

SAP Ecosystem

Diese Marktstudie vergleicht Stärken,
Herausforderungen und Wettbewerbsvorteile von
Anbietern, um Entscheidungsträger bei Sourcing
Services zu unterstützen



Einleitung	03	Beraterbeteiligung	
		Einbeziehung von Beratern –	
		Programmbeschreibung	19
		Beratungsteam	19
Über das Studium		Eingeladene	
Quadrantenforschung	05	Unternehmen	20
Definition	06		
Quadranten nach Regionen	15	Über unser	
Zeitplan	16	Unternehmen und	
		unsere Forschung	23
Kundenfeedback			
Nominierungen	17		
Kontaktpersonen			
für diese Studie	18		

Mit dem zunehmenden Fokus auf die Cloud verstärkt die SAP AG in den letzten Jahren die „Cloudifizierung“ ihres Angebots; das hat das SAP-Lösungsportfolio vereinfacht und modularisiert. Mithilfe der SAP Business Technology Platform (BTP) (zentral) und S/4HANA (on-premises bzw. in der Private oder Public Cloud) wird der digitale Kern sauber abgegrenzt. Separat vermarktete SAP-Lösungen, früher Bestandteil des ERP-Kernangebots, brechen das monolithische ERP auf. Im Zuge der großen Veränderungen im SAP-Produktportfolio werden Migration, Integrationsfähigkeit, Datenschutz und IT-Sicherheit relevanter denn je.

Mit dem S/4HANA Public Cloud Angebot bietet die SAP einen schnelleren Transformationsansatz; dabei kommen umfangreiche Funktionen aus dem SAP-Produktportfolio zum Einsatz, die den derzeit in der ERP Central Component (ECC) verfügbaren Funktionen entsprechen. Anbieter sind hier zusätzlich gefordert mit den Herausforderungen des Cloud-Geschäfts, u.a. in Bezug auf Infrastruktur, Anwendungen, Datenhoheit sowie besondere Anforderungen in Bezug auf

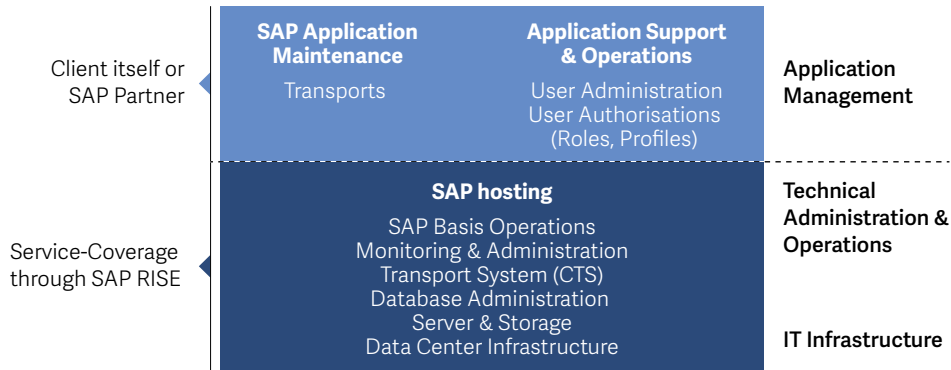
Datenschutz und -sicherheit umzugehen. Für Unternehmen wird es daher unerlässlich, eine Unternehmensstrategie für den Umgang mit den SAP-Lösungen zu entwerfen. Wichtiger Bestandteil dieser Strategie ist mit dem auslaufenden ECC Support in 2027 der Umstieg auf SAP S/4HANA.

Mit dem Start von RISE with SAP und der näher rückenden Einstellung der ECC-Unterstützung versuchen Unternehmen, ihre Migration und Transformation in die Cloud mit unterschiedlichen SAP S/4HANA-Transformationsansätzen möglichst effizient zu gestalten. Weitere SAP-Angebote können dabei die Unternehmensanforderungen / -strategie unterstützen (z.B. Human Experience Management).



Abbildung 1, SAP Operational Services Stack, zeigt den SAP-Betriebs-Stack und Komponenten der Implementierung von SAP-Lösungen.

Figura 1: Pilha de Serviços Operacionais SAP

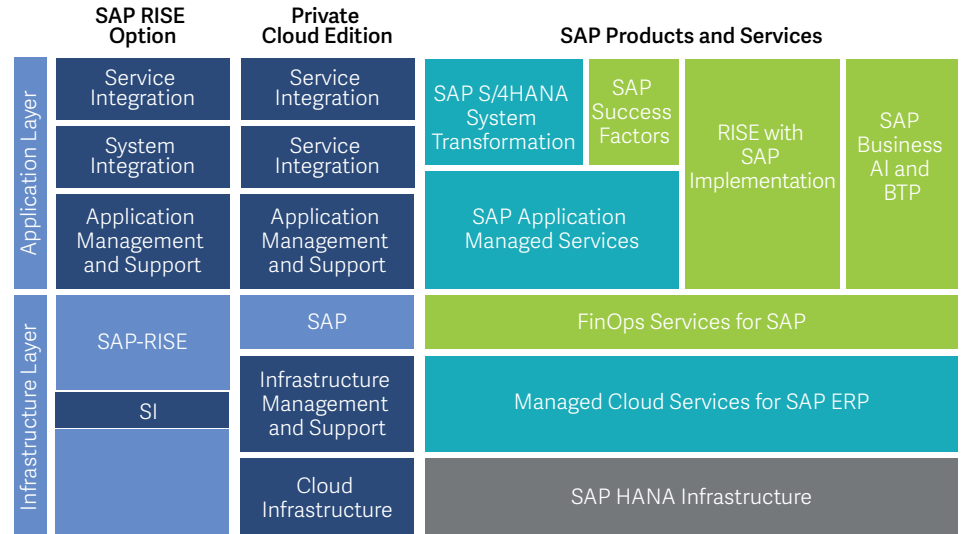


In addition to technical platform operation, pricing also includes the rental of licences for one of the following two options:

- A. "RISE with SAP S/4HANA Cloud", also includes the subscription for Business Technology Platform (BTP), Business Process Intelligence & Business Network (BN)
- B. "S/4HANA Cloud, Private Edition" - without the bundle, if the BTP and BN are already in use

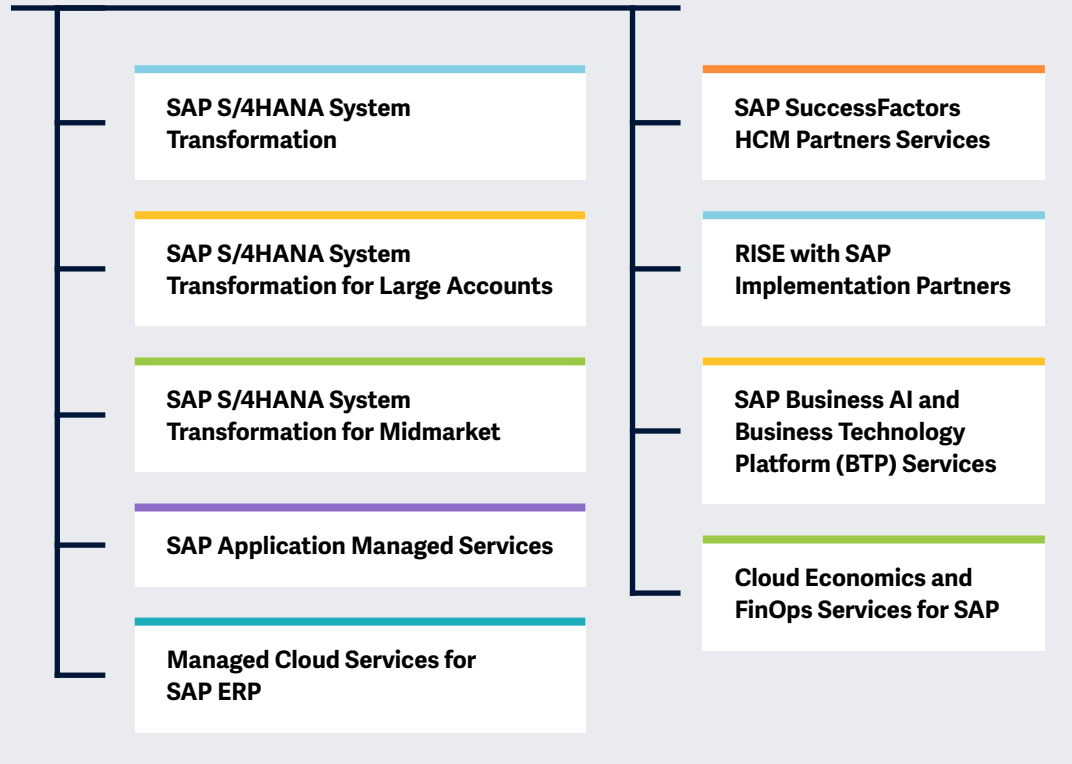
Abbildung 2 Zeigt die SAP-Quadranten dieser Studie mit den am häufigsten in Betracht gezogenen Einsatzoptionen.

Figura 2: Opções de Implementação SAP e Quadrantes IPL da SAP



Schwerpunkt- bereiche für das SAP-Ökosystem 2024.

Simplified Illustration Source: ISG 2023



Die ISG Provider Lens™ Studie SAP Ecosystem 2024 bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Sicht auf verschiedene Märkte, einschließlich USA, Großbritannien, die nordischen Länder, Brasilien und Deutschland

ISG-Studien bieten 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.



Definition

In diesem Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrations-Services bewertet, die Strategien für Unternehmensanwendungen unter Einsatz von SAP S/4HANA initiieren, diese entwickeln, implementieren und testen. Der Quadrant bewertet Dienstleister, die ihre Kunden bei der Umstellung von SAP ECC auf SAP S/4HANA mithilfe passender Technologien und Werkzeuge unterstützen. Die Anbieter in diesem Quadranten sind SAP-Partner, die sowohl SAP S/4HANA Cloud- als auch SAP S/4HANA On-Premises-Optionen anbieten. Sie verfügen selbst über Partner und Ökosysteme, u.a. auch Hyperscaler, die den Aufbau von digitalen Kern-Lösungen und die Integration von SAP S/4HANA mit anderen Anwendungen ermöglichen.

RISE with SAP ist dabei ein zentrales Angebot der SAP an Unternehmen mit komplexen Installationen. Die Anbieter in diesem Quadranten verfügen über Expertise in der Cloud-Migration für SAP S/4HANA und können mit durchgängigen Prozessumstellung

Mehrwerte schaffen. Sie können Anwendungen entwickeln und managen, um so eine schnellere Implementierung zu erreichen, Störungen des Geschäftsbetriebs zu verhindern und die Effizienz des IT-Betriebs zu steigern. Diese Anbieter verfügen über SAP-zertifizierte Experten und auch Partner, die laufend ihre Berater in der SAP-Implementierungsmethodik, den Produkten und Konfigurationsansätzen fortbilden.

Dieser Quadrant berücksichtigt die Fähigkeit von Dienstleistern, die Komplexität von Großkunden zu bewältigen, die mehrere SAP-Instanzen betreiben und strengen Compliance-Anforderungen unterliegen, was für große Unternehmen mit multinationaler Geschäftstätigkeit oder beispielsweise Unternehmen des öffentlichen Bereichs charakteristisch ist. Von den Dienstleistern wird erwartet, dass sie Frameworks, Tools und Beschleuniger anbieten, um die Nachfrage der Unternehmen nach schnellen und sicheren Transformationen zu unterstützen.

Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. Erfahrung mit On-Premises- oder cloudbasierten Implementierungen und **SAP S/4HANA-Migrationen**
3. **Partnerschaft mit SAP** und SAP-Partner-Auszeichnungen als Nachweis Ihrer Fähigkeiten
4. Service Portfolio inkl. **Entwicklung, Integration und Testing** von SAP S/4HANA; Nachweis von mindestens einer Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate
5. Nachweis von **S/4HANA-Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** in Greenfield-, Brownfield- oder Bluefield-Implementierungen
6. **Partnerstatus für RISE with SAP**; keine Voraussetzung für die Teilnahme.
7. **SAP-zertifizierte Berater** und Experten in verschiedenen Regionen
8. Optimale Onshore-Offshore-Angebotsmodelle für erhöhte Anforderungen Komplexität und Skalierbarkeit, aber auch nachgewiesene lokale **Bereitstellungskapazitäten in der Landessprache**



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrations-Services für Großkunden bewertet, die Unternehmensanwendungen mit SAP S/4HANA entwickeln, implementieren und testen. Diese Anbieter unterhalten Partnerschaften mit SAP, schulen regelmäßig ihre Berater in SAP Implementierungsmethodiken, Produkten und Konfigurationsansätzen. Diese zertifizierten Partner können Kunden dabei unterstützen, SAP-Produkte richtig zu verstehen und einzusetzen.

Typische Transformationsleistungen umfassen die Projektplanung, Lösungsdesign, Geschäftsprozessmodellierung, Benutzerschulungen, Produktinstallation und -konfiguration, Tests und andere Dienstleistungen; Kunden/Anwender werden dadurch in die Lage versetzt, SAP S/4HANA umfänglich und kompetent zu nutzen. Diese Transformationen können Neimplementierungen, Migrationen von ECC-Systemen auf S/4HANA oder Auslagerungen in die Cloud umfassen. Die Anbieter müssen über das nötige Fachwissen verfügen, um die Geschäfts- und Technologielandschaft eines

Kunden verstehen zu können und Lösungen so einzusetzen, dass ein effektiver Betrieb der migrierten Lösungen gewährleistet ist. Sie müssen zudem das Leistungsversprechen von RISE with SAP verstehen und den Kunden unterstützen, die zu ihrer IT-Landschaft passende Lösung zu finden. Die Anbieter in diesem Quadranten werden nach ihrer Fähigkeit bewertet, spezifische Transformationen u.a. für das zentrale Finanzwesen oder das Lieferkettenmanagement, sowie die Transformation und Modernisierung von Geschäftsmodellen mit branchenbezogenen Lösungen zu liefern.

Dieser Quadrant berücksichtigt die Fähigkeit von Dienstleistern, komplexe Anforderungen und Landschaften von Großkunden zu managen, die mehrere SAP-Instanzen betreiben und strenge Compliance-Anforderungen erfüllen müssen, typischerweise Großunternehmen mit multinationalen Aktivitäten oder Unternehmen der öffentlichen Hand. Von den Dienstleistern wird erwartet, dass sie Frameworks, Tools und Beschleuniger anbieten, um die Nachfrage nach schnellen und sicheren Transformationen zu bedienen.

Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. Erfahrung in On-Premise- und cloudbasierten Implementierungen und **SAP S/4HANA-Migrationen**
3. Service Portfolio inkl. **Entwicklung, Integration und Testing** von SAP S/4HANA; Mindestens eine nachweisliche Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate
4. Nachweisliche S/4HANA-**Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** in Greenfield-, Bluefield oder Brownfield-Implementierungen
5. Nutzung von **Tools und Beschleunigern** zur Verkürzung der Markteinführungszeit
6. Überregionale Verfügbarkeit von **SAP-zertifizierten Beratern** und Experten, um länderübergreifende und mehrsprachige Implementierungen unterstützen zu können
7. Optimale Onshore-Offshore-Bereitstellungsmodelle für erhöhte Anforderungen an Komplexität- und Skalierbarkeit, aber auch nachgewiesene lokale **Bereitstellungskapazitäten in Landessprache**



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrationsleistungen bewertet, die eine schnelle Umsetzung von SAP S/4HANA-Implementierungen für mittelständische Kunden mit weniger komplexen Anforderungen und kleinerem Projektumfang im Vergleich zu Großunternehmen anbieten. Diese Mittelständler sind innerhalb eines Landes bzw. einer Region tätig und suchen die Unterstützung von Anbietern, die auch zur Verbesserung der Geschäftsabläufe beitragen können.

Die teilnehmenden Dienstleister sollten SAP-Lösungen mit verschiedenen Methoden implementieren können und Paketlösungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) anbieten. Es müssen Templates für SAP S/4HANA und u.U. branchenspezifische Ausprägungen zum Einsatz kommen, um den Transformationszyklus zu verkürzen und gleichzeitig Standardprozesse nutzbar zu machen. Auch Multi-Tenant SAP S/4HANA-Implementierungserfahrungen werden berücksichtigt, sind aber keine

Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Quadrantenbewertung. Die Anbieter sollten Cloud-Transformationen und -Services über RISE with SAP für Kunden im Mittelstandssegment anbieten und auch in der Lage sein, Kunden bei der strategischen Planung von Transformationsvorhaben entsprechend den Geschäftsanforderungen und der Komplexität ihrer IT-Landschaft zu unterstützen.

Dieser Quadrant berücksichtigt SAP-Partner, die Lösungen und Beschleuniger anbieten, die speziell auf die geschäftlichen Anforderungen von mittelständischen Kunden zugeschnitten sind und so zu einer schnellen Implementierung beitragen können. Anbieter von SAP-zertifizierten Partner-Paketlösungen werden bevorzugt.

Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. Service Portfolio inkl. **Entwicklung, Integration und Testing** von SAP S/4HANA; Nachweis mindestens einer Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate
3. Nachweisliche S/4HANA-**Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** in Greenfield-, Bluefield, Brownfield- oder Cloud-Implementierungen
4. Einsatzerfahrung von SAP-**Beschleunigern und Templates** für agile SAP S/4HANA-Implementierungen
5. Angebot von Beratungs- und Implementierungsleistungen für mittelständische Kunden
6. Verfügbarkeit von einsatzbereiten Templates oder Lösungen für bestimmte Mikrosegmente
7. Verfügbarkeit von **Onshore- oder Nearshore-Delivery**-Möglichkeiten für lokale Kunden; Offshore-Delivery-Optionen sind erwähnenswert, aber für die Einbeziehung in diesen Quadranten keine Voraussetzung



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Managed Services bewertet, einschließlich Anwendungsoptimierung, Anwendungssupport und Tests für SAP-Anwendungen. Diese Anbieter verfügen über Expertise, Tools und Beschleuniger für das Anwendungsmanagement und richten sich an den IT- und Geschäftsziele des Kunden aus. Die Anbieter verfügen über die nötigen Ressourcen, Fähigkeiten und Erfahrungen, um die Herausforderungen der Kunden zu bewältigen und die Anwendungsleistung zu verbessern. Sie bieten Optimierungen, Innovationen, Point-in-Time-Metriken und Supportmodelle inkl. SLAs.

Managed Application Services umfassen Troubleshooting, Anwendungssupport der Ebenen 2 und 3, Anwendersupport, Ticket Lifecycle Management, Problemmanagement, Ursachenanalyse, Störungsbehebung und eine Schnittstelle zum SAP-Support-System entsprechend der Kundenanforderungen. Anbieter, die über eine Center of Expertise Zertifizierung verfügen, werden hoch bewertet.

Die Bewertung berücksichtigt den Reifegrad des Service-Delivery-Modells der jeweiligen Anbieter und das Angebot an Automatisierungs- und Analysefunktionen für Serviceanfragen und IT-bezogenen Prozesse, z.B. Incident Management, Change Request und Release Management, Versionskontrolle, Anwendungs- und Änderungsdokumentation, Konfiguration und SAP Solution Manager-Betrieb, Ursachenanalyse und Problembeseitigung, Qualitätsverbesserung und Testen. Auch die Fähigkeit der Anbieter, Aufgaben zu automatisieren und KI/ML in den verwendeten Tools zur Service-Erbringung zu nutzen, spielt eine Rolle, ebenso die Fähigkeit, mit komplexen Lösungen umzugehen und auch Application Managed Services für SAP ERP zu erbringen.

Auswahlkriterien

1. Verfügbarkeit von Angeboten zur Anwendungsoptimierung, Anwendungs **unterstützung** und **Tests** für SAP-Lösungen
2. Services, die neben **Benutzerverwaltung** (Hinzufügen und Deaktivieren des Benutzerzugriffs), **Leistungsberichte**, **Datenbankdienste**, Sicherheits- (Zugriffs-)Überwachung auch Lizenz-Compliance beinhalten
3. Angebot an **Erweiterungen und Änderungen** in Bezug auf Anwendungen, bei Bedarf Einsatz von SAP Service Pack Stacks (SPS) und Prognose der geschäftlichen Auswirkungen solcher Updates
4. Fähigkeit, Anwendungen zu stabilisieren und ein **SAP BASIS-Support Leistungsangebot**
5. Nachgewiesene Fachkenntnisse im Incident Management, sowie in verschiedenen Ticket-Systemen, dem **SAP Solution Manager** und weiteren Lösungen zur Anwendungsdokumentation
6. **Einsatz von KI** zur Qualitätsverbesserung und eine bessere DevOps-Automatisierung



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Service Provider bewertet, die sich um das Management von hybriden Cloud-Umgebungen, gesicherten Zugängen, der Infrastruktur-Überwachung, Systemverfügbarkeit und der Interface-Performance, Disaster Recovery, Backup, Wiederherstellung, Daten-Compliance und andere Infrastruktur- und Cloud-Themen kümmern.

Die teilnehmenden Anbieter sind in der Lage, die anfänglichen technischen Hürden und Widerstände in Kundenunternehmen bei der ERP-Migration in die Cloud zu beseitigen und Kunden bei der Planung und Migration von Private-Cloud- zu Public-Cloud-Infrastrukturen bzw. von On-Premises- zu Cloud-Infrastrukturen zu unterstützen.

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter evaluiert, die Expertise bei der Aufrechterhaltung eines reibungslosen SAP-Betriebs vorweisen können. Tiefgreifende Kenntnisse über SAP S/4HANA sowie die zugrundeliegende In-Memory-Datenbanktechnologie sind

Voraussetzung. Für die Optimierung dieser Art von Anwendungen sind entsprechend leistungsfähige Services für die Verwaltung des Datenvolumens, die Verwaltung des Anwendungscodes und die Optimierung der Cloud-Kosten relevant.

Typische Dienstleister in diesem Quadranten verfügen sowohl über SAP- als auch Public/Private-Cloud-Zertifizierungen, um S/4HANA vor Ort und in der Cloud sicher betreiben und konfigurieren zu können. Sie verfügen zudem über bewährte Managed-Service-Expertise, um den Betrieb vor Ort zu übernehmen, falls hybride Kundenumgebungen das erfordern. Die führenden Anbieter in diesem Quadranten sollten über fortschrittliche Technologien verfügen, um die Infrastrukturanforderungen der Kunden erfüllen zu können, sowie in der Lage sein, optimale Services zu erbringen und Kunden damit erhebliche Mehrwerte zu verschaffen. Anbieter in diesem Quadranten müssen u.a. über Tools zur Automatisierung bestimmter Komponenten verfügen, um eine Post-Migrationsumgebung für verbesserte Abläufe zu unterstützen.

Auswahlkriterien

1. Bereitstellung, Management und **Betrieb von SAP** in der Cloud, einschließlich, aber nicht ausschließlich Hyperscale Public Cloud Diensten wie AWS, Microsoft Azure und Google Cloud
2. Fähigkeit, Kunden bei ihren **On-Premise- und Hybrid-Cloud-Implementierungen** von SAP-Systemen und -Datenbanken zu unterstützen und beim dazugehörigen Infrastrukturdesign
3. Zertifizierte Plattformmanagement- oder Cloud-Partner mit **Spezialisierung auf SAP S/4HANA**
4. Zertifizierungen für Sicherheit, Datenschutz und IT-Prozesse; **Mindestakkreditierungen** sind ISO27001 (Sicherheit) und IT Infrastructure Library (ITIL) Incident Management.
5. **SAP- und cloud-zertifizierte** Mitarbeiter für den Support von SAP-Technologien
6. Angebot an **Business Value Services** wie Folgenabschätzung, SAP S/4HANA-Einführungsstrategie und -Roadmap sowie der Erstellung entsprechender Business Cases
7. Bereitstellung von Tools zur **Automatisierung** und Unterstützung bestimmter Abläufe in der Post-Migrationsumgebung



Definition

Der Quadrant SAP SuccessFactors HXM Partner Services bewertet Dienstleister, die die SAP SuccessFactors HXM Suite, einschließlich Core HR und Payroll, Talent Management, HR Analytics und Workforce Planning, auf einer On-Premises- oder Cloud-Infrastruktur implementieren und managen können. Die Anbieter in diesem Quadranten verfügen nicht nur über technisches Know-how, sondern auch über Business-Erfahrungen zur maßgeschneiderten Transformation des Talentmanagements und der HR Services entsprechend der lokalen Bedürfnisse des jeweiligen Landes.

Die Anbieter verfügen über Expertise im Talent- und Personalmanagement und qualifiziertes Personal für die Implementierung und Verwaltung von SAP SuccessFactors. Sie sind in der Lage, die Lösung in der Cloud oder vor Ort zu implementieren und Daten nach SAP SuccessFactors zu migrieren. Sie unterstützen,

die SAP Human Experience Management (HXM) Technologie-Suite nutzbar zu machen und bieten KI-gestützte Lösungen, um individuelle Anforderungen zu bedienen und die organisatorische Agilität skalierbar zu fördern.

Führende Anbieter in diesem Quadranten haben Assets und Tools entwickelt, um diese Transformation zu beschleunigen und ihren Kunden erhebliche Vorteile in den Bereichen Strategie, Implementierung und Management von SAP HXM-Lösungen zu verschaffen. Sie verfügen über Expertise in den Bereichen Datenmigration, kundenindividuellen Anpassungen, Integration, Änderungsmanagement, Test und Support. Sie helfen bei der Daten-Governance, der Sicherheit und der Einhaltung lokaler und regionaler Datenschutzbestimmungen. Diese Anbieter können Implementierungszeiten verkürzen, Upgrades vereinfachen, Kosten senken und die Leistung von HR-, Talent- und Lohnabrechnungsfunktionen steigern.

Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für Cloud- und On-Premise-Implementierungen von SAP SuccessFactors und Payroll
2. **Integration** mit anderen Anwendungen in heterogenen IT-Landschaften
3. Tools und Beschleuniger für **Deployment und Wartung**
4. „**Certified Professionals**“ für SAP SuccessFactors
5. Deployment von mehr als einem Modul für Kunden in verschiedenen Regionen in den letzten 12 Monaten



Definition

RISE mit SAP ist ein As-a-Service-Angebot von SAP. RISE with SAP bündelt Software-Services wie S/4 HANA als Kern, Business Technology Platform (BTP), Business Process Intelligence (BPI) und Business Network (BN) in einem Subskriptions-Modell. Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister bewertet, die RISE-Verträge anbieten, u.a. Provider mit RISE-Zertifizierung und einem Angebot an SAP S/4HANA Cloud ERP Services. Diese Anbieter, in der Regel SAP-Partner, bieten zudem Application Management mit funktionalem Support.

Die Anbieter in diesem Quadranten können die SAP S/4HANA Cloud-Lösung, einschließlich der mandantenfähigen Version von S/4HANA Cloud und der Private Edition, auf Eignung für den Kunden prüfen, bei der Auswahl unterstützen und die Implementierung durchführen. Sie bieten Tools für verschiedene SAP S/4HANA-Cloud-Implementierungsoptionen an, konfigurieren und integrieren die SAP S/4HANA Cloud

mit anderen Anwendungen. Zudem helfen sie bei der Datenmigration und beim Testen der Geschäftsprozesse.

Diese Provider verfügen über branchenübergreifendes Know-how und kennen sich mit den Feinheiten der Cloud-Migration aus. Sie sollten sowohl für Großunternehmen als auch für mittelständische Kunden Services anbieten und komplexe Anwendungslandschaftenbewältigen sowie Unternehmen mit unterschiedlichem IT-Reifegrad betreuen können.

Auswahlkriterien

1. **SAP RISE-Zertifizierung** und Partnerschaft mit SAP
2. Angebot an **RISE mit SAP-Verträgen** für Kunden in verschiedenen Regionen
3. Angebot an maßgeschneiderten Cloud-Diensten und proprietären **intelligenten Tools**, die über ein As-a-Service-Modell bereitgestellt werden
4. **SAP-zertifizierte Mitarbeiter** mit Cloud-Migrations-Know-how
5. **Erweiterte Partnerschaften** mit diversen Branchenakteuren, die bei der Bereitstellung von RISE mit SAP und der Verwaltung von SAP-Anwendungen helfen
6. Nachweis von **S/4HANA-Cloud-Beratungskompetenz und -Implementierungserfahrung**
7. Service Portfolio inkl. **SAP S/4HANA Cloud-Deployment und Testing**; Nachweis von mindestens einer Implementierung im Laufe der letzten 12 Monate



Definition

SAP Business AI unterstützt Unternehmen bei der Nutzung von hochentwickelter KI zur Steigerung des Geschäftserfolgs. Die Lösung ist in SAP-Anwendungen integriert, hilft bei der Verbesserung geschäftskritischer Prozesse und verfügt über 15 KI-Business-Funktionen, von denen sich einige auf GenAI stützen. Zu den Anwendungsfällen von SAP Business AI gehören ein stärkeres HCM, eine höhere Resilienz der Lieferkette, die bessere Effizienz und Compliance im Beschaffungswesen sowie Risikominderung und Kostenkontrolle im Finanzwesen. SAP BTP ermöglicht SAP- und Partneranwendungen die Nutzung der GenAI-Fähigkeiten von SAP. Die GenAI-Funktionen in SAP BTP vereinfachen administrative Aufgaben und verbessern die Erfahrung der Entwickler, Integrationen, die Prozessautomatisierung, Analysen und Planungsaktivitäten.

In diesem Quadranten werden Dienstleister bewertet, die ihren Kunden diese Funktionen und Leistungen anbieten. Sie sind in der Lage, SAP BTP-Lösungen zu konzipieren, zu entwickeln und mit SAP Business AI zu integrieren, um so digitale Kernanwendungen für ihre Kunden bereitzustellen. Sie haben einsatzbereite Lösungen entwickelt und verfügen über branchenübergreifendes Know-how hinsichtlich des Deployments von SAP BTP mit Business AI. Die Anbieter werden nach ihrem Portfolioreifegrad, ihren CoEs und ihrem Kundennutzen bewertet. Die Provider in diesem Quadranten verfügen in der Regel über Know-how und geschultes Personal speziell für SAP BTP. Sie können auf Basis ihrer Erfahrung und ihrer Expertise Anwendungen schneller erstellen und setzen dabei eine auf das Branchenportfolio abgestimmte Referenzarchitektur ein.

Auswahlkriterien

1. Angebot an **Beratungs- und Implementierungsleistungen** für SAP BTP mit SAP Business AI
2. **Nachgewiesene Expertise** in den Bereichen Strategie, Deployment und Implementierung von SAP BTP und Business AI
3. Aufzeigen von **Anwendungsfällen und einsatzbereiten Lösungen** mit SAP Business AI
4. Entwickler und Architekten mit **SAP-Zertifizierungen** oder Zertifizierungen auf Partnerebene für SAP-Anwendungen
5. Von führenden BTP-Servicepartnern wird idealerweise erwartet, dass sie bei **großen Veranstaltungen Fallstudien** vorstellen, von SAP ausgezeichnet werden und über Sichtbarkeit bei den Kunden verfügen



Definition

Cloudbasierte Transformationen innerhalb des SAP-Ökosystems haben zugenommen. RISE mit SAP hat es Unternehmen ermöglicht, die Cloud für SAP-Anwendungen zu nutzen, und immer mehr Firmen entscheiden sich für Cloud Services. Neben den Vorteilen der Cloud gibt es auch einen Kostenaspekt bei der Auslagerung von Workloads in die Cloud und der Verwaltung der Cloud-Kosten für SAP Workloads. Zur Kostenoptimierung gehen Unternehmen Partnerschaften mit Dienstleistern ein, um Cloud-Deployments und Governance-Kosten zu verwalten. Dieser Quadrant fokussiert sich auf Service Provider, die Kunden in Hinblick auf Cloud Economics unterstützen und FinOps-Strategien zur Kostenoptimierung umsetzen. Sie bieten Einblicke in potenzielle Ausgaben und Einsparungen für die Cloud-Umgebungen des Unternehmens, in denen SAP-Workloads betrieben werden. Sie unterstützen Kunden bei der Bewertung der finanziellen Auswirkungen durch die Auslagerung von SAP Workloads auf Hyperscaler und bieten Tools zur Optimierung und Verwaltung der Cloud-Kosten während des gesamten Anwendungslebenszyklus.

Auf Basis von Automatisierung und KI werden optimale Ansätze für das Kostenmanagement empfohlen.

Die Anbieter in diesem Quadranten unterstützen Unternehmen auch bei der Identifizierung von Herausforderungen und Chancen auf ihrem Transformationsweg und bieten Ansätze zur Maximierung ihrer SAP-Investitionen in Cloud-Umgebungen. Sie können ihre Kunden bei finanziellen Entscheidungen zur Planung, Bereitstellung und Ausführung von SAP-Workloads in der Cloud Hilfestellung geben und bieten Prozesse, Tools und Best Practices, dank derer die Kundenorganisation Cloud-Kosten besser versteht und entsprechende Modelle eingehen kann. Die Anbieter helfen den Kunden, die mit einer cloudbasierten Lösung verbundenen Kosten reaktiv und proaktiv zu antizipieren, zu kontrollieren, zu überwachen und zu optimieren.

Auswahlkriterien

1. **Cloud Economics** für die Migration von SAP Workloads in die Cloud
2. Angebot eines **FinOps Frameworks, einer Strategie und einer Implementierungs-Roadmap** für die Organisation des Kunden, einschließlich Informationen, Optimierung und Betrieb für SAP
3. Nachweis von **Optimierungs-Know-how** zusätzlich zum FinOps-Reporting
4. Durch **Kosteneinsparungsziele** geregelte FinOps Services, die sich an SLAs zur Budgetkontrolle orientieren
5. Hilfestellung für Unternehmen zu **Ansätzen**, die beim Kostenmanagement für Cloud-Migrationen zu **berücksichtigen** sind
6. **FinOps-zertifizierte FTEs** für mindestens drei Hyperscaler, darunter die bekannten wie AWS, Microsoft (Azure) und Google (Cloud Platform)
7. **Fallstudien** zur Senkung der Betriebskosten in der Cloud, insbesondere hinsichtlich des Verbrauchs von Cloud-Ressourcen



Quadranten nach Regionen

Die ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie „SAP Ecosystem 2024“ wird um vier neue Quadranten erweitert. Die vier Hauptquadranten der letztjährigen Studie werden weiterhin bewertet.

Quadrant	Global	Brasilien	Deutschland	Nordische Länder	UK	USA
SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	Überblick	✓	✓	✓*	✓*	✓
SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	Überblick	✓	✓			✓
SAP Application Managed Services	Überblick	✓	✓	✓	✓	✓
Managed Cloud Services for SAP ERP	Überblick	✓	✓	✓	✓	✓
SAP SuccessFactors HXM Partner Services	Überblick	✓	✓		✓	✓
RISE with SAP Implementation Partners	Überblick			Global		
SAP Business AI and Business Technology Platform (BTP) Services	Überblick			Global		
Cloud Economics and FinOps Services for SAP	Überblick			Global		

*Der Quadrant wird für diese Region nicht in Großkunden und Mittelstand aufgeteilt.



Die Research-Phase umfasst die Befragung, Evaluierung, Analyse und Validierung und läuft von November 2023 bis Dezember 2023. Die Ergebnisse werden den Medien im April 2024 präsentiert.

Meilensteine	Beginn	Ende
Start der Umfrage	13. November 2023	
Umfrage-Phase	13. November 2023	11. Dezember 2023
Sneak Preview	März 2024	April 2024
Pressemitteilung und Veröffentlichung	April 2024	

Die parallel erfolgende Zusammenstellung von Kunden-Testimonials im Rahmen des Star of Excellence™-Programms erfordert eine frühzeitige Nominierung von entsprechenden Referenzkunden, damit die CX-Scores nicht nur für die Auszeichnungen berücksichtigt werden, sondern auch auf die Positionierung im Quadranten Einfluss nehmen können.

Über diesen [Link](#) können Sie die ISG Provider Lens™ 2023 Research-Agenda einsehen bzw. herunterladen:

Zugang zum Online-Portal

[Hier](#) können Sie über Ihre bereits erstellten Zugangsdaten den Fragebogen einsehen bzw. herunterladen. Um ein neues Passwort zu erstellen, befolgen Sie bitte die Anweisungen in der Einladungs-E-Mail. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Haftungsausschluss für die Produktion von Research-Unterlagen

ISG erhebt Daten zum Zwecke der Recherche und Erstellung von Anbieterprofilen. Die Profile und die unterstützenden Daten werden von den ISG-Advisors verwendet, um Empfehlungen auszusprechen und ihre Kunden über die Erfahrungen und Qualifikationen von geeigneten Anbietern für die von den Kunden identifizierten Outsourcing-Leistungen zu informieren. Diese Daten werden im Rahmen des ISG FutureSource Prozesses und des Candidate Provider Qualification (CPQ) Prozesses erhoben. ISG behält sich vor, die erhobenen Daten in Bezug auf bestimmte Länder oder Regionen nur für die Weiterbildung der Advisors und deren Arbeit und nicht zur Erstellung von ISG Provider Lens™ Berichte zu verwenden. Diese Entscheidungen werden auf der Grundlage der Qualität und der Vollständigkeit der direkt von den Anbietern erhaltenen Daten und der Verfügbarkeit von erfahrenen Analysten für die jeweiligen Länder oder Regionen getroffen. Die eingereichten Informationen können auch für einzelne Research-Projekte oder für Briefing Notes verwendet werden, die von den leitenden Analysten verfasst werden.



ISG Star of Excellence™ – Aufruf zur Nominierung

Der Star of Excellence™ ist eine unabhängige Auszeichnung für herausragende Serviceleistungen, die auf dem Konzept der „Stimme des Kunden“ basieren. Das Star of Excellence™ Programm wurde von ISG entwickelt, um Kundenfeedback über den Erfolg von Dienstleistern zu sammeln, die die höchsten Standards für exzellenten Kundenservice und Kundenorientierung demonstrieren.

In der globalen Umfrage geht es um Dienstleistungen, die mit IPL-Studien zu tun haben. Infolgedessen werden alle ISG-Analysten kontinuierlich mit Informationen über die Kundenerfahrungen aller relevanten Dienstleister versorgt. Diese Informationen ergänzen das bereits vorhandene Feedback von Beratern aus erster Hand, welches für die IPL-Studien im Rahmen des praxisorientierten Beratungsansatzes genutzt wird.

Anbieter sind eingeladen, ihre Kunden unter [Nominate](#) zur Teilnahme aufzurufen. Nach Abgabe der Nominierung versendet ISG eine E-Mail-Bestätigung an beide Seiten. Selbstverständlich werden alle Kundendaten anonymisiert und nicht an Dritte weitergegeben.

Unsere Vision ist es, den Star of Excellence™ als die führende Auszeichnung für herausragenden Kundenservice und als Maßstab für die Messung der Kundenzufriedenheit zu etablieren. Bitte nutzen Sie den Abschnitt „Client Nomination“ auf der Star of Excellence [Website](#), um sicherzustellen, dass Ihre ausgewählten Kunden das Feedback für Ihr nominiertes Engagement abgeben.

Wir haben eine E-Mail eingerichtet, an die Sie Fragen oder Kommentare richten können. Diese E-Mail wird täglich überprüft. Bitte berücksichtigen Sie, dass eine Antwort bis zu 24 Stunden dauern kann.

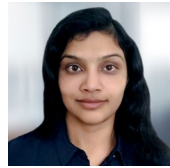
Hier ist die E-Mail-Adresse:
ISG.star@isg-one.com



Kontaktpersonen für diese Studie



**Krishnanunni
Payyappilly**
**Senior Project
Manager**



**Akhila
Harinarayan**
**Lead Analyst – U.K.,
Nordics & Global**



**João Luiz
Todari**
**Lead Analyst –
Brazil**



**Markus
Blunk**
**Lead Analyst –
Germany**



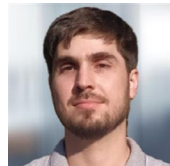
**Tarun
Vaid**
**Lead Analyst –
U.S.**



**Maharshi
Pandya**
**Research Specialist,
U.K., Nordics & Global**



**Vartika
Rai**
**Research Analyst –
Germany & U.S.**



**Gabriel
Sobanski**
**Research Analyst –
Brazil**



Kiran B
**Data
Analyst**



ISG Provider Lens Advisors Involvement Program

Das ISG Provider Lens Programm bietet Marktbewertungen von praxiserfahrenen Experten; sie haben einen regionalen Fokus und beruhen auf unabhängiger Research. ISG stellt sicher, dass in jede Studie Advisors einbezogen werden, um die entsprechenden Marktgegebenheiten in Bezug auf die jeweiligen Servicebereiche/Technologietrends, die Präsenz der Serviceanbieter und den Unternehmenskontext abzudecken.

ISG verfügt in jeder Region über fachkundige Vordenker und angesehene Advisors, die sich sowohl mit den Portfolios und Angeboten der Provider als auch den Anforderungen der Unternehmen und den Markttrends auskennen. Im Durchschnitt nehmen drei Berater als Mitglieder des Quality & Consistency Review Teams (QCRT) für jede Studie teil.

Das QCRT stellt sicher, dass in jede Studie ergänzend zur Primär- und Sekundärrecherche der Analysten auch die Erfahrungen der ISG Advisors im jeweiligen Bereich einfließen. Die ISG Advisors nehmen an jeder Studie als QCRT-Mitglieder teil und leisten entsprechend ihrer Verfügbarkeit und ihres Fachwissen auf verschiedenen Ebenen Beiträge.

Die QCRT Advisors ...

- Helfen, Quadranten und Fragebögen zu definieren und zu validieren
- Beraten bei der Einbeziehung von Dienstleistern, nehmen an Briefing-Gesprächen teil
- Stellen ihre Sicht der Bewertungen von Dienstleistern dar und überprüfen Berichtsentwürfe

ISG Advisors für diese Studie



**Bernie
Hoecker**

**Partner, Enterprise
Cloud Transformation
Lead**



**Bill
Huber**

**Partner, Digital
Platforms and
Solutions**



**Dave
Goodman**

Director



**Alexandra
Classen**

Partner



**Yadu
Singh**

Director



**Ed
Armstrong**

Director



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

* Bewertet in der vorherigen Ausgabe

Abaco Consulting*	AVIGNA AB	cbs*	Effective People
Abacus Cambridge	Axians*	Centiq*	Enfo*
abat*	BCI Consulting*	CGI*	EPAM Systems
Absoft*	be one solutions AG	CIBER Oy	EPI-USE*
Accenture*	BearingPoint*	Claranet*	ERP Logic
Adesso*	Bilot*	Clarkston Consulting*	Essence*
AdopTI*	Birlasoft*	CNT Management Consulting	Eviden*
All for One Group*	Blend IT*	Coforge	Evox*
Applexus*	Bouvet Norge	Cognizant*	Exed Consulting*
apsolut	BtC*	DATAGROUP*	EY*
Arvato Systems*	Camelot ITLab*	delaware*	FIS*
aspire HR	CANCOM*	Deloitte*	Fujitsu TDS GmbH
Ativy*	Capgemini*	Devoteam*	Fujitsu*
Atos*	Cast*	DXC Technology*	Gavdi Group



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

* Bewertet in der vorherigen Ausgabe

Genpact*	Kellton*	Mignow*	ORBIS SE
GISA*	KMD*	Mindset	oXya*
Globant*	KPMG*	Mindset Consulting*	PASaPAS
GyanSys*	KPS*	Minsait*	Pearl Norge AS
HCLTech*	Kyndryl*	Mphasis*	PwC*
Hexaware*	LeverX	msg*	Qintess*
Hitachi Vantara*	LTIMindtree*	Nagarro*	Resolve Tech Solutions*
IBM*	Lumen*	Navisite*	Rimini Street
Implema AB	Madiba Inc.	Neomore Consulting*	Rizing, a Wipro Company
Inetum*	Megawork*	Neoris*	Scheer*
Infosys*	Meta*	New Era Technology	SEIDOR*
Innovabee*	metafinanz*	NNIT*	SNP Schneider-Neureither & Partner SE
InvenioLSI	MHP*	NTT DATA*	SOA PEOPLE
ITS*	Midagon	Numen*	Softtek*



Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.

* Bewertet in der vorherigen Ausgabe

SoftwareOne*

TIVIT*

Sonda*

T-Systems*

Sopra Steria*

UST*

SPRO*

Vincit Oyj

Stefanini*

Westernacher Consulting

Stratesys

Wipro*

Stretch AB

Yash Technologies*

Suneratech*

Zensar*

Sycor*

Syntax Systems*

Syskoplan Reply*

TCS*

Tech Mahindra*

Tietoevry*



ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten-Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISG-Beraterteam. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing-Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG abzugeben. Die Studien decken derzeit Provider mit Angeboten in mehreren Regionen weltweit ab. Weitere Informationen über die ISG Provider Lens™ Studien finden Sie auf dieser [Webseite](#).

ISG Research™

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

ISG bietet Research speziell über Anbieter für staatliche und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie auch: [Öffentlicher Sektor](#).

Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel. +49 (0) 561-50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com.

ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalen Transformation, inklusive Automatisierung, Cloud und Daten- Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Strategie- und -Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer

Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen-und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter www.isg-one.com.



NOVEMBER 2023

BROSCHÜRE: SAP ECOSYSTEM