

# SAP Ecosystem

Ein Bericht, der die Leistungen der Anbieter vergleicht,  
um Entscheidungsträger bei der Beschaffung von  
Dienstleistungen zu unterstützen

Customized report courtesy of:

**EVIDEN**

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 06

## Einleitung

Definition 12

Betrachtungsumfang der Studie 13

Anbieterklassifizierungen 14

## Anhang

Methodik & Team 51

Autoren & Editoren 53

Über ISG 55

Star of Excellence 48

Customer Experience (CX) Insights 49

## SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts 16 – 21

Wer diesen Bericht lesen sollte 17

Quadrant 18

Definition & Auswahlkriterien 19

Beobachtungen 20

Anbieterprofile 21

## SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket 22 – 29

Wer diesen Bericht lesen sollte 23

Quadrant 24

Definition & Auswahlkriterien 25

Beobachtungen 27

Anbieterprofile 29

## SAP Application Managed Services 30 – 36

Wer diesen Bericht lesen sollte 31

Quadrant 32

Definition & Auswahlkriterien 33

Beobachtungen 34

Anbieterprofile 36

## Managed Cloud Services for SAP ERP 37 – 43

Wer diesen Bericht lesen sollte 38

Quadrant 39

Definition & Auswahlkriterien 40

Beobachtungen 41

Anbieterprofile 43

## SAP SuccessFactors HXM Partner Services 44 – 49

Wer diesen Bericht lesen sollte 45

Quadrant 46

Definition & Auswahlkriterien 47

Beobachtungen 48

Bericht Autor: Markus Blunk

**Serviceangebote und Lieferfähigkeit für S/4-Transformationen nehmen zu, gleichzeitig zeigen sich klare Trends und Best-Practices.**

#### Transformation und Trends

Mit dem näherkommenden Auslaufen der Standardwartung der SAP S/4HANA-Vorgänger im Jahr 2027 ist nach wie vor eine Zunahme an Migrationsinitiativen zu beobachten, ebenso eine Verschiebung der Transformationsansätze von Greenfield- zu Brownfield- und so genannten Bluefield-Ansätzen. Die Anbieter sind darauf in mehrfacher Hinsicht gut vorbereitet. Mögliche Lücken im Beratungsangebot werden weiterhin konsequent geschlossen, sodass sich das Leistungsportfolio der führenden Anbieter immer mehr ähnelt.

Kunden werden bereits bei der Entwicklung der Transformationsstrategie mit umfangreichen, toolgestützten Assessment Services und Readiness Checks und der

Entwicklung von Business Cases unterstützt. Dabei kommt es weiterhin insbesondere auf Branchen-Know-how und tiefgehende Prozesskenntnisse an, die in immer umfangreicheren vorgefertigten Best-Practice -Templates mit industriespezifischen Zusatzlösungen angeboten werden und Implementierungsrisiken und -zeiten erheblich verkürzen.

Hier finden sich im Transformationssegment die größten Spezialisierungen und Unterscheidungsmerkmale. Auch im SAP HXM-Bereich sind branchenspezifische Ausprägungen zu finden, die aber weit weniger als Wettbewerbsvorteile (an)erkannt werden.

#### Innovation und Kostendruck

Innovative Lösungen und die Stärkung der Innovationsfähigkeit sind von zentraler Bedeutung. Die führenden Anbieter setzen auf globale Innovationszentren, unterhalten mit SAP, Hyperscalern und Kunden Innovationskooperationen und nutzen zunehmend KI-, ML- und RPA-Fähigkeiten in ihren Lösungen. Auch die Betriebsmodelle entwickeln sich vom klassischen Service-

KI, ML und  
**Automatisierung**  
bilden nach  
wie vor den Kern  
**innovativer und  
konkurrenzfähiger  
Angebote.**



Management hin zu einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, in den Innovationen, Prototypenentwicklung und Deployment nahtlos integriert sind.

Auf den zunehmenden Kostendruck reagieren die führenden Anbieter mit zahlreichen Innovationen für die Automatisierung, z.B. der Code- oder Daten-Analyse für die Vereinfachung ganzer Transformationsschritte sowie für den Betrieb, um z.B. Standardaufgaben zu automatisieren und manuelles Eingreifen zu vermeiden.

Insgesamt lassen sich damit die Margen verbessern; aber auch eine Verkürzung der Implementierungs- und Migrationszeiten ist zu beobachten.

### Lokale und globale Ressourcen

Der anhaltende Fachkräftemangel, der insbesondere im deutschen Markt ein zunehmender Transformationshemmer ist, kann mit Nearshore- und Offshore-Kapazitäten teilweise aufgefangen werden. Kunden akzeptieren zunehmend globale Delivery Teams, nicht zuletzt weil Brüche über Liefereinheiten oder Regionen durch

harmonisierte Lieferansätze weiter abgebaut werden. Trotzdem bleibt die lokale Präsenz ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, und so sind bei den führenden Anbietern weiterhin Investitionen in lokale Lieferzentren, in strategische Akquisitionen und in die lokale Workforce zu beobachten. Das zeigt sich nicht nur in der Entwicklung des Headcounts, sondern auch in dem noch schneller wachsenden Anteil an zertifizierten Experten.

### Nachhaltigkeit und Resilienz

In den vergangenen Jahren haben durch die verschiedenen Krisen vor allem auch die externen Transformationstreiber zunehmenden Einfluss gewonnen. Oft genannte Themen sind resiliente Geschäftsprozesse und Lieferketten sowie Nachhaltigkeitsthemen.

Für die meisten Anbieter ist das Thema Nachhaltigkeit nicht nur ein wichtiger Bestandteil des Service- und Lösungsportfolios. Vielfach werden auch eigene Nachhaltigkeitsziele gesetzt und kommuniziert. Viele IT Services genügen in Teilen ebenfalls Nachhaltigkeitsanforderungen und verfügen über entsprechende Zertifikate. Allerdings ist

weiterhin zu beobachten, dass die Nachfrage nach Nachhaltigkeitslösungen hinter den Erwartungen zurückbleibt.

Ein regelmäßig genanntes Transformationsziel ist der digitale Kern für das intelligente Unternehmen, der eine konsolidierte, prozessübergreifende Datenbasis bereitstellt und mit KI-gestützten Werkzeugen neue Analysemöglichkeiten und Einblicke bietet sowie die strategische Entscheidungsfindung unterstützt.

### Trend in die Cloud

Der Trend in die Cloud ist ungebrochen; dabei spielt RISE for SAP eine zunehmend größere Rolle. Allerdings sind nach wie vor heterogene Ansätze anzutreffen.

Neben Angeboten auf den führenden Hyperscaler-Plattformen spielen Sovereign-Cloud-Angebote, insbesondere für einzelne Branchen, in Deutschland eine große Rolle. Mit Blick auf den Betrieb können die führenden Anbieter zentrale Plattformen anbieten, die komplexe hybride und Multi-Cloud-Umgebungen verwalten. Auch hier werdend zunehmend intelligente

Automatisierungswerkzeuge eingesetzt, und für den Kunden nimmt die Preistransparenz mit Pay-per-Use-Modellen und Self-Service-Angeboten weiter zu.

### Digital Core und HXM

Der Einsatz von KI gesteuerten Werkzeugen gewinnt auch im Bereich des HXM zunehmend an Bedeutung. Neben der Verbesserung der Nutzererfahrung mit zentralen Zugriffspunkten verbessert GenAI die Nutzerinteraktion und Auswahl oder Sourcing-Prozesse werden bereits mithilfe von KI beschleunigt. Insbesondere die lokalen Datenschutz- und anderen regulatorischen Anforderungen stellen hier besondere Anforderungen an die Anbieter.

Insgesamt ist auch hier ein klarer Trend in die Cloud zu erkennen, und klassische Payroll- und Zeitwirtschafts-Lösungen werden als Teil des digitalen Kerns betrachtet, mit allen Anforderungen an Integration, Datenhaltung und -analyse.



Neben dem auslaufenden Support für die SAP Business Suite sind Kosten und externe Einflüsse, z.B. durch Trends und Krisen, die entscheidenden Transformationstreiber. Der Bedarf an resilienten und nachhaltigen Prozesse steigt; Lieferketten sind dafür ein prominentes Beispiel. Für das intelligente und nachhaltige Unternehmen ist ein agiler und innovationsfähiger digitaler Kern von zentraler Bedeutung. Hersteller und Dienstleister sind darauf fachlich, technisch und methodisch gut vorbereitet.



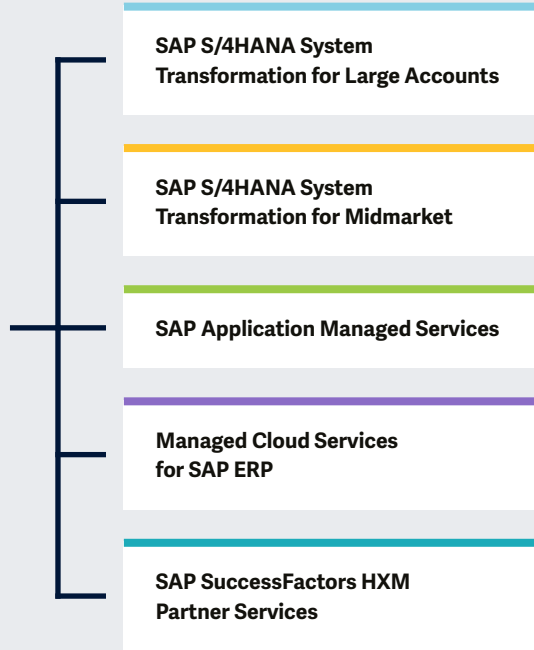


	SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	SAP Application Managed Services	Managed Cloud Services for SAP ERP	SAP SuccessFactors HXM Partner Services
N.N.	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender
N.N.	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
N.N.	Not In	Contender	Not In	Not In	Rising Star ★
Eviden (an Atos Business)	Leader	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
N.N.	Not In	Not In	Not In	Not In	Market Challenger
N.N.	Not In	Product Challenger	Contender	Not In	Not In
N.N.	Not In	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In
N.N.	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
N.N.	Product Challenger	Not In	Leader	Product Challenger	Contender
N.N.	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger



# Schwerpunkt- bereiche für das SAP-Öko- system 2024.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2024



## Definition

Mit dem zunehmenden Fokus auf die Cloud kümmerte sich die SAP AG in den letzten Jahren verstärkt um die Cloudifizierung ihrer Angebote; das hat die SAP-Lösungslandschaft vereinfacht und modularisiert. Dabei geht es darum, den digitalen Kern sauber zu halten, und zwar anhand der SAP Business Technology Platform (BTP) (zentral) und S/4HANA (on-premises bzw. in der Private oder Public Cloud). Auch durch separat vermarktete SAP-Lösungen wird der ERP-Monolith, früher Bestandteil des ERP-Kernangebots, aufgebrochen. Im Zuge der großen Veränderungen im SAP-Produktportfolio werden Migration, Integrationsfähigkeit, Datenschutz und IT-Sicherheit relevanter denn je.

Im Rahmen der S/4HANA-Strategie wird SAP schneller in die Public Cloud verlagert; dabei kommen umfassendere Funktionen aus dem SAP-Produktportfolio zum Einsatz, die den derzeit in der ERP Central Component (ECC) verfügbaren Funktionen entsprechen. Dies zieht weitere Herausforderungen für die Vendoren mit sich, denn das Cloud-Geschäft

geht mit Einschränkungen im Hinblick auf Hardware, Software und Datenhoheit sowie Hürden in Bezug auf die Cybersicherheit einher. Für Unternehmen wird es daher unerlässlich, eine Geschäftsstrategie für SAP-Lösungen zu entwerfen. Ein wichtiger Bestandteil dieser Strategie ist der Plan, von ECC auf SAP S/4HANA umzusteigen, da der ECC-Support 2027 auslaufen soll.

Mit dem Start von RISE with SAP und der näher rückenden Einstellung der ECC-Unterstützung versuchen Unternehmen, ihre Migration und Transformation in die Cloud durch SAP S/4HANA-Transformationen möglichst effizient zu gestalten. Die weiteren SAP-Angebote werden auf Basis der Unternehmensanforderungen geprüft (z.B. Human Experience Management).



### Betrachtungsumfang der Studie

Dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenbericht deckt die folgenden fünf Quadranten für Services/Lösungen ab:

- SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts
- SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket
- SAP Application Managed Services
- Managed Cloud Services for SAP ERP
- SAP SuccessFactors HXM Partner Services

ISG Provider Lens™ Studien bieten Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten/Quadranten, 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.

### Klassifizierung der Anbieter

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 von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt

eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Mio. USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Market:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

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

- **Anzahl Anbieter pro Quadrant:** ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend dem Betrachtungsumfang der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).







**Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien**

**Product Challenger:**

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

**Contender:**

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

**Leader:**

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

**Market Challenger:**

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





### Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

#### ★ Rising Stars

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

#### Not in

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





# SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts

### Wer diesen Bericht lesen sollte

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

Unternehmen haben die Notwendigkeit einer Modernisierung erkannt. Sie entscheiden sich für SAP S/4HANA on-premise und in der Cloud, um ihr Legacy-ERP-System zu modernisieren. In Deutschland gewinnt die Sovereign Cloud für S/4HANA-Transformationen an Zugkraft. Zu den größten Herausforderungen für die Unternehmen hierzulande zählen der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, die Notwendigkeit der richtigen Einführungsstrategie, die Verwaltung mehrerer ERP-Anwendungen sowie Schwierigkeiten bei der Prozessstandardisierung und -migration. Auch die Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks ist eine wichtige Aufgabe für diese Unternehmen.

Sie gehen Partnerschaften mit Dienstleistern ein, die solide Beratungsdienste anbieten und bei der Wahl der richtigen Einführungsstrategie Hilfestellung und End-to-End-Implementierungs-Support leisten. Die Service Provider sollten mit ihren Angeboten auf die Nachhaltigkeitsbedürfnisse der Unternehmen eingehen und gleichzeitig anhand ihrer eigenen Ressourcen und ihrer Partnerschaften dem zunehmenden Fachkräftemangel begegnen. Sie sollten über fundierte Branchenkenntnisse und proprietäre Tools verfügen, durch die die Standardisierung komplexer Prozesse, eine reibungslosere Implementierung und die Integration von Technologien gewährleistet werden können. Unternehmen wünschen sich Anbieter mit einem Portfolio an vorkonfigurierten Lösungen, Frameworks, Tools und Methoden, um Transformationsinitiativen zu beschleunigen, die Standardisierung und Optimierung von Prozessen zu unterstützen, die betriebliche Effizienz zu verbessern und gleichzeitig die Gesamtkosten der Migration zu senken.



#### Marketing- und Vertriebsexperten

gewinnen durch diesen Bericht Einblicke in die relative Positionierung und die Leistungen von Servicepartnern zur effektiven Nutzung von SAP S/4HANA Services.



#### Fachbereichsleiter sowie Branchen- und Finanzexperten

gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung der Partner und können sich so um die effektive Beschaffung von SAP S/4HANA Services kümmern und den ROI sicherstellen.



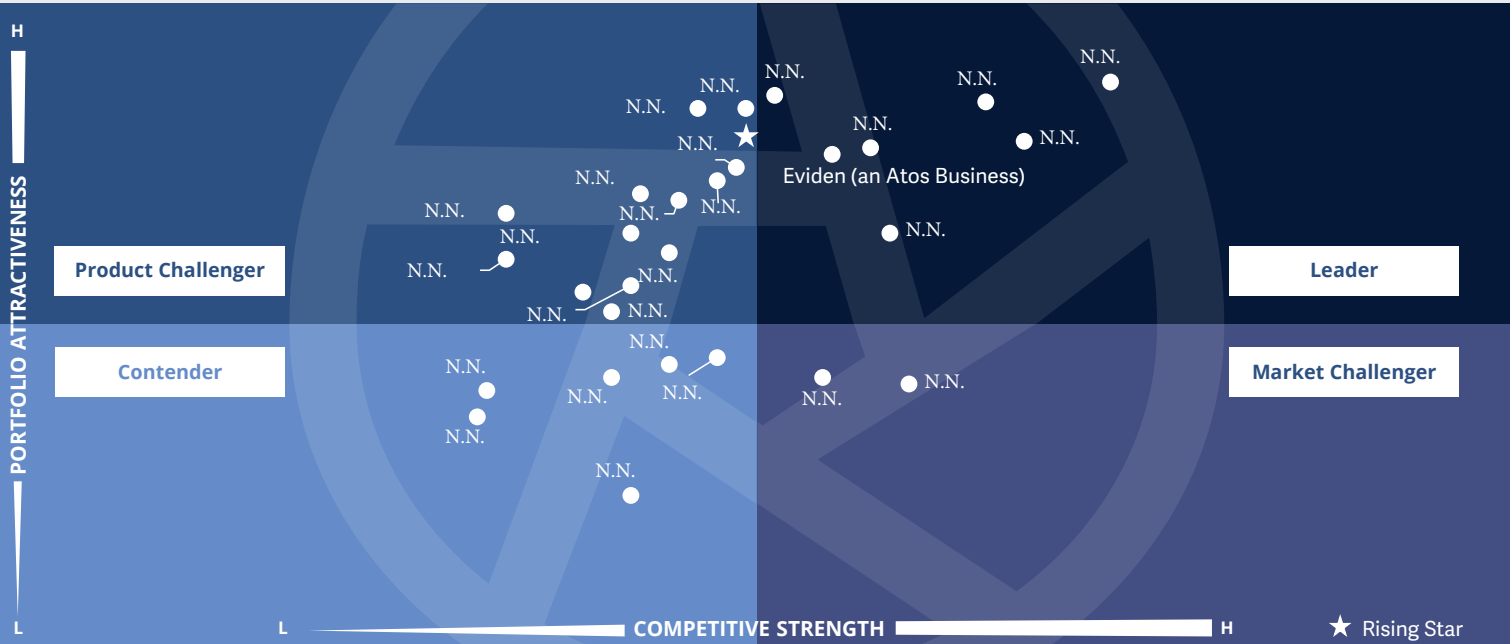
#### Technologie-Experten

erfahren aus diesem Bericht, wie Dienstleister die neuesten Technologien in ihre SAP S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.



**SAP Ecosystem**  
**SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts**

Deutschland 2024



In diesem Quadranten werden Dienstleister bewertet, die über Erfahrungen mit **großen S/4HANA-Transformationsprojekten** verfügen. Diese Anbieter verfügen über ein breites Beratungsangebot, Methoden sowie Best-Practice Templates und **lokale Ressourcen**.

Markus Blunk



### Definition

In diesem Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrations-Dienstleistungen evaluiert, die Strategien für Unternehmensanwendungen unter Einsatz von SAP S/4HANA finden, entwickeln, implementieren und testen können.

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 Kernlösungen 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 SAP S/4HANA Cloud-Migration und können mit der Betrachtung und Entwicklung der End-to-End-Prozesse Mehrwerte schaffen.

Sie können Anwendungen entwickeln und implementieren, Implementierungen beschleunigen, Störungen des Geschäftsbetriebs vermeiden und die Effizienz des IT-Betriebs 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. On-Premises- und cloudbasierte Implementierungen und SAP **S/4HANA-Migrationen**
3. **Partnerschaft mit SAP** und SAP-Partner-Badges als Nachweis der 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** bei Greenfield-, Brownfield- oder Bluefield-Implementierungen
6. **Partnerschaften** für den Einsatz von **RISE with SAP**, dies ist jedoch keine Voraussetzung für die Teilnahme
7. Zusammenarbeit mit **SAP-zertifizierten Beratern** und Experten in verschiedenen Regionen
8. Optimale Onshore-Offshore-Bereitstellungsmodelle für Komplexitäts- und Skalierungsaspekte, aber auch nachgewiesene lokale **Bereitstellungskapazitäten in der Landessprache**





„Eviden verfügt über umfangreiche Erfahrungen mit S/4HANA-Transformationen im Großkundenumfeld. In Deutschland empfiehlt sich Eviden insbesondere in den Branchen Fertiger und Versorger sowie im öffentlichen Sektor.“

Markus Blunk

# Eviden

## Übersicht

Eviden mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 57.000 Mitarbeitende in 53 Ländern. Im Geschäftsjahr 2022 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 5,3 Mrd. Euro. Eviden wird im 2. Quartal 2024 aus Atos ausgegliedert werden. Das Unternehmen fokussiert sich auf die Atos-Geschäftsbereiche Digital, Cloud, Big Data und Security. Für das Transformationsgeschäft ist Deutschland der mit Abstand größte Einzelmarkt für Eviden. Mit weit über 100 Transformations-Kunden aus dem deutschen Großkunden- und Mittelstandsegment ist Eviden einer der erfahrensten Anbieter in diesem Geschäft.

## Stärken

**Nachhaltigkeit:** Eviden liefert Lösungen für die Kreislaufwirtschaft und mit dem „SAP for Net Zero“ Transformationsangebot alle Bausteine für die Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie, den Aufbau einer Datenbasis zur Identifikation der Maßnahmen, die Unterstützung der Entscheidungsfindung und die Operationalisierung. Eviden möchte selbst bis 2028 das eigene Net-Zero-Ziel erreichen.

**Großes Partnernetzwerk:** Eviden verfügt über 700 zertifizierte lokale Experten und kann über ein Partnernetzwerk flexibel auf Anforderungen reagieren. Lösungspartnerschaften ermöglichen den Zugriff auf die führenden Werkzeuge und Lösungserweiterungen.

## Transformation und Schwerpunkte:

Im Mittelpunkt steht die Business Transformation mit einer klaren Orientierung am Ergebnis. Ein inhärentes Ziel ist dabei die Optimierung der Gesamt-Langzeitkosten. Cloud-First und SAP RISE mit Clean-Core-Ansatz sind zentrale Bestandteile und ermöglichen mit Evidens DevOps-Angebot laufende Verbesserungen und Innovationen.

**Branchennähe:** Eviden steht traditionell dem deutschen Markt und den heimischen Industrien sehr nahe. Entsprechend adressiert das Lösungsangebot eine Vielzahl von Branchen, von den Fertiggern bis hin zum öffentlichen Bereich und zum Gesundheitssektor. In einem eigenen SAP-Innovationszentrum werden Best-Practice-Templates und innovative Lösungen entwickelt.

## Vorsicht

Der lokale Webauftritt bildet nur einen Teil des Angebots ab. Innovative Themen in Verbindung mit dem SAP-Portfolio und geeigneten Anwendungsbeispielen können ausgebaut werden.

Die klare Kommunikation und Abgrenzung der Geschäftsfelder von Atos und Eviden könnte Kunden zusätzliche Orientierung geben.





# SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket



### Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für mittelständische Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von SAP S/4 HANA Consulting- und Implementierungs-Services zu bewerten. ISG definiert den Mittelstand als Unternehmen mit weniger als 5.000 Mitarbeitenden und einem Umsatz von weniger als 1 Milliarde USD. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter ein, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

Mittelständische Unternehmen sind auf der Suche nach Partnern, die sie bei der durchgängigen Umstellung auf SAP S/4HANA begleiten können. Ihr Fokus liegt dabei auf Kosteneinsparungen und einer höheren Effizienz durch gestraffte Prozesse und erweiterte Funktionen. Sie legen zudem Wert auf branchenspezifische Transformationslösungen, um die Zeit bis zur Einführung zu verkürzen. Unternehmen erkennen erst spät die Vorteile und den ROI, die sich durch eine solche Transformation

ergeben können. Weitere Herausforderungen sind neue Vorschriften und eine heterogene ERP-Systemlandschaft.

Unternehmen arbeiten mit Anbietern von Beratungsleistungen für die S/4HANA-Implementierung zusammen. Die Provider sollten Services wie Readiness Assessments, Datenstrategie, Datenmigration, Cloud-Readiness- und Fit-Gap-Analysen offerieren, um ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Unternehmen zu gewinnen. Auch bei der Einhaltung branchenspezifischer und lokaler Vorschriften sollte Unterstützung geboten werden. Es sollten auf SAP S/4HANA-Implementierungen zugeschnittene Methoden und Services bereitgestellt werden, um die Erfolgsquote der Projekte zu erhöhen und Bewertungen und Migrationen schneller zu bewerkstelligen; so können Bedenken bezüglich ROI, Implementierungsdauer und damit verbundener Risiken adressiert werden. Mit dem Einsatz von RPA und proprietären Plattformen werden der Transformationsprozess gestrafft, die betriebliche Effizienz erhöht und Geschäftsprozesse automatisiert.



### Marketing- und Vertriebsexperten

gewinnen durch diesen Bericht Einblicke in die relative Positionierung und die Leistungen von Servicepartnern zur effektiven Nutzung von SAP S/4HANA Services.



### Fachabteilungsleiter, Branchen- und Finanzexperten

gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des S/4HANA-Marktes und der Anbieterlandschaft und können so die Akteure entsprechend ihren Bedürfnissen differenzieren.



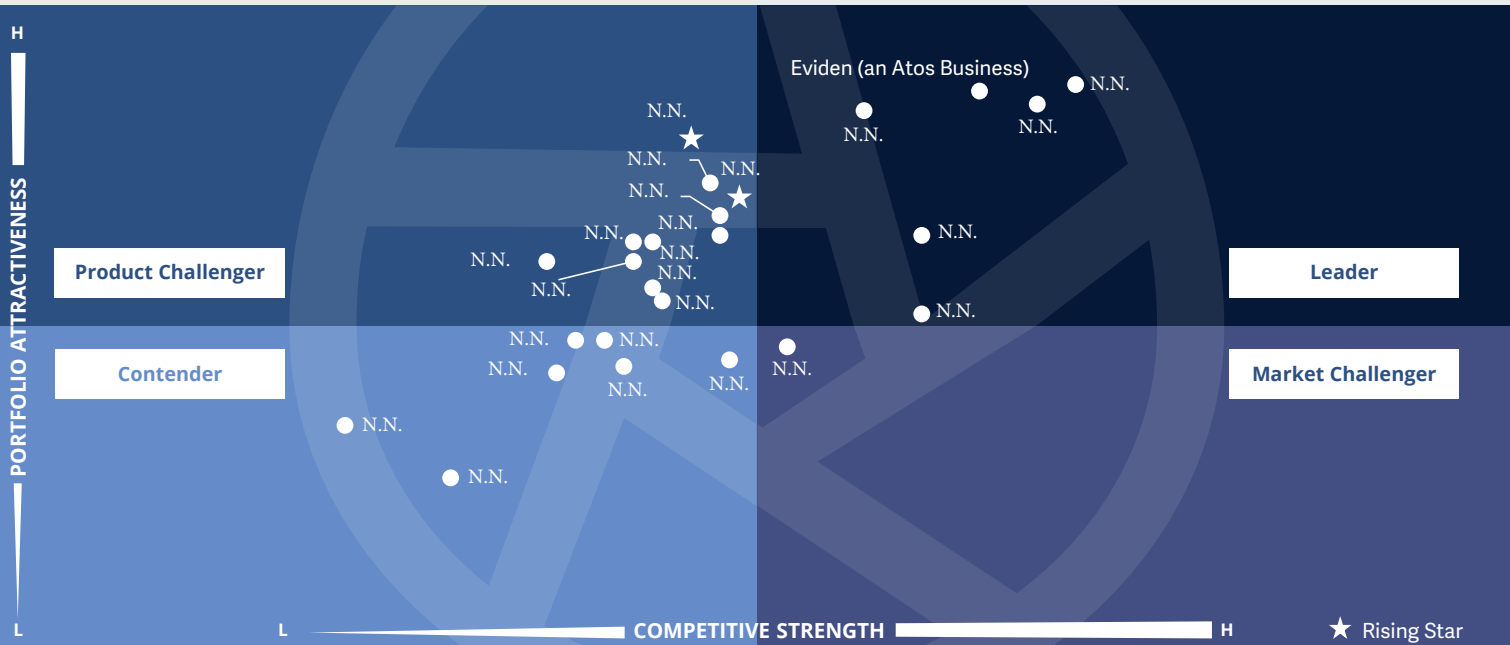
### Technologie-Experten

erfahren aus diesem Bericht, wie Dienstleister die neuesten Technologien in ihre SAP S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.



**SAP Ecosystem**  
**SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket**

Deutschland 2024



In diesem Quadranten werden Anbieter von Transformationsleistungen für mittelständische Kunden im deutschen Markt bewertet. Diese Dienstleister verfügen über Branchenkenntnisse, bieten **industriespezifische Lösungen** und verfügen über ein **stabiles Netzwerk**.

Markus Blunk



### 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. Die Anbieter unterhalten Partnerschaften mit SAP, um ihre Berater in der SAP-Implementierungsmethodik, den Produktfunktionen und den Konfigurationsanforderungen zu schulen. Zertifizierte Partner können Kunden dabei unterstützen, SAP-Produkte richtig zu verstehen und einzusetzen.

Typische Transformationen umfassen Projektplanung, Lösungsdesign, Geschäftsprozessmodellierung, Benutzerschulungen, Produktinstallation und -konfiguration, Tests und andere Dienstleistungen; Kunden/Anwender werden dadurch in die Lage versetzt, SAP S/4HANA kompetent zu nutzen. Diese Transformationen können eine neue Implementierung beinhalten oder bestehende ECC-Systeme auf S/4HANA oder Arbeitslasten in die Cloud verlagern. Die Anbieter müssen über das nötige

Fachwissen verfügen, um die Geschäfts- und Technologielandschaft eines Kunden verstehen zu können und Lösungen richtig einzusetzen und so einen effektiven Betrieb der migrierten Lösungen zu gewährleisten. Sie müssen zudem das Leistungsversprechen von RISE with SAP verstehen und den Kunden helfen, entsprechend ihrer IT-Landschaft die passende Lösung zu finden. Die Anbieter in diesem Quadranten werden nach ihrer Fähigkeit bewertet, spezifische Transformationen für das zentrale Finanzwesen, die Lieferkette, die Transformation und Modernisierung von Geschäftsmodellen sowie branchenbezogene Lösungen zu liefern.

Dieser Quadrant berücksichtigt die Fähigkeit von Dienstleistern, die komplexen Anforderungen und Landschaften von Großkunden zu managen, die mehrere SAP-Instanzen betreiben und strenge Compliance-Anforderungen erfüllen müssen, was typisch ist für Großunternehmen mit multinationalen Aktivitäten und öffentlicher Unternehmensführung. Von den Dienstleistern wird erwartet, dass sie Frameworks, Tools und Beschleuniger anbieten, um die Nachfrage nach schnellen und sicheren Transformationen

zu adressieren. Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrations-Services für Großkunden bewertet, die Unternehmensanwendungen mit SAP S/4HANA entwickeln, implementieren und testen. Die Anbieter unterhalten Partnerschaften mit SAP, um ihre Berater in der SAP-Implementierungsmethodik, den Produktfunktionen und den Konfigurationsanforderungen zu schulen. Zertifizierte Partner können Kunden dabei unterstützen, SAP-Produkte richtig zu verstehen und einzusetzen.

Typische Transformationen umfassen Projektplanung, Lösungsdesign, Geschäftsprozessmodellierung, Benutzerschulungen, Produktinstallation und -konfiguration, Tests und andere Dienstleistungen; Kunden/Anwender werden dadurch in die Lage versetzt, SAP S/4HANA kompetent zu nutzen. Diese Transformationen können eine neue Implementierung beinhalten oder bestehende ECC-Systeme auf S/4HANA oder Arbeitslasten in die Cloud verlagern. Die Anbieter müssen über das nötige Fachwissen verfügen, um die Geschäfts- und Technologielandschaft eines Kunden verstehen

zu können und Lösungen richtig einzusetzen und so einen effektiven Betrieb der migrierten Lösungen zu gewährleisten. Sie müssen zudem das Leistungsversprechen von RISE with SAP verstehen und den Kunden helfen, entsprechend ihrer IT-Landschaft die passende Lösung zu finden. Die Anbieter in diesem Quadranten werden nach ihrer Fähigkeit bewertet, spezifische Transformationen für das zentrale Finanzwesen, die Lieferkette, die Transformation und Modernisierung von Geschäftsmodellen sowie branchenbezogene Lösungen zu liefern.

Dieser Quadrant berücksichtigt die Fähigkeit von Dienstleistern, die komplexen Anforderungen und Landschaften von Großkunden zu managen, die mehrere SAP-Instanzen betreiben und strenge Compliance-Anforderungen erfüllen müssen, was typisch ist für Großunternehmen mit multinationalen Aktivitäten und öffentlicher Unternehmensführung. Von den Dienstleistern wird erwartet, dass sie Frameworks, Tools und Beschleuniger anbieten, um die Nachfrage nach schnellen und sicheren Transformationen zu adressieren.



### Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. On-Premises- und cloudbasierte Implementierungen und **SAP S/4HANA-Migrationen**
3. 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
4. Nachweis von S/4HANA-**Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** bei Greenfield- oder Brownfield-Implementierungen
5. Nutzung von **Tools und Beschleunigern** zur Verkürzung der Markteinführungszeit
6. Regionsübergreifende Einbindung von **SAP-zertifizierten Beratern** und Experten, um länderübergreifende und mehrsprachige Implementierungen unterstützen zu können
7. Optimale Onshore-Offshore-Bereitstellungsmodelle für Komplexitäts- und Skalierungsaspekte, aber auch nachgewiesene lokale **Bereitstellungskapazitäten in der Landessprache**





„Eviden verfügt über umfangreiche Projekt- und SAP-Transformationserfahrungen, sowohl im Mittelstand als auch im Großkundensegment. Die Nähe zu wichtigen Branchen verschafft Eviden seine Leader-Position im deutschen Markt.“

Markus Blunk

# Eviden

## Übersicht

Eviden mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 57.000 Mitarbeitende in 53 Ländern. Im Geschäftsjahr 2022 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 5,3 Mrd. Euro. Eviden wird im 2. Quartal 2024 aus Atos ausgegliedert werden. Das Unternehmen fokussiert sich auf die Atos-Geschäftsbereiche Digital, Cloud, Big Data und Security. Für das Transformationsgeschäft ist Deutschland der mit Abstand größte Einzelmarkt für Eviden. Mit weit über 100 Transformations-Kunden aus dem deutschen Großkunden- und Mittelstandssegment ist Eviden einer der erfahrensten Anbieter in diesem Geschäft.

## Stärken

**Industrienah am Geschäftsmodell ausgerichtet:** Eviden hat traditionell einen sehr starken Branchenfokus. Zahlreiche Verticals, Tools, Beschleuniger und qualifizierte Lösungspakete stehen für sieben ausgewählte Branchen in Deutschland zur Verfügung. Der End-to-End-Beratungsansatz betrachtet durchgehend den Business Case und die Rentabilität der Investition für den Kunden und umfasst die Bewertung der S/4 Transformation Readiness und auch das organisatorische Change Management.

**Sicherheit:** Die Bewertung der SAP-Sicherheit ist ein fester Bestandteil von Evidens Beratungsansatz. Das umfasst eine sicherere Migration sowie Threat Detection & Response mit SAPs ETD-Lösung oder dem Vulnerability Lab für SAP.

## Plattformen und Lösungsportfolio:

Eviden unterstützt neben den Hyperscalern auch private Rechenzentren, z.B. für den öffentlichen Bereich, und bietet zahlreiche innovative Lösungen, z.B. eBiscus für Zoll und Steuern und ALTEA für den Energiehandel. Für das nachhaltige Unternehmen stehen Lösungen für Green Procurement, Kreislaufwirtschaft und BRSR/CO2 Tags zur Verfügung.

**Lieferfähigkeit:** Eviden verfügt in Deutschland über mehr als 1.000 SAP-Experten. Darüber hinaus unterhält Eviden zahlreiche Technologiepartnerschaften und Service-Kooperationen und kann so flexibel auf spezielle Anforderungen wie auch Auslastungsspitzen reagieren.

## Vorsicht

Der lokale Webauftritt bildet nur einen Teil des Angebots ab. Innovative Themen in Verbindung mit dem SAP-Portfolio und geeigneten Anwendungsbeispielen können ausgebaut werden.

Die klare Kommunikation und Abgrenzung der Geschäftsfelder von Atos und Eviden könnte Kunden zusätzliche Orientierung geben.





# SAP Application Managed Services

### Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um die Leistungen von SAP Application Managed Service Providern zu bewerten; dazu zählen u.a. Anwendungsoptimierung, Anwendungssupport und SAP-Anwendungstests. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Dienstleister und zeigt auf, wie sie jeweils die wesentlichen Herausforderungen von Unternehmen hierzulande angehen.

Unternehmen haben mit veralteten Legacy-Systemen, fragmentierten IT-Landschaften und Sicherheitsbedenken zu kämpfen und haben Schwierigkeiten damit, Qualitätsstandards in ihrer gesamten IT-Landschaft durchzusetzen, was Ineffizienzen, ein höheres Fehlerrisiko, hohe Betriebskosten und längere Einführungszeiten nach sich zieht. Hochqualifizierte Arbeitskräfte mit Fachwissen und Kenntnissen der verschiedenen branchenspezifischen Compliance-Normen sind ebenfalls das Gebot der Stunde. Unternehmen benötigen Unterstützung bei der Entwicklung, Verbesserung, Aktualisierung und Wartung

von SAP-Software. Gefragt sind Partner, die über qualifiziertes Personal für das Application Management verfügen und unter Einsatz des DevSecOps-Modells die Sicherheit verbessern und die Entwicklungsabläufe optimieren.

Die Anbieter sollten auf die lokalen Sprachanforderungen der Unternehmen eingehen und sie bei der Einhaltung der Branchenstandards unterstützen. Anhand von fortschrittlichen Technologien wie Automatisierung, Chatbots und künstlicher Intelligenz werden Abläufe rationalisiert, die Effizienz gesteigert, die Servicebereitstellung verbessert und die Kosten reduziert. Es werden robuste Qualitätssicherungssysteme implementiert, die unter Einsatz von Technologien die Zuverlässigkeit der Software gewährleisten und die Einführung beschleunigen. Die Anbieter sollten den Unternehmen auch bei der Modernisierung und Standardisierung helfen, um die Agilität zu erhöhen, die Datenkohärenz zu verbessern und die Kundenzufriedenheit zu steigern.



**CIOs** gewinnen aus diesem Bericht ein klares Verständnis des Anbieter-Ökosystems für SAP Application Managed Services und können die verschiedenen Anbieter entsprechend miteinander vergleichen.

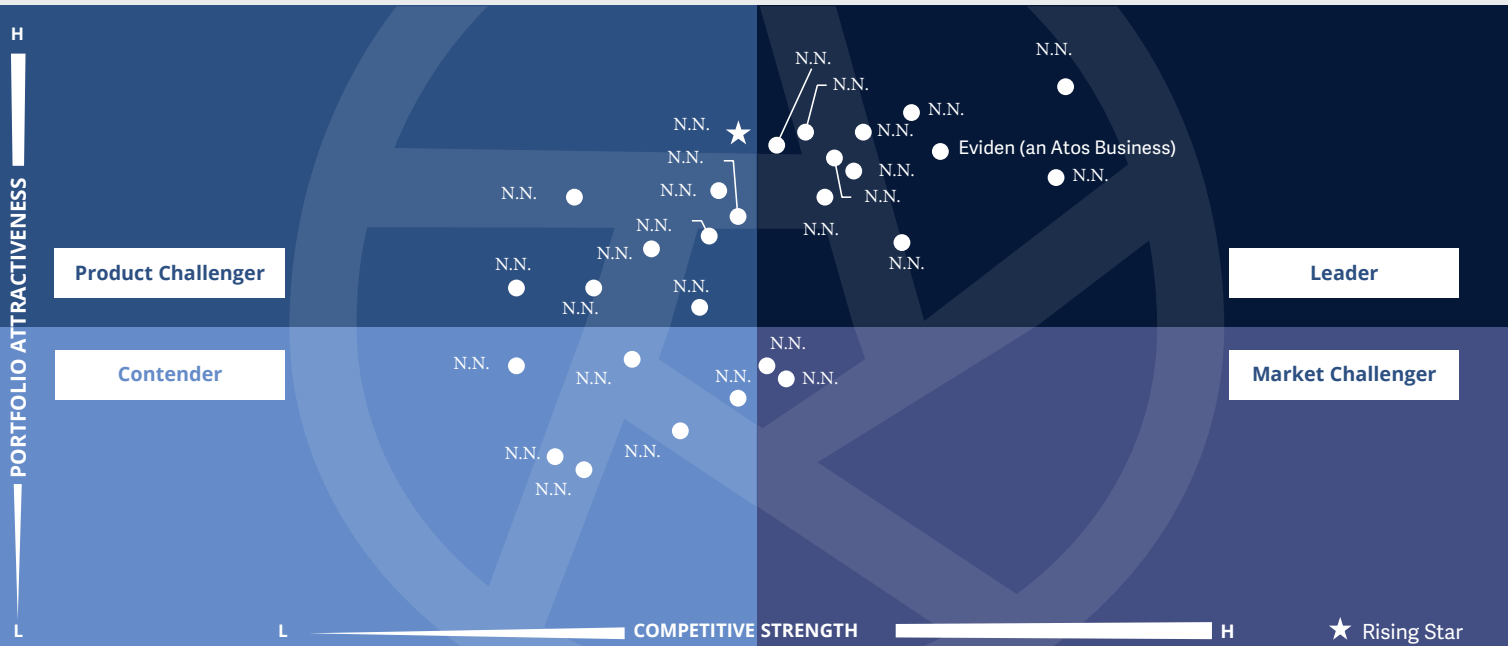


**Technologie-Experten** erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die Stärken und Schwächen von Dienstleistern, die SAP Application Managed Services anbieten, und erfahren, wie kompetent sie Application Management Tools einsetzen.



**Beschaffungsexperten** erhalten durch diesen Bericht Informationen über das Ökosystem für SAP Application Managed Services und können die einzelnen Anbieter entsprechend miteinander vergleichen.





In diesem Quadranten werden Anbieter bewertet, die den Betrieb von SAP-Systemen mit den zugehörigen **Integrationen und ggf. auch Line-of-Business-Lösungen** übernehmen können und mit intelligenten Lösungen den **Support und Betrieb automatisieren und vereinfachen.**

Markus Blunk





### 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 als Großunternehmen anbieten. Diese Mittelständler sind innerhalb eines Landes bzw. einer Region tätig und brauchen die Unterstützung von Anbietern, die zur Verbesserung der Geschäftsabläufe beitragen können.

Die teilnehmenden Dienstleister sollten SAP-Lösungen mit verschiedenen Methoden implementieren können, auch Paketlösungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs). Es müssen 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. Die Anbieter sollten Cloud-Transformationen und -Services über RISE with SAP für Kunden im Mittelstandsegment 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 Beschleuniger anbieten und SAP-Implementierungen für Mittelständler vereinfachen können. Die Anbieter können mit Lösungen und Beschleunigern, die speziell auf die geschäftlichen Anforderungen des Kunden zugeschnitten sind, meist eine schnelle Produkteinführung erreichen. 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 von mindestens einer Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate
3. Nachweis von S/4HANA-**Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** bei Greenfield-, Brownfield- oder Cloud-Implementierungen
4. Einsatz von SAP-**Beschleunigern und Templates** für agile SAP S/4HANA-Implementierungen
5. Angebot an 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 zwar wünschenswert, aber für die Einbeziehung in diesen Quadranten keine Voraussetzung





„Eviden verfügt über ausgezeichnete SAP-Transformationserfahrung und eine hohe Branchenkompetenz. Das Service-Portfolio wird durch ein umfangreiches Application Managed Service-Angebot ergänzt.“

Markus Blunk

# Eviden

## Übersicht

Eviden mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 57.000 Mitarbeitende in 53 Ländern. Im Geschäftsjahr 2022 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 5,3 Mrd. Euro. Eviden wird im 2. Quartal 2024 aus Atos ausgegliedert werden. Das Unternehmen fokussiert sich auf die Atos-Geschäftsbereiche Digital, Cloud, Big Data und Security. Für das Transformationsgeschäft ist Deutschland der mit Abstand größte Einzelmarkt für Eviden. Mit weit über 100 Transformations-Kunden aus dem deutschen Großkunden- und Mittelstandsegment ist Eviden einer der erfahrensten Anbieter in diesem Geschäft.

## Stärken

**Modernes Applikationsmanagement:** Eviden entwickelt das klassische ITSM-basierte Application Service Management zu einem agilen Development-Security-Operations Modell weiter. Das NextGen SAP Service Transformation Framework gleicht die eigenen Werkzeuge laufend mit den SAP-Innovationen ab, integriert das gesamte Liefermodell, ist skalierbar sowie mit transparenten Preismodellen an Geschäftsmodelle anpassbar und berücksichtigt Nachhaltigkeitsziele.

**Hoher Automatisierungsgrad:** Zentrale Werkzeuge KI/ML und RPA. Eviden verwendet das BlueBox-Toolset, um große Teile der Standardaufgaben zu automatisieren und kosteneffizient anbieten zu können. Eine Vielzahl von Bots und Lösungen

wie RBE und ServiceNow unterstützen einen Zero-Touch-Betrieb für Monitoring, Updates und Patches, kontinuierliches Deployment, Testmanagement und z.B. die automatische Ticketerstellung. Das Eviden Digital Performance Management misst die Performance und Stabilität der Geschäftsprozesse und zeigt Automatisierungsmöglichkeiten auf.

**Wissensmanagement:** Evidens IntelliTransfer-Transitionsmethodik stellt mit KARP Werkzeuge für die frühe Beurteilung des Wissensstands und den reibungslosen Umstieg bereit. Der kontinuierliche Wissensaufbau wird durch die Aufzeichnung von Geschäftsprozessen, die Ticketanalyse und Inventar-/Code-Analyse-Tools auf Portfolio- und Anwendungsebene unterstützt.

## Vorsicht

Eviden verfügt über ein umfangreiches und zukunftsfähiges AMS-Angebot. Das sollte für den deutschen Markt deutlich prominenter und idealerweise mit Fallbeispielen präsentiert werden. Der lokale Webauftritt bildet nur einen Teil des Angebots ab.

Die klare Kommunikation und Abgrenzung der Geschäftsfelder von Atos und Eviden kann Kunden zusätzlich Orientierung geben.





# Managed Cloud Services for SAP ERP

### Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von Managed Cloud Services für SAP ERP zu evaluieren. Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter dargelegt und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter die wichtigen Herausforderungen in dieser Region angehen. Sie kümmern sich insbesondere darum, Unternehmenskunden bei der effektiven Cloud-Migration und der Wartung von Anwendungen in der Cloud zu unterstützen.

Unternehmen setzen bei der Umstellung ihrer SAP-Landschaft auf Cloud-Lösungen. Sie sehen in der Migration auf SAP S/4HANA eine Chance, ihre Geschäftsabläufe zu transformieren. Anhand von Automatisierung und DevOps-Praktiken wollen sie den SAP-Betrieb auf Cloud-Plattformen optimieren und nutzen dazu die von den Hyperscalern bereitgestellten Tools. Allerdings geht die Migration der SAP-Systeme in die Cloud mit bestimmten Herausforderungen einher, u.a. in Bezug auf die Komplexität der Bewertung, Strategieformulierung und Umsetzung.

Weiterhin bestehen Bedenken hinsichtlich der Cybersicherheit und der mehrsprachigen Unterstützung durch den Service Desk. Unternehmen benötigen Unterstützung, um die sich verändernden Anforderungen zu bewältigen und die Systemstabilität in hybriden Cloud-, Multi-Cloud- sowie Public- und Private-Cloud-Umgebungen zu gewährleisten.

Es sind Partner gefragt, die umfassende Services zu den Themen Cloud-Strategie, Migration, Betrieb und Managed-Cloud-Anforderungen anbieten und dabei moderne Technologien wie Automatisierung und KI nutzen. Die Anbieter sollten für eine hohe Verfügbarkeit sorgen, die Wiederherstellung im Notfall unterstützen, Sicherheitsstandards einhalten und die Systemkomplexität managen. Für die Workload-Migration sollten Frameworks, proprietäre Tools und Lösungen zum Einsatz kommen. Damit lässt sich der manuelle Aufwand minimieren, und es können konsistente Ergebnisse in hybriden Cloud- und Multicloud-Umgebungen sichergestellt, die Effizienz verbessert, die Produktivität gesteigert und die Gesamtbetriebskosten gesenkt werden.



### IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

können sich mit diesem Bericht über die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von SAP ERP Managed Services informieren und erfahren, wie sich die Ansätze dieser Provider auf Cloud-Strategien auswirken können.



### Experten aus den Bereichen

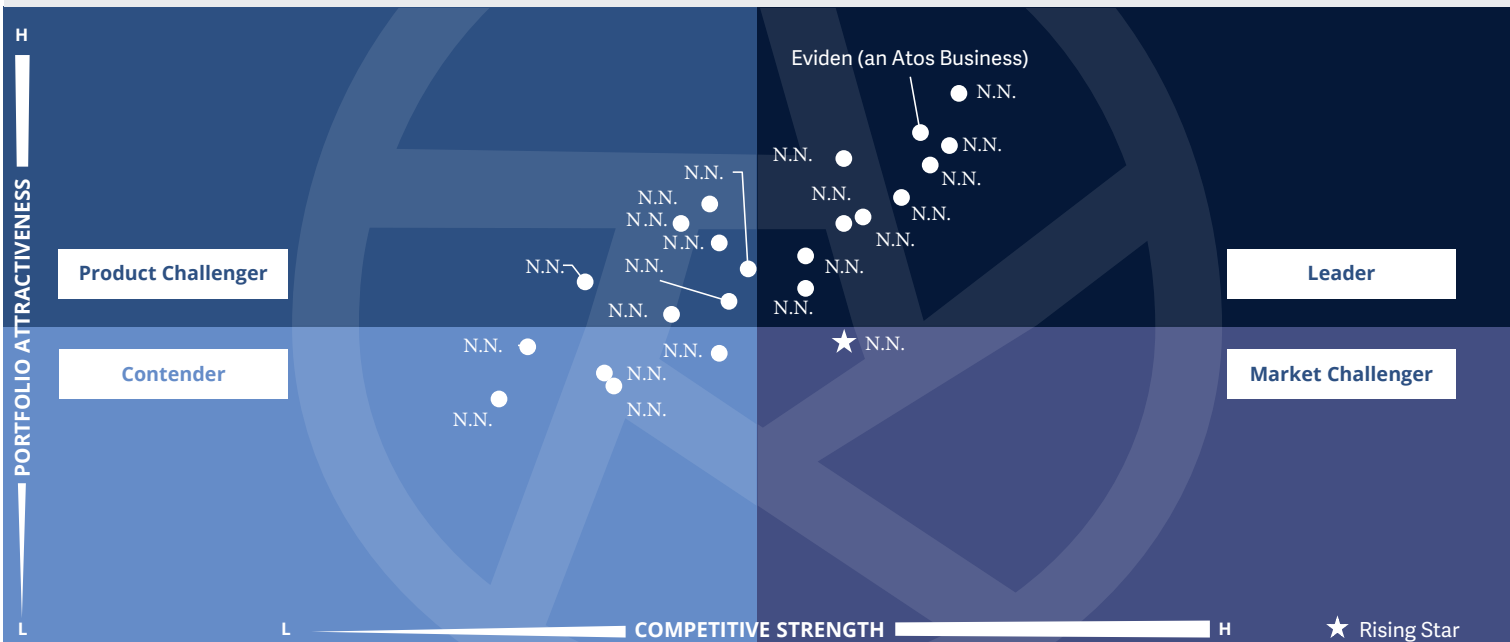
**Beschaffung und Einkauf** gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis des aktuellen Marktes für SAP ERP Managed Cloud Services .



### Marketing-, Vertriebs- und

**Außendienstleister** werden mit diesem Bericht über die relative Positionierung und die Fähigkeiten von Partnern informiert, die ihnen bei der Einführung von SAP ERP Managed Cloud Services zur Seite stehen können.





In diesem Quadranten werden Anbieter bewertet, die **komplexe hybride wie auch Multi-Cloud-Umgebungen** verwalten können und Kunden einfache Werkzeuge für das Management der Services und die Automatisierung von Routineaufgaben anbieten können.

Markus Blunk



### Definition

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

Die teilnehmenden Anbieter sind in der Lage, die anfänglichen technischen Hürden und Widerstände in Kundenunternehmen bei der ERP-Verlagerung in die Cloud zu beseitigen und die 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, was tiefgreifende Kenntnisse über SAP S/4HANA sowie die zugrundeliegende In-Memory-

Datenbanktechnologie erfordert. 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. Hinzu kommt bewährte Managed-Service-Expertise, um den Betrieb vor Ort zu übernehmen, falls Kunden, die in hybriden Umgebungen arbeiten, dies wünschen. 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 damit den Kunden erhebliche Vorteile zu bieten. Anbieter in diesem Quadranten müssen u.a. Tools zur Automatisierung bestimmter Komponenten bereitstellen, um eine Post-Migrationsumgebung für verbesserte Abläufe zu unterstützen.

### Auswahlkriterien

1. Bereitstellung, Management und **Betrieb von SAP** in der Cloud, einschließlich, aber nicht nur Hyperscale Public Clouds 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, zumindest beim 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 Business Case-Erstellung
7. Bereitstellung von Tools zur **Automatisierung** und Unterstützung bestimmter Abläufe in der Post-Migrationsumgebung



# Eviden



„Eviden verfügt über langjährige Erfahrung im Betrieb von Cloud-Plattformen für SAP und offeriert umfassende Dienste und Werkzeuge zur Unterstützung. Ein besonderes Angebot ist die Bare-Metal-Option, die Kunden noch mehr Flexibilität gibt.“

Markus Blunk

## Übersicht

Eviden mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 57.000 Mitarbeitende in 53 Ländern. Im Geschäftsjahr 2022 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 5,3 Mrd. Euro. Eviden wird im 2. Quartal 2024 aus Atos ausgegliedert werden. Das Unternehmen fokussiert sich auf die Atos-Geschäftsbereiche Digital, Cloud, Big Data und Security. Für das Transformationsgeschäft ist Deutschland der mit Abstand größte Einzelmarkt für Eviden. Mit weit über 100 Transformations-Kunden aus dem deutschen Großkunden- und Mittelstandssegment ist Eviden einer der erfahrensten Anbieter in diesem Geschäft.

## Stärken

**Hybrid Cloud und Orchestrierung:** Evidens Orchestrated Hybrid Cloud for SAP (OHC4SAP) bietet vorgefertigte Werkzeuge für die Orchestrierung von Private- und Public-Cloud-Modellen auf Infrastrukturebene.

**Management Toolbox:** Mit Blue Box bietet Eviden Monitoring- und Reporting-Tools für SAP Basis-Tätigkeiten und das Security Management. Zahlreiche Standard-Serviceanfragen sind automatisiert. Mit Hilfe des DSA Frameworks kann laufend das aktuelle Sicherheitslevel bewertet werden.

**Sicherheit besonders relevant:** Evidens OneCloud Sovereign Shield bietet eine sichere Verwaltung der Daten inkl. der Transportwege und entspricht damit den Kundenanforderungen hinsichtlich Souveränität und bereits

künftigen Industriestandards wie den Gaia-X-Labels und dem European Cybersecurity Scheme (ENISA).

**Erweitertes Private-Cloud-Angebot:** Zusätzlich zum Public-Cloud-Angebot offeriert Eviden diverse Optionen für die Private Cloud. Es stehen SAP-zertifizierte Eviden BullSequana Server als Bare-Metal-Option, wie sie auch von den Hyperscalern genutzt werden, zur Verfügung, ebenso verschiedene Hosting- und Colocation-Modelle sowie der klassische On-Premise-Ansatz.

**Innovationen:** Eviden verbessert laufend seine Lösungen, z.B. für Auto Detection und Self-Healing. Dafür bestehen neben der Premiumpartnerschaft enge Innovationskooperationen mit den führenden Hyperscalern.

## Vorsicht

Evidens OHC4SAP- und OneCloud-Angebot mit seiner hohen technische Kompetenz sollte für den deutschen Markt deutlich prominenter und mit Fallbeispielen präsentiert werden.

Die klare Kommunikation und Abgrenzung der Geschäftsfelder von Atos und Eviden kann vor allem in diesem Bereich Kunden zusätzliche Orientierung geben.





# Anhang



Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens 2024 – SAP Ecosystem“ bericht 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.

**Sponsor der Studie:**

Aman Munglani

**Federführender Autor:**

Markus Blunk

**Redakteure:**

Maria Müller-de Haen

**Forschungsanalysten:**

Vartika Rai

**Datenanalysten:**

Kiran B

**Projektleiter:**

Krishnanunni Payyappilly

Information Services Group übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum von Information Services Group Inc.

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research-Programmen, Gesprächen mit.

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter,

die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom März 2024. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

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



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

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





*Federführender Autor*

**Markus Blunk**  
**Leitender Analyst**

Markus Blunk ist seit mehr als drei Jahrzehnten in der IT-Branche tätig. Vor 13 Jahren wurde er zusammen mit Wolfgang Schmidt Teil des SAP-Ökosystems, als einer der ersten reinen Cloud-Partner.

Er war beteiligt an der Erstellung von Cloud-Implementierungs- und Lösungsvorlagen, der Umwandlung von SAP-Beratungsunternehmen mit traditionellen Geschäftsmodellen in cloud-orientierte Unternehmen sowie der Entwicklung von Ökosystemen und mehrstufigen Partnermodellen.

Er hat zahlreiche Kunden bei der Cloud-Transformation unterstützt und war drei Jahre lang Mitglied des Vorstands eines SAP-Lösungs- und Professional Service Providers. Derzeit unterstützt er als freiberuflicher Berater Kunden, Partner und Provider bei der Entwicklung von IT-Strategien, der Beschaffung und Implementierung von Cloud-Lösungen, dem Change Management und der Entwicklung von nachhaltigen Betriebsmodellen. Seit 2023 ist er bei ISG als Analyst tätig.



*Analyst für Unternehmenskontext und Globaler Überblick*

**Vartika Rai**  
**Forschungsanalyst**

Vartika Rai ist Forschungsanalytikerin bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin der Provider Lens™-Studien zu Analytics - Services und Plattformen sowie SAP Ecosystem. Sie unterstützt die leitenden Analysten im Forschungsprozess und verfasst den globalen zusammenfassenden Bericht. Vartika entwickelt auch Inhalte aus der Unternehmensperspektive und arbeitet mit Beratern und Unternehmenskunden an Ad-hoc-Forschungsaufträgen zusammen.

Vartika begann ihre derzeitige Tätigkeit im Juni 2022. Davor arbeitete sie an Sekundärforschung, Wettbewerbsanalysen, Markttrends und Newsletter-Analysen.





*Sponsor der Studie*

**Aman Munglani**  
**Direktor und Leitender Analyst**

Aman Munglani leitet bei ISG den Bereich Ecosystem & Custom Research. Er verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung mit neuen Technologien und Branchentrends und hat im Laufe seiner Karriere bedeutende Beiträge im Hinblick auf die Beratung von Top-Führungskräften von Global-2000-Unternehmen geleistet, von der strategischen Beratung zur digitalen Transformation und zu Start-up-Partnerschaften über die Innovationsförderung bis hin zur Ausarbeitung von Technologiestrategien.

Während seiner über zwölfjährigen Tätigkeit bei Gartner lag der Fokus von Amans Arbeit auf der Betreuung von CIOs und IT-Verantwortlichen im asiatisch-pazifischen Raum und in Europa, denen er Einblicke in die praktische Umsetzung und den Ausbau neuer Technologien sowie die Weiterentwicklung der Infrastruktur und detaillierte Anbieterbewertungen lieferte.



*IPL-Produkt-Inhaber*

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

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrung bezüglich Implementierung und Research im Bereich Service- Integration und Management sowohl von IT- als auch von Geschäftsprozessen mit. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert darin, Trends und Methoden der Vendor Governance zu analysieren, Ineffizienzen in aktuellen Prozessen zu identifizieren und als Berater tätig zu sein. Jan Erik hat Erfahrung auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance- Lebenszyklus – als Kunde, als Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director, Principal Analyst und Global Leader des

ISG Provider Lens™ Programms ist er sehr gut in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider-Kunden auszusprechen.



### ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten-Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISGBeraterteam. 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 Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter [research.isg-one.com](https://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 digitalin Transformation, inclusive AI und 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 [isg-one.com](https://isg-one.com).



**APRIL, 2024**

---

**BERICHT: SAP ECOSYSTEM**