

# SAP Ecosystem

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



Einleitung	03	Kontaktpersonen für diese Studie	21
Über das Studium		Eingeladene Unternehmen	22
Quadrantenforschung	06	Über unser Unternehmen und unsere Forschung	27
Definition	07		
Quadranten nach Regionen	17		
Zeitplan	18		
Kundenfeedback Nominierungen	19		
Methodik & Team	20		

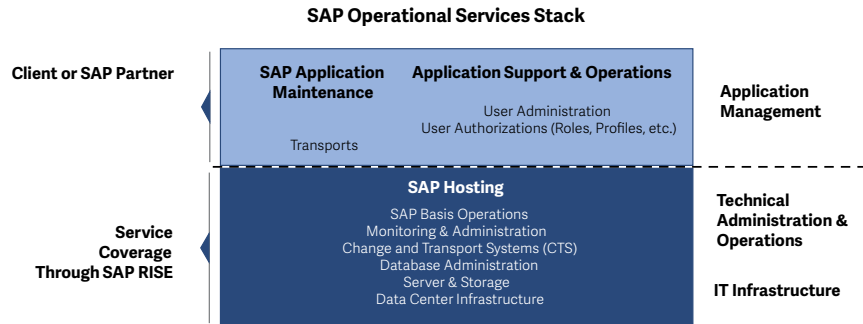


Im Jahr 2024 kümmerte sich SAP insbesondere um Verbesserungen der KI-Funktionen zum Ausbau des bestehenden Portfolios. Mit der Übernahme von WalkMe unterstreicht der Anbieter sein Engagement dahingehend, den digitalen Wandel in Kundenunternehmen voranzutreiben. Mit einem starken Fokus auf die Cloud-Transformation 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.



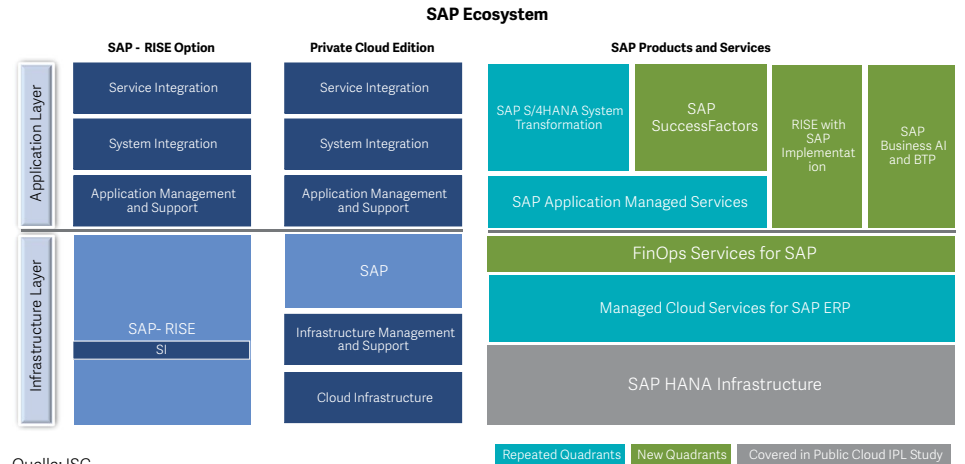


In addition to technical platform operation, pricing includes the rental licenses for one of the following options:

- A. RISE with SAP S/4HANA Cloud — also includes the subscription for Business Technology Platform (BTP), Business Process Intelligence (BPI) and Business Network (BN).
- B. S/4HANA Cloud, Private Edition — without the bundle, if the BTP and BN are already in use.

Quelle: ISG

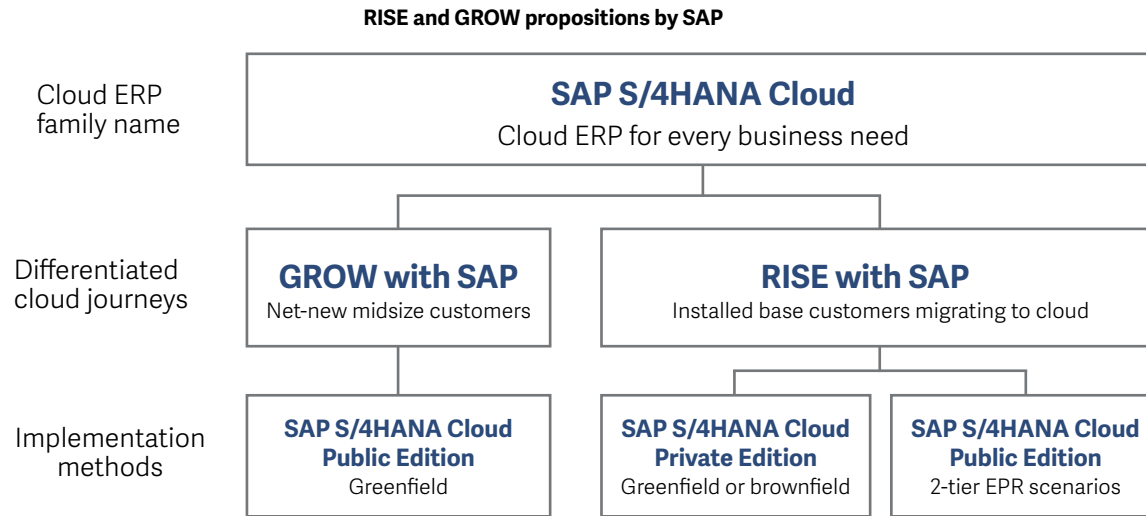
Abbildung 1: SAP Operational Services Stack



Quelle: ISG

Abbildung 2: SAP-Deployment-Optionen und SAP IPL-Quadranten





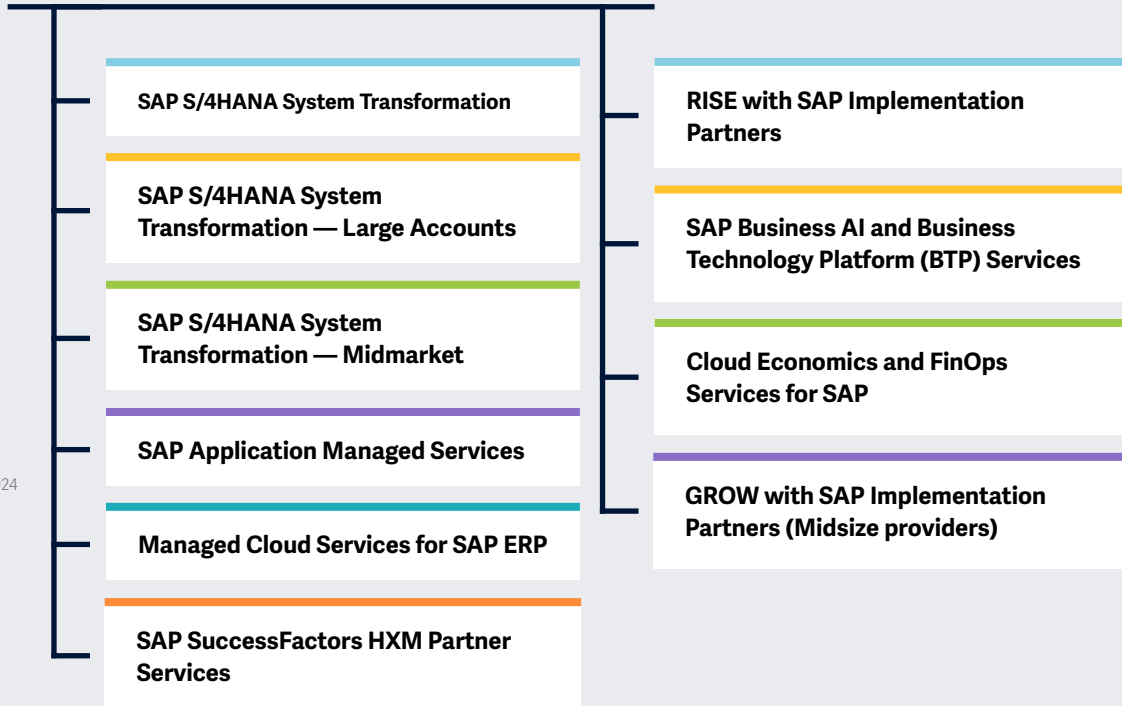
Quelle: SAP

**Abbildung 3: RISE- und GROW-Angebote von SAP**



# Schwerpunkt- bereiche für das SAP- Ökosystem 2025

Vereinfachte Illustration Quelle: ISG 2024



## 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.



### Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrations-Services bewertet, die Strategien für Unternehmensanwendungen unter Einsatz von SAP S/4HANA aufsetzen und diese entwickeln, implementieren und testen, sowohl für Greenfield- als auch Brownfield- und Bluefield-Transformationen. Die Anbieter müssen mit ihren Kunden zusammenarbeiten und sie mit der geeigneten Technologie und entsprechenden Werkzeugen ausstatten, um sie bei der Umstellung von SAP ECC auf SAP S/4HANA unterstützen zu können. Als SAP-Partner offerieren diese Anbieter sowohl SAP S/4HANA Cloud- als auch SAP S/4HANA On-Premises-Optionen.

RISE with SAP hat sich als wichtiges Angebot für Unternehmen erwiesen. Die Anbieter in diesem Quadranten sind sehr versiert in der Cloud-Migration für SAP S/4HANA und schaffen durch eine durchgängige Prozessumstellung einen Mehrwert. Mit der Entwicklung und dem Management von Anwendungen erreichen sie eine schnellere Einführung, verhindern Störungen des Geschäftsbetriebs und steigern

die Effizienz des IT-Betriebs. Sie können zudem die komplexen Anforderungen und Landschaften von Großkunden mit multinationalen Aktivitäten managen, die mehrere SAP-Instanzen betreiben und sich an strenge Compliance-Anforderungen und die Regeln der öffentlichen Unternehmensführung halten müssen.

### Auswahlkriterien

1. **SAP-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. On-Premises- und cloudbasierte Implementierungen und **SAP S/4HANA-Migrationen**
3. **Partnerschaft mit SAP** und SAP Partner Badges als Nachweis ihrer Fähigkeiten
4. Service Portfolio inkl. **Entwicklung, Integration und Testing** von SAP S/4HANA; Nachweis von mindestens einer Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate
5. Nachweis von **S/4HANA-Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** bei Greenfield-, Brownfield- oder Bluefield-Implementierungen
6. Partnerschaften für den Einsatz von **RISE with SAP**, dies ist jedoch keine Voraussetzung für die Teilnahme.
7. **SAP-zertifizierte Consultants und Experten**, um Berater regionsübergreifend in der SAP-Implementierungsmethodik, den Produktfunktionen und den Konfigurationsanforderungen zu schulen
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 und sicheren Transformation
10. **Informationen über Ökosystempartner**, u.a. auch Hyperscaler, die den Aufbau von Lösungen mit digitalem Kern und die Integration von SAP S/4HANA mit anderen Anwendungen ermöglichen



### 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





### 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 Mittelstandsegment 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-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. Service Portfolio inkl. **Entwicklung, Integration und Testing** von SAP S/4HANA; Nachweis von mindestens einer Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate
3. Nachweis von S/4HANA-**Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** bei Greenfield-, Brownfield- oder Cloud-Implementierungen
4. Einsatz von SAP-**Beschleunigern und Templates** für agile SAP S/4HANA-Implementierungen
5. Angebot an **Beratungs- und Implementierungsleistungen** für mittelständische Kunden
6. **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



### 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 Änderungsdocumentation, 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



### 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



### 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 Lohnrechnungsfunktionen 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



### Definition

RISE with SAP ist ein As-a-Service-Angebot von SAP; es bündelt S/4HANA als Kern, BTP, Business Process Intelligence (BPI) und Business Network (BN) in einem Subskriptions-Modell. In diesem Quadranten werden Dienstleister bewertet, die RISE-Verträge anbieten; dazu zählen auch Anbieter mit RISE-Zertifizierung und einem Angebot an SAP S/4HANA Cloud ERP Services.

In der Regel handelt es sich um SAP-Partner, die Anwendungsmanagement und funktionale Unterstützung anbieten. Sie können SAP S/4HANA-Cloud-Lösungen, u.a. auch mandantenfähige und private Editionen, prüfen, auswählen und implementieren. Sie offerieren Tools für verschiedene SAP S/4HANA-Cloud-Implementierungsoptionen und konfigurieren und integrieren sie mit anderen Anwendungen. Zudem helfen sie bei der Datenmigration und beim Testen von Geschäftsprozessen. Dank ihrer

branchenübergreifenden Erfahrung kennen sie sich gut mit Cloud-Migrationen aus. Sie betreuen sowohl Großunternehmen als auch mittelständische Kunden, helfen ihnen, die Komplexität der Anwendungslandschaften zu bewältigen, und gehen auf die unterschiedlichen IT-Reifegrade ein.

### Auswahlkriterien

1. **SAP RISE-Zertifizierung** und Partnerschaft mit SAP
2. **RISE with SAP-Verträge** für Kunden in verschiedenen Regionen
3. Angebot an maßgeschneiderten Cloud-Diensten und **proprietären intelligenten Tools** auf Basis eines As-a-Service-Modells
4. **SAP-zertifizierte Mitarbeiter** mit Cloud-Migrations-Know-how
5. **Erweiterte Partnerschaften** mit diversen Branchenakteuren, die bei der Bereitstellung von RISE with SAP und der Verwaltung von SAP-Anwendungen helfen
6. Nachweis von S/4HANA-Cloud-Beratungskompetenz und -Implementierungserfahrung
7. Service Portfolio inkl. SAP S/4HANA Cloud-**Implementierung und Testing**; Nachweis von mindestens einer Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate



### Definition

SAP Business AI ermöglicht es Unternehmen, durch den Einsatz von KI deutlich bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen. SAP Business AI ist in SAP-Anwendungen integriert und verbessert Prozesse mit KI-Funktionen, die sich teilweise auf generative KI (GenAI) stützen. Zu den Anwendungsfällen zählen die Stärkung des HCM, eine höhere Resilienz der Lieferkette, eine effizientere Beschaffung und bessere Compliance sowie die Minimierung von finanziellen Risiken und Kosten. SAP Business AI ermöglicht die Nutzung von GenAI in SAP- und Partneranwendungen, um administrative Aufgaben zu vereinfachen und die Entwicklererfahrung, Integrationen, die Prozessautomatisierung, Analysen und die Planung zu verbessern.

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter evaluiert, die für SAP BTP Strategien aufsetzen sowie Lösungen entwickeln und mit SAP Business AI integrieren, um so digitale Kernanwendungen für ihre Kunden liefern zu können. Diese Anbieter verfügen über einsatzbereite Lösungen und fundierte Branchenkenntnisse. Sie werden nach ihrem Portfolioreifegrad, ihren CoEs und ihrem Kundennutzen bewertet. Sie verfügen in der Regel auch über Spezialisten für SAP BTP, was die Anwendungsentwicklung mit branchenspezifischen Referenzarchitekturen beschleunigt.

### Auswahlkriterien

1. Angebot an **Beratungs- und Implementierungsleistungen** für SAP BTP mit SAP Business AI
2. **Expertise** in den Bereichen Strategie, Deployment und Implementierung von SAP BTP und Business AI
3. **Anwendungsfälle und einsatzbereite Lösungen** unter Einsatz von SAP Business AI
4. Engineers mit **SAP-Zertifizierungen** oder Zertifizierungen auf Partnerebene für SAP-Anwendungen
5. **Präsentation von Anwendungsfällen auf großen Veranstaltungen**, SAP-Auszeichnungen und Anerkennung durch Kunden



### Definition

Cloud-Transformationen im SAP-Ökosystem haben mit RISE with SAP zugenommen und ermöglichen die cloud-basierte Nutzung von SAP-Anwendungen. Kostenmanagement für SAP-Workloads in der Cloud ist nicht nur von Vorteil, sondern ein ganz entscheidender Aspekt. Zur Optimierung ihrer Implementierung und der Governance-Kosten gehen Unternehmen deshalb Partnerschaften mit Dienstleistern ein.

Dieser Quadrant bewertet Service Provider, die Kunden im Hinblick auf die Cloud-Ökonomie sowie FinOps-Strategien zur Kostenoptimierung unterstützen. Sie bieten Einblicke in die Ausgaben für und Einsparungen bei SAP Workloads, bewerten die Kosten für den Umstieg auf Hyperscaler und stellen Tools für die Verwaltung der Cloud-Kosten während des gesamten Anwendungslebenszyklus bereit. Sie geben Empfehlungen für ein optimales Kostenmanagement auf Basis von

KI und Automatisierung ab, identifizieren Herausforderungen und Chancen auf dem Weg zur Transformation und maximieren den Wert von SAP-Investitionen in Cloud-Umgebungen. Mit ihrem Angebot an Prozessen, Tools und Best Practices helfen sie bei der Verwaltung der Cloud-Kosten für die Planung, Bereitstellung und den Betrieb von SAP-Workloads. Die Anbieter helfen ihren Kunden, die Cloud-Kosten proaktiv und reaktiv zu antizipieren, zu kontrollieren, zu überwachen und zu optimieren.

### Auswahlkriterien

1. **Cloud Economics Know-how** für die Migration von SAP Workloads in die Cloud
2. **FinOps Framework, Strategie und Implementierungs-Roadmap** für die Organisation des Kunden, u.a. Informationen zu sowie Optimierung und Betrieb von SAP
3. **Optimierungs-Know-how** und FinOps-Berichterstattung
4. Geregelte FinOps Services mit Einsparzielen mit Fokus auf SLAs zur **Budgetkontrolle**
5. Expertise im **Kostenmanagement** für Cloud-Migrationen
6. **FinOps-zertifizierte Mitarbeiter** für mindestens drei Hyperscaler, darunter die bekannten wie AWS, Microsoft (Azure) und Google (Cloud)
7. **Fallstudien** zum Nachweis der Senkung der Betriebskosten in der Cloud, insbesondere hinsichtlich des Verbrauchs von Cloud-Ressourcen



## GROW with SAP Implementation Partners (Midsize Providers)

### Definition

GROW with SAP ist eine umfassende cloud-basierte Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs), mit der diese ihre Geschäftsabläufe optimieren und nachhaltiges Wachstum erzielen können. Sie umfasst integrierte Finanz-, Vertriebs-, Beschaffungs- und Fertigungsanwendungen unter Einsatz von SAP S/4HANA Cloud (Public Edition) für flexible Geschäftsmodelle. Das Angebot beinhaltet Funktionen, Services und das SAP Activate Framework für eine schnelle Implementierung. SAP S/4HANA Cloud Public Edition ist ein standardisiertes, cloud-natives ERP-System, dessen Infrastruktur vom Cloud-Anbieter verwaltet wird. Es ist auf die umfassenden Bedürfnisse von Mittelständlern zugeschnitten, die auf Wachstum und Nachhaltigkeit setzen.

Dieser Quadrant bewertet mittelständische Service Provider (Umsatz unter 3 Mrd. \$), die SAP S/4HANA Cloud Services über GROW with SAP-Verträge anbieten. Sie helfen KMUs bei der strategischen Planung und Implementierung von SAP ERP und werden dabei von einem soliden Partnernetzwerk unterstützt. Sie bieten Support-, Wartungs- und Cloud Workload Management Services, kennen sich mit den Herausforderungen von KMUs aus und beschleunigen die Digitalisierung in wichtigen Geschäftsbereichen.

### Auswahlkriterien

1. **End-to-End-Services**, u.a. Beratung, Datenstrategie, Integration, Änderungsmanagement, Schulungen, Tests, Sicherheit und Governance für die SAP S/4HANA Cloud Public Edition
2. **Zertifizierte GROW with SAP**-Partnerschaft
3. **Etablierte Kundenbasis mit GROW-Verträgen**
4. **SAP-zertifizierte Mitarbeiter** mit Cloud-Migrations-Know-how
5. **Maßgeschneiderte Cloud-Dienste** und proprietäre intelligente Tools auf Basis eines **As-a-Service-Modells**





## Quadranten nach Regionen

Im Rahmen der ISG Provider Lens™ Quadrantenstudie „SAP Ecosystem 2025“ werden die folgenden neun Quadranten vorgestellt. Die vier Hauptquadranten aus dem letzten Jahr werden weitergeführt.

Quadrant	APAC	Brazil	Germany	U.K.	U.S.
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		✓	✓	✓	✓
RISE with SAP Implementation Partners			Global		
SAP Business AI and Business Technology Platform (BTP) Services			Global		
Cloud Economics and FinOps Services for SAP			Global		
GROW with SAP Implementation Partners (Midsize providers)			Global		

\*Quadrant will not split into Large Accounts and Midmarket for this region.



Die Research-Phase umfasst die Befragung, Evaluierung, Analyse und Validierung und läuft von November 2024 bis Dezember 2024. Die Ergebnisse werden den Medien im April 2025 präsentiert.

Meilensteine	Beginn	Ende
Start der Umfrage	28. Oktober 2024	
Umfrage-Phase	28. Oktober 2024	9. Dezember 2024
Sneak Preview	März 2025	April 2025
Pressemitteilung und Veröffentlichung	April 2025	

Das Einholen von Kundenstimmen im Rahmen des Star of Excellence-Programms erfordert frühzeitige Kundenempfehlungen (keine offizielle Referenz erforderlich), denn die CX-Bewertungen haben einen direkten Einfluss auf die Position des jeweiligen Anbieters im IPL-Quadranten und die Auszeichnungen.

Mit Klick auf diesen [Link](#) können Sie die ISG Provider Lens™ 2024 Research-Agenda einsehen oder herunterladen.

### Zugang zum Online-Portal

[Hier](#) können Sie über Ihre bereits erstellten Zugangsdaten den Fragebogen einsehen bzw. herunterladen. Um ein neues Passwort zu erstellen, befolgen Sie bitte die Anweisungen in der Einladungs-E-Mail. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

### Haftungsausschluss für die Produktion von Research-Unterlagen

Buyers Guide ISG Software Research, ehemals „Ventana Research“, bietet im Rahmen seiner „Buyers Guides“ Markteinblicke auf Basis der Evaluierung und Einstufung von Technologieanbietern und Produkten. Die Ergebnisse werden aus der researchbasierten Analyse von Produkt- und Kundenerfahrungskategorien gewonnen, die Software-Anbieter und -Produkte bewerten, um eine fundierte Entscheidungsfindung und die Auswahlprozesse für Technologie zu erleichtern.

Im Zuge des Starts der Multi Public Cloud IPL-Studie möchten wir Sie auf damit zusammenhängende Research und Erkenntnisse aufmerksam zu machen, die ISG Research im Jahr 2024 veröffentlichen wird. Weitere Informationen finden sich im [Buyers Guide Research-Zeitplan](#).

### Haftungsausschluss für die Produktion von Research-Unterlagen

ISG erhebt Daten zum Zwecke der Recherche und Erstellung von Anbieterprofilen. Die Profile und die unterstützenden Daten werden von den ISG-Advisors verwendet, um Empfehlungen auszusprechen und ihre Kunden über die Erfahrungen und Qualifikationen von geeigneten Anbietern für die von den Kunden identifizierten Outsourcing-Leistungen zu informieren. Diese Daten werden im Rahmen des ISG FutureSource™ Prozesses und des Candidate Provider Qualification (CPQ) Prozesses erhoben. ISG behält sich vor, die erhobenen Daten in Bezug auf bestimmte Länder oder Regionen nur für die Weiterbildung der Advisors und deren Arbeit und nicht zur Erstellung von ISG Provider Lens™ Berichte zu verwenden. Diese Entscheidungen werden auf der Grundlage der Qualität und der Vollständigkeit der direkt von den Anbietern erhaltenen Daten und der Verfügbarkeit von erfahrenen Analysten für die jeweiligen Länder oder Regionen getroffen. Die eingereichten Informationen können auch für einzelne Research-Projekte oder für Briefing Notes verwendet werden, die von den leitenden Analysten verfasst werden.



### ISG Star of Excellence™ – Aufruf zur Nominierung

Der „Star of Excellence“ ist eine unabhängige Auszeichnung für herausragende Serviceleistungen, die auf dem Konzept der „Stimme des Kunden“ basieren. Dieses Programm wurde von ISG entwickelt, um Kundenfeedback über den Erfolg von Dienstleistern zu sammeln, die die höchsten Standards für exzellenten Kundenservice und Kundenorientierung demonstrieren.

In der globalen Umfrage geht es um Dienstleistungen, die mit IPL-Studien zu tun haben. So werden alle ISG-Analysten kontinuierlich mit Informationen über die Kundenerfahrungen aller relevanten Dienstleister versorgt. Diese Informationen ergänzen das bereits vorhandene Feedback von Beratern aus erster Hand, welches für die IPL-Studien im Rahmen des praxisorientierten Beratungsansatzes genutzt wird.

Anbieter sind eingeladen, ihre Kunden unter [nominate](#) zur Teilnahme aufzurufen. Nach Abgabe der Nominierung versendet ISG eine E-Mail-Bestätigung an beide Seiten. Selbstverständlich werden alle Kundendaten anonymisiert und nicht an Dritte weitergegeben.

Unsere Vision ist es, den Star of Excellence als die führende Auszeichnung für herausragenden Kundenservice und als Maßstab für die Messung der Kundenzufriedenheit zu etablieren. Bitte nutzen Sie den Abschnitt „Nominate (for Providers)“ auf der Star of Excellence [website](#), um sicherzustellen, dass Ihre ausgewählten Kunden das Feedback für Ihr nominiertes Engagement abgeben.

Wir haben eine E-Mail eingerichtet, an die Sie Fragen oder Kommentare richten können. Diese E-Mail wird täglich überprüft. Bitte berücksichtigen Sie, dass eine Antwort bis zu 24 Stunden dauern kann.

Hier ist die E-Mail-Adresse:  
[ISG.star@isg-one.com](mailto:ISG.star@isg-one.com)



**ISG Star of Excellence**

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2024 – SAP 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:**

Akhila Harinarayan - APAC & Global,  
Mara Kukla - Brazil, Oliver Nickels - Germany,  
Tarun Vaid - U.S., Maharshi Pandya - U.K.

**Forschungsanalysten:**

Gabriel Sobanski and 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.



Kontaktpersonen für diese Studie



Aman  
Munglani  
Study Sponsor



Krishnanunni  
Payyappilly  
Senior Project  
Manager



Akhila  
Harinarayan  
Lead Analyst -  
APAC and Global



Mara  
Kukla  
Lead Analyst -  
Brazil



Oliver  
Nickels  
Lead Analyst -  
Germany



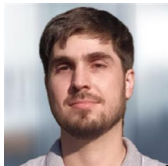
Tarun  
Vaid  
Lead Analyst -  
U.S.



Maharshi  
Pandya  
Lead Analyst -  
U.K.



Vartika Rai  
Research Analyst -  
Germany and U.S.,  
APAC and Global



Gabriel  
Sobanski  
Research Analyst -  
Brazil



Aishwarya  
Pateriya  
Data Analyst



**Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.**

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

4process AG	AGILITA AG	Automatic Infotec	Blend IT*
Abaco Consulting*	AKT Global*	Avvale	Bramasol
Abacus Consulting	Alight*	Axians*	Bristlecone
abat*	All for One Group*	AXISS Consulting	BTC AG
ABeam Consulting	all4cloud group	B.i.TEAM Gesellschaft für Softwareberatu	CALEO Consulting GmbH
Abilis	alogis AG	BA Business Advice GmbH	CANCOM*
ABS Team GmbH	Applexus*	bancon	Capgemini*
Absoft*	applied international informatics GmbH	BCI Consulting*	Cast group*
Accely Group	apsolut	be one solutions AG	cbs Corporate Business Solutions*
Accenture*	ArchLynk, LLC.	Beamery	Centiq*
Adesso SE*	Arvato Systems*	BearingPoint*	CGI*
AdopTI*	aspire HR	Beyond Technologies	Chreative
Advanced Applications GmbH	Ativy*	Birchman Solutions	Cienci
AG Consultancy & Apps Ltd	Atos*	Birlasoft*	cimt consulting ag



**Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.**

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

Claranet*	Deloitte*	EPI-USE*	Fusion Consultoria
Clarkston Consulting*	Devoteam*	ERP Logic	Gambit Consulting GmbH
CNT Management Consulting	DHC DR. HERTERICH & CONSULTANTS GMBH	Essence IT*	Gavdi Group
Codestone Group	dinext. AG*	Eviden (an Atos Business) *	Genpact*
Cognitus	DSC Unternehmensberatung und Software Gm	Evora IT Solutions GmbH	Geo System
Cognizant*	DXC Technology*	Evox*	GFX
CONET Business Consultants GmbH	ECENTA	excelerateds2p	GISA*
CONSILIO GmbH	Edenhouse Solutions - part of Accenture	Exed Consulting*	Globant*
Convista	Effective People	EY*	GQS AG
CPRO IPS	ELKnow GmbH	Fink IT-Solutions GmbH & Co. KG	GRUPOINTELSIS
cronos Unternehmensberatung GmbH	EngineBr	FIS*	GTW Management Consulting GmbH
CyberTech Systems and Software Inc.	Engineering	FPT Software	GyanSys*
DATAGROUP*	Enterprise Information Resources (EIR)	Fujitsu*	HAND Enterprise Solution
Delaware*	EPAM Systems	Fulcrum Global Technologies UK Limited	HCLTech*



**Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.**

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

HEISAB GmbH

Infosys\*

KPMG\*

Meta\*

Helixr

InfraBeat Technologies

KPS\*

metafinanz\*

Hexaware\*

Innovabee\*

Kyndryl\*

mgm integration partners GmbH

Hicron

INSIRE Consulting GmbH

Lab2dev

MHP Management- und IT-Beratung GmbH\*

Hitachi Digital Services\*

Intelligenza\*

Learncamp

Mignow\*

HR Focal Point

invenioLSI

Lemongrass Consulting

Mindset Consulting\*

HR Path\*

io-DigitalSolutions GmbH

Letnis

mindsquare AG

HR-Com GmbH\*

ISC Innovative Systems Consulting AG

LeverX International Company

Minsait\*

HRIZONS\*

ITARICON GmbH

LNW-SOFT GmbH

mmmake GmbH

HRST \*

ITS Group\*

LTIMintree\*

Mouri Tech

IBM\*

IVC Solutions Limited

Lufthansa Industry Solutions

movisco AG

IBsolution GmbH

Jade Global

Lumen\*

Mphasis\*

Inetum\*

KaarTech\*

Managecore

MQ result consulting AG

Infopulse / TietoEvy

Kellton\*

Megawork\*

msg group\*





**Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.**

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

Nagarro*	Phoron Consulting	Ransitech solutions ltd	SOA PEOPLE
Navisite*	Prismat	Reply	Softtek*
Neoris*	proaxia consulting group ag	Resolve Tech*	SoftwareONE*
New Era Technology	Proceed Group	Retail Solutions AG	Sonda*
N-iX	projekt0708 GmbH*	Rimini Street	Sopra Steria*
NTT DATA*	PROMOS consult GmbH	Rizing, a Wipro Company	SPRO*
Numen*	Protera*	rocon Rohrbach EDV-Consulting GmbH	Stefanini*
Numeric Technologies	Protiviti Inc	SAP Pioneer	STRADA
objective partner AG	Public Cloud Group*	Sapphire Systems	Stratesys
ORBIS SE	PWC*	Scheer Group*	Suneratech*
oXya*	q.beyond AG	SD Worx SAP Solutions	Sycor*
PASaPAS	Q_PERIOR AG	Seidor*	Syntax*
Pentos AG*	QGSytema AG	SI PRO GmbH	Syskoplan Reply (Reply)*
Phoenix Business Consulting	Qintess	SNP Schneider-Neureither & Partner SE	T.CON GmbH & Co. KG



**Falls Ihr Unternehmen auf dieser Seite aufgeführt ist oder Sie der Meinung sind, dass Ihr Unternehmen aufgeführt werden sollte, setzen Sie sich bitte mit ISG in Verbindung, um sicherzustellen, dass wir die richtige(n) Kontaktperson(en) für die aktive Teilnahme an dieser Studie haben.**

\* In der vorherigen Ausgabe bewertet

TalenTeam*	TTS CS GmbH	Wipro*
TCS*	UNIORG	Würth IT GmbH
TDI APJ	Unipart Signite	Xeptum
team neusta GmbH	UST*	YASH Technologies*
TeamWork	valantic GmbH	Zalaris
TEC2CLOUD	Varelmann Beratungsgesellschaft mbH	Zensar Technologies*
Tech Mahindra*	Veritas Prime*	Zoi
Tenthpin management Consulting	Vision33	
The Hackett Group	VistaVu Solutions	
The Silicon Partners*	Walldorf Consulting AG	
Tietoevry*	Westernacher Consulting	
TIVIT*	Westfalen-Informatik AG	
T-Systems*	Wilmar Consultancy Services	



### ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten-Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISGBeraterteam. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing- Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG abzugeben. Die Studien decken derzeit Provider mit Angeboten in mehreren Regionen weltweit ab. Weitere Informationen über die ISG Provider Lens Studien finden Sie auf dieser [Webseite](#).

### ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research- Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können. ISG bietet Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter [research.isg-one.com](http://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](http://isg-one.com).



**OKTOBER, 2024**

---

**BROSCHÜRE: SAP ECOSYSTEM**