

# Salesforce Ecosystem Partners

A research report comparing strengths  
and advantages of Salesforce partners





Einleitung	3	Involvierung von ISG Advisor:n	
Über die Studie		Beschreibung des Programms	15
Einleitung	4	Advisory Team	15
Definition	5	Eingeladene Unternehmen	16
Quadranten nach Regionen	11	Über unsere Firma und die Untersuchung	20
Zeitplan	12		
Kundenfeedback Nominierungen	13		
Kontaktpersonen für diese Studie	14		

Die Studie zum Salesforce-Ökosystem untersucht verschiedene Angebote der Salesforce-Plattform, die in folgende Kategorien eingeteilt wurden: Implementation Services („Change Business“) und Managed Application Services, die sich auf die betriebliche Unterstützung von Produktivanwendungen konzentrieren („Run Business“). Diese Segmente wurden entsprechend den betreuten Kunden die Kategorien Großunternehmen und Mittelstand unterteilt, und zwar wegen des erheblichen Bedarfs an Salesforce-Integration in die komplexe Anwendungslandschaft von Großunternehmen. Darüber hinaus agieren diese Kunden in erster Linie auf globaler Ebene und benötigen Dienstleister mit entsprechenden Lieferfähigkeiten.



# Schwerpunkt- bereiche für Salesforce- Ökosys- tempartner 2023

Simplified Illustration Source: ISG 2022

**Multicloud Implementation & Integration  
Services for Large Enterprises**

**Implementation Services for Core  
Clouds Midmarket**

**Implementation Services for Marketing  
Automation Midmarket**

**Managed Application Services for  
Large Enterprises**

**Managed Application Services  
for Midmarket**

**Implementation Services for  
Industry Clouds**

## 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 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

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter untersucht, die Implementierungsleistungen für Salesforce-Applikationen anbieten sowie diese Applikationen mit anderen wichtigen Standard-Softwarelösungen, wie sie meist in den komplexen Systemlandschaften großer und global agierender Unternehmenskunden vorhanden sind, integrieren. Dabei wird berücksichtigt, dass diese Unternehmen in den meisten Fällen verschiedene Cloud-Produkte aus dem Salesforce-Portfolio nutzen. In vielen Fällen erfolgt die Implementierung im Rahmen eines langfristigen Programms, mit mehreren Rollouts in verschiedenen Abteilungen des

Kundenunternehmens und in mehreren Regionen. Aus funktionaler Sicht umfassen die Implementierungsdienste Prozessberatung, Design, Konfiguration, Datenbereinigung, Migration und schließlich die Unterstützung bei der Inbetriebnahme.

### Auswahlkriterien

1. **Starke Implementierungsfähigkeiten (Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live)** für alle Salesforce-Produkte
2. **Fundierte Kenntnisse** über die wichtigsten Standardsoftwarepakete zusätzlich zu Salesforce in Kombination mit der Fähigkeit, **End-to-End-Prozesse** zu implementieren
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

In diesem Quadranten werden Anbieter bewertet, die sich auf Salesforce Sales Cloud, Service Cloud, Commerce Cloud und Community Cloud spezialisiert haben; diese Produkte werden im Allgemeinen als die Core Clouds von Salesforce betrachtet. Diese Anbieter verfolgen einen agilen Implementierungsansatz und konzentrieren sich auf Fälle, in denen nur ein geringes Maß an Integration erforderlich ist, was meist in kleinen und mittelständischen Unternehmen der Fall ist. Daher werden diese Projekte in vielen Fällen innerhalb weniger Monate durchgeführt. Ein wichtiger Aspekt der erforderlichen Services dreht sich um die Beratung hinsichtlich des Neudesigns von

Prozessen beim Einsatz von Salesforce-Applikationen. Aus funktionaler Sicht umfassen die Implementierungsdienste Prozessberatung, Design, Konfiguration, Datenbereinigung, Migration und schließlich die Unterstützung bei der Inbetriebnahme.

### Auswahlkriterien

1. Starke Implementierungsfähigkeiten (**Beratung, Konfiguration, Datenmigration und Go-Live**) für die Salesforce Core Clouds (mindestens 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 Midmarket

### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter untersucht, die sich auf die Salesforce Marketing Cloud spezialisiert haben und insbesondere Fälle adressieren, wo der Bedarf an Echtzeit-Integration in eine komplexe Systemlandschaft nicht sehr hoch ist, was eher auf mittelständische und kleine Unternehmen zutrifft. Darüber hinaus ist Fachwissen über marketingrelevante Aspekte wie den Einsatz von Medien und Multichannel-Ansätzen unerlässlich. Da die Interaktion mit Endkunden in der Regel ein großes Transaktionsvolumen mit sich bringt, ist die Automatisierung dieser Funktionalitäten – zum Beispiel Pardot – ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor in diesem Quadranten.

Aus funktionaler Sicht umfassen die Implementierungsdienste Prozessberatung, Design, Konfiguration, Datenbereinigung, Migration und schließlich die Unterstützung bei der Inbetriebnahme.

### 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 Vorhandensein von **Alleinstellungsmerkmalen**
4. Wirtschaftliche **Stabilität und umfangreiche Lieferkapazitäten** zur Betreuung zahlreicher Kunden
5. Überzeugende Liste von **Anwendungsfällen und Referenzen**



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister untersucht, die Managed Services für Wartungs- und Supportaufgaben anbieten, unter anderem Monitoring, Remote Support, zentralisiertes Management von Salesforce-Applikationen, Datenqualitätsmanagement, Datensicherheit und Compliance-Aspekte. Bei Großunternehmen gehört dazu normalerweise auch die globale Serviceerbringung und die Abdeckung komplexer Applikationslandschaften mit allen möglichen Lösungen von verschiedenen Softwareanbietern. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die kontinuierliche Verbesserung der Lösungen, um zusätzlichen Wert für das jeweilige Business zu schaffen. Bei Managed Services übernimmt ein Dienstleister die Verantwortlichkeiten auf Basis von definierten SLAs.

### 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

Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister untersucht, die Managed Services für Wartungs- und Supportaufgaben anbieten, unter anderem Monitoring, Remote Support, zentralisiertes Management von Salesforce-Applikationen, Datenqualitätsmanagement, Datensicherheit und Compliance-Aspekte. Kunden aus dem Mittelstand haben in der Regel weniger Integrationsbedarf; in vielen Fällen sind sie eher regional aufgestellt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die kontinuierliche Verbesserung der Lösungen, um zusätzlichen Wert für das jeweilige Business zu schaffen. Bei Managed Services übernimmt ein Dienstleister die Verantwortlichkeiten auf Basis von definierten SLAs.

### 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 von Implementierungsservices bewertet, die sich auf branchenspezifische Cloud-Produkte von Salesforce wie die Financial Services Cloud und die Health Cloud fokussieren. Branchenspezifische Fähigkeiten und geeignete Beschleuniger sind wichtige Erfolgsfaktoren für dieses Segment. Darüber hinaus müssen Service Provider in der Lage sein, umfassende Lösungen auf Grundlage der verschiedenen Salesforce-Produkte zu entwickeln, die für die spezifische Situation des Kunden relevant sind. Da Salesforce seine Angebote derzeit auf eine stärkere Vertikalisierung ausrichtet, wird dieses Thema bei künftigen Implementierungen hohe Priorität haben. Aus funktionaler Sicht umfassen die Implementierungsdienste Prozessberatung, Design, Konfiguration, Datenbereinigung, Migration und schließlich die Unterstützung bei der Inbetriebnahme.

### Auswahlkriterien

1. Nachgewiesenes **Fachwissen** für die jeweiligen Branchen
2. Starke Implementierungsfähigkeiten (**Beratung, Konfiguration, Datenmigration, Go-Live**) für die Salesforce Industry Cloud Produkte von Vlocity (kürzlich 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 Regionen

Im Rahmen der ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie „Salesforce Ecosystem Partners 2023“ werden die folgenden fünf Regionen abgedeckt. Frankreich und Großbritannien sind in diesem Jahr neu dabei.

Quadranten	U.S.	Germany	Brazil	France	U.K.
Multicloud Implementation and Integration Services for Large Enterprises	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Core Clouds Midmarket	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Marketing Automation Midmarket	✓	✓	✓	✓	✓
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 Oktober bis November 2022. Die Ergebnisse werden den Medien im März 2023 präsentiert.

## Meilensteine

	Beginn	Ende
Start der Umfrage	27. Oktober 2022	
Umfrage-Phase	27. Oktober 2022	Nov 28, 2022
Sneak Preview	Februar 2023	
Pressemitteilung & Veröffentlichung	März 2023	

Mit Klick auf diesen [Link](#) können Sie die ISG Provider Lens™ 2023 Research-Agenda einsehen oder 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-Advisorn 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. 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](mailto:ISG.star@isg-one.com)



Kontaktpersonen für diese Studie



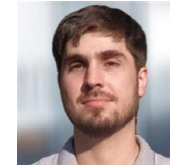
**Rainer  
Suletzki**  
Lead Analyst - U.S.



**Marcio  
Tabach**  
Lead Analyst - France



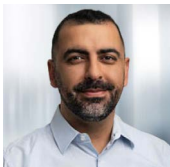
**Rodrigo  
Barreto**  
Lead Analyst - U.K.



**Gabriel  
Sobanski**  
Research Analyst



**Mauricio  
Ohtani**  
Lead Analyst - Brazil



**Reza  
Sarwari**  
Lead Analyst -  
Germany



**Puranjeet  
Kumar**  
Research Analyst



**Monika  
Kathuria**  
Group Project  
Manager



### 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

**EMEA Lead – Digital  
Platforms and  
Solutions**



Bill Huber

**Partner, Digital  
Platforms and  
Solutions**



**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

[ kolekto ]*	CGI*	Empaua*	ilum:e informatik AG*
Accenture*	Cloud Consulting*	Enext*	Infosys*
adesso SE*	Cloudity*	EPAM*	Jade Global*
AllCloud*	Coastal Cloud*	Everymind*	JFOX*
aquilliance GmbH*	Coforge*	Factory42*	Konecta*
Atile.Digital*	Cognizant*	Fujitsu*	LTI*
Atos*	Customertimes*	Gentrop*	Marlabs*
BearingPoint*	Deloitte Digital*	Globant*	Match.mt*
BeeCloud*	Dentsu*	Grazitti Interactive*	Mindtree*
Birlasoft*	Deutsche Telekom*	HCLTech*	Mphasis*
Brillio*	DIA die.interaktiven*	Hexaware Technologies*	Multiedro*
Cadastra*	DIGITALL*	Huron*	Nagarro*
Capgemini*	Eigenherd GmbH*	IBM*	Nèscara*





**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

NTT DATA*	Traction on Demand*	Aoop	CloudGaia
Perficient*	Visionet*	APISERO	Comforth - Karoo
PwC*	Wings IT*	Aspire Systems	Comselect
Reply*	Wipro*	Ayesa	Craftware
Salesfive GmbH*	Zennify*	BCG	CRM IT Solutions
Silverline*	Zensar Technologies*	Bluewave Group	Demandblue
Slalom*	360 Degree Cloud	Brightgen	Devoteam
SLK Software*	7Summits (acquired by IBM)	BRQ	DP6
Sopra Steria*	A5	Builders	Dreamm Tecnologia
Tavant*	ABSYZ	Business & Decision	DXC
TCS*	ADVANCE Solutions	Carrenet	Easyfront Consulting
Tech Mahindra*	Algoworks	Cloud Giraffe	ec4u expert consulting ag
TOPi*	Amber	Cloud Monsters	Edifixio



**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

eFrontech	Inpulso	Manao Consulting	Orange Business Service
El Technologies, a Cognizant company	iSmartBlue	Marketdata	OSF Digital
Emakina	Isobar	Math	Penfield Digital
enxoo	Jüssi	Maverick Digital	Persistent Systems
Epsilon	K2 Partnering Solutions	Media Monks	Pexlify
ETO Publicis	Key Performance Consulting	Minsait	PMWeb
EY	Keyrus	Moldsoft	PolSource
GFT	KPMG	MST Solution	Publicis Group
Global Hitss	LabsXD	Mydral	Publicis Sapient
Hardis Group	Levana	Niji	R1 RafterOne
ília	Lima Consulting Group	NIX Solutions	Reej Consulting
Imaginedone	Lutech Group	NTT DATA Deutschland GmbH, NTT everis and NTT Data	Sercante
Inetum	Makepositive	Numen	Siway



**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

Softtek	Telekom Deutschland GmbH	Virtusa
Solutis	Texei	Viseo
Sottelli	Torrent Consulting	VO2 GROUP
SpringFive	Tquila ANZ	VRP Consulting
SR Consulting	Triscal	Waeg
Stratesys	T-Systems	Webresults
Suntseu Nova	Twelve Consulting	Werise (an OSF.Digital Company)
SYNTAX	Uptima	West Monroe
Sys4B	UST	WPP
S4G Consulting (McKinsey)	valtech	Wunderman Thompson France
SysMap	ValueLabs	XCL
Tech6	Vera Solutions	



### \*ISG Provider Lens™

The ISG Provider Lens™ Quadrant research series is the only service provider evaluation of its kind to combine empirical, data-driven research and market analysis with the real-world experience and observations of ISG's global advisory team. Enterprises will find a wealth of detailed data and market analysis to help guide their selection of appropriate sourcing partners, while ISG advisors use the reports to validate their own market knowledge and make recommendations to ISG's enterprise clients. The research currently covers providers offering their services across multiple geographies globally.

For more information about ISG Provider Lens research, please visit this [webpage](#).

### \*ISG Research™

ISG Research™ provides subscription research, advisory consulting and executive event services focused on market trends and disruptive technologies driving change in business computing. ISG Research delivers guidance that helps businesses accelerate growth and create more value.

ISG offers research specifically about providers to state and local governments (including counties, cities) as well as higher education institutions. Visit: [Public Sector](#).

For more information about ISG Research subscriptions, please email [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), call +1.203.454.3900, or visit [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com).

### \*ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) is a leading global technology research and advisory firm. A trusted business partner to more than 800 clients, including more than 75 of the world's top 100 enterprises, ISG is committed to helping corporations, public sector organizations, and service and technology providers achieve operational excellence and faster growth. The firm specializes in digital transformation services, including automation, cloud and data analytics; sourcing advisory; managed governance and risk services; network carrier services; strategy and operations design; change management; market intelligence and technology research and analysis.

Founded in 2006, and based in Stamford, Conn., ISG employs more than 1,300 digital-ready professionals operating in more than 20 countries—a global team known for its innovative thinking, market influence, deep industry and technology expertise, and world-class research and analytical capabilities based on the industry's most comprehensive marketplace data. For more information, visit [www.isg-one.com](http://www.isg-one.com).





**OCTOBER, 2022**

---

**BROSCHÜRE: HEALTHCARE DIGITAL SERVICES**