

# Penteco S/4HANA Report 2022

## Overview Universo

Departamento de Análisis Penteco  
Abril 2022



**PENTEO**

# ÍNDICE

## Contenido

Alcance del Universo .....	3
MAPA DEL UNIVERSO .....	5
CAPGEMINI .....	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.

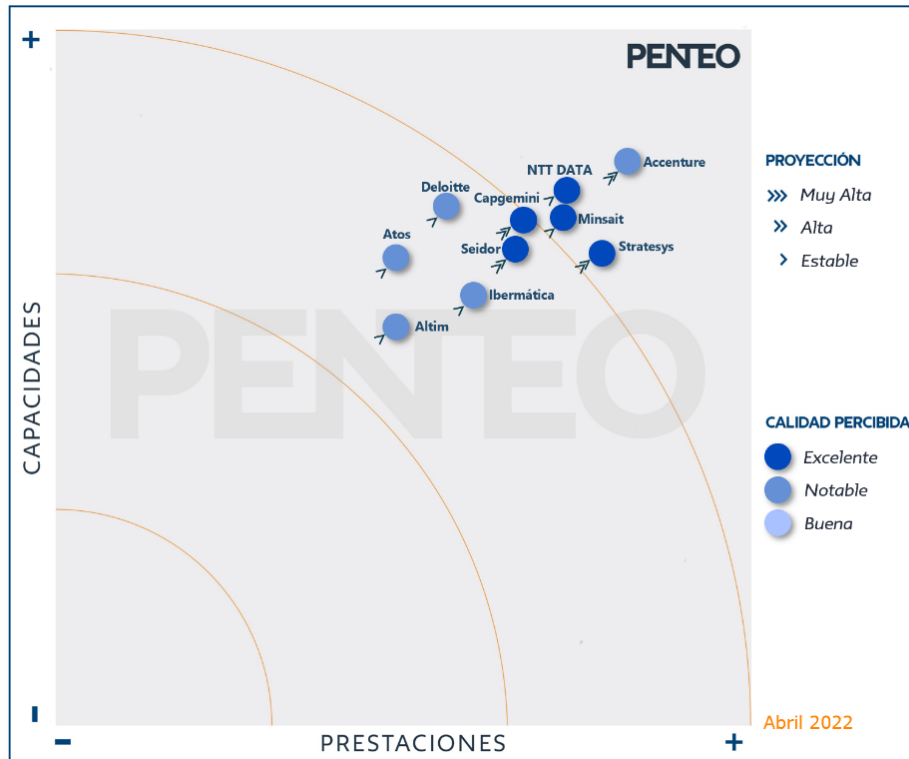
## Ámbitos analizados como integradores S/4HANA:

- **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 evaluación<sup>1</sup>, 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.

<sup>1</sup> 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



# 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: 550 M €
- Mundo: 18.000 M €
- Empleados:
  - España: 10.000
  - Mundo: Más de 325.000
- Oficinas:
  - España: Oficinas en Madrid, Barcelona y Sevilla y centros de excelencia en Asturias (Langreo), Valencia, Murcia y Vigo
  - 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 325.000 profesionales en más de 50 países. Con una sólida trayectoria de 55 años 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 IA, la conectividad, el software y las plataformas y entornos digitales.

## Service Profile

- Inicio de prestación de servicios SAP S/4HANA en España: 2015.
- Plantilla dedicada a servicios SAP S/4HANA:
  - España: 160 FTEs; Mundo: 15.000 FTEs. Con una previsión de disponer de 220 profesionales con experiencia real SAP S/4HANA en 2022 en nuestro país.
- 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.
- 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

- Assessment y Estrategia S/4HANA. Consultoría de conversión; Consultoría funcional orientada a negocio y consultoría tecnológica (herramientas de análisis, aceleradores y análisis de diagnóstico). Análisis de escenarios de transformación, modelado de procesos, traza digital, sistemas demos, business case, dimensionamiento y enfoque multipillar (arquitectura empresarial). Roadmap de despliegue basado en el análisis de los diferentes escenarios de transformación, alineado con el business case orientado a negocio. Metodología iCaptive, basada en la metodología de Activate de SAP pero incorporando las best practices de Capgemini, Metodología propia de roll out para despliegues multipaís. Metodología de Assessments, orientado a las necesidades y valor a negocio. Fases: Ambición y palancas, modelo de madurez, modelo objetivo, roadmap y business case, alineamiento y cierre.
- Implantación. Implantación de S/4HANA como un proyecto transformacional en las compañías, con una metodología que aúna el ámbito funcional, tecnológico, y la gestión del cambio, con una orientación a objetivos de negocio. Metodología propia de Capgemini iCaptive, basada en Activate de SAP, incorporando las mejores prácticas del proveedor a nivel global. RISE with SAP aportando el end to end de servicios en alianza con SAP y los principales hyperscalers. Con una estrategia orientada hacia la transformación del negocio a través de la tecnología con priorización en la simplificación y estandarización del core ERP



S/4HANA, incorporando la innovación y la diferenciación orientada a negocio a través de nuevas tecnologías de desarrollo en BTP.

- Mantenimiento S/4HANA: Con el enfoque ADMNext que incluye un porfolio de servicios orientado a transformar las compañías, más allá del clásico servicio de mantenimiento, incorporando robotización, automatizaciones, DevOps, metodologías agile, innovación, y modelos de servicios modernos orientados a las necesidades actuales de los clientes, con capacidad de anticipación, y mejora continua de la productividad.
- Otros servicios: Servicio de conversión a S/4HANA industrializado soportado por su Accelerated Migration Factory, servicios propios de análisis y diagnóstico de la situación actual tanto funcional como técnico, como servicios previos a la preparación y definición del escenario y roadmap óptimo para la transformación S/4HANA en cada cliente, servicios de testing independientes, y migración selectiva de datos.

## Claras fortalezas

- Formación y certificaciones del equipo S/4HANA. Capgemini ha presentado un número de certificaciones de su equipo de delivery superior al resto de players en términos relativos (al tamaño del equipo de delivery total disponible), con más de 250 certificaciones individuales. Entre otras en las siguientes tipologías; ABAP (C\_TAW12\_750 SAP Certified Development Associate-ABAP with SAP Netweaver 7.50, E\_HANAAW\_17 SAP Certified Development Specialist - ABAP for SAP HANA 2.0), S/4HANA (Certified Technology Associate - SAP Fiori System Administration, Certified Development Associate - SAP Fiori Application Developer), S/4HANA (Certified Application Associate - SAP S/4HANA Cloud (public) - Manufacturing Implementation, SAP S/4HANA Cloud - Finance Implementation, Extended Warehouse Management, SAP Enable Now, Business Process Integration, Asset Management, Production Planning and Manufacturing, Sourcing and Procurement, Management Accounting Associates, Financial Accounting Associates).
- El proveedor ha realizado un esfuerzo por continuar innovando en metodologías de delivery, y ampliando el porfolio de soluciones. Con nuevas soluciones como por ejemplo SAP IAM, SAP MES, SAP BRIM ó SAP BTP, Digital Manufacturing: SAP MES y SAP MII y Soluciones SaaS: Ariba, Concur, IAM. También innova en su offering con una apuesta en más orientación transformacional, incorporando la marca Capgemini Engineering en 2021, que consolida un conjunto de capacidades líderes en el mercado en ingeniería e I+D, y junto con la experiencia del Grupo en la industria y en tecnologías de vanguardia en digital y software, dando soporte a las organizaciones a medida que convergen los mundos digital y físico.
- Capgemini goza de una alta valoración de las referencias consultadas en relación con los servicios prestados en S/4HANA. Los clientes destacan del player la calidad técnica, y la experiencia del equipo, el compromiso y la flexibilidad. De los aspectos analizados (proceso comercial, delivery y cumplimiento de expectativas) siendo todos positivos, el delivery es el mejor valorado.

## A evaluar su evolución en...

- Capgemini ha reportado índices de rotación superiores al 20% que si bien están alineados con el contexto de mercado implican acciones a corto plazo para evitar un efecto desacelerador. El proveedor tiene programas activados para poder combatir este punto, con un programa de Universidades, el cual incorpora equipo en prácticas de Universidad basadas en training on the job, y programas de atracción de talento, que cuentan con la contratación de gestores, expertos y arquitectos, vía equipos de selección dedicados, headhunters, inplantsy otras iniciativas. Así mismo, destacar su apuesta por la retención y la gestión del talento, en un año en el que Capgemini ha sido reconocida con el sello Top Employer 2022 en España por tercer año consecutivo.
- El proveedor concentra la mayoría de sus clientes en los sectores de Consumer Products y Retail, así como industria (con un 65%-80% del total de la cartera). Habrá que ir siguiendo como se van consiguiendo nuevas referencias en el resto de los sectores en nuestro país, un ejemplo de esto pueden ser las recientes incorporaciones a la cartera de dos cuentas importantes del sector industrial y telco.
- En línea con el anterior punto, esperamos ver un mayor número de referencias por parte del player. Capgemini ha presentado un total de 31 clientes en S4/HANA (donde el grupo más representativo es el de contratos de implantación S/4HANA). Dadas las perspectivas de crecimiento y la satisfacción actual, podemos esperar que esta cifra sin duda crezca a medio plazo.

## 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

