

La matriz de Partners o la simbiosis de dos organizaciones para la satisfacción de los clientes

POR JOSE MARÍA BORNÁS
Channel Head SAP España

POR JUAN PEDRO GARCÍA
Training and Adoption Head SAP España

Mucho se ha hablado de la relación de SAP con sus Partners y el grado de colaboración que ambos mantienen. No se puede entender el mercado de clientes SAP sin esta “asociación simbiótica” entre ambas organizaciones, cuyo valor se resume a continuación: SAP no habría llegado a tener la posición de mercado que tiene ni los Partners hubieran crecido a estos niveles sin la tecnología de SAP

Es necesario desarrollar que esta relación se basa en dos pilares fundamentales. La simbiosis/colaboración mutua y el éxito de los proyectos SAP. Ambos dos han configurado “el bálsamo de fierabrás, o la pócima de Asterix” que han hecho crecer al ecosistema SAP hasta la posición actual.

QUE ES EL ÉXITO

La palabra éxito viene del latín “exītus” (salida) y se define según la RAE con 3 acepciones:

- ▶ 1. m. Resultado feliz de un negocio, actuación, etc.
- ▶ 2. m. Buena aceptación que tiene alguien o algo.
- ▶ 3. m. p. us. Fin o terminación de un negocio o asunto.

La definición de éxito tiene tantas variantes como personas en el mundo. Para una persona o para una empresa pueden tener significados muy diferentes: triunfar en la vida, conseguir objetivos comerciales o conseguir que un proyecto llegue a buen puerto cumpliendo los retos que se plantearon durante su definición. El éxito debería ser entendido como la consecución de un objetivo, tenga gran repercusión o sea pequeño e íntimo.

Si lo trasladamos al mundo SAP, es como la experiencia de los Partners y su conocimiento demostrado consigue que los proyectos sean un éxito. Muchos de los clientes conocen el modelo de selección, buscar los mejores Partners y sus consultores certificados con experiencia en proyectos similares al suyo.

LA SIMBIOSIS

Pero ¿Cómo se define la simbiosis? La simbiosis se produce cuando dos o más organismos deciden trabajar en equipo para conseguir un bien común, donde ninguno de ellos sale perjudicado y la suma de ambos es superior al valor individualizado de cada uno. Uno de los procesos más próximos a esta definición biológica es el ecosistema de Partners de SAP.

1+1 = 3

No hemos suspendido las matemáticas de nuestra infancia, ni es una errata tipográfica..., es el resultado de la suma de los dos conceptos: simbiosis y éxito que configuran el valor ecosistema de Partners de SAP

El ecosistema de SAP configura uno de los mayores grupos de empresas que trabajan conjuntamente bajo una tecnología, con más de 22.300 Partners a nivel mundial.

El ecosistema de SAP configura uno de los mayores grupos de empresas que trabajan conjuntamente bajo una tecnología, con más de 22.300 Partners a nivel mundial

La aproximación al mercado es clara: Buscamos contribuir a la formación en la tecnología de SAP para que los proyectos tengan éxito, y nos permita contando con un gran número de socios altamente preparados contar con una gran capilaridad en el

mercado, y asegurar que existen profesionales suficientes para dar el mejor servicio posible a los clientes.

LA MATRIZ DE PARTNERS

Teniendo en cuenta esto, SAP apuesta por la transparencia total de cara al mercado, y lanza la matriz de Partners, donde se recoge la experiencia y el conocimiento de cada uno de los Partners en España. En ella se refleja el conocimiento por soluciones, por industria, y el número de certificaciones válidas que cada Partner ha desarrollado. Para conseguir este informe ha sido necesario un proceso muy exhaustivo de evaluación, medición y confirmación por parte de SAP y que renovará mensualmente.



La matriz de Certificaciones es una herramienta que verifica que los consultores que afrontan los proyectos han superado el examen de certificación y están actualizado a las últimas tecnologías / versiones.

SAP se ha adaptado a las necesidades del mercado en dos ámbitos fundamentales:

El primero, reduciendo a un tercio aproximadamente, el precio de la plataforma formativa que ha sido la base de la formación de muchos de los Partners durante los últimos años, con el lanzamiento de la versión Learning centro de operaciones Partner edición, por 744€/Año. Por esta cantidad se puede formar un consultor SAP en cualquiera de las soluciones SAP, y estar preparado para poder presentarse a los exámenes de certificación, y asegurarse los conocimientos necesarios que garanticen aprobarlos.

Y el segundo, son las universidades y centros homologados que cada año certifican más de 650 alumnos que acceden al mercado laboral, con índices de empleabilidad de más del 80% el primer año. Estos alumnos también apoyan este modelo y son la base de crecimiento de los Partners y una la palanca de crear nuevos puestos de trabajo de calidad.

COMO FUNCIONA LA MATRIZ

En el nuevo modelo de colaboración, Next-Generation Partnering, la cualificación y capacidad de implantación de los Partner es más importante que nunca. El SAP Recognized Expertise (REX), es la herramienta que se utiliza para mostrar a los clientes las capacidades de cada uno de los Partners en la implementación de los diferentes productos de SAP.

Las matriz contiene la misma información sobre el SAP Recognize Expertise que aparece en el SAP Partner Finder, pero

en formato más visual. Así mismo y con la idea de reforzar dicho mensaje, además de la publicación de reconocimientos por solución y por industria, se publica también la matriz de Certificaciones con el número de certificaciones válidas por área/solución que tiene cada Partner.

La publicación con datos actualizados a 25 de Marzo de 2021 está ya disponible, en la web de SAP, en el portal de SAP Training o en link de la AUSAPE, se irá actualizando mensualmente para reflejar los logros de nuestro ecosistema de Partners. ■

Conclusiones

Si la simbiosis es la base de la colaboración entre Partners y SAP, el éxito es el punto de unión con nuestros clientes. Sin éxito en los proyectos no se consigue fidelizar a nuestros clientes y sin la formación necesaria no es posible cubrir los pasos anteriores.

TÉRMINOS A CONSIDERAR

- ▶ **¿Quiénes son los Partners que aparecen en la Matriz?:** Empresas de servicios que tienen algún contrato PartnerEdge con SAP (PE Sell, PE Services, PE Run, PE Build) y que dispongan de algún reconocimiento a nivel de Recognized Expertise, o dispongan de consultores con certificaciones válidas a fecha de su publicación / actualización.
- ▶ **El número de Certificaciones que aparecen en la matriz.** Representa el número de certificaciones válidas a fecha de su publicación / actualización, y no implica número de personas, sino número de certificaciones, ya que una misma persona puede tener más de una certificación válida". Las dos primeras columnas de todas las hojas, refleja el nombre del Partner y la cantidad de certificaciones válidas totales que tiene, a continuación se especifica en número a nivel de producto / módulo.
- ▶ **Matriz Recognized Expertise Solution Category:** Las dos primeras columnas de todas las hojas, refleja el nombre del Partner y la cantidad de reconocimientos que tiene a nivel de Soluciones SAP.

FUENTES: <https://forbes.es/lifestyle/6974/las-definiciones-de-exito-que-jamas-deberias-olvidar/>