

Daniel Fernández Trejo
Director Senior de Tecnología en LLYC

LLYC



El cloud terminará siendo un commodity para las empresas

Analizamos con el CTO de LLYC su apuesta por S/4HANA Cloud y Success Factors de la mano de Sothis



“Coordinar un equipo de casi 700 consultores distribuidos en 16 oficinas distintas en 14 países que atienden a decenas de las grandes compañías y marcas que nos acompañan en nuestro día a día no es una ecuación sencilla”

En la multinacional líder en la consultoría de comunicación y asuntos públicos LLYC (Llorente & Cuenca) llevan 25 años haciéndolo con el reconocimiento de sector y clientes.

Pero gestionar una empresa basada, internamente, en la venta de horas de trabajo de consultores a terceros no es una tarea fácil. Menos, si pensamos en las diferentes normativas, sistemas de organización e incluso monedas de cada uno de los países en los que trabajan. Para facilitar este trabajo, LLYC ha apostado por unificar y optimizar sus sistemas de gestión implementado S/4HANA Cloud y Success Factors de la mano de Sothis.

¿Por qué decidisteis dar el salto a S/4HANA Cloud y Success Factors?

Contábamos con sistemas muy bien estructurados antes, pero las herramientas y tecnologías se habían quedado obsoletas y dentro de nuestro plan estratégico habíamos detectado la necesidad de actualizarlos.

¿Estabas convencido entonces del potencial de la nube?

Como responsable de IT soy un convencido de la transformación hacia la nube. Creo que en una situación como la actual

se le ha dado un impulso mucho mayor de la velocidad que ya llevaba, pero el cloud terminará siendo un commodity para las empresas.

¿Por qué elegisteis a Sothis como partner para la implementación del software de SAP?

Elegimos a SAP y a Sothis por su posición en el mercado, sus funcionalidades y sus soluciones. Que Sothis hubiese llevado a cabo una de las primeras autoimplantaciones de S/4HANA en España fue un factor clave.

¿Cómo fue la transición?

Muy intensa. Fueron 20 semanas de duro trabajo, pero la valoración era es muy buena. Buenísima. La implicación por ambas partes ha sido fundamental y la involucración de los consultores de Sothis ha sido máxima. Sabíamos que iba a ser un momento intenso, pero la colaboración ha sido absoluta.

¿Cuál es la calve de esa colaboración entre partner tecnológico y cliente?

Para nosotros la clave ha sido la capacidad que han tenido de entender la compañía y nuestras necesidades. En una empresa como la nuestra, no solo la parte técnica y la ejecución son importantes. La comunicación es fundamental y poder trasladar todo el plan de trabajo y su evolución en todo momento ha sido muy importante internamente.

Desde enero de 2020 tenéis implementado S/4HANA Cloud y Success Factors, ¿cómo ha cambiado vuestro día a día?

En el departamento financiero, por ejemplo, ha supuesto un gran cambio en el modelo de trabajo, en la gestión diaria, en el control de toda la información y en las capacidades que tenemos ahora de abordar esta área de una forma más óptima.

¿Ha habido resistencia al cambio?

Somos una empresa muy acostumbrada a los cambios, estamos inmersos en un proceso de transformación digital en todas las áreas y la adaptación de estas nuevas herramientas y modelos de trabajo está siendo muy rápida y ágil por parte de todos los empleados. En el caso de los usuarios de estas herramientas ha

habido una aceptación enorme y son grandes defensores de la herramienta y de las capacidades que le permite potenciar.

¿Qué ha cambiado para los empleados en general?

Ahora es más fácil identificar los proyectos en los que participa cada uno, conocer el estado de esos proyectos e imputar horas. La implantación de los cambios ha sido muy rápida y casi sin curva de aprendizaje, lo que es una ventaja importante.

¿El dato único que se obtiene gracias a estos sistemas ha beneficiado también a la dirección de la compañía?

Sin duda. Ahora disponemos de una serie de informes y de gestión de datos basados en datos únicos y actualizados en tiempo real que permiten mejorar el proceso de toma de decisiones.

Decisiones como las que habréis tenido que tomar en los últimos meses, a raíz del Coronavirus...

Este cambio ha sido crucial en los últimos meses. El ERP ha sido un gran aliado para saber cómo andaba el negocio en cada momento, si teníamos que modificar presupuestos o hacer cambios en ciertas partidas. Esta nueva estructura orientada a la nube nos ha ayudado mucho para poder agilizar todas las acciones que hemos tenido que llevar a cabo.

Visto el éxito, ¿pensáis implementar S/4HANA Cloud y Success Factors en el resto de los países en los que trabajáis?

Este año iniciaremos los roll outs en México y Portugal. A partir de 2021, se planificarán progresivamente los despliegues en Brasil, Estados Unidos, Perú, Colombia, Chile, Argentina, República Dominicana y Ecuador.

¿Para finalizar, puedes compartir algún consejo o aprendizaje para las empresas que estén pensando en dar el salto a la nube?

El proceso de carga de datos es muy importante, aunque sea una de las últimas tareas. Es necesario tenerlo muy claro para poder ser eficientes. Pero no hay que tener miedo, las personas tenemos una capacidad de adaptación mucho más avanzada de lo que podamos pensar. Contar con un partner que sepa gestionar la empatía y el conocimiento como Sothis es también muy importante.

“Elegimos a SAP y a Sothis por su posición en el mercado, sus funcionalidades y sus soluciones”

