

**Pressekontakt:**

Philipp Jaensch, ISG  
[philipp.jaensch@isg-one.com](mailto:philipp.jaensch@isg-one.com)  
+49 151 730 365 76

Kirsten van Laak, ISG Research  
[kirsten.vanlaak@isg-one.com](mailto:kirsten.vanlaak@isg-one.com)  
+49 157 582 742 13

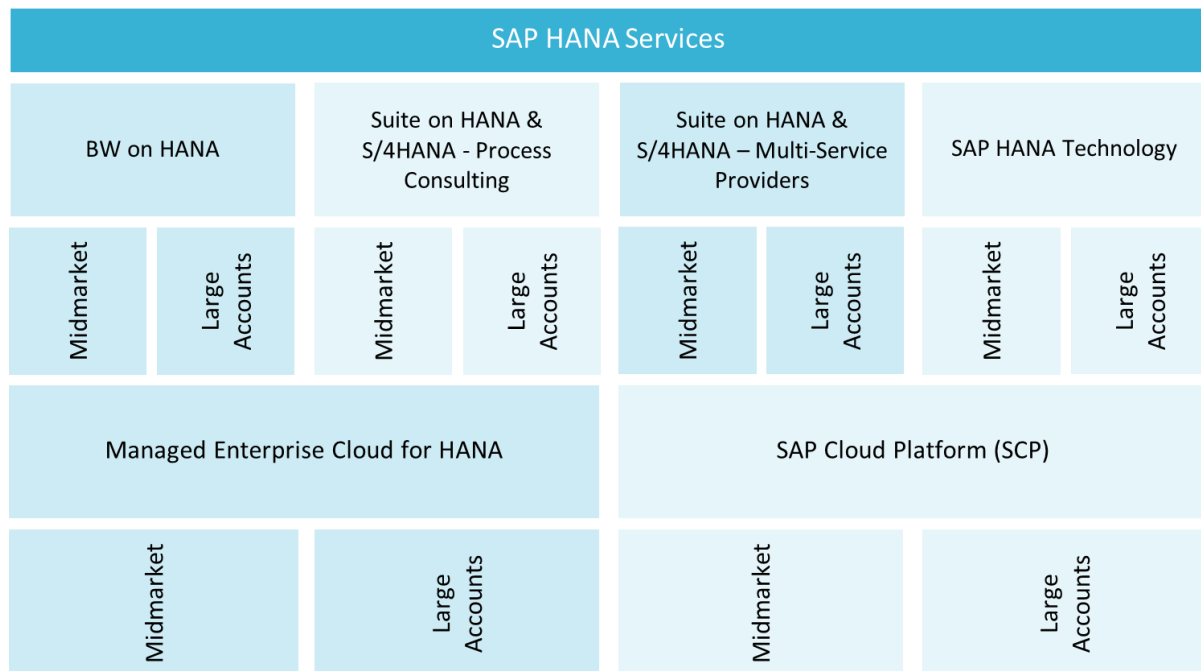
Matthias Longo, Palmer Hargreaves für ISG  
+49 152 3414 6463  
[mlongo@palmerhargreaves.com](mailto:mlongo@palmerhargreaves.com)

**ISG Provider Lens Germany 2018 – *SAP HANA® Services:***

**Lokale SAP HANA® Service-Anbieter werden bevorzugt**

**Frankfurt am Main, 25. Oktober 2017 – Anbieter im SAP HANA® Services-Umfeld benötigen mittlerweile mehr als nur Know-how für die Implementierung der Business-Prozesse oder das Vorhalten entsprechender Ressourcen. Sie müssen vielmehr ausgeprägtes Branchen- und Technologiewissen aufweisen, wobei lokale Anbieter von Technologie und Dienstleistungen bevorzugt werden. Mit der dritten Ausgabe des „ISG Provider Lens Germany – SAP HANA® Services“ liefert die ISG Information Services Group auf ein Neues konkrete Unterstützung für CIOs und IT-Manager bei Evaluierung und Auswahl der geeigneten Provider.**

Um den für die Implementierung von SAP HANA® relevanten Markt zu strukturieren, betrachtete der neue ISG Provider Lens nicht nur den Aspekt der In-Memory-Datenbanken und die damit verbundenen Technologieaspekte. Vielmehr berücksichtigte er auch die verschiedenen darauf basierenden Anwendungen – also im Wesentlichen Analytics (Business Warehouse, BW) und transaktionale Anwendungen (Business Suite und – als substanzielle Weiterentwicklung – S/4HANA) sowie die Aspekte des Delivery-Modells. Darüber hinaus ist auch die seitens SAP im HANA-Kontext als zentrale Integrationsplattform bereitgestellte SAP Cloud Platform von Bedeutung. Ferner zieht die Studie noch die Größenordnungen des Kundenunternehmens als Differenzierungsmerkmal heran, wobei sie zwischen Midmarket und Large Accounts unterscheidet. Insgesamt ergibt sich auf diese Weise die folgende Strukturierung des Gesamthemas:



Source: ISG 2017

Abbildung 1: Untersuchte Marktsegmente im „ISG Provider Lens Germany 2018 – SAP HANA® Services“

Im Rahmen der unabhängigen ISG-Studie wurden von Anfang Juni bis Anfang Juli 2017 über 50 Anbieter identifiziert, die Dienstleistungen im deutschen Markt offerieren. Davon wurden 35 Anbieter als relevant bewertet und für eine detaillierte Analyse und Positionierung ausgewählt.

### **BW on HANA**

Die führenden Unternehmen im Mittelstandssegment zeichnen sich – über die Analyse- und Implementierungsservices hinaus – durch einen klaren Fokus auf die generelle Systemstrategie, die Unterstützung beim umfassenden Datenmanagement zur Begrenzung der Infrastrukturaufwände sowie die Berücksichtigung der Aspekte bezüglich Big Data aus. Wie im Midmarket zeichnen sich die führenden Unternehmen bei Large Accounts – über die Analyse- und Implementierungsservices hinaus – durch einen klaren Fokus auf die generelle Systemstrategie, die Unterstützung beim umfassenden Datenmanagement zur Begrenzung der Infrastrukturaufwände sowie die Berücksichtigung der Aspekte bezüglich Big Data aus. Bei den Large Accounts sind Systemstrategie und Datenmanagement besondere Herausforderungen, weil die relevanten Datenvolumina zum Teil die Möglichkeiten der heute verfügbaren Infrastrukturen vollständig ausnutzen oder sogar überschreiten.

### **Suite on HANA & S/4HANA – Process Consulting**

Im Segment des Mittelstands zeichnen sich insbesondere diejenigen Unternehmen aus, die über umfassendes Know-how zu Branchen und spezifischen Funktionsbereichen verfügen und in der Lage sind, dieses auch vor der Entscheidung des jeweiligen Kunden für eine spezifische

Implementierung in ein Ziel-Prozessdesign einzubringen. Dabei sind geeignete Referenzmodelle ein vielfach erprobtes Mittel, den diesbezüglichen Aufwand zu begrenzen. Bei den Large Accounts verfügen die führenden Unternehmen neben den Referenzmodellen für branchen- und funktionspezifische Prozesse und dem diesbezüglichen breiten Know-how in diesem Segment auch über die Fähigkeit, den oft anzutreffenden komplexen Strukturen in den Großunternehmen im Prozessdesign Rechnung zu tragen und dabei dennoch die Prozesskomplexität zu begrenzen.

### **Suite on HANA & S/4HANA – Multi-Service Providers**

Bei den führenden Unternehmen im Midmarket ist zunächst die Fähigkeit hervorzuheben, vom Prozessdesign über Implementierung und Inbetriebnahme bis hin zum Anwendungsbetrieb den jeweiligen Kunden kompetent zu unterstützen. Darüber hinaus ist von Bedeutung, ob neben dieser End-to-End-Realisierung auch die idealerweise vorangehende Strategiefindung in zufriedenstellender Weise abgedeckt wird. Bei den Large Accounts sind wie im Midmarket eine umfassende End-to-End-Unterstützung und die Kompetenz in der vorangehenden Strategiefindung essenziell für eine führende Positionierung eines Providers. Hinzu kommen noch die Kompetenz im Datenmanagement sowie ein klarer Fokus auf die Optimierung der gesamten Systemlandschaft unter Nutzung der spezifischen Möglichkeiten von HANA.

### **SAP HANA Technology**

Die führenden Unternehmen im Mittelstandssegment können auf ein umfassendes Know-how bezüglich der Infrastruktur in einer HANA-basierten Systemlandschaft verweisen. Darüber hinaus ist auch eine kompetente Unterstützung bei der Entscheidungsfindung On-Premise vs. Cloud essenziell. Neben der kompetenten Unterstützung bei allen Fragen zur Infrastruktur einer HANA-basierten Systemlandschaft sowie der Entscheidungsfindung On-Premise vs. Cloud ist für eine führende Position im Segment der Large Accounts auch umfassende Erfahrung mit komplexen Systemlandschaften von Bedeutung. Dies beinhaltet insbesondere ein umfassendes Know-how bezüglich des Managements großer Datenbestände, z. B. mögliche Skalierungsoptionen und technische Möglichkeiten zum effektiven Datenmanagement.

### **Managed Enterprise Cloud for HANA**

Als führender Provider in diesem Segment muss man einerseits in seiner Beratungskompetenz mit den schnellen Marktentwicklungen Schritt halten – auch unter Einbeziehung der großen Player Amazon, Microsoft etc. – sowie andererseits ggf. auch ein klar strukturiertes und konkurrenzfähiges eigenes Private-Cloud-Angebot für HANA-basierte Systeme zur Verfügung stellen. Auch das SAP-eigene Angebot HEC ist in diesem Kontext zu berücksichtigen. Die führenden Anbieter bei den Large Accounts offerieren jeweils eine eigene Private-Cloud-Lösung für HANA. Darüber hinaus haben sie eine klare Positionierung zum SAP-eigenen Produkt SAP HEC und beraten kompetent zu den mittlerweile vorhandenen Lösungen der großen Player wie Amazon und Microsoft. Nicht zuletzt verfügen sie auch über eine umfassende Kompetenz für das Management von Hybridszenarien unter Beteiligung von mehreren der genannten Komponenten.

### **SAP Cloud Platform (SCP)**

Eine führende Position im Mittelstandssegment setzt neben dem technischen Know-how zur Nutzung auch nennenswerte praktische Erfahrungen beim produktiven Einsatz der noch recht jungen Integrationsplattform SCP voraus. Im Segment zum Einsatz der SCP im Bereich der Large Accounts ist für eine führende Position essenziell, dass über das Know-how zum Einsatz der Plattform hinaus auch die strategische Bedeutung für die Integration in komplexen Systemlandschaften, ggf. auch unter Einbeziehung von Mobile Apps, im Portfolio hinreichend berücksichtigt ist.

Hier ein **Ergebnisauszug** Marktsegment „**Process Consulting – Midmarket**“ aus der Studie „ISG Provider Lens Germany 2018 – SAP HANA® Services“:



Abbildung 2: *Quadrant für das Marktsegment „Process Consulting“*

### Zum Hintergrund der Studie

SAP HANA® und, darauf basierend, die erneuerte Business Suite SAP S/4HANA gelten als weitere Garantie für die Erfolgsstory des Walldorfer Unternehmens SAP. Viele Unternehmen sind dabei, bestehende SAP-Systeme in die neuen Technologien zu migrieren oder aber Strategien zu entwickeln, um eine Migration bzw. einen Wechsel hin zu S/4HANA durchzuführen. Die Tendenz ist hier steigend. Ein adäquater Support seitens der Service Provider ist dahingehend unumgänglich.

Die HANA-Technologie verfügt über ein außerordentliches Potenzial. Sie ist über die Infrastrukturaspekte hinaus auf das breite Anwendungsportfolio von SAP abgestimmt. Das Zusammenwirken von Data Analytics und transaktionalen Systemen wird so beispielsweise optimiert und darüber hinaus bietet S/4HANA als neues Produkt eine radikale Vereinfachung der Datenbankstrukturen innerhalb der SAP Business Suite. Eine umfassende Transformation der SAP-basierten Systemlandschaften wird mit HANA und den damit verbundenen Implikationen somit nicht nur möglich, sondern ist auch zu empfehlen, um die entsprechenden Potenziale zu nutzen. Das bedeutet einerseits in technologischer Hinsicht eine Umgestaltung, z. B. was die Verteilung der transaktionalen Funktionen in Relation zu Analytics-Funktionen betrifft, und andererseits die Möglichkeit, die extreme Schnelligkeit der Datenbankzugriffe für komplett neue Funktionen und Business-Prozesse nutzbar zu machen. So sind beispielsweise HANA-basierte SAP-ERP-Systeme sehr viel besser in zeitkritische Anwendungen im IoT-Kontext einzubinden.

Diesbezüglich besteht dann aber auch die Notwendigkeit, für die jeweiligen Nutzdaten im Rahmen der Infrastruktur entsprechende In-Memory-Kapazitäten vorzuhalten. Aufgrund der damit verbundenen Kosten, ist in diesem Kontext dann die Etablierung eines wirksamen Datenmanagements wesentlich, welches das Datenvolumen durch geeignete technische und organisatorische Maßnahmen begrenzt und somit zur Kostenkontrolle beiträgt. Zu nennen sind hier Ansätze zum Data Aging und Data Tiering, der Einsatz von sogenanntem Nearline Storage für Daten, auf die seltener zugegriffen wird und die daher nicht permanent im Hauptspeicher verfügbar sein müssen, sowie wirksame Archivierungsprozeduren.

- ENDE -

Bild und Biographie von Rainer Suletzki, dem für diese Studie verantwortlichen Lead Advisor, finden Sie unter: <http://research.isg-one.de/unternehmen/team/person/suletzki-rainer.html>

Die Abbildungen dieser Pressemitteilung sind in höherer Auflösung erhältlich über: [kirsten.vanlaak@isg-one.com](mailto:kirsten.vanlaak@isg-one.com)

### **Über Information Services Group**

ISG (Information Services Group) (ISG), (NASDAQ: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 700 Kunden, darunter die 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, 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 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 finden Sie unter: [www.isg-one.com](http://www.isg-one.com) und [www.isg-one.de](http://www.isg-one.de)

Folgen Sie uns auf Twitter: [https://twitter.com/ISG\\_News](https://twitter.com/ISG_News)

Folgen Sie uns auf LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/information-services-group>

Folgen Sie uns auf XING: <https://www.xing.com/companies/information-services-group-germany-gmbh>

Folgend Sie uns auf Google Plus:

<https://plus.google.com/b/118326392175795521009/118326392175795521009/posts>