

***ISG** Provider Lens™

Microsoft Ecosystem

SAP on Azure

Brasil 2020

Quadrant
Report



Um relatório de pesquisa comparando pontos fortes, desafios e diferenciadores competitivos dos fornecedores.

Customized report courtesy of:



Maio 2020

Sobre este Relatório

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

A pesquisa e análise presentes neste relatório incluem pesquisa do programa ISG Provider Lens™, programas ISG Research™ em curso, entrevistas com consultores da ISG, reuniões de apresentação dos provedores de serviços e análises de informações de mercado disponíveis publicamente a partir de múltiplas fontes. Os dados coletados para este relatório representam informações que eram atuais Março 2020. A ISG reconhece que muitas fusões e aquisições podem ter ocorrido desde aquele período, mas tais mudanças não estão refletidas neste relatório.

Todas as referências a respeito de receitas estão em dólares americanos (\$ US), a menos que expressamente disposto em sentido contrário.

O autor deste relatório é Mauricio Ohtani. Os editores são Jan Erik Aase e Blair Hanley Frank.



A ISG Provider Lens™ fornece estudos, pesquisas e consultoria práticas, de vanguarda, focando em tecnologia e nos pontos fortes e fracos de provedores de serviços, e em como estão posicionados com relação a seus pares no mercado. Esses relatórios fornecem insights influentes acessados por nossa ampla base de consultores, que estão ativamente aconselhando negócios de terceirização, bem como muitos clientes corporativos da ISG, que são potenciais terceirizadores.

Para mais informações sobre os estudos Provider Lens™ da ISG, por favor, mande um e-mail para ISGLens@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou visite [ISG Provider Lens™](https://www.isg-one.com/ISG-Provider-Lens).



A ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria recomendatória e serviços de eventos executivos com foco em tendências do mercado e tecnologias disruptivas causando mudanças na computação corporativa. A ISG Research™ entrega diretrizes que ajudam negócios a acelerar o crescimento e criar mais valor comercial.

Para mais informações sobre as assinaturas da ISG Research, envie um e-mail para contact@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou acesse [research.isg-one.com](https://www.research.isg-one.com).



- 1** Sumário Executivo
- 3** Introdução
- 13** SAP on Azure
- 26** Metodologia

© 2020 Information Services Group, Inc. Todos os Direitos Reservados. A reprodução desta publicação, em qualquer meio, sem permissão prévia é estritamente proibida. As informações contidas neste relatório são baseadas nos melhores e mais confiáveis recursos disponíveis. As opiniões expressas neste relatório refletem o julgamento da ISG no momento deste relatório e estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio. A ISG não tem responsabilidade em casos de omissões, erros ou informações incompletas neste relatório. A ISG Research™ e a ISG Provider Lens™ são marcas registradas da Information Services Group, Inc.



SUMÁRIO EXECUTIVO

A Microsoft está presente no Brasil há 30 anos. Durante esse período, a empresa construiu um ecossistema composto por 20.000 parceiros e revendedores espalhados por todo o país. Quando focamos apenas nos provedores de serviços, esse número é de cerca de 2.000 parceiros de serviços e soluções da Microsoft. Além desse número significativo de parceiros, a empresa construiu 13 centros de inovação localizados em 11 cidades. A infraestrutura operacional do Office 365 e da Azure é dividida em dois data centers que dão suporte a alta demanda do mercado local. O Microsoft Technology Center (MTC) em São Paulo é o maior MTC da América Latina.

À medida que a Microsoft expande seu portfólio de produtos, ela transfere seus serviços complexos e de valor agregado para sua rede de parceiros. O desafio para esses parceiros é migrar e gerenciar uma variedade de aplicações, incluindo softwares que não são da Microsoft, e fazê-los funcionar na Azure ou em outras nuvens. No outro extremo desse espectro está o cliente, com um interesse crescente na nuvem, que procura encontrar no provedor de serviços o parceiro ideal para apoiar sua jornada digital.

O ritmo de crescimento do mercado de nuvem está acelerando. Muitas organizações no Brasil estão aumentando o volume de sua carga de trabalho na nuvem, refletindo que o custo não é mais uma preocupação importante e uma confiança crescente nas medidas de segurança disponíveis. A ISG identificou um grande número de parceiros com o emblema Azure Expert MSP no ecossistema e vários parceiros globais de serviços estão entrando no país para aproveitar a crescente preferência pela Azure como plataforma de nuvem. Esses recém-chegados trazem experiência considerável, conhecimento e amplos recursos com mais certificações em comparação com os principais parceiros da Microsoft no ecossistema.

Os fornecedores que aparecem neste estudo, especialmente os competidores locais, devem ser tão adaptáveis e ágeis quanto as empresas globais que são capazes de atingir os mais altos níveis de competência e habilidade. Enquanto os provedores de serviços globais preferem contas grandes, os competidores locais devem explorar o crescente volume de oportunidades no mercado intermediário, que está crescendo rapidamente. As observações destacadas neste estudo visam ajudar os provedores em suas decisões de investir na obtenção de mais competência e conhecimento. Os quadrantes identificados são MSP (Provedores de Serviços Gerenciados) na Azure, SAP na Azure, Integração do Office365 e Integração do SharePoint.

Resumo das observações quanto ao mercado de Azure MSP:

- É provável que os MSPs do futuro, especialmente o Azure MSP da Azure, sejam indistinguíveis dos SIs (integradores de serviços) e dos revendedores de valor agregado (VARs) do passado. As expectativas dos clientes dos MSPs estão se expandindo rapidamente para incluir funções de SI e de VAR mais tradicionais, incluindo desenvolvimento de aplicações e DevOps. Enquanto isso, o programa de licenciamento de parceiros da Azure que mais cresce da Microsoft é o programa Cloud Solution Provider (CSP), que permite que os parceiros incorporem as tecnologias da Microsoft em suas próprias soluções.
- Embora a maioria dos clientes ainda não esteja pronta para utilizar efetivamente os recursos de inteligência artificial (IA), incluindo aprendizado de máquina (ML), a Microsoft está avançando no desenvolvimento e implementação de IA na Azure. Os MSPs precisarão investir significativamente em recursos e treinamento relacionados à IA, a fim de adquirir e manter altos níveis de certificação e parcerias do Microsoft Azure. Isso obscurecerá ainda mais as linhas entre os MSPs da Azure e os SIs e VARs tradicionais.

- As expectativas e demandas dos clientes em relação à ampla IoT e aos recursos avançados de análise de dados estão crescendo rapidamente. Essas funcionalidades estão começando a trazer diferenciação entre os MSPs em termos da Azure e ajudarão a acelerar o uso da IA na Azure em um futuro próximo.

No mercado de SAP na Azure, a ISG tem observado os parceiros do ecossistema SAP se expandirem com uma estratégia definitiva para o mercado intermediário. A ISG estima o mercado brasileiro de serviços de SAP em US\$ 2,3 bilhões. As barreiras técnicas iniciais e a resistência do cliente em mover o ERP (Enterprise Resource Planning) para a nuvem estão desaparecendo gradualmente com os casos de uso do S/4HANA em execução na nuvem com mais segurança do que na hospedagem local. A SAP tem se movido agressivamente para adotar a nuvem, anunciando, assim, o "*end-of-life*" para o desenvolvimento legado local e suporte.

- O Microsoft Azure é a segunda maior nuvem pública e compreende 140 regiões disponíveis em 18 países, incluindo uma região no Brasil. A Microsoft oferece incentivos para seus parceiros do canal, levando, assim, ao rápido crescimento deste mercado. Muitos parceiros da SAP são parceiros da Microsoft.
- A SAP e a Microsoft têm uma parceria de 25 anos. Elas trabalham juntas no desenvolvimento de soluções e integração de mais de 250 aplicações e serviços SaaS. O Microsoft Azure é certificado pela SAP em 21 configurações.
- Com cerca de 20.000 parceiros em seu ecossistema, a Microsoft é a principal organização de vendas de software do país e chega aos clientes da SAP à frente dos concorrentes, com descontos atraentes ao combinar o licenciamento de software corporativo e o Office 365 com outros produtos relacionados.

Em relação ao SharePoint, vemos uma mudança, em parte impulsionada pela Microsoft e em parte por provedores de serviços que trabalham com o SharePoint e o Office

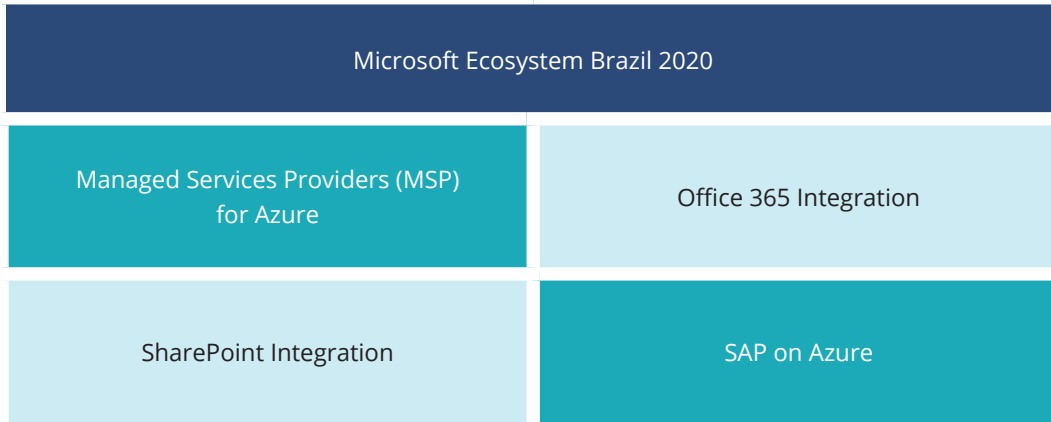
365. O Microsoft Teams está reunindo parte do compartilhamento e colaboração que antes pertencia ao SharePoint. E já vemos a maioria dos fornecedores se afastando dos negócios autônomos do SharePoint e posicionando o SharePoint como uma base de gerenciamento de conteúdo e arquivo, especialmente em migrações e integrações complexas, permitindo a transformação e o aprimoramento digital dos negócios.

Por fim, observando a integração do Office 365, a combinação e o uso inteligente do SharePoint, OneDrive, Office 365, Skype for Business (por enquanto) e Microsoft Teams, permite que as organizações tenham a profundidade e amplitude do local de trabalho moderno implementado e permite uma colaboração bem integrada. Ela também traz serviços aprimorados de diretório, recursos de gerenciamento de direitos digitais e outros recursos principais de gerenciamento digital de local de trabalho/negócios digitais. Mais de 20% dos funcionários corporativos usam o Office 365 como um serviço baseado em nuvem, tornando-o um dos serviços em nuvem mais utilizados, se não o mais amplamente utilizado em todo o mundo. Como o Office em geral é a plataforma de produtividade de trabalho corporativo de fato, o Office 365 se torna o componente principal das plataformas de local de trabalho digital.

- A ISG estima que pelo menos metade dos negócios de um provedor que implementa e integra o Office 365 começa com empresas que buscam a migração e modernização do software de produtividade empresarial. Isso sugere a exigência de um certo desenvolvimento e implementação do básico, e ferramentas e habilidades de integração.
- À medida que um número crescente de empresas percebe o potencial e a eficácia do Office 365 para habilitar e estender os espaços de trabalho digitais, os negócios do Office 365 se tornam cada vez mais amplos, e os recursos exigidos dos provedores de serviços aumentam substancialmente.

Introdução

Simplified presentation



Source: ISG, 2020

Definição

Com o universo do software corporativo migrando para a nuvem, as empresas exigem mais e melhores serviços de TI para migrar aplicativos existentes e dados, para implementar novos softwares (ou novas versões de software) na nuvem e integrá-los a bancos de dados, outras aplicações, redes corporativas e outras nuvens.

Este relatório resume nossas avaliações de mais de duas dúzias de provedores de serviços de TI que oferecem e às vezes se especializam em serviços para migrar, implementar, integrar e gerenciar aplicações de negócios principais para e com a nuvem do Microsoft Azure. Especificamente, a ISG avalia provedores que oferecem serviços para grandes empresas, relacionados a quatro áreas: serviços gerenciados para otimizar a Azure como plataforma e recurso; serviços para migrar,

Definition (cont.)

implementar, integrar e gerenciar a integração do Microsoft Office 365; integração com Microsoft SharePoint; e serviços para fazer o mesmo com o SAP na Azure. A metodologia usada no desenvolvimento dessas avaliações pode ser encontrada posteriormente neste relatório.

O estudo é a base para entender o posicionamento, as abordagens, os principais relacionamentos e as considerações de entrada no mercado dos fornecedores. Os consultores da ISG e os clientes corporativos também usam as informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos atuais com fornecedores e possíveis novos compromissos.

Escopo do Relatório

Este relatório posiciona os provedores de serviços de TI em quadrantes relacionados a cada uma das quatro áreas ilustradas abaixo:

Managed Services Providers (MSP) for Azure

Os provedores de serviços gerenciados para nuvens públicas como a Azure oferecem serviços profissionais e gerenciados, além das plataformas de hiperescala de infraestrutura como serviço (IaaS) e plataforma como serviço (PaaS) para nuvens públicas de provedores de serviços de terceiros. Em uma escala mais ampla, esses serviços incluem provisionamento, análise preditiva e em tempo real, além de monitoramento e gerenciamento operacional da nuvem pública e do ambiente de várias nuvens de um cliente. O objetivo é maximizar o desempenho do trabalho na nuvem, reduzir custos e garantir conformidade e segurança. Normalmente, plataformas e ferramentas especialmente desenvolvidas ou licenciadas para gerenciamento de nuvem são usadas para fornecer aos clientes o mais alto nível de automação e a transparência necessária sobre o conjunto de recursos de nuvem gerenciada em termos de utilização e custos de capacidade, incluindo gerenciamento independente.

Definition (cont.)

SAP on Azure

Os provedores de serviços que oferecem a provisão para sistemas SAP, como SAP HANA ou plataformas no Microsoft Azure e seu gerenciamento central são avaliados. Os serviços prestados regularmente por essas empresas incluem consultoria em arquitetura e análise de requisitos para o cenário de aplicações, design técnico com suporte para configuração, implantação, gerenciamento de escalação, gerenciamento de alterações e falhas, suporte, otimização e relatórios.

Portanto, esse grupo selecionado de provedores de serviços de TI profissionais é responsável por implementar e garantir a operação subsequente. Os prestadores de serviços não apenas (exclusivamente) ajudam a implementar a Azure como uma simples substituição de hardware ou extensão de hardware (IaaS) nas empresas clientes, mas também otimizam, projetam e desenvolvem novos processos e fluxos de negócios como parte do gerenciamento da plataforma através de uma combinação de serviços próprios, serviços SAP e serviços Microsoft Azure.

Os provedores de serviços nessa categoria não precisam apenas de certificações especiais da Microsoft, por exemplo, para a plataforma em nuvem Azure, mas também de foco em SAP ou parcerias para se manter informados sobre produtos SAP e alterações de plataforma e seus efeitos nos cenários e aplicações do sistema de TI e processos de negócios.

SharePoint Integration

Como parte da integração SharePoint, a ISG avalia provedores de serviços, integradores e consultores, entre outros, que oferecem soluções e serviços em todo o SharePoint - em particular, serviços de integração e implementação para cenários locais e híbridos. Além da integração real do SharePoint, também inclui integração conjunta com sistemas corporativos amplamente utilizados, como SAP, Microsoft Dynamics 365 e Salesforce.

Office 365 Integration

Nos últimos anos, o Office 365 se tornou a principal solução de produtividade do Office como serviço (SaaS). A introdução do Office 365 não se refere apenas ao provisionamento integrado do cliente Office, Exchange Online, SharePoint Online e Skype for Business, no contexto do Active Directory e gerenciamento de direitos, mas também fornece um pacote rápido de produtividade de alta qualidade, independente de dispositivo, que permite um trabalho em equipe contínuo, independentemente da localização e que pode ser adaptado ao usuário. Para permitir isso, são necessários serviços de integração e implementação. São avaliados os provedores de serviços que oferecem serviços dedicados para migração, implementação e serviços de suporte contínuo (suporte, serviços gerenciados, entre outros) do Office 365.

Classificações de Fornecedor

Os quadrantes da ISG Provider Lens™ foram criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro segmentos, onde os fornecedores estão posicionados em conformidade.

Leader

Os líderes (leaders) entre os distribuidores/fornecedores, têm um produto altamente atraente e oferta de serviços, bem como um mercado muito forte e posição competitiva; eles cumprem todas as exigências para o cultivo bem-sucedido do mercado. Eles podem ser considerados como formadores de opinião, fornecendo impulsos estratégicos ao mercado. Também garantem força inovadora e estabilidade.

Product Challenger

Os desafiadores com produto (product challengers) oferecem um portfólio de produtos e serviços que fornece uma cobertura de exigências corporativas acima da média, mas também não são capazes de fornecer os mesmos recursos e pontos fortes que os líderes em relação às categorias de cultivo de mercado individuais. Com frequência, isso se deve ao tamanho do respectivo distribuidor ou de sua fraca projeção/foco no respectivo segmento alvo (quadrante).

Market Challenger

Desafiadores com mercado (Market challengers) também são muito competitivos, mas ainda há potencial para ampliação de seu portfólio, e eles claramente ficam atrás dos líderes. Com frequência, os desafiadores com mercado são fornecedores estabelecidos, mas de certa forma lentos na abordagem de novas tendências, devido ao tamanho e estrutura da empresa, tendo, portanto, algum potencial para otimizar seus portfólios e aumentar suas atratividades.

Contender

Competidores em geral (Contenders) ainda precisam de produtos e serviços maduros ou profundidade e amplitude suficientes de suas ofertas, enquanto também mostram alguns pontos fortes e potenciais de melhorias em seus esforços de cultivo de mercado. Esses distribuidores são frequentemente generalistas ou focados em um nicho de mercado.

Classificações de Fornecedor (cont.)

Cada quadrante ISG Provider Lens™ pode incluir um ou mais fornecedores de serviços que a ISG acredita ter forte potencial para alcançar o quadrante de leader.

Rising Star

Rising stars são “estrelas em ascensão”, basicamente são fornecedores com alto potencial no futuro. Ao receber o selo rising star, tais empresas têm um portfólio promissor, incluindo o roteiro necessário e um foco adequado nas tendências-chave do mercado e exigências dos clientes. Além disso, o rising star tem excelente gerenciamento e entendimento do mercado local. Este selo somente é dado a distribuidores ou fornecedores de serviços que fizeram grande progresso em seus objetivos nos últimos 12 meses e estão em um bom caminho para alcançar o quadrante de líderes nos próximos 12-24 meses, em função de seu impacto e força inovadora acima da média.

Not In

Esse fornecedor de serviços ou distribuidor não foi incluído neste quadrante porque a ISG não conseguiu obter informações suficientes para posicioná-lo. Essa omissão não implica que o fornecedor de serviços ou distribuidor não fornece tal serviço.

Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 1 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
Accenture (Avanade)	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Amaris	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
Armis	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
Atos	● Product Challenger	● Market Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Brasoftware	● Contender	● Contender	● Market Challenger	● Contender
Capgemini	● Product Challenger	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger
Cloud Target	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Cognizant	● Product Challenger	● Product Challenger	● Leader	● Leader
Compasso	● Rising Star	● Not In	● Market Challenger	● Market Challenger
Cyber	● Not In	● Not In	● Contender	● Contender
Dedalus	● Leader	● Product Challenger	● Not In	● Leader

Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 2 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
DXC	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Embratel	● Contender	● Not In	● Contender	● Contender
FCamara	● Leader	● Not In	● Leader	● Market Challenger
HCL	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Not In
IBM	● Product Challenger	● Leader	● Leader	● Leader
Infosys	● Leader	● Leader	● Not In	● Leader
Iteris	● Market Challenger	● Not In	● Contender	● Contender
ITSS	● Contender	● Market Challenger	● Not In	● Not In
Logicalis	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
myCloudDoor	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Processor	● Contender	● Not In	● Rising Star	● Rising Star

Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 3 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
Reply	● Product Challenger	● Not In	● Contender	● Contender
RHC	● Contender	● Not In	● Not In	● Contender
Seidor	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Not In
SGA	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Softtek	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
SoftwareONE	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader
Solo Network	● Product Challenger	● Not In	● Leader	● Leader
Solutis	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In
Sonda IT	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
SysMap	● Contender	● Not In	● Contender	● Contender
TCS	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger

Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 4 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
Tech Mahindra	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Telefónica	● Contender	● Not In	● Market Challenger	● Rising Star
Teltec	● Market Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
TIVIT	● Leader	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger
T-Systems	● Rising Star	● Leader	● Not In	● Not In
Unisys	● Product Challenger	● Not In	● Leader	● Leader
Valtech	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
Venha Pra Nuvem	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Vexia	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Westcon	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
Wipro	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In



Microsoft Ecosystem Quadrantes



CONTEXTO DO EMPREENDIMENTO —

SAP on Azure

Este relatório é relevante para empresas de todos os setores do Brasil que avaliam parceiros para ajudá-las a adotar o SAP no Microsoft Azure.

Neste relatório de quadrantes, a ISG apresenta o posicionamento atual dos provedores que oferecem serviços em torno do SAP na Azure e como eles lidam com os principais desafios empresariais na região. Escolher um provedor no Brasil pode ser difícil, dada a complexidade do diversificado ecossistema de serviços da Microsoft.

A ISG conclui que muitas empresas brasileiras desejam reduzir ou eliminar seus investimentos em data centers locais e migrar para a nuvem pública, especialmente se essa migração gerar economia de custos. Pode ser desafiador mudar os sistemas SAP para a nuvem, considerando a importância do software para os negócios e processos de TI.

Muitas empresas que executam SAP no Brasil e no mundo estão atualmente em meio a uma migração desafiadora de suas aplicações legadas do Business Suite 7 para novas ofertas baseadas no S/4HANA. Para muitos deles, faz sentido também fazer a transição de suas propriedades SAP para a nuvem como parte da mudança. Empregar um provedor de serviços para ajudar na migração e atualização faz sentido, dada a complexidade da tarefa.

Os líderes de TI e tecnologia devem ler este relatório para entender o posicionamento relativo da SAP quanto aos provedores de serviços da Azure em todo o Brasil e como seus recursos técnicos correspondem com a necessidade das empresas ter sucesso com uma transição do SAP para nuvem.

Os desenvolvedores e operadores de aplicações de gerenciamento de recursos corporativos devem ler este relatório para entender o posicionamento da SAP quanto aos provedores da Azure e como seus pontos fortes e fracos podem impactar o trabalho de criação e execução de aplicações de gerenciamento de recursos corporativos.

Os profissionais de gerenciamento de fornecedores, sourcing e compras devem ler este relatório para entender o posicionamento relativo da SAP quanto aos provedores de serviços da Azure no Brasil e aprender sobre as tendências mais amplas no ecossistema de serviços que podem influenciar as decisões sobre a seleção de parceiros.

SAP ON AZURE

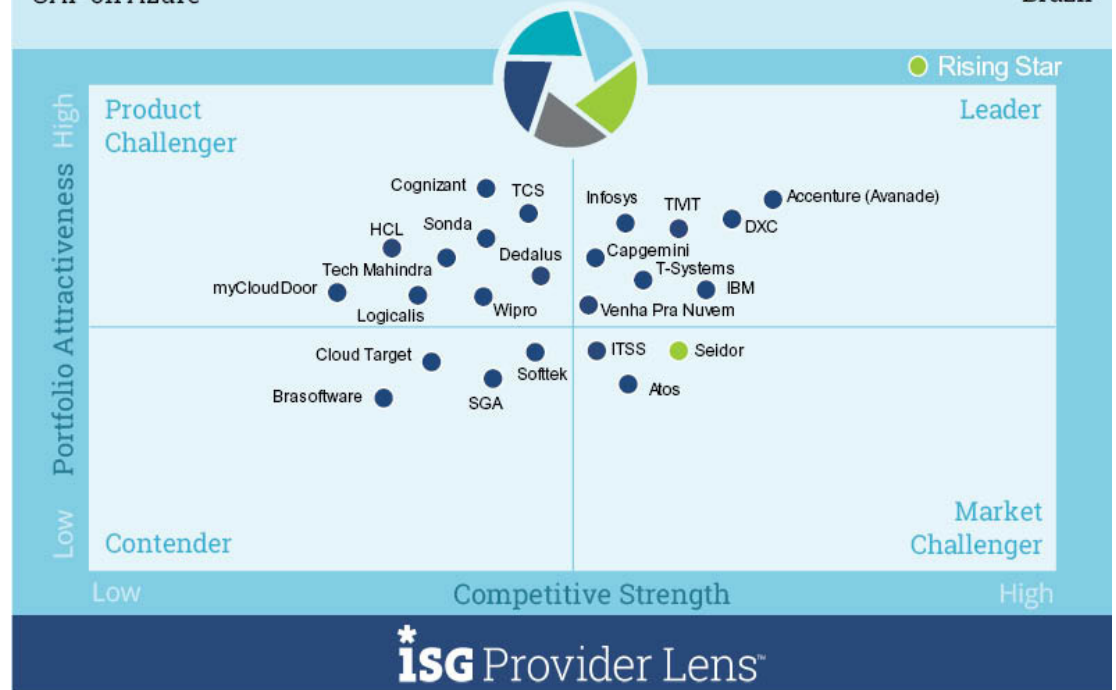
Definição

A implantação, a hospedagem, o gerenciamento e a otimização do SAP na nuvem podem transformar uma situação complexa de ERP em um sistema ágil, econômico e escalável. O resultado pode permitir que uma organização funcione melhor, responda mais rapidamente às mudanças nas condições do mercado e tire proveito das novas tecnologias e modelos de negócios.

No entanto, as soluções SAP migradas para a nuvem apresentam desafios significativos - desde a criação de um caso de negócios e definição do roteiro até a escolha da melhor solução e a migração de instâncias para integrar-se a um cenário de TI existente. No ecossistema da Microsoft, os melhores provedores combinam a certificação SAP crítica com conhecimento, parcerias, experiência, estruturas, ferramentas e serviços relevantes da Azure.

Microsoft Ecosystem
SAP on Azure

2020
Brazil



Source: ISG Research 2020

SAP ON AZURE

Definição (cont.)

As necessidades geralmente negligenciadas incluem a capacidade do provedor de trabalhar com bancos de dados grandes e complexos, otimizar a conectividade de rede, integrar-se a outras aplicações críticas de software e minimizar o tempo de inatividade antes, durante e após a migração. Os líderes desse quadrante geralmente têm estruturas adaptáveis e repetíveis otimizadas para gerenciar isso e realizaram extensos programas de treinamento adequados aos mercados específicos que estão sendo abordados.

Critérios de Elegibilidade

- Escopo e profundidade do portfólio de serviços para implementação, customização, provisionamento e suporte de aplicações e serviços SAP;
- Tamanho e localizações de recursos para ofertas SAP na Azure;
- Conhecimento e número de clientes do provedor de serviços para provisionamento e suporte de aplicações e serviços SAP na Azure;
- Experiência e número de certificações relevantes (gold); o requisito mínimo é que os Parceiros Microsoft para Provedores de Serviços em Nuvem da Azure líderes passem o nível de qualidade na estrutura do programa Azure Expert MSP Partner;
- Sequências de processo otimizadas e abordagem de gerenciamento de valor do ciclo de vida do cliente;
- O provisionamento de um modelo pay-as-you-go
- A criação de uma unidade de negócios em torno do DevOps, automação e design de aplicações nativas da nuvem.

SAP ON AZURE

Observações

Desde 1996, a SAP adquiriu mais de 3.700 clientes no Brasil, onde também possui 2.000 funcionários e 165 parceiros listados que cobrem várias especializações. O Brasil ocupa a 17ª posição em receita por país, de acordo com o relatório anual da SAP em 2019. O SAP Labs Latin America foi criado em 2006 em São Leopoldo, localizado no sul do estado do Rio Grande do Sul. Muitos desses consultores trabalham para organizações clientes como funcionários ou contratados, o que indica uma oportunidade para expandir a rede de parceiros da SAP. A ISG estima o valor do mercado brasileiro de serviços SAP, incluindo serviços internos e externos, em US\$ 2,3 bilhões.

Um grande número de organizações usa o software SAP ERM para executar funções de negócios de missão crítica que envolvem altos gastos com hardware e software local e com pessoal dedicado à implementação e execução dos recursos físicos de computação. Os custos relacionados aos sistemas de missão crítica podem ser piores quando superdimensionados para mitigar qualquer risco inesperado de desligamento. Ao mover os sistemas SAP para o Microsoft Azure, as organizações evitam manter os recursos não utilizados e aumentam ou diminuem a escala sempre que necessário e de acordo com as necessidades da empresa.

Nos próximos anos, espera-se que o SAP na Azure seja um dos aceleradores para aumentar as migrações de carga de trabalho entre grandes e médias empresas. Do ponto de vista da tecnologia, ele fornece uma infraestrutura ágil, minimizando o tempo de inatividade, riscos e custos, alavancando a jornada digital para organizações que buscam velocidade no mercado. As organizações que mudaram seus ambientes SAP para a Azure relataram benefícios comerciais de escala, agilidade e desempenho, dando suporte ao crescimento projetado.

Nos dias iniciais da computação em nuvem, as empresas levantaram muitas questões relacionadas a custos, desempenho e segurança. No entanto, as mesmas empresas hoje confiam na nuvem pública para as aplicações de negócios principais; é raro encontrar empresas que não estejam usando ou considerando versões ou recursos baseados em nuvem do ERP tradicional e aplicações similares. A própria SAP mudou agressivamente para adotar a nuvem, renovando grande parte de seu modelo de negócios, parcerias, desenvolvimento e suporte de acordo. Outros ERP e fornecedores de software de gerenciamento de negócios corporativos em larga escala (como Oracle e IBM) fizeram o mesmo, pressionando seus parceiros de canal e ISVs (fornecedores de software independentes). Mas o mais importante é que a SAP anunciou o fim da vida útil para suporte e desenvolvimento legado, local. Como resultado, o SAP na nuvem já passou muito além das fases iniciais de adoção, e a taxa de crescimento no SAP baseado em nuvem está acelerando.

ACCENTURE (AVANADE)

Visão Geral

A Accenture atua no Brasil há muito tempo e possui anos de experiência em SAP. Além de a Accenture ser uma parceira estratégica global da SAP, a Avanade, que é uma joint venture com a Microsoft, também é uma Provedora de Serviços Gerenciados Especialista em Microsoft Azure. A Accenture e Avanade, em parceria com a SAP e a Microsoft, formam uma combinação poderosa para migrações SAP na Azure.

A Accenture executa seu processamento financeiro principal em uma única instância global do SAP Business Suite no HANA. O projeto envolveu a rede de entrega global da Accenture e equipes da Microsoft e SAP, bem como contribuições de especialistas no assunto do Accenture SAP Cloud Center of Excellence. Como resultado, o projeto entregou a migração da primeira aplicação SAP importante da Accenture, o SAP BW no SAP HANA, para o Microsoft Azure em apenas seis meses.

Pontos Fortes

Ampla capacidade: A equipe de entrega robusta e vasta da Accenture é uma das maiores do mundo. Ela possui muitas certificações importantes dos principais fornecedores que permitem à empresa criar soluções, inovar e ganhar experiência em diversos ambientes. A Accenture oferece metodologias abrangentes de consultoria para cobrir aspectos de infraestrutura e de aplicações e cria novas soluções usando a melhor arquitetura em nuvem. A experiência da empresa na transformação de aplicações é um diferencial em comparação com parceiros de nuvem regulares que se concentram em IaaS.

Automação de DevOps para SAP na Azure: A Accenture desenvolve aceleradores usados para migrar do SAP para a Azure, acelerando a automação do DevOps, provisionando e implantando de maneira ágil. Ao fazer isso, a Accenture oferece controle, governança e visibilidade de ponta a ponta sobre todas as atividades manuais e automatizadas necessárias para migrações complexas do SAP. Ela também ajuda no gerenciamento do ciclo de vida da propriedade SAP, com eficiências aprimoradas, baixos custos de infraestrutura e automação supervisionada.

Abordagem flexível: Com uma abordagem adaptável, a Accenture executa as operações de lift-and-shift antes de migrar cargas de trabalho para a Azure, incluindo serviços gerenciados da Azure, com alto grau de automação, incluindo automação de processo robótico (RPA). Por meio da Accenture Cloud Platform, os sistemas de múltiplas nuvens podem ser conectados e gerenciados como serviço.

 **ISG** Provider Lens™

Pontos de Atenção

A Accenture é vista como uma provedora de serviços abrangente, com vastas certificações dos principais parceiros. No entanto, juntamente com a prática de altos preços, sua abordagem de contratação tende a ser rígida. A Accenture fornecerá um gerenciamento ótimo de preços e de engajamento com base em um modelo de preços baseado em resultados.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Em parceria com a SAP e com a Microsoft, a Accenture e Avanade formam uma combinação poderosa para migrações SAP na Azure.

CAPGEMINI

Visão Geral

A Capgemini é uma provedora global de serviços de TI com operações na América Latina, incluindo Brasil, Alemanha, Reino Unido e EUA. Seus serviços em nuvem são baseados na Capgemini Cloud Platform (CCP), um conjunto de serviços e aceleradores para migrar, operar e inovar na nuvem. A CCP faz parte da divisão Digital & Cloud da empresa, responsável por 45% de sua receita. A Capgemini conseguiu demonstrar seus recursos na migração do ambiente SAP dos clientes para obter agilidade nos negócios, segurança, economia de custos, flexibilidade e alta disponibilidade. Ela recebeu o prêmio SAP on Azure Partner of the Year 2019 por fornecer soluções SAP na Plataforma Microsoft Azure.

Pontos Fortes

Serviços completos no gerenciamento de ambientes de TI: A Capgemini tem a capacidade de assumir o gerenciamento de todo o ambiente de TI das empresas, o que inclui gerenciamento de aplicações como SAP, desenvolvimento de aplicações e operações e serviços de hospedagem gerenciada. Independentemente de um cliente decidir por uma nuvem privada, pública ou híbrida, a Capgemini tem competência para ajudar as organizações em sua jornada em direção à transformação digital.

Serviço gerenciado em nuvem de última geração: Por meio da Capgemini Cloud Platform, a empresa oferece recursos para DevOps, gerenciamento de API e gerenciamento de contêineres. O Cloud Economics é um recurso interessante que fornece aos clientes acesso a informações consolidadas sobre consumo e cobrança na nuvem e fornece visibilidade do potencial de economia de custos, para que eles possam obter otimização de custos na nuvem pública.

Equipes de especialistas: A Capgemini possui uma equipe de arquitetos certificados pela Azure, trabalhando em conjunto com consultores certificados pela SAP para ajudar as empresas a identificar e superar possíveis obstáculos relacionados à segurança, redundância, confiabilidade e velocidade. Juntos, eles fornecem serviços abrangentes sobre a migração do SAP - desde consultoria estratégica, orientação de priorização, implementação rápida de soluções, gerenciamento de paisagem SAP e expertise em conformidade de segurança para serviços gerenciados de ponta a ponta.

 **ISG** Provider Lens™

Pontos de Atenção

A Capgemini possui uma grande área de cobertura de contas e um portfólio robusto. Assim como outros concorrentes globais, a presença da Capgemini no Brasil depende de grandes oportunidades com grandes contas locais, regionais ou globais. A Capgemini deve aumentar seu número de clientes que exigem várias tecnologias e serviços gerenciados para que as soluções em nuvem sejam mais relevantes neste mercado competitivo.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Capgemini possui o conhecimento necessário para otimizar a migração de aplicativos SAP para a Azure, além da capacidade de trabalhar em serviços gerenciados nesse ambiente.

DXC TECHNOLOGY

Visão Geral

A DXC Technology possui mais de 40 anos de experiência em serviços gerenciados envolvendo várias empresas e milhares de funcionários no Brasil. Desde que foi criada em 2017, a empresa tem ajudado grandes empresas do país em suas jornadas de transformação digital.

A empresa recebeu o endosso da Microsoft pela Especialização Avançada em SAP na Azure, bem como o de Provedor de Serviços Gerenciados Especialista da Azure. O PaaS para SAP na Azure da DXC oferece recursos de gerenciamento de recursos SAP que permitem a criação e o dimensionamento rápido de cenários SAP.

Pontos Fortes

PaaS para SAP na Azure: A DXC Technology fornece um conjunto de soluções como serviço gerenciado em nuvem completo para SAP, com uma solução abrangente sob demanda, da camada de infraestrutura à camada PaaS da aplicação. A plataforma oferece recursos de gerenciamento de recursos SAP baseados em automação líder de mercado, processos operacionais simplificados e confiabilidade de nível empresarial. Esse serviço permite que os clientes aumentem a capacidade conforme a demanda do mercado, com suporte por acordos de nível de serviço (SLAs) e recuperação de desastre no nível da aplicação SAP.

Prática abrangente de consultoria SAP: A DXC Technology fornece serviços de consultoria robustos, fornecidos por profissionais experientes, para infraestrutura e aplicações SAP. Seu portfólio inclui automação de testes, qualidade de dados, ferramentas de migração e experiência em produtos. A empresa possui capacidade comprovada para entregar projetos complexos de S/4HANA.

Parceria forte com Microsoft: A DXC é uma parceira de longa data e canal de vendas da Microsoft. Seu compromisso com a Azure é suportado por mais de 20.000 profissionais da Microsoft. Ela é um Microsoft Gold Partner para 17 competências-chave e um MSP Especialista da Azure. A DXC conta com seus centros de entrega remotos, fornecendo com sucesso seus serviços em qualquer local. Essa forte parceria permite à DXC Brasil se tornar uma parceira principal da Azure para dar suporte aos grandes clientes da Microsoft.

Pontos de Atenção

A DXC não está crescendo rapidamente no mercado brasileiro e deve utilizar o potencial de fornecer serviços de implementação, consultoria e serviços gerenciados para SAP na Azure no país. A empresa precisa investir mais em marketing e eventos para aprimorar a percepção do mercado e utilizar suas mais altas certificações de ambos os fornecedores de soluções.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

O PaaS para SAP na Azure da DXC entrega capacidades de gerenciamento de recursos SAP que permitem a criação e o dimensionamento rápido de cenários SAP.

IBM

 Visão Geral

A IBM é uma parceira de longa data da SAP e da Microsoft, com parcerias gold com ambas as empresas. Para SAP, a IBM é uma Parceira de Serviço Estratégico Global com mais de 100 implementações SAP S/4HANA globalmente. No Brasil, a IBM possui uma grande prática de consultoria, incluindo três centros de entrega. A IBM oferece um processo comprovado de migração para nuvem, projetado para ajudar as organizações a integrar os serviços do Microsoft Azure em seu cenário de TI e para migrar as cargas de trabalho do SAP para este novo ambiente.

 Pontos Fortes

Serviços de valor agregado: O IBM Watson é executado em data centers corporativos e nas principais nuvens públicas, incluindo a plataforma de nuvem da Azure. Isso permite que os clientes aumentem o uso de IA e ML na nuvem e permite o gerenciamento de contêineres e pipelines de DevOps automatizados. Ao expandir seu portfólio de várias nuvens com o Watson, a IBM poderá aproveitar os benefícios do Red Hat OpenShift.

Consultas para transformação SAP: Usando sua prática robusta de consultoria, a IBM ajuda os clientes a decidirem sobre a melhor abordagem para a transformação SAP. No Brasil, a IBM entregou projetos com sua estrutura IBM Rapid Move for SAP S/4HANA usando ferramentas *agile* de transformação.

Gerenciamento de aplicações para SAP na Azure: Aproveitando os Serviços IBM na Azure, os clientes podem mudar o gerenciamento e a manutenção de suas cargas de trabalho SAP para a IBM, o que lhes permite focar em seus principais negócios. A IBM oferece serviços gerenciados prontos para uso, incluindo aplicações de negócios, desenvolvimento, SAP Basis, banco de dados e sistemas operacionais, e toda a infraestrutura necessária para fornecer serviço padrão em todo o mundo.

Garantia de qualidade e teste de desempenho: A IBM permite a revisão de programas de transformação planejados ou em andamento como parte de qualquer programa de transformação ou modernização em nuvem. Em relação aos testes nesse serviço, a estratégia e o planejamento de testes da IBM geralmente incluem fases de integração, regressão, aceitação operacional, segurança e testes de aceitação do usuário. Além disso, a IBM trabalha com parceiros de aliança na SAP e na Microsoft para realizar análises adicionais sobre as melhores práticas.

 Pontos de Atenção

A IBM oferece suporte a todos os provedores de nuvem e obteve as certificações e certificações necessárias para fazê-lo. Isso, além de permitir que o IBM Watson seja executado em qualquer ambiente de hiperescala, como AWS, Azure e GCP. Ao mesmo tempo, a IBM investe em sua própria oferta de infraestrutura como serviço (IaaS), o que levanta preocupações sobre a posição imparcial da empresa ao aconselhar seus clientes.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A IBM oferece um processo comprovado de migração para nuvem, integrando os serviços do Microsoft Azure ao cenário de TI das empresas e migrando cargas de trabalho SAP para este novo ambiente.

INFOSYS

Visão Geral

A Infosys é uma provedora global de serviços com sede na Índia e Parceira de Serviços Estratégicos Globais da SAP. Ela oferece um portfólio substancial de estruturas, designs de soluções, processos, ferramentas e aceleradores para permitir a adoção específica do cliente para Azure do SAP. A prática de ERP da empresa envolve 15.000 especialistas em SAP, incluindo 4.500 especialistas em HANA. A Infosys opera três centros de entrega no Brasil e está comprometida em manter uma trajetória de crescimento estável. Os compromissos de SAP na Azure da Infosys normalmente vão além da migração para incluir a integração dos serviços da Azure com sistemas locais e o SAP como um serviço de nuvem gerenciado.

Pontos Fortes

Forte parceria de três vias: A Infosys investiu na adoção de S/4HANA e SaaS, habilidades específicas do setor e uma variedade de estruturas, designs de soluções, processos, ferramentas e aceleradores para aumentar a adoção contínua da Azure para SAP. A parceria de três vias com a SAP e a Microsoft fornece uma experiência abrangente das migrações do SAP para Azure para seus clientes.

Aumentando a confiança nas migrações: A Infosys está ciente de que há preocupações sobre as implementações do SAP na Azure e falta de confiança do cliente. Portanto, a empresa implementa o sistema Sandbox SAP para validar o novo ambiente e cria uma prova de conceito, demonstrando as métricas de KPI do cliente para a migração para o Azure. Além disso, a empresa oferece uma estratégia de migração para a nuvem que inclui um estudo de adequação da nuvem e um roteiro de disposição e migração para a nuvem.

Operações robustas no Brasil: A Infosys possui forte capacidade de entrega no país, onde oferece seus recursos e conhecimentos globais. Por ser uma fornecedora global, é possível que a empresa compare ambientes locais com cenários de classe mundial da SAP na Azure em seus esforços para oferecer as melhores soluções para seus clientes. Sua abordagem de ponta a ponta inclui automação de teste de código, transformação em nuvem, automação de processos de negócios e gerenciamento de mudanças organizacionais.

Pontos de Atenção

A Infosys utiliza recursos globais para acelerar o atendimento ao cliente. A empresa entende o setor globalmente e sua prática não é específica para o Brasil. Os clientes têm a oportunidade de interagir com especialistas do setor fora do país em suas negociações com a Infosys.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Infosys possui um profundo conhecimento do mercado brasileiro e oferece um portfólio substancial para permitir a adoção específica para Azure de clientes de ambientes SAP.

TIVIT

Visão Geral

A TIVIT tem muitos anos de experiência na oferta de soluções SAP no Brasil. A empresa oferece licenciamento de produtos SAP, projetos de implementação, suporte ao gerenciamento de aplicações, migração de cargas de trabalho para a Azure e gerenciamento de infraestrutura. Com certificações na Azure, a TIVIT oferece a plataforma Microsoft como uma de suas soluções em nuvem. Ela demonstra uma forte posição de liderança no mercado brasileiro em relação aos serviços SAP na Azure.

Pontos Fortes

Centro de excelência SAP: A TIVIT utiliza sua experiência em processos de negócios complexos e inovadores para fornecer uma solução completa, garantindo que as estratégias de negócios do cliente sejam refletidas em seu gerenciamento de TI. A TIVIT proporciona a implementação e a governança do ambiente SAP usando o SAP Solution Manager, com base em certificações SAP e metodologias reconhecidas como ASAP e Activate.

Experiência de serviço em multiplataforma de nuvem: A TIVIT Enterprise Cloud é uma nuvem privada multiplataforma que permite preços flexíveis. Há vários anos, a TIVIT é uma provedora de serviços gerenciados que oferece serviços de alta qualidade a empresas de médio e grande porte que buscam jornadas de transformação digital migrando suas cargas de trabalho para a nuvem.

Expertise em indústria e tecnologia: Com expertise adquirida com anos de experiência na implementação e suporte das operações comerciais de seus clientes, a TIVIT desenvolveu habilidades abrangentes em vários setores verticais da indústria e módulos de solução SAP. Com o crescimento das tecnologias emergentes, a TIVIT está focada em estabelecer uma equipe de especialistas e em expandir seu portfólio de tecnologia.

Pontos de Atenção

O mercado de contas grandes e médias é buscado por provedores de serviços locais e globais. Considerando que a concorrência está aumentando constantemente, a TIVIT deve investir no aumento de suas credenciais da Microsoft para preservar sua posição de liderança.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A TIVIT oferece a plataforma Microsoft Azure e demonstra forte liderança no mercado brasileiro em relação aos serviços SAP na Azure.

T-SYSTEMS

Visão Geral

A T-Systems é uma provedora global de serviços e opera no Brasil desde 2001. A empresa é uma Parceira Global de Serviços Estratégicos da SAP, uma Parceira de Operações de terceirização de SAP, uma Parceira Global Platinum da SAP e uma MSP Especialista em Microsoft Azure. O portfólio da empresa no Brasil inclui S/4HANA, BW/4HANA, SAP Leonardo e hospedagem em nuvem certificada. Ela fornece consultoria, implementação e serviços gerenciados, cobrindo todos os produtos SAP. Os negócios da Microsoft também são definidos como portfólio estratégico e de crescimento. A empresa está investindo no desenvolvimento de Centros de Excelência em Nuvem em todo o mundo, incluindo o Brasil, para os principais hyperscalers AWS, Microsoft e Google.

Pontos Fortes

Da consultoria ao portfólio de manutenção: A T-Systems é uma parceira da SAP e fornece análise de SAP ECC, design, arquitetura e implantação do estado futuro do SAP no Azure para clientes existentes. Com base em sua cobertura global e ampla experiência, a T-Systems compartilha as melhores práticas em migração. Com clientes e casos de referência no Brasil, a empresa realiza o SAP Application Operations com suporte operacional no SAP Basis, monitoramento automático e autocorreção, tarefas diárias automatizadas, bem como Application Management Services (AMS) com suporte funcional e de desenvolvimento.

Portal de Nuvem SAP: Para implantar ambientes SAP na Azure, a T-Systems utiliza um portal que automatiza o processo de implantação e inclui uma base de conhecimentos das melhores práticas da plataforma Azure e soluções SAP. Esta é uma ferramenta interna e baseada na experiência dos especialistas da empresa.

Fornecer tecnologias de ponta: A T-Systems fornece uma operação SAP de ponta a ponta, integrando aspectos do ambiente de TI, como aplicações, gerenciamento de rede, segurança e infraestrutura, em uma única plataforma de gerenciamento. Ao alavancar seus oito centros de entrega no mundo, incluindo o Brasil, a empresa tem a capacidade de fornecer o que o mercado exige, por exemplo, SAP Hana a partir da Azure.

Pontos de Atenção

A T-Systems tem a capacidade de dar suporte a implementações SAP em todo o mundo. No Brasil, seus principais clientes ainda estão no estágio de planejamento de migração para nuvem. A empresa deve tomar a iniciativa de mudar sua base de clientes para a Azure, com base em sua parceria com a Microsoft e em sua vasta experiência em migração e implementação de soluções SAP.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A T-Systems é uma Parceira Platinum SAP Global e Microsoft Azure Expert MSP, consideradas as melhores credenciais para um provedor de serviços SAP na Azure.

VENHA PRA NUVEM

Visão Geral

A Venha Pra Nuvem é uma provedora de serviços e parte do ecossistema de parceiros da Microsoft, com forte foco na migração de TI local para a nuvem, concentrando-se no ambiente SAP para a Azure. Antes considerada uma empresa pequena, ela cresce rapidamente e atualmente possui mais de 200 clientes no país. A Venha Pra Nuvem é uma Parceira Microsoft Gold com competência em migração e suporte de SAP na Azure.

Pontos Fortes

Estratégia para mercado intermediário: Grandes clientes corporativos mostram mais resistência ao mudar para o S/4HANA ou para o Business Suite no HANA. Como uma das parceiras da SAP, a Venha Pra Nuvem identificou que muitos clientes adquiriram direitos de licença HANA para permanecer em conformidade com os termos de licenciamento, mas não possuem um cronograma definido para atualizar seus sistemas antigos. Ao mesmo tempo, muitas organizações do mercado intermediário estão escolhendo o SAP HANA na nuvem para evitar as despesas de um ambiente local. Em parceria com a Microsoft, que fornece mais de 100 novos leads por mês, a Venha Pra Nuvem converteu muitos desses leads em projetos bem-sucedidos de migração de carga de trabalho para a Azure.

Serviços gerenciados de SAP na Azure: Embora a duração dos projetos SAP seja tipicamente de nove a 24 meses, os contratos de serviços gerenciados geralmente duram cinco anos. A Venha Pra Nuvem percebe que as organizações levam de cinco a oito anos para passar por uma grande atualização de ERP. Esses fatos tornam a manutenção e operação do negócio de serviços gerenciados mais robusta do que a dos serviços de consultoria e transformação. A Venha Pra Nuvem foca em oportunidades nos serviços SAP na Azure.

Alto comprometimento com preço baixo: A Venha Pra Nuvem envolve as partes interessadas da empresa na entrega do projeto. Isso permite uma rápida tomada de decisão. Independentemente dos especialistas que emprega e das certificações da Microsoft, a Venha Pra Nuvem possui uma política de preços competitivos, que atrai empresas que procuram o parceiro ideal para suas jornadas digitais.

Pontos de Atenção

A Venha Pra Nuvem tem aproveitado a oportunidade de mercado oferecida pelos negócios em nuvem da Microsoft. A ISG espera que grandes provedores de serviços apliquem mais recursos no Azure. Nesse caso, a Venha Pra Nuvem tem uma pequena janela de oportunidade para vender seus recursos de SAP nos serviços da Azure, enquanto aumenta as certificações da Microsoft e da SAP.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Venha Pra Nuvem é Parceira Microsoft Gold com competência em migração e suporte do SAP para a plataforma Azure.

RISING STAR: SEIDOR

Visão Geral

A Seidor é uma empresa com sede na Espanha que cresce rapidamente no Brasil. Com foco completo na nuvem da Microsoft, a Seidor oferece serviços de local de trabalho moderno, gerenciamento de aplicações e infraestrutura, gerenciamento de dados e IA para empresas de médio e grande porte. A empresa é Parceira Platinum Global da SAP com operações em 26 países, incluindo a América Latina, e está totalmente comprometida em oferecer serviços SAP na Azure e serviços de transformação digital para a nuvem.

Pontos Fortes

Ampla gama de soluções em nuvem: A Seidor oferece uma ampla gama de soluções baseadas em nuvem privada, pública ou híbrida. Sua oferta de serviços começa com uma análise preliminar, seguida pelo design das melhores soluções com o objetivo de otimizar a infraestrutura de acordo com os objetivos de negócios dos clientes. Para a nuvem privada, a Seidor usa seu próprio data center especializado em hospedar todos os tipos de soluções SAP. No que diz respeito à nuvem pública, a empresa tem a capacidade de projetar, instalar e manter plataformas de nuvem na Azure e em outros hyperscalers. Para soluções em nuvem híbrida, a Seidor busca a melhor opção, dependendo do grau de integração necessário. O escopo de serviço da empresa inclui serviços de consultoria e design, configuração e migração do local atual para a nova plataforma em nuvem e suas diferentes camadas de serviço de gerenciamento.

Gerenciamento de mudanças de AMS: A Seidor entende que as empresas que oferecem serviços de gerenciamento de aplicações precisam entender o ambiente de TI de um cliente e cuidar do processo de gerenciamento de mudanças. A Seidor realiza todo o processo de gerenciamento de mudanças de AMS de acordo com as demandas dos negócios.

Melhores práticas e aceleradores: A Seidor oferece uma solução pré-criada (SAP-Qualified Partner-Packaged) chamada MoveForward2S4 que possui serviços e ferramentas desenvolvidos com base em sua experiência de conversão do SAP Business Suite em SAP S/4HANA. Nesse caso, a empresa usa sua própria metodologia para acelerar a adoção da solução a baixo custo e considerando um tempo de implementação de 18 semanas.

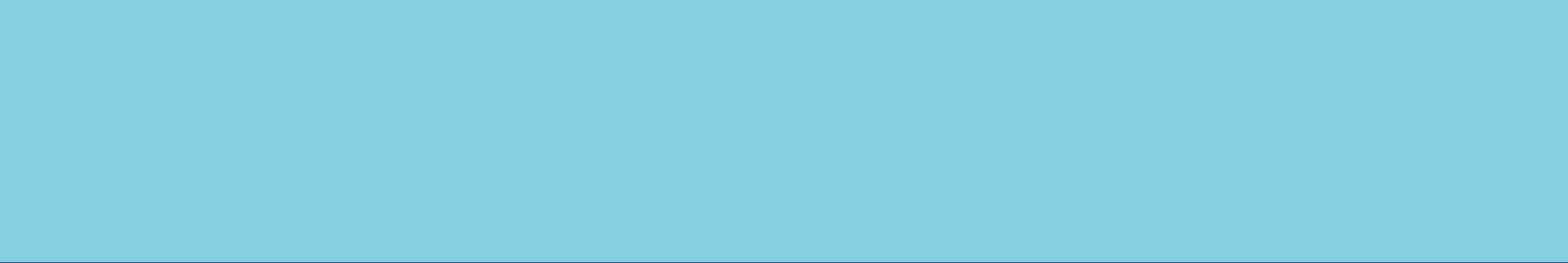
Pontos de Atenção

A Seidor possui muitas certificações Microsoft Gold. Embora se concentre nas organizações de mercado intermediário, existem empresas globais em sua base de clientes que podem exigir recursos mais complexos. Para auxiliar qualquer tipo de solicitação de seus clientes locais ou globais, a Seidor deve buscar mais credenciamentos da Microsoft no Brasil.



2020 ISG Provider Lens™ Rising Star

A Seidor está totalmente comprometida em oferecer serviços de SAP na Azure e projetos de transformação digital para a nuvem.



Metodologia

METODOLOGIA

TÍTULO 2

O estudo de pesquisa “ISG Provider Lens™ 2020 - Microsoft Ecosystem” analisa os fornecedores/prestadores de serviços de software relevantes no mercado dos Estados Unidos, com base em um processo de pesquisa e análise em várias fases, e posiciona esses provedores com base na metodologia ISG Research. O estudo foi dividido nas seguintes etapas:

1. Definição do mercado do Microsoft Ecosystem;
2. Uso de pesquisas baseadas em questionário de prestadores/fornecedores de serviços em todos os tópicos de tendências;
3. Discussões interativas com prestadores de serviços/fornecedores quanto às capacidades e casos de uso;
4. Utilização dos bancos de dados internos da ISG e o conhecimento e a experiência do consultor (onde aplicável);
5. Análise e avaliação detalhadas de serviços e documentação de serviços com base nos fatos e números recebidos de fornecedores e outras fontes.
6. Uso dos seguintes critérios-chave de avaliação:
 - Estratégia e visão;
 - Inovação;
 - Reconhecimento da marca e presença no mercado;
 - Cenário de vendas e parceiros;
 - Amplitude e profundidade do portfólio de serviços oferecidos;
 - Avanços tecnológicos.



Autores e Editores



Mauricio Ohtani, Autor

Analista

Analista e Autor, Mauricio Ohtani traz uma vasta experiência na área de pesquisa dos mercados de serviços brasileiro e latino-americano. Mauricio é um parceiro consultor sênior da TGT Consult no Brasil. Com mais de 30 anos de experiência, desenvolveu e atuou em diferentes funções no mercado de tecnologia da informação para diversos setores verticais, dando suporte a muitos países na América Latina. Antes da TGT e do ISG, Mauricio foi vice-presidente de área da Gartner Inc., responsável pelos negócios de pesquisa e consultoria no Brasil e na América Latina.



Blair Hanley Frank, Editor

Analista Principal

Blair atua como analista corporativo do ISG, cobrindo tópicos que incluem inteligência artificial, computação em nuvem e transformação Agile/DevOps. Este ano, ele está fornecendo contexto corporativo para os relatórios ISG Provider Lens sobre os ecossistemas de provedores de serviços em torno de nuvem privada/híbrida, nuvem pública, Microsoft, SAP e Next-Gen ADM. Ele fornece aos tomadores de decisão de TI corporativos conselhos líderes de mercado sobre as principais tendências tecnológicas por meio de notas de pesquisa e consulta pessoal. Desde que ingressou no ISG em 2018, Blair tem fornecido aos clientes informações sobre como suas estratégias se encaixam nas tendências tecnológicas emergentes que estão moldando os mercados em todo o mundo e como as novas tecnologias podem ajudá-los a gerar melhor valor comercial.

Autores e Editores



Jan Erik Aase, Editor

Diretor

Jan Erik Aase é diretor e analista principal do ISG. Ele tem mais de 35 anos de experiência como cliente corporativo, provedor de serviços, consultor e analista do ISG. Jan Erik tem responsabilidade geral pelos relatórios ISG Provider Lens™, incluindo os relatórios Archetype, centrados no comprador, e os relatórios de Quadrantes, focados nos pontos fortes dos provedores e na atratividade do portfólio. Ele define a agenda de pesquisa e garante a qualidade e consistência da equipe do Provider Lens™.

ISG Provider Lens™ | Quadrant Report

Maio 2020

© 2020 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa global líder em consultoria e pesquisa de tecnologia. Uma parceira de negócios confiável para mais de 700 clientes, incluindo 75 das maiores 100 empresas do mundo, a ISG é comprometida em ajudar corporações, organizações do setor público e fornecedores de serviços e de tecnologia a alcançar a excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa se especializa em serviços de transformação digital, incluindo serviços de automação, análises de dados e nuvem; consultoria de fornecimento; governança gerenciada e de risco; serviços de fornecimento de rede; estratégia de tecnologia e design de operações; gerenciamento de mudança; inteligência de mercado, pesquisa e análise de tecnologia. Fundada em 2006, com base em Stamford, Conn., a ISG emprega mais de 1.300 profissionais, operando em mais de 20 países – uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência no mercado, expertise profunda em indústria e tecnologia, capacidades analíticas e de pesquisa de qualidade internacional com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.