

AWS Ecosystem Partners

AWS SAP Workloads

Eine Analyse, die die Attraktivität der Portfolios und die Wettbewerbsstärke der Anbieter vergleicht

QUADRANT REPORT | OKTOBER 2024 | DEUTSCHLAND

Customized report courtesy of:

DXC TECHNOLOGY

Zusammenfassung	03	AWS SAP Workloads	16 – 22
Anbieterpositionierung	07	Wer sollte dieses Kapitel lesen	17
Einleitung		Quadrant	18
Definition	12	Definition & Auswahlkriterien	19
Betrachtungsumfang der Studie	13	Beobachtungen	20
Anbieterklassifizierungen	14	Anbieterprofile	22
Anhang			
Methodik & Team	26		
Autoren & Editoren	27		
Über ISG	29		
Star of Excellence	23		
Customer Experience (CX) Insights	24		

Autor des Berichts: Frank Heuer

Künstliche Intelligenz wird immer wichtiger für die Realisierung von Lösungen auf AWS-Basis.

Weltweit – und auch in Deutschland – ist Amazon Web Services (AWS) der führende Hyperscaler und profitiert somit vom wachsenden Cloud-Native-Markt hierzulande. Cloud-Native-Lösungen ermöglichen die Erstellung und Ausführung skalierbarer Anwendungen in Cloud-Umgebungen. Das Wachstum des Cloud-Native-Marktes stellt eine ideale Voraussetzung für das Wachstum des Geschäftes der AWS-Partner in Deutschland dar. Großunternehmen stellen hierzulande derzeit noch das wichtigste und reifste Marktsegment dar. Die mittelständischen Unternehmen haben gegenüber den Großunternehmen Nachholbedarf und sind somit ein überdurchschnittlich wachsendes – und damit ebenfalls attraktives – Marktsegment. Im Vorteil sind

also Dienstleister, die beide Zielgruppen adressieren, da sie sowohl von großen Budgets als auch von der stark wachsenden Nachfrage profitieren.

Flexibilität und Kostenvorteile von Cloud-Lösungen bewirkten in den letzten Jahren, dass sich dieses Bereitstellungsmodell für IT-Anwendungen und -Infrastrukturen immer stärker durchgesetzt hat. Infolge der Corona-Pandemie beschleunigte sich die Marktdurchdringung cloudbasierender Angebote aufgrund ihrer Vorteile und der aktuellen Anforderungen von Unternehmen. So war der sehr kurzfristige Umzug vieler Mitarbeiter in das Home Office häufig nur mit Hilfe von (Collaboration-) Lösungen auf Cloud-Basis möglich. Darüber hinaus bewegt der zusätzliche krisenbedingte inflationäre Kostendruck viele Unternehmen dazu, ihre IT-Landschaften in bedarfsgerechte und kostenflexible Architekturen zu transformieren.

Cloud Hyperscaler sind aufgrund ihrer ausgeprägten Fähigkeit, schnell zu skalieren und flexibel agieren zu können, die größten Nutznießer der aktuell und langfristig

AWS-Services sind
ein **wachsender**
Markt in Deutschland
mit **Chancen** für
Anwender und
AWS-Partner.



steigenden Nachfrage nach Cloud-Lösungen. Als einer der weltweit führenden Hyperscaler profitiert Amazon Web Services (AWS) ganz besonders von dem wachsenden Kundenbedarf.

Aufgrund seiner globalen Bedeutung ist AWS ein attraktiver Partner für Dienstleister und Technologieanbieter und kooperiert im Rahmen des AWS-Partnernetzwerkes (APN) mit zahlreichen dieser Anbieter. Das AWS-Partnernetzwerk ist das globale Programm für AWS-Partner. Es hilft ihnen durch die Bereitstellung geschäftlicher und technischer Unterstützung wie auch Vertriebs- und Marketingunterstützung, AWS-basierte Geschäfte und Lösungen zu entwickeln. Mit der rasch wachsenden Bedeutung von AWS als IT-Provider gewinnt auch das AWS-Partnerökosystem eine immer höhere Relevanz. Aus dem zunehmenden Erfolg von AWS ziehen so auch die AWS-Partner wachsenden Nutzen. In einem hoch dynamischen Markt wie AWS-basierenden Lösungen wird es immer wichtiger, Projekte zeitnah umzusetzen. Daher kommt im Rahmen der Realisierung

von AWS-Lösungen Automatisierung, häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, eine zunehmende Bedeutung zu.

AWS Professional Services

ISG legt Wert auf die marktgerechte Reflektion des Marktes in den Provider-Lens-Studien und hat daher die bisher getrennt betrachteten Themen AWS-bezogenes Consulting und Migration zu Professional Services zusammengefasst. Die Integration von Beratung und Umsetzung ist im Sinne einer bruchlosen Realisierung von AWS-Projekten von Vorteil. Aus diesem Grund setzt sich die Zusammenführung der beiden AWS-Servicekomponenten im Markt immer mehr durch. Entsprechend sind im Markt – und auch in dieser Analyse – Anbieter besonders erfolgreich, die AWS-Beratung und -Migration nicht nur anbieten, sondern diese beiden Elemente auch zielgerichtet zum Vorteil ihrer Kunden verzahnen.

Das Interesse an (AWS-) Cloud-Plattformen nimmt stetig zu. Infolgedessen steigt auch der Orientierungsbedarf hinsichtlich des

optimalen AWS-Einstiegs – im Gegensatz zu den Innovatoren benötigen die meisten heutigen Interessenten und die Nachzügler häufiger externe Beratung. Kostensenkungsmöglichkeiten durch AWS-Lösungen sind aufgrund der aktuellen Krisen derzeit ein sehr relevantes Motiv für das Interesse an diesem Angebot. Beratung ist ein Schlüsselthema für den Einstieg in AWS-Lösungen, das weiteres Anschlussgeschäft verspricht; entsprechend wettbewerbsintensiv ist der Markt für Professional Services.

Das AWS-Partnernetzwerk erfüllt einen doppelten Zweck. Dieses Ökosystem ist ein wichtiger Erfolgsfaktor auch für AWS selbst. Je überzeugender die Kunden durch die AWS-Partner beraten werden, desto besser wird sich das Geschäft von AWS entwickeln. Gleichzeitig können diese Partner von einem erfolgreichen Einstieg ihrer Kunden in die AWS-Welt durch Folgegeschäft wie etwa Managed Services profitieren. Gute Erfolgsvoraussetzungen – und gute Bewertungen in dieser Studie – haben daher Dienstleister, die auch Unterstützung im AWS-Betrieb – also End-to-End Services –

offerieren; diese Provider eröffnen eine umfassende Entwicklungsperspektive hinsichtlich AWS-Lösungen.

Die Umsetzung von AWS-Projekten, die zweite Komponente der Professional Services, hat zwei Zielrichtungen. Für neu im Unternehmen eingeführte Anwendungen spielt die AWS-Migration eine zentrale Rolle. Vor allem aber sollen auch bereits bestehende Applikationen in die AWS-Cloud migriert werden (Lift & Shift). Die AWS-Professional-Services-Partner helfen den Kunden, den Umstieg auf die AWS-Plattform unter Berücksichtigung aller relevanter Aspekte zu realisieren. In diesem Bericht sind daher Dienstleister im Vorteil, die ein breites Serviceportfolio offerieren und eine Vielzahl an AWS-Technologien beherrschen.

Im Cloud-Bereich insgesamt und noch im mehr in der AWS-Welt im Besonderen entwickeln sich Technologien rasant weiter. Zudem ist Zeit Geld: Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck, unter dem Anwenderunternehmen stehen, wird es immer wichtiger, die AWS-Migration zeitnah umzusetzen. Daher kommt im Rahmen von Professional Services Automatisierung,



häufig unterstützt durch künstliche Intelligenz, zum Einsatz. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Anbieter, die sich solche Technologien zu Nutzen machen können.

AWS Managed Services

Durch ihre Vorteile sind AWS-Lösungen zunehmend interessant für weitere Anwenderkreise. Da das laufende Handling viele Nutzer überfordert bzw. überfordern kann, rücken AWS-bezogene Managed Services immer stärker in den Fokus von Anwenderunternehmen und Interessenten. Managed AWS Services kommen den Anforderungen von immer mehr (neuen) AWS-Interessenten entgegen. Daher wächst das Interesse an AWS-Managed-Service-Anbietern; dabei sind unter anderem Provider mit Betrieb in Deutschland im Vorteil. Mit dem Erfolg der AWS-Lösungen interessieren sich auch immer mehr Unternehmen ohne Erfahrung, Wissen oder Ressourcen für AWS-Lösungen. Diese Entwicklung trägt mit dazu bei, dass das externe Management von AWS-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aber auch der Wunsch nach zunehmender Professionalisierung ist ein

wichtiger Treiber, denn es handelt sich um eine anspruchsvolle Aufgabe.

Dies zeigen die Anforderungen und Erwartungen der Anwenderunternehmen, zu denen unter anderem die Beherrschung (hybrider) Multicloud-Landschaften, Datenschutz, Erfahrung im Betrieb und End-to-End-Kompetenzen zählen. Ab diesem Jahr liegt ein besonderes Augenmerk auf dem Thema Kostenoptimierung; FinOps wird als ein dedizierter Aspekt betrachtet. FinOps bringt finanzielle Verantwortlichkeit in die Cloud und hilft dabei, Entscheidungen zu treffen, wenn es um Kompromisse zwischen Geschwindigkeit, Kosten und Leistung geht.

Entsprechend den vorgenannten Faktoren sind insbesondere Dienstleister im Vorteil, die das genannte Leistungs- und Technologiespektrum abdecken und überdies Referenzen und Case Studies nachweisen können. Nicht zuletzt können sich Provider, die den Betrieb in Deutschland bieten können, positiv hervorheben. Speziell auch der Sicherheitsaspekt ist angesichts der im Zuge des Ukraine-Krieges zunehmenden Cyberattacken ein hoch relevanter Aspekt.

AWS Data Analytics, AI & ML

Seit dem Start der AWS Ecosystem Provider Lens™ Studie im Jahr 2019 bezieht ISG diesen Themenbereich in die Analyse ein. In diesem Jahr wurde erstmals künstliche Intelligenz explizit in der Untersuchung mitbetrachtet, da nach unserer Einschätzung dieses Thema eine ausreichende Reife und Praxisrelevanz erreicht hat. Gerade in der aktuellen Krisensituation müssen Unternehmen bei ihren Entscheidungen heutzutage verstärkt solche sich immer schneller verändernde Parameter einkalkulieren. Künstliche Intelligenz hilft immer mehr Unternehmen, Handeln und Entscheidungen zu unterstützen.

Die AWS-Partner helfen Anwenderunternehmen dabei, die Komplexität beim Heben und Auswerten der hierzu benötigten Daten mit Hilfe von Data Analytics und Machine Learning zu bewältigen. Daten sind in vielen Unternehmen ein noch ungehobener Schatz, denn sie sind häufig unstrukturiert und in Silos vorhanden. Inzwischen setzt sich in der deutschen Wirtschaft zunehmend die Erkenntnis durch, dass Daten und ihre Analyse zunehmend zu einer unverzichtbaren

Ressource für ihren geschäftlichen Erfolg werden. Eine große Herausforderung ist in diesem Zusammenhang, dass die Menge der zu analysierenden Daten äußerst schnell an Umfang zunimmt; ein Beispiel dafür sind Daten aus IoT-Systemen. Aufgrund dieses rasch wachsenden Volumens der zu analysierenden Daten wollen bzw. müssen viele Unternehmen gerade im Data-Processing-Umfeld die starken Kapazitäten der Public Cloud nutzen. Dabei sind sie aufgrund der hohen Komplexität der Integration mit der bestehenden Infrastruktur zur Datenhaltung auf ein starkes Partnernetzwerk von AWS für Integration und Service Management angewiesen. Dienstleister unterstützen von Readiness Checks und Strategieberatung über die technische Implementierung und Integration bis hin zum Betrieb.

Ein komplettes Dienstleistungsportfolio ist bei diesem Thema hilfreich. Entsprechend profitieren in dieser Analyse Dienstleister, die eine breite Servicepalette anbieten und umfangreiche AWS-Technologien damit adressieren. Hilfreich dabei ist der Nachweis der Leistungsfähigkeit durch AWS-Kompetenzen



und -Zertifizierungen. Speziell im Hinblick auf das neue Thema künstliche Intelligenz sind ausgeprägte Beratungskompetenzen von Vorteil.

AWS SAP Workloads

Viele Anwenderunternehmen in Deutschland haben derzeit noch Vorbehalte, SAP-Lösungen aus der Cloud zu beziehen, da sie oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus.

Für die Unternehmen, die bereits den Schritt gegangen sind, SAP-Workloads in die Cloud zu migrieren, hat sich AWS zu einer bevorzugten Plattform für den Betrieb entwickelt.

SAP selbst richtet seit 2022 seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle auf Basis von Cloud Computing aus. Mit seinem Angebot „RISE with SAP“ wurden Cloud-Strategie-Diskussionen auch in Unternehmen

ausgelöst, die AWS bisher nicht nutzen wollten; dies bedeutet einen zusätzlichen Treiber für den Markt.

Mit RISE with SAP fördert SAP den Umstieg in die Cloud und bietet auch den Betrieb an. Zwar kooperiert SAP hierbei mit Partnern, andererseits bedeutet dies aber auch eine Konkurrenz, speziell für AWS-Partner, die SAP-Hosting anbieten. Chancen ergeben sich somit für die Partner, die zum Beispiel Erweiterungen in der AWS-Cloud offerieren, die SAP selbst nicht anbietet. Gute Karten haben zudem Dienstleister, die nicht nur die technologischen Aspekte voll beherrschen, sondern auch ausgeprägte Geschäfts- und Branchenkompetenzen vorweisen können.

Im Vorteil sind AWS-Dienstleister, die Groß- und mittelständische Kunden adressieren, da sie sowohl von großen Budgets als auch von der stark wachsenden Nachfrage profitieren.





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader
adesso SE	Market Challenger	Contender	Rising Star ★	Not In
AllCloud	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Not In
Arvato Systems	Leader	Market Challenger	Contender	Product Challenger
Atos	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
BTC	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Capgemini	Leader	Leader	Leader	Leader
Claranet	Contender	Leader	Not In	Product Challenger
Cognizant	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
Computacenter	Market Challenger	Market Challenger	Not In	Not In





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Crayon	Not In	Not In	Contender	Not In
Deloitte	Market Challenger	Product Challenger	Not In	Leader
DXC Technology	Leader	Leader	Leader	Leader
Eviden (Atos Group)	Leader	Product Challenger	Leader	Leader
Fujitsu	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Genpact	Not In	Not In	Product Challenger	Not In
HCLTech	Leader	Leader	Leader	Leader
IBM	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Leader
Infosys	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
kreuzwerker	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Kyndryl	Product Challenger	Leader	Product Challenger	Product Challenger
Lemongrass Consulting	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
LTIMindtree	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
Materna	Market Challenger	Market Challenger	Leader	Not In
Mphasis	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Contender
msg systems	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Netlution	Product Challenger	Contender	Not In	Contender
Nordcloud	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
NTT DATA	Not In	Product Challenger	Not In	Leader
OPITZ CONSULTING	Not In	Not In	Contender	Not In





	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Orange Business	Contender	Not In	Market Challenger	Not In
Persistent Systems	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Public Cloud Group	Rising Star ★	Rising Star ★	Product Challenger	Product Challenger
PwC	Not In	Not In	Market Challenger	Product Challenger
q.beyond	Not In	Not In	Not In	Contender
Rackspace Technology	Leader	Leader	Product Challenger	Contender
Reply	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In
Skaylink	Product Challenger	Market Challenger	Not In	Not In
SoftwareOne	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
SPIRIT/21	Not In	Contender	Not In	Contender



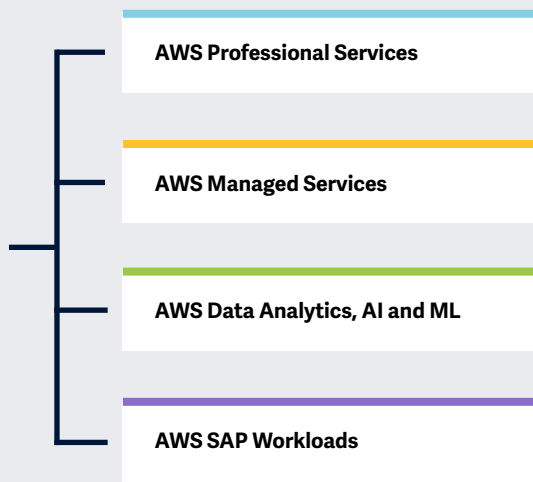


	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Data Analytics, AI and ML	AWS SAP Workloads
Syntax	Contender	Market Challenger	Product Challenger	Leader
TCS	Leader	Leader	Leader	Leader
Tech Mahindra	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
tecRacer	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
T-Systems	Leader	Leader	Not In	Leader
Virtusa	Not In	Not In	Contender	Not In
Wipro	Leader	Leader	Leader	Product Challenger



Dies sind die Themen, die **2024 im Fokus** der Studie stehen:

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2024



Definition

Im Jahr 2024 führt AWS wichtige Innovationen in den Bereichen Cloud, Datenanalyse und Machine Learning (ML) ein und verfolgt insgesamt das Ziel, Kunden bei ihrer Transformation in Richtung Nachhaltigkeit zu unterstützen; der Schwerpunkt liegt dabei auf digitaler Souveränität und einer verbesserten Innovationskraft. Mit dem Einsatz der Public Cloud sind herkömmliche Infrastrukturen und die bekannten Betriebstechniken normalerweise überfordert. Der Erfolg der AWS-Mission hängt von ausgefeilten CloudOps ab, die die Cloud-Sicherheit und -Governance, Ressourcen- und Kostenoptimierung, intelligente Bereitstellung von Ressourcen und Serviceverfügbarkeit über verschiedene Bereitstellungsmodelle (einschließlich Edge) hinweg umfassen – diese Strategie erfordert eine maximale Interoperabilität der Services.

AWS stellt mehrere Engagement-Modelle und Optionen für seine strategischen Servicepartner bereit, um deren Cloud-Personal im Umgang mit den neuesten Plattform-Innovationen zu schulen und weiterzubilden, und zwar über sein AWS Partner Network (APN).

Die Partnerschaften haben in Bezug auf die AWS-Cloud-Möglichkeiten an Reife gewonnen, unter anderem hinsichtlich Migration, Consulting, Daten und künstlicher Intelligenz (AI), SAP-Services und Managed Services.

AWS baut seine Führungsposition und sein Engagement für technologische Innovationen weiter aus, was auch durch diverse strategische Allianzen und bahnbrechende Entwicklungen unterstrichen wird. Partnerschaften sind von zentraler Bedeutung für Spitzeninnovationen, für eine zukunftssichere Roadmap und Strategie der Technologiedienstleister von AWS. Dies weist - in Verbindung mit dem kontinuierlichen Engagement von AWS für Produktinnovationen und strategischen Weitblick - auf eine Zukunft hin, in der es bei der digitalen Transformation nicht nur um technologischen Fortschritt, sondern auch um nachhaltiges und verantwortungsvolles Wachstum geht.

Mit seinen jüngsten Partnerschaften und Produktinitiativen ebnet AWS den Weg für Cloud Services der nächsten Generation und stärkt seine Rolle als Katalysator für branchenweite Innovationen.



Betrachtungsumfang der Studie

In dieser ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie betrachtet ISG die folgenden vier Quadranten: AWS Professional Services, AWS Managed Services, AWS Data Analytics, AI & ML sowie AWS SAP Workloads.

Diese ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern:

- Eine transparente Darstellung der Stärken und Schwächen der relevanten Provider
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie dient als Grundlage für wichtige Entscheidungen in Bezug auf Positionierung, wichtige Beziehungen und Go-to-Market-Überlegungen. ISG-Berater und Unternehmenskunden nutzen die Informationen aus diesen Berichten auch, um ihre bestehenden Anbieterbeziehungen und potenzielle Engagements zu bewerten.

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung von IT-Dienstleistern 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 Millionen USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Accounts:** 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 Stars 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.





AWS SAP Workloads

Wer sollte dieses Kapitel lesen

Dieser Bericht ist für Unternehmen jeglicher Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von AWS SAP-Implementierungs- und Integrationsdiensten zu evaluieren. Im Rahmen dieses Quadranten wird die aktuelle Marktpositionierung dieser Anbieter dargelegt und auch aufgezeigt, wie die einzelnen Anbieter die Herausforderungen der Unternehmen angehen.

Der Bedarf, SAP-Anwendungen auf Cloud-Plattformen zu betreiben, bei denen die Daten innerhalb der EU/Deutschland bleiben (Sovereign Clouds), wächst. Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, entwickeln Unternehmen und Anbieter AWS-kompatible Lösungen, die den strengen europäischen Datenschutzgesetzen entsprechen.

Unternehmen nutzen zunehmend eine Mischung aus AWS und souveränen Cloud-Plattformen für ihre SAP-Systeme (Multicloud). Dieser Ansatz erfordert Tools und Know-how für das Management von SAP-Workloads über verschiedene Clouds hinweg, um so einen nahtlosen Betrieb und eine bessere Performance zu ermöglichen.

Das Interesse an der Nutzung der AWS-SAP-Lösung nimmt zu; das zeigt sich in der steigenden Nachfrage nach hybriden RISE-Modellen. Diese Modelle kombinieren RISE with SAP (Private Cloud) und AWS für SAP-Workloads, um unterschiedlichen regionalen, Kritikalitäts- und Datenschutzerfordernungen gerecht zu werden und eine perfekte Abstimmung auf die Cloud-Strategien der jeweiligen Unternehmen zu gewährleisten.



IT-Experten können sich mit diesem Bericht über die relativen Stärken und Schwächen der Anbieter von SAP-Implementierungs- und Integrationservices informieren, die ihnen helfen können, die digitale Transformation in ihrem Unternehmen voranzutreiben.

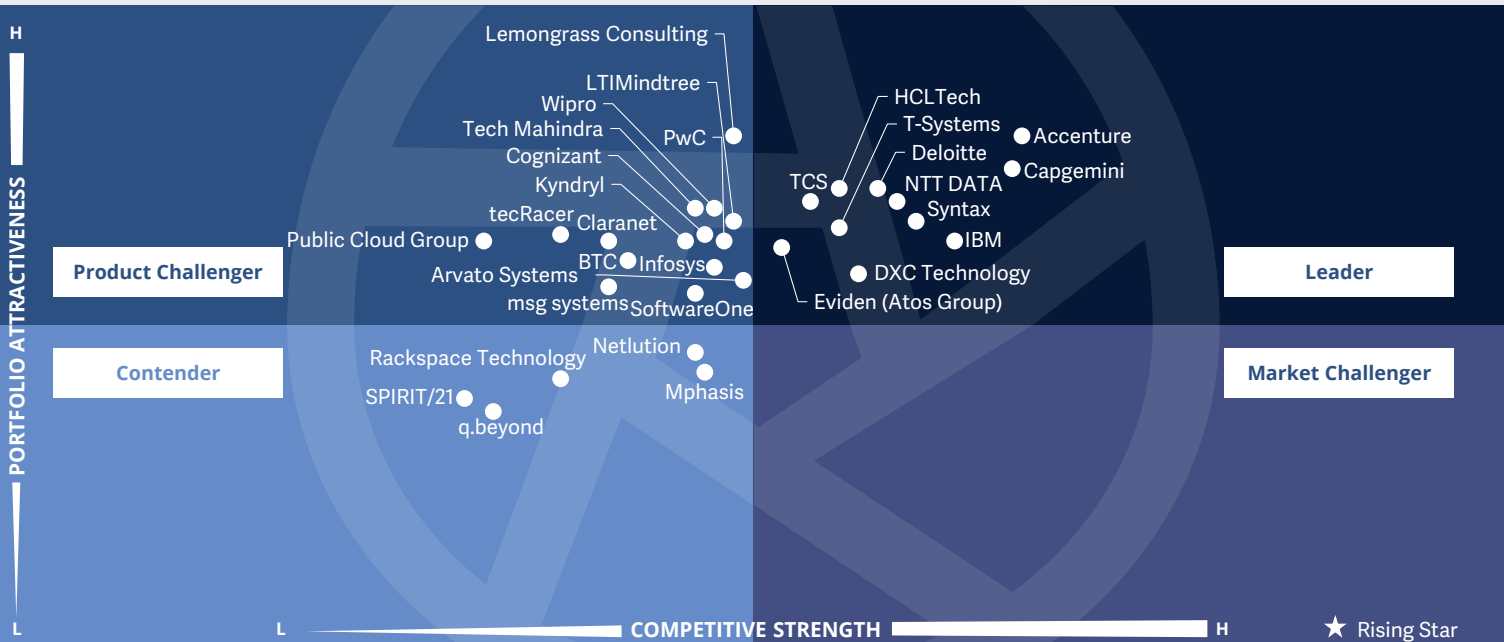


Beschaffungs-Experten gewinnen durch diesen Bericht ein besseres Verständnis der aktuellen Anbieterlandschaft im Markt für AWS-SAP-Implementierungs- und Integrationservices in Deutschland.



SAP-Experten werden mit diesem Bericht über die Positionierung der Anbieter von AWS-SAP-Implementierungs- und -Integrationsdiensten, ihren Einfluss auf Unternehmenstransformationen und die Vorteile der Cloud-Migration informiert.





Dieser Quadrant bewertet die **relevantesten** Anbieter von Dienstleistungen hinsichtlich AWS SAP Workloads in Deutschland. Diese Services umfassen die **Bereitstellung und den Betrieb**. SAP hat **neue Bedingungen** für den Markt geschaffen.

Frank Heuer



Definition

In diesem Quadranten werden Service Provider bewertet, die die Bereitstellung und den laufenden Betrieb von SAP-Systemen wie SAP HANA oder anderen Plattformen auf AWS und deren zentrales Management ermöglichen. Diese Anbieter helfen bei der Implementierung von AWS als Hardware-Ersatz oder Hardware-Erweiterung (IaaS) für Unternehmen. Sie optimieren, entwerfen und entwickeln neue Prozesse und Geschäftsabläufe im Rahmen des Plattformmanagements durch die Kombination der eigenen Services mit SAP- und AWS-Services. Dieser ausgewählte Kreis von Dienstleistern ist somit für die Umsetzung und den anschließenden Betrieb verantwortlich.

Zusätzlich zu den relevanten AWS-Zertifizierungen benötigen die Service Provider in diesem Quadranten SAP-Zertifizierungen und -Partnerschaften, um mit SAP-Produkten, -Technologien, -Lizenzierungen und -Plattformentwicklungen auf dem Laufenden zu bleiben. Sie sollten auch aufzeigen können, wie sie sich auf die IT-Landschaften, Anwendungen und Geschäftsprozesse der Kunden auswirken.

Auswahlkriterien

1. **Breite und Tiefe des Serviceportfolios** im Zusammenhang mit der Implementierung, Anpassung, Bereitstellung und Unterstützung von SAP-Anwendungen und -Diensten
2. Anzahl und Standorte der **Ressourcen** zur Unterstützung der SAP-Angebote auf AWS
3. **Bekanntheitsgrad** und Anzahl der **Kunden** für die Bereitstellung und Unterstützung von SAP-Anwendungen und -Services auf AWS
4. Anzahl von namhaften **Referenzkunden** für SAP-Anwendungen, u.a. Servicebereitstellung und Support auf AWS
5. **Erfahrung** und relevante **Zertifizierungen**, einschließlich AWS-zertifizierter SAP-Kompetenz
6. Angemessene, ausgereifte und anpassungsfähige **Preismodelle**
7. **Dedizierte Ressourcen** für DevOps, Automatisierung und cloud-natives Anwendungsdesign



Beobachtungen

Während viele andere Softwarelösungen in Deutschland bereits zu einem beträchtlichen Teil aus der Cloud bereitgestellt werden (z.B. Unified Communications & Collaboration und CRM), ist dieser Prozess hinsichtlich SAP-Lösungen hierzulande noch nicht sehr weit fortgeschritten. Viele Anwenderunternehmen haben derzeit noch Vorbehalte, da SAP-Lösungen oft elementare, existenziell wichtige Abläufe im Unternehmen steuern. Die in Deutschland ohnehin überdurchschnittlichen Bedenken gegenüber Cloud-Lösungen wirken sich hier besonders stark aus.

SAP selbst allerdings richtet seit 2022 seine Geschäftserwartungen und Ressourcen stark auf Softwarebereitstellungsmodelle auf Basis von Cloud Computing aus. Mit seinem Angebot „RISE with SAP“ wurden Cloud-Strategie-Diskussionen auch in Unternehmen ausgelöst, die AWS bisher nicht nutzen wollten – dies bedeutet einen zusätzlichen Treiber für den Markt.

Mit RISE with SAP fördert SAP den Umstieg in die Cloud und bietet auch den Betrieb an. Zwar kooperiert SAP hierbei mit Partnern, andererseits bedeutet dies aber auch eine Konkurrenz, speziell für AWS-Partner, die SAP-Hosting anbieten. Chancen ergeben sich somit für die Partner, die zum Beispiel Erweiterungen in der AWS-Cloud offerieren, die SAP selbst nicht anbietet.

Der letztjährige Rising Star HCLTech ist zum Leader aufgestiegen. DXC Technology ist der Aufstieg vom Market-Challenger- in den Leader-Quadranten gelungen. Neu im Quadranten sind tecRacer und die Public Cloud Group vertreten. Die letztjährigen Leader Lemongrass und Wipro sind in diesem Jahr als Product Challenger positioniert.

Von den 47 Unternehmen, die für diese Studie bewertet wurden, haben sich 31 für diesen Quadranten qualifiziert, darunter 11 Leader.

accenture

Accenture hebt sich im deutschen SAP-AWS-Markt als enger AWS-Partner mit seiner langjährigen Erfahrung als leistungsstarker Dienstleister sowie mit umfassenden Ressourcen und Services hervor.

Capgemini

Capgemini überzeugt seine Kunden mit hilfreichen Tools sowie einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Zudem profiliert sich der Provider mit großer Branchenkompetenz.

Deloitte.

Im deutschen Markt für AWS-SAP-Lösungen überzeugt **Deloitte** insbesondere mit seiner langjährigen SAP-Erfahrung, globaler Präsenz sowie seiner tiefgehenden Branchen- und Business-Expertise.

DXC TECHNOLOGY

DXC Technology gelingt auch dank eines umfassenden Angebotes der Sprung unter die führenden Serviceanbieter von SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform in Deutschland.

EVIDEN

Eviden (Atos Group) profiliert sich mit Kompetenzen für spezielle Branchen und bietet umfassende End-to-End Services für SAP-Lösungen auf Basis der AWS-Plattform.

HCLTech

HCLTech überzeugt unter anderem mit seiner Unterstützung für eine schnelle Cloud-Migration und schafft den Sprung vom Rising Star zum Leader für Services hinsichtlich AWS-SAP-Lösungen in Deutschland.





IBM ist ein global präsenter, hoch qualifizierter AWS-Partner für SAP-Lösungen in Deutschland und überzeugt seine Kunden darüber hinaus mit einem umfangreichen Leistungsportfolio.



Die Kunden von **NTT DATA** profitieren vom tiefen Verständnis des Anbieters für die spezifischen Anforderungen des Mittelstandes und verschiedener Branchen sowie von seiner langjährigen SAP-Erfahrung.



Syntax bietet umfassende Services und profiliert sich mit seiner großen Erfahrung und Kompetenz als SAP-Dienstleister, der eine starke Position im Markt für AWS-SAP-Lösungen erreicht hat.



T-Systems profitiert hinsichtlich seiner AWS-SAP-Services von seiner sehr großen Erfahrung mit dem inländischen Betrieb umfangreicher SAP-Lösungen.



Die Kunden von **TCS** profitieren von einem umfangreichen Angebot, einer hoch qualifizierten Zusammenarbeit mit AWS sowie von einer effizienten und zügigen Umsetzung von AWS-SAP-Projekten.





„DXC Technology gelingt der Sprung unter die führenden Serviceanbieter von SAP-Lösungen auf der AWS-Plattform in Deutschland.“

Frank Heuer

DXC Technology

Übersicht

DXC Technology mit Hauptsitz in Virginia, USA, beschäftigt mehr als 129.900 Mitarbeitende in über 130 Niederlassungen in 70 Ländern. Im GJ23 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 14,4 Mrd. \$, wobei Global Infrastructure Services das größte Segment sind. Die Services von DXC Technology zu AWS-SAP-Lösungen reichen von der Beratung und Migration bis hin zu Managed Services. Der Anbieter hat die SAP Consulting Competency inne und ist AWS Premier Services Partner. Der deutsche Hauptsitz von DXC Technology befindet sich in Böblingen.

Stärken

Umfassendes Service- und Technologiespektrum: DXC Technology adressiert das gesamte AWS-SAP-Portfolio, von der Planung/Architektur, Migration und Optimierung bis hin zum Betrieb von SAP in der AWS Public Cloud. Der Dienstleister begleitet die Kunden vom Anfang bis zum Ende der Transformation in die Public Cloud.

Dienstleister mit großer Erfahrung: DXC Technology verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im SAP-Management für mehrere hundert Unternehmen.

Sprung in den Leader-Quadranten: Unter anderem die oben genannten Faktoren tragen dazu bei, dass DXC Technology in diesem Jahr der Aufstieg in den Leader-Quadranten für AWS-SAP-Dienstleistungen gelungen ist.


Automatisierung und enge

Zusammenarbeit: DXC Technology hat eine Automatisierungslösung entwickelt, die die Bereitstellung und das Lebenszyklusmanagement von SAP-Systemen auf AWS ermöglicht. DXC Technology erhielt Zugang zu einer vertraulichen Vorschau für mehrere AWS-Services, bevor diese veröffentlicht wurden. Der Anbieter investierte auch gemeinsam mit AWS, um AWS-Tools mit SAP-Daten zu kombinieren. Die Lösung nutzt mehr als 40 AWS-Services und ermöglicht es, neue Anwendungen innerhalb von Tagen statt Monaten zu erstellen.

Herausforderungen

DXC Technology kann auf der AWS-Partnerseite zahlreiche Referenzen vorweisen. Bisher sind hier aber kaum deutsche Referenzen aufgeführt. Mehr Referenzen aus Deutschland können dazu beitragen, insbesondere für das dynamisch wachsende Mittelstandsegment attraktiver zu sein.





Star of Excellence

Ein von ISG entwickeltes Programm zur Sammlung von Kundenfeedback über den Erfolg von Anbietern bei der Demonstration höchster Standards im Bereich der Kundenbetreuung und Kundenorientierung.



Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2024 – AWS Ecosystem Partners“ 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:

Frank Heuer

Editorin:

Maria Mueller

Forschungsanalyst:

Srinivasan P N

Datenanalyst:

Akshay Rathore

Beratende Berater:

Susanta Dey und Furkan Yuecel

Projektleiter:

Shailendra More

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 AWS Ecosystem Partner
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

Frank Heuer
Leitender Analyst, Deutschland

Frank Heuer ist Principal Analyst bei ISG Germany. Sein Schwerpunkt liegt auf den Themen Cybersecurity, Cloud Computing, Digital Workspace, Communications sowie Social Business & Collaboration.

Zu seinen Aufgabengebieten gehört vor allem die Beratung von ICT-Anbietern zum strategischen und operativen Marketing sowie Vertrieb. Herr Heuer ist als Sprecher bei Konferenzen und Webcasts zu seinen Themenschwerpunkten im Einsatz und Mitglied des IDG-Expertenetzwerks. Herr Heuer ist seit 1999 als Analyst und Berater im IT-Markt aktiv.



Analyst für Unternehmenskontext und globalen Überblick

Srinivasan PN
Leitender Forschungsanalyst

Srinivasan PN ist Research Analyst bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasser der ISG Provider Lens™ Studien zu AWS & Google Ecosystem, Digital Engineering, Manufacturing und Mainframe. Sein Fachgebiet sind technische Dienstleistungen und digitale Transformation. Srinivasan verfügt über fast 9 Jahre Erfahrung in der Technologieforschungsbranche und war in seiner vorherigen Position für die Durchführung von Primär- und Sekundärforschung zuständig.

Srinivasan verfasst außerdem Berichte zum Unternehmenskontext und globale zusammenfassende Berichte für sein Fachwissen. Außerdem unterstützt er die Berater mit seinen Forschungskompetenzen und verfasst Artikel über die neuesten Marktentwicklungen in der Branche.



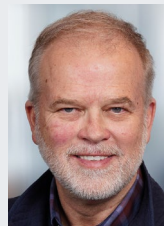


Sponsor der Studie

Aman Munglani
Direktor und Leitender Analyst

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

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



IPL-Produktverantwortlicher

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

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

Weitere Informationen unter isg-one.com.





OKTOBER, 2024

BERICHT: AWS ECOSYSTEM PARTNER