst:

Lakshmikavya Bandaru

Projektleiter:

Yeshashwi Nagarajan

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

Sponsor der Studie



Aman
Munglani
**Senior Director and
Principal Analyst**



Yeshashwi
Nagarajan
**Project
Manager**



Sidney
Nobre
**Lead Analyst –
Brazil**



Roman
Pelzel
**Lead Analyst –
Germany**



Sonam
Chawla
**Lead Analyst –
U.K.**



Ashwin
Gaidhani
**Lead Analyst –
U.S.**



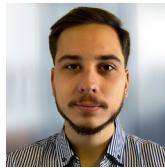
Megha
Dodke
**Co-Author
and Research
Specialist – U.S.**



Ayushi
Gupta
**Research
Analyst**



Riya
Tomar
**Research
Analyst**



Rafael
Rogotti
**Research
Analyst**



Lakshmikavya
Bandaru
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

The QCRT advisors:



Eingeladene Unternehmen

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	Apps Associates*	Brighter Cloud*	Claro empresas
360 Degree Cloud*	Aquilliance*	Brightgen	Cloobees*
A5*	Argano	Brillio*	Cloud Monsters*
Accenture*	Ascend Technologies	Brivia*	CloudGaia
ACS Global	Assist Digital*	BRQ*	Cloudity*
Ad Victoriam Solutions*	Atile	Builders	CloudMasonry
adesso SE*	atile.digital*	c3csoftware	Coforge*
Aethereus	Atlantic Technologies*	Cadastra*	Cognizant*
Akkodis	Ayesa	Capgemini*	Cogny
Akross	Backlgrs	CbCloud	Concentrix*
AllCloud*	BearingPoint*	Cbxpert	Corrao Group
Alot	BeeCloud*	CEPTES	Credera*
AlphaSquad*	Birlasoft*	CGI*	Customertimes*
Alscient*	Biz2People	CI&T*	Daspe Web
Alvarez & Marsal	Bluewave*	Circulo CRM	Datago*



Eingeladene Unternehmen

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

Deloitte*	Eigenherd*	GhFly	Infosys*
DemandBlue*	elera	Global Hitss*	Interaktiven
Dentsu Creative (Isobar)	EPAM Systems*	Globant*	Interaxa
Deutsche Telekom*	ETG Digital	Grazitti Interactive*	iSmartBlue*
Devoteam*	Everymind*	Grupo CAA	Jade Global*
DIA	Eviden (Atos Group)*	Harpia Cloud	JFOX*
Diabsolut*	Extractta	HCLTech*	Jump
DIGITALL*	Factory42*	Hexaware*	Jüssi
DIVAE	Fast Slow Motion*	HITSS	K2 Partnering Solutions*
dotSource*	fluent:cx	Horizontal	Kerun.One
Dotsquares*	Foursys	Huron*	Keyrus*
DP6	Framework Digital	IBM*	KPMG*
DreamExpirience	Fujitsu*	Ília	KTECH
DXC Technology*	Gentrop*	ilum:e informatik*	Lab065
DynamicsData	GFT*	Imagedone	Lignos



Eingeladene Unternehmen

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

ListEngage	MyCom	OSF Digital*	Salesfive*
Logicalis	Myridius*	Peak & Peak	Sentine Tecnologia
LTIMindtree*	Nação Digital*	Perficient*	Sercante*
Mastek*	Nagarro*	Persistent Systems*	Silver Softworks*
Math Group	Near Partner	Platform Builders*	SIS IT
MelonLeaf	Nebula Consulting*	Pracedo*	SkyVenn
Mindcurv*	NeuraFlash*	Publicis Sapient*	Slalom*
mindsquare*	Nextview	PwC*	Smartbridge
Minsaint	Nextview Consulting (Sabio Group)*	Quality Digital	Solutis
Minsait (Indra)	Nonobyte	R3 Digital*	Sopra Steria*
Movate	NTConsult	RafterOne*	Sottelli*
Mphasis Silverline*	NTT DATA*	Ranosys	Soulblox
MTX Consulting	Numen	Realfast.ai	SP Tech
Multiedro*	Oktana	Reply*	SR Consulting*
Multiset	One Work	Sabio*	Stefanini



Eingeladene Unternehmen

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

Sys4B*	Vitrio
SysMap Solutions*	VRP Consulting*
TCS*	West Monroe
Tech Mahindra*	Westbrook International*
Telus Digital (Gerent)	Wexpert
ThirdEye Consulting*	Wipro*
Thunder	WPP*
T-Systems International GmbH	XCL Consulting*
UST*	Xede
Valtech*	Xenogenix
VASS*	YASH Technologies
Vera Solutions	Zennify*
Vetter	Zensar Technologies*
Vision11	Zentriq GmbH
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 (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.





NOVEMBER, 2025

BROSCHÜRE: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS