

Penteco S/4HANA Report 2022

Overview Universo

Departamento de Análisis Penteco
Abril 2022



PENTEO

ÍNDICE

Contenido

Alcance del Universo	3
MAPA DEL UNIVERSO	5
STRATESYS.....	7
Sobre el Universo Penteo.....	11
Sobre Penteo	11

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...

- SAP es la solución ERP de un número significativamente alto de empresas en nuestro país. Estas empresas clientes de SAP son típicamente Pymes medianas y grandes, con 3 perfiles de instalación típicos y más habituales que otros:
 - SAP ECC para procesos de Administración y Finanzas, Ventas y distribución.
 - SAP ECC para procesos de Administración y Finanzas, Ventas y distribución con procesos de logística y producción
 - Clientes con S/4HANA, aproximadamente un 20% de las Pymes con SAP ya han evolucionado su versión ECC.

- El ecosistema de soluciones SAP ha ganado tracción en la Pyme española, y no se limita únicamente al ERP, sino que soluciones como BPC, Success Factors y Concur están ganando cuota de mercado. Y estaba claro que el catálogo de SAP hace años que no se limita al ERP, pero desde hace unos años, además se materializa en el footprint de la Pyme española.

- El ERP sigue siendo una solución percibida en mayor medida como de carácter operativo en la mayoría de las empresas, con poco impacto estratégico en el devenir del negocio. Esta percepción genera algunas barreras en los proyectos de inversión (y por lo tanto en el propio proyecto de evolución hacia S/4HANA).

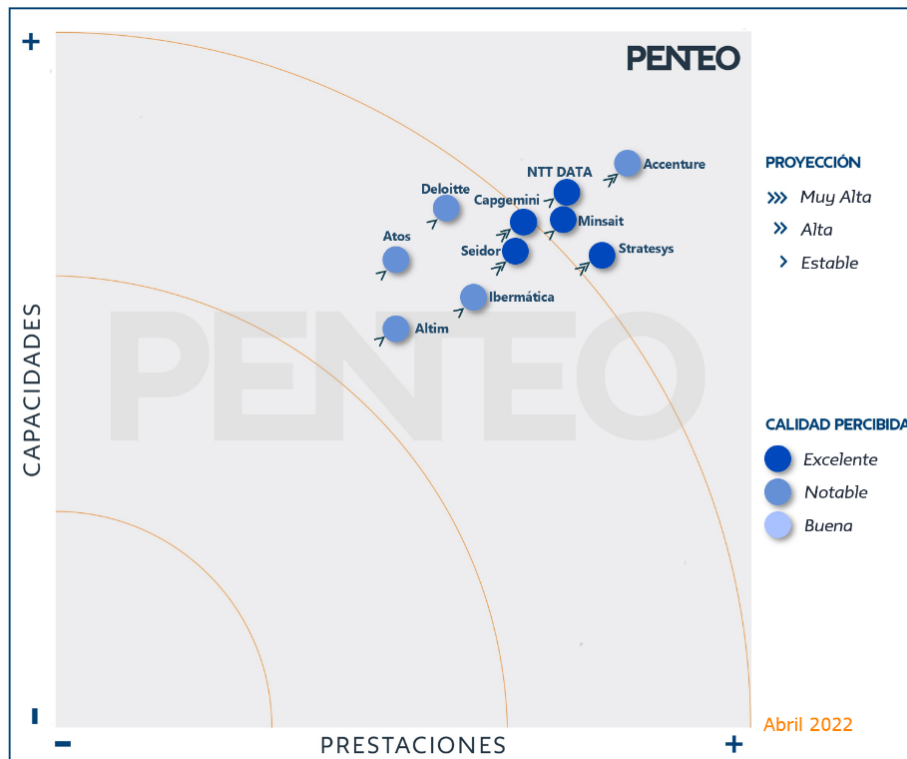
- La satisfacción con el producto (SAP) no ha variado durante el último año, sigue siendo bastante alta. Si ha mejorado la satisfacción de los clientes en los procesos de negocio que están implementados con SAP y con los proyectos en general. No obstante, la satisfacción con el integrador ha empeorado durante el último año. En general los integradores se mueven en valoraciones de entorno al 6,7 en cuanto a satisfacción general, mejor en las fases iniciales (comercial), y peor en el cumplimiento de las expectativas generadas al cliente.

- Las tarifas de los servicios profesionales se ven presionadas al alza, y el contexto económico (inversión sostenida en SAP), y la escasez de talento va a seguir presionándola al alza.

- Los proyectos de migración hacia S/4HANA avanzan muy lentamente. Pocas empresas tienen planificado el cambio de versión, y la mayoría la sitúa a partir de 2023 o no la tiene ni siquiera planificada. Las organizaciones si van clarificando la estrategia; cambiar de ERP es una opción cada vez menos probable, y la opción de irse a versiones S/4HANA en Cloud gana adeptos.

- Los principales actores posicionados por Penteo y por orden alfabético son: Accenture, Altim, Atos, Capgemini, Deloitte, Ibermática, Minsait, NTT Data, Seidor y Stratesys.

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.

Vendor Profile



STRATESYS

Company Profile

- Fundación: 1997
- Inicio de operaciones en España: 1997
- Propiedad: Ramón Montané y Carlos De Pedro son los socios fundadores y principales accionistas de Stratesys, alternando periódicamente los puestos de presidente y CEO de la compañía. Adicionalmente, a lo largo de su historia, 14 socios se han ido incorporando progresivamente a la dirección de la compañía, asegurando su continuidad, crecimiento y diferenciación en el mercado.
- Ingresos último año fiscal:
 - España: 64 M €
 - Mundo: 72 M €
- Empleados:
 - o España: 1.050
 - o Mundo: 1.250
- Oficinas:
 - España: Barcelona, Madrid, Bilbao, Oviedo, La Coruña, Lleida, Almadén, Sevilla y Valencia. Adicionalmente tiene oficinas en varios países: Portugal (Lisboa y Oporto), México (Ciudad de México), Brasil (Sao Paulo), Chile (Santiago), Argentina (Buenos Aires), Colombia (Bogotá y Armenia), Alemania (Frankfurt), UK (Londres). También cuenta con centros de excelencia, desarrollo y datos desplegados en diversas localizaciones.
- Principales actividades de negocio:
 - Dentro del ámbito de actividades relacionadas con la plataforma SAP, Stratesys se posiciona como uno de los principales socios de SAP en España. Stratesys ha liderado en 2021 la clasificación de partners que publica SAP ESPAÑA, consolidando un total de 37 'Recognized Expertise' (REX) en el ranking conjunto de expertos en SOLUCIONES e INDUSTRIAS, lo que la posiciona como la empresa integradora número uno en tecnología SAP con mayor número de reconocimientos REX del mercado español (Plataforma S/4HANA, S/4HANA on premise, S/4HANA Cloud, Finanzas, Business Intelligence, DataWarehousing, SuccessFactors, HCM, C/4HANA Cloud for Customer, Commerce, Ariba, Manufacturing, Supply Chain, GRC...).
 - Adicionalmente, Stratesys cuenta con un elevado nivel de especialización sectorial en industrias como telecomunicaciones, energía, gran industria, consumo, retail, farmacia, química, banca, seguros, sanidad, AA.PP. y otras industrias, lo que le capacita para definir, implementar y evolucionar estrategias tecnológicas y digitales únicas para cada sector en el que operan sus clientes.
- Descripción de la compañía:
 - Stratesys es una multinacional española de servicios digitales especialista en diversas plataformas tecnológicas líderes como SAP, Salesforce, Microsoft, OpenText y otros fabricantes de software que forman parte de su marco de alianzas. Arrancamos nuestra actividad en 1997 y durante estos 25 años más de 700 compañías de todos los sectores han confiado en nuestros servicios: desde grandes corporaciones del IBEX-35 hasta empresas del

segmento mid-market. El equipo actual, formado por 1.250 expertos, opera a través de una extensa red de oficinas y centros 'global shore' desplegada en varios países de Europa y América.

- En la actualidad Stratesys está inmersa en un Plan Estratégico 2021-2023, en el que la plataforma S/4HANA constituye una de las líneas estratégicas de crecimiento más relevantes. Durante el 1er año de este plan (2021) Stratesys ha experimentado un crecimiento anual del 23%, representando la línea de servicios S/4HANA uno de los pilares más sólidos de su crecimiento.

Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2016.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
- Mundo: 1.250 Profesionales - España: 1.050 Profesionales. En la actualidad cuenta con 520 profesionales con experiencia acreditada en SAP S/4HANA, de los cuales 470 están en España.
- SAP Partnership: Recognized Expertise Partners 2021-2022 Soluciones Horizontales (21) -> ERP & Digital Core (SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud, Financial Management, Real Estate Management, Human Capital Management); Analytics (Enterprise Planning & Analysis, Business Intelligence, Governance, Risk and Compliance); Digital Platform (Data Warehousing, SAP HANA, Business Process Management & Integration); Customer Experience (SAP Cloud for Customer, User Experience); HR People Engagement - Successfactors (Talent Solutions, Employee Central & Payroll, Recruiting & Onboarding); Digital Supply Chain (Asset Management, Manufacturing, Product Lifecycle Management, Supply Chain Management); Network & Spend Management - Ariba (Cloud Procurement Solutions).
- SAP Partnership: SAP Recognized Expertise Partners 2021-2022 Industrias (16) -> Energía y recursos naturales (Chemicals, Mill Products, Oil & Gas, Utilities); Consumo (Consumer Products, Life Sciences, Retail, Wholesale & Distribution); Sanidad (Healthcare Services); Servicios (Telecommunications, Engineering, Construction & Operations, Professional Services, Travel & Transport); Financiero (Banking, Insurance) e Industria Discreta (Industrial Machinery & Components).
- También es SAP Partner Service authorizations, SAP partner Sell authorization y SAP partner Support authorizations entre otras en SAP S/4HANA. Y, adicionalmente, acreditan la certificación Outsourcing Services for SAP S/4HANA y SAP HANA Operations
- Partners y alianzas principales: OpenText, Microsoft, Salesforce, Amazon Web Services, Google, Snowflake, Splunk, Datarobot, Automation Anywhere, etc
- También dispone de la ISO 9001, ISO 27001 así como de la certificación ISO/IEC 33000 - Nivel 4 - Ciclo de Vida Calidad de SW.
- Segmentación de clientes: el perfil de cliente de Stratesys es mayoritariamente de gran empresa (Tier 1, > 1000M€ facturación al año), puesto que más del 75% del negocio (41% de clientes) recae en este segmento. El resto de los clientes se corresponde con empresas distribuidas en los diferentes segmentos de inferior tamaño. Los clientes abarcan la mayoría de los sectores de nuestro país (aunque con poca frecuencia en el Sector Público).

Servicios en su propuesta de Valor

- Asesoramiento y definición estrategia S/4HANA: Da cobertura a todos los sectores empresariales, a todas las áreas de procesos (Control de Gestión, Supply Chain, Producción, Finanzas, Comercial, etc.), así como a la integración con productos SAP (Ariba, Analytics, Fieldglass, SuccessFactors, CX, etc.) y de terceros.
- Entorno sandbox - evaluación de roadmap. Dentro del servicio/metodología NOMAD ofrece a los clientes la posibilidad de utilizar los entornos HANA de Stratesys para realizar pruebas de los procesos de migración a S/4HANA, mediante una copia de su entorno de producción, que posibilita reproducir, detalladamente, un 1er ciclo de pruebas real de la conversión técnica y así acotar el esfuerzo final a realizar en la conversión. Stratesys también dispone de diferentes entornos demo SAP S/4HANA, donde los clientes pueden ver las mejoras asociadas a esta solución a través de workshops específicos sobre estos sistemas, dentro de la fase de evaluación y diagnóstico del estudio NOMAD.
- Los proyectos de consultoría S/4HANA están liderados por el Centro de Transformación S/4HANA, compuesto por arquitectos y especialistas en esta solución, así como en mejores prácticas de migración que aplican a cada cliente. La metodología ofrece cobertura en el análisis de posibilidades de estandarización, transformaciones necesarias para la migración, análisis del código actual y esfuerzo de conversión, presentaciones de las funcionalidades nuevas que aportan valor al cliente, formación en las nuevas funcionalidades y forma de programar, propuesta de valor de la conversión para la dirección de la compañía, propuesta de infraestructura en nube privada, nube pública o SAP Rise y ROI de la conversión en el escenario RISE de licencias en modo suscripción.
- Implantación S/4HANA: Stratesys ofrece un enfoque de servicio 'end-to-end', desde el asesoramiento a la implantación, incluyendo infraestructura y licencias, simplificando la labor del cliente y planteando la solución que mejor responda a sus necesidades.
- S/4HANA Cloud: Donde se hace énfasis durante la fase de preventa del proyecto de la viabilidad técnica de la solución para la empresa cliente, por las limitaciones funcionales del producto, y de ampliación / personalización en determinadas instalaciones. Stratesys proporciona también servicios de diseño, implementación y gestión de aplicaciones sobre esta plataforma.
- Mantenimiento S/4HANA: STRATESYS es proveedor 'fullstack' que incluye un amplio rango de servicios de soporte, evolución y proceso de mejora continua en gestión de infraestructura, administración de sistemas, gestión de aplicaciones y optimización de SAP (y en particular S/4HANA).

Claras fortalezas

- Capacidad de equipo y alta satisfacción: Stratesys dispone de un equipo con conocimiento experto de soluciones y tecnologías S/4HANA. Además, el equipo está formado y certificado en un buen número de certificaciones SAP S/4HANA abarcando numerosos productos y soluciones (entre las que se encuentran certificaciones específicas S/4HANA: On Premise, Cloud, Application Operations). Stratesys cuenta con más de 340 certificaciones individuales vigentes de empleados en soluciones SAP. El crecimiento y trayectoria de Stratesys es excelente y destaca entre los proveedores analizados. Los clientes consultados valoran con

una nota alta la satisfacción con el proveedor, destacando el Delivery con aspectos como empatía y entendimiento de las necesidades, Alta especialización tecnológica, implicación en la dirección en proyectos y compromiso en el cumplimiento

- El proveedor orienta sus servicios fundamentalmente hacia cuentas Tier 1 donde obtiene más del 75% de los ingresos de la línea de servicio. No obstante, el repertorio de sectores en los que tiene experiencia es amplio. Destacan los sectores Utilities/Energy, Telco, Químico/Farma, Consumo/Retail: Stratesys tiene presencia destacada en los sectores de Utilities y Energy y Telco en proyectos con S/4HANA, donde el 31% de sus clientes pertenecen a esta industria. Por otro lado, Stratesys está realizando una intensa campaña de consolidación de los portafolios estratégicos de servicios/soluciones sectoriales 'FullStack4Industry' by Stratesys, con amplio protagonismo de tecnología S/4HANA (integrada con otras plataformas como Salesforce y Microsoft); y en concreto (no limitativo) FullStack4Industry para Consumo, Renovables, Banca, Seguros, Consumo, Sanidad y Administración Pública.
- Propuesta de valor clara y concreta de migración: Stratesys plantea en su propuesta de valor diferentes alternativas que hay para el paso a S/4HANA, seleccionables según la situación de cada cliente y legacy, que se pone de manifiesto de forma explícita en la propuesta de valor de servicios S/4HANA. Tienen referencias y expertise en las diferentes modalidades de migración Greenfield, Brownfield, Central Finance, Mix & Match (replica de los procesos y desarrollos correctos y re-implantación de los procesos no satisfactorios), Shell Conversion. También dispone de referencias tanto en onPremise como en cloud (incluyendo opciones con los proveedores hyperscalares). Adicionalmente Stratesys ha reportado referencias en el ámbito de Tesorería.

A evaluar su evolución en...

- Stratesys tiene un reto en relación con sus fuertes tasas de crecimiento, y es la de mejorar la atracción de talento para alinear su capacidad del delivery, de forma que compense rotaciones del entorno del 14% que, siendo razonables para los estándares del sector, podrían llegar a suponer un lastre en caso de mantener los actuales niveles de crecimiento.
- Consolidar los Centros de Excelencia S/4HANA internacionales para proporcionar servicios globales a clientes de todas las oficinas, en especial en clientes como a los que se dirige Stratesys (compañías de alta facturación y dimensión, donde la dimensión internacional suele ser importante).
- Incrementar el uso de BTP como plataforma de desarrollo de soluciones Cloud, para poder enriquecer el offering de servicios y el buen catálogo de referencias del que ya dispone.

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

