

Managed Services

# VENDOR INSIGHTS

**SAP S/4HANA**



- 1 **Unternehmenssteckbrief**
- 2 **Gesamtpositionierung**
- 3 **Company Rating & Stellungnahme des Anbieters**
- 4 **Solution Rating & Stellungnahme des Anbieters**
- 5 **Analystenstatement**
- 6 **Technology Research Hub**
- 7 **Kontakt techconsult**
- 8 **Kontakt Camelot**

# VENDOR INSIGHTS



## Vendor Insights

Mit den Vendor Insights bieten wir IT-Entscheiderinnen und -Entscheidern, die sich aktuell im Auswahlprozess einer Software befinden, die Möglichkeit, tiefgreifende Einblicke in die Arbeitsweisen, Strategien, Ausrichtungen und Prinzipien der Anbieter zu erhalten. Auf diese Weise wird die Interpretation der jeweiligen Diamant-Platzierung eines Unternehmens erleichtert. Solche exklusiven Zusatzinformationen bereichern den Entscheidungsprozess an und unterstützen bei der Auswahl eines passenden Anbieters.

## Kurzbeschreibung: Camelot

Camelot ist ein globales Management- und IT-Beratungsunternehmen, das Unternehmen durchgängig von der Strategieentwicklung bis zur nachhaltigen Umsetzung in digitale Lösungen begleitet. Der Beratungsschwerpunkt liegt auf allen Unternehmensprozessen entlang der Wertschöpfungskette, vom Lieferanten bis zum Kunden. Dieses umfassende Prozessverständnis bietet für S/4HANA-Transformationen einen großen Mehrwert. Camelot ist ein langjähriger Partner von SAP und anderen marktführenden Technologieanbietern und liefert durch die Implementierung, Erweiterung und Innovation von SAP- und IT-Unternehmensanwendungen transformative Ergebnisse für Kunden.

## Steckbrief: Camelot

- Branchenschwerpunkte: Fertigung, Chemie, Pharma, Konsumgüter, High-Tech und weitere
- Inhaltliche Schwerpunkte: S/4HANA Transformationen, Datenmanagement, Supply Chain Management, Logistik und mehr
- Hauptsitz: Mannheim
- Besonderheiten: Vorreiter im Bereich S/4HANA Cloud Transformationen, Organizational Change Management (OCM) Services im Portfolio

### *Methodik, Zielgruppe und Verwendungsmöglichkeiten*

*Die vorliegenden Vendor Insights basieren auf den Ergebnissen der durchgeführten Anwenderbefragung „PUR – Managed Services“ im Lösungsbereich „Managed SAP S/4HANA“. Im Rahmen der Befragung wurden über 3.600 Anwendungsexpertinnen und -experten zu acht Lösungsbereichen für Managed Services befragt. Die Bewertung der Anbieter innerhalb der Lösungsbereiche erfolgte in den Dimensionen Company Rating (Anbieterbewertung) und Technology/Solution Rating (Lösungsbewertung) mit ca. 60 Kriterien in 14 Unterkategorien. Aus der Gruppe der relevanten Anbieter für den jeweiligen Lösungsbereich werden die Anbieter mit den besten Bewertungen der Nutzer und mit einer ausreichend hohen Interviewanzahl in den „PUR-Diamanten“ aufgenommen und dargestellt. Die zusammengefassten Ergebnisse richten sich vornehmlich an Anwender, Partnerunternehmen und unabhängige IT-Dienstleister, die Produkte des Anbieters einsetzen oder nutzen wollen. Die Beauftragung der Vendor Insights durch den Anbieter erfolgte nach Abschluss der Studie. Der Anbieter hat daran insofern mitgewirkt, dass weitere Informationen zur Verfügung gestellt wurden.*

# Vendor Insights: Camelot

## Gesamtpositionierung

**Camelot** hat im diesjährigen Professional User Rating – Managed Services (PUR MS) im Bereich „Managed SAP S/4HANA“ die Auszeichnung als Champion erhalten. Die Nutzerinnen und Nutzer der entsprechenden Managed Services hoben verschiedene Besonderheiten von Camelot hervor, die in diesem Dokument näher beleuchtet werden.

Die Gesamtergebnisse setzen sich aus zahlreichen Einzelbewertungen in den Dimensionen „Company Rating“ und „Service Rating“ zusammen, bei denen sowohl der Anbieter als auch der Service bewertet wurden. Diese Evaluierung relevanter Aspekte aus Kundensicht ermöglicht eine umfassende Darstellung der Ergebnisse.

Im Bereich „Managed SAP S/4HANA“ konnten sich 26 marktrelevante Anbieter eine Position im Ergebnisdiamanten sichern. Aufgrund der hervorragenden Bewertungen der Serviceexpertinnen und -experten sowohl auf Lösungsebene als auch auf Unternehmensebene, setzt sich **Camelot** deutlich vom Durchschnitt ab und nimmt einen der

Spitzenplätze im Diamanten ein



## SERVICE RATING

- **Beratungsqualität (Plan)**  
Beratungsumfang und -qualität im Vorfeld
- **Implementierungsqualität (Build)**  
Hilfestellungen während der Transition
- **Qualität des Managed Service (Run)**  
Qualität und Umsetzung des Service
- **Leistungsfähigkeit**  
Leistung des Service
- **Benutzerfreundlichkeit**  
Qualität der Konfiguration und Dokumentation
- **Servicenutzen**  
Auswirkungen und Nutzen des Service
- **Serviceumfang & Preismodelle**  
Variabilität in der Wahl des Bezugs
- **Serviceloyalität und Bezugsempfehlung**  
Evaluierung der zukünftigen Servicetreue

## COMPANY RATING

- **Serviceportfolio**  
Variabilität und Ganzheitlichkeit
- **Support**  
Qualität der Hilfestellungen durch den Anbieter
- **Informationsangebot und Online-Auftritt**  
Bewertung der bereitgestellten Informationen auf der Website
- **Presales-Leistungen**  
Analysen und persönliche Ansprechpartner vor Ort
- **Innovationsfähigkeit**  
Neuartige und innovative Serviceleistungen/Features
- **Allgemeine Anbieterbewertung**  
Soziales Engagement, Unternehmenskultur und Nachhaltigkeit
- **Anbieterloyalität und Empfehlung**  
Evaluierung der zukünftigen Anbietertreue

# Vendor Insights: Camelot

## Company Rating

Auf Ebene der Anbieterbewertung liegt **Camelot** deutlich über dem anbieterübergreifenden Durchschnitt und kann sich unter den Top-5-Anbietern positionieren. Mit soliden Bewertungen in vielen Unterkriterien gehört **Camelot** zu den führenden Anbietern im Bereich Managed SAP S/4HANA.

### Topwerte von Camelot

- Serviceportfolio
- Pre-Sales Services
- Support
- Innovation

**Camelot** überzeugt mit seinen Managed Services insbesondere im Bereich Presales Services. Das Unternehmen punktet mit strategischer Beratungskompetenz im Vorfeld und mit der initialen Analyse der bestehenden IT.

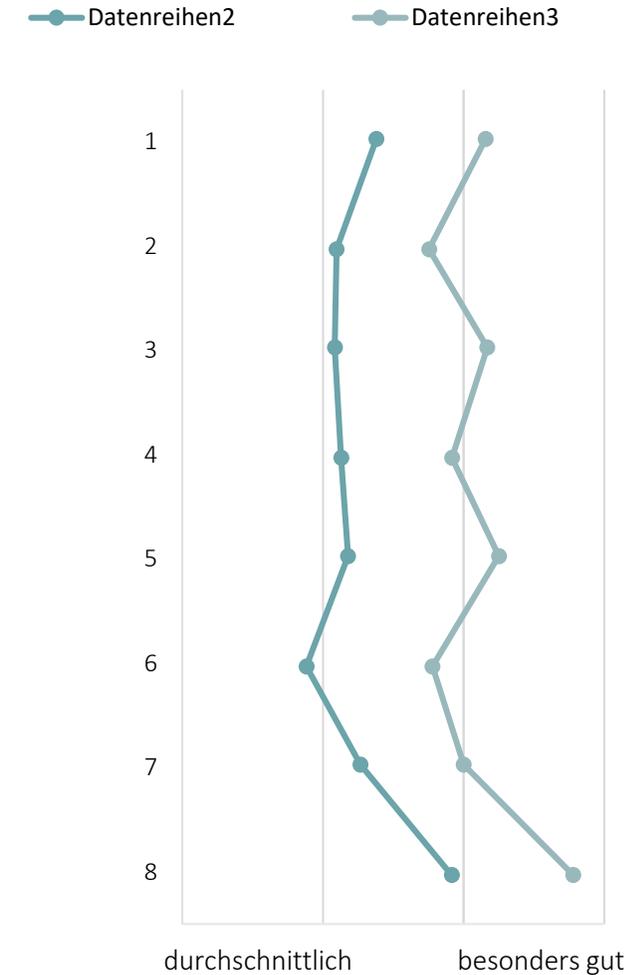
Auch der Support wird sehr gut bewertet, vor allem die Kompetenz der Service- und Supportberater. Besonders hervorgehoben wird die umfassende und fundierte Beratung, die **Camelot** bereits in der

frühen Phase des Projekts bietet. Dies zeigt sich in den ausgezeichneten Bewertungen für die strategische Beratungskompetenz, wo **Camelot** im Wettbewerbsvergleich eine sehr gute Position einnimmt.

Zusätzlich erhält **Camelot** sehr gute Ergebnisse für sein Serviceportfolio, insbesondere für das Angebot an ergänzenden Services und Leistungen für weitere Unternehmensbereiche.

Diese umfassenden und vielfältigen Serviceleistungen tragen maßgeblich zur hohen Kundenzufriedenheit bei und zeigen **Camelots** Engagement, die Bedürfnisse seiner Kunden ganzheitlich zu erfüllen. Die Innovationsfähigkeit und kontinuierlichen Verbesserungen des Unternehmens werden ebenfalls gelobt, was zu einer insgesamt positiven Wahrnehmung führt.

Auch über alle anderen Kategorien hinweg erzielt Camelot überdurchschnittliche Bewertungen. Eine so umfangreiche Kundenorientierung zahlt sich aus und bildet für **Camelot** das Fundament einer Platzierung als Champion im PUR Managed Services 2024.



## Gesamtserviceportfolio

„Eine S/4HANA-Transformation berührt viele Bereiche eines Unternehmens: von den ERP-Kernprozessen über das Datenmanagement bis zur Einbindung angrenzender Systeme in der Entwicklung, Produktion, Logistik oder der Kundenansprache. Durch unsere langjährige Expertise im Value Chain Management deckt unser Beratungsportfolio all diese Bereiche ab. So profitieren Kunden von einer Durchgängigkeit von Know-how und Services. Auch die Tiefe des Portfolios sticht im Markt hervor: Wir begleiten Kunden von der strategischen Managementberatung bis hin zur konkreten Projektumsetzung und Implementierung. Zusätzlich bieten wir Services zum Organizational Change Management. So haben wir alle Kompetenzen im Haus, die für eine erfolgreiche S/4HANA-Transformation benötigt werden.“

### Zusammenfassung

- Langjährige Expertise im Value Chain Management
- Strategischen Managementberatung bis hin zur konkreten Projektumsetzung
- Tiefes Beratungsportfolio

## Innovation

„Innovation ist Teil unserer Unternehmenskultur bei Camelot. Wichtig ist uns dabei, dass sich neue Konzepte und Technologien immer am Nutzen für den Kunden ausrichten und greifbare Ergebnisse liefern. So auch im Bereich der S/4HANA Transformationen: Hier sorgen unsere Beraterteams dafür, dass die digitale Transformation, mit einer S/4HANA-Einführung als digitalem Kern die jeweiligen Organisationen nicht überfordert, sondern nachhaltig das Geschäftswachstum fördert. Das gilt für Mittelständler und Großunternehmen gleichermaßen. Das Thema Künstliche Intelligenz (KI) ist hier ein Paradebeispiel. Das volle Potential entfalten entsprechende Funktionen erst dann, wenn sie sinnvoll in die spezifischen Prozesse eines Unternehmens eingebunden sind.“

### Zusammenfassung

- Teil der Unternehmenskultur
- Kundenorientierte Konzepte und Technologien
- Sinnvoller Einsatz von Künstlicher Intelligenz

# Vendor Insights: Camelot

## Service Rating

Ein herausragendes Fundament allein genügt nicht, um von techconsult als Champion ausgezeichnet zu werden. Deshalb ist es ebenso wichtig, die Serviceebene zu betrachten. Hier zeigt **Camelot** ebenfalls überzeugende Leistungen.

### Topwerte von Camelot

- Servicebewertung
- Servicenutzen
- Implementierungsphase

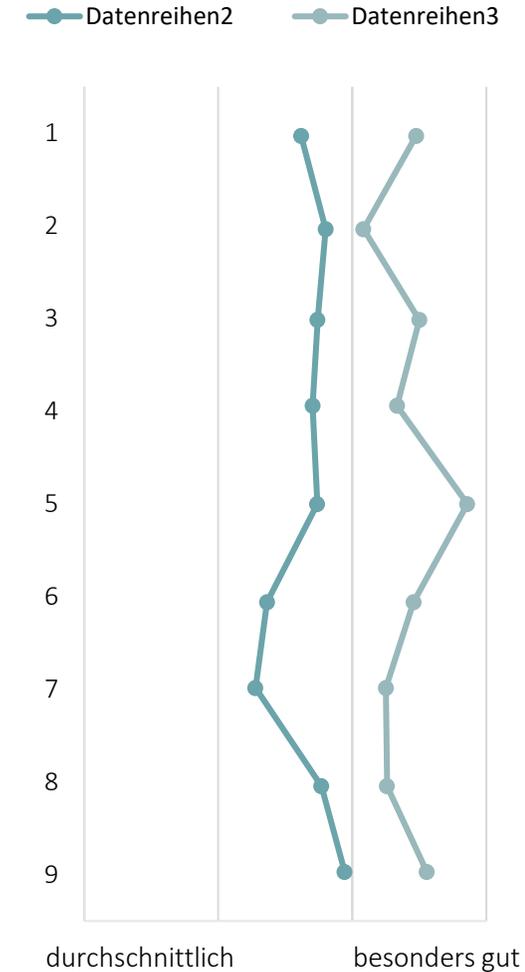
**Camelot** erzielt herausragende Bewertungen in der Serviceebene, insbesondere im Bereich des Servicenutzens. Besonders hervorgehoben werden die flexiblen Zugriffsmöglichkeiten auf die Services, die von Anwendern geschätzt werden.

Auch die Implementierungsphase wird äußerst positiv bewertet. Kunden loben vor allem die ausreichenden Hilfestellungen und Unterstützung seitens des Anbieters bei der Integration der Managed Services. Zudem informiert **Camelot** umfassend über die benötigten Ressourcen,

Werkzeuge, Fähigkeiten und Kapazitäten für die Integration und den Einsatz. Die Geschwindigkeit der Bereitstellung der Managed Services wird ebenfalls als angemessen empfunden.

In allen weiteren Kategorien der Lösungsbewertung erzielt **Camelot** ebenfalls sehr gute Ergebnisse. Die hohe Produktloyalität und Kaufempfehlung verdeutlichen die Zufriedenheit der Kunden mit **Camelots** Herangehensweise im Bereich der Servicebereitstellung.

Kunden sind von der Arbeit von **Camelot** vollends überzeugt und würden zu jeder Zeit nicht nur erneut die Services beziehen, sondern diese auch weiterempfehlen.



## Servicebewertung

„Der Erfolg eines Projektes wird maßgeblich von der Qualität der Vorbereitung bestimmt. Daher bieten wir für unsere Kunden S/4HANA Vorstudien an. Dabei werden wesentliche Fragen aus der Business- sowie aus der Technik-Perspektive beleuchtet, um die richtigen Weichen zu stellen und Investitionen abzusichern. Mit der passenden Strategie und einer frühzeitigen Einbindung wichtiger Entscheider auf Ebene der Geschäftsleitung und der Fachabteilungen startet die S/4HANA Transformation unter den richtigen Voraussetzungen. Gleichzeitig sorgen wir durch eine durchgängige Qualitätssicherung dafür, dass nötige Anpassungen schnell vorgenommen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Kunden gut geschult werden.“

## Zusammenfassung

- Angebot von S/4HANA Vorstudien
- Durchgängige Qualitätssicherung
- Agilität und Schulungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

## Servicenutzen

„Die Geschäftsprozesse unserer Kunden sind meist sehr komplex, über viele Jahre gewachsen und in Systemen abgebildet, die immer wieder ergänzt und angepasst wurden. Diese Komplexität aufzubrechen und in zukunftsfähige und skalierbare Formen zu bringen, ist eine unserer Hauptaufgaben während einer S/4HANA Transformation. Der Nutzen ist für Unternehmen meist sehr schnell spürbar. Wo es möglich ist, bilden wir Prozesse möglichst nahe am Standard ab. Wo Flexibilität gefordert ist und USPs unserer Kunden zu berücksichtigen sind, beraten wir Unternehmen dabei, individuelle und dennoch effiziente Wege zu finden. Das beginnt bereits bei der Wahl des Deployment-Modells, das von Cloud-Lösungen über hybride Modelle bis hin zu traditionellen Implementierungen reichen kann.“

## Zusammenfassung

- Abbildung von Prozessen
- Hilfe beim Finden von individuellen und effizienten Ansätzen
- Unterstützung bei der Wahl des Deployment-Modells

# Vendor Insights: Blick in die Zukunft

Statements von Jens Steuer, Partner Intelligent Enterprise, Camelot Management Consultants



**Camelot** überzeugt Kundinnen und Kunden auf ganzer Linie. Damit das auch in Zukunft so bleibt, plant **Camelot** seine Services weiter zu optimieren.

Was ist unter anderem für die Zukunft geplant?

*„Ein wichtiger Punkt für all unsere Kunden ist die Effizienz in der Projektumsetzung, da S/4HANA Transformationen eine sehr große Komplexität aufweisen. Hier haben wir einige Best Practices gesammelt, die wir weiter standardisieren und so möglichst vielen Nutzern zugänglich machen.“*

*Das Thema Künstliche Intelligenz (AI) ist stark im Kommen, auch im Bereich S/4HANA. Wir identifizieren für unsere Kunden die Funktionen mit dem größten Geschäftsnutzen und verbinden sie mit traditionellen Ansätzen, um aus dieser neuen Technologie schon heute Mehrwerte im ERP-Kontext zu generieren.*

*Wir beobachten am Markt, dass Unternehmen, die ihre S/4HANA Transformation nicht ausreichend vorbereiten, später in Probleme laufen. Daher ist es uns ein Anliegen, die Möglichkeit einer Vorstudie weiter bekannt zu machen. Denn nur wer zu Beginn das „Big Picture“ vor Augen hat, kann es am Ende auch realisieren.“*

Unsere Top-Themen auf der Roadmap sind:

- Mehr Effizienz in der Projektumsetzung
- Einsatz von Künstlicher Intelligenz
- Vorstudien zur optimalen Projektvorbereitung



# Vendor Insights: Analystenstatement

Ercan Hayvali, Senior Analyst bei techconsult

Im Rahmen des PUR Managed Services 2024 wurden **Camelot** über nahezu alle Bewertungskriterien hinweg herausragende Leistungen bescheinigt. Diese Ergebnisse spiegeln die überzeugende Leistung und den erstklassigen Service von Camelot wider, was zu einer Positionierung als Champion in der Branche führt.

**Camelot** etabliert sich als einer der führenden Anbieter im Bereich Managed SAP S/4HANA Services und kann dank herausragender Bewertungen der Kunden eine Spitzenposition im Professional User Rating – Managed Services 2024 sicherstellen. Besonders die kundenorientierte Ausrichtung des gesamten Unternehmens mit exzellentem Service und Support und kontinuierlicher Innovation und Erweiterung des Leistungsportfolios zeichnen das Erfolgsrezept von **Camelot** aus.

Eine überdurchschnittlich hohe Zufriedenheit und Empfehlungsrate der Kunden unterstreichen die herausragenden Gesamtergebnisse von **Camelot** und betonen die starke Kundenorientierung des Unternehmens.

Nicht zuletzt deshalb sind Unternehmen, die nach

Beratungsleistungen für digitale Transformation suchen, gut beraten, **Camelot** in die engere Auswahl zu ziehen. Die Services von **Camelot** bieten optimale Instrumente für Unternehmen aller Größenordnungen, um nicht nur aktuelle, sondern auch zukünftige Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen.

Drei Gründe für die hohe Kundenzufriedenheit von Camelot:

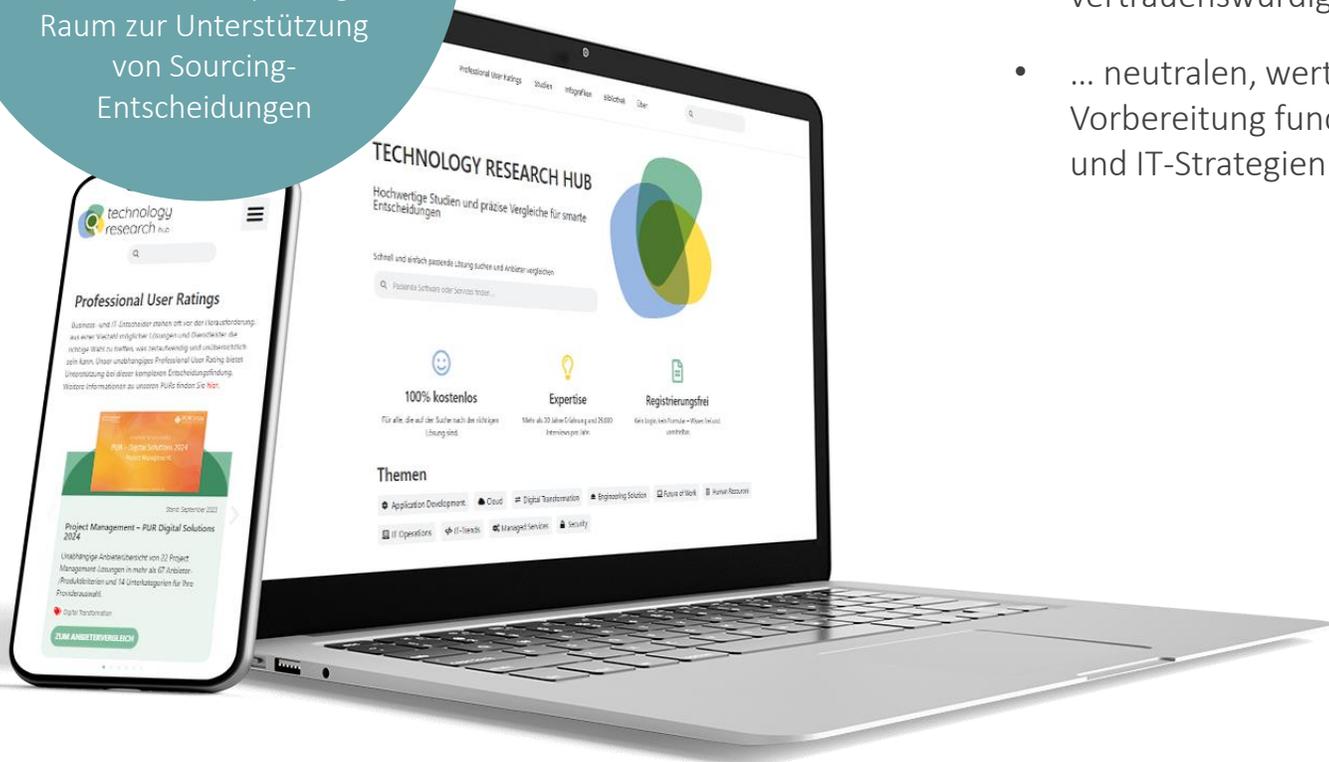
- Kundenzentrierter Ansatz als fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie
- Breites Spektrum an Beratungsleistungen und Lösungen, das über herkömmliche Beratung hinausgeht und individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten ist
- Einsatz modernster Technologien und kontinuierliche Anpassung an die sich wandelnden Anforderungen und Herausforderungen der Geschäftswelt



Über  
**100** unabhängige  
**Anbietervergleiche**  
und **Marktstudien**  
für den deutschsprachigen  
Raum zur Unterstützung  
von Sourcing-  
Entscheidungen

## Zentrale Wissens- und Ressourcenplattform für IT- und Business- Entscheiderinnen sowie -Entscheider, die ...

- ... aktuell auf der Suche nach faktenbasierten, objektiven & vertrauenswürdigen Anbietervergleichen sind
- ... neutralen, werthaltigen Content zur Orientierung sowie zur Vorbereitung fundierter Entscheidungen über Technologieinvestitionen und IT-Strategien benötigen



Tiefe Einblicke in die Ergebnisse der Studie erhalten Sie zusätzlich im **Vendor Benchmark PUR MS 2024 für SAP S/4HANA**.

**Komplett kostenlos und ohne Anmeldung!**

**Ercan Hayvali**  
Analyst

 +49 561 8109 181

 [Nachricht senden](#)

**Oliver Germershausen**  
Sales Director

 +49 561 8109 134

 [Nachricht senden](#)



**techconsult GmbH**  
Technology Market Analysts  
Baunsbergstr. 37  
34131 Kassel

 [info@techconsult.de](mailto:info@techconsult.de)

 +49 561 8109 0

## Über techconsult GmbH

Seit über 30 Jahren ist techconsult – als Research- und Analystenhaus – ein verlässlicher Partner für Anbieter und Nachfrager digitaler Technologien und Services.

Mehr als 35.000 Interviews/Jahr mit Entscheidern auf der Business- und Technologie-Ebene, Lösungsanwendern sowie Technologie- und Serviceanbietern bilden die neutrale Grundlage unserer Beratungs- und Projektaktivitäten.

So werden Nachfrager in ihrer digitalen Standortbestimmung und strategischen Planung ebenso unterstützt wie in konkreten Sourcing-Prozessen, um fundierte Entscheidungen auf Basis datengestützter Fakten zu treffen.

In der Entwicklung und Umsetzung individueller Go-To-Market-Strategien profitieren Anbieter sowohl strategisch als auch taktisch von der marktorientierten Unterstützung unserer Analysten und des tc-Partnernetzwerks.

Jens Steuer

Partner Intelligent Enterprise, Camelot Management Consultants



[Nachricht senden](#)



Theodor-Heuss-Anlage 12  
68165 Mannheim  
Germany

 [office@camelot-mc.com](mailto:office@camelot-mc.com)

## Über Camelot

Camelot ist ein globales Management- und IT-Beratungsunternehmen, das Unternehmen durchgängig von der Strategieentwicklung bis zur nachhaltigen Umsetzung in digitale Lösungen begleitet. Der Beratungsschwerpunkt liegt auf allen Unternehmensprozessen entlang der Wertschöpfungskette, vom Lieferanten bis zum Kunden. Dieses umfassende Prozessverständnis bietet für S/4HANA Transformationen einen großen Mehrwert.

Camelot ist ein langjähriger Partner von SAP und anderen marktführenden Technologieanbietern und liefert durch die Implementierung, Erweiterung und Innovation von SAP und IT-Unternehmensanwendungen transformative Ergebnisse für Kunden.