

**\*ISG** Provider Lens™

# SAP HANA® Services

Germany 2019

Quadrant  
Report



Eine Untersuchung der  
Information Services  
Group Germany GmbH

August 2018

## Über diesen Bericht

Information Services Group, Inc. übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht.

Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum 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 in diesem Bericht zusammengestellten Daten beruhen auf zuletzt am 31 August 2018 aktualisierten Informationen. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Der Lead Author für diesen Bericht ist Rainer Suletzki. Er wurde von Heiko Henkes editiert.



## ISG Provider Lens™

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

Weitere Informationen zu unseren Studien sind über [ISGLens@isg-one.com](mailto:ISGLens@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561-50697537 oder auf unserer Website unter [ISG Provider Lens™](#) erhältlich.

## ISG Research™

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

Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561-50697537 oder auf unserer Website unter [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com) erhältlich.

## EXECUTIVE SUMMARY

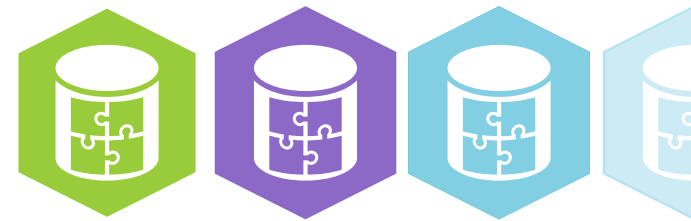
Der Markt für HANA-basierte Systemlandschaften ist inzwischen dadurch gekennzeichnet, dass sich der Fokus mehr auf die neuen Produkte BW/4HANA, S/4HANA etc. richtet und die möglichen Zwischenstufen einer zunächst ausschließlich auf die HANA-Datenbank reduzierten Umstellung, z.B. der Business Suite on HANA, weniger Beachtung findet. Dies resultiert zum einen aus der mittlerweile seitens SAP erfolgten Komplettierung der Funktionalitäten der genannten neuen Produkte, zum anderen aber auch aus der Ankündigung seitens SAP, die Wartung für die bisherigen Produkte 2025 auslaufen zu lassen. Insofern stellt sich für alle Unternehmen, die bereits eine umfangreiche SAP-Systemlandschaft nutzen, nun verstärkt die Frage nach einer geeigneten Roadmap für die notwendigen Umstellungen bis zum Jahr 2025.

Dabei ist vielfach noch eine signifikante Unsicherheit bezüglich des Business Case zu beobachten. Insbesondere gilt dies für diejenigen Unternehmen, in denen die Umstellung im Wesentlichen als Migration auf eine neue Version betrachtet wird und die erreichbaren Verbesserungen für das eigentliche Geschäft durch HANA-basierte Systemlandschaften noch nicht einbezogen werden bzw. aufgrund fehlender Erfahrung noch nicht abgeschätzt werden können. Für die in diesem Bereich tätigen Provider ist es daher essenziell, dass sie nicht nur bei den technischen Fragestellungen unterstützen können, sondern auch eine umfassende Expertise bei der Erarbeitung einer für das jeweilige Unternehmen passenden Systemstrategie und Roadmap anbieten. Der genannte Zeitrahmen bis 2025, der vielfach bislang noch eher zögerliche Beginn der erforderlichen Umstellungen sowie

der zu erwartende Umfang der erforderlichen Arbeiten lassen für die nächsten Jahre einen signifikanten Anstieg der Nachfrage nach entsprechenden Services erwarten. Dies wird insbesondere bei Großkunden den Trend zu Anbietern mit einer globalen Delivery-Struktur verstärken, weil diese mit hinreichender Wahrscheinlichkeit in der Lage sein werden, die notwendigen Ressourcen auch zur Verfügung zu stellen. Vielfach existieren auch bereits entsprechende Angebote wie so genannte „Migration Factories“, von denen speziell Unternehmen mit vielen SAP-basierten Systemen profitieren werden. Andererseits bleibt speziell für Kunden mittlerer Größe und mit nur wenigen SAP-Installationen die Unterstützung durch ebenfalls mittelgroße Anbieter mit vorwiegend lokaler Delivery-Struktur interessant, da räumliche Nähe z.B. die Nutzung agiler Projektmethodiken unterstützt.

Ein weiterer Aspekt, der den Markt in jüngster Zeit signifikant beeinflusst, ist die rasante Erweiterung des Angebots an cloudbasierter Infrastruktur für SAP HANA. Insbesondere der mit Nachdruck betriebene Ausbau der Präsenz durch die so genannten Hyperscale-Anbieter wie Amazon Web Services oder Microsoft Azure hat dazu geführt, dass in den meisten anstehenden Projekten zumindest die Option für einen Übergang auf ein cloudbasiertes Betriebsmodell geprüft wird. Auch SAP selbst forciert diesen Trend durch das klare Bekenntnis zu einer „Cloud First“ Strategie und die entsprechenden eigenen Angebote, z.B. die HANA Enterprise Cloud (HEC). Dabei ist jeweils zu beachten, dass insbesondere die Nutzung einer Public Cloud ein wesentlich höheres Maß an Standardisierung erfordert, als dies in vielen Unternehmen in der Vergangenheit der Fall war.

Eine Herausforderung für alle Unternehmen, die in einem hohen Maße SAP-Produkte einsetzen, ist zudem die hohe Innovationsgeschwindigkeit der SAP in diesem Bereich. Die Erarbeitung einer Roadmap für die nächsten Jahre ist demzufolge vielfach eine Daueraufgabe, weil die neuen Entwicklungen häufig genug eine stetige Anpassung der einmal gefundenen Strategie erfordern. Dies stellt natürlich dann auch eine Herausforderung für die in diesem Markt tätigen Provider dar, stets die jüngsten Entwicklungen im Blick zu haben und deren Auswirkungen auf die Roadmaps und Systemstrategien ihrer jeweiligen Kunden proaktiv abzuschätzen.

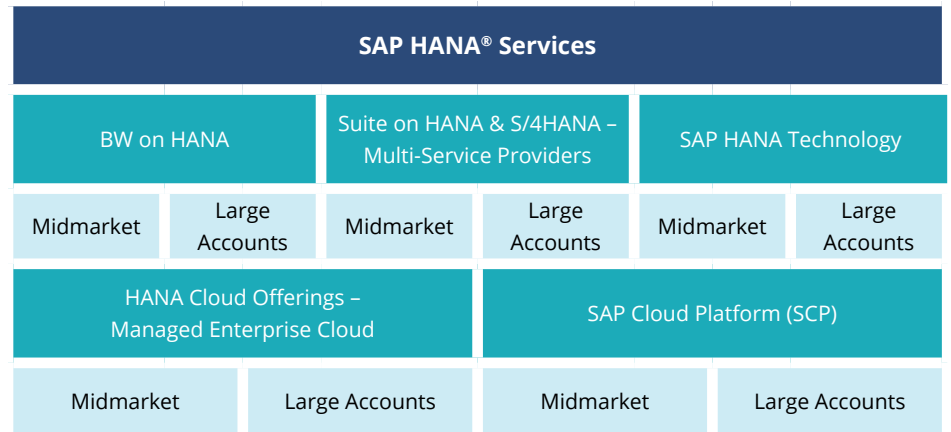


# Einleitung

## Definition

In den letzten Jahren wurde von verschiedenen Datenbank-Anbietern die sogenannte In-Memory-Technologie etabliert, bei der im Unterschied zu herkömmlichen Technologien ein großer Teil oder alle relevanten Anwendungsdaten im Hauptspeicher der eingesetzten Hardware vorgehalten werden. Der unmittelbare Nutzen besteht darin, die Geschwindigkeit der Datenzugriffe und somit der jeweiligen Anwendungen dramatisch zu verbessern. Die ersten Anwendungsbeispiele bezogen sich daher häufig auf Data-Analytics-Anwendungen. Inzwischen rücken auch die durch drastisch verbesserte Performance möglichen völlig neuen Geschäftsprozesse in transaktionalen Anwendungen in den Fokus. In diesem Kontext hat das entsprechende Angebot der SAP, die HANA-Technologie, vermutlich die bedeutendsten Auswirkungen, weil sie über die Infrastrukturaspekte hinaus auf das breite Anwendungsportfolio von SAP abgestimmt ist, mit der Optimierung des Datenmanagements (Data Aging) kombiniert werden kann und das Zusammenwirken von Data Analytics und transaktionalen Systemen verbessert. Mit S/4HANA bietet SAP ferner eine radikale Vereinfachung der

Simplified illustration



Source: ISG 2018

## Definition (cont.)

Datenbankstrukturen innerhalb der SAP Business Suite an („Run Simple“). Inzwischen hat SAP mit BW/4HANA auch eine für den Einsatz unter Nutzung der HANA-Datenbank optimierte Version ihres Business Warehouse auf den Markt gebracht, und Anfang 2018 wurde mit C/4HANA auch eine erneuerte CRM-Lösung bereitgestellt. Ferner spielt die Bereitstellung als SaaS eine immer größere Rolle, was SAP auch durch die „Cloud First“-Strategie unterstreicht. Aufgrund des hohen Anteils von bestehenden Installationen wird allerdings auch die Nachfrage nach kompetenter Unterstützung im Bereich On Premise auf absehbare Zeit hoch bleiben.

Für die anstehenden Migrationen hat SAP durch die Ankündigung, dass die Wartung für die vor S/4HANA auf den Markt gebrachten Versionen der SAP Business Suite bis 2025 auslaufen wird, den zeitlichen Rahmen abgesteckt. Dies wird in den nächsten Jahren den Bedarf an Personal mit der entsprechenden Expertise signifikant steigern. Angesichts dessen erscheint die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen die

Migrationen angehen, noch eher langsam, so dass es möglicherweise in den nächsten Jahren zu Engpässen kommen wird. Für Provider, die die relevanten Services anbieten, ist dies Chance und Herausforderung zugleich.

Weiterhin ist von Bedeutung, dass SAP mit der SAP Cloud Platform (SCP) inzwischen eine zentrale Plattform bereitstellt, die sowohl die Integration innerhalb der jeweiligen Systemlandschaft im Unternehmen als auch die Integration innerhalb der gemeinhin als Internet of Things (z.B. sensorbasierte Produktionsdaten, maschinelles Lernen etc.) bezeichneten Umgebungen ermöglicht. Die SCP ist damit als Schlüssel für künftige Innovationen anzusehen und spielt im Kontext von SAP HANA eine entscheidende Rolle.

Die folgenden Bereiche werden im Zusammenhang mit SAP HANA Services in dieser Studie betrachtet:

## Definition (cont.)

### BW on HANA

Die inhaltliche Kategorie BW on HANA bezieht sich auf jene Dienstleistungen, die auf die Nutzung der HANA-Datenbank für Data-Analytics-Anwendungen und hierbei vor allem auf das SAP Business Warehouse abzielen. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für den Mittelstand und/oder für Großkunden anbieten.

Dies beinhaltet zunächst die Beratung über die technologischen Möglichkeiten der In-Memory-Technologie für Data Analytics sowie der Implikationen für die Systemlandschaft. Bei Large Accounts sind diese Implikationen oft erheblich, da vielfach umfangreiche BW-Applikationen installiert sind. Auch die Unterstützung bei den für Data Analytics allgemein üblichen sowie den bei Nutzung von In-Memory spezifischen Methoden und Vorgehensweisen, insbesondere der Definition der Datenstrukturen sowie deren Realisierung, sind essentiell für eine erfolgreiche Nutzung der Technologie. Schließlich ist auch die Unterstützung bei der Implementierung, bei der Inbetriebnahme sowie des anschließenden Betriebs, z.B. durch geeignete Betriebskonzepte, wesentlich für umfassende Kompetenzen eines Providers.

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

In diesem Segment werden Anbieter betrachtet, die über ein umfassendes Lösungsspektrum von der strategischen Beratung über Design und Planung bis hin zur Installation, Inbetriebnahme und dem anschließenden Betrieb von Business Suite on HANA und S/4HANA verfügen. Dabei liegt hier der Fokus auf Kunden mittlerer Größe (Midmarket) sowie dem Großkundensegment.

Diese Services setzen nicht nur die umfassende Kenntnis der genannten Technologien voraus, sondern auch ein tiefes Prozess- und Branchenwissen sowie die Fähigkeit, für die jeweilige Kundensituation angemessene Lösungen zu entwerfen. Ferner ist Implementierungskompetenz auf Basis der von SAP vorgegebenen Standards erforderlich. Umfassende Erfahrungen mit verschiedenen Ausgangssituationen hinsichtlich der Systemlandschaft sind ebenfalls von großem Nutzen.

## Definition (cont.)

### SAP HANA Technology

In diesem Segment werden Anbieter betrachtet, die die technologischen Aspekte von HANA-Projekten und dabei insbesondere die Bereitstellung der entsprechenden Plattform abdecken und die genannten Kompetenzen für Kunden mittlerer Größe (Midmarket) oder etwa Großkunden anbieten. Dabei geht es um die strategische Beratung, die Auswahl der einzusetzenden Hardware (bei Inhouse-Betrieb), die Bereitstellung eines HANA-PaaS (wo gewünscht), Kostenanalysen sowie die zugehörigen Betriebskonzepte. Auch die Bereitstellung und die Einrichtung der technischen Infrastruktur sowie die Go-Live-Unterstützung und Unterstützung des anschließenden Betriebs sind Bestandteil der Betrachtung. Üblicherweise sind hier eine intensive Zusammenarbeit mit SAP im Hinblick auf die vorgegebenen Standards sowie die zugehörige Zertifizierung erforderlich.

### HANA Cloud Offering – Managed Enterprise Cloud

Gegenstand dieses Segments sind Dienstleistungen in Form einer Managed Platform as a Service, die auf Basis von SAP HANA erbracht werden. Dieser Cloud Service beinhaltet auch das zugehörige Systemmanagement. Dazu kann auch die Vermarktung der SAP-eigenen Lösung SAP HANA Enterprise Cloud (SAP HEC) gehören. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Kunden mittlerer Größe anbieten (Midmarket) oder den Großkunden.

Relevante Komponenten des Service im Einzelnen sind die Analyse der Anforderungen für die jeweilige Anwendung, das technische Design, die Implementierung sowie die Sicherstellung des anschließenden Betriebs. Die mögliche Komplexität der Systemlandschaft und die resultierende Etablierung eines Hybrid-Betriebs sind hier zusätzliche Herausforderungen. Üblicherweise ist hier eine intensive Zusammenarbeit mit SAP im Hinblick auf die vorgegebenen Standards sowie die zugehörige Zertifizierung erforderlich.

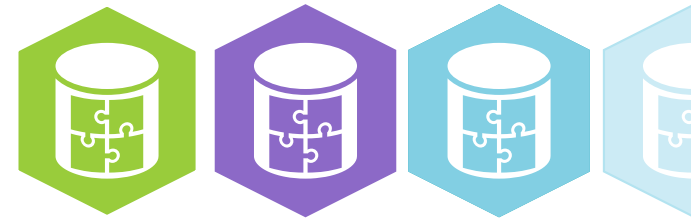


## Definition (cont.)

### SAP Cloud Platform (SCP)

Gegenstand dieses Segments sind Dienstleistungen auf der Grundlage der SAP Cloud Platform (SCP), einer auf In-Memory-Technologie basierenden Plattform zur Entwicklung und Integration von Anwendungen. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für den Mittelstand und/oder Großkunden anbieten.

Neben der Entwicklung von neuen Anwendungen, die sowohl intern als auch in der Cloud angesiedelt sein können, umfasst die SCP auch eine Reihe von Möglichkeiten zur Weiterentwicklung von bestehenden Anwendungen sowie zur Realisierung von Integrationsszenarien (z.B. Hybrid Cloud). Dienstleistungen in diesem Kontext sind einerseits die Unterstützung bei der Nutzung der SCP durch den Kunden selbst sowie andererseits die Durchführung von Projektaktivitäten für den Kunden durch den Provider. Voraussetzungen sind hier die tiefe Kenntnis der Technologie sowie die Fähigkeit, diese in angemessener Weise bezogen auf die Umgebung des jeweiligen Kunden einzusetzen. Dies ist bei Großkunden aufgrund der vielfach komplexen Systemlandschaft eine besondere Herausforderung.



## ISG Provider Lens Kategorien

Der „ISG Provider Lens“ Research-Quadrant ist der Output der Bewertungsmatrix und enthält vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden.

### Leader

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

### Product Challenger

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

### Market Challenger

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

### Contender

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

## ISG Provider Lens Kategorien

Der „ISG Provider Lens“ Research-Quadrant ist der Output der Bewertungsmatrix und enthält vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden.

### Rising Star

Rising Stars sind in der Regel „Product Challenger“ und besitzen hohes Zukunftspotential. Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio 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 auf dem besten Weg sind, über eine überdurchschnittliche Schlag- und Innovationskraft innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

### Not In

Diese Anbieter, die nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert sind, konnten die geforderte Relevanzkriterien seitens ISG (Übereinstimmung mit Quadrantendefinition und -kriterien, Bekanntheitsgrad oder Anzahl spezifischer Kundenreferenzen) nicht erfüllen. Eine „nicht Aufnahme“ bedeutet nicht, dass der Anbieter diese Leistungen nicht bereitstellt.



# SAP HANA<sup>®</sup> Services Quadranten



## BW ON HANA – MIDMARKET

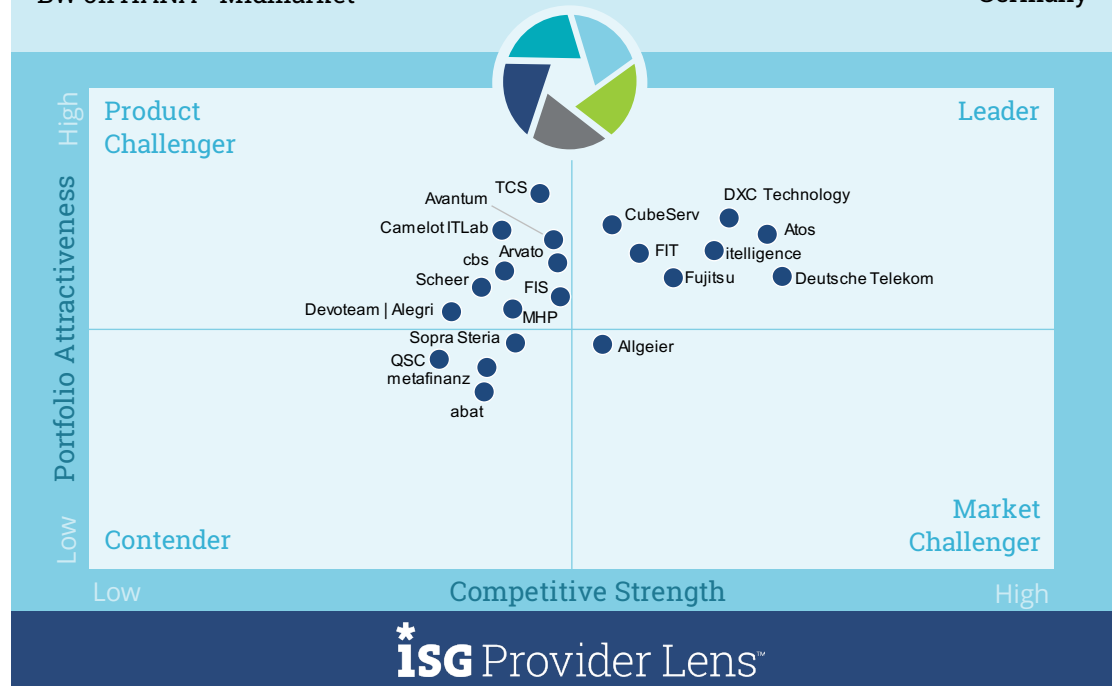
### Definition

Die inhaltliche Kategorie BW on HANA bezieht sich auf jene Dienstleistungen, die auf die Nutzung der HANA-Datenbank für Data-Analytics-Anwendungen und hierbei vor allem auf das SAP Business Warehouse abzielen. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Kunden mittlerer Größe anbieten.

Dies beinhaltet zunächst die Beratung über die technologischen Möglichkeiten der In-Memory-Technologie für Data Analytics sowie deren Implikationen für die Systemlandschaft. Auch die Unterstützung bei den für Data Analytics allgemein üblichen sowie den bei Nutzung von In-Memory spezifischen Methoden und Vorgehensweisen, insbesondere der Definition der Datenstrukturen sowie deren Realisierung, sind essentiell für eine erfolgreiche Nutzung der Technologie. Schließlich ist auch die Unterstützung bei der Implementierung, bei der Inbetriebnahme sowie des anschließenden Betriebs, z.B. durch geeignete Betriebskonzepte, wesentlich für umfassende Kompetenzen eines Providers.

SAP HANA® Services  
BW on HANA - Midmarket

2019  
Germany



Source: ISG Research 2018

## BW ON HANA – MIDMARKET

### Beobachtungen

- HANA hat sich im Bereich der SAP-basierten Business-Warehouse-Anwendungen nunmehr als Standard etabliert. Die Vorläuferversion Business Accelerator, welche ebenfalls bereits auf In-Memory-Technologie basierte, kommt für Neuinstallationen praktisch kaum noch vor.
- Mit dem jüngst eingeführten Produkt BW/4HANA folgt SAP konsequent der Strategie der Erneuerung der Produktpalette im Hinblick auf die umfassende Nutzung der Möglichkeiten von HANA. Es bleibt allerdings eine wesentliche Herausforderung, über ein geeignetes Datenmanagement das Volumen der In-Memory zu haltenden Daten zu begrenzen, um auf diese Weise auch ein tragfähiges Kostenniveau zu erreichen. Alle führenden Provider bieten in ihrem jeweiligen Portfolio entsprechende Services.
- Für diejenigen Unternehmen, welche ihre transaktionalen Systeme auf Basis von S/4HANA betreiben, ist ein weiterer wesentlicher Aspekt die Nutzung von Embedded BW auf diesen Systemen für das operative Reporting. In diesem Fall kann auf die Replikation dieser Daten in ein Reporting-System, z.B. ein SAP BW, vielfach verzichtet werden oder doch zumindest der Umfang der zu replizierenden Daten deutlich reduziert werden. In mittelgroßen Unternehmen kann in einigen Fällen sogar ganz auf ein separates Reporting-System verzichtet werden. Dies bedeutet eine signifikante Reduktion des Aufwandes und kann somit den Business Case für die Transformation auf HANA deutlich positiv beeinflussen. Auch zu diesem Thema bieten die führenden Provider entsprechende Services.
- Atos, CubeServ, Deutsche Telekom, DXC Technology, Freudenberg IT (FIT), Fujitsu und itelligence haben ihre führende Position beibehalten und teilweise noch festigen können. Ferner ist Capgemini als Leader mit einem überzeugenden Portfolio rund um Business Intelligence auf der Basis HANA hinzugekommen.

## ITELLIGENCE

### Übersicht

Die itelligence AG ist ein im Wesentlichen auf die SAP-Produktpalette ausgerichteter IT-Dienstleister, der sowohl das Projektgeschäft (Design, Implementierung, Inbetriebnahme) als auch das Application Management anbietet, letzteres vornehmlich als Managed Services. itelligence gehört zur NTT Data Gruppe und deckt innerhalb dieser Gruppe große Teile des europäischen SAP-Geschäfts ab. Das Unternehmen ist aber auch in Asien und Nordamerika vertreten. Trotz vornehmlicher Ausrichtung auf den Mittelstand ist das Angebot der itelligence AG auch für größere Unternehmen geeignet.

### Stärken

itelligence verfügt über äußerst umfassendes Know-how in allen für Business Intelligence mit BW on HANA & BW/4HANA relevanten funktionalen Bereichen. Das Vorgehensmodell von itelligence geht dabei über die technische Betrachtungsweise hinaus, indem klar die gewünschten Anwendungsszenarien in den Fokus des Designs gestellt werden. Für die Vorphasen oder auch die Phase der Strategiefindung werden im so genannten Addstore Standard-Beratungspakete angeboten. Dies ist insbesondere für Unternehmen im Mittelstand eine Hilfe, um zügig zu einer geeigneten Roadmap zu gelangen.

itelligence verfügt über eine Reihe funktionsbezogener Referenzlösungen für Analytics. Zudem werden innovative Ansätze wie z.B. Predictive Analytics unterstützt, entsprechendes Know-how (Data Scientists) ist vorhanden. Ferner gibt es bereits eine Reihe von Anwendungen unter Nutzung von SAP Cloud Analytics.

Die breite Kompetenz ermöglicht es itelligence, in konkreten Projektsituationen stets die gesamte Systemstrategie im Blick zu behalten und die Möglichkeiten von SAP im Rahmen dieser Betrachtung optimal zu nutzen. Ein Beispiel ist das klare Konzept für die Nutzung von Embedded Analytics aus den jeweiligen HANA-basierten transaktionalen Systemen.

SAP Fiori als Benutzerschnittstelle wird genutzt, um in der konkret zur Verfügung gestellten Funktionalität dem jeweiligen Nutzer sowohl die Analyse (aus BI) als auch die möglichen Aktionen (im transaktionalen System) in einer gemeinsamen Oberfläche zu präsentieren. Dies stellt eine geschickte Anwendung der verfügbaren Technologien dar, welche den Nutzer und seine Sicht auf das Business in den Mittelpunkt stellt.

### Herausforderungen

Die Berücksichtigung von Big Data kann in der Außendarstellung noch stärker betont werden.



## 2019 ISG Provider Lens™ Leader

Im Portfolio von itelligence bezüglich BW on HANA & BW/4HANA ist neben der umfassenden technologischen Kompetenz auch die inhaltliche Beratung auf Basis von Referenzlösungen ein Schwerpunkt.

## BW ON HANA – LARGE ACCOUNTS

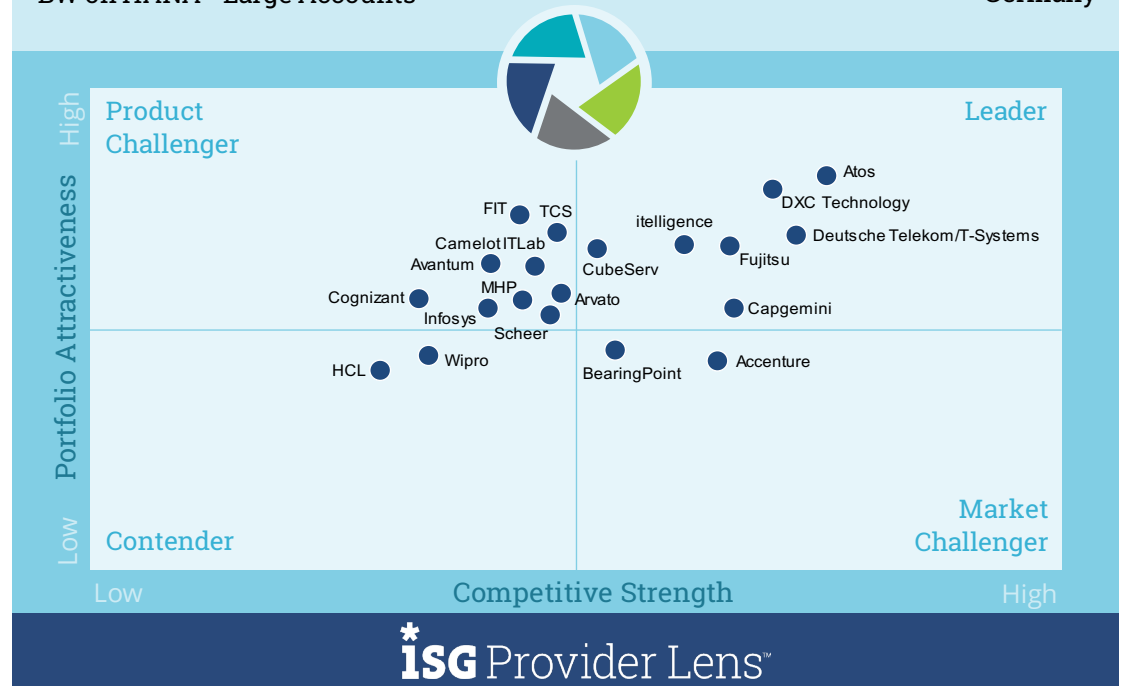
### Definition

Die inhaltliche Kategorie BW on HANA bezieht sich auf jene Dienstleistungen, die auf die Nutzung der HANA-Datenbank für Data-Analytics-Anwendungen und hierbei vor allem auf das SAP Business Warehouse abzielen. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Großkunden anbieten.

Dies beinhaltet zunächst die Beratung über die technologischen Möglichkeiten der In-Memory-Technologie für Data Analytics sowie der Implikationen für die Systemlandschaft. Bei Large Accounts sind diese Implikationen oft erheblich, da vielfach umfangreiche BW-Applikationen installiert sind. Auch die Unterstützung bei den für Data Analytics allgemein üblichen sowie den bei Nutzung von In-Memory spezifischen Methoden und Vorgehensweisen, insbesondere der Definition der Datenstrukturen sowie deren Realisierung, sind essentiell für eine erfolgreiche Nutzung der Technologie. Schließlich ist auch die Unterstützung bei der Implementierung, bei der Inbetriebnahme sowie des anschließenden Betriebs, z.B. durch geeignete Betriebskonzepte, wesentlich für umfassende Kompetenzen eines Providers.

SAP HANA® Services  
BW on HANA - Large Accounts

2019  
Germany



Source: ISG Research 2018



## BW ON HANA – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- HANA hat sich im Bereich der SAP-basierten Business-Warehouse-Anwendungen nunmehr als Standard etabliert. Die Vorläuferversion Business Accelerator, welche ebenfalls bereits auf In-Memory-Technologie basierte, kommt für Neuinstallationen praktisch kaum noch vor.
- Mit dem jüngst eingeführten Produkt BW/4HANA folgt SAP konsequent der Strategie der Erneuerung der Produktpalette im Hinblick auf die umfassende Nutzung der Möglichkeiten von HANA. Es bleibt allerdings eine wesentliche Herausforderung, über ein geeignetes Datenmanagement das Volumen der In-Memory zu haltenden Daten zu begrenzen, um auf diese Weise auch ein tragfähiges Kostenniveau zu erreichen. Dies ist insbesondere für Großunternehmen mit ihren zumeist sehr großen Datenbeständen ein wesentlicher Faktor bei der Transformation zu einer HANA-basierten Systemlandschaft. Alle führenden Provider bieten in ihrem jeweiligen Portfolio entsprechende Services.
- Für diejenigen Unternehmen, welche ihre transaktionalen Systeme auf Basis von S/4HANA betreiben, ist ein weiterer wesentlicher Aspekt die Nutzung von Embedded BW auf diesen Systemen für das operative Reporting. In diesem Fall kann auf die Replikation dieser Daten in ein Reporting-System, z.B. ein SAP BW, vielfach verzichtet werden oder doch zumindest der Umfang der zu replizierenden Daten deutlich reduziert werden. Dies bedeutet wiederum eine signifikante Reduktion des Aufwandes und kann somit den Business Case für die Transformation auf HANA deutlich positiv beeinflussen. Auch zu diesem Thema bieten die führenden Provider entsprechende Services.
- Atos, CubeServ, Deutsche Telekom/T-Systems, DXC Technology, Fujitsu und itelligence haben ihre führende Position beibehalten und teilweise noch festigen können. Ferner ist Capgemini als Leader mit einem überzeugenden Portfolio rund um Business Intelligence auf der Basis HANA hinzugekommen.

## ITELLIGENCE

### Übersicht

Die itelligence AG ist ein im Wesentlichen auf die SAP-Produktpalette ausgerichteter IT-Dienstleister, der sowohl das Projektgeschäft (Design, Implementierung, Inbetriebnahme) als auch das Application Management anbietet, letzteres vornehmlich als Managed Services. itelligence gehört zur NTT Data Gruppe und deckt innerhalb dieser Gruppe große Teile des europäischen SAP-Geschäfts ab. Das Unternehmen ist aber auch in Asien und Nordamerika vertreten. Trotz vornehmlicher Ausrichtung auf den Mittelstand ist das Angebot der itelligence AG auch für größere Unternehmen geeignet.

### Stärken

itelligence verfügt über ein äußerst umfassendes Know-how in allen für Business Intelligence mit BW on HANA & BW/4HANA relevanten funktionalen Bereichen. Das Vorgehensmodell von itelligence geht dabei über die technische Betrachtungsweise hinaus, indem klar die gewünschten Anwendungsszenarien in den Fokus des Designs gestellt werden. Für die Vorphasen oder auch die Phase der Strategiefindung werden im so genannten Addstore Standard-Beratungspakete angeboten.

itelligence verfügt über eine Reihe funktionsbezogener Referenzlösungen für Analytics. Zudem werden innovative Ansätze wie z.B. Predictive Analytics unterstützt, entsprechendes Know-how (Data Scientists) ist vorhanden. Ferner gibt es bereits eine Reihe von Anwendungen unter Nutzung von SAP Cloud Analytics.

Die breite Kompetenz ermöglicht es itelligence, in konkreten Projektsituationen stets die gesamte Systemstrategie im Blick zu behalten und die Möglichkeiten von SAP im Rahmen dieser Betrachtung optimal zu nutzen. Ein Beispiel ist das klare Konzept für die Nutzung von Embedded Analytics aus den jeweiligen HANA-basierten transaktionalen Systemen. Dies ist auch für Large Accounts von besonderem Interesse, welche vielfach über komplexe Systemlandschaften verfügen und daher stets mögliche Optimierungen im Blick behalten müssen.

Das Angebot eines Digital Boardroom, d.h. einer leistungsfähigen Visualisierungslösung für die Ergebnisse von Business-Intelligence-Anwendungen, ermöglicht die managementtaugliche Darstellung von stets aktualisierten Ergebnissen aus BW on HANA & BW/4HANA und ist für Unternehmen mit größeren Managementteams von besonderem Interesse.

SAP Fiori wird genutzt, um in der konkret zur Verfügung gestellten Funktionalität dem jeweiligen Nutzer sowohl die Analyse (aus BI) als auch die möglichen Aktionen (im transaktionalen System) in einer gemeinsamen Oberfläche zu präsentieren. Dies stellt eine geschickte Anwendung der verfügbaren Technologien dar, welche den Nutzer und seine Sicht auf das Business in den Mittelpunkt stellt.

## ITELLIGENCE

### Herausforderungen

Das vorhandene klare Verständnis zur Positionierung von Big Data im Kontext von SAP HANA & BW/4HANA und die resultierenden Kompetenzen, Big Data auch nutzbar zu machen, sollten noch stärker im Portfolio herausgestellt werden.



## 2019 ISG Provider Lens™ Leader

Die umfassende technologische Kompetenz bezüglich BW on HANA & BW/4HANA befähigt itelligence zur Entwicklung von leistungsfähigen Business-Intelligence-Anwendungen, die den jeweiligen Nutzer in den Mittelpunkt stellen.

## SUITE ON HANA & S/4HANA – MULTI-SERVICE PROVIDERS – MIDMARKET

### Definition

In diesem Segment werden Anbieter betrachtet, die über ein umfassendes Lösungsspektrum von der strategischen Beratung über Design und Planung bis hin zur Installation, Inbetriebnahme und dem anschließenden Betrieb von Business Suite on HANA und S/4HANA verfügen. Dabei liegt hier der Fokus auf Kunden mittlerer Größe (Midmarket).

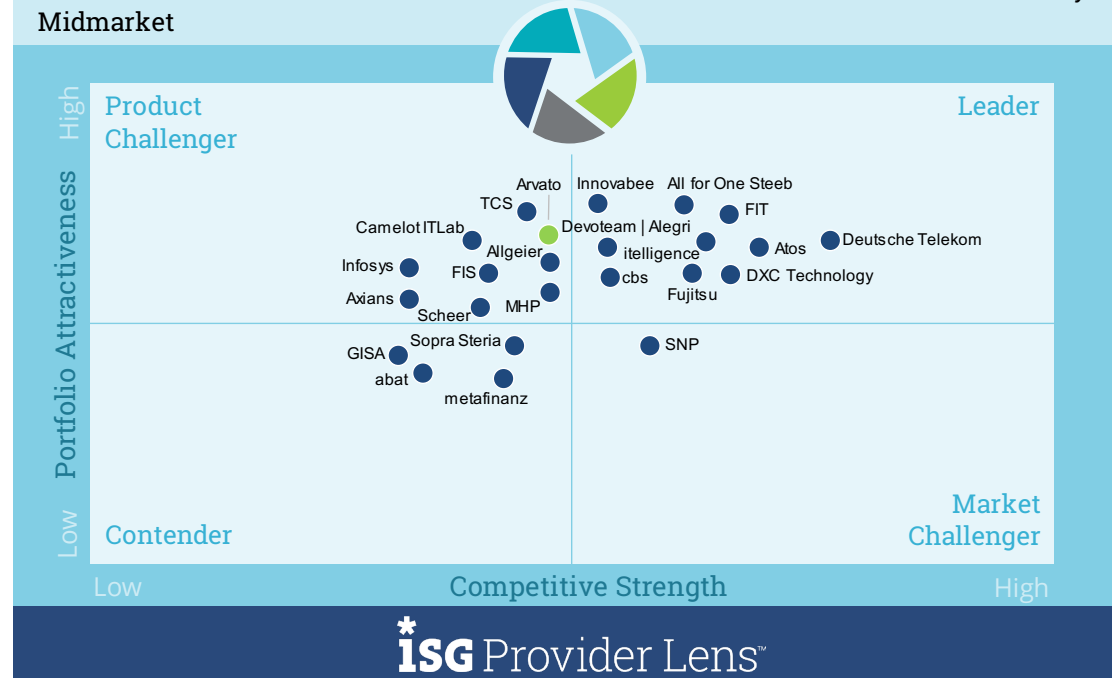
Diese Services setzen nicht nur die umfassende Kenntnis der genannten Technologien voraus, sondern auch ein tiefes Prozess- und Branchenwissen sowie die Fähigkeit, für die jeweilige Kundensituation angemessene Lösungen zu entwerfen. Ferner ist Implementierungskompetenz auf Basis der von SAP vorgegebenen Standards erforderlich. Umfassende Erfahrungen mit verschiedenen Ausgangssituationen hinsichtlich der Systemlandschaft sind ebenfalls von großem Nutzen.

SAP HANA® Services

Suite on HANA & S/4HANA - Multi-Service-Provider  
Midmarket

2019

Germany



Source: ISG Research 2018

## SUITE ON HANA & S/4HANA – MULTI-SERVICE PROVIDERS – MIDMARKET

### Beobachtungen

- Im Segment der Multi-Service-Provider ist – wie im Segment der HANA-Technologie – die Notwendigkeit zur Entwicklung einer Roadmap für die HANA-Transformation beim jeweiligen Kunden ein zentraler Punkt. Die vielfältigen Möglichkeiten von HANA-basierten Systemlandschaften, die hohe Innovationsgeschwindigkeit von SAP bei der Weiterentwicklung der Produktpalette, das angekündigte Ende der Wartung für die bisherigen Produkte im Jahr 2025 und die zu erwartenden signifikanten Aufwände bei der Transformation sind hier wesentliche Parameter, die es zu berücksichtigen gilt.
- Unabhängig vom jeweils gewählten Modell, d.h. ob man einen Greenfield-Ansatz oder ein Upgrade der bestehenden Systemlandschaft wählt, ist die Frage nach den einzusetzenden Methoden, Vorgehensweisen und den vorhandenen Tools von hoher Relevanz für die Begrenzung der zu erwartenden Aufwände. Die in diesem Segment tätigen Provider tragen dem in vielen Fällen Rechnung, indem sie neben den von SAP selbst bereitgestellten Standardtools auch eigene Tools entwickeln, mit denen sie vorhandene Lücken schließen.
- Wie bereits im Abschnitt über die HANA-Technologie erwähnt wird insbesondere bei mittelgroßen Unternehmen relativ häufig ein Greenfield-Ansatz gewählt. Orientiert man sich bei der Einführung eng am SAP-Standard, ermöglicht dies schlanke Implementierungsansätze auf der Basis von vorkonfigurierten branchenspezifischen Systemen, wie sie von einer Reihe von Providern in diesem Segment angeboten werden.
- Neben den Standardfunktionalitäten der Business Suite sind die auf Basis von HANA nutzbaren Innovationen, z.B. IoT unter SAP Leonardo oder auch die engere Anbindung des Shop Floor im Bereich Manufacturing, mögliche Differenzierungsmerkmale für die Provider.
- All for One Steeb, Atos, Deutsche Telekom, DXC Technology, Freudenberg IT (FIT), Fujitsu und itelligence konnten ihre führende Position in diesem Segment behaupten oder teilweise ausbauen. Neu in diesem Kreis sind die Unternehmen cbs Consulting, Devoteam | Alegri und Innovabee, die mit umfassender Kompetenz und spezifisch für den Mittelstand geeigneten Methoden und Tools überzeugen können. Zudem hat sich mit Arvato ein Unternehmen als Rising Star qualifizieren können und hat damit die Chance, in absehbarer Zeit in den Kreis der Leader in diesem Segment aufsteigen zu können.

## ITELLIGENCE

### Übersicht

Die itelligence AG ist ein im Wesentlichen auf die SAP-Produktpalette ausgerichteter IT-Dienstleister, der sowohl das Projektgeschäft (Design, Implementierung, Inbetriebnahme) als auch das Application Management anbietet, letzteres vornehmlich als Managed Services. itelligence gehört zur NTT Data Gruppe und deckt innerhalb dieser Gruppe große Teile des europäischen SAP-Geschäfts ab. Das Unternehmen ist aber auch in Asien und Nordamerika vertreten. Trotz vornehmlicher Ausrichtung auf den Mittelstand ist das Angebot der itelligence AG auch für größere Unternehmen geeignet. Ein wesentlicher Schwerpunkt ist die Beratung und die Implementierung von HANA-basierten Anwendungen der Business Suite und dabei insbesondere S/4HANA.

### Stärken

itelligence bietet ein komplettes Portfolio, von Beratung über Migration bis hin zu Plattform und Betrieb. itelligence verfügt dabei über fundierte branchen- und funktionsbezogene Prozess-Templates, welche die Projektdurchführung effizienter gestalten. Das tiefe Wissen über die Möglichkeiten von S/4HANA zur Vereinfachung von Datenstrukturen und der darauf basierenden Applikationen („Simplification“) befähigt itelligence, in der jeweiligen Kundensituation die möglichen Effizienzsteigerungen auch tatsächlich zu realisieren und somit den Business Case des jeweiligen Vorhabens signifikant zu verbessern.

itelligence bietet für „klassische“ Migrationsprojekte eine „Conversion Factory“ an, welche auf einen Mix von Offshore- und Onshore-Ressourcen zurückgreift und bereits vielfach erfolgreich eingesetzt wurde. Dies ist für mittelständische Unternehmen, die eine schlanke Migration anstreben, eine attraktive Option.

Neben den klassischen Vorgehensweisen arbeitet itelligence auch intensiv mit agilen Projektmethoden, z.B. bei der Realisierung von template-basierten „Greenfield“-Implementierungen.

Die Fiori-Technik wird intensiv genutzt, um ein möglichst weitgehend an die konkrete Situation des Nutzers angepasstes User Interface anzubieten. Dabei werden unter anderem sowohl die Analyse (aus BI) als auch die möglichen Aktionen (im transaktionalen System) in einer gemeinsamen Oberfläche präsentiert.

Die Integration der von SAP angebotenen Cloud-Lösungen (Ariba, Concur, SuccessFactors etc.) ist ebenfalls Bestandteil des Portfolios.

### Herausforderungen

Die IoT-Aspekte sind konzeptionell bereits abgedeckt, die Realisierung – auch unter verstärkter Nutzung von SAP Leonardo – sollte noch beschleunigt werden.



## 2019 ISG Provider Lens™ Leader

itelligence bietet ein komplettes End-to-End-Portfolio für HANA-basierte Anwendungen und nutzt dabei die Möglichkeiten der verschiedenen SAP-Produkte konsequent aus.

## SUITE ON HANA & S/4HANA – MULTI-SERVICE PROVIDERS – LARGE ACCOUNTS

### Definition

In diesem Segment werden Anbieter betrachtet, die über ein umfassendes Lösungsspektrum von der strategischen Beratung über Design und Planung bis hin zur Installation, Inbetriebnahme und dem anschließenden Betrieb von Business Suite on HANA und S/4HANA verfügen. Dabei liegt hier der Fokus auf Großkunden.

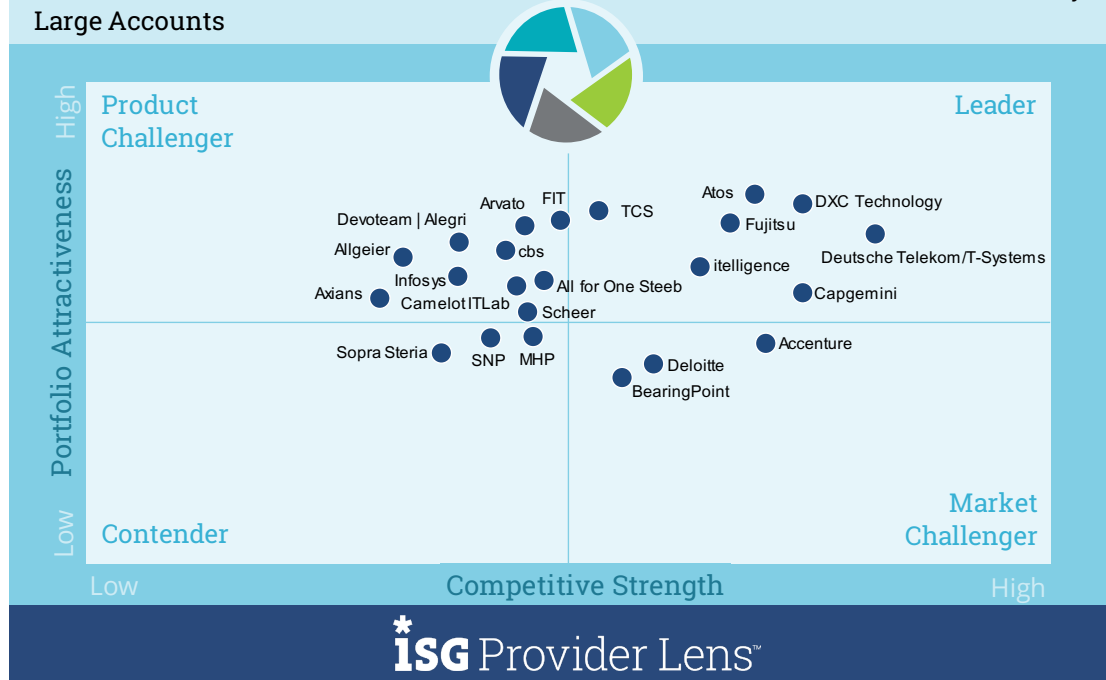
Dies setzt nicht nur die umfassende Kenntnis der genannten Technologien voraus, sondern auch ein tiefes Prozess- und Branchenwissen sowie die Fähigkeit, für die jeweilige Kundensituation angemessene Lösungen zu entwerfen. Ferner ist Implementierungskompetenz auf Basis der von SAP vorgegebenen Standards erforderlich. Umfassende Erfahrungen mit verschiedenen Ausgangssituationen hinsichtlich der Systemlandschaft sind ebenfalls von großem Nutzen. Im Bereich der Großkunden ist oft die vorhandene und im Regelfall recht komplexe Systemlandschaft eine zusätzliche Herausforderung.

SAP HANA® Services

Suite on HANA & S/4HANA - Multi-Service-Provider  
Large Accounts

2019

Germany



Source: ISG Research 2018

## SUITE ON HANA & S/4HANA – MULTI-SERVICE PROVIDERS – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- Im Segment der Multi-Service-Provider ist – wie im Segment der HANA-Technologie – die Notwendigkeit zur Entwicklung einer Roadmap für die HANA-Transformation beim jeweiligen Kunden ein zentraler Punkt. Die vielfältigen Möglichkeiten von HANA-basierten Systemlandschaften, die hohe Innovationsgeschwindigkeit von SAP bei der Weiterentwicklung der Produktpalette, das angekündigte Ende der Wartung für die bisherigen Produkte im Jahr 2025 und die zu erwartenden signifikanten Aufwände bei der Transformation sind hier wesentliche Parameter, die es zu berücksichtigen gilt.
- Unabhängig vom jeweils gewählten Modell, d.h. ob man einen Greenfield-Ansatz oder ein Upgrade der bestehenden Systemlandschaft wählt, ist die Frage nach den einzusetzenden Methoden, Vorgehensweisen und den vorhandenen Tools von hoher Relevanz für die Begrenzung der zu erwartenden Aufwände. Die in

diesem Segment tätigen Provider tragen dem in vielen Fällen Rechnung, indem sie neben den von SAP selbst bereitgestellten Standardtools auch eigene Tools entwickeln, mit denen sie vorhandene Lücken schließen.

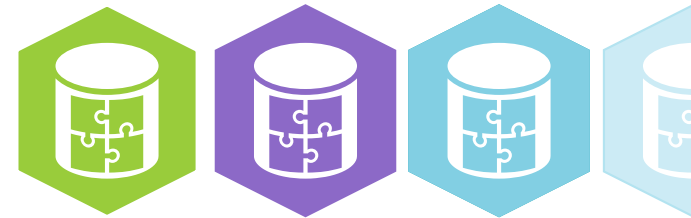
- Wie bereits im Abschnitt über die HANA-Technologie erwähnt verfügen Großkunden vielfach bereits über umfangreiche und eher komplexe SAP-basierte Systemlandschaften. Daher wird hier oft besonders großer Wert auf eine gründliche Betrachtung des bestgeeigneten Transformationspfades gelegt, wobei Greenfield-Ansätze tendenziell weniger im Fokus stehen. Die besondere Herausforderung für die in diesem Bereich tätigen Provider besteht in der Optimierung der gesamten Systemlandschaft unter Nutzung der Möglichkeiten von HANA, um einen möglichst guten Business Case zu erreichen.



## SUITE ON HANA & S/4HANA – MULTI-SERVICE PROVIDERS – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- Neben den Standardfunktionalitäten der Business Suite sind die auf Basis von HANA nutzbaren Innovationen, z.B. IoT unter SAP Leonardo oder auch die engere Anbindung des Shop Floor im Bereich Manufacturing, mögliche Differenzierungsmerkmale für die Provider.
- Atos, Deutsche Telekom/T-Systems, DXC Technology, Fujitsu und intelligence konnten ihre führende Position in diesem Segment behaupten oder teilweise ausbauen. Neu in diesem Kreis sind die Unternehmen Capgemini und TCS, die mit ihrem jeweils umfassenden Portfolio überzeugen können und zudem mit flexiblen Delivery-Modellen besonders bei großen Transformationsprojekten eine kostengünstige Umsetzung ermöglichen.



## ITELLIGENCE

### Übersicht

Die itelligence AG ist ein im Wesentlichen auf die SAP-Produktpalette ausgerichteter IT-Dienstleister, der sowohl das Projektgeschäft (Design, Implementierung, Inbetriebnahme) als auch das Application Management anbietet, letzteres vornehmlich als Managed Services. itelligence gehört zur NTT Data Gruppe und deckt innerhalb dieser Gruppe große Teile des europäischen SAP-Geschäfts ab. Das Unternehmen ist aber auch in Asien und Nordamerika vertreten. Trotz vornehmlicher Ausrichtung auf den Mittelstand ist das Angebot der itelligence AG auch für größere Unternehmen geeignet. Ein wesentlicher Schwerpunkt ist die Beratung und die Implementierung von HANA-basierenden Anwendungen der Business Suite und dabei insbesondere S/4HANA.

### Stärken

itelligence bietet ein komplettes Portfolio, von Beratung über Migration bis hin zu Plattform und Betrieb. itelligence verfügt dabei über fundierte branchen- und funktionsbezogene Prozess-Templates, welche die Projektdurchführung effizienter gestalten. Das tiefe Wissen über die Möglichkeiten von S/4HANA zur Vereinfachung von Datenstrukturen und der darauf basierenden Applikationen („Simplification“) befähigt itelligence, in der jeweiligen Kundensituation die möglichen Effizienzsteigerungen auch tatsächlich zu realisieren und somit den Business Case des jeweiligen Vorhabens signifikant zu verbessern.

itelligence bietet für „klassische“ Migrationsprojekte eine „Conversion Factory“ an, welche auf einen Mix von Offshore- und Onshore-Ressourcen zurückgreift und bereits vielfach erfolgreich eingesetzt wurde. Im Kontext von Large Accounts ist dies überall dort eine interessante Option, wo viele Einzelsysteme zur Migration anstehen.

Neben den klassischen Vorgehensweisen arbeitet itelligence auch intensiv mit agilen Projektmethoden, z.B. bei der Realisierung von template-basierten „Greenfield“-Implementierungen.

Die Fiori-Technik wird intensiv genutzt, um ein möglichst weitgehend an die konkrete Situation des Nutzers angepasstes User Interface anzubieten. Dabei werden unter anderem sowohl die Analyse (aus BI) als auch die möglichen Aktionen (im transaktionalen System) in einer gemeinsamen Oberfläche präsentiert.

Die Integration der von SAP angebotenen Cloud-Lösungen (Ariba, Concur, SuccessFactors etc.) ist ebenfalls Bestandteil des Portfolios.

In Kundensituationen mit komplexerer Systemlandschaft achtet itelligence in den Projekten auf eine übergreifende Optimierung der gesamten Landschaft, z.B. durch die Nutzung von Embedded BW für das operative Reporting direkt aus den transaktionalen Systemen. Dies ist insbesondere für Large Accounts interessant.

## ITELLIGENCE

### Herausforderungen

Die IoT-Aspekte sind konzeptionell bereits abgedeckt, die Realisierung – auch unter verstärkter Nutzung von SAP Leonardo – sollte noch beschleunigt werden.

Das Portfolio erscheint an manchen Stellen zu sehr auf die technologischen Aspekte fokussiert. Die Themen rund um die Businessprozesse, z.B. die Nutzung von Business Process Monitoring zur Businessoptimierung, sollten stärker entwickelt werden.



## 2019 ISG Provider Lens™ Leader

itelligence bietet ein komplettes End-to-End-Portfolio für HANA-basierte Anwendungen und nutzt dabei die Möglichkeiten der verschiedenen SAP-Produkte konsequent aus.

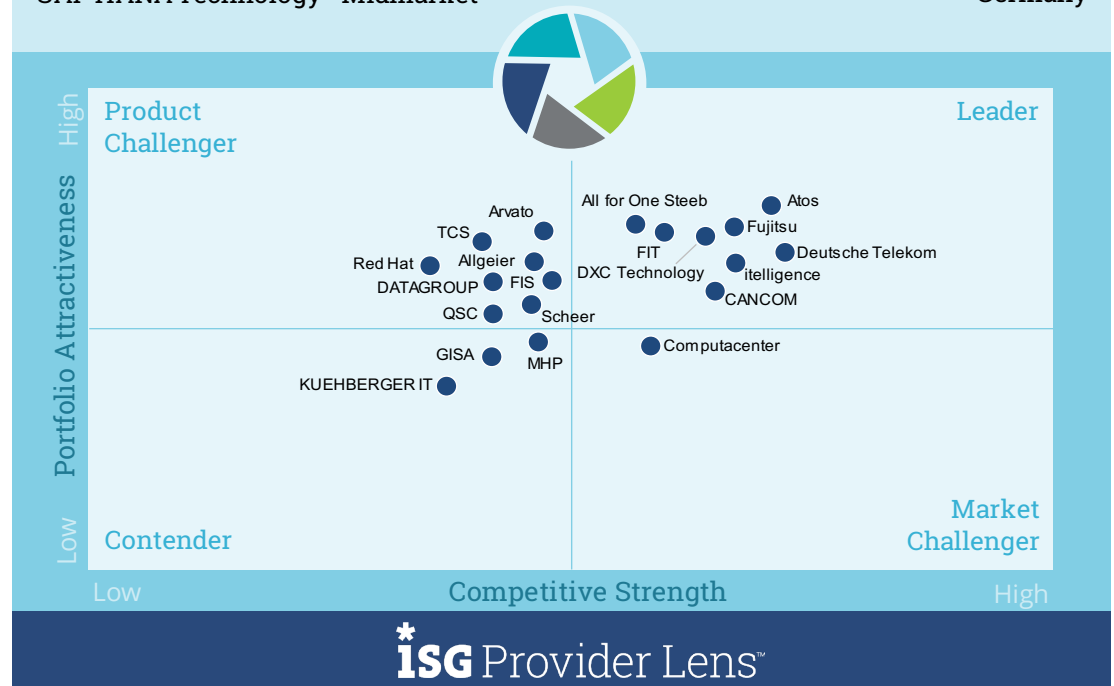
## SAP HANA TECHNOLOGY – MIDMARKET

### Definition

In diesem Segment werden Anbieter betrachtet, die die technologischen Aspekte von HANA-Projekten und dabei insbesondere die Bereitstellung der entsprechenden Plattform abdecken und die genannten Kompetenzen für Kunden mittlerer Größe (Midmarket) anbieten. Dabei geht es um die strategische Beratung, die Auswahl der einzusetzenden Hardware (bei Inhouse-Betrieb), die Bereitstellung eines HANA-PaaS (wo gewünscht), Kostenanalysen sowie die zugehörigen Betriebskonzepte. Auch die Bereitstellung und die Einrichtung der technischen Infrastruktur sowie die Go-Live-Unterstützung und Unterstützung des anschließenden Betriebs sind Bestandteil der Betrachtung. Üblicherweise sind hier eine intensive Zusammenarbeit mit SAP im Hinblick auf die vorgegebenen Standards sowie die zugehörige Zertifizierung erforderlich.

SAP HANA® Services  
SAP HANA Technology - Midmarket

2019  
Germany



Source: ISG Research 2018

## SAP HANA TECHNOLOGY – MIDMARKET

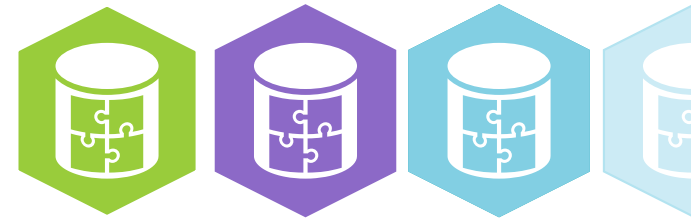
### Beobachtungen

- Auch mehrere Jahre nach der Markteinführung von SAP HANA und der seither auch bereits weitgehend erfolgten Umstellung der SAP-Produktpalette auf die Basis HANA ist für viele Unternehmen, die SAP-Produkte einsetzen, noch in Diskussion, welcher Transformationspfad für sie am besten geeignet ist. Dies liegt zum einen an den grundlegenden Änderungen, die HANA mit sich bringt, aber auch an der hohen Innovationsgeschwindigkeit von SAP bei der Umstellung des Portfolios, die eine definierte Roadmap für die Transformation immer noch als „moving target“ erscheinen lässt. Zudem sind für die Umstellung erhebliche Aufwände zu erwarten, so dass es sehr natürlich ist, dass Unternehmen zunächst möglichst genau potentielle Implikationen verstehen wollen, bevor mit den Umstellungen in großem Maßstab begonnen wird. Für diejenigen Service Provider, die hinsichtlich der HANA-Technologie beraten und bei der technischen Umstellung unterstützen können, bedeutet dies einerseits ein bedeutendes Marktpotenzial, allerdings andererseits auch eine Herausforderung, die notwendige Kompetenz in diesem sich rasant entwickelnden Umfeld zu erwerben und zu erhalten.
- In vielen Fällen werden die HANA-Transformationen als so genannte Greenfield-Projekte angelegt, d.h. anstatt vorhandene Systeme zu migrieren werden neue Systeme aufgebaut, die unmittelbar auf die Möglichkeiten von HANA hin optimiert werden. Dies ist interessanterweise recht häufig im Mittelstand der Fall, unter anderem weil es dort in vielen Fällen noch keine umfassende SAP-Systemlandschaft gibt und die Transformation auf HANA eine gute Chance bietet, eine solche aufzubauen.
- Angesichts der in der Vergangenheit häufig mit SAP-Implementierungen verbundenen hohen Aufwände ist aktuell die Nachfrage nach schlanken Ansätzen mit kurzen Implementierungszeiten, z.B. unter Nutzung von Agile Methods, besonders hoch. Die vereinfachten Datenstrukturen, die S/4HANA mitbringt, bieten dafür eine geeignete Grundlage, wenngleich angesichts der stets wachsenden Funktionalität der SAP-Produkte immer noch mit signifikanten Aufwänden zu rechnen ist.

## SAP HANA TECHNOLOGY – MIDMARKET

### Beobachtungen

- Speziell im Bereich der HANA-Technologie nimmt mit der wachsenden Verbreitung von cloudbasierter Infrastruktur (Platform as a Service) die Frage nach dem jeweils bestgeeigneten Betriebsmodell einen wesentlich größeren Raum ein. Dabei ist davon auszugehen, dass auch künftig noch On-Premise-Modelle eine wesentliche Rolle spielen werden.
- All for One Steeb, Atos, CANCOM, Deutsche Telekom, DXC Technology, Freudenberg IT (FIT), Fujitsu und itelligence haben auch unter Berücksichtigung der rasanten Entwicklung ihre führende Stellung in diesem Markt behaupten und zum Teil noch ausbauen können.



## ITELLIGENCE

### Übersicht

Die itelligence AG ist ein im Wesentlichen auf die SAP-Produktpalette ausgerichteter IT-Dienstleister, der sowohl das Projektgeschäft (Design, Implementierung, Inbetriebnahme) als auch das Application Management anbietet, letzteres vornehmlich als Managed Services. itelligence gehört zur NTT Data Gruppe und deckt innerhalb dieser Gruppe große Teile des europäischen SAP-Geschäfts ab. Das Unternehmen ist aber auch in Asien und Nordamerika vertreten. Trotz vornehmlicher Ausrichtung auf den Mittelstand ist das Angebot der itelligence AG auch für größere Unternehmen geeignet.

### Stärken

itelligence deckt mit dem vorhandenen Portfolio alle Aspekte der SAP-HANA-Technologie ab (Hardwarekonzepte, Datenmanagement, Betriebskonzepte). Das Angebot basiert auf klar definierten Standardpaketen, welche zu kundenindividuellen Leistungen zusammengestellt werden können (seitens itelligence als Addstore bezeichnet). Dies ist besonders für den Mittelstand im Hinblick auf bessere Planbarkeit der verschiedenen Projektphasen von besonderem Interesse. In den verschiedenen Beratungspaketen wird gezielt Bezug genommen auf die jeweilige Kundensituation, um den bestgeeigneten Transformationspfad vom einfachen Upgrade über Brownfield- bis hin zu Greenfield-Ansätzen zu identifizieren.

itelligence legt einen klaren Fokus auf Fiori als zentralem Framework von SAP für die Gestaltung der Interaktion mit dem Nutzer. Dabei werden die Möglichkeiten geschickt genutzt, um die jeweiligen Anwendungen auch tatsächlich auf den Nutzer fokussiert zu gestalten (user-centric applications).

Hybridszenarien On-Premise – Cloud werden ebenfalls unterstützt, wobei das angemessene Management der damit verbundenen Komplexität klar adressiert wird.

Die Fokussierung auf das SAP-Produktportfolio qualifiziert itelligence als One-Stop Provider insbesondere für solche Kunden, die auf eine möglichst konsolidierte Provider-Landschaft für die betriebswirtschaftlichen Anwendungssysteme Wert legen.

### Herausforderungen

Die Aspekte bezüglich IoT und dabei insbesondere die Nutzung des Frameworks SAP Leonardo sollten noch stärker im Portfolio entwickelt werden.



## 2019 ISG Provider Lens™ Leader

Die HANA-Technologieberatung seitens itelligence deckt alle relevanten Aspekte ab und weist als Besonderheit die weitgehende Darstellung in standardisierten Leistungspaketen auf.

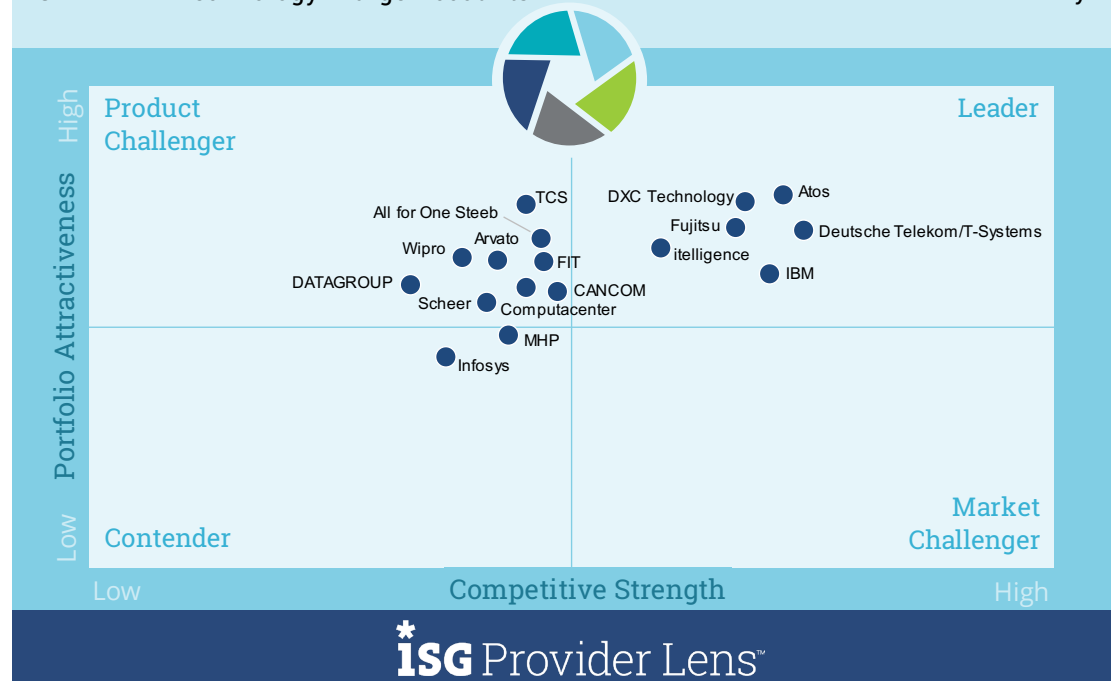
## SAP HANA TECHNOLOGY – LARGE ACCOUNTS

### Definition

In diesem Segment werden Anbieter betrachtet, die die technologischen Aspekte von HANA-Projekten und dabei insbesondere die Bereitstellung der entsprechenden Plattform abdecken und die genannten Kompetenzen für Large Accounts anbieten. Dabei geht es um die strategische Beratung, die Auswahl der einzusetzenden Hardware (bei Inhouse-Betrieb), die Bereitstellung eines HANA-PaaS (wo gewünscht), Kostenanalysen sowie die zugehörigen Betriebskonzepte. Auch die Bereitstellung und die Einrichtung der technischen Infrastruktur sowie die Go-Live-Unterstützung und Unterstützung des anschließenden Betriebs sind Bestandteil der Betrachtung. Üblicherweise sind hier eine intensive Zusammenarbeit mit SAP im Hinblick auf die vorgegebenen Standards sowie die zugehörige Zertifizierung erforderlich. Für die betrachteten Large Accounts ist aktuell noch vielfach der Inhouse-Betrieb die präferierte Lösung, die Nutzung von PaaS-Angeboten beginnt sich allerdings allmählich zu etablieren.

SAP HANA® Services  
SAP HANA Technology - Large Accounts

2019  
Germany



Source: ISG Research 2018



## SAP HANA TECHNOLOGY – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- Auch mehrere Jahre nach der Markteinführung von SAP HANA und der seither auch bereits weitgehend erfolgten Umstellung der SAP-Produktpalette auf die Basis HANA ist für viele Unternehmen, die SAP-Produkte einsetzen, noch in Diskussion, welcher Transformationspfad für sie am besten geeignet ist. Dies liegt zum einen an den grundlegenden Änderungen, die HANA mit sich bringt, aber auch an der hohen Innovationsgeschwindigkeit von SAP bei der Umstellung des Portfolios, die eine definierte Roadmap für die Transformation immer noch als „moving target“ erscheinen lässt. Zudem sind für die Umstellung erhebliche Aufwände zu erwarten, so dass es sehr natürlich ist, dass Unternehmen zunächst möglichst genau potentielle Implikationen verstehen wollen, bevor mit den Umstellungen in großem Maßstab begonnen wird. Für Großkunden ist angesichts der dort vielfach komplexen SAP-Systemlandschaften dieses Thema von besonderer Bedeutung. Für diejenigen Service Provider, die hinsichtlich der HANA-Technologie beraten und bei der technischen Umstellung unterstützen können, bedeutet dies

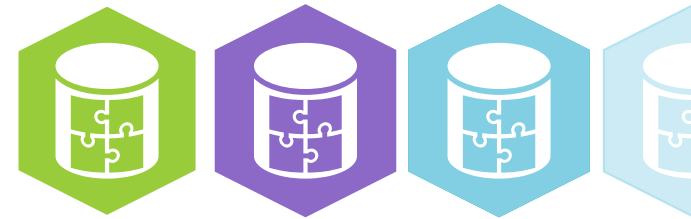
einerseits ein bedeutendes Marktpotenzial, allerdings andererseits auch eine Herausforderung, die notwendige Kompetenz in diesem sich rasant entwickelnden Umfeld zu erwerben und zu erhalten.

- Im Bereich der Großkunden ist der Trend zu Greenfield-Ansätzen, d.h. des Aufbaus von neuen und von vornherein auf HANA optimierten Systemen anstelle eines Upgrade, weniger verbreitet als bei mittelgroßen Unternehmen. Dabei spielen sicherlich die bereits erwähnte vielfach sehr komplexen Systemlandschaften und die daraus resultierenden Aufwände eine wesentliche Rolle.
- In Unternehmen, in denen bereits weitgehend konsolidierte Systemlandschaften vorliegen und daher die Transformation zu HANA nicht zugleich auch eine weitere Konsolidierung beinhalten wird, steht die Frage nach dem möglichst geeigneten Zeitpunkt für die Transformation im Vordergrund und führt vielfach noch dazu, dass die Transformation eher zögerlich angegangen wird.

## SAP HANA TECHNOLOGY – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- Speziell im Bereich der HANA-Technologie nimmt mit der wachsenden Verbreitung von cloudbasierter Infrastruktur (Platform as a Service) die Frage nach dem jeweils bestgeeigneten Betriebsmodell einen wesentlich größeren Raum ein. Dabei ist davon auszugehen, dass auch künftig noch On-Premise-Modelle eine wesentliche Rolle spielen werden. Gerade bei Großkunden steht zu erwarten, dass hybride Strukturen, die Cloud und On Premise kombinieren, auf absehbare Zeit das vorherrschende Modell bleiben werden.
- Atos, Deutsche Telekom/T-Systems, DXC Technology, Fujitsu, IBM und itelligence haben auch unter Berücksichtigung der rasanten Entwicklung ihre führende Stellung in diesem Markt behauptet, wobei Atos und itelligence ihre relative Stärke nennenswert verbessern konnten.



## ITELLIGENCE

### Übersicht

Die itelligence AG ist ein im Wesentlichen auf die SAP-Produktpalette ausgerichteter IT-Dienstleister, der sowohl das Projektgeschäft (Design, Implementierung, Inbetriebnahme) als auch das Application Management anbietet, letzteres vornehmlich als Managed Services. itelligence gehört zur NTT Data Gruppe und deckt innerhalb dieser Gruppe große Teile des europäischen SAP-Geschäfts ab. Das Unternehmen ist aber auch in Asien und Nordamerika vertreten. Trotz vornehmlicher Ausrichtung auf den Mittelstand ist das Angebot der itelligence AG auch für größere Unternehmen geeignet.

### Stärken

itelligence deckt mit dem vorhandenen Portfolio alle Aspekte der SAP-HANA-Technologie ab (Hardwarekonzepte, Datenmanagement, Betriebskonzepte). Das Angebot basiert auf klar definierten Standardpaketen, welche zu kundenindividuellen Leistungen zusammengestellt werden können (seitens itelligence als Addstore bezeichnet). Dies ist besonders im Hinblick auf bessere Planbarkeit der verschiedenen Projektphasen von besonderem Interesse. In den verschiedenen Beratungspaketen wird gezielt Bezug genommen auf die jeweilige Kundensituation, um den bestgeeigneten Transformationspfad vom einfachen Upgrade über Brownfield- bis hin zu Greenfield-Ansätzen zu identifizieren.

itelligence legt einen klaren Fokus auf die Realisierung von so genannten User-Centric Applications unter Nutzung von Fiori als zentralem Framework von SAP für die Gestaltung der Benutzerschnittstellen.

Hybridszenarien On-Premise – Cloud werden ebenfalls unterstützt, wobei ein angemessenes Management der damit verbundenen Komplexität gewährleistet wird.

Die Fokussierung auf das SAP-Produktportfolio qualifiziert itelligence als One-Stop Provider insbesondere für solche Kunden, die auf eine möglichst konsolidierte Provider-Landschaft für die betriebswirtschaftlichen Anwendungssysteme Wert legen. Dies ist bei vielen Large Accounts die bevorzugte Strategie, was das Angebot von itelligence auch für diesen Kundenkreis attraktiv macht.

### Herausforderungen

Die Aspekte bezüglich IoT und dabei insbesondere die Nutzung des Frameworks SAP Leonardo sollten noch stärker im Portfolio entwickelt werden.

Die zunehmende Nutzung von Mobile Devices als Zugang zu SAP-HANA-basierten Anwendungen sollte stärkere Berücksichtigung im Portfolio von itelligence finden.



## 2019 ISG Provider Lens™ Leader

Die HANA-Technologieberatung seitens itelligence deckt alle relevanten Aspekte ab und weist als Besonderheit die weitgehende Darstellung in standardisierten Leistungspaketen auf.

## HANA CLOUD OFFERINGS – MANAGED ENTERPRISE CLOUD – MIDMARKET

### Definition

Gegenstand dieses Segments sind Dienstleistungen in Form einer Managed Platform as a Service, die auf Basis von SAP HANA erbracht werden. Dieser Cloud Service beinhaltet auch das zugehörige Systemmanagement. Dazu kann auch die Vermarktung der SAP-eigenen Lösung SAP HANA Enterprise Cloud (SAP HEC) gehören. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Kunden mittlerer Größe anbieten (Midmarket).

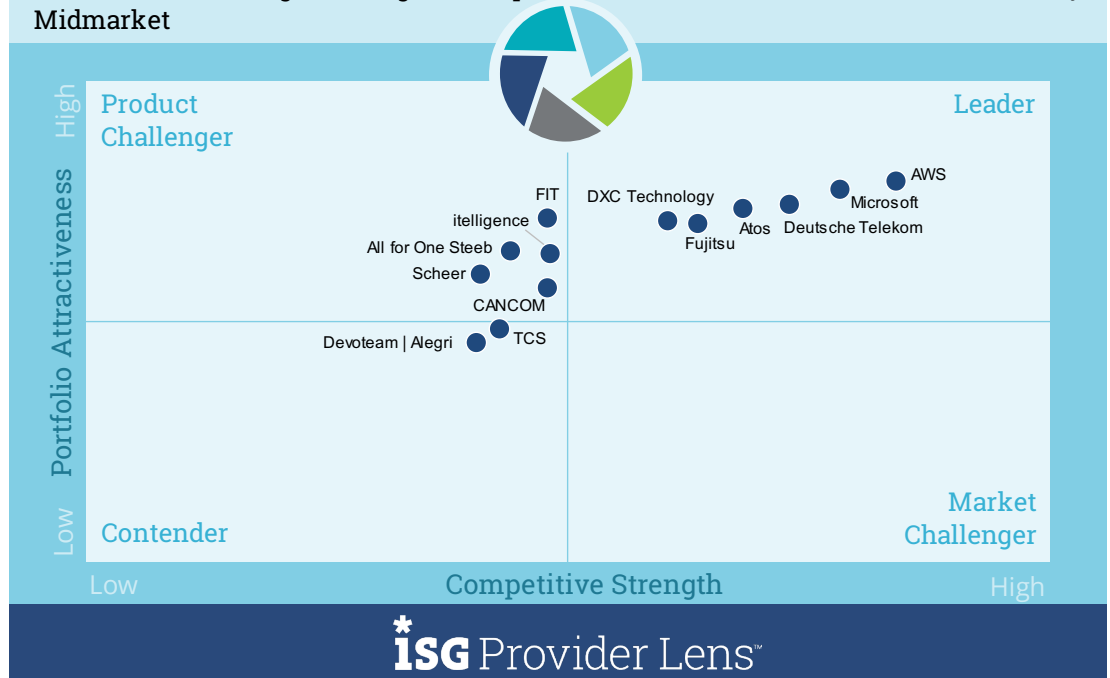
Relevante Komponenten des Service im Einzelnen sind die Analyse der Anforderungen für die jeweilige Anwendung, das technische Design, die Implementierung sowie die Sicherstellung des anschließenden Betriebs. Die mögliche Komplexität der Systemlandschaft und die resultierende Etablierung eines Hybrid-Betriebs sind hier zusätzliche Herausforderungen. Üblicherweise ist hier eine intensive Zusammenarbeit mit SAP im Hinblick auf die vorgegebenen Standards sowie die zugehörige Zertifizierung erforderlich.

SAP HANA® Services

HANA Cloud Offerings - Managed Enterprise Cloud - Midmarket

2019

Germany



Source: ISG Research 2018

## HANA CLOUD OFFERINGS – MANAGED ENTERPRISE CLOUD – MIDMARKET

### Beobachtungen

- Die Nutzung von Plattform-as-a-Service für HANA-basierte Systemlandschaften hat in den vergangenen beiden Jahren signifikant an Bedeutung gewonnen, unter anderem auch durch den Einstieg so genannter Hyperscale-Provider wie Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure in diesem Segment. Möglich wurde dies durch die technologische Entwicklung, die Virtualisierung und die daraus resultierende massive Skalierbarkeit für HANA-Systeme. In den meisten HANA-Projekten, seien es Neueinführungen oder Transformationen bestehender Systemlandschaften, wird daher zumindest geprüft, ob die Nutzung von solchen Plattformen mit ihren Kostensenkungspotenzialen in Frage kommt. Dies gilt besonders für Neueinführungen von HANA-basierten Systemen, wie sie oft in mittelgroßen Unternehmen vorkommen.
- Dabei ist zu beachten, dass die weitgehende Standardisierung von Anwendung und Nutzungsprofil (z.B. Systemverfügbarkeiten und Zeitplanungen für Upgrades etc.) die Voraussetzung für

die Nutzung dieser Optionen ist. Der eventuell damit verbundene Aufwand im späteren Betrieb muss gegen die Kostensenkung durch die Plattform entsprechend abgewägt werden. Besonders ausgeprägt sind diese Standardisierungsanforderungen, wenn eine Public-Cloud-Lösung angestrebt wird.

- Neben einer eigenen Managed Cloud bieten viele Provider auch einen Managed Service an, bei denen eine der großen Hyperscale-Plattformen mit der umfassenden Betriebsunterstützung durch den jeweiligen Provider kombiniert wird.
- Atos, Deutsche Telekom, DXC Technology und Fujitsu konnten ihre führende Stellung in diesem Segment behaupten. Aufgrund des mittlerweile sehr leistungsfähigen und umfassenden Angebots qualifizierten sich Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure als weitere Leader.

## HANA CLOUD OFFERINGS - MANAGED ENTERPRISE CLOUD – LARGE ACCOUNTS

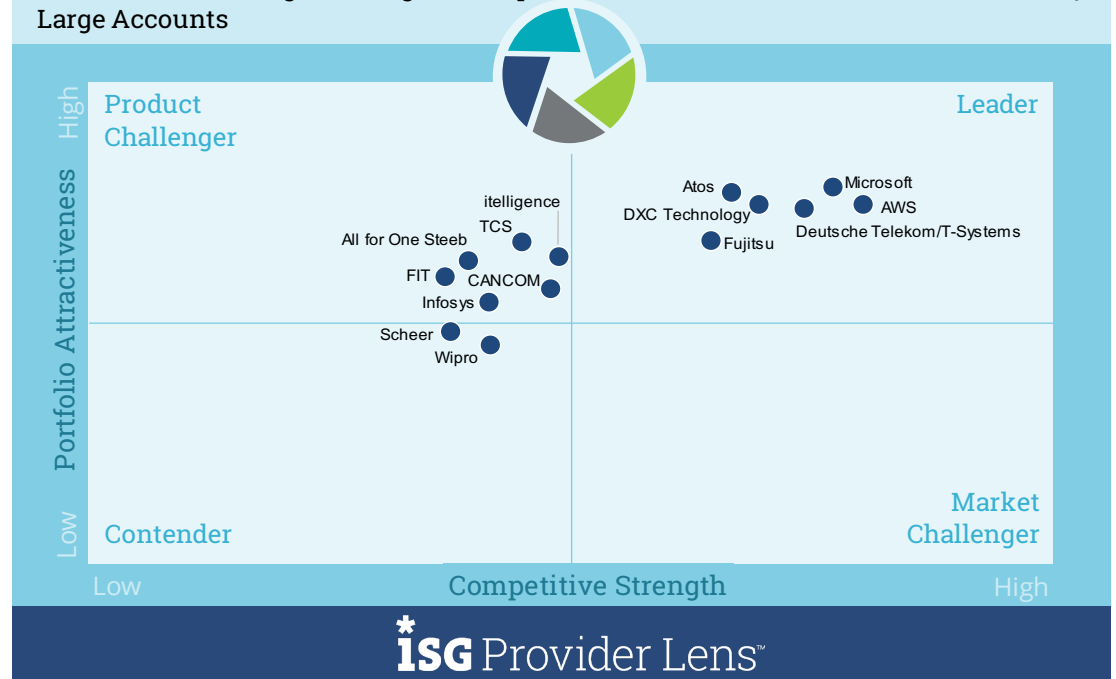
### Definition

Gegenstand dieses Segments sind Dienstleistungen in Form einer Managed Platform as a Service, die auf der Basis von SAP HANA erbracht werden. Dieser Cloud Service beinhaltet auch das zugehörige Systemmanagement. Dazu kann auch die Vermarktung der SAP-eigenen Lösung SAP HANA Enterprise Cloud (SAP HEC) gehören. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Großkunden anbieten.

Relevante Komponenten des Service im Einzelnen sind die Analyse der Anforderungen für die jeweilige Anwendung, das technische Design, die Implementierung sowie die Sicherstellung des anschließenden Betriebs. Die bei Large Accounts vielfach zu berücksichtigende Komplexität der Systemlandschaft und die resultierende Etablierung eines Hybrid-Betriebs sind hier zusätzliche Herausforderungen. Üblicherweise ist hier eine intensive Zusammenarbeit mit SAP im Hinblick auf die vorgegebenen Standards sowie die zugehörige Zertifizierung erforderlich.

SAP HANA® Services  
HANA Cloud Offerings - Managed Enterprise Cloud - Large Accounts

2019  
Germany



Source: ISG Research 2018

## HANA CLOUD OFFERINGS - MANAGED ENTERPRISE CLOUD – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- Die Nutzung von Plattform-as-a-Service für HANA-basierte Systemlandschaften hat in den vergangenen beiden Jahren signifikant an Bedeutung gewonnen, unter anderem auch durch den Einstieg so genannter Hyperscale-Provider wie Amazon Web Services und Microsoft Azure in diesem Segment. Möglich wurde dies durch die technologische Entwicklung, die Virtualisierung und die daraus resultierende massive Skalierbarkeit für HANA-Systeme. In den meisten HANA-Projekten, seien es Neueinführungen oder Transformationen bestehender Systemlandschaften, wird daher zumindest geprüft, ob die Nutzung von solchen Plattformen mit ihren Kostensenkungspotenzialen in Frage kommt.
- Dabei ist zu beachten, dass die weitgehende Standardisierung von Anwendung und Nutzungsprofil (z.B. Systemverfügbarkeiten und Zeitplanungen für Upgrades etc.) die Voraussetzung für die Nutzung dieser Optionen ist. Der eventuell damit verbundene Aufwand im späteren Betrieb muss gegen die Kostensenkung durch die Plattform entsprechend abgewägt werden. Besonders ausgeprägt sind diese Standardisierungsanforderungen, wenn eine Public-Cloud-Lösung angestrebt wird.
- Bei Großkunden ist aufgrund der zumeist komplexen Systemlandschaften noch auf längere Zeit die Notwendigkeit von Hybridstrukturen gegeben, die On-Premise- und cloudbasierte Komponenten kombinieren. Daher ist es für diesen Kundenkreis essenziell, dass die jeweiligen Provider in der Lage sind, den entsprechenden Betrieb mit geeigneten Tools und Management-Plattformen zu unterstützen. Der von vielen Providern angebotene Managed Service, bei dem eine der großen Hyperscale-Plattformen mit der umfassenden Betriebsunterstützung durch den jeweiligen Provider kombiniert wird, ist hierfür eine valide Option.
- Atos, Deutsche Telekom/T-Systems, DXC Technology und Fujitsu konnten ihre führende Stellung in diesem Segment behaupten. Aufgrund des mittlerweile sehr leistungsfähigen und umfassenden Angebots qualifizierten sich Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure als weitere Leader.

## SAP CLOUD PLATFORM (SCP) – MIDMARKET

### Definition

Gegenstand dieses Segments sind Dienstleistungen auf der Grundlage der SAP Cloud Platform (SCP), einer auf In-Memory-Technologie basierenden Plattform zur Entwicklung und Integration von Anwendungen. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Kunden mittlerer Größe (Midmarket) anbieten.

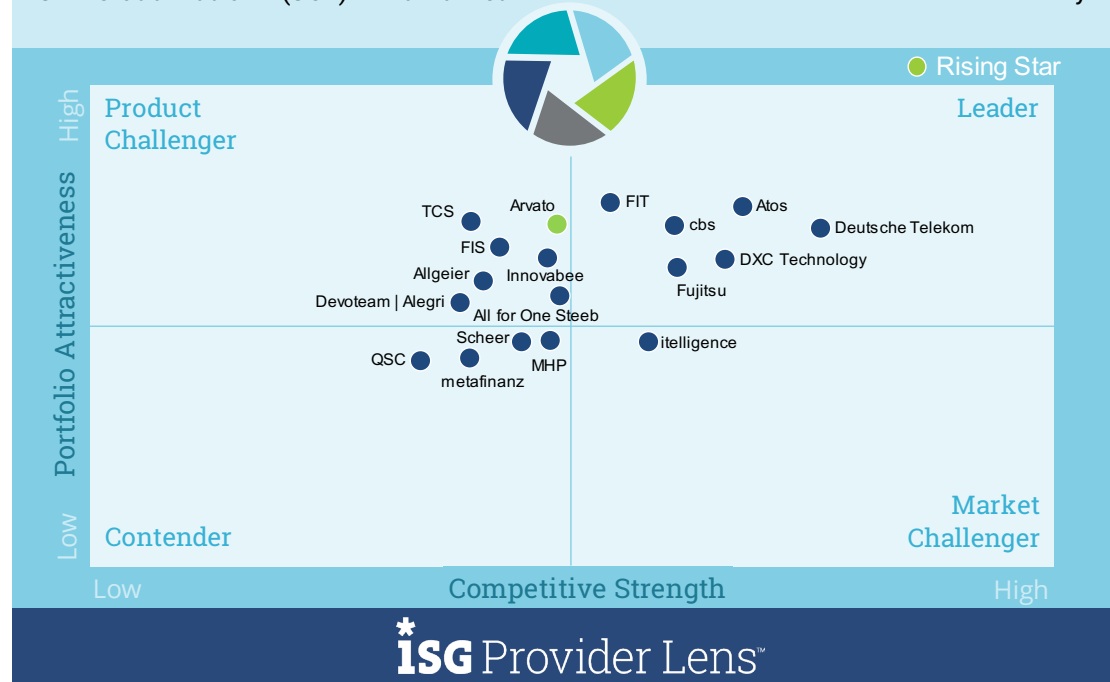
Neben der Entwicklung von neuen Anwendungen, die sowohl intern als auch in der Cloud angesiedelt sein können, umfasst die SCP auch eine Reihe von Möglichkeiten zur Weiterentwicklung von bestehenden Anwendungen sowie zur Realisierung von Integrationsszenarien (z.B. Hybrid Cloud). Dienstleistungen in diesem Kontext sind einerseits die Unterstützung bei der Nutzung der SCP durch den Kunden selbst sowie andererseits die Durchführung von Projektaktivitäten für den Kunden durch den Provider. Voraussetzungen sind hier die tiefe Kenntnis der Technologie sowie die Fähigkeit, diese in angemessener Weise bezogen auf die Umgebung des jeweiligen Kunden einzusetzen.

SAP HANA® Services

SAP Cloud Platform (SCP) - Midmarket

2019

Germany



Source: ISG Research 2018



## SAP CLOUD PLATFORM (SCP) – MIDMARKET

### Beobachtungen

- Die SAP Cloud Platform (SCP) wird seitens SAP strategisch als zentrale Integrationsplattform für SAP-basierte Systemlandschaften positioniert und ist somit ein essenzieller Bestandteil vieler Transformationsszenarien auf HANA. Wichtige Aspekte sind dabei
  - die Integration von On Premise betriebenen Komponenten mit cloudbasierten Komponenten, wie sie auf absehbare Zeit häufig anzutreffen sein wird
  - die Integration im Rahmen von IoT-Szenarien, z.B. von sensorbasierten Daten oder Machine-Learning-Ansätzen
  - die Integration von Anwendungen auf mobilen Devices
- Weiterhin kann die SCP auch als Mittel eingesetzt werden, um Zusatzentwicklungen und Systemmodifikationen außerhalb der jeweiligen Kernapplikation zu betreiben, aber dennoch eine umfassende Integration zu gewährleisten.
- Das Produkt SCP ist erst seit wenigen Jahren im Markt eingeführt und daher gibt es bezüglich der genannten Aspekte vielfach noch keine umfassenden Erfahrungen beim Einsatz der SCP. Dies bietet den in diesem Segment tätigen Providern eine gute Möglichkeit, sich vom jeweiligen Wettbewerb zu differenzieren.
- Atos, Deutsche Telekom, DXC Technology, Freudenberg IT (FIT) und Fujitsu konnten ihre führende Stellung in diesem Segment behaupten bzw. teilweise weiterentwickeln. Zudem hat sich cbs Consulting aufgrund der umfassenden Kompetenz bezüglich aller genannten strategischen Aspekte der SCP als Leader qualifizieren können. Weiterhin hat Arvato als Rising Star das Potenzial, in absehbarer Zeit ebenfalls zu den Leadern zu gehören.

## SAP CLOUD PLATFORM (SCP) – LARGE ACCOUNTS

### Definition

Gegenstand dieses Segments sind Dienstleistungen auf der Grundlage der SAP Cloud Platform (SCP), einer auf In-Memory-Technologie basierenden Plattform zur Entwicklung und Integration von Anwendungen. In diesem Abschnitt werden die Provider betrachtet, die die genannten Kompetenzen für Großkunden anbieten.

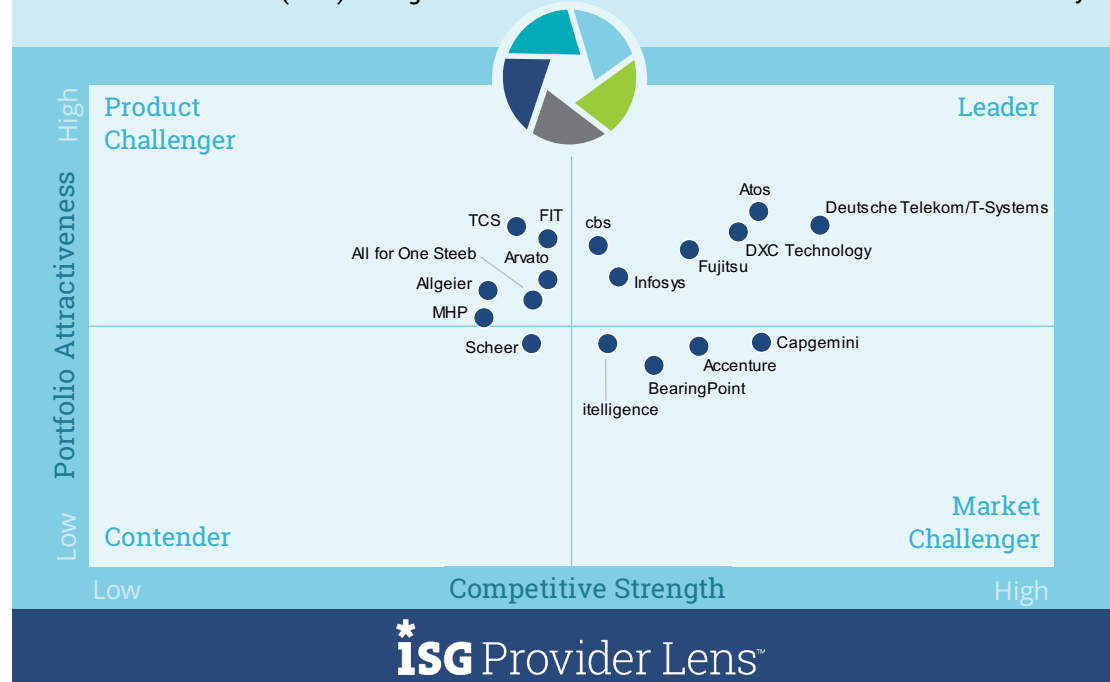
Neben der Entwicklung von neuen Anwendungen, die sowohl intern als auch in der Cloud angesiedelt sein können, umfasst die SCP auch eine Reihe von Möglichkeiten zur Weiterentwicklung von bestehenden Anwendungen sowie zur Realisierung von Integrationsszenarien (z.B. Hybrid Cloud). Dienstleistungen in diesem Kontext sind einerseits die Unterstützung bei der Nutzung der SCP durch den Kunden selbst sowie andererseits die Durchführung von Projektaktivitäten für den Kunden durch den Provider. Voraussetzungen sind hier die tiefe Kenntnis der Technologie sowie die Fähigkeit, diese in angemessener Weise bezogen auf die Umgebung des jeweiligen Kunden einzusetzen. Dies ist bei Großkunden aufgrund der vielfach komplexen Systemlandschaft eine besondere Herausforderung.

SAP HANA® Services

SAP Cloud Platform (SCP) - Large Accounts

2019

Germany



Source: ISG Research 2018

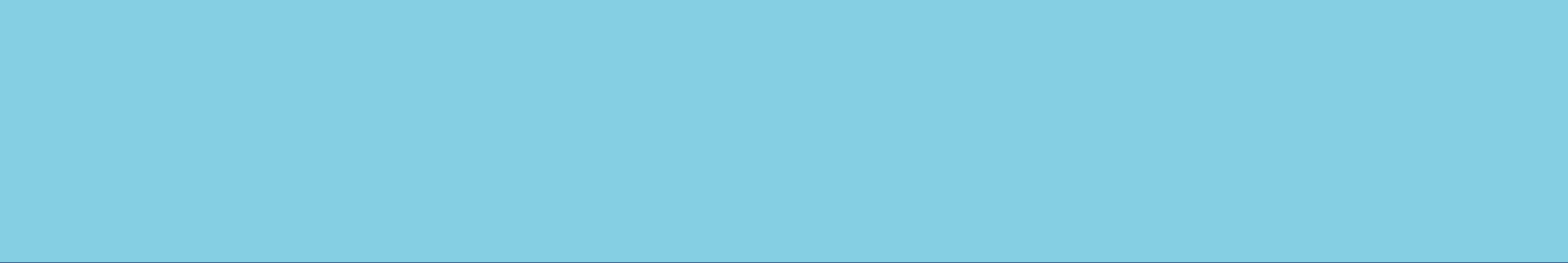
## SAP CLOUD PLATFORM (SCP) – LARGE ACCOUNTS

### Beobachtungen

- Die SAP Cloud Platform (SCP) wird seitens SAP strategisch als zentrale Integrationsplattform für SAP-basierte Systemlandschaften positioniert und ist somit ein essenzieller Bestandteil vieler Transformationsszenarien auf HANA. Wichtige Aspekte sind dabei
  - die Integration von On Premise betriebenen Komponenten mit cloudbasierten Komponenten, wie sie auf absehbare Zeit häufig anzutreffen sein wird
  - die Integration im Rahmen von IoT-Szenarien, z.B. von sensorbasierten Daten oder Machine-Learning-Ansätzen
  - die Integration von Anwendungen auf mobilen Devices

Insbesondere im Rahmen der komplexen Systemlandschaften bei Großkunden werden diese Aspekte zunehmend an Bedeutung gewinnen, was für die relevanten Provider vielfältige Chancen eröffnen dürfte.

- Weiterhin kann die SCP auch als Mittel eingesetzt werden, um Zusatzentwicklungen und Systemmodifikationen außerhalb der jeweiligen Kernapplikation zu betreiben, aber dennoch eine umfassende Integration zu gewährleisten.
- Das Produkt SCP ist erst seit wenigen Jahren im Markt eingeführt und daher gibt es bezüglich der genannten Aspekte vielfach noch keine umfassenden Erfahrungen beim Einsatz der SCP. Dies bietet den in diesem Segment tätigen Providern eine gute Möglichkeit, sich vom jeweiligen Wettbewerb zu differenzieren.
- Atos, Deutsche Telekom, DXC Technology, Freudenberg IT (FIT) und Fujitsu konnten ihre führende Stellung in diesem Segment behaupten bzw. teilweise weiterentwickeln. Zudem hat sich cbs Consulting aufgrund der umfassenden Kompetenz bezüglich aller genannten strategischen Aspekte der SCP als Leader qualifizieren können. Weiterhin hat Arvato als Rising Star das Potenzial, in absehbarer Zeit ebenfalls zu den Leadern zu gehören.

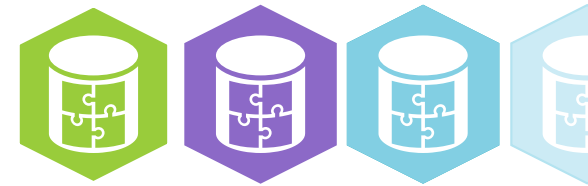


# Methodik

## METHODIK

Im Rahmen des Projektes „SAP HANA® Services– ISG Provider Lens Germany 2019“ wurden in einem mehrstufigen Research- und Analyseprozess die relevanten Dienstleister im deutschen Markt untersucht und nach dem Research-Prozess der Studie positioniert. Dabei gliederte sich das Projekt in folgende Schritte:

1. Definition Zielmarkt “SAP HANA® Services 2019”
2. Fragebogenbasierte Dienstleister- oder Anbieterbefragungen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über Fähigkeiten und Use Cases
4. Nutzung interner Datenbanken sowie Expertise der ISG-Berater
5. Bewertung von Services, Serviceunterlagen und Referenzen
6. Verwendung der folgenden Bewertungskriterien:
  - Strategie und Vision
  - Innovation
  - Markenbekanntheit und Marktpräsenz
  - Vertrieb und Partnerlandschaft
  - Breite und Tiefe des Leistungsportfolios
  - Technologiefortschritte



# Autor



## Rainer Suletzki, Autor

Senior Advisor

Herr Suletzki hat über 30 Jahre Erfahrung in der Informationstechnologie in verschiedenen Leitungsfunktionen der IT Service Delivery und des Sourcings von IT Services. Zuletzt war er bis Ende 2016 bei Bayer Business Services verantwortlich für das Innovation and New Technology Sourcing.

Schwerpunkte in den verschiedenen Funktionen waren:

- Design und Implementierung der globalen Systeme für Master Data für alle transaktionalen Anwendungssysteme
- Design und Implementierung der globalen SAP-Anwendungssysteme für alle Business-Segmente von Bayer
- Organisation des Application Service für globale SAP-Anwendungssysteme
- Ausschreibungen für globale IT-Services & Infrastruktur (Anwendungsbetrieb, WAN, Desktop Hardware etc.)
- Business Process Management durch Service Center
- Program Management für die Implementierung der SAP Business Suite on HANA

Als Leiter der verantwortlichen Funktion für Design und Implementierung hat Herr Suletzki die Konsolidierung der weltweiten SAP-Systemlandschaft auf globale Systeme je Business-Segment mit insgesamt ca. 50.000 Usern verantwortet. Weitere Schwerpunkte waren die Transformation der IT-Services durch Nutzung von Offshoring-Ressourcen für Standardservices bei gleichzeitiger Fokussierung der internen Ressourcen auf IT-Strategie, Prozessoptimierung und Innovation.

Herr Suletzki verfügt über Diplomabschlüsse in Volkswirtschaftslehre sowie in Informatik der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

# Editor



## Heiko Henkes, Editor

### Director Advisor

Herr Henkes ist als Director Advisor bei der ISG für die strategische Unternehmens- und Advisor-Führung tätig. Er leitet darüber hinaus die Zusammenführung von IT Trendthemen im Kontext der digitalen Transformation und tritt als Keynote Speaker zu aktuellen und künftigen IT-Trends auf.

Seit 2013 berät Herr Henkes sowohl ICT-Anbieter- als auch -Anwender in aktuellen Fokusthemen der digitalen Transformation wie Social Business, Cloud-Computing und Mobile Enterprise.

Hierbei liegt sein Schwerpunkt bei den ICT-Anbietern vorwiegend beim Go-to-Market bzw. der strategischen Portfolio-Entwicklung sowie in der Ausrichtung von Marketing und Vertrieb.

Zusätzlich analysiert und bewertet Herr Henkes Unternehmensprozesse, produktspezifische Zielmärkte sowie ICT-Anbieter über klassische Wettbewerbsanalysen. In diesem Kontext begleitet Herr Henkes Unternehmen generell in ihrem anhaltenden Transformationsprozess und verbindet dabei IT-Kompetenzen mit nachhaltigen Geschäftsstrategien sowie dem Change Management.

Sein Verantwortungsbereich liegt im Wesentlichen in dem Business Development, der Weiterentwicklung und Internationalisierung der ISG Provider Lens™ Prozesse sowie der Themenführung und -synchronisation angestellter Advisors.

Vor seinem Wechsel zu ISG (Experton Group) war Herr Henkes als Analyst Manager für die techconsult GmbH beschäftigt.

Herr Henkes hat einen Abschluss als Diplom-Ökonom (UNIV) mit Schwerpunkt auf Wirtschaftsinformatik und Marketing der Universität Kassel.

# ISG Provider Lens™ | Quadrant Report August 2018

Proprietary and Confidential

ISG Confidential. © 2018 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



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.