

Penteco S/4HANA Report 2023

Universo integradores

Departamento de Análisis Penteco

Noviembre 2023



PENTEO

ÍNDICE

Contenido

Alcance del Universo	3
MAPA DEL UNIVERSO	5
Actores del Universo S/4HANA 2023:	6
Accenture	8
ALTIM.....	12
Eviden (an Atos Business).....	15
Capgemini.....	18
Deloitte.....	22
Ibermática (an Ayesa company).....	25
Minsait.....	28
NTT Data.....	32
SEIDOR.....	36
T-Systems	39
Sobre el Universo Penteo.....	42
Sobre Penteo	42

Alcance del Universo

Penteo define a los integradores S/4HANA como aquellos que ofrecen un porfolio completo que englobe servicios basados en la gestión completa del ciclo de vida de soluciones S/4HANA. En este porfolio se incluirían los servicios de consultoría para determinar la estrategia de conversión a S/4HANA, los servicios de diseño, construcción, implantación de soluciones y los servicios de administración o mantenimiento S/4 HANA. Además de formación e innovación alrededor de S/4HANA.

Complementariamente, estos integradores pueden proveer del hardware y la infraestructura asociada, así como ofrecer soluciones paquetizadas para sectores concretos.

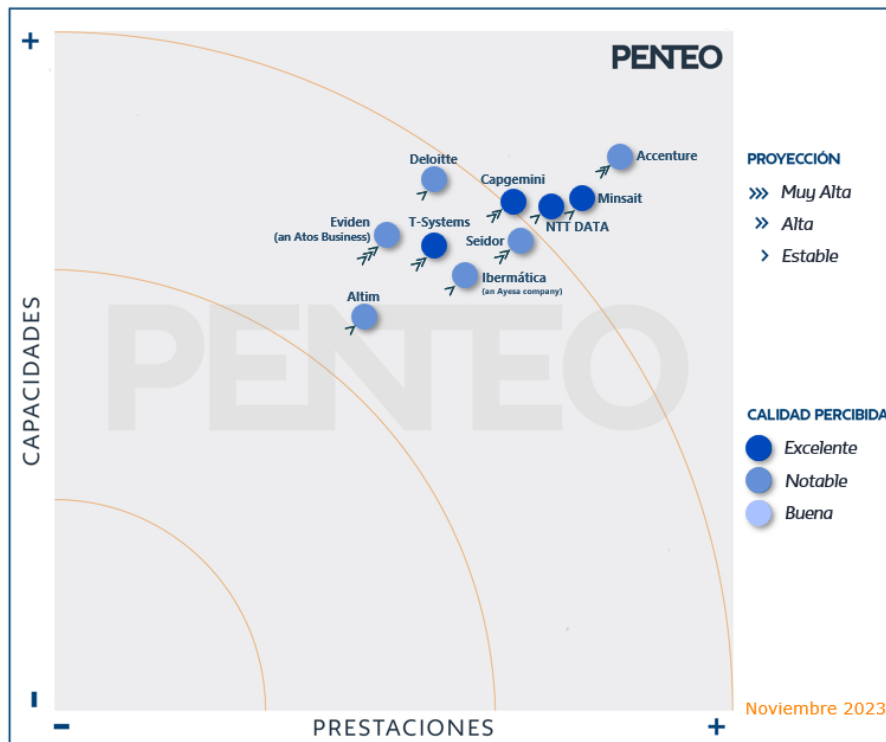
Ámbitos analizados como integradores S/4HANA:

- **Servicios de consultoría:** Assessment de S/4 HANA, consultoría de conversión y roadmap de despliegue.
- **Plataformas HANA:** S/4 HANA On premise y Cloud.
- **Implementación:** Desarrollo, integración con soluciones y movilidad, mantenimiento y soporte.
- **Formación e innovación:** Formación a usuarios e innovación alrededor de S/4HANA.

En 1 minuto...

- El ERP ha ido evolucionando de ser una necesidad funcional a un componente estratégico esencial en la gestión empresarial, a pesar de que hay empresas donde el rol del ERP está justificado más en las operaciones de medio y corto plazo, que en el crecimiento y transformación del negocio.
- La transición hacia versiones más recientes como "SAP S/4HANA" se está produciendo, aunque aún se mantiene una amplia presencia de versiones anteriores como "ECC 6.0." Esto indica una diversidad en la infraestructura tecnológica de las empresas y sugiere una inminente ola de migraciones hacia S/4HANA en 2024.
- Las estrategias de evolución hacia S/4HANA están desacopladas de las estrategias de evolución hacia la nube de otras plataformas no SAP.
- La falta de control del consumo de licencias puede llevar a un licenciamiento ineficiente, lo que resulta en costos innecesarios, y es una situación habitual en bastantes empresas.
- La percepción general es que las versiones S/4HANA son más costosas que las versiones anteriores, también en la modalidad RISE, por lo que las organizaciones deben gestionar las expectativas presupuestarias para los próximos años.
- Se observa una alta rotación del equipo dedicado a SAP, lo que indica la necesidad de contratación de personal interno con conocimiento funcional, mientras que la contratación de conocimiento más técnico se concentrará en personal externo.
- Dos estrategias predominantes son mantener la versión actual de SAP o migrar directamente a S/4HANA, con cada vez mayor predisposición a irse hacia despliegues en la nube.
- La estrategia de sustituir SAP por otro ERP sigue siendo una opción relativamente poco compartida. Los clientes están observando con interés las ventajas que ofrece la nube a través de soluciones como "RISE with SAP," lo que impulsa la adopción de S/4HANA Cloud.

MAPA DEL UNIVERSO



Dimensiones evaluadas en el marco del análisis:

Para efectuar la evaluación¹, se ha analizado el posicionamiento relativo de los actores seleccionados por Penteo en base a 4 dimensiones: Capacidades, Prestaciones, Proyección y Calidad Percibida, caracterizadas de acuerdo con 10 factores formados por 30 indicadores, que se desglosan en más de 100 preguntas a las que dar respuesta. Más detalladamente:

- En las **Capacidades** se analizan la solidez en la línea de servicio, la capacidad del delivery, el equipo o el GotoMarket.
- Las **Prestaciones** evalúan la cobertura y alcance del servicio, las herramientas y metodologías, buenas prácticas llevadas a cabo, la capilaridad en el mercado y la satisfacción percibida.
- La **Proyección** evalúa la evolución pasada y previsión futura en volumen de negocio, clientes, empleados, así como las estrategias de innovación en el producto, servicio y crecimiento de la compañía.
- La **Calidad** evalúa la satisfacción percibida por parte de los clientes de los actores analizados.

¹ Adicionalmente, la calidad de la información proporcionada por los proveedores también es un factor indirecto de influencia en la valoración. Aun así, ésta se ha realizado con la mejor información disponible, complementada por fuentes secundarias tales como entrevistas a clientes, encuestas, datos recopilados fruto de procesos de selección realizados por Penteo, u otros.

Actores del Universo S/4HANA 2023:

- **Accenture.** Accenture es una compañía líder mundial en servicios profesionales que ayuda a las principales empresas, administraciones públicas y otras organizaciones del mundo a desarrollar su core digital, optimizar sus operaciones, acelerar el crecimiento de sus ingresos y mejorar los servicios para los ciudadanos, creando valor tangible a velocidad y escala.
- **Altim:** Empresa con más de 20 años en el mercado de las nuevas tecnologías y la implantación de SAP. Altim es un Gold partner de SAP especializado en el desarrollo e implantación de soluciones verticales adaptándose a las necesidades específicas y buscando el éxito de sus clientes
- **Eviden (an Atos Business):** Eviden es un líder global en transformación digital con 55.000 empleados y una facturación anual de más de 5.500 millones de euros. EVIDEN es líder europeo en transformación digital, Ciberseguridad, Cloud y supercomputación y provee soluciones para todas las industrias en 69 países.
- **Capgemini:** Capgemini es un líder mundial que acompaña a las empresas para transformar y gestionar su negocio aprovechando el poder de la tecnología. Cuenta con más de 360.000 profesionales en más de 50 países.
- **Deloitte.** Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial. Con más de 345.000 profesionales y presencia en 150 países en todo el mundo.
- **Ibermática.** Posee un porfolio de servicios completo que, unido a su equipo con elevado expertise, permite abarcar proyectos en todo el ciclo de vida, desde la implantación hasta la gestión del mantenimiento de aplicaciones. Actor con importante presencia dentro de sector público en proyectos SAP.
- **Minsait.** Minsait es una empresa líder en transformación digital y tecnologías de la información en España, Italia, Portugal y Latinoamérica. Tiene como seña de identidad impulsar el negocio de sus clientes, dejando huella en la sociedad y generando impacto inmediato en su crecimiento. En Minsait se unen capacidad de ejecución y especialización en un solo equipo multidisciplinar.
- **NTT DATA.** NTT Data es la 6ª compañía de Servicios IT en el mundo. Trabaja con los clientes generando innovación y ofreciendo la mejor calidad. NTT DATA pertenece al Grupo NTT. En NTT DATA acompañan a los clientes en su desarrollo digital a través de una amplia oferta de servicios de consultoría estratégica y Advisoring, tecnologías de vanguardia, aplicaciones, infraestructura, modernización de servicios TI y BPOs.
- **Seidor.** Multinacional española del sector TI, con 40 años de experiencia. Sus clientes forman parte tanto del apartado PYME como gran empresa, su misión es la de impulsar su negocio, proporcionar asesoramiento para que sean más competitivas, y a ganar agilidad a través de la adopción de la tecnología. Actor muy consolidado en Servicios de integración SAP.
- **T-Systems.** T-Systems es otro actor que desarrolla proyectos y soluciones tecnológicas de alto valor añadido. Promueve la digitalización de empresas, de cualquier tamaño y sector, a través de la innovación y el desarrollo de soluciones y proyectos tecnológicos en colaboración con sus clientes. Esta cultura de innovación para el crecimiento se resume en su lema "Let's power higher performance".

Vendor Profiles



Accenture

Company Profile

- Fundación: 1951
- Inicio de operaciones en España: 1965
- Propiedad: Empresa Cotizada en la Bolsa de NY. Principales accionistas institucionales: Vanguard Group, Inc., Blackrock Inc., Massachusetts Financial Services Co., State Street Corporation, Capital Research Global Investors, Wellington Management Company, LLP, Morgan Stanley, Northern Trust Corporation, Bank Of New York Mellon Corporation, Geode Capital Management, LLC.
- Ingresos último año fiscal:
Espana: 1.536 M \$ (2022)
Mundo: 64.100 M \$ (fin año fiscal 2023)
- Empleados:
Espana: más de 16.500 empleados
Mundo: 700.000 empleados
- Oficinas:
Espana: A Coruña, Álava, Alicante, Badajoz, Barcelona, Bilbao, Cáceres, Gijón, Girona, Gipuzkoa, León, Madrid, Málaga, Sevilla, Tenerife, Valencia, Zaragoza.
Resto del Mundo: Cuenta además con más de 200 oficinas en todo el mundo con presencia hasta 50 países incluyendo Francia, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Italia, Portugal, Grecia, Hungría, Rumania, Bulgaria, Republica Checa, Letonia, Lituania, Israel, Oriente Medio y África, Asia y América.
- Principales actividades de negocio: Accenture es una compañía líder mundial en servicios profesionales que ayuda a las principales empresas, administraciones públicas y otras organizaciones del mundo a desarrollar su core digital, optimizar sus operaciones, acelerar el crecimiento de sus ingresos y mejorar los servicios para los ciudadanos, creando valor tangible a velocidad y escala.
- Descripción de la compañía: Uno de los líderes mundiales en ayudar a impulsarlo, con sólidas relaciones con el ecosistema y combinando fortalezas en tecnología con una experiencia contrastada en distintos sectores económicos, funciones empresariales y alcance global.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios S/4HANA en España: 2015.
- Plantilla dedicada a servicios S/4HANA:
España: 2.000 (previsión 2023); Mundo: 40.000 (previsión 2023)
- SAP Partnership: SAP Service Platinum Partner y SAP Sell Platinum Partner.
- Partners y alianzas principales: Acuerdo a nivel global con SAP de F1 (Formula 1) para el desarrollo de soluciones específicas para S/4 HANA (nuevos activos de Real State, Assets Management, BTP, etc.). Acuerdo a nivel global con SAP para desarrollo de soluciones industriales: Sostenibilidad, Gestión de Activos, Cloud par Oils & Gas, Logística conectada en industria de Hidrocarbon, Defensa, etc. Accenture España colabora con múltiples empresas como SNP, smartshift, Panaya, etc... Para compartir conocimientos y apalancar sus activos en transiciones a S4.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Accenture es sobre todo Corporativo (volumen de facturación > 1.000M €), aunque en servicios S/4HANA también dispone de un buen número de clientes en el segmento de Gran Empresa (500 – 1000 M €/año). Tiene presencia en la mayoría de los sectores de actividad y la gran mayoría de las principales empresas cotizadas españolas son clientes suyos en España.

Servicios en su propuesta de Valor

- En el ámbito de la transformación digital y la disrupción tecnológica, Accenture ha introducido el concepto de Total Enterprise Reinvention (TER), utilizando SAP como plataforma central. Esta estrategia busca impulsar la digitalización y transformación de las empresas, integrando capacidades de Accenture en consultoría, tecnología SAP, y áreas de innovación y experiencia de usuario. Se destaca el programa "SAP TER Plays", que incluye 11 elementos clave como: S4HANA Journey:
 - Incluye estrategias de transformación comprimida, adopción de valor iterativo y transformación silenciosa para migrar a S4HANA eficientemente.
 - Innovación con SAP BTP: Ofrece servicios y capacidades innovadoras para proyectos de transformación a través de SAP BTP.
 - Data & Analytics powered by SAP: Utiliza las capacidades de SAP en Data&Analytics para generar valor a través de enfoques novedosos.
 - Intelligent Spend Business Network: Aplica el conocimiento experto de Accenture en procesos de compras y soluciones de SAP.
 - Composable Smart B2B Portal: Proporciona una solución modular para transformar la experiencia del cliente en empresas con múltiples marcas o países.
 - Intelligent Finance: Combina aspectos funcionales y técnicos para transformar integralmente la función financiera.
 - SAP Digital Supply Chain: Ofrece un enfoque modular que aprovecha las capacidades de SAP DSC.
 - Human Resources Transformation with SAP HXM: Modelo de transformación de recursos humanos que integra procesos de Accenture con herramientas de SAP.
 - Sustainability with SAP: Desarrolla un marco para facilitar la sostenibilidad, apoyado por soluciones de SAP.
 - Value Led SAP AMS y SAP Security: Se enfoca en proporcionar valor integral a través de soluciones de negocio y un enfoque renovado en seguridad en SAP.

- Esta estrategia integral de Accenture busca optimizar la digitalización y la transformación empresarial, aprovechando las capacidades avanzadas de SAP.

- En línea con el pilar de TER de Data/Datasphere, de optimización de esta dimensión en la migración a S/4HANA, y con el desarrollo de la herramienta MyConcerto a lo largo de los últimos años y de la reciente Reinvention Console-SAP Solution Tablet, se dispone de un conjunto de servicios end-to-end, activos y herramientas para todos los escenarios de migración a S/4 HANA: Greenfield, Brownfield y Smartbrownfields (escenarios intermedios). Accenture dispone además de un conjunto de activos y herramientas complementarias a las de SAP de cara a la conversión como Accenture System Diagnostics (ASD), S4HANA profiler, Functional Impact Analysis Tool FIAT, Accenture Customer Vendor Integration (CVI).
- Implementación On premise. Accenture complementa sus estrategias de cloud con un fuerte enfoque en sus Centros de Excelencia (CoEs) y Advanced Technology Centers para implementaciones S/4HANA, clave para lograr excelencia en entrega y cumplir con su enfoque de "Compressed Transformation". Esta estrategia permite atender a una amplia gama de clientes internacionales, apoyándose en la alta competencia funcional e industrial de los profesionales de SAP en España.
- Implementación Cloud. Los clientes de SAP pueden migrar o actualizar a la nube aprovechando la combinación de experiencia en SAP de Accenture, automatización, y liderazgo con plataformas como Microsoft, AWS y Google. Dependiendo de las necesidades y situación actual de SAP del cliente, Accenture ofrece diferentes enfoques: migración de SAP On premise a la nube utilizando myNAV Cloud Suite, transformación de negocios e implementación de S/4 HANA a través de Compressed Transformation, y expansión e innovación apoyándose en IoT, Analytics y otras capacidades desarrolladas junto a los hyperscalers.

Claros fortalezas

- Accenture se enfoca en proporcionar servicios de alto valor que buscan generar retornos significativos para sus clientes. Esto incluye la inversión continua en modelos de transformación innovadores, como Total Enterprise Reinvention (TER) y myConcerto, así como en las últimas innovaciones como Gen AI (Generative AI) sobre SAP y aplicaciones componibles. TER es una estrategia global diseñada para impulsar la transformación integral y digitalización de empresas. Utiliza tecnologías avanzadas y nuevas metodologías para reinventar todos los aspectos de la operación empresarial, integrando capacidades end-to-end y aprovechando plataformas como SAP para crear soluciones personalizadas y eficientes. Por otro lado, el desarrollado de SAP Gen AI, ha girado en torno a 4 ejes: SAP Framework y Roadmap, desarrollo de nuevos activos, enfocados a eficiencia (revisando la capacidad para integrar nuevas herramientas como Copilot 365 y Alejandr.IA como parte de la forma de trabajo de SAP y foco en ingeniería "veloz".
- La calidad y completitud de las referencias para los módulos S/4HANA es muy alta, destacando su amplitud en cobertura funcional. La mayoría de los módulos, salvo el específico de utilities (IS – U), han demostrado integración efectiva con una amplia gama de módulos funcionales de SAP. Esto indica una robusta capacidad de implementación y adaptabilidad en diversos entornos empresariales, reforzando la versatilidad del proveedor en prácticamente todas las casuísticas en modelos operativos y de negocio de los clientes.
- Accenture ofrece un amplio espectro de servicios en el mundo SAP, cubriendo desde estrategia hasta operaciones, incluyendo consultoría de negocio e integración, con una cobertura completa end-to-end. Destaca por su capacidad global en habilidades y personal para liderar transformaciones complejas, aportando pragmatismo y agilidad. Un ejemplo es el programa BOLT, que implementa una metodología para acelerar y reducir tiempos en transiciones a S/4 HANA, permitiendo la generación de valor sin largas esperas por la finalización del proyecto.

A evaluar su evolución en...

- Accenture, tradicionalmente enfocado en grandes compañías, ha reconocido desafíos en abordar eficazmente el segmento de empresas medianas. Esto se debía a la poca adaptabilidad de sus enfoques a las necesidades específicas de estas empresas. Para superar esto, hace dos años, Accenture desarrolló el enfoque ATC4SI, que busca industrializar servicios ejecutables de manera integral desde sus centros. Este enfoque pretende ser más adecuado para las circunstancias particulares de las empresas medianas, mostrando una evolución positiva hasta la fecha.
- En relación con las referencias identificadas, se observa que, aunque hay referencias tanto en entornos On premise como en la nube, apenas se han reportado casos de uso específicos con RISE with SAP Cloud - Public Edition. Esto podría indicar una entrada más tardía de las modalidades de migración con RISE en la propuesta de valor del proveedor, o ciertas barreras en clientes donde ya hay servicios de infraestructuras gestionados por centros de datos o la nube del propio proveedor.
- El proveedor dispone de relativa poca presencia en el sector de servicios, se han referenciado relativamente pocas referencias en comparación con otros sectores. Esto sugiere un área de potencial expansión o fortalecimiento para el proveedor en el sector servicios, donde podría haber oportunidades de crecimiento o mejora en su estrategia de mercado.

ALTIM

Company Profile

- Fundación: 2001
- Inicio de operaciones en España: 2001
- Propiedad: Julio Trevejo, Adriana Sola, Angel Trevejo, Juan Antonio Trevejo.
- Ingresos último año fiscal:
 - España: 13,5 M €
 - Mundo: 13,5 M €
- Empleados:
 - España: > 150
 - Mundo: > 150
- Oficinas:
 - España: Madrid.
- Principales actividades de negocio. Empresa con más de 20 años en el mercado de las nuevas tecnologías y la implantación de SAP. Altim es un Gold partner de SAP especializado en el desarrollo e implantación de soluciones verticales adaptándose a las necesidades específicas y buscando el éxito de sus clientes. Altim entiende la transformación como un proyecto de la compañía en el que tanto el negocio, la cultura, las personas y los sistemas son sus protagonistas.
- Descripción de la compañía Altim se fundó en 2001, por un equipo de profesionales convencidos de que, mediante la tecnología, las empresas podían ganar en competitividad. Con más de 20 años de experiencia SAP, Altim aun siendo uno de los proveedores de menor dimensión de los analizados en este universo, ha ido haciéndose un hueco el mercado de proveedores y generando confianza en ya más de 200 clientes.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2016.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
- España: 95; Mundo: 95 (el equipo y los servicios se concentran en contratos de clientes nacionales)
- SAP Partnership: Sell Authorization-RISE w SAP S/4HC PE, Sell Authorization-Open On Premise Solutions, Sell Authorization-RISE wirh SAP S/4 HANA Cloud, Sell Authorization-Dtababase and Data Manager, Sell Authorization-SAP S/4 HANA, Support Authorization-SAP Analytics, Sell Authorization-SAP HANA, Sell Authorization-Open Cloud Solutions, Support Authorization- SAP BaiO, Support Authorization- SAP HANA, Sell Authorization-SAP Sales & Service Cloud, Partner de Azure, Competencia Silver en Cloud Platform de Azure, Partner de AWS, Partner de IBM Cloud, y Partner Gold de SAP para RISE y soluciones Cloud.
- También dispone además de las habituales; ISO 9001 Calidad, ISO 27001 Seguridad de la Información y ISO 15504 Desarrollo de Software.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Altim es mayoritariamente de Pyme mediana (Tier 3, con una cifra de entre 100M€ y 500M€ de facturación al año), puesto que el 60% de los ingresos recaen en este segmento. El resto de los clientes se corresponde con empresas distribuidas en los diferentes segmentos de inferior tamaño (20%) y el segmento inmediatamente superior de 500M€ a 1000M€ de facturación anual (otro 20% de ingresos). Los clientes abarcan varios sectores de nuestro país en especial Industria, Distribución y logística, y Servicios.

Servicios en su propuesta de Valor

- Assessments y Estrategia S/4HANA.
 - Readness Check.**
 1. Análisis de los procesos funcionales activos en el cliente, así como su compatibilidad con el proceso de migración a S4 HANA.
 2. Revisión de los add-ons instalados y si son compatibles con S/4HANA.
 3. Análisis de volumen de datos existente en el sistema y dimensionamiento adecuado para el nuevo sistema.
 4. Revisión del código de programación existente propio del cliente en sus sistemas, analizando que objetos sufren modificación o han sido eliminados en SAP S/4HANA.
 5. Análisis de las distintas integraciones e interfases, con clasificación por su tipología y como se ven impactadas en el proceso de migración.
 6. Recomendación sobre las Apps de Fiori a utilizar en función de las transacciones utilizadas por el cliente en su día a día.
 7. Mejoras potenciales de productos SAP, que podrían aplicar al negocio del cliente.
 - Process Discovery.**
 1. Informe de negocio personalizado, revisando la situación actual de los procesos implementados en Alacant, de cara a la migración a S/4HANA.
 2. Entrega de informe BSR (Business Scenario Recommendations) con un resumen en formato pdf interactivo.
 3. Recomendaciones a seguir por líneas de negocio para la consecución de los objetivos de la compañía y como beneficiarse de las funcionalidades de los diferentes S4.
 4. Consejos en función de las buenas prácticas del sector de la industria y el análisis de la propia funcionalidad realizado.
 - Diagnóstico / Start Point; 1. Análisis de Procesos clave / necesidades / problemas e incidencias AS, 2. Diagnóstico y opciones de Herramienta, 3. Alineamiento (procesos/herramienta vs. necesidades) y Priorización.
 - Quick Wins; 1. Estabilización, 2. Transformación y Governance.
 - Road Map; 1. Matriz de necesidades identificadas
- Implantación S/4HANA: Desarrollos, Pruebas, Documentación
 1. Estabilización Implantación: Puesta en marcha progresiva, Soporte in situ, Paso CSE.
 2. Organización Roll-Outs: Estrategia, Plantilla.
 3. Evolución de la solución.

La metodología de implementación del player se basa en una gestión ágil de los proyectos, según unas fases y tareas predefinidas, contemplando tanto la gestión del cambio en todo el ciclo, como la interacción del usuario con la herramienta desde las primeras fases. Implicando la participación tanto de la dirección como de los usuarios durante todo el proyecto.

Soluciones sobre BTP para complementar procesos S/4HANA, RPA, SIM. Además, dispone de una solución Sectorial para Consumo, Farma, e Ingeniería.

- Servicios de Mantenimiento sobre S/4HANA. CSE (Centro de excelencia Operativa) Departamento de Altim con un equipo de profesionales certificados que proporciona a todos los clientes soporte técnico y funcional, resolución a problemáticas específicas, formación a usuarios.

Claros fortalezas

- Trayectoria. Altim fue la primera empresa española que completó el programa SAP Move. Para ello, desde Altim desarrollaron la solución paquetizada y certificada por SAP, S/4HANA Conversion. Dicha solución permite evolucionar del sistema R/3 actual a la última versión S/4HANA, en un tiempo mínimo y siguiendo la calidad y metodología que marca SAP.
- Estructura pirámide del equipo. Altim tiene un equipo con un equilibrio entre perfiles seniors, juniors y perfiles de gestión bastante equilibrado. Un porcentaje superior al 50% del equipo de Altim tiene una experiencia de al menos 5 años, lo cual es una cifra por encima de la media en muchos proveedores presentes en el mercado español. Esto hace que, sumando el equipo más junior de consultores SAP, con el de senior supongan más del 80% del equipo.
- La distribución de clientes se concentra en el segmento de Pymes medianas y con la consecución de nuevas referencias se espera que pueda ir incorporando proyectos en más cuentas del segmento de menos de 100M€ donde otros proveedores de más tamaño no tienen foco estratégico. Esto puede ser aprovechado para posicionarse todavía más como un proveedor idóneo en cuentas donde, por tamaño, no es target habitual de otros players.

A evaluar su evolución en...

- Nuevas referencias. Altim dispone, como hemos indicado, de una trayectoria ya consolidada en servicios de SAP, pero tiene que seguir construyendo una extensa cartera de clientes con S/4HANA con nuevas referencias. En el segmento de cuentas con facturación hasta 500M € de facturación anual, Altim tiene una buena oportunidad para posicionarse como un buen proveedor y de calidad.
- Atención a la rotación. Altim tiene unos niveles de rotación ligeramente por encima de lo recomendable entre el equipo de S/4HANA siendo esos niveles bastante más contenidos y aceptables en el conjunto del equipo del proveedor, que es contenida en general. Al tratarse de un proveedor de menor tamaño que el resto, deberá poner especial foco en este aspecto para no perder capacidad de crecimiento y que no repercuta en la calidad del delivery.
- Control de alcance de proyecto, metodología de documentación. El proveedor está llevando a cabo acciones concretas en esta área y se está implementado una herramienta y metodología adhoc para perfiles de project leaders.

Eviden (an Atos Business)

Company Profile

- Fundación: 1997
- Inicio de operaciones en España: 1997
- Propiedad: EVIDEN es 100% propiedad de Atos SE (Francia), siendo Siemens el principal accionista. Está previsto que en el 2024 será propiedad de Eviden Francia, y cotizará en Bolsa como Eviden.
- Ingresos último año fiscal:
 - España: *Confidencial*
 - Mundo: > 5.500 M €
- Empleados:
 - España: 3.900
 - Mundo: 55.000
- Oficinas:
 - A Coruña, Barcelona, Bilbao, Las Palmas, Madrid, Santander, Santa Cruz de Tenerife, Santiago de Compostela, Sevilla, Toledo, Valencia, Valladolid, Zaragoza. Mundo: Oficinas en 47 países.
- Principales actividades de negocio. Eviden se centra en áreas estratégicas de negocio que incluyen servicios digitales, soluciones en la nube, ciberseguridad y supercomputación. Estos pilares cubren la mayoría de las necesidades tecnológicas de las empresas, desde la transformación digital y la infraestructura de IT hasta la protección avanzada de datos y la computación de alto rendimiento.
- Descripción de la compañía: EVIDEN es un líder global en transformación digital con 55.000 empleados y una facturación anual de más de 5.500 millones de euros. EVIDEN es líder europeo en transformación digital, Ciberseguridad, Cloud y supercomputación y provee soluciones para todas las industrias en 69 países. Pionero en servicios y productos de descarbonización, Atos (la compañía bajo la que estaba el negocio de Eviden hasta este la escisión este último año) está comprometido con una tecnología digital segura y descarbonizada para sus clientes.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2019 (Desde el año 2000 con SAP).
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
- España: 205; Mundo: Más de 5.500
- Certificaciones y SAP Partnership: Algunas de las certificaciones de SAP de Eviden están siendo actualizadas con SAP, tras la escisión del grupo ATOS. Actualmente el partnership con SAP en España se está trabajando. A nivel global actualmente se mantiene el nivel Platinum SAP. Además, se dispone de la metodología Smart Guide 2.0 para despliegues de S/4 HANA y cuentan con certificaciones en SAP Activate.
- Adicionalmente dispone de certificaciones con varios players tecnológicos, ostentando la distinción de Platinum Partner con SAP y Oracle, así como alianzas globales con AWS como Advanced Consulting Partner, con Google Cloud y con ServiceNow como Elite Partner.
- También dispone además de las habituales; Certificación ISO 9001, Certificación ISO 20000, Certificación ISO 27000, Certificación ISO 45001, Certificación ISO 14001, Certificación CMMI SVC 3, Certificación CMMI DEV 3.
- Segmentación de clientes: El perfil de cliente de Atos está muy repartido en el segmento de entre 100 M€ y 1000 M€ de facturación. Con un peso destacado en los sectores Manufacturing, Energía, Retail y Telco.

Servicios en su propuesta de Valor

- Assessment de conversión a S/4HANA:
- Los proyectos de conversión de consultoría se sustentan en la funcionalidad de las soluciones y su alineación con los procesos de negocio, apoyándose en herramientas de Process Mining como Celonis o SAP Signavio, y en la compatibilidad de la solución actual con S/4, incluyendo transacciones, código personalizado y complementos. Eviden dispone de 2 herramientas/acceleradores desde los que articula sus Assessments y Estrategia en torno a S/4HANA:
 - 1) Quad-S/4 Assessment Model para transformaciones con foco en el Process Mining, la estrategia, la Arquitectura y sus beneficios.
 - 2) Ready4S/4 que se enfoca a conversiones y migraciones al Cloud
- Implantación S/4HANA:
- Eviden en sus proyectos RISE emplea su metodología "Atos Smart Guide", basada en SAP Activate, incorpora una completa selección de plantillas para el trabajo en los diferentes "work packages" a cubrir por las diferentes "streams de trabajo" en las diferentes fases del proyecto. Además, recientemente EVIDEN ha liberado una nueva herramienta de gestión de proyectos ProdeLAS
- Eviden ha lanzado su paquete RISE++ que además de las ventajas de RISE: Cobertura end to end, desde la concepción de la estrategia y el análisis del valor y el roadmap de la estrategia Cloud, la implantación de la solución maximizando el valor para el negocio y el uso de las nuevas tecnologías como BTP, Ariba, Eviden maximiza con Aceleradores por industria, Industry cloud solutions, etc.

Claras fortalezas

- La empresa tiene una presencia destacada y consolidada en clientes pertenecientes a los sectores industriales, de servicios públicos y de infraestructuras. Esta sólida base de clientes se ve reforzada por un crecimiento notable en la prestación de servicios S4/HANA, que supera las tasas de incremento de los ingresos significativamente superiores al 15%, mayores que las observadas en otros players.
- Las referencias presentadas por el proveedor destacan por su alta calidad y completitud, abarcando la mayor parte de los módulos ofrecidos, con pocas excepciones MII (Manufacturing Intelligence and Integration), MES (Manufacturing Execution System) y PPDS/APO (Production Planning and Detailed Scheduling/Advanced Planning and Optimization).
- Innovación en producto con soluciones verticales y refuerzo de capacidades. Eviden ha migrado a S/4 HANA las soluciones verticales certificadas por SAP para Aguas y Energía: Waterpack (Agua) y EnergyPack (Energía). Complementando estas soluciones, Eviden ya dispone de herramientas para el cálculo de la huella de carbono en el ámbito de sostenibilidad, con una importante referencia en Fashion y Beauty (con información de origen tanto SAP y no SAP, pero una solución basada en SAP). Adicionalmente, Eviden continúa con la evolución en capacidades de servicio en localizaciones concretas como la creación de la Global Delivery Center en Tenerife para el despliegue de proyectos BTP y S/4HANA.

A evaluar su evolución en...

- Aunque el proveedor ha proporcionado numerosos ejemplos de referencias en los servicios analizados faltarían más ejemplos de referencias para escenarios de migración híbrida que combinen enfoques Greenfield y Brownfield. A pesar de tener referencias tanto para soluciones On premise como en la nube, hay una ausencia de casos documentados en las variantes específicas de Cloud, como SAP S/4HANA Cloud - Public Edition, RISE with SAP Cloud - Public Edition y GROW with SAP. Eviden tiene una gran oportunidad para ampliar las modalidades de despliegue de su offering de servicios en S/4HANA. El proveedor está ganando solvencia en este tipo de implementaciones; por ejemplo con el inicio durante este mismo año de un proyecto de implantación con S/4HANA Public Cloud en una compañía del sector energético, con matriz en Italia y filial en España.
- El volumen de ingresos generado por las soluciones S/4HANA de Eviden en el mercado nacional representa un peso porcentualmente bajo respecto al total de los ingresos de Eviden, comparado con otros proveedores. Eviden tiene un footprint por consolidar en el segmento de empresas con una facturación anual inferior a los 100 millones de euros, lo cual supone un área de crecimiento muy interesante para aumentar su participación en este segmento del mercado, y además diferenciarse de otros proveedores que dejan más desatendido este grupo de compañías.
- Aunque el proveedor tiene todavía una participación modesta en el mercado de S/4HANA en el país, situándose por debajo de otros competidores, las perspectivas al igual que en nuestro último informe son muy positivas. Dadas las tendencias positivas de adopción en el sector industrial y las proyecciones de crecimiento que reporta Eviden (confirmadas desde las perspectivas que se vislumbraban en la anterior edición de este mismo universo), se anticipa un fortalecimiento de su posición en el mercado nacional en los años venideros.

Capgemini

Company Profile

- Fundación: 1975
- Inicio de operaciones en España: 1975
- Propiedad: Capgemini, S.E. (86%), Sogeti, S.A.S. (14%)
- Ingresos último año fiscal:
- España: Confidencial
- Mundo: 22.000 M €
- Empleados:
 - España: 11.000
 - Mundo: +360.000
- Oficinas:
 - Oficinas: Madrid, Barcelona, Valencia, Murcia, Asturias (Langreo), Málaga, Sevilla, Cádiz, Valladolid, Zaragoza, Pamplona, Galicia (Ferrol) y País Vasco (San Sebastián y Vitoria)
 - Mundo: Capgemini tiene presencia a nivel global en la mayoría de las geografías (en más de 50 países con 120 nacionalidades).
 - 20 Centros de Excelencia orientados a clientes
- Descripción de la compañía: Capgemini es un líder mundial que acompaña a las empresas para transformar y gestionar su negocio aprovechando el poder de la tecnología. El Grupo se guía cada día por su propósito de liberar la energía humana a través de la tecnología para construir un futuro inclusivo y sostenible. Es una organización responsable y diversa que cuenta con más de 360.000 profesionales en más de 50 países. Con un sólido bagaje de más de 5 décadas y su gran conocimiento sectorial, Capgemini es reconocida por sus clientes por la capacidad de respuesta a las necesidades de su negocio, desde la estrategia y el diseño hasta la gestión de operaciones, todo ello impulsado por la innovación en áreas como el Cloud, los datos, la inteligencia artificial y Gen AI, la conectividad, el software, la ingeniería digital y las plataformas.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2015.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
 - España: 270 FTEs (previsión cierre 2023); Mundo: 19.000 FTEs.
- SAP Partnership: En España; SAP Partner Edge Platinum Spain, SAP Recognized Expertise Solution Category: - Financial Management. Supply Chain Mng. Enterprise Asset Management Spain S/4 HANA. Application Integration. Governance, Risk & Compliance. User Experience. Supplier relationship Mng. Core,HR & Payroll. Manufacturing. Product Lifecycle Mng. SAP Recognized Expertise Industry Category: Chemicals, Oil & Gas, Automotive, High Tech, Industrial Machinery & Components, Consumer Products, Retail, Wholesale & Distribution, Insurance, Healthcare.
- Globalmente también es SAP Global Platinum Reseller (GPR), SAP Global DevOps, SAP Global Hosting Operations, SAP Global SAP HANA Operations, SAP Global SAP S_4HANA Solutions Operations, SAP Global SuccessFactors Solutions Operations, CMMi3.
- Partners y alianzas principales: Microsoft Group Certification Partner Network - Competencias, Google Cloud Partner, Amazon Web Services AWS Partner Network Membership, MuleSoft - Strategic Partner, RED HAT Partner Certificate, Salesforce - Global Strategic Tier Partner, Qlik - Global System Integrator Partner, Microstrategy Partnership Program - Proveedor de Soluciones, Adobe Solution Partner Program (SPP) Platinum Partner, RSA SecurWorld™ - Product_Authorization.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Capgemini es mayoritariamente de gran empresa (Tier 1, > 1000M€ facturación al año), puesto que el 70% de clientes recaen en este segmento. El resto de los clientes se corresponde con empresas distribuidas en los diferentes segmentos de inferior tamaño. El sector más representado es el de el de Consumer Products y Retail con un 65% de los clientes.

Servicios en su propuesta de Valor

- Entre los servicios de mayor valor añadido que presta Capgemini destacamos los servicios de Assessment y Estrategia sobre S/4HANA, servicios en los que desde, el entendimiento de las premisas de Negocio y los diferentes escenarios de implantación y/o transformación, colaboramos en la definición de la mejor estrategia con servicios como:
 - Consultoría de transformación de Negocio de S/4 HANA, con especial foco en la definición del modelo To-BE y el impacto en el modelo operativo.
 - Consultoría funcional orientada a los resultados de negocio, con foco en el impacto en las personas, los procesos y la plataforma tecnológica contando con herramientas de análisis propias, así como aceleradores sectoriales preconfigurados -Soluciones PATH- y otras herramientas específicas de análisis y diagnóstico).
 - Análisis de escenarios de transformación end to end, sobre los procesos y latecnología en base a arquitecturas empresariales de referencia, Incluyendo de forma no exhaustiva los siguientes elementos:
 - Traza digital de la transformación.
 - Sistemas demostrativos sobre la solución S/4, en base a aceleradores y mejores prácticas.
 - Business case de la transformación y justificación del Valor Ganado con análisis ROI.
 - Dimensionamiento y enfoque de extensión de funcionalidad con nuestra metodología multipillar (arquitectura empresarial multimodal) para mantener el core de aplicación limpio.
 - Roadmap de despliegue basado en el análisis de los diferentes escenarios de negocio, alineado con el business case y los resultados esperados.
 - Metodología iCaptive propia, basada en la metodología de Activate de SAP pero incorporando las best practices de Capgemini.
 - Metodología propia de roll outs para despliegues multi país.
 - Metodología LTP (Large Transformation Program), para la gobernanza y ejecución de grandes programas de transformación en programas plurianuales y multi país.
 - Metodología de Assessments, orientado al valor para el negocio. Estructurado en Fases comprensibles y de rápida implementación.
- Adicionalmente desde Capgemini ofrecemos servicios de:
 - Implantación. Implantación de soluciones basadas S/4HANA y extensiones de funcionalidad con SAP BTP,
 - Implantación de S/HANA Cloud en empresas LE complementando funcionalidades con SAP BTP. Basado en SAP DDA pero usando sus propios aceleradores y mejores prácticas para seleccionar un catálogo de Procesos que garanticen el rápido despliegue de la solución SaaS.
 - Destacamos en este ámbito la participación de Capgemini en los proyectos S/4 Cloud GROW en: REPETCO (España) dónde se ha entregado una solución de alto valor para una empresa de fabricación con amplias extensiones de funcionalidad e integración con sistemas MES.
 - Colaboración de Capgemini España en otros importantes proyectos de S/4HANA public del grupo como son: SCHENIDER, ElringKlinger, ... etc.
 - Capgemini ha trabajado en elevar el perfil de las empresas candidatas a este tipo de soluciones en base a la extensión de funcionalidad que ofrece BTP y la estrategia MPSA (Arquitectura Multipilar que permite garantizar la premisa de mantener el Core de Aplicación Limpio).
- Respecto a los proyectos sobre SAP RISE e Hyperscalers nativos, Capgemini ha llegado a acuerdos específicos para RISE con todos los hyperscaler que le permiten, utilizando su Arquitectura MPSA acelerar la innovación ofrecida en sus correspondientes Plataformas como Servicio (PaaS).
 - En esta línea Capgemini ha alcanzado un acuerdo mundial con MICROSOFT, bajo la denominación SAP RIZURE, para el movimiento de sus clientes SAP a RISE con AZURE, que incorpora dentro de SAP BTP, soluciones específicas de integración con Power Apps y ChapGPT para la rápida incorporación de la innovación en los entornos AZURE.

Claros fortalezas

- Amplia capacitación y certificaciones del equipo S/4HANA. Capgemini continúa presentando un número muy amplio de certificaciones de su equipo de entrega de proyectos de S/4 con casi 300 certificaciones en diferentes servicios SAP y S/4HANA. En concreto presenta 230 certificaciones individuales en C_TS4FI_2021 SAP Certified Application Associate - SAP S/4 HANA for Financial Accounting Associates (SAP S/4HANA 2021) (S/4HANA). Estas certificaciones se han incrementado tras la adquisición de ALTRAN por Capgemini en 2023 que, por lo pronto, ha resultado en una integración completa de capacidades y servicios, reforzando notablemente la oferta de Capgemini en SAP Digital Supply Chain (DSC) y Manufacturing. Otro dato al respecto destacado es el número e incremento de certificaciones a nivel mundial (+43% en certificaciones SAP en 2022 YoY)
- La estrategia de aproximación al mercado transformacional, enfocada en una visión end-to-end, está respaldada por una notable flexibilidad y capacidad de adaptación al cliente. Este enfoque integral sugiere un compromiso con soluciones personalizadas y versátiles que responden a las necesidades específicas de cada cliente en el contexto de una transformación del mercado desde las personas, los procesos y la tecnología.
- Capgemini está integrando en sus instalaciones fijas "Intelligent Industry Lab" sito en Cádiz (antes AICAM), estaciones de Industria conectada sobre soluciones SAP, en estrecha colaboración con SAP y federado con los laboratorios de innovación de SAP (SAPhaus). La unión con SAP España refuerza la infraestructura de inteligencia empresarial y procesos de fabricación avanzada. Este paso seguro que resultará en mejoras considerables en la optimización de procesos y la toma de decisiones basada en datos de los clientes con procesos productivos. Esto incrementa la fuerte presencia que exhibe Capgemini en los sectores de Industria, Consumer Products y Retail.

A evaluar su evolución en...

- Capgemini afronta tasas de rotación moderadamente altas, un desafío para su crecimiento en el negocio de S/4HANA, motivadas con el momento que atraviesa el mercado de IT actualmente. Para contrarrestar esto, ha implementado un "Programa de Talento Joven" en España, enfocado en reclutar jóvenes profesionales como estudiantes de máster, recién graduados y estudiantes de ciclos formativos. El programa promueve aprendizaje en tecnologías avanzadas, experiencia laboral en proyectos reales, prácticas telemáticas, y flexibilidad horaria. Esta iniciativa se enfoca a perfiles STEM en áreas como Cloud, Ciberseguridad, Ingeniería, Desarrollo de Software, Ciencia de Datos, SAP y Transformación Empresarial.
- Una oportunidad de mejora para el proveedor reside en ajustar el valor percibido por el mercado, alineándolo más estrechamente con las necesidades pragmáticas de los clientes. Mientras que los enfoques transformacionales son valiosos, existe un espacio para adaptar estas soluciones a las demandas más inmediatas y concretas de los clientes, garantizando así una percepción más equilibrada y satisfactoria del valor ofrecido. Esto puede ser debido al significativo peso que tienen las grandes empresas entre los clientes de Capgemini, más proclives a proyectos más transformacionales. Si bien esta aproximación está alineada con la estrategia de Capgemini para gran cuenta.
- La mención de referencias tanto On premise como Cloud sugiere una dualidad en las opciones de servicios disponibles. En la actualidad, las referencias compartidas para la modalidad en la nube se circunscriben exclusivamente a "GROW with SAP". No obstante, la compañía tiene una clara estrategia igualmente hacia RISE with SAP, con varias oportunidades en vuelo en el momento actual, lo que demuestra su ambición para convertirse en un Partner relevante en este ámbito.

Deloitte

Company Profile

- Fundación: 1.845
- Inicio de operaciones en España: 1.998
- Propiedad: 4.893 socios a nivel global
- Ingresos último año fiscal:
- España: 975,2 M €
- Mundo: 60.614 M € aproximadamente
- Empleados:
- España: más de 8.000 empleados
- Mundo: más de 457.000 empleados
- Oficinas:
- España: A Coruña, Alacant/Alicante, Barcelona, Bilbao, Granada, Huesca, Las Palmas, Madrid, Málaga, Murcia, Oviedo, Palma de Mallorca, Pamplona, San Sebastián, Sta. Cruz de Tenerife, Sevilla, Valencia, Valladolid, Vigo, Zaragoza
- Mundo: oficinas en más de 150 países.
- Principales actividades de negocio: Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial. Con más de 345.000 profesionales y presencia en 150 países en todo el mundo.
- Deloitte es una de las mayores firmas de servicios profesionales en cuanto a empleados y facturación y cuenta con un fuerte y sólido soporte internacional a través del cual los clientes se benefician directamente de servicios multidisciplinares con capacidad global. De esta manera, la calidad del servicio garantiza una atención integral adaptada a las necesidades de los clientes.
- Descripción de la compañía: Deloitte España es miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), sociedad del Reino Unido no cotizada limitada por garantía, y de su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP en España: 1998. Global (1989).
- Plantilla dedicada a servicios S/4HANA: ND
España: > 500 (SAP); Mundo: ~16.000 (SAP)
- SAP Partnership: SAP Platinum partner.
- Partners y alianzas principales: AWS, Google, Celonis, Opentext.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Deloitte es sobre todo de gran cuenta (volumen de facturación > 1.000M €). Tiene presencia en todos los sectores de actividad siendo el de Banca & Seguros el más importante, además de Utilities, Telco o Retail.

Servicios en su propuesta de Valor

- SAP Enterprise: Apoyo para el negocio del cliente con software SAP S/4HANA, que permite dar un impulso a la eficiencia de una variedad de áreas, incluidas las de finanzas, cadena de suministro y clientes.
- SAP Finance: Transformación y reforma de los sistemas de previsión, planificación, consolidación e información financiera mediante la utilización de SAP Finance y BPC. Entre las subcompetencias se incluyen Core Finance; Process X-Ray; y Enterprise Performance Management (EPM).
- SAP Supply Chain: Aprovechamiento de SAP S/4HANA, SAP IBP, SAP Ariba y de muchas otras herramientas para optimizar los procesos de la cadena de suministro. Entre las subcompetencias se incluyen Aftermarket; Manufacturing & Logistics; Planning; y Sourcing & Procurement.
- SAP Customer & Sales Ops: Interacción de los clientes con su clientela a través de SAP CRM, SAP Hybris, BRIM, Vendavo, Social CRM y Vistex. Entre las subcompetencias se incluyen Customer & Order Management; Hybris; Converged Billing; Pricing Management; y Revenue Management.
- SAP Analytics: Aprovechamiento de las competencias analíticas de SAP S/4HANA para conseguir información procesable, obtenida de fuentes de datos estructurados y desestructurados. Entre las subcompetencias se incluyen SAP S/4HANA Analytics; BI-Business Objects; Big Data & Enterprise Science; HANA Cloud Platform; Internet of Things (IOT); y Managed Analytics.
- SAP Technology: Desarrollo de empresas integradas globalmente a través de implementaciones a gran escala en las que se emplean las últimas innovaciones de SAP. Entre las subcompetencias se incluyen Replatforming; Mobility & User Experience; Cloud & Virtualization; y Data Management.
- SAP Cloud: Su objeto es ayudar a sus clientes a determinar e implementar la mejor solución en la nube (SAP Ariba, Concur, SAP Fieldglass, SAP SuccessFactors) para satisfacer las crecientes necesidades de su negocio.
-
- Arquitectura de aplicaciones: Su objeto es ayudar a los clientes en el diseño, evaluación y optimización de la arquitectura de aplicaciones, incluida la definición, documentación e implementación de nuevas arquitecturas de aplicaciones;

revisión y evaluación de los atributos clave de las arquitecturas de aplicaciones existentes y recomendación y validación de mejoras en las mismas.

Claras fortalezas

- Posición de mercado: Deloitte se posiciona como uno de los proveedores con mayor presencia en el mercado S/4HANA en España. Su portfolio de servicios contempla, de manera completa, desde la estrategia, hasta la operación, pasando por consultoría de negocio (línea que destaca de manera importante entre los proveedores evaluados), de integración / implantación, de migración a plataformas Cloud (independientemente del hyperscaler) y de mantenimiento (cerca del 27% dentro de la línea de negocio SAP). Además, cuenta con numerosas soluciones pre-configuradas de SAP S/4HANA para adaptarlas a las diferentes industrias y a las nuevas tecnologías (Machine Learning, RPAs, Advanced Analytics o Inteligencia Artificial).
- Estrategia de conversión S/4HANA y Cloud: Deloitte está configurando activamente su estrategia para abordar las demandas del mercado haciendo una apuesta importante por plataforma S/4HANA Cloud, en línea a la clara apuesta del propio SAP y consiguiendo desacoplar el ERP estándar de los desarrollos a medida. Además, cuenta con una experiencia muy considerable en proyectos de assessments estratégicos del mejor journey a S/4HANA (con importante foco en S/4HANA Finance), desde una perspectiva muy centrada en las mejoras para el negocio de los clientes.
- Crecimiento en capacidades digitales e innovación: Deloitte ha logrado crecer, de la mano de SAP, en capacidades digitales, en experiencia del cliente/empleado o en innovación. Con el objetivo de ayudar a los clientes a desarrollar estrategias de nube ganadoras, en el fortalecimiento de las áreas mencionadas la consultora adopta un enfoque de «ERP limpio» (tratando de dirigir toda su estrategia en la conversación S/4HANA en la nube y de manera fit-to-standard) para continuar desarrollando la innovación en las compañías españolas. Es de los proveedores con mayor número de certificaciones en el ámbito SAP en España.

A evaluar su evolución en...

- La casuística de Deloitte como compañía global provoca que su foco de actividad no se centre en pequeñas y medianas empresas. Esta estrategia puede condicionar el go-to-market, pues los clientes perciben algo más de rigidez en la oferta, en el pricing y en la gestión contractual. Sin embargo, y como elemento diferenciador, resaltan y se les identifica dentro del Top Of Mind por parte de los clientes, estando presentes en algunas cuentas significativas como integrador S/4HANA en España.
- Deloitte continúa ganando músculo para que no se le identifique solamente como un partner de consultoría de negocio o más especializado en el ámbito financiero si no también cubriendo la parte tecnológica como propuesta más holística a través de sus Centros de Delivery/Excelencia y combinando una metodología SAP Activate + Deloitte EVD (Enterprise Value Delivery). Con este enfoque, que sigue impulsando, les permite aproximarse a diferentes tipologías de potenciales clientes a los que actualmente no llegan (están presentes en menos industrias que otros proveedores dentro de la propia matriz de partners que publica SAP).
- La satisfacción media percibida por parte de sus clientes es ligeramente inferior a algunos de sus competidores directos, debido también, en parte, a que sus tarifas se encuentran ligeramente por encima de las de sus principales competidores (grandes consultoras generalistas proveedoras de servicios TI). En cualquier caso, la satisfacción general que obtienen por parte de sus clientes es positiva.

Ibermática (an Ayesa company)

Company Profile

- Fundación: 1973
- Inicio de operaciones en España: 1973
- Propiedad: 100% Ayesa
- Ingresos último año fiscal:
 - España: > 220 M €
 - Mundo: 298 M € (Ayesa: 640M €)
- Empleados:
 - España: 3.844
 - Mundo: 4.680 (11.000 contando Ayesa)
- Oficinas:
 - España: Barcelona, Madrid, Bizkaia, Álava, Gipuzkoa, Asturias, Zaragoza, Badajoz, Valencia, Pamplona y Sevilla. Los mercados en los que opera directamente son España, Portugal, Andorra, Reino Unido, Argentina, Chile, Perú, Brasil, México y Estados Unidos. Adicionalmente, cuenta con distribuidores en otras regiones como Alemania, Austria, Suiza, Polonia, India y Ecuador.
- Descripción de la compañía y principales actividades de negocio: Ibermática inició sus servicios como empresa de infraestructuras con un datacenter de un grupo de accionistas, pero evolucionó rápidamente hacia una compañía TI global en sectores / tecnologías y con proyección internacional.
- El modelo de negocio de Ibermática está basado en:
 - Siete sectores clave (Industry; Banking, Financial Services & Insurance; Public Administration; Consumer; Telco & Media; Energy & Utilities; Health).
 - Core Operations, con tres líneas de servicio: BPS (Business Process Services), AMS & ADSI (Application Management Services y Application Development / Systems Integration) e ITO (IT Operations)
 - Advanced Solutions, que integra los Centros de Excelencia correspondientes a Digital, DAA (Data, Analytics & AI), Smart Factories & OT, Microsoft, SAP, Cybersecurity e Hybrid IT; además de i3B (Instituto Ibermática de Innovación) y las actividades correspondientes a telecontrol y SCADA.
- A finales de 2022, Ibermática se integró en el Grupo Ayesa. El 29 de diciembre de 2022, Ayesa, proveedor global de servicios de tecnología e ingeniería, culminó la adquisición de Ibermática, tras recibir la aprobación por parte de la CNMC y el Gobierno de España. El grupo resultante ha superado los 640 millones de euros al cierre de 2022, situándose como uno de los cinco primeros actores de su segmento en el mercado TI español, con más de 11.000 profesionales. Fruto de esta operación, cambia el accionariado y a cierre de ejercicio, Ayesa es el único accionista de Ibermática

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP en España: 1996.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
España: 400
- SAP Partnership: Por su compromiso de más de 20 años, SAP les reconoce cada año entre los principales SAP Service Partners, tanto en soluciones horizontales como verticales. Además, son SAP Channel Partner con categoría Gold para venta de licencias y forman parte del grupo de partners seleccionados por SAP para ser Education Partner.
- Partners y alianzas principales: Star Alliance. La alianza, formada por Engineering, Hand, Ibermática, Plaut (Grupo MSG) y P&P (Projets & Performance), podrá llevar a cabo con éxito cualquier proyecto SAP o prestar cualquier servicio SAP en cualquier parte del mundo, sumando las capacidades, conocimiento y experiencia de sus equipos SAP Common Solutions. Alianza para ayudar a los servicios y organizaciones sanitarias públicas y privadas, así como mutuas, a abordar sus retos de transformación digital.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Ibermática es mayoritariamente de empresas con una cifra de negocio anual de entre 100M€ y 1000M€. Tiene presencia en el segmento Tier 1 o Corporate (>1.000M€), pero algo menor que otros proveedores. Aproximadamente, un 65% de sus clientes son de sector privado y un 35% de sector público.

Servicios en su propuesta de Valor

- Servicios de consultoría. Ibermática ofrece Assessment de SAP S/4HANA (paquetizado "Roadmap to SAP S/4HANA" cualificado por SAP), Consultoría de Migración y Roadmap de Despliegue
- Plataformas HANA: Los servicios contemplan SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud y Plataformas y soluciones sobre HANA.
- Implementación: El proveedor incluye dentro de su portfolio el desarrollo, integración con soluciones y movilidad, y mantenimiento y soporte.
- Formación e Innovación: Ibermática ofrece formaciones ad-hoc a los clientes, de cualquier módulo funcional y a nivel técnico, tanto de la parte de Administración de sistemas, como de desarrollo ABAP. Son SAP Education Partner y expertos en SAP Enable Now.

Claras fortalezas

- Capacitación y nivel certificación equipo: Ibermática participa en el programa SAP Recognized Expertise (REX), creado por SAP con el objetivo de diferenciar a sus partners no solo por el conocimiento sobre sus distintas soluciones y productos, sino adicionalmente por la experiencia y mejores prácticas demostradas en los distintos sectores industriales. Actualmente, cuentan con 14 REX de Solución y 15 REX de Sector. Por otra parte, como SAP Outsourcing Partner, cuentan con las principales certificaciones tales como Applications operations tanto para Business Suite como para SAP S/4HANA, SAP HANA operations, Cloud and Infrastructure operations y Hosting operations, unido además a que son miembros del Run SAP Partner Program, lo que les permite ofrecer un completo portfolio de servicios a sus clientes. Además, poseen la certificación Partner Center of Expertise (PCoE) donde SAP certifica el mantenimiento de las licencias (Enterprise Support) que proveen a sus clientes.
- Expertise sectorial: Ibermática ha desarrollado proyectos en muchos de los sectores económicos de nuestro país, sin que la experiencia en proyectos S/4HANA se concentre en uno o dos sectores de actividad. Aun así, es uno de los proveedores con más referencias en sector público en SAP (están presentes en el 65% de organizaciones públicas, estatales, autonómicas y locales. y con una gran presencia también en el sector industrial (+50 clientes industriales han confiado en Ibermática para la evolución de sus sistemas SAP).
- Satisfacción general clientes. El proveedor se sitúa en la zona alta de nivel de satisfacción percibida por parte de sus clientes. A través de sus centros csmSAP y SAP PCoE son capaces de brindar un servicio que sus clientes valoran como muy positivo. Por último, el haberse integrado dentro de Ayesa le permitirá ganar mayor escala y capacidad dentro del importante grupo de provisión de servicios TI resultante de dicha adquisición.

A evaluar su evolución en...

- Propuesta para clientes TIER 1: La presencia del proveedor en proyectos para clientes corporativos e institucionales es menor que entre sus competidores. Muchos de las referencias de las que dispone en ese segmento son de Sector Público, con una importante penetración en dicho vertical como comentábamos. Creemos que tras la adquisición por parte de Ayesa y, formando parte ahora de un importante grupo proveedor de servicios TI, la estrategia debe pasar por ganar mayor cuota de mercado en el segmento Corporate que, pese a ser significativo, no es tan elevado como la de los principales competidores en el mercado SAP.
- Tarifas servicios SAP: Las tarifas de los servicios profesionales de Ibermática alrededor de SAP se sitúan en la zona alta. Esto puede conllevar unas expectativas mayores por parte de sus clientes, cierta presión para justificar esas tarifas como proveedor TI no específicamente enfocado en el segmento corporativo y unos ciclos de venta más largos. Ibermática supera estos aparentes escollos con una satisfacción general alta por parte de sus clientes.
- Despliegues a nivel grupo del proyecto S4HANA: Algunos de sus clientes, pese a tener un perímetro y alcance amplio de proyecto, tienen pendiente realizar el roll out a nivel internacional. Esto les permitirá posicionarse mejor en las diferentes geografías e, incluso, conseguir otras credenciales para realizar proyectos de conversión S/4HANA en esas nuevas regiones.

Minsait

Company Profile

- Fundación: 1993
- Inicio de operaciones en España: 1993
- Propiedad: Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, S.A. (25,16%), Fidelity Management Research (7,88%), Amber Capital (7,24%), SAPA (5%), Escribano (3%), Otros (51,72%). Recientemente SEPI incrementó su posición y entró Amber Capital.
- Ingresos último año fiscal:
 - España: 1.925 M € (2022).
 - Mundo: 3.851 M € (2022).
- Empleados:
 - España: 21.000 (aprox.)
 - Mundo: 56.735 (2022)
- Oficinas (negocio SAP):
 - En España: Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Sevilla, Málaga, A Coruña, y Lleida.
 - Presencia internacional: Italia, Portugal, Brasil, Argentina, Chile, Perú, Colombia, México, Filipinas y Kenia. También cuenta con centros de excelencia, desarrollo y datos desplegados en diversas localizaciones con presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.
- Descripción de la compañía y principales actividades de negocio: Minsait es una empresa líder en transformación digital y tecnologías de la información en España, Italia, Portugal y Latinoamérica. Tiene como seña de identidad impulsar el negocio de sus clientes, dejando huella en la sociedad y generando impacto inmediato en su crecimiento. En Minsait se unen capacidad de ejecución y especialización en un solo equipo multidisciplinar. Está presente en los principales sectores y mercados: Energía, Industria y Consumo, Telecomunicaciones y Media, Servicios Financieros, Administraciones Públicas y Sanidad. Su portfolio de servicios es integral y abarca el ciclo de vida completo de las aplicaciones, desde la consultoría, el desarrollo e implementación de soluciones, hasta el despliegue, mantenimiento y operación de sistemas, complementados con la formación y gestión del cambio.

La compañía se apoya en cuatro vectores para impulsar el crecimiento: Cloud, Phygital, medios de pago y ciberseguridad.
- Minsait es una compañía de Indra (www.indracompany.com) con foco en el negocio de Tecnologías de la Información y representa en 2022 el 65% de sus ingresos (2.517 millones€). La sociedad se denomina Indra Soluciones Tecnologías de la Información, S.L.U. ("Indra Soluciones TI") y se crea como filial de Indra Sistemas, S.A. en octubre de 2018.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2011.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
 - España: 1.250
 - Global: 2.700
- SAP Partnership: Minsait es SAP Global Partner Services, Gold Partner servicios y venta de licencias, y además dispone de las certificaciones SAP en Operación y Mantenimiento de aplicaciones SAP S/4HANA y SAP Business Suite (Solution Operation), Servicios de Hosting (Hosting Services), Operaciones en Hana (Hana Operations Services) y Servicios de Cloud (Cloud and Infrastructure operations).
- Partners y alianzas principales: Implico para servicios en el sector de Oil & Gas, SNP Group (Landscape Transformation), Utopía en Master Data Governance (MDG by UTOPIA). También dispone además de las habituales (ISO 9001, ISO 14001, ISO 20000, ISO 27000), la certificación CMMI v2.0 Nivel 5 – Desarrollo y servicios de aplicaciones (DEV y SVC)
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Minsait es muy amplio y equilibrado, abarcando tanto segmento Corporativos (Tier 1 con cifra de negocio superior a 1.000M € anual) hasta clientes medianos y pequeños con una propuesta de valor adaptada a su tamaño y necesidades. El segmento más representativo (con más presencia) es el de compañías con una cifra de negocio de entre 100 y 500M € anuales), si bien en ingresos, predomina el segmento Tier 1.

Servicios en su propuesta de Valor

- Minsait aporta valor a los clientes que precisan una transformación digital que les ayude a mejorar y optimizar su negocio. Para ello realiza assessment y posteriormente implementación de SAP S/4HANA y soluciones en la nube de SAP (Ariba, CX, Concur, SuccessFactors, Digital Supply Chain) y plataforma BTP para integración, extensión, desarrollo y automatización. La aproximación es válida para clientes que desean migrar su sistema y para aquellos que realizan una nueva implementación. Cuentan con experiencia en esta tecnología en consumo, retail, banca, construcción e inmobiliario, turismo, telecomunicaciones, media, energía y sector público. Ofrecemos Business Scan/4HANA, como acelerador para facilitar la transición e identificar las iniciativas y Signavio para análisis e inteligencia de procesos.

Assessments y Estrategia S/4HANA: Incluyen la elaboración de un Business Case usando un acelerador propio y servicios de análisis de impacto y definición de requisitos. Se asesora sobre el despliegue de plataformas e infraestructuras, incluyendo opciones como RISE, nube pública o privada, IaaS, u On premise. Además, se proporciona consultoría de migración, colaborando con SAP y utilizando herramientas para la gestión de pre-requisitos técnicos y mapeo de sistemas, incluyendo mejoras de procesos en el modelo de conversión.
- Implantación S/4HANA: Minsait tiene experiencia contrastada en nueva implementación (Greenfield) y en conversión de sistemas (Brownfield con mejoras de procesos). Tienen referencias en todas las modalidades: RISE en la nube privada y pública de SAP, incluyendo modelos on HEC, Public Cloud y Private Cloud.
- Completan la implementación de S/4HANA con soluciones en la nube de SAP CX, Ariba, SuccessFactors y Concur. También ofrecen capacidades de personalización UI/UX, enfoque de Test-Cases (Elaboración, automatización, estandarización) con herramienta Solman, y herramientas facilitadoras de la migración con SAP Migration Cockpit y desarrollos propios. El proveedor dispone además de soluciones verticalizadas en los sectores de Hospitality, Consumo, y Construcción.
- Disponen asimismo de experiencia en servicios de Integración con sistemas MES (Manufacturing Executing System) de planta.

Claras fortalezas

- La empresa se ha consolidado como líder en España en cuanto a referencias exitosas tanto en transiciones como en nuevas implementaciones de SAP S/4HANA. Su posición de liderazgo se refleja en ser el número uno en la matriz de partners de SAP en términos de número de certificaciones válidas, incluyendo SAP S/4HANA Cloud y otras soluciones horizontales. El proveedor fomenta las estrategias corporativas de grandes empresas mediante la implementación de modelos end-to-end para la transformación digital, utilizando S/4HANA para homogeneizar y optimizar sus modelos de gestión. Se especializa en la definición de modelos globales y su expansión a través de rollouts. Sus últimas colaboraciones con grandes clientes en RISE (Private Cloud) se centran en modelos de negocio que implican una transformación profunda de los procesos críticos de las compañías.
- Minsait destaca por su elevado nivel de capacitación del personal, incluyendo un número considerable de expertos acreditados en SAP S/4HANA. Posee más de 600 certificaciones individuales. Adicionalmente la línea de S/4HANA cuenta con un número significativo de profesionales dedicados a nivel nacional, (más de 1.000) destacándose como una de las más amplias entre todos los proveedores analizados. La empresa cuenta con un sólido grupo de profesionales de perfil senior (que suponen un 55% de la pirámide de equipo (considerando senior a una experiencia de entre 5 y 10 años). Este equipo experimentado aporta un valor significativo a la organización, ofreciendo una combinación de conocimientos técnicos profundos y habilidades prácticas adquiridas a lo largo de los años.
- Minsait tiene un buen número de referencias en proyectos de integración de SAP S/4HANA (es uno de los proveedores que más referencias ha presentado), combinando de forma equilibrada despliegues en On premise, así como despliegues en cloud (en especial en Cloud Privado), y también con enfoque Greenfield y Brownfield. Las referencias incluyen todos los módulos solicitados con contadas excepciones (Logística, IS-U, MII y MES). En prácticamente todos los ejemplos identificados se incluyen los módulos de Controlling, Contabilidad Financiera y de Gestión de materiales.

A evaluar su evolución en...

- El proveedor se encuentra en proceso de desarrollar nuevos servicios, enfocándose en fortalecer su oferta con la inclusión de Signavio, una herramienta destinada a apoyar estrategias de transformación de negocio. Paralelamente, ya cuenta con un área consolidada de Process Mining, utilizando la tecnología de Celonis. Estos desarrollos demuestran su esfuerzo por mantenerse a la vanguardia en soluciones de gestión empresarial y optimización de procesos.
- El proveedor presenta índices de rotación moderados, superando el 20%, particularmente en las categorías más junior de su equipo, aquellos con hasta 5 años de experiencia. A pesar de estos índices, la situación es manejable, especialmente considerando que en las categorías más senior, que son cruciales en proyectos complejos, la rotación es significativamente más baja y se mantiene en niveles razonables. Esto indica una estabilidad mayor en los puestos de mayor experiencia y responsabilidad dentro de la organización.
- Extender la solución S/4HANA de los clientes, integrando el portafolio de SAP que incluye herramientas como Ariba, SuccessFactors, Concur y CX. Incorporando soluciones y complementos específicos de Minsait. Esperamos ver una evolución incorporando tecnologías como la Automatización de Procesos Robóticos (RPA) y la Inteligencia Artificial (AI), para mejorar y personalizar aún más las soluciones ofrecidas a los clientes.

NTT Data

Company Profile

- Fundación: 1996
- Inicio de operaciones en España: 1996
- Propiedad: No cotiza en bolsa, pertenece al 100% a NTT DATA Corporation.
- Ingresos último año fiscal:
 - España: 724 M € (2020).
 - Mundo: 20.855 M \$ (2020).
- Empleados:
 - España: 17.000 (aprox).
 - Mundo: 130.000. Más de 38.000 en Europa & Latam.
- Oficinas:
 - España: Madrid, Barcelona, Valencia, Murcia, Alicante, Malaga, Sevilla, Bilbao, Salamanca, A Coruña.
 - Resto del Mundo: Presencia en más de 5 países.
- Descripción de la compañía y principales actividades de negocio: NTT DATA es la 6ª compañía de Servicios IT en el mundo. Trabaja con los clientes generando innovación y ofreciendo la mejor calidad. NTT DATA pertenece al Grupo NTT. EN NTT DATA acompañan a los clientes en su desarrollo digital a través de una amplia oferta de servicios de consultoría estratégica y Advisoring, tecnologías de vanguardia, aplicaciones, infraestructura, modernización de servicios TI y BPOs. Aportando una profunda experiencia en todos los sectores de actividad económica y un gran conocimiento de las geografías donde tenemos presencia. Con el máximo empeño en la construcción de una comunidad de personas única y abierta, liderada por unos valores compartidos, que ha ido creciendo como una gran red de talento colectivo capaz de multiplicar sus capacidades y conocimiento, para responder con agilidad a las necesidades cambiantes de los clientes y anticiparse con inteligencia al futuro.
- NTT DATA SPAIN, S.L.U tiene una oferta global, sólida y de alta calidad de servicios SAP alrededor del mundo, que se soporta en los siguientes pilares:
 - Capacidades SAP integrales desde la estrategia y consultoría de procesos de negocio hasta servicios de infraestructura y outsourcing.
 - Modelo de prestación de servicios equilibrado, con grandes equipos onsite y respuestas escalables nearshore y offshore.
 - Proyectos y servicios basados en el compromiso mutuo, la gestión por niveles de servicio y el aporte de valor.
 - Disponibilidad de aceleradores, soluciones y aplicaciones para maximizar la eficiencia de proyectos y servicios.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2015.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
 - España: Más de 1.500 profesionales dedicados a SAP.
 - Global: Mas de 4200
- SAP Partnership: Platinum Partner. NTT DATA es una de las cinco compañías Global Strategic Partner de SAP a nivel mundial, lo que les cualifica para co-desarrollar las soluciones de SAP conjuntamente con el equipo propio de SAP.
- Partners y alianzas principales: NTT DATA es un Partner Estratégico Global de SAP, una categoría que reconoce al player como un experto en la ejecución de proyectos y servicios. Esta certificación garantiza la homogeneidad en los estándares de conocimiento de las soluciones SAP, la aplicación de acuerdos globales con SAP y la coordinación con la estructura de soporte de SAP en todas las geografías donde NTT ofrezca servicios.
- Partner con capacidades de SAP con alianzas con Tricentris (software para la ejecución automatizada de pruebas de software funcionales y de regresión) y Panaya (player que dispone de un software para Testing, ciclo de vida del Software, análisis de impacto y assessment para S/4) entre otros.
- NTT DATA Business Solutions recibió el premio "SAP S/4HANA® Cloud Partner of the Year 2023" como parte de la Iniciativa Diamante para Socios SAP en Alemania. Este premio reconoce a los socios fuertes que impresionan con un rendimiento sobresaliente en categorías específicas. Además, NTT DATA Business Solutions fue nombrado Focus Partner en cuatro áreas de ventas relevantes en Alemania: Industrias de Proceso y Ciencias de la Vida, Fabricación Discreta y Automotriz, Cadena de Suministro Digital, y Gasto Inteligente y Red de Negocios.
- NTT DATA ha sido galardonada con cuatro premios SAP® y ha recibido tres reconocimientos como finalista. Además, la empresa anunció la adquisición de Sapphire, un proveedor de software y servicios de operaciones digitales con sede en el Reino Unido, lo que amplía su cartera de productos de software.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de NTT Data es al igual que el de otros proveedores analizados, sobre todo de gran cuenta (volumen de facturación > 1.000M €), donde el proveedor realiza el 75% de la cifra de negocio en la línea de SAP S/4HANA. En cuanto a número de clientes, prácticamente un 40% de ellos son del resto de los segmentos para esta misma línea de servicios. Tiene presencia en todos los sectores de actividad.

Servicios en su propuesta de Valor

- Assessments y Estrategia S/4HANA: Cobertura de todo el ciclo de vida de los proyectos incluyendo (en caso de que sea necesario) la coordinación de equipos de trabajo por parte de NTT Data y por parte de SAP, con responsabilidades y coordinación definidas. Teniendo en cuenta factores críticos como: Downtime de sistema productivo y freeze de entornos, necesidades de freeze de entornos, gestión de transportes (correctivos urgentes, proyectos con dependencias, etc.), estrategias para minimizar time out (archivados, limpieza, etc.), y análisis de compatibilidad de la versión migrada en el sistema objetivo con add on's y sistemas externos conectados vía interfaz.
- Para el roadmap de despliegue, NTT Data utiliza diferentes herramientas y metodologías. En la fase más inicial, con entornos sandbox para sus clientes, en la fase de Realize de la ejecución del proyecto, disponen de catálogos ya elaborados y contrastados de juegos de test cases con pruebas exhaustivas (ocasionalmente con Panaya o Tricentis).
- NTT Data ha desarrollado la metodología "Journey2S4 by NTT DATA" para definir el camino óptimo de adopción de SAP S/4HANA. Dentro de esta se incluye un servicio de análisis de impacto (estratégico, funcional y técnico) de la transición a SAP S/4HANA.
- Implantación S/4HANA: Tanto en on premise como en cloud. Proyectos de las diferentes soluciones SAP S/4HANA Cloud. NTT DATA ofrece un conjunto estructurado de servicios, o Capacidades Extendidas, que complementan RISE with SAP, entre los cuales: Servicios de asesoramiento que proporcionan desde el punto de vista sectorial y desde el punto de vista de negocio, que incluye evaluación de la empresa, tendencias sectoriales y las oportunidades de mejora de los procesos de negocio. Optimización de los procesos de negocio proporcionando recomendaciones personalizadas basadas en los datos transaccionales reales de sus sistemas.

Claras fortalezas

- Satisfacción de los clientes: El feedback de los clientes consultados es positivo, tanto en los aspectos relacionados con el proceso comercial, el delivery y el cumplimiento de las expectativas generadas. En concreto destacan, la cobertura a nivel tecnológico, la flexibilidad del player, el conocimiento del equipo y un buen equilibrio de perfiles mixtos (técnicos y funcionales).
- Propuesta de valor clara y concreta de migración: NTT DATA está preparada para abordar los diferentes modelos de adopción de S/4HANA (greenfield, bluefield y brownfield), ofreciendo estrategias específicas para cada caso y adaptándose a las necesidades de modificación de procesos de las empresas. La propuesta de NTT DATA va más allá de la mera implementación de S/4HANA, incluyendo servicios de asesoramiento, evaluación empresarial, optimización de procesos de negocio y diseño de estrategias para aprovechar al máximo las capacidades de S/4HANA.
- Destacan especialmente en la componente de experiencia de usuario (UX) basada en Fiori, ofreciendo capacidades de personalización a través de un equipo especializado en UI/UX que lleva a cabo User Research, Interaction Design y Visual Design, y el uso de RPA's (Robotic Process Automation) como herramienta de automatización de procesos mediante programas que ayudan a la finalización del proceso manual.

A evaluar su evolución en...

- NTT DATA cuenta con entre 1000 y 2500 certificados específicamente en S/4HANA a nivel mundial, una cifra notable que respalda su compromiso con la calidad en los proyectos de S4. La empresa tiene planes de seguir aumentando este número, manteniéndose, así como un proveedor líder que combina un alto número de certificados con una experiencia y experiencia contrastada.
- NTT DATA, como compañía global, se especializa en atender a empresas de gran tamaño, un enfoque que también adoptan otros proveedores en el sector. Una parte muy importante de sus ingresos en la línea de servicio S/4HANA proviene de empresas con una facturación anual superior a 500 millones de euros. Esta estrategia deliberada permite a NTT DATA concentrarse en proyectos a gran escala, aunque ocasionalmente también participa en proyectos de menor tamaño.
- El proveedor registra índices de rotación alrededor del 15% a nivel de compañía. Estos niveles son manejables y no representan una preocupación inmediata. Sin embargo, se está atento al panorama actual del mercado laboral, y se está tomando medidas proactivas para mitigar cualquier desafío futuro que pueda surgir debido a la escasez de talento disponible.

SEIDOR

Company Profile

- Fundación: 1982
- Inicio de operaciones en España: 1982
- Propiedad (principales accionistas): ND
- Ingresos último año fiscal:
 - España: > 400 M € aprox.
 - Mundo: 767 M €
- Empleados:
 - España: más de 3.000 empleados
 - Mundo: más de 8.000 empleados
- Oficinas:
 - España: Barcelona, Madrid, Bilbao, Málaga, Valencia, hasta un total de 20 centros en España.
 - Mundo: Seidor dispone de un gran número de oficinas repartidas a nivel mundial entre Europa y Asia, también en América y África. Con presencia directa en 45 países.
- Principales actividades de negocio: Ofrece un portafolio integral de soluciones y servicios de innovación, customer experience, ERP, analytics, employee experience, cloud, workplace y ciberseguridad, ideadas para que las organizaciones superen sus retos y alcancen sus objetivos.
- Descripción de la compañía: Multinacional española del sector TI, con 40 años de experiencia. Sus clientes forman parte tanto del apartado PYME como gran empresa, su misión es la de impulsar su negocio, proporcionar asesoramiento para que sean más competitivas, y a ganar agilidad a través de la adopción de la tecnología. Su visión empresarial se cimienta sobre 3 pilares: digital, tecnología y proximidad.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP HANA en España: 2014. Mundo (2015).
- Plantilla dedicada a servicios S/4HANA: ~500
España: > 1.500 (SAP); Mundo: ~3.200 (SAP)
- SAP Partnership: SAP Platinum partner.
- Partners y alianzas principales: Seidor pertenece a la alianza United VARs como socio fundador y ejecutivo, una coalición de empresas con el objetivo de proporcionar un servicio global sobre tecnologías SAP. Partnership también en tecnologías Microsoft, IBM, Adobe, AWS, Google Cloud, CISCO o Salesforce, entre otros.
- Acreditaciones SAP: Mejor partner SAP en Azure 2023. Mayor volumen de ventas y New Name en 2022 en SAP Business One.
- Segmentación de clientes: Más de la mitad del volumen de ingreso de Seidor proviene de clientes de TIER II (entre 500 M€ y 1000 M€) y TIER III (entre 250 M€ y 500 M€). El resto se reparte a partes iguales entre empresas tipo PYME (menos de 100 M€) y la gran empresa (más de 1.000 M€). El 70% de la actividad empresarial se concentra en Madrid y Barcelona. Su cartera se compone fundamentalmente de clientes del sector Industria, Retail & Distribución y Servicios.

Servicios en su propuesta de Valor

- Servicios de consultoría: Seidor pone a disposición de sus clientes un servicio de consultoría integral en todo el ciclo de vida de las soluciones SAP. Desde el análisis preliminar de la transformación digital, consultoría de migración (optimización, reingeniería de procesos), consultoría tecnológica, de implantación y asesoramiento en servicios gestionados SAP.
- Plataformas HANA: Gestión de licencias, servicios de desarrollo e implantación de soluciones HANA como por ejemplo S/4HANA, Business One y soluciones en la nube como SuccessFactors o Ariba.
- Implementación: Abanico completo de servicios de desarrollo e implantación de las soluciones SAP, en cualquier modalidad, tanto en On premise como en nube pública – a través del partnership con Microsoft usando Azure- y en nube privada. Dando soporte a los clientes con equipos nearshore/off-shore.
- Formación e Innovación: A través de la plataforma online desarrollada se da formación personalizada, con un formato adaptado y específico. La innovación se acerca a los clientes a través de sesiones y workshops periódicos con el fin de detectar oportunidades de mejora para la competitividad de la compañía mediante la adopción de soluciones sobre S/4HANA. En los últimos años, Seidor ha apostado por una estrategia de “Corporate Venturing” para impulsar startups y centros de innovación para el desarrollo de soluciones novedosas que se integren en los sistemas actuales del cliente.

Claras fortalezas

- Expertise SAP: Las capacidades de Seidor le permiten ofrecer a sus clientes un servicio integral con una visión completa en todas las fases de un proyecto S/4HANA. Cuenta con un equipo muy diversificado en diferentes áreas, desde la asesoría estratégica, la planificación de los procesos de migración hasta los servicios profesionales de implantación y la prestación de servicios gestionados sobre los entornos productivos. Destaca especialmente su posición líder en implantaciones SAP Business One.
- Soluciones Verticalizadas: Uno de los esfuerzos más importantes realizados por Seidor en S/4HANA ha sido el desarrollo y focalización en la sectorización y verticalización de soluciones, disponiendo para prácticamente todos los sectores, soluciones SAP específicas y adaptadas a sus necesidades concretas. Este hecho tiene su reflejo en credenciales de clientes que valoran positivamente la flexibilidad, la facilidad y la adaptabilidad del servicio recibido.
- Crecimiento: Seidor prevé continuar con su crecimiento global de volumen de negocio y número de profesionales como ha venido experimentado de manera importante en los últimos años con la adquisición de diferentes compañías. Recientemente, por ejemplo, ha adquirido su primera compañía en el mercado nórdico (LittleFish, compañía sueca especializada en SAP Business One en entornos Cloud) que pasa a engrosar su significativo portfolio de compañías integradas dentro de Seidor en los últimos años. Este año 2023, además, había realizado una doble adquisición en el mercado italiano con la incorporación de GunPowder y ECA Consult.

A evaluar su evolución en...

- La innovación en Seidor se considera un elemento estratégico en la compañía, que ha consolidado sus capacidades mediante la adquisición de diferentes start-ups. Este proceso se ha enfocado en el desarrollo de pruebas de concepto y prototipos de extensiones y soluciones. Está por ver que la proyección futura se oriente a potenciar este aspecto, con el desarrollo y comercialización de este tipo de productos al mercado.
- La presencia de Seidor en clientes de tipología de TIER I, es algo menor que la de sus competidores directos, aunque ha ido aumentando de manera importante. La estrategia comercial ha permitido una capilaridad muy alta en el mercado español, siendo un actor de referencia y líder en implantaciones S/4HANA para el sector PYME (Business One).
- Seidor dispone de una amplia base instalada de clientes, por encima de la media de los proveedores analizados, por lo que dispone de un gran número de profesionales acreditados en plantilla. Ante las potenciales conversiones a S/4HANA de sus clientes, y con el fin de gestionar dicho escalado y tener la capacidad de prestar un servicio de alta calidad, Seidor ha ido reforzando su músculo empresarial desde la creación de Seidor Academy.

T-Systems

Company Profile

- Fundación: 2001
- Inicio de operaciones en España: 2001. Aunque Integraciones posteriores en T-Systems de compañías, como GEDAS, TAO, Centre informatic Generalitat, aportan experiencia en servicios ICT desde antes de 1995.
- Propiedad: Grupo Deutsche Telekom.
- Ingresos último año fiscal:
 - España: 295 M \$ (2021)
 - Mundo: 4.000 M \$ (2022)
- Empleados:
 - España: más de 3.472 empleados (T-Systems Iberia)
 - Mundo: más de 28.000 empleados (T-Systems internacional)
- Oficinas: T-Systems está presente en la Península Ibérica desde 2001 y actualmente cuenta con presencia en: Granada, Reus, Valencia, Barcelona, Bilbao, Oviedo, Gijón, A Coruña, Vigo y Madrid en España; y Lisboa en Portugal. También cuenta con oficinas en USA, México, Brasil, Sudáfrica, India, Singapur, Malasia, y toda Europa hasta completar más de 30 países en todo el mundo.
- Principales actividades de negocio: Desarrollo de proyectos y soluciones tecnológicas de alto valor añadido. Servicios de Cloud, SAP, Ciberseguridad, Digitalización y tecnologías avanzadas como IA, Blockchain o Edge computing entre otros. Procesos de Consultoría, soporte y acompañamiento de clientes en su transformación digital. Definición de AsIs, ToBe con roadmap alternativos.
- Descripción de la compañía: T-Systems promueve la digitalización de empresas, de cualquier tamaño y sector, a través de la innovación y el desarrollo de soluciones y proyectos tecnológicos en colaboración con sus clientes. Esta cultura de innovación para el crecimiento se resume en su lema "Let's power higher performance".

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP en España: 2007.
- Plantilla dedicada a servicios SAP:
España: 170 (2023); Mundo: 3.908
- SAP Partnership: SAP Service Platinum Partner y SAP Sell Platinum Partner.
- Partners y alianzas principales: La empresa establece asociaciones con líderes de Cloud Público como AWS, GCP y Azure, y mantiene colaboraciones específicas con Nuva en soluciones de HR, Imrposec en GRC, Convista en finanzas extendidas, y Enzyme en BTP.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de T-Systems es sobre todo el de grandes empresas con 24% de clientes en este segmento (500 – 1.000M€ / facturación anual) y un 61% de clientes en corporaciones (> 1.000M € / año). No obstante, el proveedor también tiene presencia en segmentos de menor dimensión (incluyendo clientes con facturación <100M €/año).

Servicios en su propuesta de Valor

- T-Systems dispone de una solución de SAP End-to-end que engloba: Los servicios gestionados de Cloud (SAP Basis, Plataforma Cloud privada, SMHC), consultoría de transformación de negocio y cloud, servicios SAP AMM y transformación a S/4HANA y la innovación digital.
- Servicios relacionados con Assessments y Estrategia S/4HANA: La consultoría de transformación de negocio y cloud de T-Systems incluye Value Consulting, estrategias personalizadas de transformación y cloud, uso y optimización de RISE con SAP, y una metodología propia para proyectos de transformación a S/4HANA que contempla análisis inicial, assessment técnico y diseño de roadmaps de soluciones. En transformación SAP S/4HANA, ofrecen transición acelerada hacia el Digital Core de SAP, enfoque Smartfield, análisis y automatización de procesos con SAP BPI, automatización de migraciones y templates industriales, más soluciones adicionales para determinar el método de conversión óptimo para cada cliente.
- Servicios de implementación: La compañía cuenta con las certificaciones SAP necesarias para la implementación de S/4HANA OnPrem, ofreciendo un servicio integral desde la infraestructura hasta la gestión post-implementación y mantenimiento. Implementa S/4HANA siguiendo las rutas de proyecto Greenfield, Brownfield y Bluefield, con la metodología Ambition 4.0 y SAP Activate.
- En el caso de S/4HANA Cloud, además de las competencias SAP, mantiene acuerdos con principales hyperscalers y proporciona infraestructura de cloud privado. La empresa aplica las mismas metodologías y enfoques de implementación para S/4HANA Cloud, incluyendo el modelo RISE privado, y se adapta a escenarios de migración Smartfield para OnPrem, Rise y Cloud.

Claras fortalezas

- El equipo de delivery se caracteriza por una proporción significativamente mayor de personal senior, definido como aquellos con 5 a 10 años de experiencia, comparado con otros proveedores evaluados. Este nivel de experiencia avanzada se complementa con una tasa de certificaciones por persona también superior a la media. Estos factores juntos señalan un compromiso con la calidad y el mantenimiento de un conocimiento experto del equipo de T-Systems en los proyectos.
- El proveedor se distingue por la alta calidad de sus referencias en la mayoría de los módulos de SAP en los que se ha solicitado reportar referencias concretas, demostrando su competencia y eficacia en una amplia gama de soluciones a excepción de ciertos módulos específicos, como FM (Funds Management), TMS (Transport Management System), IS-U (Utilities) y MES (Manufacturing Execution System). De forma complementaria destaca su enfoque en la sostenibilidad dentro de sus servicios SAP, ofreciendo soluciones de Green SAP Cloud Services en su nube privada asegurando operaciones ecológicas y eficientes energéticamente y contribuyendo activamente a la reducción de la huella de carbono en el entorno empresarial digital.
- Herramientas de Automatización. El proveedor dispone de soluciones propias (como por ejemplo COSMOS) para automatizar el despliegue y la administración de los entornos SAP en cualquier tipo de Cloud. Esta combina workflows, best practices de SAP y recomendaciones para desplegar y operar Landscapes de SAP y permite al cliente mejorar el go to market y la agilidad en la realización de proyectos)

A evaluar su evolución en...

- Se está trabajando en disponer de Soluciones Verticales para los diferentes sectores, y desarrollar más soluciones orientadas a casuísticas de industrias específicas, que permitan particularizar y extender la experiencia del proveedor en algunos mercados a todos sus clientes.
- Dentro del mercado de Iberia, el proveedor ha reportado una proporción de servicios S/4HANA más baja que la de otros proveedores, particularmente en la zona centro. Esta tendencia también se da en la zona norte, aunque se espera ver un mayor dinamismo, ya que se han incorporado recientemente dos importantes referencias de migración a S/4HANA en sendas empresas del sector de automoción en Navarra y Euskadi.
- La mayoría de los servicios del proveedor se concentran en otras regiones, siendo Cataluña la más destacada en cuanto volumen de negocio generado. El proveedor ha demostrado tener referencias tanto en soluciones On premise como en la nube, sin embargo, no ha proporcionado ejemplos de migraciones con RISE with SAP Cloud - Public Edition ni con SAP S/4HANA Cloud - Public Edition. También se echan en falta casos de migración híbrida, que combinan las aproximaciones Greenfield y Brownfield. T-Systems está avanzando en proyectos de migración en más modalidades, como por ejemplo el reciente inicio de un proyecto (en a S/4Hana On-prem modalidad Brownfield) para un reconocido cliente del Sector automoción.

Sobre el Universo Penteo

En el Universo Penteo se posicionan a los principales actores en España de un servicio TI, previa evaluación independiente de Penteo en 4 dimensiones: Capacidades, Prestaciones, Proyección y Calidad percibida. Este análisis es un referente que tiene amplia difusión y llega prácticamente a la totalidad de la comunidad TI en España. Está disponible en las siguientes plataformas:



Sobre Penteo

Penteo es el analista TI independiente que lidera la mayor Comunidad de Conocimiento TI de España, y ofrece un servicio especialmente diseñado para Directivos con influencia o responsabilidad en las decisiones TI-Negocio, ayudándoles a garantizar el acierto de sus decisiones, compartiendo conocimiento, asesorándoles y facilitándoles hacer networking. Y para proveedores TI, Penteo aporta información del mercado sobre tendencias y posicionamientos, y proporciona apoyo experto con el que maximizar el éxito en sus estrategias.

Desde hace más de 25 años damos servicio a más de 200 compañías e instituciones de primer nivel del mercado español. Un servicio con el que minimizar riesgo, tiempo y coste, y extraer de las TI y las Tecnologías Digitales el máximo valor para el negocio.



Tu asesor TI de confianza que proporciona conocimiento y apoyo experto e independiente

Propiedad Penteo.

Este informe no es publicable ni distribuible. La información que contiene este informe se ha obtenido de fuentes consideradas fiables. Penteo no se responsabiliza de posibles errores, omisiones o inexactitudes que pueda contener este informe, así como del uso que pueda hacerse de las recomendaciones u opiniones que contiene.

PENTEO

DIGITAL INNOVATION TECHNOLOGY

+34 902 154 550
info@penteo.com
penteo.com

