

SAP Ecosystem

Eine Untersuchung der Information Services Group
Germany GmbH

Customized report courtesy of:

T Systems



Zusammenfassung	03
Anbieter- positionierung	07
Einleitung	
Definition	12
Betrachtungsumfang der Studie	14
Anbieterklassifizierungen	15
Anhang	
Methodik & Team	51
Autoren & Editoren	53
Über ISG	55

SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	17 – 23
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	18
Quadrant	19
Definition & Auswahlkriterien	20
Beobachtungen	21
Anbieterprofile	23

SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	24 – 28
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	25
Quadrant	26
Definition & Auswahlkriterien	27
Beobachtungen	28

Managed Application Services for SAP ERP	29 – 35
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	30
Quadrant	31
Definition & Auswahlkriterien	32
Beobachtungen	33
Anbieterprofile	35

Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP	36 – 42
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	37
Quadrant	38
Definition & Auswahlkriterien	39
Beobachtungen	40
Anbieterprofile	42

SAP Business Technology Platform	43 – 49
Wer sollte dieses Kapitel lesen?	44
Quadrant	45
Definition & Auswahlkriterien	46
Beobachtungen	47
Anbieterprofile	49

Verfasser: Rainer Suletzki

Priorität für die Transformation zu S/4HANA

Die In-Memory-Datenbank SAP HANA und die darauf basierenden Anwendungen sind nunmehr seit einigen Jahren auf dem Markt für Unternehmenssoftware wohletabliert und werden von SAP kontinuierlich ausgebaut. Für die ERP-Kernapplikation hat der zügige Umstieg auf die Version S/4HANA durch die Kunden höchste Priorität für SAP. Der Zeitrahmen dafür ist durch die Festlegung seitens SAP gegeben, die Standardwartung für die Vorgängerprodukte nunmehr bis Ende 2027 fortzuführen. Dies stellt gegenüber der ersten Festlegung, die noch von einem Zeitraum bis Ende 2025 ausging, bereits ein Entgegenkommen von SAP dar, weil

der Umstieg von den Kunden bislang eher zögerlich angegangen wurde.

An dieser Stelle ist ferner als wesentliche Rahmenbedingung zu erwähnen, dass die rasante Erweiterung des Angebots an cloudbasierter Infrastruktur für SAP HANA die Rahmenbedingungen ebenfalls signifikant verändert hat. Der Umstieg auf die Cloud ist ein zentraler Trend für SAP-Anwendungen. Insbesondere der mit Nachdruck betriebene Ausbau der Präsenz durch die Anbieter von Public Clouds für den HANA-Betrieb (die so genannten Hyperscaler) hat dazu geführt, dass in den meisten anstehenden Projekten zumindest die Option für einen Übergang auf ein cloudbasiertes Betriebsmodell geprüft wird. Dabei ist jeweils zu beachten, dass die Nutzung einer Public Cloud ein höheres Maß an Standardisierung erfordert, als dies in vielen Unternehmen in der Vergangenheit der Fall war. Die Migration auf solche

Für die ERP-Kernapplikation hat der zügige Umstieg auf die Version S/4HANA durch die Kunden höchste Priorität für SAP.



Infrastruktur-Angebote ist im Bereich von Entwicklungssystemen, Testsystemen und so genannten Sandboxes bereits ein gutes Stück vorangekommen. Bei der Umstellung der jeweiligen Produktivsysteme sind viele Kunden ebenfalls noch eher zurückhaltend.

Hinzu kommt, dass seitens SAP inzwischen verstärkt für einen Umstieg auf die SaaS (Software-as-a-Service)-Version S/4HANA Cloud geworben anstelle der On-Premise- oder die Private-Cloud-Version geworben wird. Im Hinblick auf diesen Schritt ist die Zurückhaltung vieler Kunden, speziell in Deutschland, noch ausgeprägter als bei der Umstellung insgesamt. Dies wird auch durch die alljährlich publizierten Umfragen der DSAG (Deutsche SAP-Anwendergruppe e.V.) unter ihren Mitgliedsunternehmen untermauert, in der ein großer Teil der Unternehmen, welche SAP-Software

einsetzen, organisiert sind. Kurz zusammengefasst zeigen diese Umfragen, dass die Bereitschaft, in den nächsten Jahren auf S/4HANA umzusteigen, kontinuierlich wächst, wobei die Bereitschaft für cloudbasierte Versionen jedoch etwas zurückfällt. Details können unter <https://www.dsag.de/presse/dsag-investment-report-2022> eingesehen werden.

Es ist anzumerken, dass die vergleichbaren Zahlen der entsprechenden Anwendergruppe in Nordamerika, der America SAP Users´ Group (ASUG), eine nennenswert höhere Bereitschaft zum Umstieg auf cloudbasierte Versionen signalisieren.

In diesem Kontext hat SAP mit dem Anfang 2021 etablierten Programm „RISE with SAP“ (im weiteren Text einfach als RISE bezeichnet) eine Initiative gestartet, um die Transformation in cloudbasierte

Infrastrukturen künftig nachhaltig zu unterstützen. Dazu bietet RISE ein gebündeltes Angebot an Lizenzen und Services zur Transformation in die Cloud sowie den anschließenden Betrieb in der Cloud. Dabei unterhält SAP Partnerschaften mit allen Hyperscalern, so dass es hinsichtlich der jeweils auszuwählenden Plattform keine Einschränkungen gibt. Eine Reihe von Service Providern hat sich bereits als Partner von SAP für das RISE-Programm qualifiziert.

Da dieses Angebot erst seit vergangenem Jahr auf dem Markt ist, sind die Erfahrungen damit naturgemäß bislang noch unvollständig. Hinzu kommt, dass SAP die Zusammensetzung dieses Pakets im Laufe des Jahres weiterentwickelt hat, so dass auch die Einschätzungen am Markt einer Weiterentwicklung unterliegen. Folgende Aspekte haben sich

bei Diskussionen zwischen ISG und den Service Providern herauskristallisiert:

- RISE wird teilweise als Ergänzung des Angebots der Serviceprovider betrachtet. Insbesondere manche der globalen Systemintegratoren sehen allerdings auch eine signifikante Überschneidung mit den eigenen Angeboten und somit eine potenzielle Konkurrenzsituation mit SAP. Generell ist ein Trend zu konstatieren, RISE mit den eigenen Angeboten zu kombinieren und somit die Position als primärer Ansprechpartner bei der Transformation bei den Kunden zu stärken.
- Auf Seite der Kunden findet RISE mehr Interesse bei mittelgroßen Kunden und dort insbesondere bei solchen, die bislang noch weniger komplexe SAP-Systemlandschaften nutzen. Großkunden, die üblicherweise bereits seit langer Zeit sehr weitreichende und



detaillierte Lizenzvereinbarungen mit SAP für viele Produkte pflegen, halten sich bei der Frage nach dem Einsatz von RISE bislang weitgehend zurück.

- Die Hyperscaler sehen RISE als zusätzliche Möglichkeit, die Nutzung ihrer jeweiligen Plattformen für SAP-Installationen weiter voranzutreiben. Die Partnerschaften mit SAP zielen deutlich in diese Richtung.
- SAP stuft RISE in den entsprechenden Verlautbarungen bislang als großen wirtschaftlichen Erfolg ein. Am Markt nehmen sowohl die Kunden als auch die Serviceprovider eine eher abwartende Haltung ein, d.h. ob RISE wirklich ein nachhaltiger Erfolg werden wird, gilt für sie noch nicht als sicher. Die nächsten beiden Jahre werden hierzu sicherlich mehr Klarheit bringen.

Als weiterer Aspekt in Bezug auf die anstehenden Transformationen zu S/4HANA erscheint die folgende Beobachtung von Relevanz, die ISG in vielen Gesprächen mit Kundenunternehmen einerseits und Providern andererseits gewinnen konnte: In vielen Fällen führt die zu erwartende Komplexität der bevorstehenden Transformation, insbesondere bei Großunternehmen, sowie die Tatsache, dass die Produkte rund um S/4HANA in hohem Tempo weiterentwickelt werden und somit die Rahmenbedingungen sich ebenso schnell verändern, zu nennenswerter Unsicherheit über den bestmöglichen Transformationspfad. Infolgedessen werden die vorbereitenden Projekte zur Strategiefindung und zur Programmplanung in vielen Unternehmen weiter ausgedehnt, um diesen Unsicherheiten in angemessener Weise Rechnung zu tragen. Zu klären

sind Fragestellungen wie zum Beispiel die folgenden:

- Sollte lediglich ein Upgrade bestehender Systeme durchgeführt werden (Brownfield-Transformation)? Oder sollten vielmehr die Möglichkeiten von HANA durch eine umfassende Überarbeitung der Systemarchitektur und die resultierende Transformation im Wege einer Neuimplementierung (Greenfield-Transformation) weitaus besser ausgenutzt werden? Zentrales Stichwort seitens SAP ist hier die Realisierung eines Digital Core mit der Implementierung von S/4HANA. Oder gibt es einen geeigneten Weg, in ein neues System zu migrieren und dabei ein Reengineering ausgewählter Prozesse zu erreichen, ohne eine komplette Neuimplementierung vorzunehmen (Selective Data Transition)?

- Sollte der Übergang in eine cloudbasierte Infrastruktur Bestandteil der Umstellung auf S/4HANA sein? Dies wird in vielen Fällen zu bejahen sein, führt dann allerdings unmittelbar zu der Folgefrage:
- Sollte zunächst die Umstellung der Anwendungen erfolgen oder sollte die Migration auf die Cloud-Infrastruktur vorangestellt werden? Oder sollten die beiden Schritte im Zuge einer Re-Implementierung kombiniert durchgeführt werden?

Ein weiterer Aspekt in diesem Zusammenhang ist die mit S/4HANA bestehende Möglichkeit, die heutzutage vielfach stark modifizierten ERP-Systeme durch eine an Standardprozessen orientierte Implementierung abzulösen. Ein wesentliches Werkzeug dazu ist die cloudbasierte SAP Business Technology Platform (BTP), mit deren Nutzung in vielen Fällen kundenindividuelle



Entwicklungen außerhalb des jeweiligen Kernsystems realisiert werden können und auf diese Weise der Standard aufrechterhalten werden kann. Diese Strategie wird üblicherweise mit „keep the core clean“ umschrieben.

Es ist evident, dass durch alle genannten Aspekte die Erarbeitung einer Systemstrategie und die Ableitung eines Business Case deutlich mehr Aufwand erfordern und die anschließende Umsetzung zumeist auch umfangreichere Änderungen in den Geschäftsprozessen der jeweiligen Unternehmen nach sich zieht.

Für diese Fragestellung wie auch die weiter oben bereits erörterten, eher technischen Fragestellungen ist an dieser Stelle noch das Problem der Verfügbarkeit von personellen Ressourcen über die nächsten Jahre zu erwähnen. Das bislang

eher mäßige Tempo der Umstellungen führt dazu, dass die Anzahl der parallelen Projekte in verschiedenen Unternehmen mit Blick auf das Zieldatum Ende 2027 signifikant zunehmen wird. Bereits jetzt ist die Verfügbarkeit qualifizierten Personals zur Unterstützung dieser Aktivitäten ein von vielen Service Providern erwähnter limitierender Faktor. Dies führt verbreitet zu verstärkten Anstrengungen, zusätzliches Personal aufzubauen. In vielen Fällen findet auch ein Re-Skilling statt, d.h. Personal wird aus anderen Bereichen abgezogen und durch geeignete Qualifizierungsmaßnahmen für die Mitwirkung in SAP-Transformationen geschult. Es steht zu hoffen, dass durch diese Maßnahmen die anstehenden Transformationsprogramme erfolgreich und weitgehend disruptionsfrei durchgeführt werden können.

Der Umstieg auf die Cloud ist ein zentraler Trend für SAP-Anwendungen.





Anbieterpositionierung

Seite 1 von 5

	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform
abat	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
Accenture	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Leader	Leader
Adesso	Not In	Product Challenger	Contender	Not In	Not In
All For One Group	Not In	Leader	Leader	Leader	Leader
Arvato	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Atos	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Leader	Leader
Axians	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
BearingPoint	Market Challenger	Ranked In Large Accounts	Not In	Not In	Contender
Birlasoft	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
BtC	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In



Anbieterpositionierung Seite 2 von 5

	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform
Camelot ITLab	Leader	Ranked In Large Accounts	Not In	Not In	Product Challenger
CANCOM	Not In	Not In	Not In	Leader	Not In
Capgemini	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Leader	Leader
cbs	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
CGI	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Cognizant	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Product Challenger	Product Challenger
DATAGROUP	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Deloitte Digital	Market Challenger	Ranked In Large Accounts	Not In	Not In	Not In
Devoteam	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
DXC Technology	Contender	Ranked In Large Accounts	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger





	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform
EPI-USE	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Contender
FIS	Not In	Product Challenger	Contender	Not In	Not In
Fujitsu	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Contender
GISA	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
HCL	Rising Star ★	Ranked In Large Accounts	Rising Star ★	Product Challenger	Product Challenger
IBM	Not In	Not In	Not In	Market Challenger	Not In
Infosys	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Product Challenger	Leader
Innovabee	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In
KPS	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
metafinanz	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In






Anbieterpositionierung

Seite 4 von 5

	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform
MHP	Product Challenger	Ranked In Large Accounts	Not In	Not In	Not In
Mindtree	Product Challenger	Ranked In Large Accounts	Not In	Contender	Product Challenger
Mphasis	Contender	Not In	Contender	Contender	Contender
msg	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Nagarro	Not In	Market Challenger	Market Challenger	Market Challenger	Contender
NTT DATA	Product Challenger	Ranked In Large Accounts	Leader	Leader	Market Challenger
PwC	Market Challenger	Ranked In Large Accounts	Not In	Not In	Not In
Syskoplan Reply	Not In	Contender	Not In	Contender	Contender
Scheer	Product Challenger	Ranked In Large Accounts	Product Challenger	Not In	Product Challenger
Sopra Steria	Contender	Ranked In Large Accounts	Contender	Not In	Not In



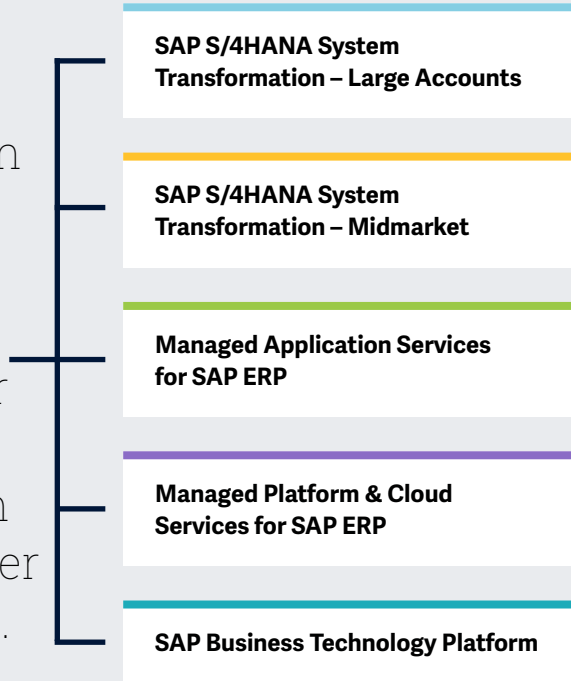

 Anbieterpositionierung Seite 5 von 5

	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform
Sycor	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Syntax	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
TCS	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Product Challenger	Product Challenger
Tech Mahindra	Product Challenger	Ranked In Large Accounts	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
T-Systems	Leader	Ranked In Large Accounts	Leader	Leader	Leader
Wipro	Rising Star ★	Ranked In Large Accounts	Leader	Leader	Leader



Im Rahmen dieser Studie werden Themen behandelt, die gemäß der Einschätzung von ISG im Jahr 2022 für das SAP-Ecosystem von wesentlicher Bedeutung sind.

Simplified Illustration Source: ISG 2022



Definition

SAP verfügt über ein starkes Partnernetz aus 22.000 Unternehmen und hält einen erheblichen Anteil der Ausgaben im IT-Markt. Die ISG Provider Lens™ Studie „SAP Ecosystem“ wird die Top-Partner ermitteln, die maßgeschneiderte und differenzierte Dienstleistungen für Unternehmenskunden anbieten und die besten Ergebnisse liefern.

Da SAP S/4HANA-Transformationsprojekte eine detaillierte Planung und die Einbeziehung der Geschäftsseite erfordern, müssen Unternehmen, die solche Projekte in Angriff nehmen wollen, ihren Auswahlprozess und ihre Kriterien verfeinern, um den richtigen Partner zu finden, der einen höheren Geschäftswert bei geringeren Kosten für die Transformation bietet. Für Kunden, die SAP ERP neu einführen oder noch zögern, auf

SAP S/4HANA umzusteigen, bietet diese Studie eine ausführliche Beschreibung der wichtigsten Trends und Service Provider in diesem Bereich. Unternehmen, die eine Systemtransformation planen, wird diese Studie helfen, ein besseres Verständnis der Möglichkeiten einer Brownfield SAP S/4HANA-Transformation und auch der damit verbundenen Beschleuniger für bestimmte Geschäftsfunktionen zu gewinnen. ISG hat praxisorientierte Tools und Frameworks für große SAP-Transformationen und SAP S/4HANA-Neuimplementierungen („Greenfield“), die in Rekordzeit für mittelständische Kunden bereitgestellt werden, identifiziert. Der richtige Partner kann Kunden unterstützen und Befürchtungen im Hinblick auf den 2027 auslaufenden Support für das alte SAP ERP zerstreuen.



Da SAP den Schwerpunkt auf das Programm „RISE with SAP“ setzt, gibt es auf dem Markt Überlegungen, SAP-Workloads in die Cloud zu verlagern. Viele Unternehmen wollen besser verstehen, welche Auswirkungen die Verlagerung ihrer SAP-Workloads in eine hybride, Public oder Private Cloud nach sich zieht und welche Möglichkeiten für sie die richtigen sind. SAP hat ihren Cloud-Ansatz auf die SAP Business Technology Platform (BTP) erweitert, wodurch unter Umständen Innovationsvorteile durch SAP BTP erzielt werden können.

Für Kunden, die SAP S/4HANA eingeführt haben, bewertet diese Studie Managed Service Provider, die zu einer besseren Anwendungsleistung beitragen können, einschließlich höherer Stabilität, Verfügbarkeit und Sicherheit. Darüber hinaus wurden in letzter Zeit von den

Dienstleistern künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML) in die Anwendungswartung und den Betrieb integriert, um Vorfälle vorherzusagen zu können und die Fehlerbehebung, Ticketing-Prozesse und die Bereitstellung zu automatisieren. Durch die dadurch mögliche höhere Skalierung können die Supportkosten gesenkt werden. In dieser Studie werden Dienstleister identifiziert, die neue Technologien zur Unterstützung von SAP S/4HANA und HANA-Datenbanken effektiv einsetzen.



Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie werden die folgenden fünf Quadranten innerhalb der SAP Ecosystem Services bewertet:

- SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts
- SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket
- Managed Application Services for SAP ERP
- Managed Platform & Cloud Services for SAP ERP
- SAP Business Technology Platform

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

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter AnbieterEine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten

- Sicht auf verschiedene Märkte, darunter Brasilien, Frankreich, Deutschland, die nordischen Länder, Großbritannien und die USA

ISG-Studien bieten IT-Dienstleistern und Vendors eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Go-to-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung der betreffenden IT Provider für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern

und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Accounts:** Multinationale Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz

von über 1 Milliarde US-Dollar, mit weltweiten Aktivitäten und global verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender. Jeder Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung von ISG großes Potenzial hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

Anzahl Anbieter pro Quadrant:

ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend dem Betrachtungsumfang der jeweiligen Studie; die Anzahl der im Quadranten positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).



Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

Die Product Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Contender:

Unternehmen, die als Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Anbieter in diesem Bereich sind häufig auch Generalisten oder auch Nischenanbieter.

Leader:

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Market Challenger:

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und in puncto Portfolioattraktivität deshalb Optimierungspotentiale vorweisen.



Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio bzw. die erforderliche Markterfahrung inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und dank ihres überdurchschnittlichen Impacts und ihrer Innovationskraft auf dem besten Weg sind, innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not in

Diese Anbieter konnten aus einem oder mehreren Gründen nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert werden: ISG konnte nicht genug Informationen für eine Positionierung einholen, das Unternehmen bietet nicht die entsprechend relevanten Services bzw. Lösungen, die für die einzelnen Quadranten definiert wurden, oder das Unternehmen konnte aufgrund seines Marktanteils, der Leistungsfähigkeit, der Kundenzahl oder anderer Größenmetriken mit den anderen Mitbewerbern im jeweiligen Quadranten nicht direkt verglichen werden. Eine „Nicht-Aufnahme“ bedeutet weder, dass der Anbieter diese Leistungen oder Lösungen nicht bereitstellt noch soll damit etwas anderes ausgesagt werden.





SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von SAP S/4HANA-Beratungs- und Implementierungsleistungen für große Systemtransformationen zu evaluieren. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern von SAP S/4HANA Beratungs- und Implementierungsleistungen für Großkunden in Deutschland basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

Herausfordernde und dynamische Arbeitsumgebungen haben die Nachfrage nach cloudbasierten SAP-Lösungen bei Großunternehmen in Deutschland

erhöht. Sie entscheiden sich je nach Kritikalität ihrer Daten für diverse Cloud-Umgebungen (Public, Private oder Hybrid Cloud) und sind auf der Suche nach Dienstleistern, die ihnen bei der Implementierung des geeigneten Cloud-Modells helfen können, das ihren Anforderungen entspricht.

Darüber hinaus werden S/4HANA-Implementierungen in Großunternehmen auf globaler Ebene durchgeführt, was die Komplexität der Projekte erhöht. Daher bevorzugen solche Großkunden Dienstleister mit qualifizierten Mitarbeitern, hohen Integrationsfähigkeiten und globaler Präsenz.



Marketing- und Vertriebsexperten

sollten diesen Bericht lesen, um die relative Positionierung und die Fähigkeiten von Servicepartnern zu verstehen, die ihnen helfen können, Services für SAP S/4HANA für die tägliche Analyse und das Dashboarding effektiv zu nutzen.



Fachleute aus dem Bereich Operations

werden mit diesem Bericht über die relative Positionierung der Partner informiert, die ihnen bei der effektiven Beschaffung von SAP S/4HANA-Services im Hinblick auf ihr Unternehmen oder ihre Branche helfen und den ROI sicherstellen können.



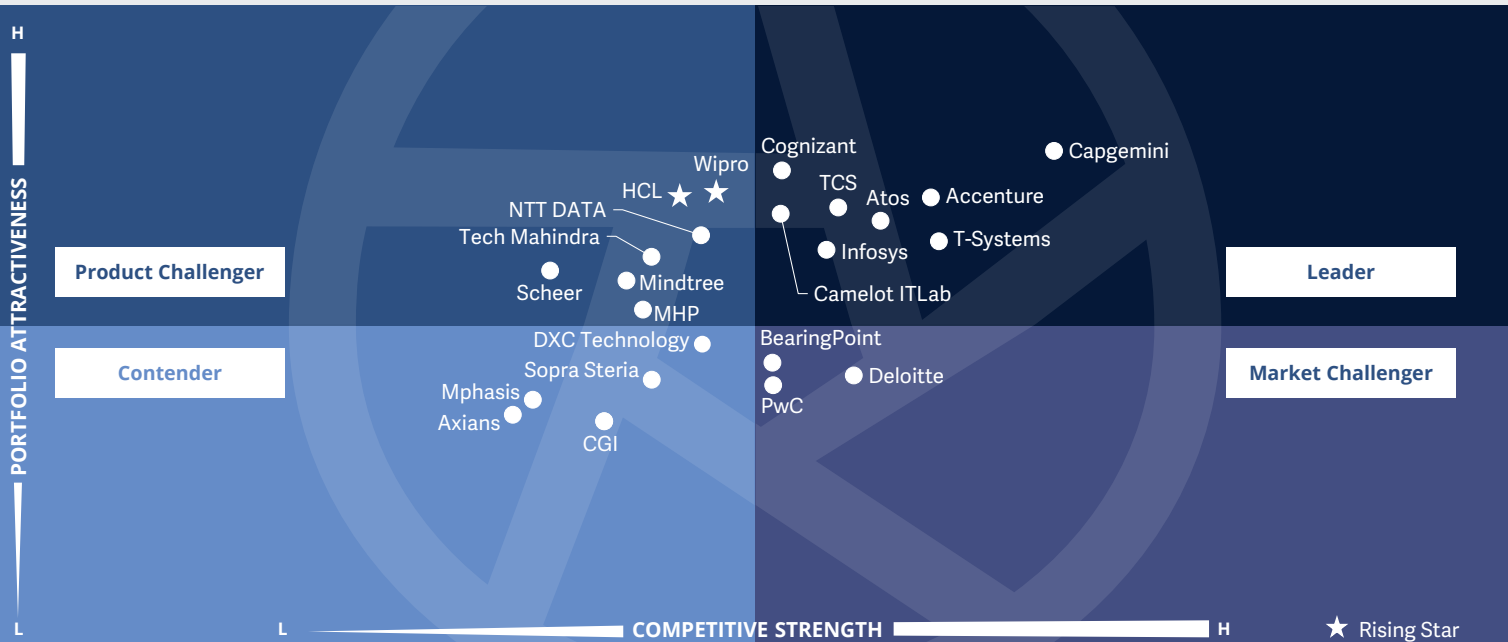
Technologie-Experten

verschafft dieser Bericht ein klares Verständnis der Stärken und Schwächen der Dienstleister im Rahmen des SAP S/4HANA-Ökosystems; zudem erfahren sie, wie diese Provider die neuesten Technologien und Fähigkeiten in ihre S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu erzielen.



SAP Ecosystem
SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts

Germany 2022



Im Rahmen dieses Quadranten werden Beratungs- und Systemintegrationsdienstleister für die Entwicklung, den Einsatz und das Testen von Unternehmensanwendungen mit SAP S/4HANA und SAP Business Suite mit SAP Fiori als Benutzeroberfläche bewertet. Systemintegrationsdienstleister für die Entwicklung, den Einsatz und das Testen von Unternehmensanwendungen mit SAP S/4HANA und SAP Business Suite mit SAP Fiori als Benutzeroberfläche bewertet.

Rainer Suletzki



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Beratungs- und Systemintegrationsdienstleister für die Entwicklung, den Einsatz und das Testen von Unternehmensanwendungen mit SAP S/4HANA und SAP Business Suite mit SAP Fiori als Benutzeroberfläche bewertet. Die Bewertung umfasst die Planung, das Design und die Modellierung von Anwendungen unter Berücksichtigung der Fähigkeit des jeweiligen Dienstleister, die für große Unternehmenskunden typische Komplexität und den großen Umfang zu bewältigen. Von den teilnehmenden Unternehmen wird erwartet, dass sie über Frameworks, Tools und Beschleuniger verfügen, die die Anforderungen großer Systemtransformationen unterstützen.

Dabei ist darauf hinzuweisen, dass Anbieter, welche in diesem Quadranten aufgeführt werden, vielfach auch Services für Kunden im so genannten Midmarket erbringen. Sie werden allerdings im diesbezüglichen Quadranten im Regelfall nicht erneut gelistet, um auf diese Weise eine weitgehend klare Differenzierung der Anbieterlandschaft zu erreichen.

Auswahlkriterien

1. Das Service Portfolio des teilnehmenden Anbieters muss die Entwicklung, Integration und das Testing von SAP S/4HANA beinhalten; der Dienstleister kann mindestens eine Implementierung von S/4HANA oder SAP Business Suite on HANA nachweisen
2. Nachweis von S/4HANA-Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung bei Greenfield- oder Brownfield-Implementierungen
3. Nutzung von Tools und Beschleunigern zur Verkürzung der Markteinführungszeit
4. Bereitstellung von On-Premise- und cloudbasierten Implementierungen
5. Regionsübergreifende Verfügbarkeit von SAP-zertifizierten Beratern und Experten, um länderübergreifende und mehrsprachige Implementierungen unterstützen zu können.
6. Optimale Onshore-Offshore-Liefermodelle zur Handhabung der Komplexität und Skalierung



Beobachtungen

Dieses Segment wird auch weiterhin von den globalen Systemintegratoren dominiert. Insbesondere die in Indien beheimateten Anbieter haben in letzter Zeit ihre Anstrengungen im Hinblick auf ihre Onshore-Präsenz verstärkt.

Die folgenden Provider wurden als Leader in diesem Quadranten klassifiziert:

accenture

Branchenexpertise und ein breites Portfolio qualifizieren **Accenture** als führenden Partner für S/4HANA. Das Unternehmen verfügt über ein leistungsfähiges Framework zur Transformation und eine umfangreiche Bibliothek an vorkonfigurierten Lösungen. Zudem kann es auf überzeugende SLO-Expertise (SAP System Landscape Optimization) verweisen.

Atos

Atos ist ein überaus leistungsfähiger Anbieter für die Transformation zu S/4HANA. Neben dem umfassenden und klar strukturierten Portfolio kann Atos mit zahlreichen vorkonfigurierten Lösungen überzeugen. Ein Schwerpunkt ist die Initiative RISE with SAP.

Camelot ITLab

Camelot ITLab bietet besondere Kompetenz bei der Optimierung der Supply Chain durch S/4HANA. Neben der Wertschöpfung in den Geschäftsprozessen selbst legt das Unternehmen einen wesentlichen Fokus auf das Data Management als qualitätssichernde Maßnahme. Camelot ITLab pflegt eine Partnerschaft mit SAP speziell für innovative Lösungen.

Capgemini

Capgemini ist ein führender und beachtlich wachsender Partner für die Transformation auf S/4HANA. Auf Basis des umfassenden Frameworks für die agile Transformation zu S/4HANA mit der Bezeichnung iCaptive steht die Standardisierung des Digital Core im Fokus des Portfolios. Zahlreiche vorkonfigurierte Accelerators unterstreichen die hohe Branchenkompetenz von Capgemini.

cognizant

Durch hohe Investments in das SAP-Portfolio ist **Cognizant** ein führender Anbieter in diesem Segment. Für die Transformation zu S/4HANA bietet Cognizant unter der Bezeichnung Smart Move ein umfassendes Lösungspaket, ergänzt um zahlreiche Branchenlösungen. Cognizant pflegt eine langjährige Partnerschaft mit SAP, auch bezüglich RISE with SAP.



SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts



Infosys ist ein kompetenter Partner für S/4HANA-Projekte mit beachtlicher Präsenz in Deutschland. Unter der Bezeichnung Live Enterprise bietet das Portfolio von Infosys ein umfassendes Framework für die Transformation in cloudbasierte Anwendungen für S/4HANA. Das Unternehmen hat zudem einen starken Fokus auf innovative Lösungen.



TCS kombiniert umfassende Services für die S/4HANA-Transformation mit einem globalen Liefermodell. Das Portfolio beinhaltet eine umfassende Bibliothek von vorkonfigurierten Branchenlösungen namens TCS Crystallus™. Zudem ist die Entwicklung von Innovationen auf Basis von S/4HANA ein Schlüsselement der Strategie von TCS.



T-Systems ist ein leistungsfähiger Anbieter von Services bezüglich der Transformation zu S/4HANA im deutschen Markt. Das Lösungsportfolio deckt alle relevanten Aspekte von der Strategiefindung über die Implementierung bis hin zum Applikationsbetrieb ab. Zudem verfügt das Unternehmen über reiche Erfahrung, die für Unternehmen des gehobenen Mittelstands, die im deutschen Markt besondere Bedeutung haben, relevant ist.

Die folgenden Provider konnten in diesem Quadranten den Status des Rising Star erreichen:



Das Angebot von **HCL** zeichnet sich durch Technologie- und Branchenkompetenz für Transformationen zu S/4HANA aus. HCL bietet ein ausgefeiltes Modell für die Transformation zu S/4HANA, verbunden

mit einer umfassenden Bibliothek für Branchenlösungen. Zudem legt HCL großen Wert auf die Optimierung von Geschäftsprozessen beim Kunden.



Wipro hat mit dem breiten Angebot zu S/4HANA die Aussicht auf eine führende Position in Deutschland. Mit eSymphony bietet Wipro ein umfassendes Framework für alle Phasen des Lebenszyklus einer SAP-Anwendung. Das Unternehmen hat zudem in jüngster Zeit signifikant in den Aufbau von inhaltlicher Kompetenz sowie von personellen Kapazitäten investiert.





“T-Systems ist ein leistungsfähiger und innovativer Anbieter von Services bezüglich der Transformation zu S/4HANA im deutschen Markt.”

Rainer Suletzki

T-Systems

Übersicht

Die Deutsche Telekom ist mit ihrer in erster Linie auf Großkunden ausgerichteten Tochtergesellschaft T-Systems ein bedeutender Anbieter von Services rund um SAP HANA im deutschen Markt. Neben umfangreichen Services für Infrastruktur und den Plattformbetrieb werden Services für den gesamten Lebenszyklus einer Anwendung angeboten. Das Unternehmen kann aufgrund seiner Größe und der umfangreichen Erfahrung die komplexen Anforderungen von international operierenden großen Unternehmen abdecken.

Stärken

Übergreifende Unterstützung der Transformation zu S/4HANA:

Das Lösungsportfolio von T-Systems deckt alle relevanten Aspekte der Transformation zu S/4HANA, von der Strategiefindung über die Implementierung bis hin zum Applikationsbetrieb ab. Dabei liegt der Fokus neben den technischen Aspekten auf der Erzielung von Wertbeiträgen in den Geschäftsprozessen.

Ausgefeilte Optionen zur Transformation:

Neben den gängigen Optionen Brownfield (Upgrade innerhalb der bestehenden Systemstrukturen) und Greenfield

(Neuaufbau mit Reengineering) bietet T-Systems mit SMARTField eine Transformationsmethode, welche die gezielte Systemoptimierung ohne Neuaufbau ermöglicht. Dafür steht ein dediziertes Tool bereit.

Starke regionale Marktposition:

Als Anbieter mit Schwerpunkt in der Region DACH verfügt T-Systems über einen vorteilhaften Mix aus Kundennähe durch lokale Ressourcen und Kosteneffizienz durch den Einsatz von Nearshore- und Offshore-Kapazitäten. Zudem verfügt das Unternehmen über reiche Erfahrung für Unternehmen des gehobenen Mittelstands, die im deutschen Markt besondere Bedeutung haben.

Herausforderungen

Die Optimierung der Systemlandschaft aus Anwendungssicht sollte durch weitere Angebote zur generellen Anwendungsarchitektur stärkere Berücksichtigung finden, um die Potenziale des von SAP propagierten Digital Core noch besser nutzen zu können.

In der Darstellung des Portfolios sollte die Standardisierung von Applikationen mehr Fokus erhalten, beispielsweise durch intensivere Nutzung von Branchentemplates bei der Transformation.





SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen jeglicher Branchen in Deutschland relevant, die Dienstleister für S/4HANA Consulting- und Implementierungsleistungen evaluieren. ISG definiert den Mittelstand als Unternehmen mit weniger als 5.000 Mitarbeitern oder einem Umsatz von weniger als 1 Milliarde US-Dollar. In diesem Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern von SAP S/4HANA Beratungs- und Implementierungsdienstleistungen für mittelständische Kunden in Deutschland basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

Der deutsche Markt umfasst sowohl große als auch mittelständische Unternehmen; im Mittelstand sind viele der gleichen Trends zu beobachten wie bei den Großunternehmen. Allerdings bevorzugen deutsche Mittelständler Anbieter mit starken Onshore- und Nearshore-Lieferkapazitäten und hohen Integrationsfähigkeiten, da ihre Projekte im Vergleich zu Großunternehmen kleiner dimensioniert sind. Mittelständische Unternehmen hierzulande wünschen sich zudem Dienstleister, die über umfangreiche Migrationskapazitäten verfügen und einsatzbereite Templates bzw. Lösungen für bestimmte Mikrosegmente anbieten können.



Marketing- und Vertriebsexperten

sollten diesen Bericht lesen, um die relative Positionierung und die Fähigkeiten von Servicepartnern zu verstehen, die ihnen helfen können, Services für SAP S/4HANA für die tägliche Analyse und das Dashboarding effektiv zu nutzen.



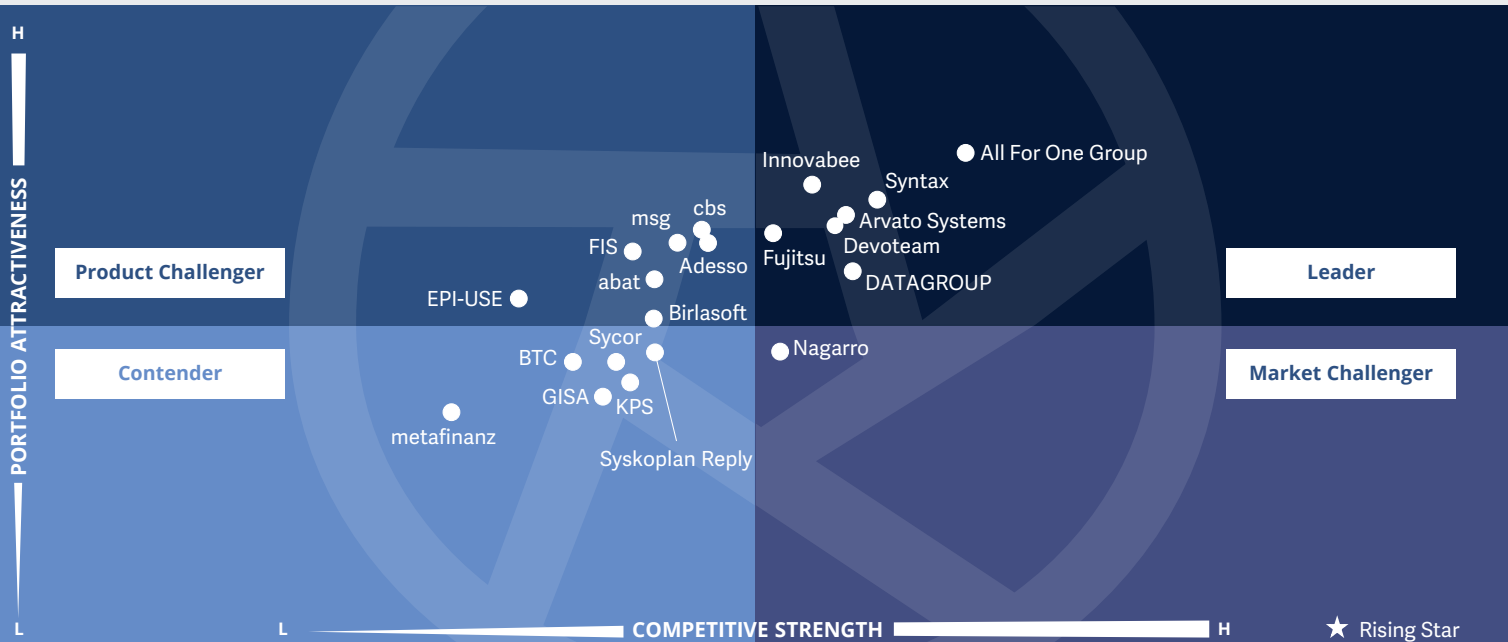
Beschaffungsexperten

sollten diesen Bericht lesen, um ein klares Verständnis des S/4HANA-Marktes und der Anbieterlandschaft zu erlangen und die Akteure entsprechend ihren Bedürfnissen identifizieren bzw. differenzieren zu können.



Technologieexperten verschafft dieser Bericht ein klares Verständnis der Stärken und Schwächen der Dienstleister im Rahmen des SAP S/4HANA-Ökosystems; zudem erfahren sie, wie diese Provider die neuesten Technologien und Fähigkeiten in ihre S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu erzielen.





Dieser Quadrant bewertet Dienstleister nach ihrer Fähigkeit, die SAP S/4HANA-Implementierungen für Kunden aus dem Mittelstand umzusetzen. Diese weisen üblicherweise im Vergleich zu Großunternehmen nicht so komplexe Anforderungen auf, und ihre Projekte sind demzufolge häufig weniger umfangreich.

Rainer Suletzki



Definition

Dieser Quadrant bewertet Beratungs- und Systemintegrationsdienstleister nach ihrer Fähigkeit, eine schnelle Umsetzung von SAP S/4HANA-Implementierungen für Kunden aus dem Mittelstand (Unternehmen mit weniger als 5.000 SAP-Anwendern oder einem Umsatz von weniger als 1 Milliarde US-Dollar) anzubieten. Mittelständische Kunden haben im Vergleich zu Großunternehmen nicht so viele komplexe Anforderungen, und Projekte sind nicht so umfangreich.

Die teilnehmenden Dienstleister können SAP-Lösungen mit verschiedenen Methoden implementieren, einschließlich der SAP-Paketlösungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Es sollten Templates für SAP S/4HANA zum Einsatz kommen, u.a. branchenspezifische Templates, um den Transformationszyklus zu verkürzen

und gleichzeitig Standardprozesse nutzen zu können. Auch Multi-Tenant SAP S/4HANA-Implementierungen werden berücksichtigt, sind aber keine Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Quadrantenbewertung. Anbieter von SAP-qualifizierten Partner-Paketlösungen können hier ebenfalls teilnehmen; diese Zertifizierung wird für die Aufnahme in diesen Quadranten jedoch nicht vorausgesetzt.

Dabei ist darauf hinzuweisen, dass Anbieter, welche in diesem Quadranten aufgeführt werden, in manchen Fällen auch Services für so genannte Large Accounts erbringen. Sie werden allerdings im diesbezüglichen Quadranten im Regelfall nicht erneut gelistet, um auf diese Weise eine weitgehend klare Differenzierung der Anbieterlandschaft zu erreichen.

Auswahlkriterien

1. Einsatz von SAP-Beschleunigern und Templates für agile SAP S/4HANA-Implementierungen
2. Angebot an Beratungs- und Implementierungsleistungen für mittelständische Kunden
3. Verfügbarkeit von einsatzbereiten Templates oder Lösungen für bestimmte Mikrosegmente
4. Verfügbarkeit von Onshore- oder Nearshore-Delivery Möglichkeiten für lokale Kunden; Offshore-Lieferungen sind zwar wünschenswert, aber für die Einbeziehung in diesen Quadranten keine Voraussetzung



Beobachtungen

Aufgrund der bei Unternehmen im Mittelstand zumeist begrenzten Komplexität der Transformationsprojekte ist es für die Serviceprovider in diesem Segment insbesondere wichtig, schlanke Implementierungen mit hohem Standardisierungsgrad zu ermöglichen.

Die folgenden Provider wurden als Leader in diesem Quadranten klassifiziert:



Die **All for One Group** bietet mit Conversion/4 ein überzeugendes Paket zur S/4HANA-Transformation als Managed Service. Die Initiative RISE with SAP wird geschickt mit Conversion/4 kombiniert. Zudem kann die All For One Group auf eine Reihe von Referenzen für diesen Managed Service verweisen.

Arvato Systems

Das S/4HANA-Portfolio von **Arvato Systems** überzeugt, insbesondere im Hinblick auf logistische Funktionen. Es ist sehr praxiserprobt und unterstützt alle relevanten Plattformen (Public und Private Cloud, On-Premise). Außerdem verfügt Arvato Systems über tiefe Expertise bezüglich vieler Geschäftsprozesse und nutzt diese für kompetente Beratung und Strategiefindung.

DATAGROUP

DATAGROUP verfügt über hohe Kompetenz für die Transformation zu S/4HANA bei Kunden im Mittelstand. Bei der Implementierung setzt DATAGROUP auf Rapid Prototyping unter Nutzung einer Reihe von Best Practices und achtet konsequent auf eine möglichst weitgehende Einhaltung der Standards.

Devoteam

Devoteam ist ein bewährter Anbieter für die Transformation zu S/4HANA, speziell für den Mittelstand. Das Unternehmen bietet mit seinem End-to-End-Portfolio Prozess-, Technologie- und Implementierungsberatung aus einer Hand und behält stets die Optimierung der gesamten Systemlandschaft im Blick.

Fujitsu

Fujitsu bietet ein komplettes Portfolio zur Transformation zu S/4HANA und kann auf umfassende Erfahrung verweisen. Neben der ausgeprägten technischen Expertise wurde in den vergangenen Jahren die Kompetenz hinsichtlich der Optimierung der Geschäftsprozesse systematisch weiterentwickelt. Zudem verfügt Fujitsu über tiefe Branchenexpertise mit Schwerpunkt Fertigung.

Innovabee

Innovabee verfolgt konsequent den Ansatz, vorkonfigurierte Standardlösungen ohne größere Modifikationen unter Einsatz von agilen Methoden schnell zu implementieren. Das Unternehmen kann auf eine Reihe von Zertifizierungen seitens SAP verweisen und ist zudem seit kurzem Top-Partner für das Programm RISE with SAP.

Syntax

Syntax verfügt über ein ausgereiftes Vorgehensmodell, welches klassische Ansätze geschickt mit agilen Methoden kombiniert. Das Unternehmen bietet auf Basis langjähriger Erfahrungen tiefe Expertise für die Gestaltung der relevanten Geschäftsprozesse im Rahmen einer S/4HANA-Transformation mit besonders überzeugenden und praxisgerechten Detaillösungen für Unternehmen mit hohem Fertigungsanteil.





Managed Application Services for SAP ERP

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Managed Application Services für SAP ERP zu bewerten. Im Rahmen dieses Quadranten geht ISG auf die aktuelle Marktpositionierung der Anbieter von Managed Application Services für SAP ERP in Deutschland ein und zeigt auf, wie sie die wichtigsten Herausforderungen in Deutschland angehen. Diese Anbieter konzentrieren sich auf die Unterstützung von Unternehmenskunden beim effektiven SAP ERP Management; dazu zählen auch SAP S/4HANA, SAP-Enterprise Central Component (ECC) und das Legacy-System R3.

Unternehmen verlassen sich auf Partner für SAP Managed Application Services, um zuverlässige SAP-Systeme zu erhalten, so dass sie sich mehr auf andere IT-

Kernaktivitäten konzentrieren können. Sie wünschen sich in der Regel Managed Application Services, einschließlich Level 2 und Level 3 Anwendungssupport, Wartung, Störungsbehebung, Sicherheit und Benutzersupport.

In Deutschland wird der Markt für SAP Managed Application Services durch den Bedarf an Automatisierung zur Steigerung der Prozesseffizienz und zur Kostensenkung angetrieben. Viele Unternehmen sind zudem dabei, auf die neueste SAP-ERP-Version zu migrieren, da SAP die Supportleistungen für ältere ERP-Systeme 2027 einstellen wird. Daher sind auch Anbieter gefragt, die Kunden sowohl bei der Verwaltung als auch bei der Migration ihres bestehenden ERP-Systems unterstützen können.



Technologieexperten sollten diesen Bericht lesen, um ein klares Verständnis der Stärken und Schwächen von Anbietern von SAP ERP Managed Services sowie deren Kompetenz in Bezug auf die Entwicklung von Frameworks und Tools für das effektive Management ihrer Anwendungen zu gewinnen.

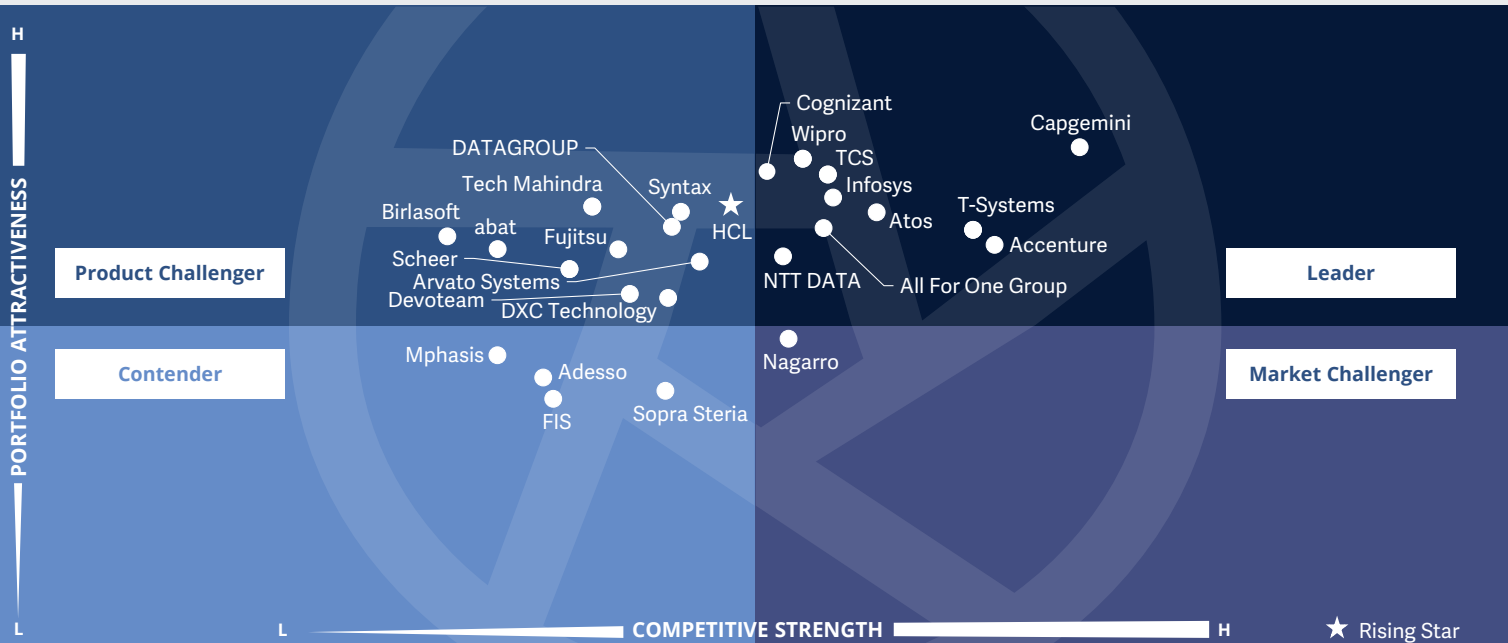


Beschaffungsexperten verschafft dieser Bericht ein klares Verständnis des Dienstleister-Ökosystems für SAP ERP Managed Services; sie erfahren zudem, wie verschiedene Anbieter miteinander verglichen werden können.



SAP Ecosystem
Managed Application Services for SAP ERP

Germany 2022



Im Rahmen dieses Quadranten werden die Managed Service Leistungen von Anbietern bewertet, einschließlich Wartungs- und Supportfunktionen, die Überwachung, Remote-Support und zentralisierte Verwaltung von Anwendungen für SAP S/4HANA und ältere SAP Business Suites wie ECC 6.0 umfassen

Rainer Suletzki



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden die Managed Service Leistungen von Anbietern bewertet, einschließlich Wartungs- und Supportfunktionen, die Überwachung, Remote-Support und zentralisierte Verwaltung von Anwendungen für SAP S/4HANA und ältere SAP Business Suites wie ECC 6.0 umfassen.

Managed Application Services für Störungen umfassen Troubleshooting, Anwendungssupport der Ebenen 2 und 3, Anwendersupport, Ticket Lifecycle Management, Störungsbehebung, Problemmanagement, Ursachenanalyse und eine Schnittstelle zum SAP-Produktsupport (nach Autorisierung durch den Kunden). Anbieter, die über die Center of Expertise (CoE)-Zertifizierung verfügen, werden zwar höher bewertet, dies ist jedoch keine Voraussetzung für die Einbeziehung in diesen Quadranten.

Auswahlkriterien

1. Verfügbarkeit von Angeboten für Anwendungsoptimierung, Anwendungsunterstützung und Tests
2. Die Services sollten die Benutzerverwaltung (Hinzufügen und Deaktivieren des Benutzerzugriffs), Leistungsberichte, Datenbankdienste, Sicherheits-(Zugriffs-) Überwachung und Lizenz Einhaltung beinhalten
3. Angebot an Erweiterungen und Änderungen in Bezug auf Anwendungen, bei Bedarf Einsatz von SAP Service Pack Stacks (SPS) und Prognose der geschäftlichen Auswirkungen solcher Updates
4. Fähigkeit, Anwendungen zu stabilisieren und SAP BASIS-Support anzubieten
5. Nachgewiesene Fachkenntnisse im Incident Management sowie für verschiedene Ticket-System-Tools, SAP Solution Manager und weitere Lösungen zur Anwendungsdokumentation



Managed Application Services for SAP ERP

Beobachtungen

Die Erbringung von zuverlässigen und insbesondere kostengünstigen Managed Application Services bleibt eines der Hauptkriterien für erfolgreiche Anbieter in diesem Segment. Darüber hinaus hat in den letzten Jahren die Bedeutung von zusätzlichen Wertbeiträgen durch die Optimierung von Geschäftsprozessen, basierend auf den Erkenntnissen aus dem Applikationsbetrieb, signifikant zugenommen.

Die folgenden Provider wurden als Leader in diesem Quadranten klassifiziert:

accenture

Als einer der weltweit größten Anbieter von Betriebsunterstützung von SAP-Systemen verfügt **Accenture** über ein globales Liefermodell, welches Offshore-, Nearshore- und Onshore-Komponenten in effizienter Weise mit hoher Skalierbarkeit

kombiniert. Dabei setzt Accenture auf den umfassenden Einsatz von Automatisierung zur Effizienzsteigerung und achtet auf die Sicherstellung der Prozessqualität.



All For One Group bietet kompetente Anwendungsservices für SAP mit flexibler Vertragsgestaltung. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse durch innovative Funktionen ist ein Fokusthema. Außerdem ist die umfassende Integration mit Microsoft Office besonders hervorzuheben.

Atos

Atos offeriert leistungsfähigen und übergreifenden Support für SAP ERP über alle Anwendungsebenen hinweg. Ein umfassendes End-to-End-Monitoring

über eine eigenentwickelte Lösung mit der Bezeichnung Atos Bridge stellt Performance und Stabilität sicher. Atos hat zudem eine starke Präsenz im deutschen Markt und glänzt mit einer hohen Kundennähe.



Capgeminis ausgereifte Anwendungsservices für SAP ERP überzeugen durch hohe Technologiekompetenz. Mit ADMNext verfügt Capgemini über eine funktional umfassende Plattform für die Unterstützung des Applikationsbetriebs über den gesamten Lebenszyklus einer Anwendung hinweg. Die zahlreichen Delivery Center in allen relevanten Regionen einschließlich des deutschsprachigen Raums ermöglichen flexible und kostengünstige Delivery-Modelle.



Cognizant verfügt im Segment der Managed Application Services über ein komplettes Portfolio mit zahlreichen effizienzsteigernden Werkzeugen. Unter der Bezeichnung Business Value Management (BVM) bietet Cognizant eine Methodik zur gezielten Verbesserung in den dadurch unterstützten Geschäftsprozessen.



Infosys liefert technologisch überzeugende und ausgereifte Managed Application Services für SAP ERP. Auf Basis des eingesetzten Frameworks übernimmt Infosys in seinen Engagements vielfach End-to-End-Verantwortung und achtet dabei gemeinsam mit dem jeweiligen Kunden auf ein geeignetes Governance-Modell.



Managed Application Services for SAP ERP

NTT DATA

NTT DATA bietet ein ausgereiftes Portfolio an Managed Application Services für HANA-basierte Anwendungen. Das Liefermodell basiert auf global verteilten Delivery Centers mit einem klaren Schwerpunkt in Europa. NTT DATA legt zudem einen wesentlichen Fokus auf die Datenqualität als Voraussetzung für stabile Prozesse.



Das Angebot von **TCS** für SAP-Anwendungsservices zeichnet sich durch besonders hohe Technologiekompetenz aus. Das globale Delivery-Modell kombiniert Präsenz am jeweiligen Projektstandort mit signifikanter Kostenoptimierung durch außerordentlich große Offshore-Kapazitäten. Zudem ist TCS in der Lage, den Support für komplette End-to-End-Prozesse in überzeugender Weise zu erbringen.

T Systems

T-Systems bietet SAP-Anwendungsservices mit einer überzeugenden Kombination von Kompetenz und Kundennähe. Das Portfolio deckt die für den Betrieb von SAP-ERP-Anwendungen relevanten Aspekte Infrastruktur, Plattformservices sowie die Applikation selbst ab. Aufgrund der langjährigen Erfahrung kann T-Systems den zuverlässigen Systembetrieb im Rahmen einer End-to-End-Verantwortung gewährleisten.



Die breite inhaltliche Kompetenz befähigt **Wipro**, den End-to-End-Support für vollständige Prozessketten zu leisten. Für die erbrachten Services verwendet Wipro eine Reihe flexibler Preismodelle, die

neben nutzungsbezogenen Komponenten auch am Geschäftserfolg orientierte Komponenten enthalten.

Ein weiterer Provider konnte in diesem Quadranten das Status des Rising Star erreichen:

HCL

Mit dem Framework ASM 2.0 bietet **HCL** effizienzsteigernde Tools und umfangreiche Automatisierungswerkzeuge zur Gewährleistung eines kostengünstigen Supports. HCL hat in jüngster Zeit die Investitionen in Skills und Kapazitäten in der Region Europa und insbesondere in Deutschland signifikant verstärkt.





“T-Systems bietet SAP-Anwendungsservices mit überzeugender Kombination von Kompetenz und Kundennähe.”

Rainer Suletzki

T-Systems

Übersicht

Die Deutsche Telekom ist mit ihrer in erster Linie auf Großkunden ausgerichteten Tochtergesellschaft T-Systems ein bedeutender Anbieter von Services rund um SAP HANA im deutschen Markt. Neben umfangreichen Services für Infrastruktur und den Plattformbetrieb werden Services für den gesamten Lebenszyklus einer Anwendung angeboten. Das Unternehmen kann aufgrund seiner Größe und der umfangreichen Erfahrung die komplexen Anforderungen von international operierenden großen Unternehmen abdecken.

Stärken

Ausgereiftes Portfolio mit End-to-End-Kompetenz: Das Portfolio von T-Systems deckt die für den Betrieb von SAP-ERP-Anwendungen relevanten Aspekte Infrastruktur, Plattformservices sowie die Applikation selbst ab. Mit Ambition 4.0 setzt T-Systems ein leistungsfähiges System für das Applikationsmanagement ein. Aufgrund der langjährigen Erfahrung kann T-Systems den zuverlässigen Systembetrieb im Rahmen einer End-to-End-Verantwortung gewährleisten. Dies beinhaltet auch spezifische Angebote wie die Near-Zero-Downtime-Technik bei Upgrades sowie umfangreiche Security Services.

Hohe Kompetenz für

Schlüsselbranchen: Neben den technischen Aspekten verfügt T-Systems über inhaltliche Kompetenz für den Applikationsbetrieb in einer Reihe von Schlüsselbranchen, z.B. Automotive, die Fertigungsindustrie und den öffentlichen Sektor.

Wertbeiträge durch kontinuierliche Verbesserung im Application Management:

T-Systems legt insbesondere Wert darauf, neben den IT-bezogenen Effizienzsteigerungen durch Fortschritte im Application Management auch Verbesserungen in den Geschäftsprozessen zu erzielen.

Herausforderungen

Die vorhandene Kompetenz für verschiedene Schlüsselbranchen sollte noch stärker ihren Niederschlag in vorkonfigurierten Lösungen finden.

Am Markt wird T-Systems noch immer vorwiegend als Anbieter von Infrastruktur und darauf basierenden Plattformen wahrgenommen. Der Fokus auf Cloud-Migrationen verstärkt diesen Effekt zusätzlich. Es gilt, die Kompetenz auch hinsichtlich der Anwendungen in der eigenen Darstellung noch besser zu entwickeln.





Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Managed Platform und Cloud Services für SAP S/4HANA zu bewerten. Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern dargelegt, die Managed Platform und Cloud Services in Deutschland offerieren, und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter die wichtigsten Herausforderungen hierzulande angehen. Diese Anbieter unterstützen Unternehmenskunden insbesondere bei der effektiven Migration oder Wartung ihrer Anwendungen in Clouds oder im eigenen Rechenzentrum.

Nach der Pandemie setzen immer mehr Unternehmen auf den Cloud-First-Ansatz. Die Ausweitung der cloud-basierten Infrastruktur und die zunehmende Präsenz mehrerer Hyperscaler veranlassen Unternehmen dazu, sich an Dienstleister zu wenden, die hybride Deployments verwalten können. Es sind

zudem Dienstleister gefragt, die Dienste wie Sicherheitszugang, Überwachung, Systemverfügbarkeit, Interface Performance, Disaster Recovery, Backup, Wiederherstellung, Datenkonformität und andere Infrastruktur- und Cloud-Operationen anbieten können. Bei der Auswahl von Dienstleistern wird auch auf deren Erfahrung und eine entsprechende Zertifizierung geachtet.

Anbieter von gemanagten Plattformen und Cloud-Diensten können Unternehmen bei der Verwaltung ihres Tagesgeschäfts unterstützen, indem sie die Infrastruktur optimieren und SAP-Anwendungen ohne Fehler oder Ausfallzeiten warten und migrieren. Dadurch haben Unternehmen mehr Zeit und Ressourcen für andere Kerngeschäftsbereiche zur Verfügung. Das Fachwissen von Dienstleistern unter anderem in den Bereichen Kostenoptimierung und Anwendungscode-Management kommt Unternehmen ebenfalls zugute.



IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von Managed Cloud-Services besser zu verstehen und um zu erfahren, wie sich die Marktansätze dieser Anbieter auf die Cloud-Strategie ihres Unternehmens auswirken können.



Experten aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung

sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Managed Cloud Service Provider zu entwickeln.



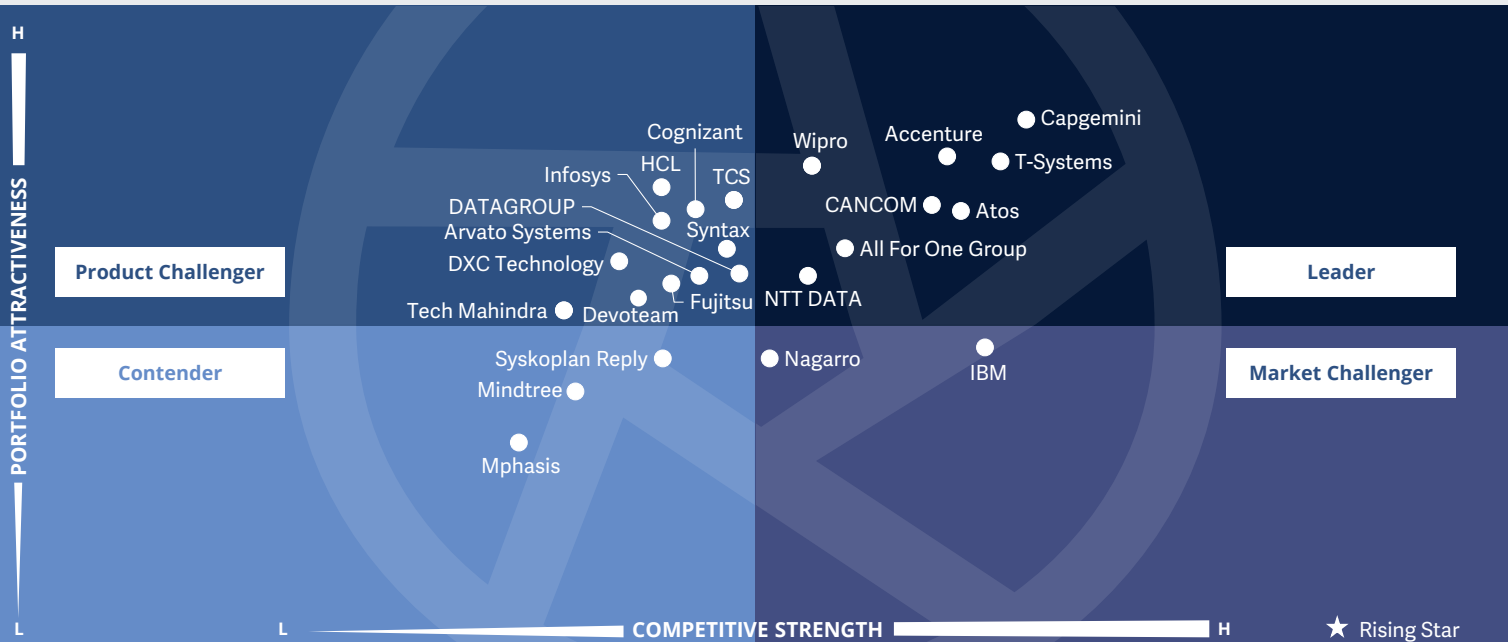
Marketing-, Vertriebs- und Außendienstleister

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Servicepartnern, die ihnen helfen können, verwaltete Plattformdienste zu beschaffen. Der Bericht geht auch auf die Fähigkeiten der Dienstleister bei der Wartung oder Migration von Daten in Rechenzentren und Clouds ein.



**SAP Ecosystem
Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP**

Germany 2022



Dieser Quadrant bewertet Service-Provider, die sich um das Management von hybridem Cloud-Umgebungen, des Sicherheitszugangs, der Überwachung, Systemverfügbarkeit und Interface-Performance, Disaster Recovery, Backup, Wiederherstellung, Daten-Compliance und andere Infrastruktur- und Cloud-Operationen kümmern.

Rainer Suletzki



Definition

Dieser Quadrant bewertet Service-Provider, die sich um das Management von hybridem Cloud-Umgebungen, des Sicherheitszugangs, der Überwachung, Systemverfügbarkeit und Interface-Performance, Disaster Recovery, Backup, Wiederherstellung, Daten-Compliance und andere Infrastruktur- und Cloud-Operationen kümmern. Die anfänglichen technischen Barrieren und der Widerstand der Kunden, ERP in die Cloud zu verlagern, verschwinden langsam, so dass diese Anbieter ihre Kunden in Ausnahmefällen bei der Migration von einer Private Cloud zu einer Public Cloud unterstützen können.

Dieser Quadrant umfasst vor allem Anbieter, die Expertise bei der Aufrechterhaltung eines reibungslosen SAP-Betriebs vorweisen können, was tiefgreifende Kenntnisse über SAP

S/4HANA sowie die zugrundeliegende In-Memory-Datenbanktechnologie erfordert. Zur Optimierung dieser Art von Anwendungen sind zudem entsprechend leistungsfähige Services für die Verwaltung des Datenvolumens, die Verwaltung des Anwendungs-codes und die Optimierung der Cloud-Kosten relevant.

Auswahlkriterien

1. Bereitstellung, Management und Betrieb von SAP in der Cloud, einschließlich, aber nicht nur Hyperscale Public Clouds wie AWS, Azure und Google
2. Nachweisliche Fähigkeit, Kunden bei ihren On-Premise- und Hybrid-Cloud-Implementierungen von SAP-Systemen und -Datenbanken unterstützen zu können, zumindest beim Infrastrukturdesign
3. Zertifizierung als Plattformmanagement- oder Cloud-Partner mit Spezialisierung auf SAP S/4HANA
4. Zertifizierung für Sicherheit, Datenschutz und IT-Prozesse; Mindestakkreditierungen sind ISO27001 (Sicherheit) und IT Infrastructure Library (ITIL) Incident Management
5. SAP-zertifizierte Mitarbeiter für den Support von SAP-Technologien



Beobachtungen

Dieses Segment wird in jüngster Zeit wesentlich durch die stark wachsenden Angebote der Public-Cloud-Anbieter (Hyperscaler) geprägt. Da die Situation bei den Kunden auf absehbare Zeit weiterhin durch parallel genutzte Deployment-Optionen einschließlich On-Premise charakterisiert sein wird, ist insbesondere das zugehörige Management von hybriden Umgebungen ein zentraler Erfolgsfaktor für Serviceprovider.

Die folgenden Provider wurden als Leader in diesem Quadranten klassifiziert:

accenture

Das Portfolio von Accenture deckt die häufig komplexen Anforderungen von Großunternehmen an die jeweilige Systemlandschaft ab. Accenture verfügt über umfassende Partnerschaften mit Hyperscalern und bietet mit myNav ein

cloudbasiertes Tool, mit dem Kunden im Auswahlprozess eine möglichst passende Lösung für die verschiedenen Angebote entwerfen und bewerten können.



All For One Group bietet das Plattform-Management für SAP mit überzeugendem Service- und Preismodell. Das Management cloudbasierter Umgebungen wird durch vielfältige, zumeist eigenentwickelte Tools und Konnektoren in überzeugender Weise unterstützt. Außerdem trägt das Unternehmen den gestiegenen Anforderungen hinsichtlich Compliance & Security im SAP-Umfeld Rechnung.

Atos

Atos kann auf ein ganzheitliches Beratungsangebot bezüglich Plattformservices für SAP-Anwendungen unter der Bezeichnung Atos One Cloud verweisen. Auf Basis der bereits vorhandenen beachtlichen Erfahrung mit dem Angebot RISE kann Atos dieses in kompetenter Weise mit den jeweils zu erbringenden Managed Cloud Services verknüpfen.

CANCOM

CANCOM bietet ein ausgereiftes und vielfältiges Portfolio für den Betrieb von SAP HANA, welches alle relevanten Deployment-Optionen beinhaltet. In der Strategiefindung begleitet CANCOM die Kunden in überzeugender Weise, wobei auch die Anforderungen an Security und die Compliance mit den gesetzlichen Vorgaben auf höchstem Niveau abgedeckt werden.



Capgemini bietet umfassende Managed Platform Services für S/4HANA mit hohem Automatisierungsgrad. Mit der Capgemini Cloud Platform nutzt das Unternehmen dabei eine umfassende Lösung zum Management von komplexen und hybriden Systemlandschaften unter Einbeziehung von Public und Private Clouds.

NTT DATA

NTT DATA verfügt über ein umfassendes und klar strukturiertes Portfolio zur Cloud-Transformation. Die überzeugende Multi-Cloud-Strategie durch umfassende Abdeckung von Hybrid-Szenarien trägt dabei den konkret auftretenden Kundensituationen in angemessener Weise Rechnung.



T Systems

T-Systems bietet ein komplettes Portfolio an Managed Platform Services für HANA mit hoher Skalierbarkeit. Es wird die gesamte Bandbreite an Managed Cloud Services für SAP HANA abgedeckt, d.h. neben der eigenen Private Cloud auch Lösungen mit den Angeboten der Hyperscaler. T-Systems bietet zudem für Anwendungen mit besonders hohen Sicherheitsanforderungen eine leistungsfähige Sovereign-Cloud-Lösung.



Unter der Bezeichnung Cloud Studio beinhaltet das Portfolio von **Wipro** eine einheitliche Plattform, welche neben der eigenen FlexCloud auch die Plattformen der Hyperscaler einbezieht. Die verfügbaren Plattformservices sind in einem klar strukturierten Servicekatalog zusammengefasst, der dem Kunden über ServiceNow die Möglichkeit bietet, die Nutzung flexibel den jeweiligen Anforderungen anzupassen.





“T-Systems bietet ein komplettes Portfolio an Managed Platform Services für HANA mit hoher Skalierbarkeit.”

Rainer Suletzki

T-Systems

Übersicht

Die Deutsche Telekom ist mit ihrer in erster Linie auf Großkunden ausgerichteten Tochtergesellschaft T-Systems ein bedeutender Anbieter von Services rund um SAP HANA im deutschen Markt. Neben umfangreichen Services für Infrastruktur und den Plattforbetrieb werden Services für den gesamten Lebenszyklus einer Anwendung angeboten. Das Unternehmen kann aufgrund seiner Größe und der umfangreichen Erfahrung die komplexen Anforderungen von international operierenden großen Unternehmen abdecken.

Stärken

Komplettes Multi-Hybrid-Cloud-Angebot: Das Portfolio von T-Systems bietet die gesamte Bandbreite an Managed Cloud Services für SAP HANA, d.h. neben solchen basierend auf der eigenen Private Cloud auch Lösungen mit den Angeboten der verschiedenen Hyperscaler. Für das Management der verschiedenen Services setzt T-Systems eine leistungsfähige Managed Hybrid Cloud Platform ein, die neben den genannten Optionen auch die Einbindung vorhandener On-Premise-Anwendungen ermöglicht.

Sovereign Cloud für höchste

Sicherheitsanforderungen: T-Systems bietet für Anwendungen, die besonders hohe Sicherheitsanforderungen stellen, eine leistungsfähige Sovereign-Cloud-Lösung. Diese kann wie andere Anwendungen auch in das Multi-Hybrid-Cloud-Management eingebunden werden.

Überzeugende Einbindung des Kunden in das Servicemanagement:

Der jeweilige Kunde kann über sein auf ServiceNow basierendes Customer Service Portal die vollständige Integration seiner eigenen Prozesse mit den Serviceprozessen von T-Systems (Konfiguration, Incident und Problem Management sowie Change Management) erreichen.

Herausforderungen

T-Systems sollte das vielfältige Portfolio für die jeweiligen Kunden besser beherrschbar gestalten, z.B. durch die Definition von standardisierten und vordefinierten Paketen für häufig anzutreffende Konstellationen. Auch für die überzeugenden Consultingleistungen zum Thema Cloud-Transformation ist die Definition von entsprechenden Servicepaketen zu empfehlen.





SAP Business Technology Platform

Wer sollte dieses Kapitel lesen?

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von SAP Business Technology Platform Services zu bewerten. In diesem Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung der Anbieter von SAP BTP Services in Deutschland. Der Bericht untersucht ihre Fähigkeiten hinsichtlich der Konzeption, Entwicklung, Änderung, Integration und Unterstützung von Anwendungen für Unternehmenssysteme und der Bereitstellung von Dienstleistungen für die digitale Transformation mit SAP BTP.

Unternehmen stehen unter starkem Druck, auf hart umkämpften Märkten weiterhin eine Rolle zu spielen und agil zu bleiben. Damit stehen sie unter Zugzwang, die digitale Transformation von Prozessen und Geschäftsabläufen als Teil eines Digital-First-Ansatzes bzw. einer Digital-First-Strategie in Angriff zu nehmen.

Infolge kommen verstärkt digitale Technologien der neuen Generation wie Blockchain, KI und maschinelles Lernen zum Einsatz.

Digitale Technologien weisen auch im Bereich des SAP-Ökosystems ein enormes Wachstumspotenzial auf. Allerdings gehen Unternehmen in Deutschland eher vorsichtig vor und lassen sich nicht sofort auf eine Implementierung ein. Die Integration von SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen in eine einheitliche Plattform zur Verbesserung der Kundenerfahrung und der Prozesseffizienz hat eine hohe Priorität, und diese neuen Technologien können dabei helfen. Durch die Integration all dieser Technologien in einem Paket können Dienstleister Unternehmen dabei helfen, mehr Agilität zu erreichen und ihren Geschäftswert zu steigern.



Marketing-, Vertriebs- und Außendienstleiter sollten diesen Bericht lesen, um die relative Positionierung und die Fähigkeiten von Servicepartnern zu verstehen, die dazu beitragen können, SAP BTP effektiv zu implementieren. Der Bericht geht auf die fortgeschrittenen Fähigkeiten von Dienstleistern ein, unter anderem bezüglich der Anwendungsentwicklung des Einsatzes von APIs und neuen Methoden.

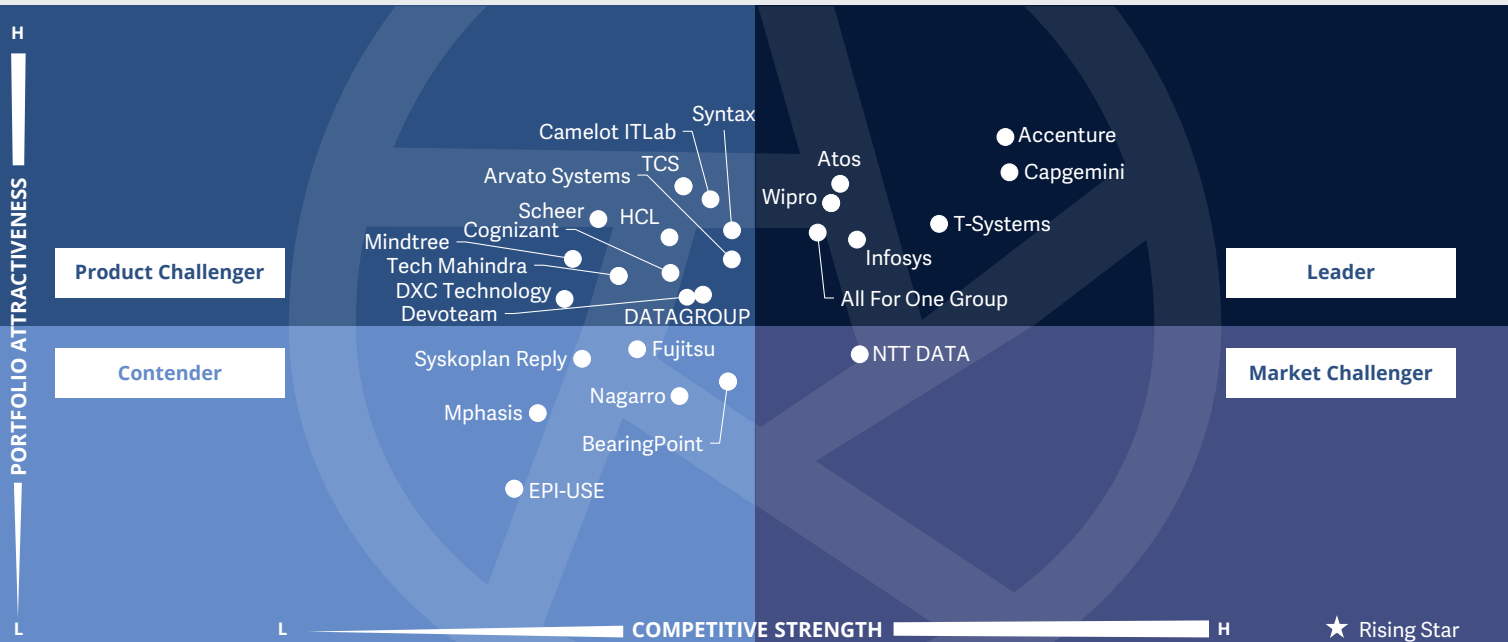


IT-Leitern und Technologie-Verantwortlichen verschafft dieser Bericht ein klares Verständnis der Stärken und Schwächen der Dienstleister; zudem erfahren sie, wie diese Provider die neuesten Technologien/Fähigkeiten in ihre Angebote integrieren, um sich einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu verschaffen.



SAP Ecosystem
SAP Business Technology Platform

Germany 2022



Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeiten von Anbietern, Unternehmen- anwendungen auf SAP BTP zu entwerfen, zu entwickeln, zu ändern, zu integrieren und zu unterstützen, und zwar mit Cloud-Implementierungs- Expertise.

Unternehmensanwen- dungen auf SAP BTP zu entwerfen, zu entwickeln, zu ändern, zu integrieren und zu unterstützen, und zwar mit Cloud- Implementierungs- Expertise.

Rainer Suletzki



Definition

Dieser Quadrant bewertet die Fähigkeiten von Anbietern, Unternehmensanwendungen auf SAP BTP zu entwerfen, zu entwickeln, zu ändern, zu integrieren und zu unterstützen, und zwar mit Cloud-Implementierungs-Expertise. Diese Provider bieten Kompetenzzentren für die Co-Innovation von intelligenten Technologien wie KI, maschinelles Lernen und virtuelle Realität. Sie offerieren zudem Innovationsworkshops, Design Thinking und andere Methoden, um Innovationen rund um SAP S/4HANA voranzutreiben. Alternativ wurden Anwendungsfälle und Frameworks entwickelt, um Innovationen zu beschleunigen oder die Funktionalität von SAP S/4HANA zu erweitern. Dazu zählen auch einsatzbereite Applikationen zur Betrugsprävention und Analyse-Dashboards, die ISG in früheren Studien vorgestellt wurden.

Die SAP BTP-Services umfassen Platform-as-a-Service und Anwendungsentwicklung für Datenintegration, mobilfähige Dienste, Analytik sowie Anwendungsentwicklung und -bereitstellung über Multi-Cloud-Plattformen.

Auswahlkriterien

1. Angebot an Beratungs- und Implementierungsleistungen für SAP BTP
2. Nachweisliche Expertise für die Cloud und die gleichzeitige Implementierung von SAP BTP
3. Nachweisliche Expertise in den Bereichen künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen (ML), Blockchain und IoT-Technologien
4. Nachgewiesene Unterstützung von BTP-Anwendungen anhand von Fallbeispielen
5. Entsprechende SAP-Zertifizierungen für SAP-zertifizierte Anwendungen sowie zertifizierte Entwickler bzw. Zertifizierungen auf Partnerebene
6. Von führenden BTP-Servicepartnern wird idealerweise erwartet, dass sie bei großen Veranstaltungen Fallpräsentationen durchführen und von SAP ausgezeichnet wurden und so die Anerkennung der Kunden gewinnen und den Bekanntheitsgrad steigern



Beobachtungen

Die SAP Business Technology Platform (BTP) ist ein zentrales Element der SAP-Strategie. Wesentliche Aspekte dabei sind einerseits die Aufrechterhaltung des Standards in der ERP-Kernapplikation durch Auslagerung kundenindividueller Entwicklungen und andererseits die Nutzung der BTP als zentrale Integrationsplattform für alle Arten von Anwendungen. Erfolgreiche Provider bieten in beiden Dimensionen überzeugende Services und helfen somit den jeweiligen Kunden, die seitens SAP verfolgte Strategie nutzenstiftend umzusetzen.

Die folgenden Provider wurden als Leader in diesem Quadranten klassifiziert:



Accenture integriert die Nutzung der BTP in überzeugender Weise in die grundlegenden Vorgehensmodelle für SAP-Implementierungen. Das Unternehmen hat zudem die Entwicklung von Lösungen für das Intelligent Enterprise zu einem sehr frühen Zeitpunkt begonnen und kann daher auf zahlreiche auf der Nutzung der BTP basierende Lösungen zurückgreifen.



Das Portfolio der **All For One Group** bietet eine Reihe von funktional umfangreichen Lösungen unter Nutzung der SAP BTP. Die Entwicklung und Wartung von Komponenten unter Einsatz der BTP kann analog zu den Services rund um die Transformation der Kernapplikation im Rahmen von Pay-per-Use-Modellen erfolgen.

Atos

Atos nutzt die BTP bereits seit geraumer Zeit als zentrale Integrationsplattform in SAP-basierten Umgebungen. Außerdem steht für kundenindividuelle Entwicklungen eine BTP Development Factory bereit. Atos kann ferner auf eine Reihe von Projekten in Co-Innovation mit SAP verweisen, z.B. im Sustainability-Bereich.



Capgemini nutzt die BTP konsequent für innovative Lösungen im Rahmen des Intelligent Enterprise. Unter der Bezeichnung Renewable Insights bietet das Portfolio von Capgemini außerdem eine Reihe von Anwendungen im Kontext von Advanced Analytics, die auf der Nutzung der SAP BTP basieren.



Das Unternehmen verfügt über eine Reihe von spezifischen Erweiterungen von S/4HANA auf Basis der BTP, welche vielfach seitens SAP zertifiziert sind. Zwischen **Infosys** und SAP besteht seit geraumer Zeit eine strategische Allianz, die unter anderem die gemeinsame Entwicklung von innovativen Lösungen beinhaltet.



T Systems

T-Systems setzt die BTP im Rahmen von SAP-Anwendungen konsequent als zentrales Integrationswerkzeug ein. Bei der Entwicklung von Mobile Apps kann T-Systems als Anbieter von Mobile Services im eigenen Haus auf das dazu notwendige umfangreiche Know-how zurückgreifen.



Wipro legt in den Kundenprojekten einen starken Fokus auf die Standardisierung des ERP Core durch Einsatz der BTP. Das Unternehmen verfügt über zahlreiche unter Einsatz der BTP entwickelte und durch SAP zertifizierte Lösungen. Zudem bietet das Portfolio mit Development-as-a-Service ein komplettes Paket für kundenindividuelle Entwicklungen unter Nutzung einer Development Factory.





“T-Systems beweist hohe Kompetenz für BTP-basierte Anwendungen einschließlich Mobile Apps.”

Rainer Suletzki

T-Systems

Übersicht

Die Deutsche Telekom ist mit ihrer in erster Linie auf Großkunden ausgerichteten Tochtergesellschaft T-Systems ein bedeutender Anbieter von Services rund um SAP HANA im deutschen Markt. Neben umfangreichen Services für Infrastruktur und den Plattformbetrieb werden Services für den gesamten Lebenszyklus einer Anwendung angeboten. Das Unternehmen kann aufgrund seiner Größe und der umfangreichen Erfahrung die komplexen Anforderungen von international operierenden großen Unternehmen abdecken.

Stärken

Zahlreiche Use Cases: T-Systems hat in den letzten Jahren eine Reihe von vordefinierten Lösungen für einzelne Branchen und im Bereich Analytics entwickelt. Dazu besteht auch eine enge Kooperation mit SAP. Das bekannteste Beispiel aus dieser Kooperation ist das digitale EU-COVID-Zertifikat, dessen zentrale Management-Plattform auf Basis von SAP BTP implementiert wurde. Diese Lösung ist auch ein Beleg für die Eignung der BTP für Anwendungen mit sehr hohen Datenvolumina sowie breiter Verfügbarkeit für Smartphone-Nutzer.

Klare Positionierung der BTP:

T-Systems setzt die BTP im Rahmen von SAP-Anwendungen konsequent als zentrales Integrationswerkzeug ein. Dies betrifft sowohl die Anbindung eigenentwickelter Lösungen als auch die Verknüpfung mit Lösungen von Drittanbietern sowie die Integration der von SAP angebotenen SaaS-Lösungen (Ariba, Concur, SuccessFactors etc.).

Hohe Kompetenz für Mobile Apps auf Basis der BTP:

Bei der Entwicklung von Mobile Apps kann T-Systems als Anbieter von Mobile Services im eigenen Haus auf das dazu notwendige umfangreiche Know-how zurückgreifen.

Herausforderungen

Bislang kann T-Systems lediglich auf eine begrenzte Zahl von konkreten Kundenbeispielen für den Einsatz der BTP verweisen. Hier gilt es, die Erfahrungen und Referenzen auszuweiten.

Die Nutzung der BTP zur Standardisierung von Kernanwendungen durch Auslagerung von Erweiterungen („keep the core clean“) ist mittlerweile im Markt oftmals anzutreffen und sollte demzufolge noch höhere Priorität im Portfolio erhalten.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ SAP Ecosystem – 2022 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.

Lead Author:

Rainer Suletzki

Editor:

Maria Müller-de Haen

Research Analyst:

Keanu Ghrab

Data Analysts:

Kankaiah Yasareni and Kiran B

Consultant Advisors:

Anna Medkouri, Yatin Dhruva,
Alexandra Classen, Andreas Schubert,
Thomas Wenzel

Project Manager:

Krishnanunni P

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 diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen 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. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv

teilgenommen haben, als auch für Anbieter, die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom Mai 2022. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Falls nicht anders angegeben, sind alle Umsätze in US-Dollar (USD) angegeben.



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für SAP Ecosystem
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung



Autor



Rainer Suletzki
Senior IT Management Advisor

Herr Suletzki kann auf ein tiefes Verständnis der Kern-Geschäftsprozesse verweisen und verfügt darüber hinaus über ein weitreichendes Know How in IT Management. Er hat mehr als 30 Jahre Erfahrung als Senior IT Manager, Senior Project Manager und - zu Beginn seiner Karriere - als IT-Berater. Seine wesentlichen Kompetenzbereiche sind IT Application Management, IT-Architektur, Datenmodellierung sowie Definition der IT Sourcing Strategy und Umsetzung des IT Sourcing.

Herr Suletzki ist als unabhängiger Berater mit Fokus auf Application

Management für SAP-Lösungen und dabei insbesondere für SAP HANA tätig. Im Auftrag von ISG führt er Studien im Rahmen von ISG Provider Lens durch und übernimmt Kundenprojekte mit Definition von IT-Strategie sowie den resultierenden Sourcing- Entscheidungen.

Vor seiner heutigen Tätigkeit als unabhängiger Berater war Herr Suletzki mehr als 30 Jahre in der IT bei einem globalen deutschen Lifescience-Konzern (DAX-Unternehmen) tätig.

Herr Suletzki hat Diplom-Abschlüsse in Informatik und Volkswirtschaftslehre.

Analyst für Unternehmenskontext und Globaler Überblick



Keanu Ghrab
Research Analyst

Keanu Ghrab ist Research Analyst bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Co-Autorisierung von Provider Lens™-Studien zu Salesforce, ServiceNow, SAP, ADM und Future of Work. Sein Fachgebiet

umfasst Markt-, Unternehmens- und Wettbewerbsanalysen. Während seiner Amtszeit hat er Inhalte aus Unternehmensperspektive entwickelt und den globalen zusammenfassenden Bericht verfasst.





IPL-Produktverantwortlicher

Jan Erik Aase
Partner und globaler Leiter –
ISG Provider Lens™

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Implementierung und Erforschung der Dienstleistungsintegration und des Managements von IT- und Geschäftsprozessen. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert in der Analyse von Trends und Methoden der Vendor Governance, der Identifizierung von Ineffizienzen in aktuellen Prozessen und der Beratung der Branche. Jan

Erik hat Erfahrungen auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance-Lebenszyklus - als Kunde, als Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director, Principal Analyst und Global Leader des ISG Provider Lens™ Programms ist er in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider-Kunden auszusprechen.



*ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten- Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISG-Beraterteam. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing-Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre 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.

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 800 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 digitalen Transformation, inklusive 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 1.300 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 www.isg-one.com.



JULI 2022

REPORT: SAP ECOSYSTEM