

SAP Ecosystem

SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts

Um relatório de pesquisa que compara os pontos fortes, os desafios e os diferenciais competitivos dos fornecedores para ajudar os tomadores de decisão na contratação de serviços

Sumário Executivo 03

Posicionamento
do Provedor 06

Introdução

Definição 11

Escopo do Relatório 12

Classificação dos Provedores 13

Apêndice

Metodologia e Equipe 25

Biografias do Autor e Editor 27

Sobre nossa Empresa e Pesquisa 30

Star of Excellence 22

Customer Experience (CX) Insights 23

SAP S/4HANA System
Transformation for
Large Accounts 15 – 21

Quem Deve Ler Isto 16

Quadrante 17

Definição e Critério de Elegibilidade 18

Observações 19

Perfis dos Provedores 21

Autor do Relatório: João Luiz Todari

Os fornecedores estão satisfeitos com o mercado brasileiro e projetam crescimento de dois dígitos

Os fornecedores que participaram do estudo ISG Provider Lens™ se mostraram satisfeitos com o mercado brasileiro, principalmente no último semestre, quando vários projetos que estavam aguardando fechamento ganharam prioridade e foram assinados para a implementação no ano seguinte.

Foram analisados mais de 400 casos de soluções SAP assinados desde 2019 e, desta avaliação, seguem alguns resultados relevantes:

O setor da indústria mais representativo é a de energia, com uma participação de 38 por cento. A maior participação está nas empresas de óleo e gás, seguido por varejo e manufatura, com 25 por cento e 23 por cento, respectivamente.

Em projetos nos quais o valor total do contrato é inferior a \$10 milhões, o setor de manufatura lidera com 37 por cento, seguido de energia

com 19 por cento e serviços com 13 por cento. O setor de varejo fica apenas em quarto lugar, com 11 por cento.

A duração dos contratos teve variações entre seis meses e sete anos, sendo que 73 por cento dos contratos foram assinados pelo prazo de três anos, nove por cento em quatro anos e seis por cento em um ano. Os participantes do estudo no Brasil estão projetando um forte crescimento nos negócios de SAP nos próximos 12 meses, sendo que 60 por cento consideraram um crescimento de dois dígitos.

Os serviços de **S/4HANA Transformation** tiveram os maiores investimentos em diferenciação e criação de novas ofertas e soluções. Uma grande parte dos fornecedores líderes desenvolveu ferramentas próprias para implementação *greenfield* (estratégia onde são criadas estruturas no S/4HANA sem a carga das bases de dados), *brownfield* (estratégia que migra as bases de dados minimizando as transformações e tempo de migração) e *bluefield* (estratégia onde ocorre uma migração seletiva das bases de dados). O desenvolvimento de novas ferramentas permitiu a estes fornecedores um maior

Continua forte a demanda por **SAP S/4HANA** e SuccessFactors, garantindo o **crescimento** dos parceiros SAP.



controle do seu processo e expansão da equipe de projeto, além de uma grande diferenciação nos seus serviços.

Alguns fornecedores investiram também na criação de modelos adaptáveis a cada tipo de indústria, que aceleram a implementação e reduzem os riscos do projeto. Além do modelo de processos ajustados a indústria, os fornecedores líderes no quadrante utilizaram ferramentas de *process mining*, para adaptar e otimizar os processos dos clientes durante e após a implementação, com serviços de gestão de aplicação SAP (do inglês AMS).

A diferenciação dos fornecedores nos **serviços de gestão de aplicações (do inglês "Application Managed Services – AMS")** acontece não somente na otimização do processo mas também na automação dos processos SAP, através da utilização de ferramentas da própria SAP ou de outras ferramentas específicas de automação.

O desenvolvimento e integração da Business Technology Platform (BTP) da SAP, ganhou muita atenção nos últimos 12 meses. Praticamente todos os fornecedores de

serviços AMS e transformação SAP cresceram fortemente o número de desenvolvedores desta plataforma. Nota-se, também, um grande aumento no número de profissionais certificados nesta tecnologia. O *marketplace* da SAP, anunciado em fevereiro de 2021, conta com mais de 390 soluções BTP, que foram desenvolvidas por parceiros SAP. Constatamos neste estudo que quase a totalidade dos fornecedores de serviços AMS possuem soluções homologadas ou em fase de homologação pela empresa.

Destaca-se, também, a utilização de inteligência artificial tradicional e generativa, seja na documentação das aplicações, ou na resolução de *tickets* de menor complexidade, ou ainda, como ferramenta de apoio à equipe de suporte, onde as bases de conhecimento são acessadas de forma mais rápida e simples.

Os **serviços de gestão SAP ERP em nuvem (do inglês "Managed Cloud Services SAP ERP")** sofreram poucas modificações nos últimos 12 meses. Os parceiros estão mais seguros da gestão SAP de ambientes em nuvem pública e estão aprimorando os seus serviços para utilizar todos os recursos e

tecnologias que os fornecedores de nuvem líderes (AWS, Azure e Google) proporcionam. Os principais fornecedores de gestão de ambiente SAP em nuvem têm incorporado em seu *framework* de monitoração fim-a-fim os recursos de monitoração avançada, que são disponibilizados na nuvem como parte dos serviços. Além disso, as arquiteturas de *hybrid multicloud*, onde processos de negócio passam por diferentes nuvens, como também em ambientes *on premises* (infraestrutura local) foram completamente assimiladas pelas equipes de arquitetura e suporte dos fornecedores.

Além de uma monitoração avançada, os fornecedores de serviços SAP ERP em nuvem desenvolvem ferramentas avançadas de automação, com o objetivo de solucionar, de forma automática, os eventos de infraestrutura SAP, além de automatizar o provisionamento de ambientes em múltiplas nuvens.

A **solução RISE with SAP** (comumente chamada de SAP RISE) ganhou muito espaço no Brasil e no mundo. No relatório "SAP Q4 and Full-Year 2023 Results", publicado no início do ano, a SAP informou um

crescimento de 23 por cento em moeda constante na sua receita de cloud. Atentos a este movimento, os fornecedores de serviços SAP estão adaptando fortemente suas ofertas para este ambiente. No caso dos fornecedores de serviços de gestão de infraestrutura, observamos que a grande maioria construiu ofertas de serviço de gestão de *cloud* complementar ao SAP RISE, onde o fornecedor monitora o ambiente com uma visão fim-a-fim, que considera a experiência do cliente no uso da aplicação e se encarrega de interagir tecnicamente com a SAP nas situações do dia a dia, ou em casos de incidentes.

Em relação aos **serviços de gestão da experiência humana, do inglês "HXM SAP SucessFactors"**, os clientes do Brasil estão fortemente concentrados em duas categorias principais, a saber:

- Grandes clientes globais, nos quais os fornecedores implementam a solução em diversos países, envolvendo projetos de grande porte que afetam vários colaboradores. Estes projetos requerem uma considerável competência do



fornecedor em entender os diversos aspectos e peculiaridades de cada região, abrangendo diferenças técnicas, culturais, regulatórias ou mesmo pessoais.

- Empresas locais de médio porte que querem melhorar significativamente a experiência de seus colaboradores para atrair novos talentos, principalmente jovens. São projetos dedicados a aliviar a área de recursos humanos para atuar de forma mais estratégica e inovadora, precisam especialistas locais que entendem a cultura e necessidades das empresas tipicamente brasileiras.

Os fornecedores estudados possuem características específicas que os qualificam de forma mais adequada para atender a um determinado perfil de cliente. Porém, alguns fornecedores líderes possuem qualificações suficientes para atender tanto as empresas locais, como os grandes clientes globais.

Com isso, podemos afirmar que os fornecedores em todos os quadrantes do estudo estão se preparando para um forte crescimento nas soluções SAP. Para atender

esta demanda, estão investindo no treinamento de novos profissionais, desenvolvendo soluções replicáveis e produtos comercializáveis, utilizando fortemente recursos de automação, além da aplicação de inteligência artificial e IA generativa em seus processos e entregáveis.

Muitos parceiros SAP oferecem serviço de gestão complementar ao SAP RISE, com monitoramento abrangente do ambiente, incluindo a experiência do cliente no uso da aplicação, além de ampliar o nível do serviço ao interagir tecnicamente com a SAP nas situações do dia a dia. Os parceiros cresceram em número de certificações SAP BTP, mas a demanda por profissionais qualificados continua alta.



Posicionamento do Provedor

Página 1 de 5

	SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	SAP Application Managed Services	Managed Cloud Services for SAP ERP	SAP SuccessFactors HXM Partner Services
Abaco Consulting	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
Accenture	Leader	Not In	Leader	Leader	Leader
AdopTI	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Alight	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Ativy	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Atos	Leader	Not In	Leader	Leader	Leader
BCI Consulting	Not In	Leader	Product Challenger	Contender	Not In
Blend IT	Not In	Contender	Contender	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Not In	Leader	Leader	Leader
Cast group	Not In	Contender	Contender	Not In	Not In



Posicionamento do Provedor

Página 2 de 5

	SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	SAP Application Managed Services	Managed Cloud Services for SAP ERP	SAP SuccessFactors HXM Partner Services
Claranet	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
delaware	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Contender
Deloitte	Contender	Not In	Market Challenger	Not In	Leader
DXC Technology	Product Challenger	Not In	Market Challenger	Product Challenger	Product Challenger
EPI-USE	Not In	Rising Star ★	Not In	Not In	Leader
Essence	Not In	Leader	Product Challenger	Not In	Not In
Evox Solutions	Not In	Contender	Contender	Not In	Not In
Exed	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
EY	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In
Globant	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In




Posicionamento do Provedor

Página 3 de 5

	SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	SAP Application Managed Services	Managed Cloud Services for SAP ERP	SAP SuccessFactors HXM Partner Services
HRST	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★
IBM	Market Challenger	Not In	Market Challenger	Not In	Product Challenger
Inetum	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender
Infosys	Leader	Not In	Leader	Product Challenger	Not In
Intelligenza	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
ITS Group	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
KPMG	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Kyndryl	Contender	Not In	Not In	Leader	Not In
Megawork	Not In	Leader	Product Challenger	Not In	Not In
Meta	Not In	Leader	Market Challenger	Not In	Not In




 Posicionamento do Provedor

Página 4 de 5

	SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	SAP Application Managed Services	Managed Cloud Services for SAP ERP	SAP SuccessFactors HXM Partner Services
MIGNOW	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In
Minsait (Indra)	Contender	Not In	Contender	Not In	Contender
NEORIS	Not In	Product Challenger	Contender	Not In	Contender
NTT DATA	Leader	Leader	Leader	Not In	Product Challenger
Numen	Rising Star ★	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
PwC	Contender	Not In	Not In	Not In	Contender
SEIDOR	Not In	Market Challenger	Not In	Not In	Contender
Softtek	Product Challenger	Not In	Leader	Market Challenger	Contender
SoftwareOne	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In
SONDA	Contender	Not In	Contender	Contender	Not In



 Posicionamento do Provedor

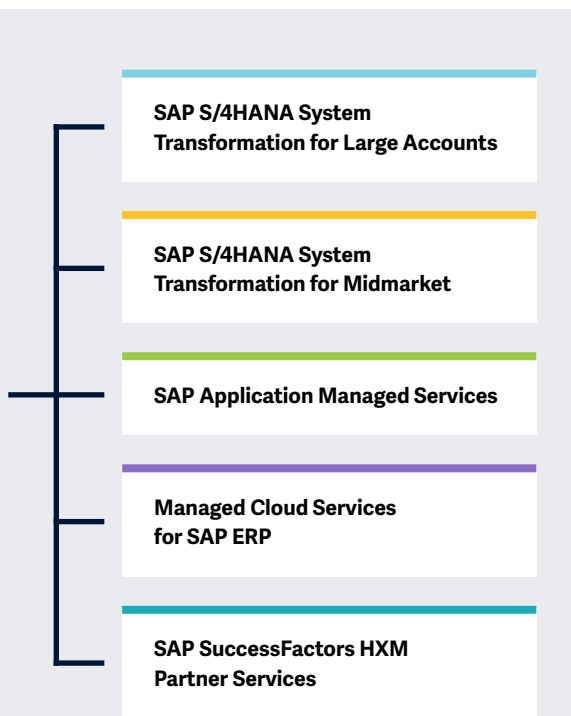
Página 5 de 5

	SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation for Midmarket	SAP Application Managed Services	Managed Cloud Services for SAP ERP	SAP SuccessFactors HXM Partner Services
SPRO	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Stefanini	Contender	Not In	Leader	Rising Star ★	Product Challenger
Tech Mahindra	Product Challenger	Leader	Leader	Product Challenger	Not In
The Silicon Partners Inc	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
TIVIT	Product Challenger	Not In	Rising Star ★	Leader	Not In
T-Systems	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Wipro	Leader	Not In	Leader	Leader	Product Challenger



Principais áreas de foco para SAP Ecosystem 2024.

Ilustração simplificada Fonte: ISG 2024



Definição

Com um crescente foco na nuvem, a SAP concentrou-se na “cloudificação” de suas ofertas nos últimos anos, resultando na simplificação e modularização do cenário de soluções SAP.

O objetivo é manter o núcleo digital limpo, utilizando a SAP Business Technology Platform (BTP) como central e o S/4HANA *on-premises* ou na nuvem privada ou pública. O monólito ERP também está sendo desmembrado, com a SAP comercializando soluções separadas, que antes faziam parte do núcleo ERP. Devido às grandes mudanças no portfólio de produtos da SAP, a migração, a capacidade de integração, a proteção de dados e a segurança da TI estão se tornando mais relevantes do que nunca.

A mudança acelerada da SAP para a nuvem pública dentro da estratégia S/4HANA irá alavancar um conjunto mais extenso de funcionalidades no portfólio de produtos SAP, que promete igualar aquelas atualmente disponíveis no ERP Central Component (ECC). Isso traz mais desafios para os fornecedores, já que o negócio de nuvem traz restrições

de *hardware*, *software* e soberania de dados, bem como obstáculos relacionados à cibersegurança. Portanto, torna-se imperativo para as empresas estrategizar sua abordagem de negócios em torno das soluções SAP.

Uma parte fundamental dessa estratégia inclui um plano de movimentação do ECC para o SAP S/4HANA, uma vez que o suporte ao ECC está programado para terminar em 2027.

Com o lançamento do RISE with SAP e o prazo para o fim do suporte do ECC se aproximando, as empresas estão tentando otimizar sua migração e transformação para a nuvem por meio das transformações SAP S/4HANA de maneira mais eficiente. As outras ofertas da SAP estão sendo consideradas com base nos requisitos da empresa, como o gerenciamento da experiência humana.



Escopo do Relatório

O relatório ISG Provider Lens™ SAP Ecosystem 2024 oferece o seguinte para tomadores de decisão de negócios e TI:

- Transparência sobre os pontos fortes e de atenção dos provedores relevantes.
- Um posicionamento diferenciado de provedores por segmentos em suas vantagens competitivas e atratividade de portfólio
- Foco em diferentes mercados, incluindo EUA, Reino Unido, países nórdicos, Brasil e Alemanha.

Os estudos da ISG desempenham um papel crucial como base para tomada de decisões em relação a posicionamento, relacionamentos-chave e considerações de estratégias de mercado. Os consultores da ISG e os clientes corporativos utilizam as informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos atuais com fornecedores e possíveis colaborações futuras.

Classificações do Provedor

A posição do fornecedor reflete a análise em segmentos de mercado definidos (quadrantes) e sempre se aplica a todas as indústrias e tamanhos de empresas. Caso as exigências de serviços sejam diferentes e o espectro dos fornecedores de TI que operam no mercado local seja suficientemente amplo, uma diferenciação adicional por desempenho é feita de acordo com o grupo de produtos e serviços. A ISG considera as exigências do setor ou o número de funcionários, assim como as estruturas corporativas dos clientes e posiciona os fornecedores de acordo com sua área de foco. Como resultado, a ISG os diferencia, se necessário, em dois grupos definidos da seguinte forma:

- **Mercado Intermediário:** Empresas com 100 a 4.999 funcionários ou receitas entre US\$20 milhões e US\$999 milhões, com sede central no respectivo país, geralmente de propriedade privada.

- **Grandes Contas:** Empresas multinacionais com 5.000 ou mais funcionários ou receita acima de US\$ 1 bilhão, com atividades em todo o mundo e estruturas de tomada de decisão distribuídas globalmente.

Os quadrantes ISG Provider Lens™ são criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro grupos (Leader, Product & Market Challenger e Contender), e os fornecedores são posicionados de acordo. Cada quadrante ISG Provider Lens pode incluir um(s) provedor(es) de serviços que o ISG acredita ter forte potencial para passar para o quadrante Leader. Esse tipo de provedor é classificado como Rising Star.

- **Número de fornecedores em cada quadrante:** o ISG classifica e posiciona os fornecedores de serviço mais relevantes de acordo com o escopo do relatório para cada quadrante e limita o máximo de prestadores por quadrante a 25 (exceções são possíveis).





Classificação dos Provedores: Quadrantes Chave

Product Challengers:

Os Product Challengers oferecem um portfólio de produtos e serviços que fornece uma cobertura acima da média dos requisitos corporativos, mas não são capazes de fornecer os mesmos recursos e força de atuação que os Leaders em relação às categorias e mercados individuais. Frequentemente, isso se deve ao tamanho do respectivo fornecedor ou uma trajetória mais fraca dentro do respectivo segmento-alvo.

Contenders:

Os concorrentes que se encontram neste quadrante ainda carecem de produtos e serviços maduros ou profundidade e amplitude suficientes em sua oferta, mas também mostram alguns pontos fortes e potencial de melhoria em seus esforços de atuação no mercado. Esses fornecedores geralmente são generalistas ou participantes de nicho.

Leaders:

Os Leaders entre os fornecedores / provedores têm uma oferta de produtos e serviços altamente atraente e um mercado e posição competitiva muito fortes; eles cumprem todos os requisitos para uma atuação bem-sucedida no mercado. Eles podem ser considerados formadores de opinião, impulsionando estrategicamente o mercado. Eles também garantem estabilidade e resistência inovadoras.

Market Challengers:

Os Market Challengers também são muito competitivos, mas ainda há um potencial de melhoria significativa no portfólio e eles ficam claramente atrás dos Leaders. Frequentemente, os Market Challengers são fornecedores estabelecidos que levam mais tempo para lidar com novas tendências devido ao seu tamanho e estrutura da empresa e, portanto, têm algum potencial para otimizar seu portfólio e aumentar sua atratividade.





Classificação dos Provedores: Quadrantes Chave

★ Rising Stars

Os Rising Stars são geralmente os Product Challengers com alto potencial no futuro. As empresas que recebem o prêmio Rising Star têm um portfólio promissor, incluindo o roadmap necessário e o foco adequado nas principais tendências do mercado e requisitos do cliente. Os Rising Stars também possuem uma excelente gestão e compreensão do mercado local. Este prêmio é concedido apenas a fornecedores ou prestadores de serviços que fizeram um progresso significativo em direção a suas metas nos últimos 12 meses e devem alcançar o quadrante Leader nos próximos 12-24 meses devido ao seu impacto acima da média e força para inovação.

Not in

O provedor de serviços ou fornecedor não foi incluído neste quadrante. Pode haver um ou vários motivos pelos quais essa designação foi aplicada: O ISG não conseguiu obter informações suficientes para posicionar a empresa; a empresa não fornece o serviço ou solução relevante conforme definido para cada quadrante de um estudo; ou a empresa não se qualificou devido à sua participação no mercado, receita, capacidade de entrega, número de clientes ou outras métricas de escala a serem comparadas diretamente com outros fornecedores no quadrante. A omissão no quadrante não significa que o provedor ou fornecedor do serviço não ofereça esse serviço ou solução, nem confere qualquer outro significado.





SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts

Quem deve ler isto

Este relatório é relevante para empresas de todos os setores no Brasil para avaliar os fornecedores de serviços de consultoria e implementação de SAP S/4HANA para grandes transformações de sistemas.

Neste quadrante, o ISG destaca o posicionamento de mercado atual dos fornecedores de serviços de consultoria e implementação de SAP S/4HANA para grandes contas no Brasil com base na profundidade de suas ofertas de serviços e presença no mercado.

No Brasil, a busca pela otimização de recursos e redução de custos é uma prioridade estratégica para as grandes organizações. Dessa forma, as empresas têm investido na implementação de automações e aceleradores que reduzam o tempo de operações, os recursos utilizados e que mitiguem os riscos inerentes à transformação digital. Conscientes dessa crescente demanda, os parceiros SAP têm desenvolvido soluções adaptadas às necessidades específicas de diversas indústrias.

Além disso, o processo de migração para o SAP S/4HANA pode representar um desafio para algumas organizações, exigindo uma revisão minuciosa de seus processos internos. Nesse sentido, nota-se um aumento no uso de ferramentas avançadas de *process mining*, como Signavio e Celonis, para otimização de processos durante a migração para o S/4HANA.

A preocupação das grandes empresas com a sustentabilidade é outro ponto de destaque no mercado nacional. Cada vez mais, as organizações adotam medidas para melhorar e monitorar seus índices ambientais, sociais e de governança (ESG), reconhecendo o impacto positivo que essas práticas podem ter em sua reputação, desempenho financeiro e percepção do mercado. Acompanhando essa tendência, o uso de ferramentas e soluções SAP para monitorar e melhorar os índices ESG das empresas, segue em alta.



Profissionais de marketing e vendas

devem ler este relatório para saber o posicionamento relativo e as capacidades dos parceiros de serviços para utilizar os serviços de SAP S/4HANA de forma eficaz.



Profissionais de tecnologia devem ler este relatório para entender como os fornecedores integram as recentes tecnologias em suas ofertas SAP S/4HANA para obter uma vantagem competitiva no mercado.



Líderes de linha de negócios, indústria e finanças

devem ler este relatório para entender o posicionamento relativo de potenciais parceiros e como seus serviços de SAP S/4HANA podem garantir o ROI.

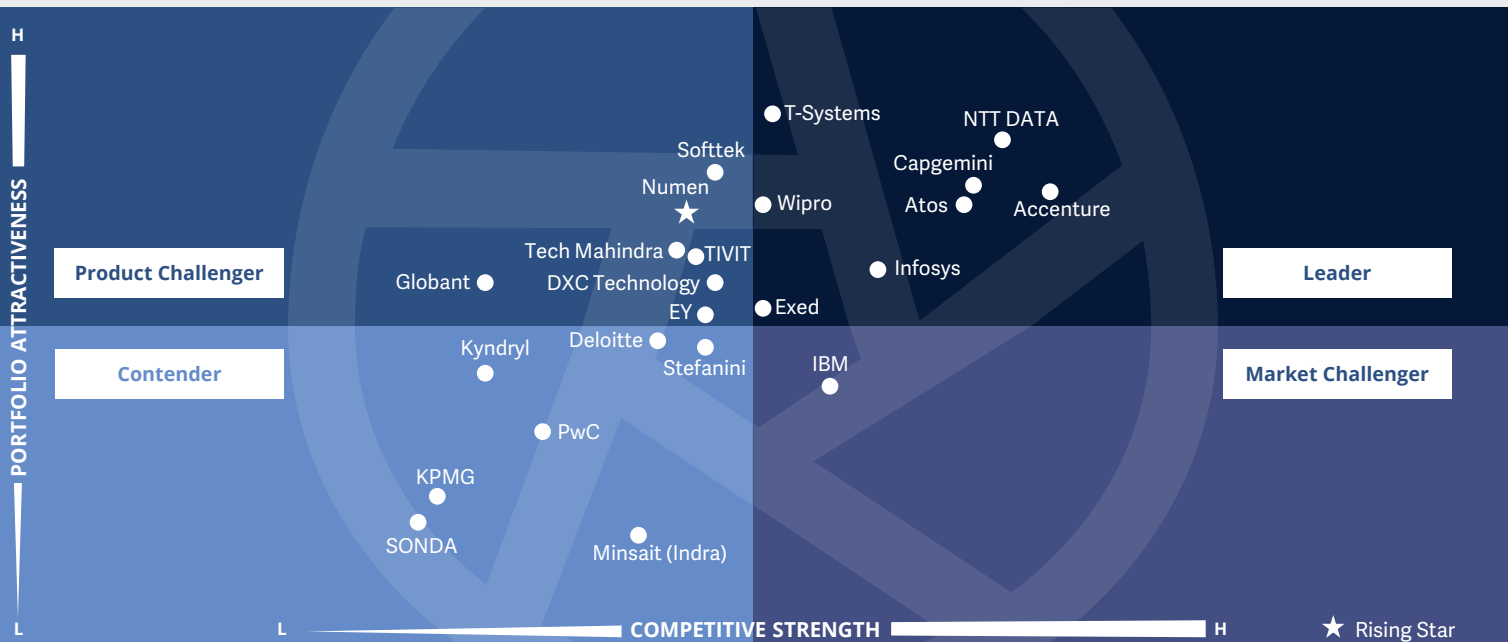


Profissionais de sourcing e procurement devem ler este relatório para entender o mercado de S/4HANA e para identificar os fornecedores de serviços que atendem às suas necessidades.



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

Brasil 2024



Este quadrante avalia empresas de consultoria e integração de sistema capazes de entender as **complexidades das grandes empresas** e executarem o **planejamento, design, implementação e adequações de processos**, permitindo o uso eficiente do **SAP S/4HANA**.

João Luiz Todari



Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços de consultoria e integração de sistemas para grandes clientes, que desenvolvem, implementam e testam aplicações empresariais usando o SAP S/4HANA. Os fornecedores colaboram com a SAP para treinar seus consultores na metodologia de implementação da SAP, funcionalidades do produto e requisitos de configuração. Parceiros certificados podem auxiliar os clientes a compreenderem e utilizarem os produtos SAP.

As transformações típicas incluem planejamento de projetos, design de soluções, modelagem de processos de negócios, treinamento de usuários, instalação e configuração de produtos, testes e outros serviços para capacitar clientes e usuários a utilizarem o SAP S/4HANA proficientemente.

Essas transformações podem envolver uma nova implementação, a migração do ECC existente para o S/4HANA ou a transferência de cargas de processamento para a nuvem.

Os fornecedores precisam ter a *expertise* para entender o ambiente de negócios e tecnologia do cliente, além de prover soluções para garantir eficiência na entrega e operar as soluções migradas de forma eficaz. Eles também devem compreender a proposição RISE with SAP e ajudar os clientes a navegarem no paradigma de solução com base em seu ambiente de TI. Os fornecedores neste quadrante são avaliados por sua capacidade de realizar transformações específicas para finanças, cadeia de suprimentos, transformação e modernização de modelos de negócios e soluções relacionadas à indústria.

Este quadrante considera a capacidade dos fornecedores de gerenciar a complexidade de grandes clientes que operam várias instâncias SAP e exigem rígida conformidade.

Isso é característico de grandes empresas multinacionais e empresas de capital aberto negociadas em bolsa de valores. Espera-se que os fornecedores ofereçam estruturas, ferramentas e aceleradores para atender à demanda empresarial por transformações rápidas e seguras.

Critério de elegibilidade

1. **Certificações SAP** para implantar SAP S/4HANA e oferecer suporte a clientes para produtos SAP
2. Oferecer implementações locais e baseadas em nuvem e **migrações SAP S/4HANA**
3. Portfólios de serviços que incluem **desenvolvimento, integração e testes SAP S/4HANA**, com pelo menos uma implementação de S/4HANA nos últimos 12 meses
4. Um histórico de **capacidades de consultoria em S/4HANA e experiência em implantações greenfield, brownfield ou bluefield**
5. Uso de **ferramentas e aceleradores** para entregar em *time to market* reduzido
6. Envolvimento com **consultores e profissionais certificados pela SAP** em todas as regiões, para apoiar implementações em vários países e vários idiomas
7. Capacidade de lidar com a complexidade e a escala através da otimização da entrega por centros de serviços locais (*onshore*) e internacionais (*offshore*) de forma conjunta. O fornecedor deve demonstrar **capacidade de entrega local no idioma local**



Observações

Em anos anteriores, o dilema das grandes empresas era decidir por migrar para um ambiente S/4HANA na nuvem, mantendo um maior controle do ambiente, ou fazer uma migração para SAP RISE e delegar para a SAP a maior parte do controle do ambiente SAP. Neste ano, a decisão é mais complexa, passando pela estratégia de modernização e simplificação dos processos de negócio. Algumas empresas estão decidindo por uma migração mais técnica e rápida, fazendo uma transformação mais tímida em seus processos, enquanto outras empresas estão aproveitando a transformação S/4HANA para fazer uma transformação mais longa, buscando a otimização e vantagens competitivas.

Em relação a este dilema, os fornecedores avaliados também se caracterizam por possuírem competências específicas. Alguns são mais experientes em transformações para S/4HANA mais rápidas e menos profundas e outros, mais focados em transformações mais profundas, porém mais lentas. Existe também um seleto grupo de fornecedores líderes que

possuem ambas as competências e fazem uma avaliação inicial para ajudar os seus clientes na decisão, do tipo de transformação mais adequado para o negócio e o momento em que se encontra o cliente.

Com a aquisição da FH em 2021, a NTT DATA se consolida com destaque entre os líderes. Outro fornecedor que se destaca no quadrante foi a Numen que, em 2023, era uma empresa líder no quadrante de *midmarket*, em virtude do seu crescimento com grandes clientes em 2024, agora desponta no quadrante de Large Accounts como Rising Star.

Das 42 empresas avaliadas para este estudo, 23 se qualificaram para este quadrante com oito Líderes e uma Rising Star.

accenture

Com plataformas como MyConcerto e MyNav, a **Accenture** oferece experiências personalizadas e uma visão holística na transformação digital. Sua abordagem considera desde a migração para nuvem, até integração de IA, impulsionando a eficiência operacional.

Atos

A **Atos** possui forte presença no Brasil e oferece uma plataforma de negócios para o RISE & Grow. A empresa também fornece soluções *end-to-end* para processos empresariais, incluindo soluções pré-configuradas para S/4HANA, inovação com BTP e consultoria de sustentabilidade.

Capgemini

A **Capgemini** investe fortemente no treinamento e certificação de profissionais em S/4HANA. Sua abordagem enfoca a transformação para um núcleo limpo na nuvem, visando mais dinamismo. Ela colabora com clientes para soluções inovadoras através do AIE e 5G Labs.

Exed

A **Exed Consulting** possui grande *expertise* em soluções de cadeia de suprimentos digital. Como o primeiro AppHaus da América Latina, fortalece sua posição como Gold Partner da SAP, atendendo grandes empresas nos setores de energia, química, petróleo e outros.

Infosys

A **Infosys** está focada em automação e inteligência artificial para construir uma força de trabalho digital eficiente e ágil. Seus serviços abrangem desde transformações em SAP S/4HANA, até ofertas de valor adicionado, com Cobalt e IA generativa.

NTT DATA

A **NTT DATA** destaca-se pelo desenho de processos, automação das migrações e uma sólida estratégia de mercado setorial. Com especialização na integração do SAP S/4HANA no Brasil e o uso do GUEPARDO Suite, a NTT DATA agiliza a conformidade com regulamentações locais.

T Systems

A **T-Systems** utiliza o CONVER-T, uma ferramenta proprietária, para realizar a transformação SAP S/4HANA, com implementações *bluefield*, *brownfield* e *greenfield*. A empresa participa ativamente do programa RISE with SAP, atuando como implementadora e agregadora de serviços.



SAP S/4HANA System Transformation for Large Accounts



A **Wipro** executa os projetos de transformação SAP S/4HANA, integrando gestão ágil através da plataforma eSymphony. Sua oferta compreende serviços que abordam a simplificação e aceleração dos negócios, implementação de empresas inteligentes e adoção acelerada na nuvem.

Numen

A **Numen** executa a transformação SAP S/4HANA através do “beBold”, com avaliações abrangentes e otimização de processos com ferramentas como Celonis e Signavio.

A empresa preza pela transparência desde o início do projeto, priorizando o sucesso e a satisfação do cliente.



Capgemini



“A Capgemini investiu muito no treinamento e certificação dos seus profissionais na América Latina e uma das empresas que possui mais profissionais certificados em S/4HANA.”

João Luiz Todari

Visão Geral

A Capgemini está sediada em Paris, França, com mais de 340.000 funcionários em todo o mundo. No FY23, gerou uma receita de 22,5 bilhões de euros, sendo aplicativos e tecnologia seu maior segmento. Parceira estratégica global da SAP desde 1994, globalmente possui mais de 30.000 profissionais dedicados a SAP, sendo que são mais de mil profissionais na América Latina. Seu Centro de Excelência SAP na Índia atende todas as regiões do mundo nas indústrias de CPG, manufatura, automotiva, saúde, finanças, energia e telecomunicações.

Pontos Fortes

Transformação para um núcleo limpo (Clean Core): a Capgemini trabalha a implementação do SAP S/4HANA como uma oportunidade de transformação do negócio e, através da construção de um núcleo limpo do S/4HANA em nuvem, possibilita mais dinamismo e agilidade na empresa. Através do Large Transformation Program Method (LTP), planeja, de forma ampla e detalhada, as transformações para S/4HANA.

Flexibilidade comercial na contratação:


a Capgemini oferece diversas opções de contratação dos serviços, podendo ser: taxa fixa mensal, recursos contratados, pacotes incorporados nos serviços de SAP RISE ou *cloud*, por atingimento de objetivos específicos ou modelos de compartilhamento nos resultados de negócio.

Coinovação focada em setores: a Capgemini destaca-se por sua abordagem de coinovação focada em setores específicos, colaborando com clientes e parceiros em iniciativas como AIE (Applied Innovation Exchange), ASE (Accelerated Solutions Environment) e SAP Store, além do 5G Labs, um laboratório com profissionais de diversos países que desenvolvem soluções SAP para serem replicadas globalmente. Essa parceria resulta em soluções inovadoras e adaptadas às necessidades particulares de cada setor.

Atenção

Os profissionais locais da Capgemini são muito experientes na implementação e *rollout* de soluções S/4HANA para todas as indústrias, mas os serviços de consultoria de transformação de negócio em algumas indústrias necessitam do apoio das equipes globais.





Star of Excellence

A program, designed by ISG, to collect client feedback about providers' success in demonstrating the highest standards of client service excellence and customer centricity.



Apêndice

O estudo de pesquisa "ISG Provider Lens SAP Ecosystem - Brasil" relatório analisa os fornecedores de software/fornecedores de serviços relevantes no Brasil, com base em um processo de análise e pesquisa multifásico. Ele posiciona esses fornecedores com base na metodologia ISG Research.

Patrocinador do Estudo:

Aman Munglani

Autor Principal:

João Luiz Todari e Pedro L. Bicudo Maschio

Editor:

TGT

Analista de Pesquisa:

Gabriel Sobanski

Analistas de Dados:

Kiran B

Gerente de Projetos:

Krishnanunni Payyappilly

A Information Services Group, Inc. é exclusivamente responsável pelo conteúdo deste relatório. A menos que citado de outra forma, todo o conteúdo, incluindo ilustrações, pesquisa, conclusões, afirmações e posições contidas neste relatório foram desenvolvidas por, e são de propriedade exclusiva da Information Services Group Inc.

A pesquisa e análise apresentadas neste relatório incluem pesquisas do programa ISG Provider Lens, programas de pesquisa ISG em andamento, entrevistas com consultores do ISG, briefings com fornecedores de serviços e análise de informações de mercado publicamente disponíveis de várias fontes. Os dados coletados para este relatório representam informações que o ISG acredita serem atuais em Março de 2024, para fornecedores que participaram ativamente, bem como para fornecedores que não participaram. O ISG reconhece que muitas fusões e aquisições ocorreram desde então, mas essas mudanças não estão refletidas neste relatório.

Todas as referências de receita são em dólares americanos (\$US), a menos que indicado de outra forma.



O estudo foi dividido nas seguintes etapas:

1. Definição do mercado de SAP Ecosystem
2. Uso de pesquisas baseadas em questionários de provedores/fornecedores de serviços em todos os tópicos de tendência
3. Discussões interativas com provedores/fornecedores de serviços sobre recursos e casos de uso
4. Aproveite os bancos de dados internos do ISG e o conhecimento e experiência do consultor (sempre que aplicável)
5. Uso do Star of Excellence CX-Data
6. Análise detalhada e avaliação de serviços e documentação de serviços com base nos fatos e números recebidos de fornecedores e outras fontes.
7. Uso dos seguintes critérios principais de avaliação:
 - * Estratégia e visão
 - * Inovação Tecnológica
 - * Conhecimento e presença da marca no mercado
 - * Cenário de vendas e parceiros
 - * Amplitude e profundidade do portfólio de serviços oferecidos
 - * CX e Recomendação



Autor principal



João Luiz Todari
Analista principal

João Luiz Todari é um executivo experiente, com três décadas de rica experiência em tecnologia da informação, promovendo a transformação digital e impulsionando o sucesso em diversos segmentos da indústria na América Latina, especialmente no Brasil. Antes de ingressar na TGT/ISG, João atuou como Chief Architect Leader e Solution and Transformation Director por 27 anos na IBM/Kyndryl. Nessa função, João liderou projetos complexos e de grande escala, implementando tecnologias de ponta, como SAP, segurança cibernética, nuvem, modernização de aplicativos, big data, automação e IoT.

Reconhecido como um Distinguished Architect certificado pelo The Open Group desde 2011, João também foi membro da IBM Academy of Technology de 2016 a 2021. É mestre em Administração de Empresas com foco em Marketing pela ESPM e graduado em Engenharia Industrial pela Escola Politécnica da USP (POLI/USP).

Autor principal



Pedro L. Bicudo Maschio
Analista principal

Analista e autor renomado, Pedro Maschio traz uma vasta experiência na pesquisa dos mercados de serviços da SEMEA (Europa do Sul, Oriente Médio e África) e das Américas. Com mais de 30 anos de experiência em sourcing, ele desenvolveu avaliações de fornecedores, além de reestruturação de contratos, escopo de serviços e programas de benchmarking de TI para diversos mercados verticais nas Américas e na APAC.

Antes de ingressar na ISG, Pedro foi sócio da TGT Consult e vice-presidente administrativo da Gartner Inc., responsável pelos negócios de consultoria na APAC e na América Latina.





Analista de Contexto Empresarial e Visão Global

Gabriel Sobanski
Analista de Pesquisa

Gabriel Sobanski é analista de pesquisa da ISG e é responsável pelo suporte e coautoria dos estudos do Provider Lens™ sobre o Ecossistema ServiceNow, Ecossistema Salesforce, Ecossistema Microsoft, Soluções e serviços de segurança cibernética, Ecossistema SAP, Nuvem pública, Serviços de data center em nuvem híbrida privada, Futuro do trabalho, Ecossistema AWS e Ecossistema Oracle. Ele apoia os analistas líderes no processo de pesquisa e é coautor do relatório de resumo global com tendências e percepções do mercado.

Gabriel também desenvolve conteúdo a partir de uma perspectiva empresarial. Gabriel está em sua função atual desde 2021. Antes dessa função, ele trabalhou como consultor de TI, onde adquiriu experiência e capacidade técnica na coleta, análise e apresentação de dados quantitativos e qualitativos. Sua área de especialização inclui pesquisa industrial, logística e de mercado.



Patrocinador do Estudo

Aman Munglani
Diretor e Analista Principal

Aman Munglani lidera o ecossistema e a prática de pesquisa personalizada do ISG. Ele traz mais de vinte anos de especialização em tecnologias emergentes e tendências do setor. Sua carreira é marcada por contribuições significativas na orientação de altos executivos de empresas Global 2000, com oferta de consultoria estratégica sobre transformação digital, parcerias com start-ups, promoção da inovação e definição de estratégias tecnológicas.

No período de mais de 12 anos na Gartner, Aman se concentrou em fornecer aos CIOs e executivos de TI da Ásia-Pacífico e da Europa, insights sobre a implementação prática e o avanço de novas tecnologias, a evolução da infraestrutura e avaliações detalhadas de fabricantes





IPL Proprietário do produto

Jan Erik Aase
Sócio e Director Global – ISG Provider Lens™

O Sr. Aase traz uma vasta experiência na implementação e pesquisa de integração de serviços e gerenciamento de processos de TI e de negócios. Com mais de 35 anos de experiência, ele é altamente qualificado em analisar tendências e metodologias de governança de fornecedores, identificar ineficiências nos processos atuais e assessorar a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida de sourcing e governança de fornecedores - como cliente, analista do setor, provedor de serviços e consultor.

Agora, como parceiro e chefe global da ISG Provider Lens™, ele está muito bem posicionado para avaliar e relatar o estado da indústria e fazer recomendações para empresas e clientes de provedores de serviços.



ISG Provider Lens™

O quadrante ISG Provider Lens™ série de pesquisa é o único serviço avaliação do provedor de seu tipo para combinar empírica, baseada em dados pesquisa e análise de mercado com a experiência do mundo real e observações da assessoria global do ISG equipe. As empresas encontrarão uma riqueza de dados detalhados e análise de mercado para ajudar a orientar sua seleção de parceiros de fornecimento apropriados, enquanto Os conselheiros do ISG usam os relatórios para validar seu próprio conhecimento de mercado e fazer recomendações para a empresa ISG clientes. A pesquisa atualmente abrange provedores que oferecem seus serviços em múltiplas geografias globalmente.

Para mais informações sobre Pesquisa ISG Provider Lens™, visite esta página da [web](#).

ISG Research™

ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria consultoria e evento executive serviços focados nas tendências do mercado e tecnologias disruptivas impulsionando mudança na computação empresarial. A ISG Research™ oferece orientação que ajuda as empresas a acelerar crescimento e criar mais valor.

O ISG oferece pesquisas especificamente sobre provedores para estado e local governos (incluindo condados, cidades), bem como o ensino superior instituições. Visite: [Setor Público](#).

Para mais informações sobre o ISG Assinaturas™ de pesquisa, por favor e-mail contact@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou visite research.isg-one.com.

ISG

O ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa líder mundial em pesquisa consultoria tecnológica. Um parceiro comercial confiável para mais de 900 clientes, incluindo 75 das 100 maiores empresas do mundo, o ISG está comprometido em ajudar corporações, organizações do setor público e provedores de serviços e tecnologia a alcançar excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa é especializada em serviços de transformação digital, incluindo IA e automação, analytics de nuvens e dados; consultoria em sourcing; governança gerenciada e serviços de risco; serviços de operadoras de rede; estratégia tecnológica e projeto de operações; gerenciamento de mudanças; inteligência de mercado e pesquisa e análise de tecnologia.

Fundado em 2006, e sediado em Stamford, Connecticut, o ISG emprega mais de 1.600 profissionais operando em mais de 20 países - uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência de mercado, profunda experiência na indústria e tecnologia, e capacidade de pesquisa e análise de classe mundial com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.

Para mais informações visite isg-one.com.



ABRIL, 2024

RELATÓRIO: SAP ECOSYSTEM