IDC MarketScape

IDC MarketScape: Beoordeling van leveranciers van wereldwijde SaaS en cloud-enabled ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven 2024

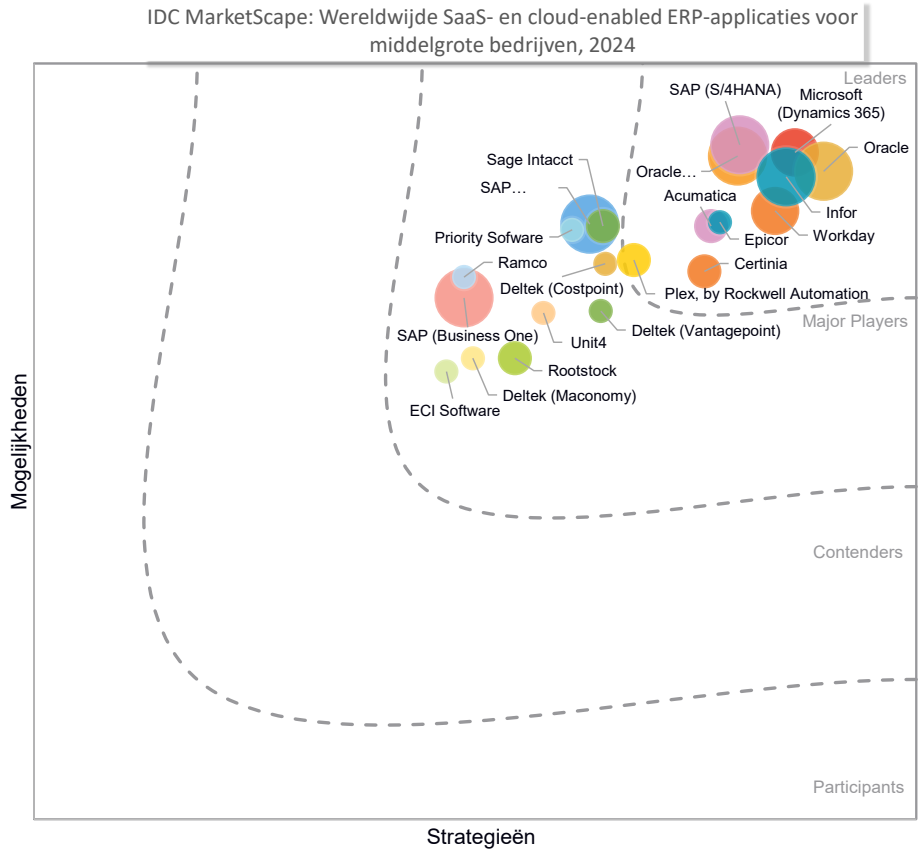
Mickey North Rizza Katie Evans

IN DIT IDC MARKETSCAPE EXCERPT WORDT SAP BESPROKEN

IDC MARKETSCAPE-FIGUUR

FIGUUR 1

IDC MarketScape beoordeling van leveranciers van wereldwijde SaaS- en cloud-enabled ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven



Bron: IDC, 2024

Zie de bijlage voor gedetailleerde methodologie, marktdefinitie en beoordelingscriteria.

Mei 2024, IDC US50655223e_P

IN DIT EXCERPT

De inhoud van dit excerpt is afkomstig uit IDC MarketScape: Beoordeling van leveranciers van wereldwijde SaaS en cloud-enabled
ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven 2024 (Documentnr. US50655223). Alle volgende hoofdstukken zijn geheel of gedeeltelijk opgenomen in dit excerpt: Opinie van IDC, Criteria voor het opnemen van leveranciers in de IDC MarketScape, Essentiële adviezen, Overzichtsprofiel van de leverancier, Bijlage en Meer informatie. Figuur 1 is ook opgenomen.

OPINIE VAN IDC

Middelgrote bedrijven zijn als het ware de middelste kinderen in de enorme mondiale bedrijfswereld. Ze zijn groter en hebben meer complexe tech stacks en werknemers en vaak ook meer geografisch verspreide locaties dan hun tegenhangers in het kleinbedrijf. Maar ze zijn niet zo wijdverspreid en enorm als hun grootzakelijke broers. Ze bevinden zich in het grote middengebied en hebben overeenkomsten met zowel hun kleine als hun grote broers en zussen.

Veel van de middelgrote bedrijven van nu zijn de afgelopen jaren snel gegroeid, en hebben zich daarmee verplaatst van het kleinbedrijf naar het middensegment. Als gevolg van die snelle groei beschouwen veel middelgrote bedrijven zichzelf eigenlijk niet als 'middelgroot', maar als groot en complex - in ieder geval vergeleken met hun situatie een paar jaar geleden. Veel middelgrote bedrijven bestaan al meer dan tien jaar: 41% bestaat 10-20 jaar en 31% bestaat 20 jaar of langer, volgens IDC's *2023 Small and Medium Business Survey.* En, als gevolg van deze ontwikkeling, zijn veel van hen nu op zoek naar een robuust cloudgebaseerd ERP-systeem als consistente en betrouwbare gegevensbron voor hun in aantal toegenomen business units en afdelingen. Een bron die bovendien veilig is en vanaf elke locatie en op elk moment toegankelijk voor hun verspreid werkende medewerkers.

IDC definieert middelgrote bedrijven als bedrijven met 100-999 werknemers. Dat zijn er nogal wat. Maar de gegevens laten een rode draad zien binnen de groep: ERP-systemen krijgen prioriteit als het gaat om technologische investeringen. 51% van de middelgrote bedrijven noemde het "verplaatsen van belangrijke gegevens (bijv. spreadsheets en/of documentopslagplaatsen) naar een bedrijfsapplicatie zoals een CRM-, ERP- of HCM-oplossing" als topprioriteit voor investeringen in data, analyse- en automatiseringstechnologie voor hun bedrijf in de komende 12 maanden, volgens IDC's *Small and Medium Business Survey.* Het was het op één na vaakst gegeven antwoord uit een lijst van 15 opties. En ze wijzen budget toe om te investeren in ERP. 60% van de middelgrote bedrijven is van plan hun technologiebudgetten de komende 12 maanden te verhogen.

Huidige overwegingen bij ERP-systemen voor middelgrote bedrijven

Als middelgrote bedrijven omarmen wat digitale ontwikkelingen, waaronder ERP-systemen, voor hen kunnen doen, moeten ze denken aan het volgende:

- **Ga zorgvuldig om met de cloud:** Veel middelgrote bedrijven zijn eindelijk overtuigd van de voordelen van de cloud ten opzichte van on-premises - minder aanloopkosten, minder onderhoud voor hun kleine IT-afdelingen, meer computercapaciteit en de mogelijkheid voor externe of hybride werknemers om overal vandaan toegang te krijgen tot het systeem. Echter, met meer robuuste en geavanceerde tech stacks dan hun tegenhangers in het kleinbedrijf, moeten middelgrote bedrijven hun huiswerk doen bij het onderzoeken van ERP-systemen om

na te gaan wat er nodig is om hun on-premises systemen en cloud-ERP-systeem 'goed te laten samenwerken'. 53% van de middelgrote bedrijven noemde het "verbinden van on-premises capaciteiten en cloudgebaseerde/hosted middelen" als een topprioriteit voor het invoeren van cloudtechnologie voor hun bedrijven in de komende 12 maanden. Zelfs voor middelgrote bedrijven die voorstander zijn van de cloud, zal het overschakelen naar de cloud in kleine stappen gebeuren naarmate systemen verouderen of wanneer er meer rekenkracht nodig is. Nadenken over integraties met andere technologieën is cruciaal bij het kiezen van een ERP-systeem.

- **Blijf realistisch als het gaat om artificial intelligence (AI):** Middelgrote bedrijven staan te trappelen om de recente vooruitgang op het gebied van AI te benutten. Bijna 40% van de middelgrote bedrijven noemde niet-generatieve AI (GenAI) (machine learning (ML), gespreks-AI zoals chatbots, beeldherkenning) als een toekomstgerichte technologieprioriteit voor hun bedrijf in de komende 12 maanden, volgens IDC's 2024 *Small and Medium Business Survey,* en 37% noemde GenAI als prioriteit. En veel ERP-systemen prijzen hun AI-mogelijkheden aan. Maar middelgrote bedrijven moeten de opwinding rond AI scheiden van de realiteit, zodat ze geen bètatesters worden van een nieuwe AI-mogelijkheid die meer tijd opslokt dan bespaart. Vraag om demo's, trials en referenties met een gelijke bedrijfsgrootte en uit dezelfde sector voordat u een ERP-systeem kiest op basis van de AI-mogelijkheden. Bovendien heeft AI een constante gegevensstroom nodig om te kunnen werken. Waar komen de gegevens vandaan, hoe worden ze gebruikt en hoe worden ze beveiligd? AI is een 'gegevensverslinder' en moet voortdurend worden gevoed met gegevens om te kunnen werken. Het is dus essentieel om ervoor te zorgen dat de processen voor het verzamelen en gebruiken van AI veilig zijn. Aangezien middelgrote bedrijven meer personeel hebben dan hun kleine tegenhangers, kunt u overwegen om een AI-commissie van AI-tech enthousiastelingen op te zetten om nieuwe AI-technologieën door te lichten, te leren en andere medewerkers te trainen.
- **Denk aan uw voetafdruk:** Middelgrote bedrijven zijn waarschijnlijk dusdanig gegroeid dat ze actief zijn in meerdere tijdzones, regio's, talen en zelfs culturen, of staan op het punt dat te worden. Denk aan de huidige en verwachte voetafdruk van uw bedrijf en kijk hoe een potentieel ERP-systeem daarbij past. Voldoet het aan de regelgeving in de locaties waar u momenteel of binnenkort actief bent? Kan het omgaan met de valuta die u nodig hebt? Biedt het lokale klantenservice-, sales- en technische medewerkers in elke regio waar uw bedrijf vestigingen heeft? Als uw bedrijf overweegt een nieuwe dienst te lanceren of uit te breiden naar andere sectoren, voldoet het ERP-systeem dan ook aan die toekomstige behoeften?
- **Let op robuuste rapportagemogelijkheden:** Veel middelgrote bedrijven vertellen IDC dat een van de belangrijkste redenen om over te stappen op een geavanceerd cloudgebaseerd ERP-systeem het verkrijgen van één enkele bron van de datawaarheid is. Naarmate hun bedrijf is gegroeid en meer werknemers, afdelingen en kantoren telt, zijn veel middelgrote bedrijven onbedoeld in silo's gaan werken, waar projectmanagement, HR, boekhouding en andere afdelingen toegang hebben tot afzonderlijke sets van vaak verschillende gegevens. Maar middelgrote bedrijven moeten een stap verder gaan en zoeken naar ERP-systemen met robuuste rapportagefunctionaliteit, zodat gebruikers op vele manieren die handig en zinvol voor hen zijn *dezelfde gegevens kunnen zien*. Praat met medewerkers, en vooral met power users, op verschillende afdelingen over rapportagemogelijkheden die voor hen belangrijk zijn of zelfs op hun verlanglijstje staan, en ga op zoek naar een ERP-systeem dat aan de meeste, zo niet alle, van deze wensen voldoet. Dit komt uw bedrijf op de lange termijn ten goede omdat werknemers meer tevreden en productiever zullen zijn.
- **Verander zo nodig de processen:** Middelgrote bedrijven, met meer orders, omzet, werknemers en grotere algehele complexiteit dan kleine bedrijven, zien waarschijnlijk op tegen het veranderen van processen. Het kost tijd, vergaderingen en training bij middelgrote bedrijven,

die gewoon vaak minder wendbaar zijn dan kleine bedrijven, maar op het gebied van ERP presteren systemen beter zonder grote aanpassingen. Maatwerk vereist meestal dat een klein bedrijf betaalt voor externe hulp van een ontwikkelaar of programmeur, wat een sneeuwbaleffect kan veroorzaken dat in de loop van de tijd kan oplopen, omdat één verandering complexiteit kan creëren die van invloed kan zijn op andere gebieden van een systeem. Bovendien kan teveel maatwerk een systeem vatbaar maken voor meer bugs, en het kan na verloop van tijd kwetsbaarder en gecompliceerder worden. Praat uitgebreid met uw ERP-leverancier over hoe uw processen moeten veranderen om beter met het ERP-systeem te kunnen werken. En luister naar hun advies. Dit zal zich na verloop van tijd uitbetalen en u in staat stellen om te profiteren van nieuwe functies en functionaliteiten die de leverancier biedt.

- **Partnernetwerk:** Voor middelgrote bedrijven, zonder grote interne IT-resources, kan het verstandig zijn om op zoek te gaan naar ERP-aanbieders met sterke partnernetwerken. Middelgrote bedrijven hebben vaak een netwerk nodig van sterke, deskundige, betrouwbare en lokale partners om te helpen met integraties, aanpassingen en implementaties.

Huidige trends in ERP-systemen voor middelgrote bedrijven

De huidige trends op het gebied van ERP-systemen voor middelgrote bedrijven zijn onder andere:

- **Change management:** Een van de grootste voordelen van een cloud-enabled ERP-systeem zijn automatische upgrades en de mogelijkheid om te profiteren van nieuwe mogelijkheden en functionaliteit van nieuwe releases zonder een systeem opnieuw te hoeven implementeren. Soms is een middelgroot bedrijf echter nog niet klaar voor verandering. Een middelgrote retailer met een bescheiden klantenserviceteam wil bijvoorbeeld misschien niet dat de gebruikersinterface (UI) van zijn ERP-systeem verandert tijdens de kerstdrukte - zelfs als het op de lange termijn een verbetering zou zijn. Daarom stellen steeds meer ERP-systemen bedrijven in staat om upgrades voor een bepaalde periode uit te stellen en ze pas in te schakelen als ze er klaar voor zijn, of helemaal niet. Deze flexibiliteit is een groot voordeel voor middelgrote bedrijven die een aantal kleinere afdelingen kunnen hebben die tijdens bepaalde perioden van het jaar extra onder druk staan.
- **Flexibele tariefconstructies:** Middelgrote bedrijven hebben verschillende interne structuren en elk bedrijf kan het ERP-systeem anders gebruiken. Daarom bieden meer ERP-systemen een grote verscheidenheid aan tariefconstructies, zoals het in rekening brengen van kosten op basis van omzet of het verbruik van rekenkracht, in plaats van licenties of 'seats'. In het geval van tijdelijke werknemers, bijvoorbeeld, kan het systeem worden gebruikt zonder dat het middelgrote bedrijf licenties voor deze werknemers hoeft aan te schaffen. Andere ERP-leveranciers bieden licenties in verschillende lagen aan. Een ERP-aanbieder kan bijvoorbeeld minder rekenen voor een zeer lichte gebruiker die het systeem alleen voor de salarisadministratie gebruikt en meer voor een zware gebruiker. Omdat middelgrote bedrijven zich snel ontwikkelen, geldt: hoe meer opties, hoe beter.
- **Modulaire systemen:** Modules zijn de bouwstenen van configureerbare applicaties en worden samengesteld voor maximale functionaliteit en een snellere time-to-value. Een product met modulair ontwerp is ontkoppeld en gecomponentiseerd, wat betekent dat het bestaat uit kleinere samenstelbare onafhankelijke componenten met afzonderlijke taken. Samenstelbare modulaire applicaties zijn een aantrekkelijk alternatief voor softwareproducten op maat omdat ze zo min mogelijk afhankelijk zijn van full-stack ontwikkelingstalent, waarover veel kleine bedrijven niet beschikken. Bij samenstelbare applicaties zorgt de SaaS-leverancier die het product verkoopt meestal voor het onderhoud en de upgrades van de apps. Modulaire applicaties bieden een componentenbibliotheek en de mogelijkheid om nieuwe componenten te maken in de applicatie, wat doorgaans impliceert dat de API deel uitmaakt van de

architectuurcompositie. Modules zijn onafhankelijk en op zichzelf staand en maken het mogelijk om een app samen te stellen met kant-en-klare, legacy en/of aangepaste modules. Als er sprake is van modulariteit kan een complex product, zoals een fysieke auto of geavanceerd stuk software, worden opgedeeld in eenvoudigere componenten die onafhankelijk van elkaar worden gemaakt en geïntegreerd (of geassembleerd) om het gewenste eindproduct te maken. Modulaire systemen stellen kleine bedrijven ook in staat om met de basics te beginnen en later gemakkelijk functionaliteit (modules) toe te voegen naarmate ze groeien.

- **AI:** Middelgrote bedrijven hebben van nature minder personeel en kleinere budgetten dan grote ondernemingen, wat betekent dat ontwikkelingen op gebied van AI, ML en automatisering hen zullen helpen om de efficiëntie te vergroten en handmatig werk te verminderen. Velen beschikken echter niet over de interne technologische vaardigheden of mankracht om zelf AI/ML-initiatieven te lanceren. Het is zelfs zo dat 87% van de middelgrote bedrijven die fulltime IT-medewerkers in dienst hebben er vier of minder heeft, volgens IDC's *2024 Worldwide Small and Medium Business Survey*. We staan nog maar aan het begin van de AI-ontwikkelingen en het implementeren van deze geavanceerde en snel evoluerende technologie kan veel tijd en middelen kosten. Daarom moeten kleine en middelgrote bedrijven vertrouwen op ervaren leveranciers om hen te helpen bij het gebruik van AI/ML.

Vandaag de dag zijn enkele van de beste use cases voor AI/ML voor bedrijven in ERP-systemen:

- **Handmatige/routinematige taken automatiseren:** Automatisering op gebieden zoals auditing en facturatie kan kostbare tijd van medewerkers besparen en handmatige fouten verminderen. Dit leidt tot meer tevreden medewerkers die zich kunnen richten op meer strategische taken.
- **Prognoses maken:** AI is ideaal voor het doorzoeken van enorme hoeveelheden historische en actuele marktgegevens om trends te signaleren en te voorspellen en acties voor te stellen voor uitgaven-, voorraad- en supply chain-beheer en nog veel meer.
- **Content genereren:** GenAI kan nog een stap verder gaan door content te creëren, zoals tekst en afbeeldingen.

CRITERIA VOOR HET OPNEMEN VAN LEVERANCIERS IN IDC MARKETSCAPE

De leveranciers worden opgenomen als ze voldoen aan de functionaliteitseisen van IDC voor enterprise resource planning:

- De leverancier moet een modern cloudaanbod hebben, zoals SaaS of vergelijkbaar.
- Het opnemen van leveranciers wordt ook gebaseerd op hun marktaanwezigheid, het hebben van middelgrote organisaties als klant (met ten minste 30-50% van hun omzet uit middelgrote bedrijven met 100-999 werknemers). Dit op basis van informatie die leveranciers ons geven en onze marktaandeelberekeningen en prognoses bij het beoordelen van de toepassingen voor enterprise resource planning.

ADVIES VOOR TECHNOLOGIE-KOPERS

De ERP-markt verschuift snel naar technologie waarmee een organisatie kan concurreren en slagen in de digitale wereld. Deze gebieden zijn belangrijke aandachtspunten voor uw organisatie.

- **Kijk intern en denk na over uw huidige processen.** Stel uzelf de volgende vragen:

    - Wat zijn enkele problemen die we moeten oplossen met een nieuw systeem? Zijn ze technologie-gerelateerd?
    - Wat zijn de huidige interne middelen en capaciteiten? Hoe kan dit in de toekomst veranderen gezien onze investeringsplannen?
    - Hoe definiëren we een succesvolle implementatie?
    - Welke interne belanghebbenden moeten we bij het proces betrekken?
    - Hoe zal het nieuwe systeem mijn organisatie veranderen?
    - Zijn er sectorspecifieke aspecten die we beter kunnen integreren vanaf de voorkant tot aan levering van onze producten en diensten?
- **Selecteer de juiste partners.** De eerste stap bij het implementeren van een ERP-systeem is het ontwikkelen van de juiste strategie en het plannen voor de implementatie. Selecteer ten tweede de juiste servicepartners als u ze nodig hebt om u te helpen uw keuze te koppelen aan het ecosysteem van de technologiepartner. Stel uzelf ook de volgende vragen:
    - Heeft de leverancier het type product, de service en de bedrijfsgrootte die we nodig hebben?
    - Kan de leverancier me een praktische demo laten zien met echte, live-gegevens van mijn organisatie om de voordelen voor het bedrijf te laten zien?
    - Begrijpt de leverancier de regelgeving die van invloed zal zijn op mijn bedrijf? Hoe is die regelgeving verwerkt in mijn huidige product en hoe zal deze in de toekomst veranderen?
    - Wat is de strategische investeringsvisie van de leverancier voor de komende drie tot vijf jaar? Waarom en hoe zal het mijn bedrijf verbeteren?
    - Zal de servicepartner me helpen ons traject voort te zetten met de technologiepartner die we hebben gekozen? Welke andere partners zouden we nodig kunnen hebben tijdens ons traject?
- **Denk aan de fundering.** Softwarearchitectuur kan op veel verschillende manieren worden benaderd. Stel de volgende vragen aan je softwareleveranciers:
    - Wat is het ontwerp van de gegevensstroom in de huidige oplossing?
    - Wat voor API's biedt deze leverancier? RESTful? SOAP? GraphQL?
    - Wat voor soort developer tools biedt deze leverancier (bijv. sandbox, speciale portal, low-code/no-code tools, tools voor databasemanagement)?
- **Houd de regie over de implementatie zelf in handen.** De beste resultaten vereisen een actieve rol bij de implementatie. De digitale wereld vertrouwt meer dan ooit op technologie, dus moet het ook meteen goed gebeuren. Stel uzelf de volgende vragen om u te helpen bij uw beslissingen:
    - Welke ondersteuningsniveaus zijn beschikbaar en zijn deze geografisch beschikbaar voor mijn bedrijf?
    - Hoe moeten we de service-level-overeenkomst opstellen voordat we een contract ondertekenen?
    - Kan het systeem integreren met andere IT-systemen en partners van mijn bedrijf?
    - Welk IT-systeem moet worden geïntegreerd en in welke mate?
    - Hoe gaat u om met frequente updates? En hoe kunnen we ze sneller verwerken en het bedrijf al doende laten leren?

- **Bedenk dat change management cruciaal is.** Stel uzelf de volgende vragen als u aan het project begint, zodat u efficiënt en soepel kunt werken en snel de digitale wereld in kunt stappen:
  - Hebben we de juiste strategie om snelle adoptie door medewerkers te stimuleren?
  - Bieden we werknemers de juiste hoeveelheid training om de nieuwe functies in het systeem onder de knie te krijgen?
  - Communiceren we het doel en de voordelen van de systeemverandering naar de relevante medewerkers?
  - Hebben we bestaand beleid en bestaande procedures aangepast om de invoering van nieuwe workflows mogelijk te maken?

Deze IDC MarketScape helpt bij het beantwoorden van de bovengenoemde vragen en vele andere die zich kunnen voordoen.

OVERZICHTSPROFIEL VAN LEVERANCIER

In dit hoofdstuk worden kort de belangrijkste waarnemingen van IDC uitgelegd die resulteren in de positie van een leverancier in de IDC MarketScape. Hoewel elke leverancier wordt beoordeeld op basis van elk van de criteria in de bijlage, geeft deze beschrijving een samenvatting van de sterke punten en uitdagingen van elke leverancier.

SAP (Business One)

Na een grondige evaluatie van de strategieën en capaciteiten van SAP (Business One) heeft IDC het bedrijf gepositioneerd in de categorie Major Players binnen deze IDC MarketScape van 2024 voor wereldwijde SaaS- en cloud-enabled ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven.

SAP Business One is ontworpen als ERP-oplossing voor kleine en middelgrote bedrijven. Het biedt de functies boekhouding en financiële administratie, inkoop, voorraadbeheer, sales, rapportage en analytics. SAP Business One biedt on-premises of cloudimplementatie, geïntegreerde business intelligence, integratie met het SAP S4/HANA-cloudplatform en een snelle implementatie. Klanten kiezen via hun partner hoe ze SAP Business One willen implementeren. Alle SAP ERP-producten zijn gekoppeld aan het SAP Business Technology Platform (BTP), waar partners oplossingen eenmalig kunnen bouwen en vele malen kunnen integreren in een van de drie SAP ERP-platforms: SAP Business One, SAP Business ByDesign en SAP S4/HANA Cloud.

Snelle feiten over SAP Business One:

- **Gebruikelijke onboardingtijd voor cloudklanten:** 3-6 maanden
- **Wereldwijd bereik:** Localisaties voor 50 landen in 28 talen en gebruikt in meer dan 170 landen
- **Sectorgerichte focus:** Sectorspecifieke oplossingen geleverd door partners
- **Ideale klantgrootte:** Bedrijven met maximaal 100 werknemers
- **Gebruikelijk cloudcontract:** 1-3 jaar
- **SaaS/cloud:** Biedt on-premises, cloud, hybride implementaties
- **Partnerecosysteem:** 850+ wederverkopers en 300+ leveranciers van softwareoplossingen wereldwijd

Sterke punten

- **Partnerecosysteem:** SAP werkt voor de implementatie voornamelijk via partners en moedigt zijn partners aan om extensies te bouwen met behulp van het SAP BTP-platform. Het platform stelt partners in staat om sectorspecifieke of niche-extensies te bouwen en deze vele malen opnieuw te implementeren als SAP-klanten ze nodig hebben. Hierdoor kunnen kleine en middelgrote bedrijven gebruikmaken van een enorm netwerk van unieke extensies en toepassingen.
- **Gebruikersinterface/integraties:** Klanten waarderen de gebruikersinterface en één klant gaf aan dat dit een belangrijke reden was om voor SAP Business One te kiezen. Klanten zeggen dat het eenvoudig te integreren is met andere systemen, met name Salesforce.
- **Flexibele implementatiemogelijkheden:** Klanten kunnen ervoor kiezen om Business One in cloud of on-premises-omgevingen te implementeren.

Uitdagingen

- **Strenge vereisten:** Sommige klanten gaven aan dat ze liever workflows zouden zien met minder strenge eisen waaraan bedrijven moeten voldoen om het systeem goed te laten werken en dat het systeem minder star zou zijn en aanpassingen minder moeilijk.
- **Snelheid en reactievermogen:** Sommige klanten merken op dat als ze tot de bovengrens behoren van de bedrijfsgrootte waarvoor de oplossing is bedoeld, het systeem soms traag werkt en de prestaties kunnen achterblijven.
- **Transparante roadmap:** Klanten zeggen dat ze niet rechtstreeks door SAP worden geïnformeerd over mogelijkheden en functionaliteiten op de roadmap. Hoewel ze zeggen dat deze informatie mogelijk beschikbaar is op de website van de leverancier, zouden ze het op prijs stellen als ze van SAP rechtstreeks updates over komende verbeteringen zouden krijgen.

Wanneer SAP (Business One) overwegen

Overweeg SAP (Business One) als u een middelgroot bedrijf bent dat een kant-en-klare oplossing wil met een sterk partnerecosysteem dat een groot aantal extensies en toepassingen biedt en een goed ontworpen gebruikersinterface die gemakkelijk te gebruiken is door niet technisch onderlegde medewerkers.

SAP (Business ByDesign)

Na een grondige evaluatie van de strategieën en capaciteiten van SAP (Business ByDesign) heeft IDC het bedrijf gepositioneerd in de categorie Major Players binnen deze IDC MarketScape van 2024 voor wereldwijde SaaS- en cloud-enabled ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven.

SAP Business ByDesign biedt 39 kant-en-klare end-to-end bedrijfsprocessen, van financiën en sales tot productmanagement en inkoop, in één uniforme oplossing. De leverancier heeft meer dan 47.000 werknemers die zich bezighouden met onderzoek en ontwikkeling. Het bedrijf heeft meer dan 293 miljoen cloudgebruikers en biedt pakketoplossingen voor 26 sectoren en 12 bedrijfsonderdelen. Het biedt on-premises, cloud en hybride modellen.

Snelle feiten over SAP Business ByDesign:

- **Wereldwijd bereik:** SAP Business ByDesign is gelokaliseerd voor 21 landen in 13 talen. In totaal wordt SAP Business ByDesign in 165 landen gebruikt.
- **Sectorgerichte focus:** Pakketoplossingen voor 26 sectoren en 12 bedrijfsonderdelen.
- **Productreleaseschema:** Elk kwartaal
- **Gemiddelde onboardingtijd voor cloudklanten:** 3-6 maanden
- **Ideale klantgrootte:** 20-500 werknemers
- **SaaS/cloud:** Biedt alleen cloud

Sterke punten

- **Sterke standaardfunctionaliteit:** Veel klanten zeggen dat ze de standaardfunctionaliteit niet speciaal hoeven aan te passen en dat het voldoet aan de behoeften van hun sector, zolang ze hun bedrijfsprocessen aanpassen aan het gebruik van het systeem.
- **Partnerecosysteem:** SAP werkt voornamelijk via partners voor de verkoop en implementatie en moedigt zijn partners aan om extensies te bouwen met behulp van het SAP Business Technology Platform of door gebruik te maken van de Partner Development Infrastructure (PDI) die is ingebouwd in SAP Business ByDesign voor add-in uitbreidingen. De technologie stelt partners in staat om sectorspecifieke of niche-extensies te bouwen en deze vele malen opnieuw te implementeren als SAP-klanten ze nodig hebben. Hierdoor kunnen groeiende bedrijven gebruikmaken van een enorm netwerk van unieke extensies en toepassingen.
- **Ondersteunt bedrijfsprocesdiscipline:** Klanten zeggen dat ze de SAP-standaarden moeten volgen om het ERP-systeem goed te laten werken. Maar velen zien dit als een positief punt omdat het hen ertoe aanzet bedrijfsbrede standaarden en bedrijfsprocessen te creëren en discipline in hun organisatie te bevorderen.

Uitdagingen

- **Klantenservice:** Hoewel het eerste aanspreekpunt voor elk probleem de implementatiepartner zou moeten zijn, blijft er verwarring bestaan bij sommige klanten die hebben gemerkt dat er klantenservicemedewerkers waren die niet naar hun problemen luisterden waardoor ze een paar keer hun probleem moesten uitleggen voordat ze de juiste hulp kregen.
- **Snelheid en reactievermogen:** Klanten vertelden ons dat hun werknemers klagen over de snelheid. Ze willen gegevens kunnen wijzigen zonder deze vaak op te slaan en te verversen. Ze merken ook op dat sommige rapporten erg traag laden.

- **Transparante roadmap:** Klanten zeggen dat ze niet rechtstreeks op de hoogte worden gebracht van updates die in de pijplijn zitten of van de roadmap van de leverancier. Eén klant merkt op dat hij op de website moet 'graven' om de roadmap te zien, terwijl een andere klant opmerkt dat hij de roadmap op evenementen ziet, maar als hij daar niet aanwezig zou zijn, hij hem niet te zou krijgen.

Wanneer SAP (Business ByDesign) overwegen

Overweeg SAP (Business ByDesign) als u een middelgroot bedrijf bent dat op zoek is naar vooraf gebouwde applicaties en naar een kant-en-klare oplossing waarbij u uw eigen bedrijfsprocessen moet standaardiseren.

SAP (S/4HANA)

Na een grondige evaluatie van de strategieën en capaciteiten van SAP (S/4HANA), heeft IDC het bedrijf gepositioneerd in de categorie Leaders binnen deze IDC MarketScape van 2024 voor wereldwijde SaaS en cloud-enabled ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven.

SAP onderscheidt zich met een geïntegreerd end-to-end suite-aanbod voor zijn klanten. SAP biedt zijn klanten een reeks producten en partners via succesvolle abonnementen voor elk oplossingsgebied en de vijf overkoepelende prioriteiten: - integratie, AI, UX, lokalisatie en cloud operational excellence. SAP biedt met zijn SAP Business Technology Platform een bedrijfsgericht platform dat interne SAP-teams, -klanten en -partners in staat stelt om bedrijfsprocessen te innoveren en datagestuurde acties te ondernemen binnen en buiten SAP-omgevingen. Klanten waren consequent te spreken over de sectorspecifieke operationele bedrijfsprocesmogelijkheden; next-generation end-to-end bedrijfsprocesondersteuning, waaronder gespecialiseerde line-of-business-oplossingen zoals CX, SAP Ariba, SAP Fieldglass, SAP SuccessFactors en SAP Concur; en geïntegreerde AI, waaronder digitale assistenten, AI-gebaseerde bedrijfsprocessen en voorspellende analytics.

SAP S/4HANA Cloud, de next-generation business suite en intelligente ERP-oplossing van SAP, is het intelligente, geïntegreerde ERP-systeem dat draait op SAP HANA en klanten helpt een intelligente onderneming te worden. Het is beschikbaar voor 26 sectoren en biedt globalisering en een partner-ecosysteem. Klanten kunnen SAP S/4HANA Cloud, geleverd met één semantisch model en met één gebruikerservaring, gebruiken als een service (SAP S/4HANA Cloud, beheerd door SAP, draaiend op SAP datacenters of geselecteerde infrastructure as a service).

SAP biedt twee cloudversies: de private en de public versie van SAP S/4HANA Cloud. SAP S/4HANA Cloud is de topoplossing van SAP die een gevestigde positie heeft verworven in de cloud ERP-markt en de basis vormt voor RISE with SAP en GROW with SAP. Deze als public en private versie beschikbare unieke oplossingen vereisen een gedifferentieerde positionering en communicatie om aan te slaan bij het beoogde publiek.

SAP stelt zijn klanten in staat om hun duurzaamheidsuitdagingen en -kansen aan te gaan door een breed portfolio van duurzaamheidsspecifieke oplossingen aan te bieden op belangrijke gebieden, waaronder nul-uitstoot, nul-afval, nul-ongelijkheid en rapportage. De oplossingen van SAP voor duurzaamheidsbeheer voor ESG-rapportage, klimaatactie, circulaire economie en maatschappelijke verantwoordelijkheid bieden sectorspecifieke functies voor bedrijfsbrede functionaliteit die helpen om duurzaamheid op grote schaal in het bedrijf te integreren door ervaring, activiteiten en financiële inzichten te verankeren in de kernprocessen van het bedrijf. Klanten van SAP merken dat zinvolle impact op het bedrijf wanneerduurzaamheid in hun bedrijfsprocessen wordt geïntegreerd -

bijvoorbeeld wanneer een koolstofboekhoudsysteem een financieel boekhoudsysteem spiegelt zodat een koolstofbalans kan worden gecreëerd om koolstofstromen te verantwoorden.

Snelle feiten over SAP:

- **Medewerkers:** 107,000+
- **Totaal aantal klanten:** 425.000+ klanten
- **Globalisering:** SAP doet zaken in meer dan 180 landen op zes continenten.
- **Sectorgerichte focus:** SAP heeft pakketoplossingen voor 26 sectoren en 12 bedrijfsonderdelen in drie implementatiemodellen: on-premises, in de cloud en hybride.
- **Ideale klantgrootte:** Kleine, middelgrote en grote ondernemingen
- **Gemiddelde implementatietijd:** De implementatietijd varieert afhankelijk van de omvang en reikwijdte van het project en omvat factoren zoals de overgang van legacy-applicaties naar een nieuwe implementatie die van invloed is op de tijdlijn.
- **SaaS en cloud:** SAP S/4HANA Cloud Public Cloud Edition is een SaaS-gebaseerde multitenant-architectuur op de infrastructuur-, database- en applicatielagen.
- **Partnerecosysteem:** SAP heeft 25.500 SAP-partnerbedrijven in meer dan 140 landen. Daarnaast helpen meer dan 370 cloudoplossingen van SAP en partnerbedrijven bij het stimuleren van digitale transformatie door SAP S/4HANA Cloud en SAP Business Network uit te breiden met industry next practices. Bovendien gebruiken meer dan 2.100 partners AP Business Technology Platform voor applicatieontwikkeling.

Sterke punten

- **Merkherkenning:** Een van de belangrijkste concurrentievoordelen van SAP is zijn sterke naamsbekendheid en reputatie. Klanten vertellen IDC dat ze SAP al jaren gebruiken en het niet anders zouden willen.
- **Innovatieve financiering:** Klanten merkten de innovatie op rond veel van de ERP-workflows, waaronder voorspellende liquiditeit voor het analyseren va de toekomst op basis van actuele en geplande logistieke informatie, het risico op te late betaling met behulp van AI, intelligente factuurmatching, geautomatiseerde vrijgave van leveranciersfactuur op basis van klantbetaling en grootboekautomatisering voor journaalposten.
- **Financiële kennis en best practices:** Verschillende klanten vertelden ons dat het verkoopargument van SAP is dat SAP verstand heeft van financiën en dit snel kan koppelen aan productie. Klanten merkten op dat de best practice-processen van SAP erg goed waren en één klant merkte op dat toen ze extra mogelijkheden, functies en verbeteringen toevoegden, dit tot in hun productie- en toeleveringsketens een enorme rijkdom aan financiële processen creëerde.

Uitdagingen

- **Klantondersteuning:** Meerdere klanten merkten op dat het niet altijd gemakkelijk was om de juiste technische ondersteuning te krijgen. Bij het nieuwste product, de SAP S/4HANA Cloud Public Edition, waren er volgens één persoon gewoon te veel processen om bij de juiste persoon te komen.
- **Implementatie:** Meerdere on-premises legacy klanten van SAP vertelden ons dat de overstap naar SAP S/4HANA Cloud omslachtig was. Hoewel velen erkenden dat SAP veel moeite heeft gedaan om tools te bieden waarmee kan worden beoordeeld waar de klant zich bevindt in het traject en een roadmap naar het nieuwe systeem biedt, was het nog steeds een uitdaging.

- **Pakketten:** SAP-klanten vonden het moeilijk om buiten SAP S/4HANA Cloud te navigeren omdat ze de constructies niet begrepen. Het aanbod voor bestaande SAP-klanten omvatte RISE with SAP, dat is gebaseerd op SAP S/4HANA Cloud Private Editions, terwijl GROW with SAP bedoeld is voor netto nieuwe klanten van SAP, zodat ze SAP S/4HANA Cloud Public Edition kunnen implementeren. Hoewel dit ongecompliceerd lijkt, kan de ervaring voor organisaties die migreren van SAP ECC naar SAP S/4HANA Cloud Private Edition lijken op een upgrade met extra tools om processen te optimaliseren en extra tools en services om het traject eenvoudiger te laten verlopen. SAP S/4HANA Cloud is altijd een greenfield implementatie en SAP biedt geïntegreerde tools om het adoptieproces te stroomlijnen, waaronder de SAP Discovery Assessment en Cloud Application Lifecycle Management.

Wanneer SAP (S/4HANA) overwegen

Overweeg SAP als u een bestaande SAP-klant bent of een sectorgerichte organisatie die moet overstappen op een modern, intelligent ERP-systeem in de cloud.

BIJLAGE

Een IDC MarketScape-grafiek lezen

Voor deze analyse verdeelde IDC de potentiële succesfactoren in twee hoofdcategorieën: capaciteiten en strategieën.

De positie op de y-as geeft aan wat de huidige capaciteiten en diensten van de leverancier zijn en hoe goed het aanbod van de leverancier aansluit bij de behoeften van de klant. De categorie capaciteiten richt zich op de capaciteiten van het bedrijf en product op dit moment. In deze categorie zullen IDC-analisten bekijken hoe goed een leverancier capaciteiten creëert en levert waarmee deze zijn gekozen strategie op de markt kan realiseren.

De positie op de x-as, of strategie-as, geeft aan hoe goed de toekomstige strategie van de leverancier is afgestemd op wat klanten over drie tot vijf jaar nodig zullen hebben. De categorie strategieën richt zich op high-level beslissingen en onderliggende aannames over aangeboden producten en diensten, klantsegmenten en bedrijfs- en go-to-market plannen voor de komende drie tot vijf jaar.

De grootte van de cirkels voor de individuele leveranciers in de IDC MarketScape vertegenwoordigt het marktaandeel van elke individuele leverancier binnen het specifieke marktsegment dat wordt beoordeeld.

IDC MarketScape-methodologie

De selectie van IDC MarketScape-criteria, de wegingen en de beoordelingen van de leveranciers vertegenwoordigen een goed onderbouwd oordeel van IDC over de markt en specifieke leveranciers. Analisten van IDC stellen de standaardkenmerken aan de hand waarvan leveranciers worden gemeten vast door middel van gestructureerde gesprekken, enquêtes en interviews met marktleiders, deelnemers en eindgebruikers. De marktwegingen zijn gebaseerd op gesprekken met gebruikers, enquêtes onder kopers en de input van IDC-experts in elke markt. IDC-analisten baseren de scores van afzonderlijke leveranciers, en uiteindelijk de positie van leveranciers in de IDC MarketScape, op gedetailleerde enquêtes en interviews met de leveranciers, openbaar beschikbare informatie en ervaringen van eindgebruikers. Zo ontstaat een nauwkeurige en consistente beoordeling van de kenmerken, het gedrag en de capaciteiten van elke leverancier.

Marktdefinitie

ERP is een pakket geïntegreerde technologische bedrijfstoepassingen met gemeenschappelijke gegevens- en procesmodellen die de administratieve, financiële en operationele bedrijfsprocessen in verschillende sectoren digitaal ondersteunen. Deze processen beheren middelen zoals mensen, financiën, kapitaal, materialen, leveranciers, productie, toeleveringsketens, klanten, producten, projecten, contracten, orders en faciliteiten.

ERP-suites en de bijbehorende applicaties worden gebruikt om het bedrijf te runnen en beginnen meestal met financiën en omvatten inkoop en voorraad-/activabeheer en kunnen ook HCM, orderbeheer, productie, distributie, diensten, engineering, PLM en de toeleveringsketen omvatten. De software kan specifiek zijn voor een sector of zijn ontworpen om breder toegepast te worden op een groep sectoren.

ERP-oplossingen worden doorgaans ontworpen op basis van een geïntegreerde set bedrijfsregels en metadata, die toegang geven tot een gemeenschappelijke dataset (logisch of fysiek) vanuit één consistente gebruikersinterface. ERP-oplossingen zijn beschikbaar als on-premises, hybride en cloudgebaseerde SaaS-implementaties.

MEER INFORMATIE

Gerelateerd onderzoek

- *Market Analysis Perspective: Worldwide Enterprise Resource Planning Software, 2023* (IDC #US48563322, december 2023)
- *Worldwide Enterprise Resource Planning Applications Market Share, 2022: Cloud Is It!* (IDC #US47984221, december 2023)
- *Worldwide Enterprise Resource Planning Applications Software Forecast, 2023-2027: Digital World Brings Changes* (IDC #US48563722, december 2023)
- *Macroeconomic Turbulence and the SMB: What Today's Tech Vendors Need to Know* (IDC #US51366423, november 2023)
- *IDC FutureScape: Worldwide Intelligent ERP 2024 Predictions* (IDC #US51300923, oktober 2023)
- *IDC FutureScape: Worldwide Small and Medium-Sized Business 2024 Predictions* (IDC #US51281523, oktober 2023)
- *2023 Worldwide SMB Market Profile Update* (IDC #US50572423, april 2023)

Samenvatting

Dit IDC-onderzoek bevat een grondige beoordeling van SaaS- en cloud-enabled ERP-applicaties voor middelgrote bedrijven en bespreekt welke criteria bedrijven met name moeten overwegen bij het selecteren van een oplossing.

" De digitale wereld heeft de focus van middelgrote bedrijven op de overstap naar de cloud hervormd om hun snelheid, schaal, wendbaarheid en concurrentievoordeel te verbeteren. Dit vereist de aanpassing van nieuwe ERP-technologieën die snelheid en schaal mogelijk maken door het aantal processtappen en klikken te verminderen, elke mogelijke workflow te automatiseren, financiën te verankeren om betalingen te innen en uit te voeren, en de algehele beslissingssnelheid te helpen verbeteren", aldus Mickey North Rizza, Group VP, IDC's Enterprise Software. "De mogelijkheid om de ervaring van medewerkers te verbeteren, snel inzichten te ontdekken en te benutten en bedrijfskwesties op te lossen met betrouwbare, moderne en intelligente ERP-systemen is een fundamentele laag die de organisatie nodig heeft in de digitale wereld."

"Groeiende middelgrote bedrijven worden geconfronteerd met nieuwe complexiteiten naarmate ze volwassener worden en dichterbij de wereld van grote ondernemingen komen", aldus Katie Evans, research director, IDC's Worldwide Small and Medium Business research. "Ze hebben robuustere tech stacks, grotere budgetten en meer werknemers dan hun tegenhangers in het kleinbedrijf. Vaak hebben ze ook kantoren en werknemers op veel geografische locaties. Daarom is het essentieel dat middelgrote bedrijven investeren in ERP-systemen die hen één enkele bron voor datawaarheid n biedt voor alle locaties en afdelingen, zodat werknemers weloverwogen beslissingen kunnen nemen en niet in silo's hoeven te werken. Veel middelgrote bedrijven zijn nu waarschijnlijk ook op het punt waar ze beschikken over de technologische expertise en inkomsten om recente en komende ontwikkelingen op

het gebied van AI, GenAI en automatisering te omarmen En dat zouden ze ook moeten doen. Investeren in een sterk ERP-systeem dat al deze mogelijkheden en meer biedt, is absoluut cruciaal voor het succes van middelgrote bedrijven en zal ze voorbereiden op groei op de lange termijn en economische stormen, maar zal ze ook helpen om veerkrachtiger uit die stormen te voorschijn te komen."

Over IDC

International Data Corporation (IDC) is de belangrijkste wereldwijde leverancier van marktinformatie, adviesdiensten en evenementen voor de informatietechnologie-, telecommunicatie- en consumententechnologiemarkt. Met meer dan 1300 analisten wereldwijd biedt IDC wereldwijde, regionale en lokale expertise op het gebied van technologie, IT-benchmarking en -sourcing, en kansen en trends in de sector in meer dan 110 landen. De analyses en inzichten van IDC helpen IT-professionals, bedrijfsmanagers en de investeringsgemeenschap om op feiten gebaseerde technologische beslissingen te nemen en hun belangrijkste bedrijfsdoelstellingen te bereiken. IDC is opgericht in 1964 en is een volledige dochteronderneming van International Data Group (IDG, Inc.).

Wereldwijd hoofdkantoor

140 Kendrickstraat
Building B
Needham, MA 02494
VS
508.872.8200
Twitter: @IDC
blogs.idc.com
www.idc.com

Auteursrecht en handelsmerken

Dit onderzoeksdocument van IDC is gepubliceerd als onderdeel van een IDC continuous intelligence service, bestaande uit schriftelijk onderzoek, interactie met analisten en verslagen van webconferenties en conferentie-evenementen biedt. Ga naar www.idc.com voor meer informatie over de abonnementen en adviesdiensten van IDC. Ga voor een lijst met IDC-kantoren wereldwijd naar www.idc.com/about/worldwideoffices. Neem contact op met de IDC Report Sales via +1.508.988.7988 of www.idc.com/?modal=contact_repsales voor informatie over het in mindering brengen van de prijs van dit document op de aankoop van een IDC-service of voor informatie over extra exemplaren of webrechten.

Copyright 2024 IDC. Reproductie is verboden, tenzij hiervoor toestemming is gegeven. Alle rechten voorbehouden.