

***ISG** Provider Lens™

SAP HANA Ecosystem Services

Germany 2021

Quadrant
Report



Eine Untersuchung der
Information Services
Group Germany GmbH

Customized report courtesy of:

Infosys®

Juni 2021

Über diesen Bericht

Die Information Services Group Inc. 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 der 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 in diesem Bericht zusammengestellten Daten beruhen auf zuletzt im Mai 2021 aktualisierten Informationen. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Der Lead Author für diesen Bericht ist Rainer Suletzki. Der Research-Analyst ist ArulManoj M und der Data Specialist ist Kankaiah Yasareni. Der Analyst für den Unternehmenskontext und die globale Zusammenfassung ist ArulManoj M.

ISG Provider Lens™

Das ISG Provider Lens™ Programm bietet marktführende, handlungsorientierte Studien, Berichte und Consulting Services, bei denen es insbesondere um die Stärken und Schwächen von Technologieanbietern und Dienstleistern sowie deren Positionierung im Wettbewerbsumfeld geht. Diese Berichte bieten maßgebliche Einsichten, die von unseren Advisors im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit bei Outsourcing-Verträgen genutzt werden, aber auch von vielen ISG-Unternehmenskunden, die potenziell als Outsourcer auftreten (z.B. FutureSource).

Weitere Informationen zu unseren Studien sind über ISGLens@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter ISG Provider Lens™ erhältlich.

ISG Research™

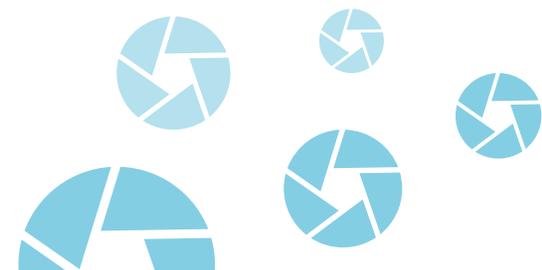
Das ISG Research™ Angebot umfasst Research-Subskriptionsservices, Beratungs-Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können.

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 erhältlich.



- 1** Executive Summary
- 4** Einleitung
- 14** SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts
- 18** SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket
- 21** Managed Application Services for SAP ERP
- 25** Managed Cloud Services for SAP HANA
- 28** SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies
- 32** Methodology

® 2021 Information Services Group, Inc. alle Rechte vorbehalten.
Ohne vorherige Genehmigung seitens ISG ist eine Vervielfältigung dieses Berichts – auch in Teilen - in jeglicher Form strengstens untersagt. Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen beruhen auf den besten verfügbaren und zuverlässigen Quellen. ISG übernimmt keine Haftung für mögliche Fehler oder die Vollständigkeit der Informationen. ISG Research™ und ISG-Provider Lens™ sind eingetragene Marken der Information Services Group, Inc.



EXECUTIVE SUMMARY

Die In-Memory-Datenbank SAP HANA und die darauf basierenden Anwendungen sind nunmehr seit einigen Jahren auf dem Markt für Unternehmenssoftware wohletabliert und werden seitens SAP kontinuierlich ausgebaut. Es darf inzwischen davon ausgegangen werden, dass die Marktteilnehmer, also sowohl die Unternehmen, die diese Produkte als Kunden einsetzen, als auch die Anbieter von Dienstleistungen rund um diese Produktpalette, mehr Detailwissen darüber erworben haben und somit über eine bessere Abschätzung der signifikanten Implikationen dieser bedeutenden Innovation verfügen. Als weiterer wesentlicher Aspekt ist die Zusage seitens SAP zu erwähnen, die Standardwartung für die Vorgängerprodukte nunmehr bis Ende 2027 fortzuführen, um den Bestandskunden angemessene Zeit für die anstehenden Umstellungen einzuräumen. Die von SAP veröffentlichten Zahlen lassen die genannten Produkte insgesamt als wirtschaftlichen Erfolg erscheinen, d.h. die entsprechenden Lizenzen werden durchaus in hohem Maße von den Kunden erworben.

An dieser Stelle ist zu erwähnen, dass die rasante Erweiterung des Angebots an cloudbasierter Infrastruktur für SAP HANA die Rahmenbedingungen ebenfalls signifikant verändert hat. 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 Infrastruktur-Angebote ist im Bereich von Entwicklungssystemen, Testsystemen und so

genannter Sandboxes bereits ein gutes Stück vorangekommen. Bei der Umstellung der jeweiligen Produktivsysteme sind viele Kunden noch eher zurückhaltend. In diesem Kontext hat SAP mit dem Anfang 2021 etablierten Programm „RISE with SAP“ eine Initiative gestartet, um die Transformation in cloudbasierte Infrastrukturen künftig nachhaltig zu unterstützen. RISE umfasst ein gebündeltes Angebot an Lizenzen und Services zur Transformation in die Cloud sowie den anschließenden Betrieb in der Cloud. Da dieses Angebot erst seit kurzer Zeit auf dem Markt ist, gibt es noch keine belastbaren Aussagen zu Akzeptanz und wirtschaftlichem Erfolg. Eine Reihe von Dienstleistern hat sich allerdings bereits als Partner von SAP für das RISE-Programm qualifiziert.

Insgesamt ist jedoch zu konstatieren, dass die Geschwindigkeit der Umstellung auf die neuen Produkte bei den Kunden die Erwartungen von SAP insgesamt bislang nicht erfüllen kann. Dies wird seitens SAP auch durchaus offen eingeräumt. Dabei spielt sicherlich die seit Anfang 2020 weltweit grassierende COVID-19-Pandemie eine wesentliche Rolle; sie hat bei vielen Unternehmen dazu geführt, dass aufwändige Projekte zwar nicht gänzlich gestoppt, aber in einer Reihe von Fällen dennoch zumindest zeitweise unterbrochen wurden. Als vollständige Erklärung für die langsame Umstellung erscheint dies jedoch nicht hinreichend, denn dieses Phänomen war auch bereits vor der Pandemie zu beobachten. Auch die Lancierung des Programms MOVE seitens SAP, mit dem die Kunden bei ihren Umstellungsvorhaben noch intensiver unterstützt und begleitet werden sollen, hat daran nur in begrenztem Umfang etwas ändern können. Als weiterer Aspekt erscheint die folgende Beobachtung von Relevanz, die ISG in vielen Gesprächen mit Kundenunternehmen einerseits und Providern andererseits machen konnte: In

vielen Fällen führt 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 einer nennenswerten Verunsicherung hinsichtlich des bestmöglichen Transformationspfads. 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:

- Sollte lediglich ein Upgrade bestehender Systeme durchgeführt werden oder sollten vielmehr die Möglichkeiten von HANA durch eine umfassende Überarbeitung der Systemarchitektur und die resultierende Transformation weitaus besser ausgenutzt werden? Zentrales Stichwort seitens SAP ist hier die Realisierung eines Digital Core mit der Implementierung von S/4HANA.
- 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 zusammen durchgeführt werden?

Offensichtlich erfordern in derartig gelagerten Fällen die Erarbeitung einer Systemstrategie und die Ableitung eines Business Case deutlich mehr Aufwand und die anschließende Umsetzung zieht zumeist auch umfangreichere Änderungen in den Geschäftsprozessen der jeweiligen Unternehmen nach sich.

Für die in diesem Bereich tätigen Provider ist es daher essenziell, dass sie nicht nur bei den technischen Fragestellungen unterstützen können, sondern auch über umfassende Expertise bei der Erarbeitung einer für das jeweilige Unternehmen passenden Systemstrategie und Roadmap verfügen. In der vorliegenden Studie werden diese Provider gemäß der folgenden Struktur zugeordnet und evaluiert:

■ S/4HANA System Transformation – Large Accounts

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. Der Fokus liegt dabei auf global operierenden Anbietern, die in der Lage sind, die komplexen Systemlandschaften, die bei Großkunden typischerweise anzutreffen sind, hinsichtlich der Transformation umfassend abzudecken und auch globale Rollouts zu unterstützen.

Die folgenden Unternehmen wurden als führende Anbieter in diesem Segment identifiziert: **Accenture, Atos, Capgemini, Camelot ITLab, Infosys, T-Systems** und **TCS**. Ferner wurde **Cognizant** als Rising Star klassifiziert, d.h. das Unternehmen hat die Perspektive, sich in den kommenden 12 – 24 Monaten zu einem der führenden Anbieter in diesem Segment zu entwickeln.

■ S/4HANA System Transformation – Midmarket

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. Der Fokus liegt dabei auf Anbietern, die in ihrem Portfolio einen wesentlichen Schwerpunkt auf Kunden mittlerer Größe gelegt haben. Diese Mittelständler sind vielfach auch international

tätig, operieren jedoch weitgehend von einer Region aus (in diesem Fall der Region DACH) und weisen vielfach weniger komplexe Systemlandschaften auf als Großkonzerne.

Die folgenden Unternehmen wurden als führende Anbieter in diesem Segment identifiziert: **All For One Group, Arvato Systems, DATAGROUP, Devoteam, Fujitsu, innovabee, NTT DATA, Scheer** und **Syntax**.

■ **Managed Application Services for SAP ERP**

Im Rahmen dieses Quadranten werden die Managed Service Leistungen von Anbietern bewertet, einschließlich Wartungs- und Supportfunktionen, die Überwachung, Remote-Support und die zentralisierte Verwaltung von Anwendungen für SAP S/4HANA und ältere SAP Business Suites wie ECC 6.0 umfassen. Ein wesentlicher Fokus liegt neben funktionaler Kompetenz auf leistungsfähigen Liefermodellen, klaren Servicestrukturen sowie transparenten Preismodellen.

Die folgenden Unternehmen wurden als führende Anbieter in diesem Segment identifiziert: **Accenture, All For One Group, Atos, Capgemini, DXC, Infosys, NTT DATA, TCS** und **T-Systems**. Ferner wurde **Wipro** als Rising Star klassifiziert, d.h. das Unternehmen hat die Perspektive, sich in den kommenden 12 – 24 Monaten zu einem der führenden Anbieter in diesem Segment zu entwickeln.

■ **Managed Cloud Services for SAP HANA**

Dieser Quadrant bewertet Service-Provider, die das Management von hybriden Cloud-Umgebungen, des Sicherheitszugangs, der Überwachung, Systemverfügbarkeit und Interface-Performance, Disaster Recovery, Backup, Wiederherstellung, Daten-Compliance und andere Infrastruktur- und Cloud-Operationen zur Verfügung stellen.

Die folgenden Unternehmen wurden als führende Anbieter in diesem Segment identifiziert: **Accenture, All For One Group, Atos, CANCOM, Capgemini, Fujitsu, NTT DATA, T-Systems** und **Wipro**.

■ **SAP Business Technology Platform (BTP) and Intelligent Technologies**

In diesem Segment werden die Fähigkeiten der Anbieter hinsichtlich Design, Entwicklung, Änderung, Integration und Support von Unternehmensanwendungen auf Basis der SAP Business Technology Platform (BTP) untersucht. Diese Anbieter betreiben zudem vielfach Innovation Labs, in denen gemeinsam mit den Kunden neue Technologien zur Entwicklung neuer Prozesse und Geschäftsmodelle entwickelt werden können. Sie offerieren zudem Innovationsworkshops, Design Thinking und andere Methoden, um Innovationen rund um SAP S/4HANA voranzutreiben.

Die folgenden Unternehmen wurden als führende Anbieter in diesem Segment identifiziert: **Accenture, All For One Group, Atos, Camelot ITLab, Capgemini, Infosys, Scheer** und **T-Systems**. Ferner wurde **Wipro** als Rising Star klassifiziert, d.h. das Unternehmen hat die Perspektive, sich in den kommenden 12 – 24 Monaten zu einem der führenden Anbieter in diesem Segment zu entwickeln.

Einleitung

Definition

Marktüberblick

Mit mehr als 21.000 Partnerunternehmen hat SAP eine einflussreiche Stellung im IT-Markt, sowohl in Bezug auf Innovationen als auch hinsichtlich des Anteils an den weltweiten IT-Ausgaben. Die vorliegende Marktforschungsstudie identifiziert die Top SAP-Partnerunternehmen, die unterschiedliche Dienstleistungen für Unternehmenskunden anbieten und die besten Ergebnisse aus den SAP S/4HANA-Investitionen ihrer Kunden erzielen.

In den letzten Jahren wurde von verschiedenen Datenbank-Anbietern die sogenannte In-Memory-Technologie etabliert, bei der im Unterschied zu herkömmlichen Technologien ein großer Teil oder alle relevanten Anwendungsdaten im Hauptspeicher der eingesetzten Hardware vorgehalten werden. Der unmittelbare Nutzen besteht darin, die Geschwindigkeit der Datenzugriffe und somit der jeweiligen Anwendungen dramatisch zu verbessern.

Simplified illustration



Source: ISG 2021

Definition

Die mittlerweile im Markt etablierte HANA-Technologie hat den Markt für Enterprise-Applikationen signifikant verändert, weil sie über die Infrastrukturaspekte hinaus auf das breite Anwendungsportfolio von SAP abgestimmt ist, mit der Optimierung des Datenmanagements (Data Aging) kombiniert werden kann und das Zusammenwirken von Data Analytics und transaktionalen Systemen verbessert. Mit S/4HANA bietet SAP ferner eine radikale Vereinfachung der Datenbankstrukturen innerhalb der SAP Business Suite an („Run Simple“). Inzwischen hat SAP mit BW/4HANA auch eine für den Einsatz unter Nutzung der HANA-Datenbank optimierte Version ihres Business Warehouse auf den Markt gebracht, und Anfang 2018 wurde mit C/4HANA auch eine erneuerte CRM-Lösung bereitgestellt. Ferner spielt die Bereitstellung als SaaS eine immer größere Rolle, was SAP auch durch die „Cloud First“-Strategie unterstreicht.

Ein wesentlicher Trend ist außerdem der stark ansteigende Anteil der Anbieter von Public Cloud Services an den Infrastrukturservices für Anwendungen auf Basis von SAP HANA. Auch wenn aufgrund des hohen Anteils von bestehenden Installationen auch die Nachfrage nach kompetenter Unterstützung im Bereich On-Premise auf absehbare Zeit hoch bleiben wird, steht zu erwarten, dass in absehbarer Zeit die cloudbasierten Anwendungen überwiegen werden. SAP trägt dem durch das jüngst etablierte Programm „RISE with SAP“ Rechnung, welches die Transformation von bestehenden Anwendungen in cloudbasierte S/4HANA-Installationen zum Ziel hat.

Definition

Betrachtungsumfang Der Studie

Der Markt für Services rund um die SAP-Produktpalette und insbesondere HANA ist recht vielschichtig, da neben der Implementierung von Anwendungen und deren Betrieb auch Aspekte der Infrastruktur und der jeweiligen Plattform sowie eine Reihe von innovativen Themen eine Rolle spielen. Dieser insgesamt hohen Komplexität des Themas wird in der vorliegenden Studie durch eine Auswahl von insgesamt sechs Segmenten Rechnung getragen, mit denen die derzeit wesentlichen Bereiche abgedeckt sind. Für das Gesamtthema SAP HANA gilt, dass die Kenntnis der jeweiligen SAP-Produkte sowie die üblichen Fähigkeiten wie beispielsweise Liefermodell oder Projekterfahrung nicht hinreichend für eine führende Stellung im jeweiligen Segment sind. Es ist darüber hinaus unerlässlich, dass ein Anbieter ein gutes Verständnis der strategischen Dimension von HANA beweist und die jeweiligen Kunden kompetent hinsichtlich Strategieentwicklung, der Gesamtoptimierung einer Anwendungssystemlandschaft sowie einer angemessenen Balance zwischen Standardisierung und individuellen Entwicklungen für kritische Prozesse unterstützen kann.

Im Einzelnen werden die folgenden Segmente betrachtet:

- SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts
- SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket
- Managed Application Services for SAP ERP
- Managed Cloud Services for SAP HANA
- SAP Business Technology Platform (BTP) and Intelligent Technologies

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

- eine Darstellung der Stärken und Schwächen der relevanten Anbieter
- eine differenzierte Positionierung der Anbieter auf Basis von Wettbewerbsstärke und Portfolio-Attraktivität
- eine Sicht auf mehrere Märkte, einschließlich global, USA, Deutschland, Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Nordics und Brasilien

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

ISG Provider Lens™ Kategorien

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen der Unternehmenskunden unterscheiden und das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß ist, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistung 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 ihres Schwerpunktes 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 ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

ISG Provider Lens™ Kategorien

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.

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

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.

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.

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.

ISG Provider Lens™ Kategorien

der Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung von ISG großes Potential hat, eine Leader-Position zu erreichen, und als „Rising Star“ klassifiziert werden kann. Anzahl Anbieter pro Quadrant: ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend des Betrachtungsumfangs der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).

Rising Star

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 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.

Bewertung nach Kategorien 1 von 3

	SAP S/4 HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4 HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies	Managed Cloud Services for SAP HANA
abat	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Accenture	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader	● Leader
All For One Group	● Not In	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Allgeier	● Not In	● Market Challenger	● Market Challenger	● Contender	● Not In
Arvato Systems	● Not In	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Atos	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader	● Leader
Axians	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Birlasoft	● Not In	● Contender	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Camelot ITLab	● Leader	● Not In	● Not In	● Leader	● Not In
CANCOM	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader
Capgemini	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader	● Leader
cbs	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Cognizant	● Rising Star	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger

Bewertung nach Kategorien 2 von 3

	SAP S/4 HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4 HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies	Managed Cloud Services for SAP HANA
DATAGROUP	● Not In	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Deloitte	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Market Challenger	● Not In
Devoteam	● Not In	● Leader	● Contender	● Not In	● Not In
DXC	● Product Challenger	● Not In	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger
EPI-USE	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Contender	● Not In
FIS	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Fujitsu	● Product Challenger	● Leader	● Product Challenger	● Contender	● Leader
GISA	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
HCL	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Infosys	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader	● Product Challenger
Innovabee	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In
Metafinanz	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
MHP	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In

Bewertung nach Kategorien 3 von 3

	SAP S/4 HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4 HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies	Managed Cloud Services for SAP HANA
Mindtree	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Contender
Mphasis	● Contender	● Contender	● Contender	● Not In	● Contender
NTT DATA	● Product Challenger	● Leader	● Leader	● Market Challenger	● Leader
PWC	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Scheer	● Product Challenger	● Leader	● Product Challenger	● Leader	● Not In
Sopra Steria	● Contender	● Product Challenger	● Market Challenger	● Not In	● Not In
Syntax	● Not In	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Syskoplan	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
TCS	● Leader	● Not In	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger
Tech Mahindra	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Contender
T-Systems	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader	● Leader
Wipro	● Product Challenger	● Not In	● Rising Star	● Rising Star	● Leader



Manufacturing Industry Services Quadranten

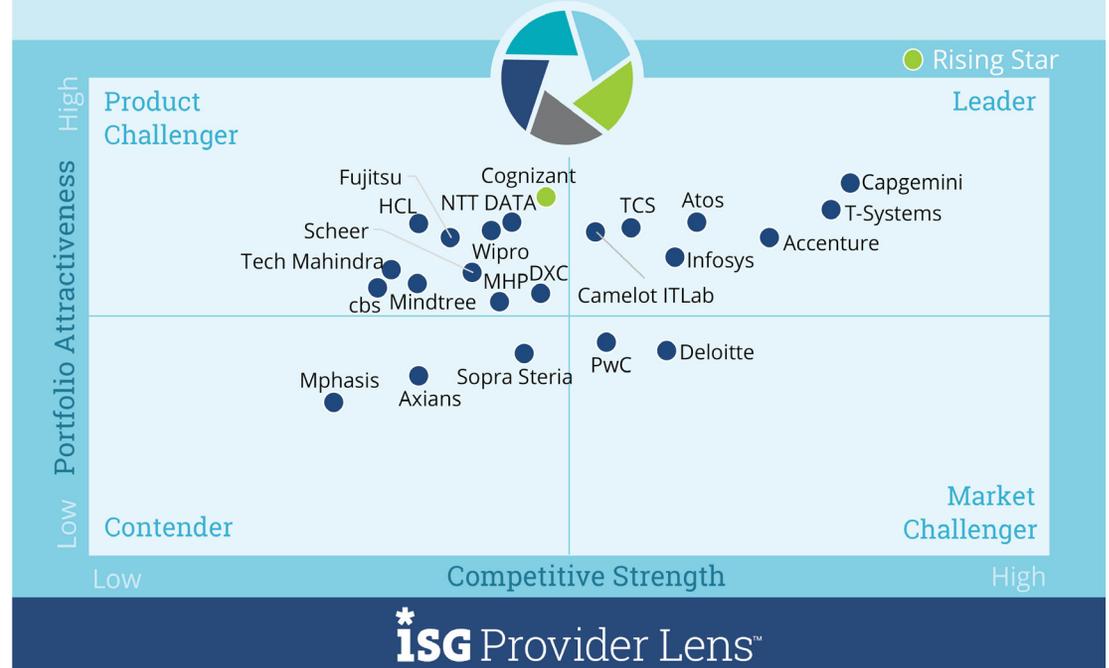
SAP S/4HANA SYSTEM TRANSFORMATION – LARGE ACCOUNTS

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.

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

2021
Germany



Source: ISG Research 2021

SAP S/4HANA SYSTEM TRANSFORMATION – LARGE ACCOUNTS

Auswahlkriterien

- Umfassendes Service Portfolio inkl. Entwicklung, Integration und Test von SAP S/4HANA; der Dienstleister kann mindestens eine Implementierung von S/4HANA oder SAP Business Suite on HANA nachweisen.
- Nachweis von S/4HANA-Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung bei Greenfield- oder Brownfield-Implementierungen
- Bereitstellung von On-Premise- und cloudbasierten Implementierungen
- Regionsübergreifende Verfügbarkeit von SAP-zertifizierten Beratern und Experten, um länderübergreifende und mehrsprachige Implementierungen unterstützen zu können
- Optimale Onshore-Offshore-Liefermodelle zur Handhabung der Komplexität und Skalierung

Beobachtungen

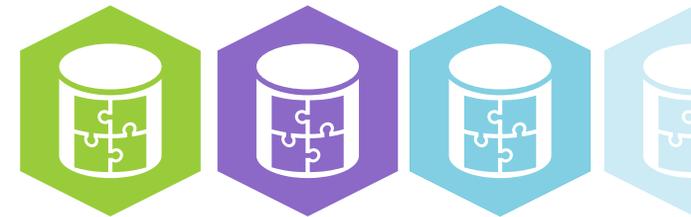
Die folgenden Anbieter konnten sich als Leader in diesem Quadranten qualifizieren:

- Neben umfassender technologischer Kompetenz zeichnet sich **Accenture** auch durch umfassendes Branchenwissen aus und verknüpft auf diese Weise Technologie und Prozessexpertise in überzeugender Weise.
- **Atos** verfügt über ein klar strukturiertes Portfolio mit zahlreichen vorkonfigurierten Lösungen und hat seine Position in der Region DACH in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut.
- Hohe Methodenkompetenz und leistungsfähige Werkzeuge zur Transformation machen **Capgemini** in Verbindung mit einem globalen Liefermodell zu einem überaus kompetenten Partner auf dem Weg zum Digital Core. Mit der Akquisition von Altran wurde das Portfolio nochmals deutlich erweitert.
- **Camelot ITLab** setzt in besonderer Weise auf die Optimierung von Wertschöpfungsketten, vor allem in der Supply Chain und in der Logistik, und kann dabei auf eine Reihe von innovativen Lösungen in Partnerschaft mit SAP verweisen.
- Besondere Stärken von **Infosys** liegen in der umfassenden Unterstützung von template-basierten globalen Rollouts sowie in der Abdeckung aller relevanten Transformationsmethoden, insbesondere der datenorientierten Methode auf Basis von SAP-Standardwerkzeugen, z.B. der DMLT.

SAP S/4HANA SYSTEM TRANSFORMATION – LARGE ACCOUNTS

Beobachtungen

- **T-Systems** hat die seit längerem bereits bestehende starke Marktposition in jüngerer Zeit durch signifikante Investments weiter verbessert und verfügt über ein attraktives Lösungsportfolio für alle Phasen des Lebenszyklus von S/4HANA-Anwendungen für alle Deployment-Optionen.
- **TCS** verfügt über eine Reihe von funktional mächtigen Branchenlösungen und kann zudem mit einem überaus leistungsfähigen Liefermodell sowie umfassender Methoden- und Toolunterstützung für S/4HANA-Transformationsprojekte überzeugen.
- Neben den genannten Unternehmen konnte sich ferner **Cognizant** als Rising Star empfehlen. Dazu tragen neben dem überzeugenden Portfolio mit zahlreichen vorkonfigurierten Lösungen und einem Komplettangebot zur Transformation in Form eines Managed Project die hohen Investitionen zur Stärkung der Position in der Region DACH bei.



INFOSYS

Überblick

Infosys ist ein in Bangalore, Indien, ansässiges Technologieunternehmen und bietet IT-Services auf globaler Ebene an. Im Einzelnen umfassen die Services Architekturberatung, agile Implementierung, globale Rollouts, die Integration von Anwendungen, IT-Modernisierung, die digitale Transformation und umfassende Betriebsunterstützung. Das Unternehmen beschäftigt aktuell ca. 259.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020/21 einen Umsatz von 13,6 Mrd. USD. Das SAP-Produktportfolio und insbesondere HANA-basierte Anwendungen bilden einen wesentlichen Schwerpunkt im Portfolio von Infosys.

Stärken

Ausgefeilte Methodiken für Transformation in die Cloud: Unter der Bezeichnung Live Enterprise bietet das Portfolio von Infosys ein umfassendes Framework für die Transformation in cloudbasierte Anwendungen, welches neben zahlreichen Projektmethoden und zugehörigen Tools auch die Nutzung von KI (künstliche Intelligenz) bei der Durchführung der Projekte beinhaltet. Neben diesen technologischen Aspekten legt Infosys zudem einen Schwerpunkt auf die Optimierung der Projektdurchführung und stellt im Rahmen des so genannten STEER-Programms diesbezügliche Services und Werkzeuge bereit.

Hohe Kompetenz in der toolbasierter Migration: Neben den gängigen Migrationsmethodiken (Greenfield, Brownfield) verfügt Infosys auch über hohe Kompetenz in der Nutzung der datenorientierten Migrationsmethoden unter Nutzung der entsprechenden von SAP angebotenen Tools (System Landscape Optimization (SLO) bzw. SAP Data Management and Landscape Transformation (SAP DMLT)).

Strategische Allianz mit SAP: Zwischen Infosys und SAP besteht seit geraumer Zeit eine strategische Allianz, die neben einer Reihe von Zertifizierungen von Infosys die gemeinsame Entwicklung von innovativen Lösungen beinhaltet.

Bedeutende Präsenz im DACH-Raum: Das Unternehmen verfügt bereits seit längerer Zeit über mehrere Delivery Center von signifikanter Größe im deutschsprachigen Raum und kann daher auf eine hohe Onshore-Präsenz verweisen.

Herausforderungen

Das vielfältige Portfolio von Infosys zur Transformation zu S/4HANA ist für den Kunden nicht leicht zu durchschauen. Die Definition geeigneter Standardpakete – auch zum Einstieg mit begrenztem Aufwand – ist in diesem Zusammenhang empfehlenswert.

Die Möglichkeit, stark modifizierte SAP-Anwendungen im Zuge der Transformation zu S/4HANA wieder weitgehend in den Standard zurückzuführen, sollte im Portfolio stärker herausgestellt werden.



2021 ISG Provider Lens™ Leader

Infosys verbindet überzeugende technische Kompetenz mit leistungsfähigen Methoden und Tools und ist daher ein sehr kompetenter Partner für die Transformation zu S/4HANA.

SAP S/4HANA SYSTEM TRANSFORMATION – MIDMARKET

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 Mitarbeitern oder einem Umsatz von weniger als 1 Milliarde US-Dollar) anzubieten. Mittelständische Kunden haben im Vergleich zu Großunternehmen weniger 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 (KMUs). 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.

SAP HANA Ecosystem Services
SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket

2021
Germany



Source: ISG Research 2021

SAP S/4HANA SYSTEM TRANSFORMATION – MIDMARKET

Auswahlkriterien

- Einsatz von SAP-Beschleunigern und Templates für agile SAP S/4HANA-Implementierungen
- Angebot an Beratungs- und Implementierungsleistungen für mittelständische Kunden
- Verfügbarkeit von einsatzbereiten Templates oder Lösungen für bestimmte Mikrosegmente
- 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

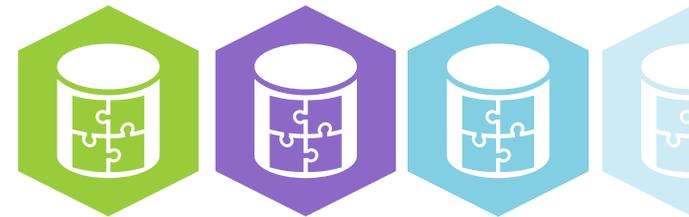
Die folgenden Anbieter konnten sich als Leader in diesem Quadranten qualifizieren:

- Die **All For One Group** verfügt über ein umfassendes Servicemodell für die Transformation zu S/4HANA und kann zudem auf leistungsfähigen Toolsupport zurückgreifen, der alle relevanten Deployment-Optionen einschließlich der datenorientierten Bluefield-Methodik abdeckt.
- Auf der Grundlage eines praxiserprobten Portfolios an Methoden und Tools bietet **Arvato Systems** vielfältige standardisierte Lösungen mit spezifischem Fokus auf Logistikprozesse und die Integration von IoT-Mechanismen zur Datenerfassung und Prozessintegration.
- **DATAGROUP** überzeugt in den konzeptionellen Phasen einer Transformation durch zielführende Methoden und nutzt Rapid Prototyping für schlanke Implementierungen. Zudem legt das Unternehmen einen Fokus auf die Realisierung des Reportings durch Embedded Analytics auf Basis von S/4HANA.
- Neben hoher Methodenkompetenz achtet **Devoteam** auf die Optimierung der gesamten Systemlandschaft eines Kunden und legt unter der Bezeichnung „Data-as-a-Service“ im Portfolio besonderen Wert auf die Schaffung einer zentralen und konsolidierten Datenbasis beim Kunden.
- Mit „Process/4“ bietet **Fujitsu** eine eigene methodische Vorgehensweise zur Unterstützung der Kunden bei der Transformation zu S/4HANA. Ferner kann Fujitsu auf tiefe Branchenexpertise mit Schwerpunkt Fertigung verweisen.

SAP S/4HANA SYSTEM TRANSFORMATION – MIDMARKET

Beobachtungen

- **Innovabee** verfolgt konsequent den Ansatz, vorkonfigurierte branchenspezifische Standardlösungen unter Einsatz von agilen Methoden zu implementieren. Die Leistungserbringung in anderen Ländern organisiert das Unternehmen über ein internationales Partnernetzwerk.
- **NTT DATA** bietet ein umfassendes Portfolio für alle Ebenen der Implementierung von SAP-Applikationen und nutzt dazu ein überzeugendes Liefermodell mit einem hohen Anteil an Nearshore- und Onshore-Ressourcen.
- **Scheer** verfügt über ein ausgefeiltes prozessorientiertes Vorgehensmodell und kann als Alleinstellungsmerkmal mit dem Paket ARIS ein am Markt etabliertes Prozessmodellierungstool vorweisen. Ein weiterer Fokus liegt auf der Prozessautomatisierung zur Effizienzsteigerung.
- **Syntax** offeriert von der Planung über die Implementierung bis hin zum Systembetrieb eine End-to-End-Unterstützung für S/4HANA und deckt dabei alle gängigen Deployment-Optionen von On Premise bis zur Public Cloud ab.



MANAGED APPLICATION SERVICES FOR SAP ERP

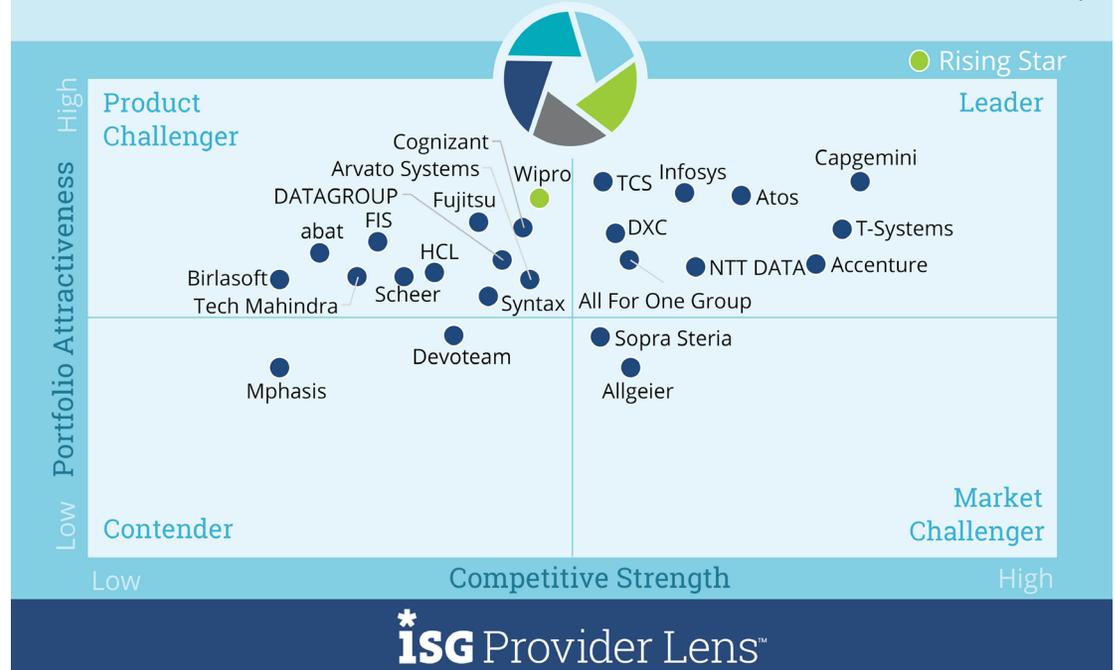
Definition

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). Zu den Serviceanforderungen gehören typischerweise die Benutzerverwaltung (Hinzufügen und Ändern von Benutzerprofilen und Deaktivieren des Benutzerzugriffs), Leistungsberichte, Datenbankdienste, Sicherheits-(Zugriffs-)Überwachung und Lizenz Einhaltung. 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.

SAP HANA Ecosystem Services Managed Application Services for SAP ERP

2021
Germany



Source: ISG Research 2021

MANAGED APPLICATION SERVICES FOR SAP ERP

Auswahlkriterien

- Verfügbarkeit von Angeboten für die Anwendungsoptimierung, Anwendungsunterstützung und Tests
- 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
- Fähigkeit, Anwendungen zu stabilisieren und SAP Basis-Support anzubieten
- Nachgewiesene Fachkenntnisse im Incident Management sowie für verschiedene Ticket-System-Tools, SAP Solution Manager und weitere Lösungen zur Anwendungsdokumentation

Beobachtungen

Die folgenden Anbieter konnten sich als Leader in diesem Quadranten qualifizieren:

- Neben einem leistungsfähigen globalen Liefermodell und dem umfassenden Einsatz von Automatisierung zur Effizienzsteigerung kann **Accenture** durch einen klaren Fokus auf das Data Management im Rahmen der Managed Application Services überzeugen.
- Auf der Basis eines klar strukturierten Servicekatalogs mit hoher Preistransparenz bietet die **All For One Group** ein überzeugendes Angebot zum Data Volume Management von HANA-basierten Applikationen und trägt damit den hohen volumenabhängigen Lizenzkosten für HANA Rechnung.
- **Atos** verfügt über ein leistungsfähiges Liefermodell mit starker Onshore- und Nearshore-Präsenz in der Region DACH und kann auf leistungsfähige Support-Tools sowie umfassende End-to-End-Kompetenz verweisen.
- **Capgemini** verfügt über Delivery Center in allen Regionen und kann somit flexibel auf alle möglichen Konstellationen beim Kunden reagieren. Mit ADMNext bietet das Unternehmen außerdem eine überaus leistungsfähige und innovative Plattform zur Unterstützung des Applikationsmanagements.
- **DXC** überzeugt durch einen aufgrund umfangreicher Erfahrung zuverlässigen Systembetrieb und nutzt eine Vielzahl von methodisch bestechenden Tools zur effizienten Erbringung der Managed Application Services.

MANAGED APPLICATION SERVICES FOR SAP ERP

Beobachtungen

- Neben einem überzeugenden Portfolio an Methoden und Best Practices und einer speziell für den Betrieb von SAP-basierten Anwendungen entwickelten Plattform für das Servicemanagements legt **Infosys** einen besonderen Fokus auf die Erreichung konkreter Verbesserungen in den Geschäftsprozessen.
- **NTT DATA** bietet ein umfassendes Portfolio für Managed Application Services, das sich zudem durch weitreichende Automatisierung von Tätigkeiten auszeichnet. Das Unternehmen konnte in letzter Zeit seine Marktposition in der Region DACH durch signifikantes Wachstum ausbauen.
- **TCS** überzeugt durch anwendungsübergreifende Kompetenz und die Bereitschaft zur Übernahme von End-to-End-Verantwortung mit Fokus auf global operierende Großkunden. Das Unternehmen legt außerdem großen Wert auf Effizienzsteigerung durch Automatisierung.
- **T-Systems** verfügt traditionell durch umfassendes Know-how für den Betrieb großer SAP-Instanzen über eine starke Marktposition in der Region DACH. Inzwischen wird verstärkt auf die Erreichung von Wertbeiträgen durch kontinuierliche Verbesserung im Application Management fokussiert.
- Ferner wurde **Wipro** als Rising Star ausgezeichnet. Neben leistungsfähigen Methoden und Tools für Managed Application Services sowie flexiblen Preismodellen sind signifikante Investments zur Stärkung der Marktposition in der Region DACH der Grund für diese Verbesserung.

INFOSYS

Überblick

Infosys ist ein in Bangalore, Indien, ansässiges Technologieunternehmen und bietet IT-Services auf globaler Ebene an. Im Einzelnen umfassen die Services Architekturberatung, agile Implementierung, globale Rollouts, die Integration von Anwendungen, IT-Modernisierung, die digitale Transformation und umfassende Betriebsunterstützung. Das Unternehmen beschäftigt aktuell ca. 259.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020/21 einen Umsatz von 13,6 Mrd. USD. Das SAP-Produktportfolio und insbesondere HANA-basierte Anwendungen bilden einen wesentlichen Schwerpunkt im Portfolio von Infosys.

Stärken

Umfangreiches Framework für Managed Application Services: Unter der Bezeichnung Live Enterprise Application Management Platform stellt Infosys ein allgemeines und herstellerunabhängiges Framework für Managed Application Services bereit, welches alle relevanten Servicekomponenten einschließlich innovativer Ansätze wie Machine Learning, Automatisierung, Advanced Analytics etc. beinhaltet. Auf der Basis dieses Frameworks übernimmt Infosys in seinen Engagements vielfach End-to-End-Verantwortung und achtet dabei auf ein geeignetes Governance-Modell gemeinsam mit dem jeweiligen Kunden.

Leistungsfähige Plattform speziell für den Betrieb von SAP-basierten Anwendungen: Innerhalb dieses übergeordneten Rahmens der Live Enterprise Application Management Platform werden die spezifisch für SAP-basierte Anwendungen bereitgestellten Services unter der Bezeichnung ValuePLUS 2.0 zusammengefasst, z.B. alle relevanten Prozesselemente von Ursachenanalyse- und Problemanalyse über geeignete Automatisierungen bis hin zum Operations Management auf Basis künstlicher Intelligenz. Für das Servicemanagement in diesem Kontext setzt Infosys die eigenentwickelte SAP Service Management Suite (SMSS) ein.

Fokus auf Nutzen im Business: Neben der Verbesserung der IT-Prozesse legt Infosys den Fokus auf die Erreichung konkreter Verbesserungen in den durch die jeweilige Anwendung unterstützten Geschäftsprozessen, z.B. durch ein umfassendes Monitoring von geschäftsprozessrelevanten KPIs.

Herausforderungen

In der Beschreibung der Managed Application Services von Infosys stehen die verschiedenen Komponenten im Rahmen der Leistungserbringung im Mittelpunkt, d.h. eher die Innensicht. Die kundenorientierte Sicht sollte daneben durch einen klar strukturierten und kommunizierten Servicekatalog ergänzt werden.



2021 ISG Provider Lens™ Leader

Auf der Basis vielfältiger Methoden und Tools ist Infosys ein überaus leistungsfähiger Anbieter von Managed Application Services für SAP-ERP-Anwendungen mit beachtlicher Präsenz im deutschen Markt.

MANAGED CLOUD SERVICES FOR SAP HANA

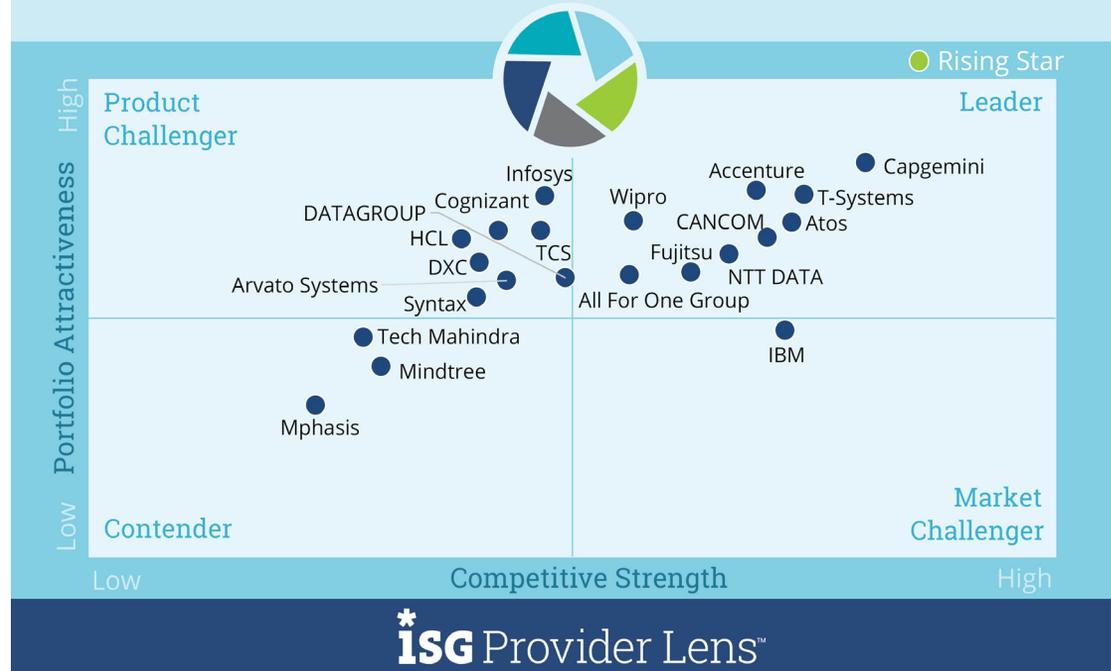
Definition

Dieser Quadrant bewertet Service-Provider, die sich um das Management von hybriden 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 allmählich, 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 S/4HANA-Betriebs vorweisen können, was tiefgreifende Kenntnisse über die zugrundeliegende In-Memory-Datenbanktechnologie erfordert. Zur Optimierung dieser Art von Anwendungen sind zudem entsprechend leistungsfähige Services für die Verwaltung des Datenvolumens, die

SAP HANA Ecosystem Services Managed Cloud Services for SAP HANA

2021
Germany



Source: ISG Research 2021

MANAGED CLOUD SERVICES FOR SAP HANA

Definition

Verwaltung des Anwendungscodes und die Optimierung der Cloud-Kosten relevant. Die betreffenden Anbieter sollten jedoch auch weiterhin SAP HANA und ältere SAP ERP-Versionen für Kunden unterstützen können, die alte Instanzen gleichzeitig mit SAP S/4HANA laufen lassen.

Auswahlkriterien

- Bereitstellung, Management und Betrieb von SAP in der Cloud, einschließlich, aber nicht nur Hyperscale Public Clouds wie AWS, Azure und Google
- Nachweisliche Fähigkeit, Kunden bei ihren Hybrid-Cloud-Implementierungen von SAP-Systemen und -Datenbanken unterstützen zu können, zumindest beim Infrastrukturdiesign
- Auswahl an Tier-III-Rechenzentren zum Hosten von SAP S/4HANA bzw. Zertifizierung als Cloud-Partner mit SAP S/4HANA-Spezialisierung
- Zertifizierung für Rechenzentrumssicherheit, Datenschutz und IT-Prozesse; Mindestakkreditierungen sind ISO27001 (Sicherheit) und IT Infrastructure Library (ITIL) Incident Management
- SAP-zertifizierte Mitarbeiter für den Support von HANA und anderen SAP-Technologien

MANAGED CLOUD SERVICES FOR SAP HANA

Beobachtungen

Die folgenden Anbieter konnten sich als Leader in diesem Quadranten qualifizieren:

- **Accenture** verfügt über umfassende Partnerschaften mit allen Hyperscalern und kann durch gute Abdeckung der bei Großunternehmen üblicherweise komplexen Anforderungen an die jeweilige Systemlandschaft überzeugen.
- Die **All for One Group** bietet im Portfolio leistungsfähige Tools zum effizienten Management cloudbasierter Umgebungen und kann zudem auf umfassende Zertifizierungen seitens SAP verweisen.
- Mit der „Orchestrated Hybrid Cloud for SAP“ stellt **Atos** eine umfassende Lösung zum Management von komplexen Systemlandschaften zur Verfügung. Das Unternehmen verfügt über hohe Kompetenz und langjährige Erfahrung mit allen gängigen Deployment-Optionen einschließlich hybrider Modelle.
- **CANCOM** ist ein kompetenter Anbieter mit Fokus auf die Region DACH, der klare Struktur und hohe Preistransparenz in den Servicemodellen mit flexiblen Deployment-Optionen kombiniert. Zudem kann das Unternehmen mit fachkundiger Strategieberatung überzeugen.
- **Capgemini** bietet eine leistungsfähige und mit allen Hyperscalern kombinierbare Plattform zum Cloud Management, die sich durch hohe Konfigurierbarkeit sowie starke Automationswerkzeuge zur Effizienzsteigerung auszeichnet.
- **Fujitsu** verfügt über breites Know-how bezüglich Infrastruktur und Betrieb für alle Deployment-Optionen und bietet eine leistungsfähige Lösung für das Systemmanagement in hybriden Szenarien. Transparente Preismodelle ergänzen das überzeugende Portfolio.
- **NTT DATA** stellt eine überzeugende Multi-Cloud-Strategie einschließlich umfassender Abdeckung von Hybrid-Szenarien bereit und achtet zudem auf eine mit dem Kunden gemeinsam organisierte Steuerung aller Aktivitäten auf Basis eines umfassenden Governance-Modells.
- **T-Systems** verfügt über eine leistungsfähige Managed Hybrid Cloud Plattform für das Management der verschiedenen Cloud Services. Außerdem unterstützt T-Systems die Kunden in ihrer Transformation durch detaillierte Beratungsangebote zu Strategie, Planung und Design der Ziellandschaften.
- **Wipro** setzt auf Effizienz durch weitreichende Automatisierung und die Integration des Managements von Multi-Cloud-Umgebungen in das übergreifende Servicemanagement. Das Unternehmen hat seine Position in der Region DACH zuletzt durch signifikante Investments deutlich verbessert.

SAP BUSINESS TECHNOLOGY PLATFORM AND INTELLIGENT TECHNOLOGIES

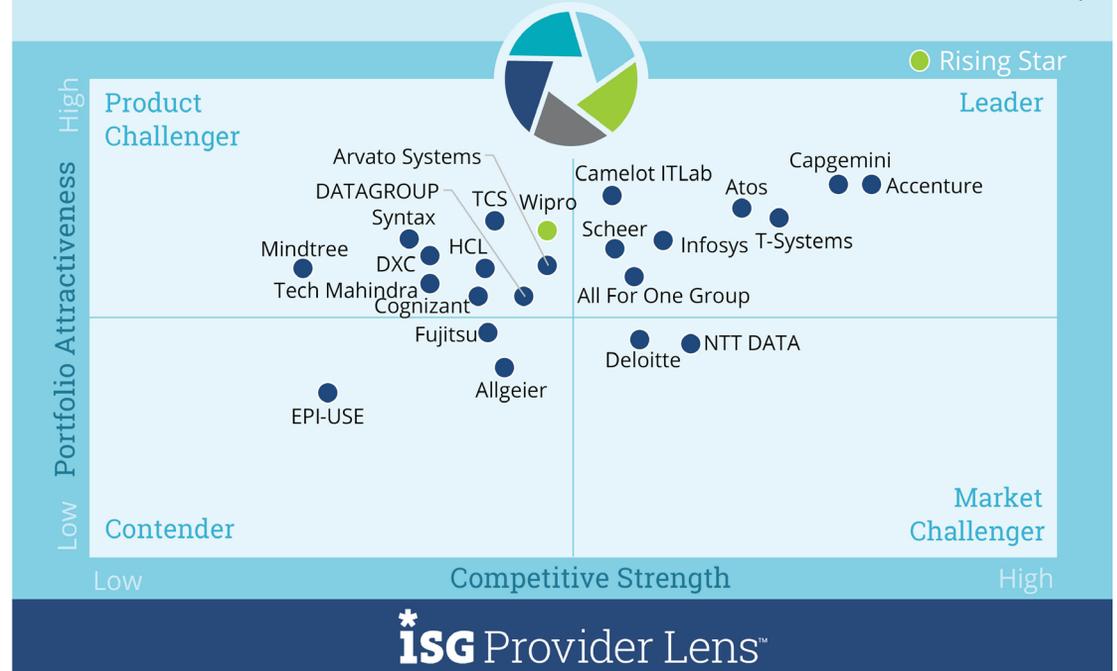
Definition

In diesem Segment werden die Fähigkeiten der Anbieter hinsichtlich Design, Entwicklung, Änderung, Integration und Support von Unternehmensanwendungen auf die SAP Business Technology Platform (BTP) untersucht. Diese Anbieter bieten Labore, damit Kunden mit neuen Technologien experimentieren können. 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 gehören einsatzbereite Apps zur Betrugsprävention und Analyse-Dashboards, die ISG im Rahmen früherer Studien vorgestellt wurden.

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

SAP HANA Ecosystem Services
SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies

2021
Germany



Source: ISG Research 2021

SAP BUSINESS TECHNOLOGY PLATFORM AND INTELLIGENT TECHNOLOGIES

Auswahlkriterien

- Angebot an Beratungs- und Implementierungsleistungen für die SAP BTP
- Expertise in KI, ML, Blockchain und IoT-Technologien
- Nachgewiesene Unterstützung von BTP-Anwendungen anhand von Fallbeispielen
- Entsprechende SAP-Zertifizierungen für Anwendungen sowie zertifizierte Entwickler bzw. Zertifizierungen auf Partnerebene
- Von führenden BTP-Servicepartnern wird idealerweise erwartet, dass sie bei großen Veranstaltungen und SAP-Preisverleihungen Fallpräsentationen durchführen und so die Anerkennung der Kunden gewinnen und den Bekanntheitsgrad steigern.

Beobachtungen

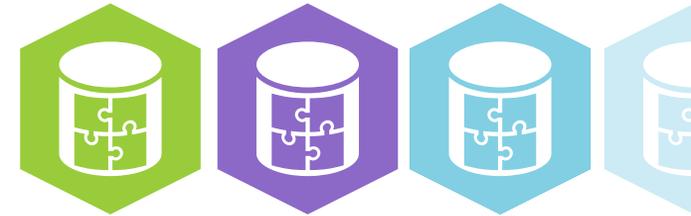
Die folgenden Anbieter konnten sich als Leader in diesem Quadranten qualifizieren:

- **Accenture** verfügt über ein überzeugendes Vorgehensmodell für innovative Themen, welches Design Thinking und agile Methoden nutzt, und unterhält eine Entwicklungspartnerschaft mit SAP für branchenspezifische und für funktionale Lösungen unter Nutzung der Business Technology Platform.
- Die **All for One Group** setzt die Business Technology Platform konsequent für Entwicklungen außerhalb des jeweiligen Standards von Kernapplikationen ein und bietet für diese Themen überzeugende Pay-per-Use-Abrechnungsmodelle.
- **Atos** hat die Integration von produktionsbezogenen Daten bei Nutzung der Business Technology Platform im Fokus und kann auch mit deren Einsatz im Kontext von Advanced Analytics überzeugen.
- **Camelot ITLab** beweist umfassende Kompetenz in der Nutzung der SAP Business Technology Platform und setzt dedizierte Teams für eine Reihe von innovativen Entwicklungen ein, die als Integrationsplattform die SAP BTP nutzen, z.B. für Machine Learning, Blockchain oder Advanced Analytics.
- **Capgemini** betreibt dedizierte CoEs mit Fokus auf Lösungen, die auf Basis der SAP Business Technology Platform (BTP) und auf agile Weise zu so genannten Minimum Viable Products (MVP's) entwickelt werden. Zudem wird die BTP konsequent für die Beibehaltung des Standards im Digital Core eingesetzt.

SAP BUSINESS TECHNOLOGY PLATFORM AND INTELLIGENT TECHNOLOGIES

Beobachtungen

- **Infosys** setzt auf ein agiles Vorgehensmodell zur Entwicklung innovativer Lösungen auf Basis der BTP gemeinsam mit dem Kunden und nutzt die BTP ferner konsequent als zentrale Integrationsplattform im Kontext von SAP HANA.
- Neben umfassender Erfahrung bezüglich des Einsatzes der SAP Business Technology Platform (BTP) bei der Entwicklung innovativer Lösungen kann **Scheer** auf Intelligent Solutions für die Fertigung unter Nutzung der BTP verweisen.
- Die klare Positionierung der Business Technology Platform (BTP) als zentrale Integrationsplattform ist ein Hauptmerkmal im Portfolio von **T-Systems**, welches außerdem eine Reihe von realisierten Use Cases, z.B. für die Branchen Retail und Logistik oder auch im Bereich Analytics beinhaltet.
- Ferner konnte sich **Wipro** als Rising Star auszeichnen. Zahlreiche vorkonfigurierte Lösungen auf Basis der BTP sowie hohe Investments in die regionale Präsenz eröffnen die Perspektive für eine künftig führende Position in diesem Segment.



INFOSYS

Überblick

Infosys ist ein in Bangalore, Indien, ansässiges Technologieunternehmen und bietet IT-Services auf globaler Ebene an. Im Einzelnen umfassen die Services Architekturberatung, agile Implementierung, globale Rollouts, die Integration von Anwendungen, IT-Modernisierung, die digitale Transformation und umfassende Betriebsunterstützung. Das Unternehmen beschäftigt aktuell ca. 259.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020/21 einen Umsatz von 13,6 Mrd. USD. Das SAP-Produktportfolio und insbesondere HANA-basierte Anwendungen bilden einen wesentlichen Schwerpunkt im Portfolio von Infosys.

Stärken

Umfangreiche Erfahrung mit der SAP Business Technology Platform (BTP): Infosys war von Anfang an ein Partner im Rahmen der Medallion-Initiative von SAP zum Thema des Intelligent Enterprise. Im Zuge dieser Initiative nutzt Infosys eigenes IP und die vorhandene Entwicklungskompetenz, um gemeinsam mit SAP innovative Lösungen zu entwickeln. Dazu wurde ein eigenes SAP Co-Innovation Lab (COIL) eingerichtet. Inzwischen verfügt Infosys über eine Reihe von spezifischen Erweiterungen von S/4HANA auf Basis der BTP, welche vielfach seitens SAP zertifiziert sind. Zu nennen ist beispielsweise die Lösung Smart Supply Chain IoT, welche Blockchain-Technologie und IoT kombiniert, um unter anderem verstärkte Sicherheitsanforderungen in traditionellen Lieferketten abzudecken und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen.

Agiles Vorgehensmodell zur Entwicklung innovativer Lösungen mit dem Kunden: Im Kontext des Intelligent Enterprise bietet Infosys ein schlankes und auf agilen Methoden basierendes Vorgehensmodell zur Erarbeitung von Prototypen für innovative Lösungen. Es basiert auf einem fünfstufigen Design-Thinking-Prozess, innerhalb dessen anhand eines erwarteten Resultats im Zuge eines üblicherweise eintägigen Workshops ein erster Prototyp entwickelt wird.

Konsequente Nutzung der BTP als zentrale Integrationsplattform im Kontext von SAP HANA: Infosys setzt konsequent auf die BTP als Plattform zur Integration von Anwendungen und folgt damit der strategischen Positionierung der Plattform durch SAP.

Herausforderungen

Die Nutzung der SAP Business Technology Platform als Werkzeug zur Auslagerung von individuellen Erweiterungen und damit zur Aufrechterhaltung des Standards in der Kernapplikation („keep the core clean“) sollte im Portfolio besser herausgestellt werden.

Der Einsatz der BTP in Rahmen von Advanced Analytics sollte stärker entwickelt werden.



2021 ISG Provider Lens™ Leader

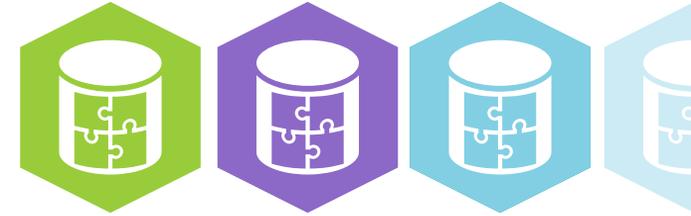
Als einer der initialen Partner von SAP bei der Einführung der Business Technology Platform kann Infosys auf überzeugende diesbezügliche Kompetenz und eine Reihe von zertifizierten Lösungen verweisen.



Methodik

METHODIK

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2020 – SAP HANA Ecosystem Services“ 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. Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:



1. Definition des Marktes für SAP HANA Ecosystem Services
2. Umfrage zu Dienstleistern/Anbietern 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 Advisor (soweit möglich)
5. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
6. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - Strategie & Vision
 - Innovation
 - Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - Technologische Weiterentwicklungen

Autoren und Editor



Rainer Suletzki, Author

Senior IT Management Advisor, Germany

Mr. Suletzki relies on a deep understanding of core business processes and in-depth know-how of IT management. He has more than 30 years of experience as Senior IT Manager, Senior Project Manager and – at the beginning of his career – as IT consultant. His main areas of expertise comprise IT application management, IT architecture, data modelling as well as IT sourcing strategy and execution

Rainer acts as independent consultant with a focus upon application management for SAP and specifically for SAP HANA. On behalf of ISG he conducts studies within the framework of ISG Provider Lens and takes on client projects with definition of IT strategy and the resulting sourcing decisions.

Before becoming an independent consultant, Rainer worked more than 30 years for a global German Life Science corporation.

Rainer holds graduate degrees in Economics and Computer Sciences.



Arul, Analyst für Unternehmenskontext und globale Übersicht

Senior Analyst

Arul arbeitet seit mehr als zwei Jahren mit ISG zusammen und sein Fachgebiet ist die Anwendungsentwicklung und -wartung (Application Development & Maintenance, ADM). Während seiner Amtszeit hat er Inhalte für ISG Provider Lens™ in den Bereichen Next-gen Application Development & Maintenance (ADM), SAP HANA und Leonardo Ecosystem and Data Analytics Services & Solutions entwickelt. Als Teil von ISG Provider Lens™ ist Arul verantwortlich für die Unterstützung von Forschungsautoren und das Verfassen von Blogs über Nischentechnologien, Markttrends und Erkenntnisse.

ISG Provider Lens™ Report: Manufacturing Industry Services

Januar 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (Nasdaq: IIG) ist ein weltweit führendes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als zuverlässiger Geschäftspartner von mehr als 700 Kunden, darunter mehr als 70 der 100 größten Unternehmen weltweit, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Dienstleistungs- und Technologieanbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Dienstleistungen im Bereich der digitalen Transformation, einschließlich Automatisierung, Cloud und Daten-Analyse, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Design von Technologie-Strategie und -Betrieb, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.300 Experten, die in mehr als 20 Ländern tätig sind. 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 finden Sie unter www.isg-one.com.