

SAP Ecosystem

Ein Bericht, der die Stärken, Herausforderungen und
Alleinstellungsmerkmale der Anbieter vergleicht

Zusammenfassung 03

Anbieterpositionierung 08

Einleitung

Definition 14
Betrachtungsumfang der Studie 18
Anbieterklassifizierungen 19

Anhang

Methodik & Team 57
Autoren & Editoren 58
Über ISG 60

SAP S/4HANA System Transformation — Large Accounts 21 – 27

Wer sollte dieses Kapitel lesen 22
Quadrant 23
Definition & Auswahlkriterien 24
Beobachtungen 25
Anbieterprofile 27

SAP S/4HANA System Transformation — Midmarket 28 – 34

Wer sollte dieses Kapitel lesen 29
Quadrant 30
Definition & Auswahlkriterien 31
Beobachtungen 32
Anbieterprofile 34

SAP Application Managed Services 35 – 41

Wer sollte dieses Kapitel lesen 36
Quadrant 37
Definition & Auswahlkriterien 38
Beobachtungen 39
Anbieterprofile 41

Managed Cloud Services for SAP ERP 42 – 48

Wer sollte dieses Kapitel lesen 43
Quadrant 44
Definition & Auswahlkriterien 45
Beobachtungen 46
Anbieterprofile 48

SAP SuccessFactors HXM Partner Services 49 – 55

Wer sollte dieses Kapitel lesen 50
Quadrant 51
Definition & Auswahlkriterien 52
Beobachtungen 53
Anbieterprofile 55

Autor des Berichts: Oliver Nickels

Unternehmen beschleunigen die Einführung der Cloud und haben mit regulatorischen und integrativen Herausforderungen zu kämpfen

Umstieg in die Cloud

Im deutschen SAP-Servicemarkt findet ein schneller Umstieg auf Cloud-Lösungen statt, insbesondere auf SAP S/4HANA Cloud und SuccessFactors. Im Zuge der strategischen SAP-Initiative „Ambition 2025“ bevorzugen Kunden zunehmend skalierbare und subskriptionsbasierte Modelle für mehr Kosteneffizienz, Agilität und eine schnellere Bereitstellung. Die „Cloud-First“-Strategie von SAP hat die Marktlandschaft erheblich verändert und die Wachstumsziele signifikant nach oben geschraubt: Für 2025 wird ein Anstieg der Cloud-Umsätze um 26-28 Prozent erwartet. Trotz der starken Marktdynamik sind deutsche Unternehmen im internationalen Vergleich allerdings immer noch zögerlich wegen ihrer Bedenken hinsichtlich der Datenhoheit, der

Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und der erforderlichen komplexen Integration mit Legacy-Systemen.

Hybride und Multicloud-Lösungen haben sich wegen der angestrebten Flexibilität, Ausfallsicherheit und Skalierbarkeit durchgesetzt. Die Anbieter arbeiten häufig mit großen Hyperscalern wie AWS, Microsoft (Azure) und Google (Cloud) zusammen, um Lösungen liefern zu können, die auf die deutschen gesetzlichen und betrieblichen Anforderungen zugeschnitten sind. SAP hat auf die kostenbedingten Herausforderungen mit der Einführung von Paketangeboten wie RISE with SAP reagiert, die Lizenzierung, Hosting und Support in einem einzigen Paket konsolidieren, um die Migration zu vereinfachen und die Kosten zu senken. Die hohen anfänglichen Migrationskosten, u.a. für die Beratung, Schulung, Aufrüstung der Infrastruktur und Neuentwicklung hochgradig angepasster ERP Central Component (ECC)-Systeme, stellen jedoch ein erhebliches Hindernis dar.

Deutsche Mittelständler stehen aufgrund eingeschränkter Ressourcen, des begrenzten IT-Know-hows und der Schwierigkeiten, den ROI

Deutsche Unternehmen bleiben **bei der Cloud-Migration zögerlich** und führen als Gründe den **Datenschutz** und die **Kosten** an.



für die Cloud-Migration zu verargumentieren, vor erheblichen Hürden. Viele deutsche Unternehmen haben stark angepasste SAP ECC-Systeme, die sich nicht ohne Weiteres in die Cloud übertragen lassen. Die Anpassung dieser Individuallösungen an eine Cloud-Umgebung erfordert eine kostspielige und zeitintensive Neuentwicklung. Angesichts der strengen lokalen und EU-Datenschutzgesetze in Deutschland (z.B. DSGVO) zögern Unternehmen damit, sensible Geschäftsdaten in der Cloud zu speichern, insbesondere im Gesundheitswesen, im Einzelhandel und im öffentlichen Sektor. Viele Organisationen befürchten potenzielle Verstöße bzw. die Nichteinhaltung lokaler Vorschriften. Obwohl schrittweise Migrationen, beginnend mit nicht-kritischen Systemen, beliebter werden, sind Bedenken hinsichtlich eines Vendor Lock-ins und der Feature-Parität im Vergleich zu traditionellen On-Premises-Lösungen nach wie vor weit verbreitet. SAP-Dienstleister erweitern ihre Automatisierungsmöglichkeiten, nutzen vorkonfigurierte Templates sowie fortschrittliche prädiktive Analysen, um die Cloud-Einführung zu optimieren und

Projektrisiken zu minimieren. Trotz dieser Innovationen bremsen die Komplexität und die hohen Kosten einer solchen Migration weiterhin die Cloud-Nutzung aus.

Innovationen, Nachhaltigkeit und digitale Transformation

In Deutschland werden SAP-Services erheblich von Kundenanforderungen im Hinblick auf Innovationen, digitale Transformation und die Ausrichtung auf Nachhaltigkeitsziele beeinflusst. Unternehmen nutzen zunehmend die SAP Business Technology Platform (BTP), um Anwendungen zu vereinheitlichen, Prozesse zu rationalisieren und unterschiedliche Datensätze zu integrieren. Die digitale Transformation ist nach wie vor ein entscheidender Faktor für die Einführung von SAP; dabei stehen die Verbesserung der betrieblichen Effizienz, datengesteuerte Entscheidungsfindung und strategische Automatisierung im Vordergrund. Fortschrittliche Technologien wie KI-gestützte prädiktive Analysen, IoT und intelligente Automatisierungsroboter werden in großem Umfang integriert,

um sich wiederholende Aufgaben zu automatisieren und eine strategische Personalzuteilung zu ermöglichen.

Nachhaltigkeit ist zu einer Priorität geworden, und SAP hat robuste Instrumente zur Messung der Nachhaltigkeit direkt in seine Plattformen integriert, so dass Unternehmen Umweltauswirkungen effektiv verfolgen, verwalten und reduzieren können. Deutsche Unternehmen, die sich an den ESG-Zielen orientieren, profitieren von diesen SAP-Lösungen, die die gesetzlichen Anforderungen und Erwartungen der Verbraucher erfüllen. Trotz dieser Fortschritte gibt es oft nach wie vor große Herausforderungen zu bewältigen, insbesondere bei der Migration von Legacy-Systemen. Das baldige Auslaufen des EC Supports im Jahr 2027 unterstreicht, wie dringlich eine Modernisierung ist. Knappe Ressourcen, die Zurückhaltung bei Investitionen in Zeiten langsamen Wirtschaftswachstums, kulturelle Widerstände und die mit der Migration verbundenen Schwierigkeiten bremsen den Umstieg jedoch erheblich aus.

Deutsche Unternehmen, insbesondere in Branchen wie der Automobilindustrie, der Fertigung, dem Gesundheitswesen und dem Einzelhandel, verlangen zunehmend nach branchenspezifischen SAP-Lösungen; deshalb werden von den Anbietern vorkonfigurierte Templates entwickelt, die auf die besonderen Herausforderungen der jeweiligen Branche und Compliance-Anforderungen zugeschnitten sind. In Anbetracht der strengen gesetzlichen Vorschriften in Deutschland hat lokales Know-how, insbesondere in den Bereichen DSGVO und Arbeitsrecht, nach wie vor oberste Priorität. Diese lokale Anpassungsfähigkeit erfordert von den SAP-Dienstleistern hochspezialisierte Kenntnisse und eine strikte Einhaltung der Vorschriften.

Transformationsansätze

Mit dem nahenden Auslaufen der SAP ECC-Wartung im Jahr 2027 haben sich die Transformationsansätze auf dem deutschen SAP-Servicemarkt deutlich weiterentwickelt. Anfänglich dominierten Greenfield-Strategien mit kompletten Redesigns und Neuinstallationen; doch inzwischen bevorzugen



Unternehmen zunehmend Brownfield- und Bluefield-Migrationen, die durch inkrementelle und selektive Updates und die teilweise Wiederverwendung bestehender SAP-Komponenten gekennzeichnet sind.

Brownfield-Migrationsansätze bieten Unternehmen eine konservativere Möglichkeit, hohe frühere Investitionen weiterhin zu nutzen, Unterbrechungen zu minimieren und die Komplexität und die Risiken, die mit groß angelegten Transformationen verbunden sind, zu verringern. Bluefield-Migrationsmethoden bieten wiederum eine ausgewogene Lösung, die die Vorteile von Neuimplementierungen und selektiver Wiederverwendung kombiniert. Dieser Ansatz kommt risikosensiblen deutschen Unternehmen entgegen, die einen nachhaltigen und überschaubaren Migrationspfad anstreben.

Die Anbieter in Deutschland haben auf diese Entwicklung reagiert und ihr Portfolio mit umfassenden und toolgestützten Assessment Services und automatisierten Readiness-Checks verstärkt. Diese Angebote werten bestehende IT-Landschaften systematisch aus, liefern Unternehmen verwertbare Erkenntnisse

und verringern die Unsicherheit. Vorgefertigte branchenspezifische Best-Practice Templates haben sich zu wichtigen Ressourcen entwickelt, die die Implementierung beschleunigen, Projektrisiken minimieren und eine bessere Compliance ermöglichen. Solche maßgeschneiderten Templates machen die Transformation einfacher und kommen der starken Vorliebe deutscher Unternehmen für klare Strukturen, detaillierte Planung und strenge Dokumentation entgegen.

Die Anbieter nutzen zunehmend Innovationen wie KI-gesteuerte Code- und Datenanalysetools für die Rationalisierung und Automatisierung von Transformationsprozessen, wodurch manuelle Eingriffe deutlich reduziert, Kosten gesenkt und Zeitpläne gestrafft werden. Der Trend hin zu pragmatischeren und kontrollierten Migrationsstrategien, gestützt auf fortschrittliche Tools und branchenspezifische Templates, bestimmt weiterhin die deutsche SAP-Transformationslandschaft.

„Clean Core“-Akzeptanz

Die Umsetzung der Clean-Core-Strategie der SAP ist aus dem deutschen SAP-

Dienstleistungsmarkt nicht mehr wegzudenken. Beim „Clean Core“ geht es darum, nur minimale Anpassungen vorzunehmen und vorwiegend SAP-Standardfunktionen zu nutzen, um die ERP-Wartung, Upgrades und Skalierbarkeit zu vereinfachen. Durch die Beibehaltung eines standardisierten ERP-Kerns und die Nutzung von so genannten Side-by-Side Extensions über SAP BTP haben deutsche Unternehmen eine verbesserte Systemflexibilität, Stabilität und Cloud-Tauglichkeit erreicht.

Clean-Core-Praktiken ermöglichen einfache Upgrades, reduzieren die technischen Schulden und minimieren die Systemausfallzeiten bei Aktualisierungen, was die langfristigen Wartungskosten und Betriebsrisiken erheblich senkt. Diese Strategie vereinfacht insbesondere die Einführung fortschrittlicher Technologien wie KI, ML und prädiktive Analysen und fördert schnelle Innovationen ohne die Altlasten eines umfangreichen benutzerdefinierten Codes. Der Übergang von stark angepassten ERP-Altssystemen zu einer Clean-Core-Architektur ist jedoch mit erheblichen Herausforderungen verbunden. Deutsche Unternehmen müssen ihre Geschäftsprozesse stark umgestalten, was

erhebliche Vorabinvestitionen in Ausbildung, Tools und kulturelle Veränderungen erfordert.

Die Anbieter unterstützen ihre Kunden häufig mit einer schrittweisen Migrationsstrategie, bei der Anpassungen nach und nach reduziert und kritische Prozesse zuerst migriert werden. Der Einsatz von Tools wie der SAP Integration Suite und vorgefertigten APIs erleichtert den Umstieg erheblich und sorgt für eine reibungslosere Integration in bestehende Systeme. Viele deutsche Unternehmen vertrauen auf zertifizierte SAP-Partner und spezialisierte Systemintegratoren, die sie fachkundig beraten und die Einhaltung von Best Practices sicherstellen. Eine erfolgreiche Clean-Core-Implementierung erfordert umfassende Planung, eine klare Kommunikation über den geschäftlichen Nutzen und ein langfristiges Engagement des Managements für den Wechsel weg von traditionellen, anpassungslastigen Ansätzen.

Einfluss von GenAI

GenAI wirkt sich erheblich auf die deutsche SAP-Servicelandschaft aus, insbesondere durch den Joule-Assistenten von SAP, der tief



in Anwendungen wie SAP S/4HANA Cloud, SAP SuccessFactors und SAP BTP integriert ist. Diese Technologie erleichtert die Interaktion in natürlicher Sprache, automatisiert komplexe Arbeitsabläufe und verbessert die UX sowie die Entscheidungsfindung durch fortschrittliche prädiktive Analysen signifikant.

Die Investitionen von SAP in anpassbare GenAI-Modelle ermöglicht es deutschen Unternehmen, KI-Funktionen auf spezifische Branchenherausforderungen zuzuschneiden, wie z.B. vorausschauende Wartung in der Fertigung oder erweiterte Nachfrageprognosen im Einzelhandel. Die Einführung neuer Software Development Kits (SDKs) für Sprachen wie ABAP, Java und JavaScript ermöglicht es Entwicklern, intelligente Funktionen nahtlos in SAP-Anwendungen einzubinden. GenAI hat beträchtliche Innovationen ausgelöst und neue Servicemöglichkeiten für Anbieter geschaffen, die Unternehmen bei der Integration dieser fortschrittlichen KI-Lösungen in ihre betrieblichen Abläufe unterstützen können.

Die zunehmende Integration von GenAI erfordert jedoch spezialisierte Fähigkeiten

in verschiedenen Rollen in den Bereichen Finanzen, Beschaffung, HR und IT; das verändert die SAP-Personallandschaft in Deutschland erheblich. Anbieter und Unternehmen müssen den Fachkräftemangel in den Griff bekommen und umfassende Schulungen anbieten, um die Vorteile von GenAI effektiv nutzen zu können. Die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften ist nach wie vor von größter Bedeutung und erfordert eine sorgfältige Berücksichtigung von Datenschutz, Governance und Transparenz.

Trotz des beträchtlichen Potenzials gibt es nach wie vor Herausforderungen wie Benutzerakzeptanz, Datensicherheitsbedenken und die Skalierung von KI-Lösungen über verschiedene Geschäftsbereiche. Die Anbieter gehen diese Probleme aktiv an; dabei setzen sie auf solide Schulungsprogramme, transparente Governance Frameworks und enge Partnerschaften mit den Kunden, um eine effektive GenAI-Implementierung gewährleisten zu können.

GenAI treibt die Markttransformation weiter voran, fördert innovative Geschäftsprozesse und verbessert die Wettbewerbsdifferenzierung

unter den SAP-Dienstleistern. Sie integrieren GenAI-Funktionen aktiv in ihre Serviceangebote und können so besser maßgeschneiderte Lösungen wie automatisierte Workflows, prädiktive Analysen und intelligente Chatbots offerieren, die direkt in die Kundenabläufe integriert sind. Anbieter nutzen zunehmend GenAI-Tools wie den Joule-Assistenten von SAP, um Prozesse in den Bereichen Finanzen, Beschaffung und Personalwesen zu optimieren; damit werden eine höhere Genauigkeit, geringerer manueller Aufwand und verbesserten Entscheidungsmöglichkeiten erzielt.

In den nächsten 12 bis 24 Monaten dürften Anbieter ihre Investitionen in KI-Schulungsprogramme erhöhen, die Integration maßgeschneiderter KI-Modelle für bestimmte Branchen ausbauen und ihre Infrastruktur zur Unterstützung anspruchsvoller KI-Workloads verbessern. In dem Maße, in dem sich KI durchsetzt, werden Dienstleister sich zunehmend um Compliance Frameworks und Governance-Strukturen kümmern, um ethische Aspekte Datensicherheit und Transparenz effektiv handhaben zu können.

Lokale Präsenz vs. Nearshore/Offshore-Bereitstellung

Der anhaltende Fachkräftemangel in Deutschland hat sich stark auf die Modelle der SAP-Serviceerbringung ausgewirkt und Unternehmen dazu veranlasst, lokales Know-how mit Offshore- und Nearshore-Kapazitäten zu kombinieren. Obwohl globale Bereitstellungsmodelle, die Offshore- und Nearshore-Ressourcen nutzen, aufgrund ihrer Kosteneffizienz und des Zugangs zu größeren Talentpools zunehmend akzeptiert werden, bevorzugen deutsche Unternehmen nach wie vor den lokalen Support. Diese Präferenz hat sehr viel mit der Notwendigkeit der kulturellen Anpassung, den erforderlichen Sprachkenntnissen und der strikten Einhaltung der strengen regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland, u.a. bezüglich der Datenschutzgrundverordnung und des komplexen Arbeitsrechts, zu tun. Infolgedessen haben die Anbieter erheblich in den Auf- und Ausbau lokaler Lieferzentren investiert und rekrutieren und schulen aktiv zertifiziertes SAP-Fachpersonal in Deutschland.



Mit diesen lokalen Kompetenzen können die Erwartungen der Aufsichtsbehörden erfüllt, kulturelle Besonderheiten adressiert und der direkte Kundenkontakt verbessert werden, was das Vertrauen fördert und maßgeschneiderte Dienstleistungen gewährleistet.

Der ausgeprägte Mangel an qualifizierten SAP-Experten im deutschen Markt darf nicht außer Acht gelassen werden. Die Anbieter haben Nearshore- und Offshore-Ressourcen strategisch in ihre Bereitstellungsmodelle integriert, um dieses Problem zu lösen, und wollen mit harmonisierten Methoden minimale Unterbrechungen und gleichbleibende Qualität in allen Regionen gewährleisten. Als Standorte, die eine Fülle von qualifizierten Fachkräften und kostengünstigen Ressourcen bieten, haben sich insbesondere Osteuropa und Indien herauskristallisiert.

Diese Kombination aus lokaler Präsenz und globaler Lieferfähigkeit wird immer wichtiger, da deutsche Unternehmen hervorragendes lokales Know-how sowie skalierbare und erschwingliche Lösungen fordern. Anbieter, die robuste lokale Teams beschäftigen, die durch weltweit verteiltes und zertifiziertes Fachpersonal ergänzt werden, sind im Wettbewerb besser positioniert.

Infolge des nach wie vor bestehenden Fachkräftemangels, des erhöhten Kostendrucks und der anhaltenden Nachfrage der Kunden nach einer lokalisierten und wirtschaftlich tragfähigen Bereitstellung von SAP-Dienstleistungen wird dieser hybride Ansatz sich in den nächsten 12 bis 24 Monaten voraussichtlich weiter durchsetzen.

Anbieter und Kunden müssen einer klaren GenAI-Strategie den Vorrang geben, die die Integration, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und die Qualifizierung der Arbeitskräfte adressiert. Early Adopters werden von einer verbesserten Entscheidungsfindung, betrieblicher Effizienz und erheblichen Wettbewerbsvorteilen auf dem sich schnell entwickelnden deutschen SAP-Servicemarkt profitieren.





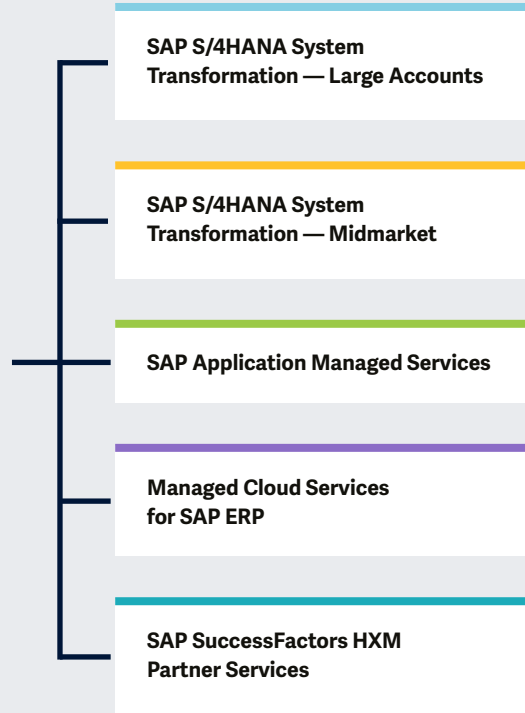
Anbieterpositionierung

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



Schwerpunkt- bereiche für das SAP-Ökosystem 2025.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2025



Definition

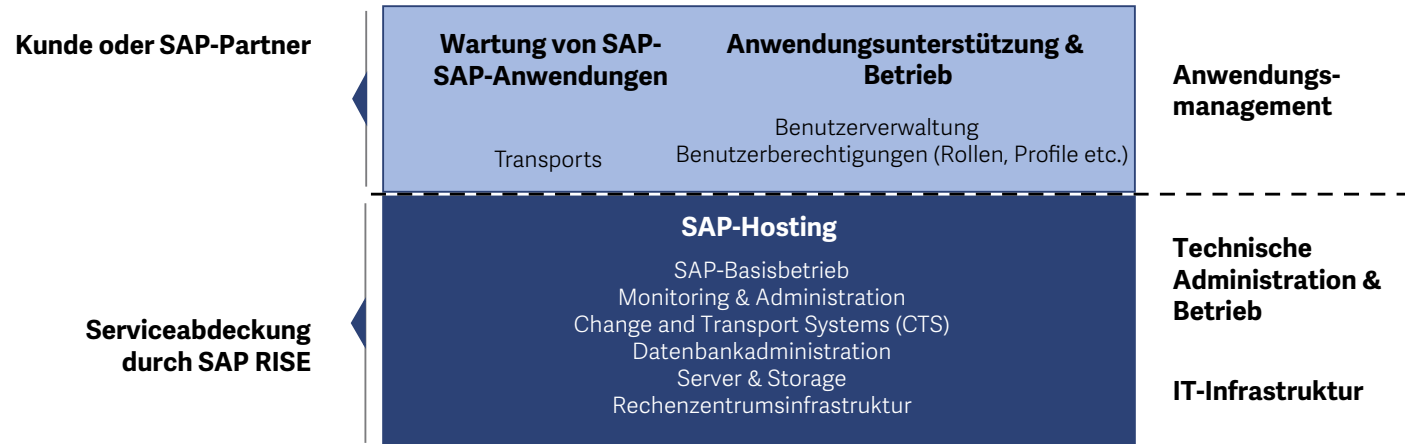
Im Jahr 2024 kümmerte sich SAP insbesondere um Verbesserungen der KI-Funktionen zum Ausbau des bestehenden Portfolios. Mit der Übernahme von WalkMe unterstreicht der Anbieter sein Engagement dahingehend, den digitalen Wandel in Kundenunternehmen voranzutreiben. Mit einem starken Fokus auf die Cloud-Transformation hat SAP mehrere „RISE with SAP“ Deals abgeschlossen. Angesichts der auslaufenden Unterstützung und des erweiterten Supports für SAP ERP Center Component (ECC) sind mehrere Kunden auf SAP S/4HANA umgestiegen. Im Vergleich zur SAP-Installationsbasis ist der Anteil dieser Kunden jedoch relativ gering. GROW with SAP fokussiert sich auf die SAP S/4HANA Cloud Public Edition und richtet sich an mittelständische Unternehmenskunden. Im Zuge des zunehmenden Fokus auf die Cloud hat SAP Angebote entwickelt, die auf die unterschiedlichen Anforderungen bestehender und neuer Unternehmenskunden abgestimmt sind. Dabei geht es SAP darum, den digitalen Kern sauber zu halten, und zwar anhand des Einsatzes der SAP Business Technology Platform (BTP) (zentral) und der Nutzung von S/4HANA on-premises bzw. in der Private oder Public Cloud.

Da der ECC-Support ausläuft, sind die frühen SAP-Anwender und diejenigen, die auf Kompatibilitätspakete angewiesen sind, gezwungen, zusätzliche Transformationen vorzunehmen, meistens ein Upgrade, um die vertraglichen Supportbedingungen zu erfüllen. Mit den Optionen RISE with SAP und GROW with SAP haben Unternehmen ein gewisses Maß an Flexibilität bei der Einführung von SAP S/4HANA. Unternehmen mit komplexen Anforderungen entscheiden sich dagegen mit Greenfield-, Brownfield- oder selektiven Datentransformationsansätzen für eine On-Premise-SAP S/4HANA-Transformation.

Die ISG Provider Lens Studie 2025 konzentriert sich auf diese zentralen Anforderungsbereiche für SAP und SAP-Kunden. Neben der Transformation von SAP S/4HANA sind auch die Cloud-Einführung, die Workload-Verteilung, das Cloud Service Management und die Wirtschaftlichkeit der Cloud zu wichtigen Themen geworden. Die diesjährige Studie bewertet die Fähigkeiten und Leistungen der Dienstleister in diesen Segmenten.



SAP Operational Services Stack



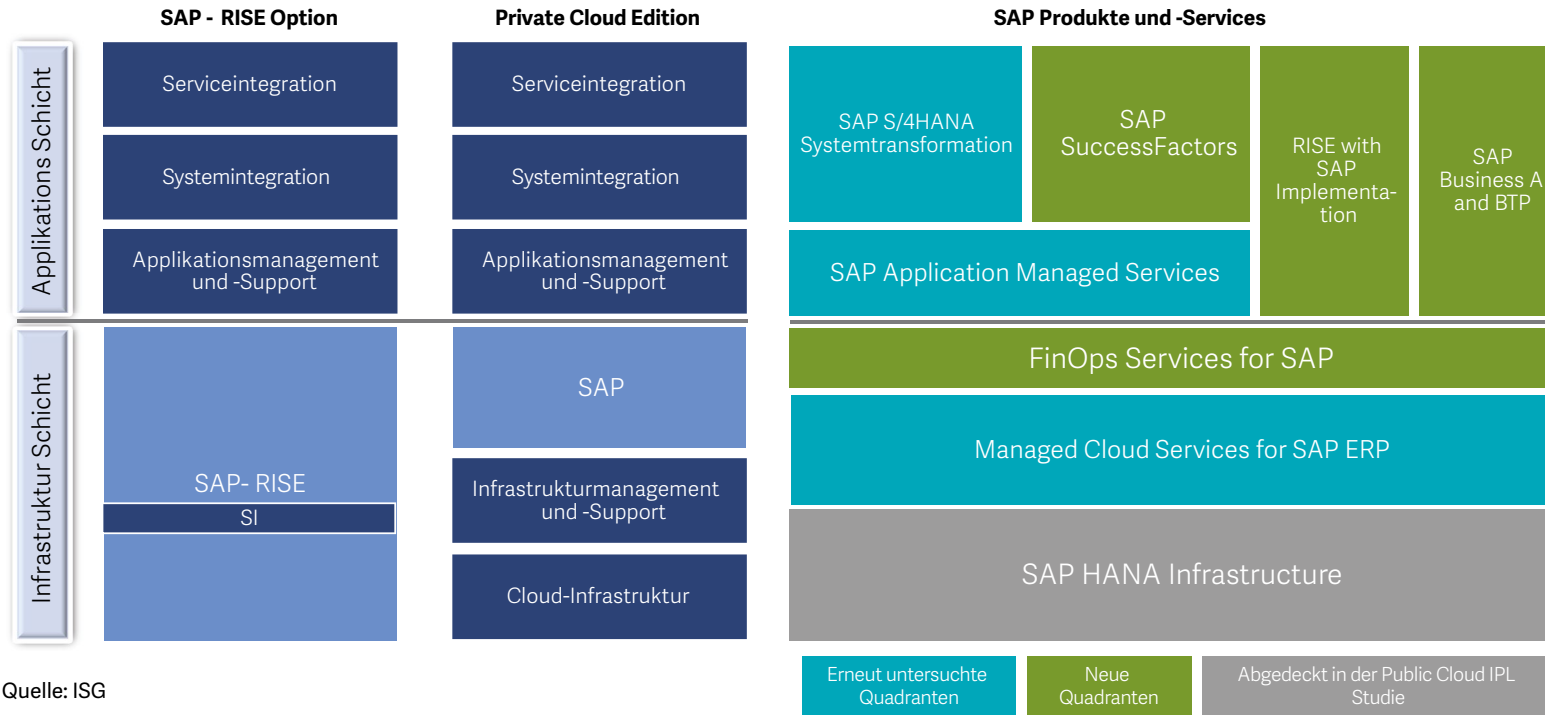
Der Preis beinhaltet neben dem technischen Betrieb der Plattform auch die Mietlizenzen für eine der folgenden Optionen:

- A. RISE with SAP S/4HANA Cloud – beinhaltet auch das Abonnement für Business Technology Platform (BTP), Business Process Intelligence (BPI) & Business Network (BN).
- B. S/4HANA Cloud, Private Edition - ohne das Bundle, wenn BTP und BN bereits im Einsatz sind.

Quelle: ISG



SAP Deployment Options mapped to SAP IPL Quadrants



Quelle: ISG



	RISE and GROW propositions by SAP		
Cloud ERP Name der Produktfamilie	SAP S/4HANA Cloud		
	Cloud ERP für alle Geschäftsanforderungen		
Unterschiedliche Cloud-Reisen	GROW with SAP	RISE with SAP	
	Neue Mittelstandskunden	Installierte Kundenbasis, die in die Cloud migriert	
Implementierungs- Methoden	SAP S/4HANA Cloud Public Edition	SAP S/4HANA Cloud Private Edition	SAP S/4HANA Cloud Public Edition
	Greenfield	Greenfield oder Brownfield	Zweischichtige Szenarien

Quelle: SAP



Betrachtungsumfang der Studie

Im Rahmen dieser ISG Provider Lens™-Quadrantenstudie werden die folgenden fünf Service-/Lösungs-Quadranten untersucht: SAP S/4HANA System Transformation — Large Accounts, SAP S/4HANA System Transformation — Midmarket, SAP Application Managed Services, Managed Cloud Services for SAP ERP und SAP SuccessFactors HXM Partner Services.

Die ISG Provider Lens™ Studie SAP Ecosystem 2025 bietet Geschäfts- und IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten, basierend auf Wettbewerbsstärken und Portfolio-Attraktivität
- Fokussierung auf verschiedene Märkte: APAC, USA, UK, Brasilien, Deutschland und Global

Die Studie bietet 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 – Large Accounts

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Transformationsdienste für SAP S/4 HANA in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Dienstleister und untersucht, wie sie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen angehen. Die Anbieter in diesem Quadranten entwickeln, implementieren und testen Unternehmensanwendungen auf Basis von SAP S/4HANA.

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.

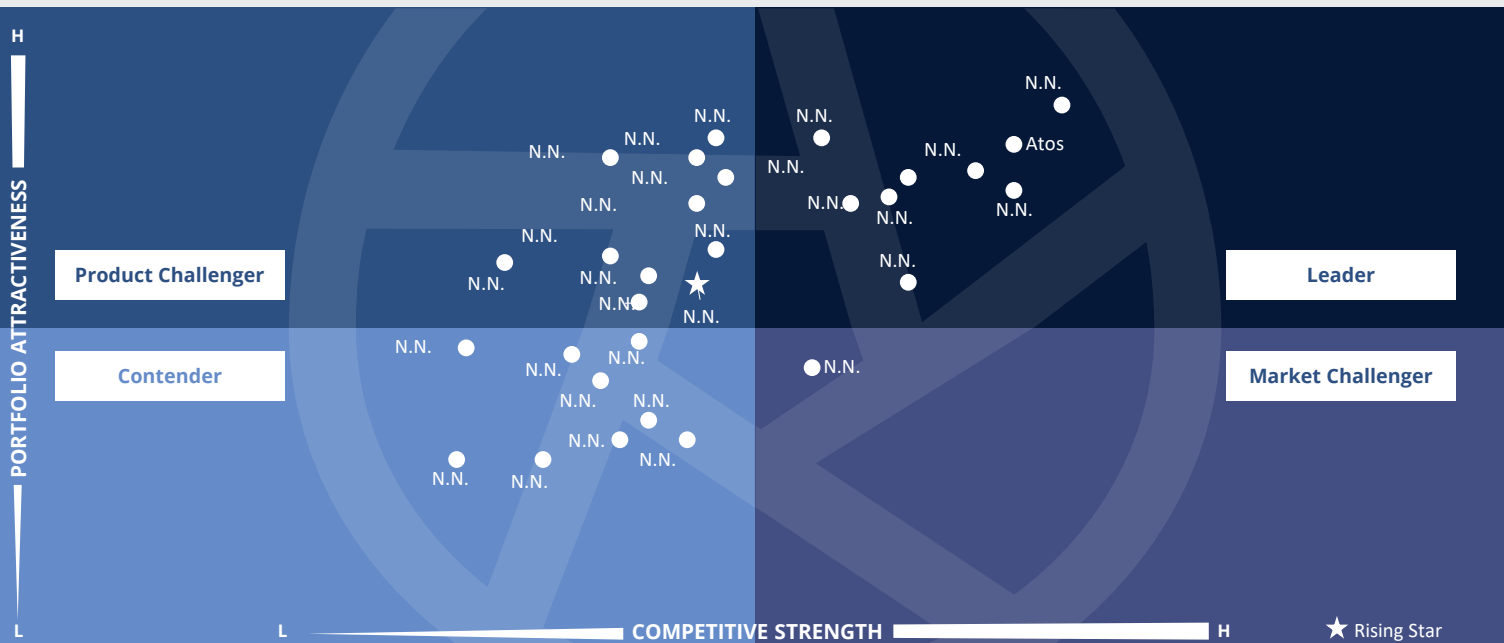
Technologie-Experten

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

Fachbereichsleiter sowie Branchen- und Finanzexperten

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





Im Rahmen dieses Quadranten werden Dienstleister mit Erfahrung in großen S/4HANA-Transformationsprojekten bewertet. Sie offerieren eine breite Palette an Beratungsdiensten, Methoden, Best-Practice Templates und lokalen Ressourcen.

Oliver Nickels

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. Typische Transformationen umfassen Projektplanung, Lösungsdesign, Geschäftsprozessmodellierung, Benutzerschulungen, Produktinstallation und -konfiguration, Tests und weitere Leistungen. Diese Transformationen können eine neue Implementierung beinhalten oder bestehende ECC-Systeme auf S/4HANA oder Arbeitslasten in die Cloud verlagern. Die Anbieter müssen sich mit der Geschäfts- und Technologielandschaft der Kunden auskennen und anhand entsprechender Lösungen einen effektiven Betrieb der migrierten Lösungen gewährleisten. Das Management der komplexen Anforderungen und Landschaften

von Großkunden mit multinationalen Aktivitäten, die mehrere SAP-Instanzen betreiben, sowie strenge Compliance-Anforderungen und die Regeln der öffentlichen Unternehmensführung einhalten müssen, sind wesentliche Aspekte.

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 sowie **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. **Gutes Verständnis des Leistungsversprechens von RISE with SAP** und Unterstützung der Kunden, damit sie entsprechend ihrer IT-Landschaft die passende Lösung finden
6. **Tools und Beschleuniger** zur Verkürzung der Einführungszeit
7. Regionsübergreifende Verfügbarkeit von **SAP-zertifizierten Beratern** und Experten, um länderübergreifende und mehrsprachige Implementierungen unterstützen zu können
8. Optimale Onshore-/Offshore-Bereitstellungsmodelle für Komplexitäts- und Skalierungsaspekte, aber auch nachgewiesene lokale **Bereitstellungskapazitäten in der Landessprache**
9. **Frameworks, Tools und Beschleuniger** zur Unterstützung einer schnellen Transformation
10. **Erfahrung mit spezifischen Transformationen** in den Bereichen zentrales Finanzwesen, Lieferkette, Transformation und Modernisierung des Geschäftsmodells sowie branchenspezifisches Lösungsangebot



Atos



„Atos liefert End-to-End-SAP-S/4HANA-Transformationsdienste, die Branchenwissen, Automatisierung und Nachhaltigkeitsintegration kombinieren. Seine Cloud-Agilität und starke europäische Präsenz machen den Anbieter zu einem zuverlässigen Partner für die Modernisierung von SAP-Umgebungen.“

Oliver Nickels

Übersicht

Die Atos Group mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 78.000 Mitarbeitende in 68 Ländern. Im GJ24 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 9,58 Mrd. €, wobei der Bereich Digital Services das größte Segment darstellt. In Deutschland ist Atos mit Büros in München, Berlin und Düsseldorf stark vertreten. Das Unternehmen ist auf SAP S/4HANA-Systemtransformationssdienste für Großkunden spezialisiert und bietet End-to-End-Lösungen, die einen nahtlosen Übergang zur neuesten ERP-Plattform von SAP ermöglichen. Mit der langjährigen Erfahrung und den umfassenden SAP-Dienstleistungen ist Atos ein wichtiger Akteur im deutschen Markt.

Stärken

Branchenspezialisierung und Fokus auf Europa:

Atos ist im deutschen Markt gut etabliert und verfügt über umfassende Branchenkenntnisse in den Sektoren Fertigung, Gesundheitswesen und öffentlicher Sektor. Die vorkonfigurierten Best-Practice Templates und das eigens eingerichtete SAP Innovation Center ermöglichen maßgeschneiderte Lösungen, die sich an branchenspezifischen Anforderungen orientieren. Als anerkannter Marktführer im Bereich der SAP S/4HANA-Transformation in Europa verbindet Atos lokales Know-how mit globalen Best Practices für skalierbare und konforme ERP-Transformationen.

Umfassende SAP S/4HANA

Transformationsleistungen: Atos bietet ein End-to-End-Transformations-Framework mit Tools wie Vision4Future, fortschrittlichen vorkonfigurierten Lösungen

und Smart Guide zur Unterstützung der Geschäftsmodernisierung und von Clean-Core-ERP-Strategien. Der Ansatz integriert RISE with SAP und SAP BTP, um den digitalen Workflow, die Compliance und die Kosteneffizienz zu verbessern und gleichzeitig eine langfristige Skalierbarkeit zu gewährleisten.

Integration von Cloud-Agilität und

Nachhaltigkeit: Atos bietet insbesondere zusammensetzbare Cloud-Architekturen, die hybride Cloud- und Multicloud-Implementierungen ermöglichen, welche auf komplexe Unternehmensumgebungen zugeschnitten sind. Der Anbieter unterstützt SAP-Transformationsinitiativen mit sicherheitsorientierten Lösungen und einem starken Fokus auf Nachhaltigkeit; Kunden wird geholfen, Prinzipien der Kreislaufwirtschaft in ihre Geschäftsmodelle zu integrieren.

Herausforderungen

Atos ist in den Branchen Fertigung und öffentlicher Sektor stark vertreten, sollte jedoch in andere Sektoren wie Finanzen und Biowissenschaften expandieren, um seine Marktabdeckung in Deutschland zu erhöhen.





SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die Transformationsdienste für SAP S/4 HANA in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Dienstleister ein, basierend auf der Tiefe ihres Serviceangebots und ihrer Marktpräsenz.

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 bei Mittelständlern.

Technologie-Experten

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

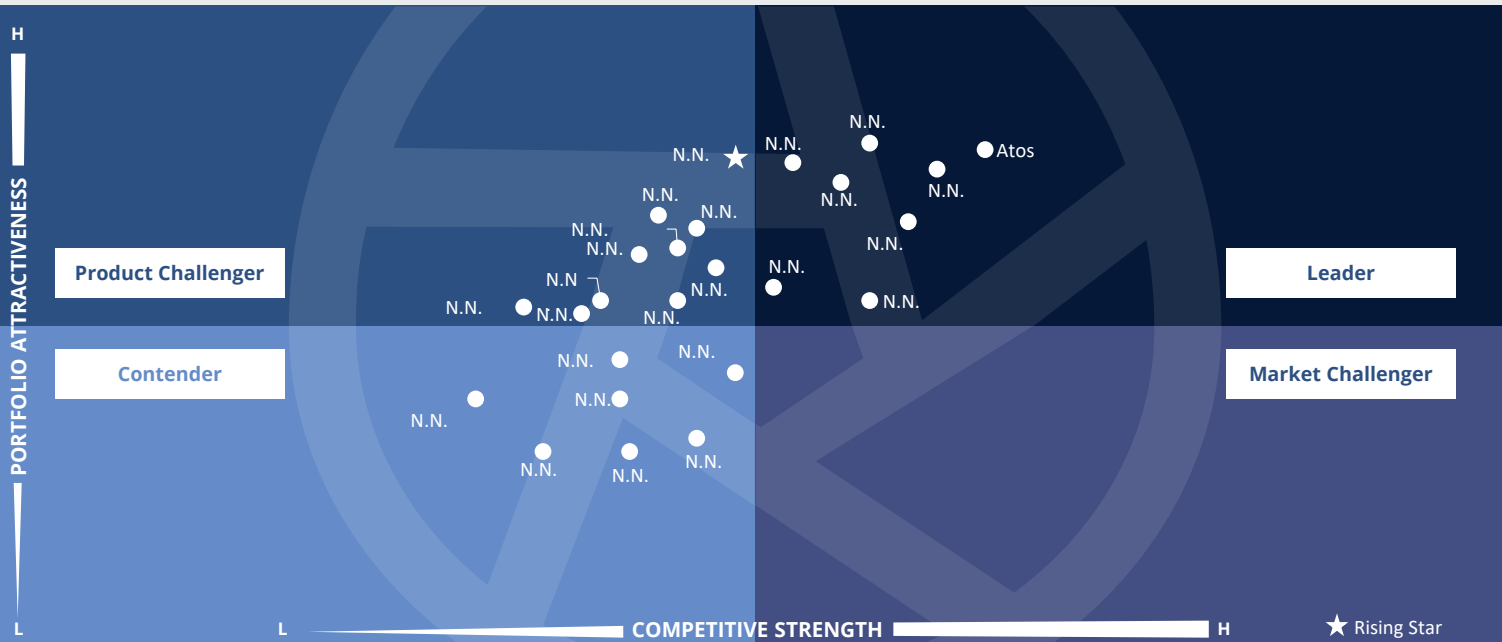
Fachabteilungsleiter, Branchen- und Finanzexperten

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



SAP Ecosystem
SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket

Deutschland 2025



Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Transformationsdiensten für KMUs in Deutschland bewertet. Diese Provider verfügen über fundiertes **regulatorisches Know-how, branchenspezifische Lösungen** sowie ein **stabiles Partnernetzwerk**.

Oliver Nickels



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, um ihre Geschäftstätigkeit auszubauen. Die 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. Mandantenfähige SAP S/4HANA-Implementierungen werden in diesem Quadranten zwar berücksichtigt, sind aber keine Voraussetzung. Die Anbieter sollten in der Lage sein, Cloud-Transformationen

und -Services über RISE with SAP für Kunden im Mittelstandssegment durchzuführen. Die Anbieter erreichen mit Lösungen und Beschleunigern, die speziell auf die geschäftlichen Anforderungen des Kunden zugeschnitten sind, meist eine schnelle Produkteinführung. SAP-zertifizierte Partner, die Paketlösungen anbieten, werden bevorzugt.

Auswahlkriterien

1. **SAP certifications** to deploy SAP S/4HANA and support clients in using SAP products
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. **Einsatzbereite Templates** oder Lösungen für bestimmte Mikrosegmente
7. Verfügbarkeit von **Onshore- oder Nearshore-Delivery**-Möglichkeiten für lokale Kunden; Offshore-Lieferungen werden zwar berücksichtigt, sind aber keine Voraussetzung für die Einbeziehung in diesen Quadranten.
8. **Kenntnisse und Erfahrung** in der **strategischen Transformationsplanung** entsprechend den Geschäftsanforderungen und der Komplexität der IT-Landschaft des jeweiligen Kunden
9. SAP-Partnerschaften, die Zugang zu **Beschleunigern** bieten und **SAP-Einführungen für mittelständische Unternehmen vereinfachen können**



Atos



„Atos bietet branchenspezifische SAP S/4HANA Transformationsservices mit Automatisierungs-, Sicherheits- und Compliance-Know-how. Die auf den Mittelstand ausgerichteten Frameworks wie RISE++ und GROW with SAP ermöglichen effiziente und skalierbare ERP-Transformationen.“

Oliver Nickels

Übersicht

Die Atos Group mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 78.000 Mitarbeitende in 68 Ländern. Im GJ24 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 9,58 Mrd. €, wobei der Bereich Digital Services das größte Segment darstellt. Für den Mittelstand bietet Atos maßgeschneiderte SAP S/4HANA-Transformationsdienste, die auf die spezifischen Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen zugeschnitten sind. Der Ansatz des Anbieters stellt sicher, dass mittelständische Kunden SAP S/4HANA auf Basis von Best Practices und skalierbaren Lösungen effizient einführen und so ihre digitalen Transformationsziele erreichen können.

Stärken

Branchenspezifischer Ansatz: Atos verfolgt eine stark branchenorientierte Strategie für den deutschen Mittelstand. Die vorkonfigurierten Lösungen und Beschleuniger sind auf Schlüsselindustrien wie die Fertigung, den öffentlichen Dienst und die Energiebranche zugeschnitten. Mit dem Vision4Future Assessment und branchenspezifischen Templates ermöglicht Atos schnellere und risikoarme SAP S/4HANA-Transformationen.

Umfassende Transformationsleistungen:

Das Angebot von Atos für SAP S/4HANA umfasst Bewertung, Migration und Betriebsunterstützung und kombiniert die Frameworks RISE with SAP und GROW with SAP. Kunden werden mit strukturierten Methoden, die digitale Modernisierung, Clean-Core-Strategien und Integration mit SAP BTP umfassen, unterstützt.

Führend bezüglich Sicherheit und

Compliance: Atos integriert unter Einbindung der SAP ETD-Lösungen und des eigenen Vulnerability Lab for SAP Sicherheit in jede Phase des Transformationslebenszyklus. Das ermöglicht die Erkennung von Bedrohungen sowie sichere Migrationspfade und gewährleistet die Einhaltung der strengen deutschen und EU-Vorschriften.

Regionale Expertise: Mit mehr als 1.000 SAP-Experten in Deutschland und starken Technologiepartnerschaften bietet Atos lokale Expertise mit skalierbaren Lieferkapazitäten. Das flexible Servicemodell erfüllt die unterschiedlichsten Kundenbedürfnisse und ermöglicht lokale und cloud-basierte SAP-Implementierungen über private Rechenzentren und Hyperscaler-Plattform-Integrationen.

Herausforderungen

Atos verfügt über umfangreiche SAP-Transformationsleistungen, würde jedoch von verstärkten Geschäftsentwicklungs- und lokalen Marketingaktivitäten profitieren, die die Positionierung im Mittelstand weiter stärken würden.





SAP Application Managed Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist sowohl für Anbieter von SAP Application Managed Services in Deutschland von Nutzen, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, als auch für Unternehmen, die diese Anbieter bewerten wollen. Im Rahmen dieses Quadranten hebt ISG die aktuelle Marktposition dieser Anbieter auf Basis der Tiefe ihres Serviceangebots und ihrer Marktpräsenz hervor.

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.

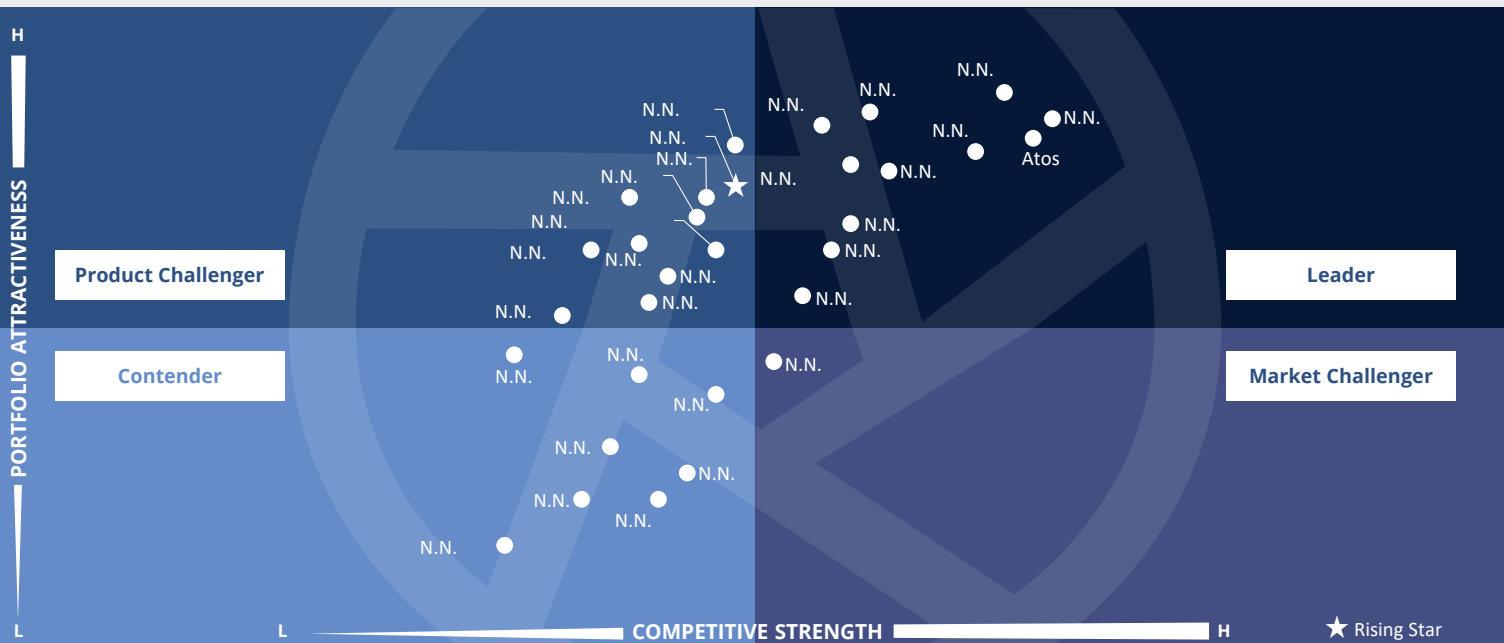
Beschaffungsexperten

Gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis des Ökosystems für SAP Application Managed Services Provider in Deutschland und können die einzelnen Anbieter entsprechend miteinander vergleichen.

CIOs

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





Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter bewertet, die den Betrieb von SAP-Systemen, einschließlich der zugehörigen Integrationen und LoB-Lösungen, betreuen können.

Sie sind auf die **Automatisierung und Vereinfachung** des Betriebs mit intelligenten und **KI-basierten** Lösungen spezialisiert.

Oliver Nickels



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Managed Services bewertet, die auch Anwendungsoptimierung, Anwendungssupport und Tests für SAP-Anwendungen beinhalten. Diese Provider verfügen über Know-how, Tools und Beschleuniger für das Anwendungsmanagement und die Ausrichtung auf die IT- und Geschäftsziele des Kunden. Managed Application Services für Störungen umfassen Troubleshooting Level 1 (KI-basiert), Anwendungssupport der Ebenen 2 und 3, Anwendersupport, Ticket Lifecycle Management, Störungsbehebung, Problemmanagement, Ursachenanalyse und eine Schnittstelle zum SAP-Produktsupport entsprechend den Kundenanforderungen. Anbieter mit der SAP Partner Center of Expertise Zertifizierung werden hoch bewertet.

Die Bewertung berücksichtigt zudem den Reifegrad der Service-Delivery-Prozesse des jeweiligen Anbieters und sein Angebot an Automatisierungs- und Analysefunktionen für Serviceanfragen und IT-bezogenen Prozesse, z.B. Incident Management, Change Request und Release Management, Versionskontrolle, Anwendungs- und Änderungsdokumentation, SAP Solution Manager-Betrieb, Ursachenanalyse und Problembeseitigung, Qualitätsverbesserung und Testen.

Auswahlkriterien

1. Verfügbarkeit von Angeboten für die Anwendungs**optimierung**, Anwendungs**unterstützung** und **Tests** für SAP-Lösungen
2. Services, die auch **Benutzerverwaltung** (Hinzufügen und Deaktivieren des Benutzerzugriffs), Benutzerprofilverwaltung, **Leistungsberichte, Datenbankdienste**, Sicherheits-(Zugriffs-)Überwachung und Lizenz-Compliance beinhalten
3. Angebot an **Erweiterungen und Änderungen** in Bezug auf Anwendungen, bei Bedarf Einsatz von SAP Service Pack Stacks (SPS) und Prognose der geschäftlichen Auswirkungen solcher Updates
4. Fähigkeit, Anwendungen zu stabilisieren, sowie **SAP Basis-Support**
5. Nachgewiesene Fachkenntnisse im Incident Management sowie für verschiedene Ticket-System-Tools, **SAP Solution Manager** und weitere Lösungen zur Anwendungsdokumentation
6. **Einsatz von KI** zur Qualitätsverbesserung und für eine bessere DevOps-Automatisierung
7. Verfügbarkeit der **erforderlichen Ressourcen und Fähigkeiten, um die Herausforderungen der Kunden zu lösen, die Anwendungsleistung zu verbessern** und Optimierungen, Innovationen, zeitnahe Metriken, Unterstützung und SLAs anbieten zu können
8. **Automatisierung von Aufgaben und Einsatz von KI und ML** in den Tools, die für die Serviceerbringung genutzt werden, sowie Referenzen für entsprechende Anwendungsfälle
9. Erfahrung im Umgang mit **komplexen und umfangreichen Lösungen** bei der Erbringung von Managed Services für SAP-Anwendungen



Atos



„Atos bietet ein modernes SAP AMS Framework, das KI-gesteuerte Automatisierung, Sicherheit und Nachhaltigkeit integriert. Das DevSecOps-Modell und die intelligenten Automatisierungstools rationalisieren den SAP-Betrieb und sorgen für hohe Effizienz und Ausfallsicherheit.“

Oliver Nickels

Übersicht

Die Atos Group mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 78.000 Mitarbeitende in 68 Ländern. Im GJ24 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 9,58 Mrd. €, wobei der Bereich Digital Services das größte Segment darstellt. Die Atos Group bietet solide SAP AMS und gewährleistet eine optimale Performance und kontinuierliche Verbesserungen für die SAP-Landschaften ihrer Kunden. Die Managed Cloud Services für SAP ERP bieten sichere, skalierbare und konforme Cloud-Lösungen und unterstützen Unternehmen auf ihrem Weg in die Cloud. Diese Dienstleistungen unterstreichen das Bestreben von Atos, umfassende SAP-Lösungen für den deutschen Markt zu liefern.

Stärken

Moderne AMS mit Agile- und DevSecOps-Ansätzen: Atos ist vom traditionellen ITSM auf ein modernisiertes SAP-Anwendungsmanagementmodell auf Basis von DevSecOps und agilen Ansätzen umgestiegen. Das NextGen SAP Service Transformation Framework sorgt für kontinuierliche Innovationen; die AMS-Tools werden auf SAP-Updates abgestimmt.

Knowledge Management für einen nahtlosen Umstieg: Die IntelliTransfer-Methode und der Knowledge Acquisition & Retention Process (KARP) von Atos ermöglichen eine strukturierte Wissenserfassung. Durch Geschäftsprozessaufzeichnung, Ticketanalyse und Bestands-/Codeanalyse wird ein reibungsloser Umstieg für SAP AMS-Kunden gewährleistet.

Sicherheit und Nachhaltigkeit: Atos integriert SAP ETD für die Erkennung von Bedrohungen und den sicheren Betrieb, und sorgt so für die Einhaltung der deutschen Datenschutzbestimmungen. Das AMS Framework umfasst Nachhaltigkeitsziele und optimiert den IT-Betrieb, um den Energieverbrauch und den CO2-Fußabdruck zu reduzieren.

Hoher Automatisierungsgrad und KI-gesteuerte Effizienzen: Atos integriert KI, ML und RPA in den AMS-Betrieb, reduziert den manuellen Aufwand und verbessert die Reaktionszeiten. Das BlueBox Toolset, die ServiceNow-Automatisierung und das KI-gesteuerte Ticketing ermöglichen einen Zero-Touch-Betrieb. Das digitale Performance Management steigert die Effizienz des SAP-Systems weiter; es überwacht die Geschäftsprozesse in Echtzeit und zeigt Automatisierungsmöglichkeiten auf.

Herausforderungen

Atos verfügt über solides regionales Know-how, sollte sein AMS-Angebot aber auf ein breiteres Spektrum mittelständischer Unternehmen ausweiten, auch auf solche mit geringem IT-Reifegrad, um in Deutschland weiter zu wachsen.





Managed Cloud Services for SAP ERP

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist sowohl für Anbieter von Managed Services für SAP ERP in Deutschland von Nutzen, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, als auch für Unternehmen, die diese Anbieter bewerten wollen. Im Rahmen dieses Quadranten hebt ISG die aktuelle Marktposition dieser Anbieter auf Basis der Tiefe ihres Serviceangebots und ihrer Marktpresenz hervor. Diese Dienstleister unterstützen ihre Kunden insbesondere bei der effektiven Migration und Wartung von Applikationen in der Cloud.

IT- und Infrastruktur-Verantwortliche

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

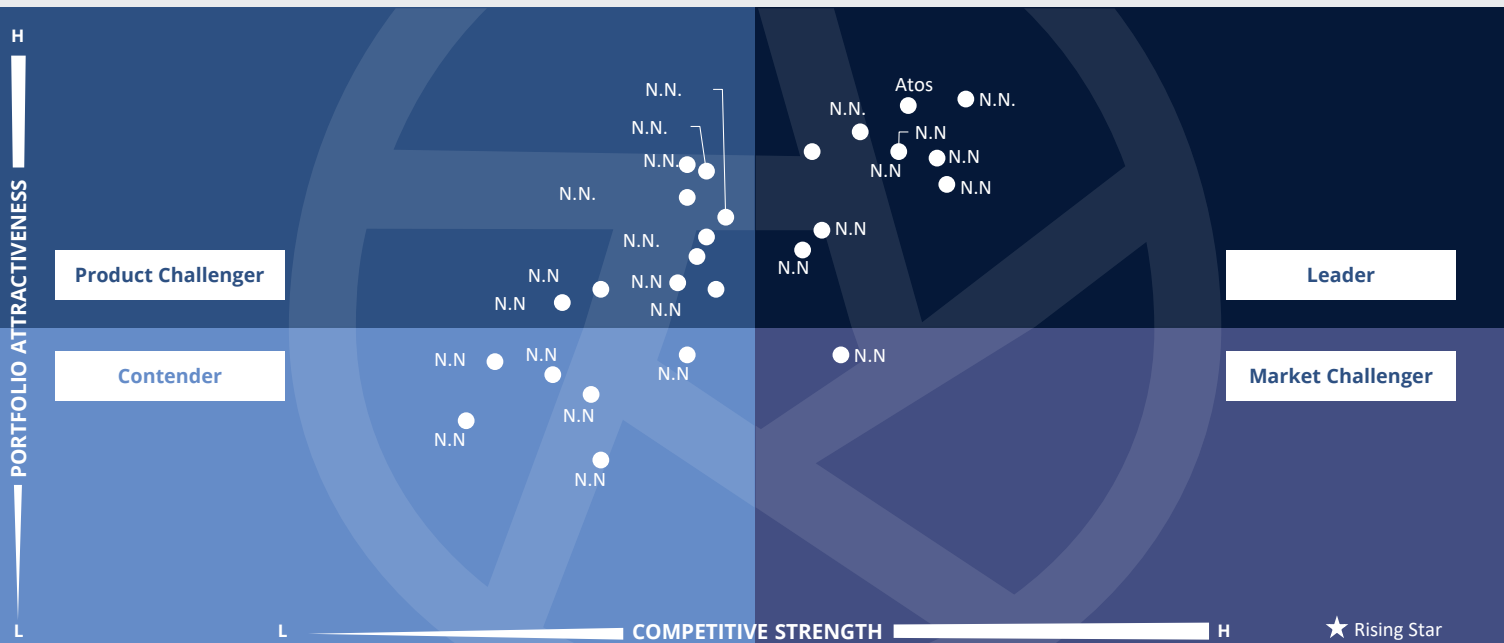
Marketing-, Vertriebs- und Außendienstleiter

Gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis der relativen Positionierung und Fähigkeiten von Providern, um Managed Cloud Services beschaffen zu können.

Experten aus den Bereichen Beschaffung und Einkauf

Gewinnen aus diesem Bericht ein besseres Verständnis des aktuellen Marktes für Managed Cloud Services.





Dieser Quadrant bewertet Anbieter, die **SAP ERP** in **komplexen hybriden Cloud- und Multicloud-Umgebungen** anbieten, **verwalten und betreiben** und effektive **Tools für die Verwaltung von Services** und die Automatisierung von Routineaufgaben bereitstellen.

Oliver Nickels

Managed Cloud Services for SAP ERP

Definition

Dieser Quadrant bewertet Dienstleister, die hybride Cloud-Umgebungen verwalten; der Fokus liegt dabei auf Zugangssicherheit, Infrastrukturüberwachung, Systemverfügbarkeit, Disaster Recovery und Datenkonformität. Diese Anbieter helfen ihren Kunden, technische Hindernisse bei der Migration von ERP-Systemen in die Cloud zu bewältigen, und erleichtern den Übergang von privaten zu Public Clouds oder von On-Premises-Einrichtungen. Kenntnisse über die Aufrechterhaltung des SAP-Betriebs, insbesondere mit S/4HANA und seiner In-Memory-Datenbank, sind dabei von entscheidender Bedeutung. Die Anbieter müssen starke Fähigkeiten in den Bereichen Datenvolumen, Anwendungscode-Management und Cloud-Kostenoptimierung nachweisen. In der Regel verfügen diese Dienstleister über SAP- und Cloud-Zertifizierungen, die den sicheren Betrieb von S/4HANA in hybriden Umgebungen gewährleisten. Sie bieten die erforderlichen Managed Services für den Betrieb vor Ort.

Führende Provider nutzen fortschrittliche Technologien und Automatisierungstools, um den Betrieb nach der Migration zu optimieren und ihren Kunden durch die effektive Erfüllung ihrer Infrastrukturanforderungen erhebliche Vorteile zu bieten.

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. Unterstützung der Kunden hinsichtlich ihrer **On-Premise- und Hybrid-Cloud-Implementierungen** von SAP-Systemen und -Datenbanken, 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. Tools zur **Automatisierung und Unterstützung** bestimmter Abläufe in der Post-Migrationsumgebung



Atos



Leader

„Atos kombiniert umfassendes SAP-Know-how mit robusten Hybrid-Cloud-Lösungen, die mit Automatisierung, Sicherheit und Nachhaltigkeit leistungsstarke Managed Cloud Services für deutsche Unternehmen bereitstellen.“

Oliver Nickels

Übersicht

Die Atos Group mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 78.000 Mitarbeitende in 68 Ländern. Im GJ24 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 9,58 Mrd. €, wobei der Bereich Digital Services das größte Segment darstellt. In Deutschland ist Atos mit Geschäftsstellen in wichtigen Städten wie München, Berlin und Düsseldorf stark vertreten. Die Managed Cloud Services für SAP ERP stellen sichere, skalierbare und konforme Cloud-Lösungen bereit. Mit ihrer Expertise in Public-, Private- und Hybrid-Cloud-Modellen unterstützt die Atos Group deutsche Unternehmen bei der Optimierung ihrer SAP-Landschaften und gewährleistet gleichzeitig die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und betriebliche Effizienz.

Stärken

Führend im Bereich Hybrid Cloud: Die Orchestrated Hybrid Cloud for SAP (OHC4SAP) von Atos ermöglicht Unternehmen die nahtlose Verwaltung von SAP-Workloads über private und öffentliche Clouds hinweg. Sie umfasst vorgefertigte Automatisierungstools, die die Cloud-Orchestrierung optimieren, die Flexibilität erhöhen und den Betrieb von hybriden Clouds vereinfachen.

Fokus auf Nachhaltigkeit: Atos unterstützt durch die Integration energieeffizienter Technologien in seine hybride Cloud-Infrastruktur ESG-orientierte Cloud-Lösungen.

Hochentwickelte Sicherheits- und Compliance-Standards: Mit OneCloud Sovereign Shield gewährleistet Atos die Datenhoheit und ein sicheres Cloud-Management, das die Gaia-X- und ENISA-Standards einhält. Das Digital Security

Assessment Framework (DSA) bewertet kontinuierlich die Sicherheitsrisiken und sorgt für DSGVO-konforme Lösungen.

Starke SAP- und Hyperscaler-Partnerschaften: Atos ist ein bevorzugter RISE with SAP-Partner und unterhält strategische Allianzen mit Microsoft (Azure), AWS und Google (Cloud). Die BullSequana S-Server des Anbieters, die von Hyperscalern eingesetzt werden, ermöglichen neben SAP-zertifizierten Infrastruktur- auch flexible Private-Cloud-Lösungen.

Automatisierungsgesteuerte Managed Cloud Services: Mit Blue Box und anderen Automatisierungs-Frameworks automatisiert Atos den SAP-Basisbetrieb, das Sicherheitsmanagement und die Serviceanfragen. KI-gesteuerte automatische Erkennungs- und Selbstheilungsfunktionen sorgen für Systemstabilität und senken die Betriebskosten.

Herausforderungen

Die OHC4SAP- und OneCloud-Lösungen von Atos sollten mit lokalisierten Fallstudien hervorgehoben werden, um die Position des Unternehmens als Marktführer in diesem Quadranten zu stärken.





SAP SuccessFactors HXM Partner Services

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Service Provider von Nutzen, die SAP SuccessFactors HXM Partner Services in Deutschland anbieten, um ein besseres Verständnis ihrer Marktposition zu gewinnen, und ebenso für Unternehmen, die diese Anbieter evaluieren möchten. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung dieser Provider und untersucht, wie sie die wichtigsten Herausforderungen von Unternehmen angehen. SAP-Partner in diesem Quadranten verfügen nicht nur über technisches Know-how, sondern transformieren auch das Talentmanagement und passen ihre HR-Services an die lokalen Bedürfnisse an.

Technologieexperten

Informiert dieser Bericht darüber, wie Service Provider die neuesten Technologien in ihre SAP HXM-Angebote managen und sie entsprechend integrieren.

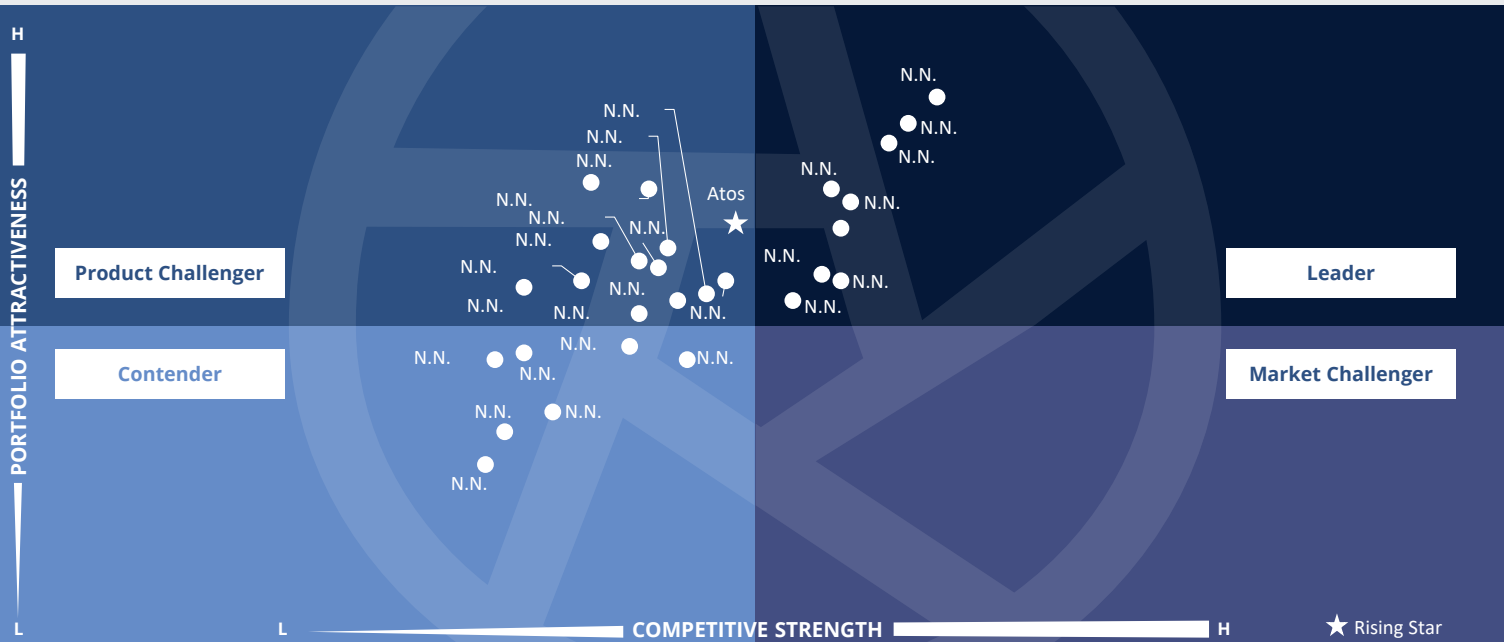
Beschaffungs- und Einkaufs-Experten

Verschafft dieser Bericht ein besseres Verständnis des Dienstleister-Ökosystems für SAP HXM Services; sie erfahren zudem, wie die Anbieter im Vergleich zueinander dastehen.

Experten aus der Personalabteilung

Sollten diesen Bericht lesen, um zu verstehen, inwieweit SAP HXM-Dienstleister in der Lage sind, HR-Abläufe und -Prozesse digital zu transformieren.





Dieser Quadrant bewertet führende Anbieter, die alle Module der SAP SuccessFactors HXM Suite **vor Ort oder in der Cloud implementieren und verwalten** und die anstehende **Transformation** mit geeigneten **Tools und Serviceangeboten** unterstützen.

Oliver Nickels

Definition

In diesem Quadranten werden Dienstleister bewertet, die alle Module der SAP SuccessFactors HXM Suite vor Ort oder in der Cloud implementieren und verwalten. Diese Anbieter verfügen über Business-Erfahrung bei der Transformation von HR-Talentmanagement und HR-Leistungen, die auf lokale und länderspezifische Bedürfnisse zugeschnitten sind. Die Anbieter verfügen über dedizierte Einheiten für Talent- und Personalmanagement, u.a. qualifiziertes Personal für die Implementierung und Verwaltung von SAP SuccessFactors. Sie kennen sich mit Cloud- und On-Premises-Implementierungen aus, u.a. auch der Datenmigration zu SAP SuccessFactors. Die SAP HXM-Suites der Anbieter umfasst KI-gestützte Lösungen, die individuelle Anforderungen erfüllen und die organisatorische Agilität skalierbar vorantreiben. Die Provider verfügen über Fachwissen in den Bereichen Datenmigration, Anpassung, Integration, Änderungsmanagement, Tests und Support; der Schwerpunkt liegt dabei auf Data Governance, Sicherheit und

der Einhaltung lokaler und regionaler Datenvorschriften. Diese Anbieter haben u.a. Implementierungszeiten verkürzt, Upgrades vereinfacht, Kosten gesenkt und die Leistung von HR-, einheitlichen Kern-HR-Lösungen und Lohnabrechnungsfunktionen gesteigert.

Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für Cloud- und On-Premise-Implementierungen von SAP SuccessFactors
2. **Integration** mit anderen Anwendungen in der IT-Landschaft
3. Tools und Beschleuniger für **Deployment und Wartung**
4. **Zertifizierte** SAP SuccessFactors-Experten
5. **Deployment** von mehr als einem Modul für Kunden in verschiedenen Regionen in den letzten 12 Monaten
6. **Assets und Tools** zur Beschleunigung von Transformationen und zur Erzielung erheblicher Vorteile bei der Strategie, Implementierung und Verwaltung von SAP HXM-Lösungen
7. **Referenzen für Fallstudien** zur Integration von KI, Analytik und Automatisierung zur Effizienzverbesserung aller HR-Funktionen
8. **Nachgewiesene geschäftliche Verbesserungen für Kunden**, u.a. einheitliche HR-Kernprozesse, Fokus auf die Verbesserung von Lösungen, die auf die Mitarbeitererfahrung ausgerichtet sind, und Anpassungsfähigkeit an aktuelle und sich ändernde Geschäftsanforderungen
9. **Starke Vision für den Ausbau der SuccessFactors HXM-Einheit** und End-to-End-Services in Verbindung mit Tools, Beschleunigern und starken Beratungskompetenzen



Atos



„Mit lokalisierter HR-Expertise, einer starken SAP SuccessFactors-Integration und DevOps-getriebenem HR Service Management ist Atos ein führender HXM-Anbieter für deutsche Unternehmen, die auf cloudbasierte HR-Systeme umsteigen.“

Oliver Nickels

Übersicht

Die Atos Group mit Hauptsitz in Bezons, Frankreich, beschäftigt mehr als 78.000 Mitarbeitende in 68 Ländern. Im GJ24 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 9,58 Mrd. €, wobei der Bereich Digital Services das größte Segment darstellt. Atos ist in Deutschland sehr präsent und kann auf sein Know-how in den Bereichen digitale Transformation und Cloud Services zurückgreifen. Die SAP SuccessFactors HXM Services fokussieren sich auf die Integration von HR-Transformationsstrategien mit cloud-basierten HR-Lösungen. Dazu zählen End-to-End-Implementierungen, compliance-gesteuerte HR-Prozesse und KI-gestütztes Workforce Management für Unternehmen, die skalierbare und intelligente HXM-Lösungen anstreben.

Stärken

Umfassende EX-Lösungen: Enterprise EX von Atos bietet eine vorgefertigte Best-Practice-Lösung für Employee Experience mit SAP SuccessFactors mit einer starken Integration in Microsoft Teams, Viva, Power Apps, ServiceNow und SAP Workzone. Kore.AI für HR-Helpdesks und Urlaubsmanagement gewährleistet einen nahtlosen HR-Workflow für Unternehmen.

Lokalisierte HR-Expertise und Compliance:

Atos ist mit seiner genauen Kenntnis der lokalen Arbeitsgesetze, HR-Vorschriften und Compliance-Anforderungen ein zuverlässiger Partner für SAP SuccessFactors in Deutschland, gewährleistet eine sichere Migration von HR-Systemen und erfüllt die strengen Branchen- und behördlichen Sicherheitsvorschriften.

Branchenspezifische HXM-Expertise:

Atos ist auf die Sektoren Fertigung, öffentliche Verwaltung und Finanzdienstleistungen spezialisiert und bietet vorkonfigurierte HR Templates, die die Cloud-Einführung beschleunigen. Work2Success, das Framework für die Migration von HR-Informationssystemen (HRIS), gewährleistet eine sichere und gesetzeskonforme Datenmigration für deutsche Unternehmen.

Innovative Bereitstellung von HR Services mit DevOps:

Atos zeichnet sich durch die Anwendung von DevOps-Methoden bei SAP SuccessFactors-Implementierungen aus und entfernt sich damit von reaktiven HR-Service-Modellen. Smart Guide 2.0 und die Atos Change Management Toolbox erweitern SAP Activate und bieten eine strukturierte Projektsteuerung und Unterstützung bei der digitalen Transformation.

Herausforderungen

Atos verfügt über ein solides Angebot für regulierte Branchen, sollte aber sein SuccessFactors-Angebot auf den Einzelhandel, das Gesundheitswesen und die Logistikbranche ausweiten, um mehr Kunden im Mittelstand zu erreichen. Der Ausbau der SuccessFactors Delivery über Europa hinaus könnte auch dazu beitragen, multinationale Kunden anzuziehen.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2025 – SAP Ecosystem“ 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:

Oliver Nickels

Editorin:

Priyanka Richi

Forschungsanalysten:

Vartika Rai

Datenanalyst:

Aishwarya Pateriya

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 dieser Studie vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten stammen 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. ISG ist sich bewusst, dass in der Zeitspanne zwischen der Marktforschungsphase und der Veröffentlichung eventuell Marktentwicklungen in Form von Fusionen und Übernahmen stattfinden können und räumt ein, dass sich solche Veränderungen nicht in den Reports für diese Studie widerspiegeln werden.

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

Oliver Nickels
Principal Analyst & Executive Advisor

Oliver Nickels bringt fundiertes technisches und betriebswirtschaftliches Wissen und mehr als 25 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater, IT-Analyst, Marketingleiter und Start-up-Unternehmer in die ISG-Kundenprojekte ein. Seine Schwerpunkte sind der organisatorische Wandel durch digitale und KI-basierte Technologien, das Internet der Dinge und die Digital Customer Journey.

Oliver arbeitet als freiberuflicher Berater, um ISG-Kunden bei allen Fragen rund um die digitale Customer Journey und digitales Marketing zu unterstützen. Zuvor war Oliver viele Jahre in verschiedenen nationalen und internationalen

Funktionen für ein führendes globales IT-Unternehmen tätig, zuletzt als Digital Marketing Manager mit Verantwortung für die digitale Kundenkommunikation eines Geschäftsbereichs und als Berater der Geschäftsleitung.

Oliver hat einen Abschluss in Informatik der Universität Bremen und ist zertifizierter Marketingassistent und Geschäftsmodellentwickler.



Forschungsanalysten

Vartika Rai
Senior Research Analyst

Vartika Rai ist als Senior Research-Analystin für ISG tätig; in dieser Rolle unterstützt sie und ist Co-Autorin von Provider Lens™ Studien zu den Themen Analytics Services & Plattformen sowie SAP Ecosystem. Sie unterstützt die leitenden Analysten im Rechercheprozess und verfasst den Global Summary Report. Zudem entwickelt sie Inhalte aus Unternehmensperspektive und arbeitet bei Ad-hoc-Researchaufträgen mit Beratern und Unternehmenskunden zusammen. Vartika übernahm ihre

derzeitige Tätigkeit im Juni 2022. Zuvor war sie in den Bereichen Sekundärrecherche, Wettbewerbsanalyse, Markttrends und Newsletter-Analyse tätig.



Sponsor der Studie



Aman Munglani
Director: Hyperscalers, Digital Innovator Series
and Custom Research

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 Product Owner



Jan Erik Aase
Partner and Global Head – ISG Provider Lens™

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrungen bei der Implementierung und Erforschung der Dienstleistungsintegration und des Managements von IT- und Geschäftsprozessen. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert in der Analyse von Trends und Methoden der Vendor Governance, der Identifizierung von Ineffizienzen in aktuellen Prozessen und der Beratung der Branche. Jan Erik hat Erfahrungen auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance-Lebenszyklus - als Kunde, Branchenanalyst, Dienstleister und Berater.

Als Partner und globaler Leiter von ISG Provider Lens™ ist er nun sehr gut positioniert, um den Zustand der Branche zu bewerten, darüber zu berichten und Empfehlungen sowohl für Unternehmen als auch für Kunden von Dienstleistern 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, Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com.

ISG

ISG (Nasdaq: III) ist ein globales, KI-orientiertes Technologieforschungs- und Beratungsunternehmen. Als vertrauenswürdiger Partner von mehr als 900 Kunden, darunter 75 der 100 weltweit führenden Unternehmen, ist ISG seit langem führend in der Beschaffung von Technologie- und Business-Services und nimmt inzwischen eine Spitzenstellung bei der KI-Nutzung ein; damit kann Organisationen zu operativer Exzellenz und schnellerem Wachstum verholfen werden.

Das 2006 gegründete Unternehmen ist bekannt für seine proprietären Marktdaten, sein fundiertes Wissen über Anbieter-Ökosysteme und die Kompetenz seiner 1.600 Experten weltweit, die gemeinsam Kunden dabei unterstützen, den Wert ihrer Technologieinvestitionen zu maximieren. Weitere Informationen unter isg-one.com.



MAI, 2025

BERICHT: SAP ECOSYSTEM