ISG Provider Lens™

SAP HANA Ecosystem Services

Germany 2021

Eine Untersuchung der Information Services Group Germany GmbH

Quadrant Report

Juli 2021

Customized report courtesy of:

all for one Group

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™

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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

16 SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts

21 SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket

26 Managed Application Services for SAP ERP

31 Managed Cloud Services for SAP HANA

36 SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies

40 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 Sandboxen 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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

ISG Provider Lens™

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

Einleitung

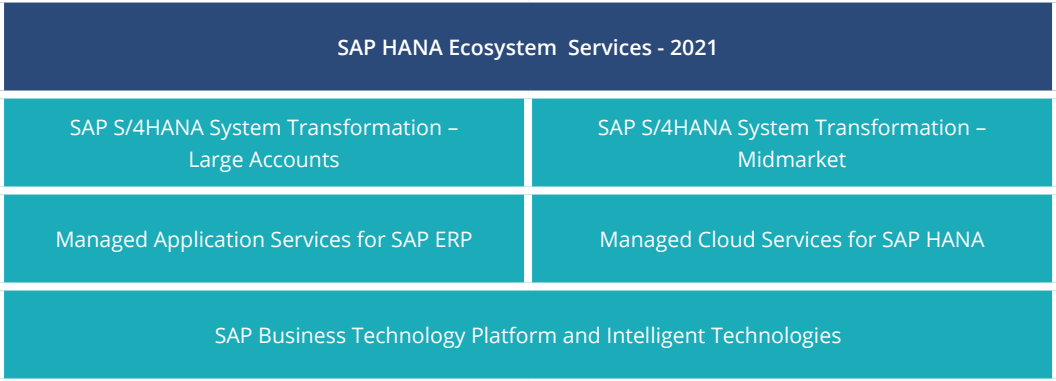
Definition

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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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 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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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
IBM	Not In	Not In	Not In	Not In	Market 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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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
MHP	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

SAP HANA Ecosystem Services Quadranten

ENTERPRISE CONTEXT

SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von 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 Implementierungs-Services für Großkunden in Deutschland, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

Unternehmen in Deutschland sind führend bei der Einführung von S/4HANA in ihre Geschäftsprozesse. Aufgrund der schwierigen und sich verändernden Arbeitsumgebungen sind viele Unternehmen dabei, den Betrieb in die Cloud zu verlagern. Wie ISG festgestellt hat, finden viele dieser Implementierungen je nach Kritikalität der Daten.in verschiedenen Cloud-Umgebungen (Public, Private oder Hybrid Cloud) statt. Daher suchen Unternehmenskunden nach Anbietern, die ihnen bei der Implementierung von cloudbasierten SAP-Lösungen, unter anderem auch S/4HANA, unter die Arme greifen können.

Die S/4HANA-Transformation wurde branchenübergreifend von der Pandemie beeinflusst, wobei sich die meisten Unternehmenskunden auf die Entwicklung von automatisierungsbasierten anstelle von personalintensiven Prozessen konzentrieren.

Um den Anforderungen von Unternehmen gerecht zu werden, haben Service Provider automatisierungsorientierte Ansätze integriert, um eine bessere Projekt-Synchronisierung zu erreichen und Unternehmen bei komplexen Transformationen zu unterstützen. DevOps und Continuous-Integration/Continuous-Delivery-Prozesse (CI/CD) haben das Risiko für die S/4HANA-Transformation reduziert und die Bereitstellung für viele Unternehmenskunden beschleunigt.

Die Komplexität einer SAP S/4HANA-Implementierung ist direkt proportional zur Größe eines Unternehmens. Da die meisten Implementierungen in Großunternehmen auf globaler Ebene unter Einbeziehung mehrerer Regionen stattfinden, werden die Projekte sehr komplex. Daher bevorzugen große Unternehmenskunden Dienstleister mit qualifizierten Mitarbeitern, hohen Integrationsfähigkeiten und globaler Präsenz. Unternehmen sollten nicht nur auf die Angebotstiefe eines Dienstleisters achten, sondern auch auf seine regionale Präsenz und lokale Expertise.

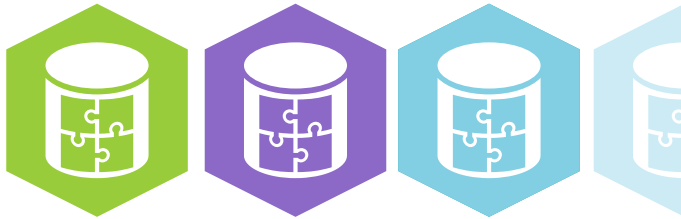
Wer diesen Bericht lesen sollte:

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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

IT-Leitern und Technologie-Verantwortlichen 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/Fähigkeiten in ihre S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu erzielen.

Branchen-/Industrieführer und Finanzleiter gewinnen durch diesen Bereich ein besseres Verständnis der relativen Positionierung von Servicepartnern, die ihnen dabei helfen können, für ihr Unternehmen/ihre Branche geeignete Services für SAP S/4HANA effektiv zu beschaffen und die Kapitalrendite sicherzustellen.



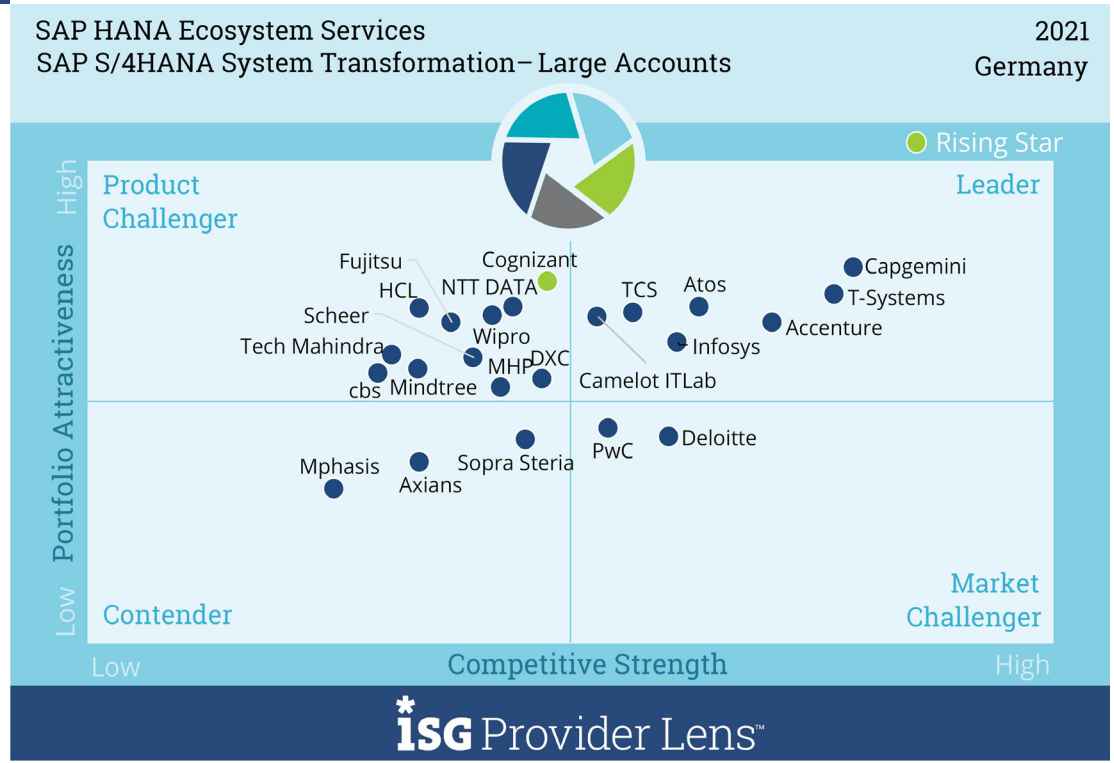
ISG Provider Lens™

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.



Source: ISG Research 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ENTERPRISE CONTEXT

SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket

Dieser Bericht ist für Mittelständler aller Branchen in Deutschland relevant, die Anbieter von S/4HANA-Beratungs- und Implementierungsleistungen evaluieren. ISG definiert den Mittelstand als Unternehmen mit weniger als 5.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von weniger als 1 Milliarde US-Dollar.

Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern von SAP S/4HANA Beratungs- und Implementierungs-Services für Mittelstandskunden in Deutschland, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

Trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie verfolgten Unternehmen in Deutschland eine klare Strategie und Roadmap für die digitale Transformation. Der deutsche Markt umfasst sowohl große als auch mittelständische Unternehmen, und im Mittelstand sind viele der gleichen Trends zu beobachten wie bei Großunternehmen.

Im Gegensatz zu Großunternehmen haben deutsche Mittelständler erst nach dem COVID-19-Ausbruch im Jahr 2020 damit begonnen, wegen der strengen Vorgaben für die Arbeit aus dem Home Office S/4HANA in ihre Geschäftsprozessen zu implementieren

Die S/4HANA-Transformation wurde branchenübergreifend von der Pandemie beeinflusst, wobei sich die meisten Unternehmenskunden auf die Entwicklung von automatisierungsbasierten anstelle von personalintensiven Prozessen konzentrieren. Um diese Unternehmensanforderungen zu erfüllen, haben Service Provider Automatisierungs-Frameworks und -Tools entwickelt, die Technologien wie KI und ML für einen reibungsloseren und schnelleren Umstieg nutzen. Mittelständische Unternehmen suchen nach Anbietern, die sie bei der Implementierung von cloudbasiertem S/4HANA in ihre Geschäftsprozesse unterstützen können.

Diese mittelständischen Kunden haben im Vergleich zu Großunternehmen weniger komplexe Anforderungen, und die Projekte sind nicht so umfangreich. Daher bevorzugen sie Anbieter mit starken Onshore- und Nearshore-Lieferfähigkeiten und hoher Integrationsfähigkeit. Viele mittelständische Kunden, die sich für S/4HANA entscheiden, haben möglicherweise ERP-Altsysteme, die nicht von SAP stammen. Daher sollten diese Unternehmen insbesondere nach Dienstleistern suchen, die über Migrationsfähigkeiten verfügen und in der Lage sind, fertige Templates bzw. Lösungen für bestimmte Mikrosegmente anzubieten.

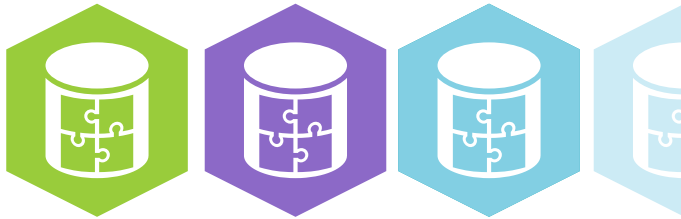
Wer diesen Bericht lesen sollte:

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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

IT-Leitern und Technologie-Verantwortlichen 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/Fähigkeiten in ihre S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu erzielen.

Beschaffungs- und Einkaufsverantwortliche gewinnen durch diesen Bericht ein klares Verständnis des Marktes und der Dienstleister-Landschaft im Hinblick auf SAP S/4HANA-Angebote; er hilft ihnen, Anbieter auf Grundlage ihrer jeweiligen Bedürfnisse zu identifizieren bzw. miteinander zu vergleichen.



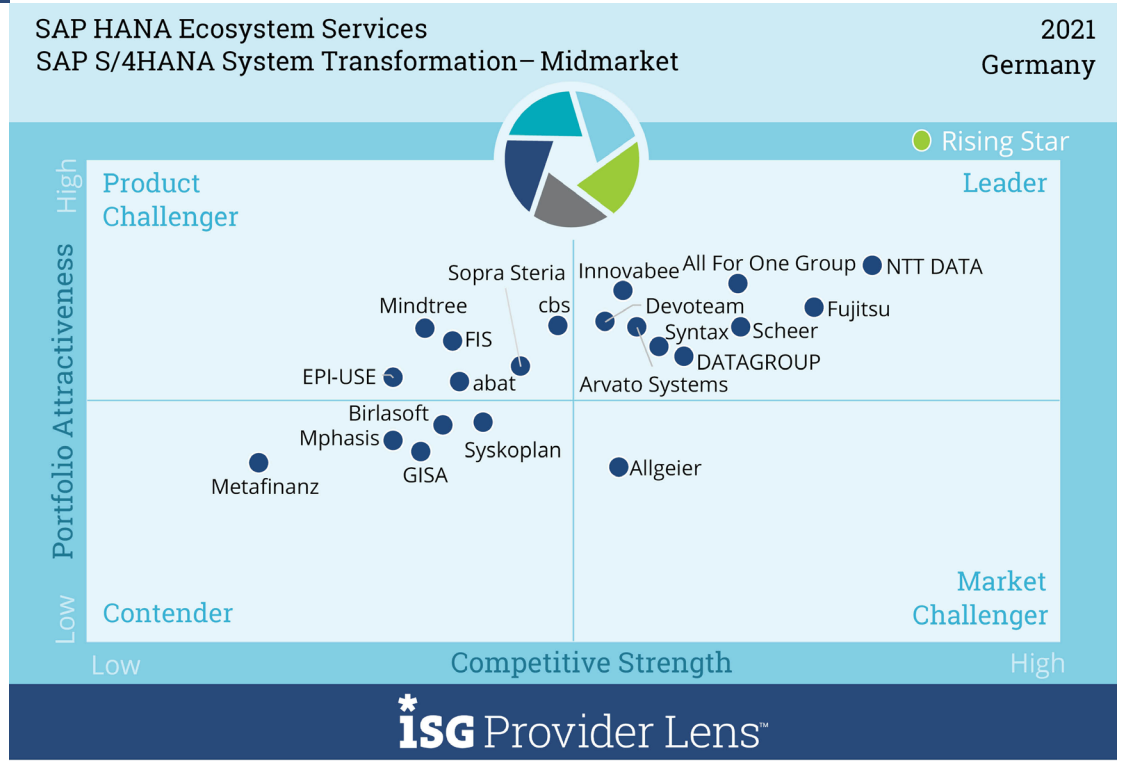
ISG Provider Lens™

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.



Source: ISG Research 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ALL FOR ONE GROUP

Überblick

Die All for One Group AG ist ein primär auf dem deutschsprachigen Markt agierender Komplettdienstleister mit wesentlichem Fokus auf die SAP-Produktpalette. Das Angebot richtet sich hauptsächlich an mittelständische Kunden und umfasst sowohl die HANA-Technologie als auch die Applikationsentwicklung und -einführung sowie den Applikationsbetrieb. Das in Filderstadt, Deutschland, beheimatete Unternehmen hat insgesamt 25 Standorte in der Region DACH, beschäftigt ca. 1.900 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von ca. 359 Mio. EUR.

Stärken

Umfassendes Servicemodell für die Transformation zu S/4HANA: All for One Group bietet als End-to-End- Anbieter ein breites Portfolio mit eigenen Vorgehensmodellen sowohl für Greenfield- als auch für Brownfield-Implementierungen. Hauptkomponente ist das Angebot Conversion/4, welches die Aspekte der technischen Konversion, der Transformation der unterstützten Geschäftsprozesse sowie die Wahl der geeigneten Infrastruktur umfasst und als gebündelter Managed Service angeboten wird. Für Kunden besteht die Möglichkeit, dieses Servicepaket gegen eine monatliche Flatrate im Rahmen eines mehrjährigen Kontrakts zu erwerben.

Vordefinierte Standardprozesse: All for One Group verfügt über eine umfassende Geschäftsprozessbibliothek auf Basis von S/4HANA, die als Grundlage für die effiziente Einführung bzw. Weiterentwicklung von HANA-basierten Anwendungen eingesetzt werden kann. Die Bibliothek bildet derzeit über 500 vordefinierte Prozesse in verschiedenen Branchen ab und ermöglicht insbesondere in mittelständischen Unternehmen eine schlanke Projektdurchführung mit Fokus auf einen letztlich möglichst hohen Standardisierungsgrad der Applikation.

Leistungsfähiger Toolsupport: Bei der Projektdurchführung kommen eine Reihe von selbstentwickelten Tools sowie die Tools von anderen Anbietern zum Einsatz. Neben SAP ist hier insbesondere das von der SNP Group entwickelte Paket Crystal Bridge zu erwähnen, welches für die sog. Bluefield-Transformation, d.h. für die weitgehend automatisierte Migration auf Datenbankebene eingesetzt wird. Es besteht eine entsprechende Partnerschaft mit der SNP Group.

Herausforderungen

Die Angebote einer Transformation eines Managed Service (Conversion/4) mit monatlichen Fixpreisen sollten weiter forciert werden, um den noch relativ hohen Anteil der nach Aufwand erbrachten Leistungen weiter zu senken.

2021 ISG Provider Lens™ Leader

Die All for One Group ist ein überaus kompetenter Partner für die Transformation zu S/4HANA mit einem überzeugenden Angebot einer Transformation im Wege eines Managed Service.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ENTERPRISE CONTEXT

Managed Application Services for SAP ERP

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Managed Application Services für SAP ERP zu evaluieren.

Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern dargelegt, die Managed Application Services für SAP ERP für deutsche Unternehmenskunden offerieren, und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter die wichtigen Herausforderungen in dieser Region angehen. Diese Anbieter konzentrieren sich auf die Unterstützung beim effektiven SAP ERP Management; dazu zählen auch SAP S/4HANA, SAP Enterprise Central Component (ECC) und das Legacy-System R3.

In Deutschland ist der zunehmende Automatisierungsbedarf bei sich wiederholenden Aufgaben zwecks Kostenoptimierung und Prozesseffizienz der treibende Faktor im Markt für SAP Managed Application Services. Wie Großunternehmen suchen auch kleine und mittelständische Unternehmen Managed Application Services für ihre bestehenden SAP-ERP-Lösungen , wie z.B. Level 2- und Level 3-Anwendungssupport, Störungsbehebung, Wartung, Sicherheit und Anwenderunterstützung, denn sie sehen sich bei der Wartung von Anwendungen mit Herausforderungen konfrontiert. Diese Services, die genau auf ihre Geschäftsziele abgestimmt sind und Risiken reduzieren sowie mehr Agilität gewährleisten, sind erforderlich, um sich an dynamische Geschäftsumgebungen anpassen zu können. Daher wird von Dienstleistern ein schnelles Lösungsdesign und eine optimierte Servicebereitstellung gewünscht.

Wer diesen Bericht lesen sollte:

IT- und Technologieverantwortliche sollten diesen Bericht lesen, um ein klares Verständnis der Stärken und Schwächen von Dienstleistern zu erhalten, die SAP ERP Managed Services anbieten, ebenso um zu erfahren, wie kompetent sie Frameworks und Tools für ein effektives Applikationsmanagement entwickeln können.

Beschaffungs- und Einkaufs-Verantwortlichen verschafft dieser Bericht ein klares Verständnis des Dienstleister-Ökosystems für SAP ERP Managed Services; sie erfahren zudem, wie die Anbieter miteinander verglichen werden können.

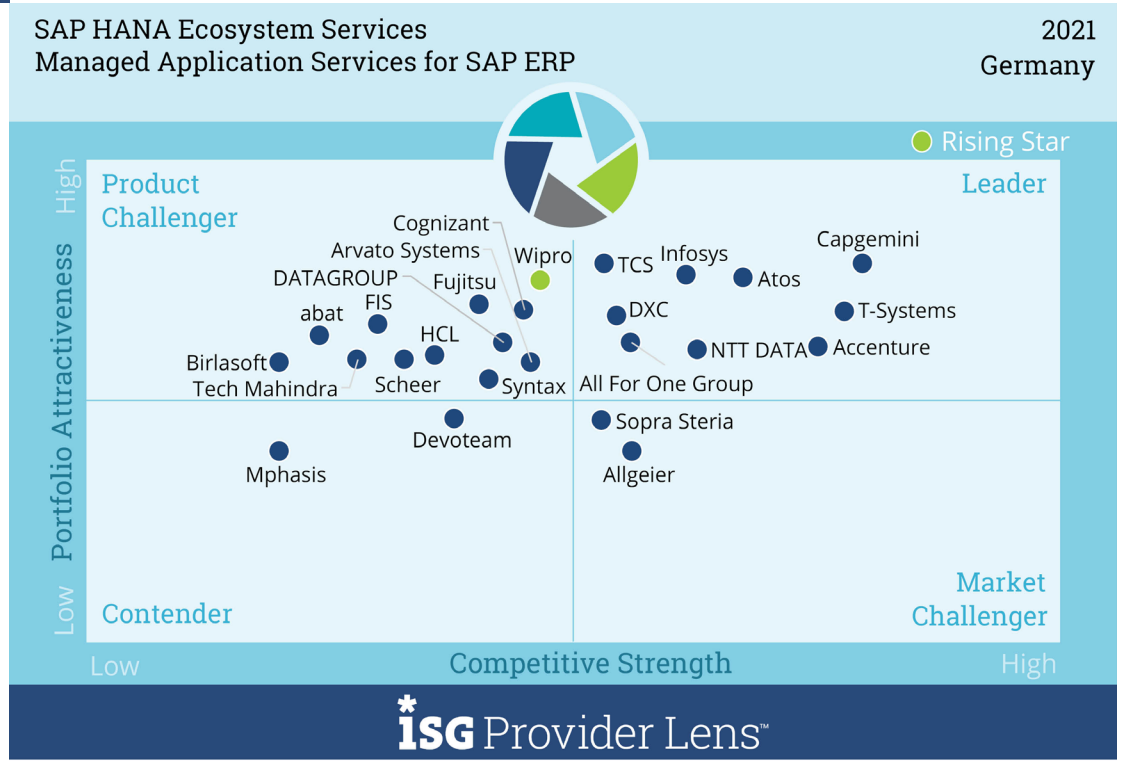
© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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 Lizenzeinhaltung. 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.



Source: ISG Research 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ALL FOR ONE GROUP

Überblick

Die All for One Group AG ist ein primär auf dem deutschsprachigen Markt agierender Komplettdienstleister mit wesentlichem Fokus auf die SAP-Produktpalette. Das Angebot richtet sich hauptsächlich an mittelständische Kunden und umfasst sowohl die HANA-Technologie als auch die Applikationsentwicklung und -einführung sowie den Applikationsbetrieb. Das in Filderstadt, Deutschland, beheimatete Unternehmen hat insgesamt 25 Standorte in der Region DACH, beschäftigt ca. 1.900 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von ca. 359 Mio. EUR.

Stärken

Klar strukturierter Servicekatalog: Das Managed Application Services Portfolio der All For One Group zeichnet sich durch eine klare Strukturierung, zahlreiche Optionen zur Kostenoptimierung und hohe Kostentransparenz aus. Dabei werden auch komplexere Systemlandschaften einschließlich Business-Warehouse-Installationen abgedeckt. Die Mitgliedschaft in der weltweit agierenden Global Value Added Reseller Group, bestehend aus mittelständischen Systemhäusern, ermöglicht es der All For One Group, über Partner in anderen Regionen ein 24/7-Angebot für global agierende Kunden zu realisieren.

Fokus auf Datenoptimierung: Das Portfolio umfasst ein überzeugendes Angebot zum Data Volume Management von HANA-basierten Applikationen und trägt damit den hohen volumenabhängigen Lizenzkosten für HANA Rechnung. Dabei wird konsequent zwischen Daten unterschieden, welche häufig genutzt werden und daher ständig im – lizenzpflichtigen - Hauptspeicher gehalten werden („hot data“) und Daten, die aufgrund seltenerer Zugriffe nicht permanent im Hauptspeicher verbleiben müssen („warm data“). Die jeweilige Zuordnung erfolgt online in Abhängigkeit von den jeweiligen Zugriffshäufigkeiten und ohne Auswirkungen auf die Systemverfügbarkeit.

Starke Marktposition in der Region DACH: Die All For One Group hat sich eine überaus starke Marktposition vorrangig bei mittelständischen Kunden im deutschsprachigen Raum erarbeitet und kann auf zahlreiche langjährige Kunden verweisen.

Herausforderungen

Lösungen für das Management von hybriden Systemlandschaften, d.h. Kombinationen von On-Premise- mit cloudbasierten Komponenten, sollten im Portfolio klarer beschrieben werden.

2021 ISG Provider Lens™ Leader

Die All For One Group ist in der Region DACH ein überaus kompetenter Partner für die Erbringung von Managed Application Services für SAP mit Fokus auf den Mittelstand.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ENTERPRISE CONTEXT

Managed Cloud Services for SAP HANA

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Managed Cloud Services für SAP HANA zu bewerten.

Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern dargelegt, die Managed Cloud Services für SAP HANA in Deutschland offerieren, und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter die wichtigen Herausforderungen in dieser Region angehen. Diese Anbieter konzentrieren sich darauf, Unternehmenskunden bei der effektiven Migration und Wartung ihrer Anwendungen in der Cloud oder im eigenen Rechenzentrum zu unterstützen.

Aufgrund der herausfordernden und sich verändernden Arbeitsumgebungen infolge der COVID-19-Pandemie streben Unternehmen in Deutschland inzwischen einen Cloud-First-Ansatz für bestehende und neue Anwendungen an. Für eine erfolgreiche digitale Transformation wird ein einheitlicher Ansatz für die Wartung der technischen Infrastruktur über Clouds hinweg (Private, Public und Hybrid) verfolgt.

Managed Cloud Service Provider können diese Unternehmen von der Verantwortung für den täglichen Betrieb entlasten; sie halten ihre IT-Infrastruktur auf dem neuesten Stand, um SAP-Anwendungen optimal betreiben, warten und migrieren zu können, ohne dass es dabei zu Fehlern und Ausfallzeiten kommt. Unternehmen können auch von der Expertise eines Managed Cloud Service Providers in den Bereichen Volume Management, Application Code Management und Cloud-Kostenoptimierung profitieren.

Bei der Beschaffung von Managed Cloud Services sollten die Fähigkeiten eines Service-Providers für den Betrieb in der Cloud sowie dessen Referenzen und Zertifizierungsgrad berücksichtigt werden.

Wer diesen Bericht lesen sollte:

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche sollten diesen Bericht lesen, um die relativen Stärken und Schwächen von Managed Cloud Service Providern besser zu verstehen und um zu erfahren, wie sich die Marktansätze dieser Anbieter auf die Public-Cloud-Strategien von Unternehmen auswirken können.

Marketing-, Vertriebs- und Außendienstleiter gewinnen durch diesen Bericht ein klares Verständnis der relativen Positionierung und der Fähigkeiten von Partnern, die ihnen bei der Beschaffung von Managed Cloud Services zur Seite stehen können. Der Bericht geht auch auf die Fähigkeiten von Service Providern bei der Wartung oder Migration von Daten in Rechenzentren und der Cloud ein.

Experten aus den Bereichen Beschaffung und Einkauf sollten diesen Bericht lesen, um ein besseres Verständnis der aktuellen Landschaft der Managed Cloud Service Provider zu entwickeln.

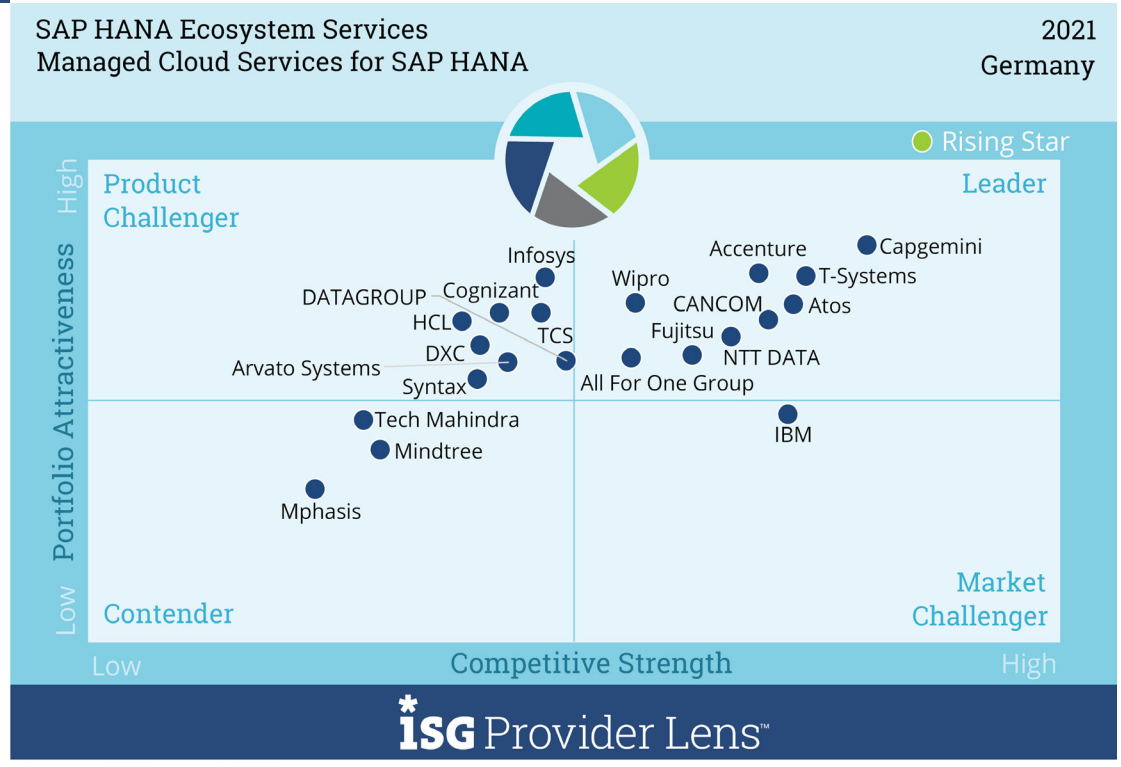
© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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



Source: ISG Research 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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 Infrastrukturdesign
- 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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ALL FOR ONE GROUP

Überblick

Die All for One Group AG ist ein primär auf dem deutschsprachigen Markt agierender Komplettdienstleister mit wesentlichem Fokus auf die SAP-Produktpalette. Das Angebot richtet sich hauptsächlich an mittelständische Kunden und umfasst sowohl die HANA-Technologie als auch die Applikationsentwicklung und -einführung sowie den Applikationsbetrieb. Das in Filderstadt, Deutschland, beheimatete Unternehmen hat insgesamt 25 Standorte in der Region DACH, beschäftigt ca. 1.900 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von ca. 359 Mio. EUR.

Stärken

Ganzheitliche Betrachtung der Transformation zu S/4HANA: Mit dem Paket Conversion/4 verfügt die All For One Group über ein gut strukturiertes und integriertes Paket zur Transformation zu S/4HANA, welches sowohl Infrastruktur als auch Applikationaspekte in geeigneter Weise verknüpft und die verschiedenen Abhängigkeiten gezielt adressiert. Dem entsprechenden Managed Service liegt ein klarer Katalog an Leistungen für Transformation, Betrieb und Erweiterungen zugrunde, die in einem Subskriptionsmodell mit monatlichen fixen Zahlungen gebündelt werden können. Dies wird ergänzt durch eine umfassende Beratungskompetenz für den Übergang in die Cloud, um gemeinsam mit dem Kunden gezielt die jeweils passende Deployment-Option zu bestimmen.

Leistungsfähige Toolunterstützung für cloudbasierte Umgebungen: Das Management cloudbasierter Umgebungen wird durch vielfältige zumeist eigenentwickelte Tools und Konnektoren in überzeugender Weise unterstützt. Dabei liegt ein besonderer Fokus auf Microsoft Azure.

Umfassende Zertifizierungen seitens SAP: Die All For One Group kann auf weitreichende Top-Level-Zertifizierungen seitens SAP für den Bereich der verschiedenen Solutions Operations, der Hosting Operations, der HANA Operations sowie der Cloud and Infrastructure Operations verweisen.

Herausforderungen

Neben dem Schwerpunkt auf Microsoft Azure sollten perspektivisch auch vordefinierte Konnektoren für die anderen Hyperscaler bereitgestellt werde.

Das jüngst von der SAP lancierte Programm RISE with SAP weist einige ähnliche Charakteristika wie Conversion/4 der All For One Group auf, so dass es einer klaren Positionierung und entsprechender Kommunikation seitens All For One bedarf.

2021 ISG Provider Lens™ Leader

Die All For One Group bietet ein überzeugendes Portfolio zur Transformation in die Cloud für HANA-basierte Anwendungen und das zugehörige Plattform-Management auf Basis eines klaren Service- und Preismodells.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ENTERPRISE CONTEXT

SAP Business Technology Platform and Intelligent Technologies

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von SAP Business Technology Platform (BTP) Services und intelligenten Technologien zu evaluieren

Im Rahmen dieses Quadranten definiert ISG die aktuelle Marktposition der Anbieter von SAP BTP Services und intelligenten Technologien in Deutschland. Dabei werden deren Fähigkeiten und Leistungen bei der Konzeption, Entwicklung, Modifizierung, Integration und Unterstützung von Anwendungen für Unternehmenssysteme und bei der Bereitstellung von Dienstleistungen für die digitale Transformation unter Verwendung von SAP BTP und intelligenten Technologien berücksichtigt.

Im Rahmen der digitalen Transformation sollen Prozesse und Geschäftsabläufe umgestaltet und Fortschritte auf dem Weg hin zu einem „intelligenten Unternehmen" erzielt werden. Auch auf den Einsatz von High-End-Technologien wie Analytics, KI und ML zur Verarbeitung von SAP-Daten wird mehr Wert gelegt. Allerdings ist der Einsatzgrad dieser Plattform bei Unternehmen in Deutschland im Vergleich zu einigen anderen Regionen eher gering.

Unternehmen wollen auch ihre bestehenden Anwendungen (sowohl SAP als auch Nicht-SAP) in einer einheitlichen Plattform integrieren, um das Benutzererlebnis zu verbessern und die Prozesseffizienz mithilfe von Technologien wie KI und ML zu steigern. Dienstleister können diese Lösungen in eine einzige Lösung integrieren und Unternehmen so dabei helfen, mehr Agilität zu erreichen, den Geschäftswert zu erhöhen, Daten schneller in Werte zu verwandeln und sowohl SAP- als auch Nicht-SAP-Anwendungen zu erweitern.

Wer diesen Bericht lesen sollte:

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 und intelligente Technologien effektiv zu implementieren. Der Bericht geht auch auf die fortgeschrittenen Fähigkeiten von Dienstleistern ein, unter anderem im Bereich der Anwendungsentwicklung und des Einsatzes von Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) und neuer Methoden.

IT-Leitern und Technologie-Verantwortlichen 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/Fähigkeiten in ihre Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu erzielen.

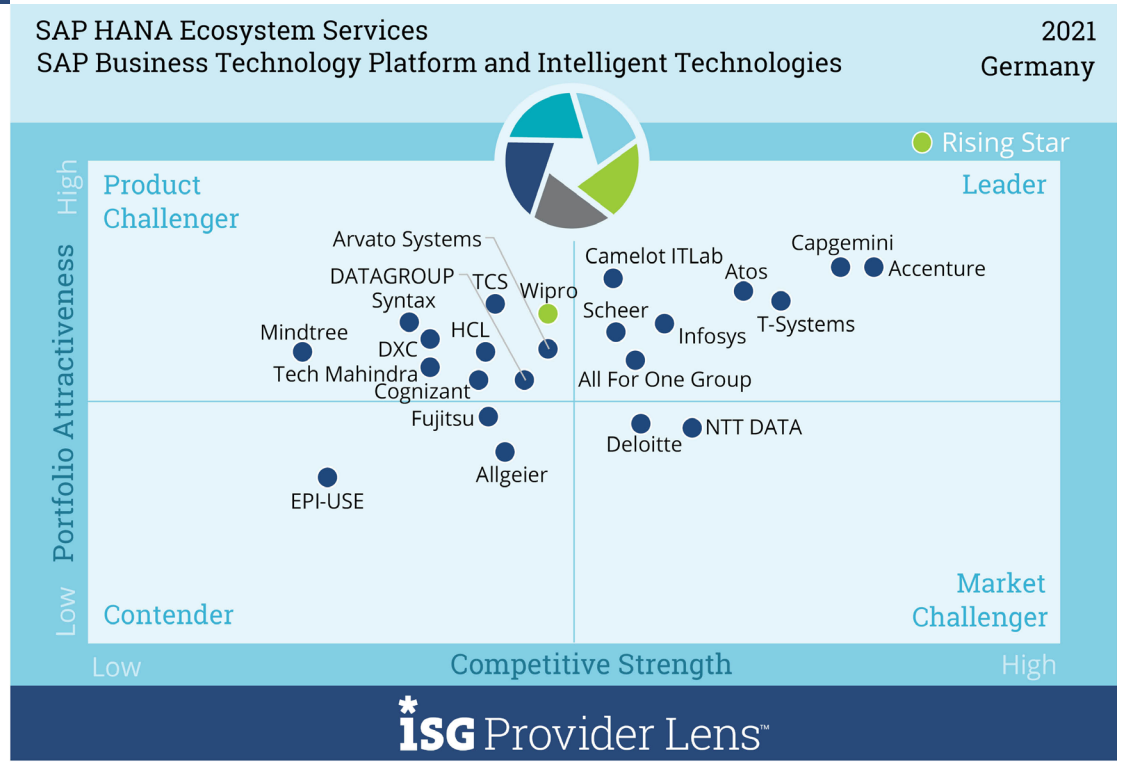
© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.



Source: ISG Research 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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 Fall-präsentationen durchführen und so die Anerkennung der Kunden gewinnen und den Bekanntheitsgrad steigern.

Beobachtungen

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

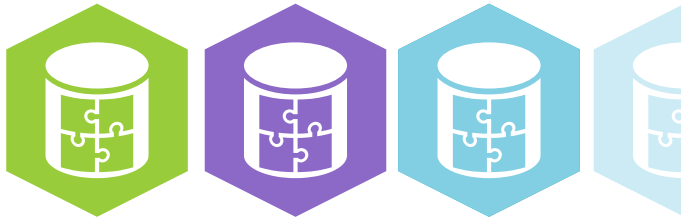
- **Accenture** verfügt über ein überzeugendes Vorgehensmodell für innovative Themen, welches Design Thinking und agile Methoden nutzt, und unterhält eine Entwicklungspartnerschaft mit SAP für branchenspezifische und für funktionale Lösungen unter Nutzung der Business Technology Platform.
- Die **All 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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.



© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ALL FOR ONE GROUP

Überblick

Die All for One Group AG ist ein primär auf dem deutschsprachigen Markt agierender Komplettdienstleister mit wesentlichem Fokus auf die SAP-Produktpalette. Das Angebot richtet sich hauptsächlich an mittelständische Kunden und umfasst sowohl die HANA-Technologie als auch die Applikationsentwicklung und -einführung sowie den Applikationsbetrieb. Das in Filderstadt, Deutschland, beheimatete Unternehmen hat insgesamt 25 Standorte in der Region DACH, beschäftigt ca. 1.900 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von ca. 359 Mio. EUR.

Stärken

Leistungsfähige Lösungen für das Intelligent Enterprise: Das Portfolio der All For One Group enthält eine Reihe von eigenentwickelten, funktional umfangreichen und umfassend skalierbaren Lösungen unter Nutzung der SAP Business Technology Platform. Zu nennen sind hier z.B. die Smart Factory, unter anderem mit Funktionalitäten im Rahmen von Industry 4.0 sowie der Predictive Maintenance von Anlagen, und das Paket Smart Logistics,, welches unter anderem RFID-Anwendungen und ein Invoice Cockpit enthält. Alle Lösungen setzen konsequent auf IoT-Anbindung mittels der entsprechenden Fähigkeiten der BTP.

Einsatz der SAP Business Technology Platform (BTP) für Entwicklungen außerhalb des S/4HANA-Standards: Die SAP BTP wird seitens All For One konsequent für die Entwicklung von kundenspezifischen Funktionalitäten eingesetzt, so dass die Kernapplikation weitgehend standardkonform bleiben kann („keep the core clean"). Auch die Anbindung von Drittsystemen erfolgt vielfach über die SAP BTP.

Vorteilhafte Abrechnungsmodelle: Die Entwicklung und Wartung von Komponenten unter Nutzung der BTP kann analog zu den Services rund um Conversion/4 zum Teil im Rahmen von Pay-per-Use-Modellen erfolgen.

Herausforderungen

Die Nutzung der SAP BTP für die Entwicklung von Mobile Apps sollte in der Beschreibung des Portfolios deutlicher herausgestellt werden.

2021 ISG Provider Lens™ Leader

Die All For One Group bietet ein überzeugendes Portfolio im Kontext der SAP Business Technology Platform sowie des Intelligent Enterprise mit einer Reihe von eigenentwickelten und funktional mächtigen Lösungen.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

Methodik

METHODIK

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2021 – 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

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

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.

ArulManoj M, Analyst für Unternehmenskontext und Globaler Überblick

Senior Forschungsanalyst

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 Intelligent Automation - Solutions and Services 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.

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved.

ISG Provider Lens™ Report: SAP HANA Ecosystem Services
Juli 2021

© 2021 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) 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.