

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España

Especial **SAP** SAPHIRENOW Madrid, 2012

AUSAPE revisa las claves de la gran cita tecnológica





SAPPHIRE NOW, un evento para fomentar la actividad institucional de AUSAPE

La Junta Directiva de AUSAPE se empleó a fondo durante SAPPHIRE NOW, el mayor evento europeo de SAP que se celebró en Madrid entre el 13 y 15 de noviembre, para intensificar las relaciones con el proveedor y trasladar a sus primeros ejecutivos las inquietudes de los Asociados.

En este sentido, diferentes miembros de la Junta se reunieron con Ravi Prawda, vicepresidente de ventas de mantenimiento de SAP, y Joerg Rudat, Vicepresidente de Estrategia e Innovación del equipo de gestión regional de EMEA de SAP Active Global Support. En este encuentro, los ejecutivos de SAP se esforzaron en mostrar el valor añadido de los servicios ofrecidos por SAP Enterprise Support, poco utilizados por los clientes de SAP en España.

Para darlos a conocer, se acordó reproducir el caso de éxito realizado en el grupo de usuarios de UK, que constaba de los siguientes pasos: seleccionar clientes susceptibles de utilizar un set de estos servicios a partir de criterios facilitados por SAP, identificando los aspectos a medir antes y después de la implantación de los servicios. Además, SAP compartirá un informe del uso de estos servicios en España y AUSAPE dedicará el próximo año uno de sus monográficos a la difusión de estos servicios.

También mantuvieron una reunión con David Yañez, responsable de la Oficina Global de Migraciones para Iberia; Wassilios Lolos, Vicepresidente y Director de la Oficina de Migraciones para EMEA; y Eric van Rossum, Vicepresidente y Director de la Oficina de Global de Migraciones. Los directivos de SAP explicaron el estado actual de las versiones de la base instalada y su mostraron su preocupación por aquellos



Ravi Prawda (SAP) con la Junta Directiva de AUSAPE. En la parte superior, de izquierda a derecha, Victoria Cuevas (en representación de Enagás); Susana Moreno (CEOSA), Ravi Prawda, Rafael Berriochoa (ICM – Informática Comunidad de Madrid), Marcel Castells (Azucarera) y Rosa Pardo (SAP). Abajo, Victoria Golobart (SAP); Pau Abelló (Roca) y David Ruiz (Enel Energy Europe).

clientes que disponen de versiones cuyo mantenimiento extendido va a finalizar. En este aspecto, se acordó revisar la base instalada de la AUSAPE para determinar los clientes que trabajan con versiones antiguas y sin plan de migración en marcha o planificado para, posteriormente, buscar soluciones. Además, respecto a SAP ERP 6.0, se examinará el nivel de Enhancement Packages que tienen para así determinar las acciones más interesantes para cada cliente. En esta área se fomentará la formación a través de webinars.

Finalmente, tuvo lugar un encuentro con Michael Boss, Vicepresidente de Servicios de Globalización, para tratar el tema de localización de las soluciones. Tras una presentación de su área, ambas partes mantendrán contactos periódicos para mejorar la comunicación.

La opinión de la Asociación sobre SAPPHIRE NOW

“SAPPHIRE NOW es un evento necesario y útil para los clientes de SAP, ya que nos permite profundizar en la estrategia de SAP y los road maps de producto, además de ser el entorno perfecto para compartir experiencias y conocer las mejores prácticas. Desde el punto de vista de AUSAPE, son días de gran actividad institucional y nos facilita el contacto con asociados y potenciales miembros de la Asociación y, por supuesto, al celebrarse en Madrid, supone un estímulo económico para la ciudad y facilita la presencia de los clientes españoles”.

Victoria Cuevas, Vicepresidenta de AUSAPE y Responsable de Eventos de AUSAPE.



El stand de AUSAPE, reclamo para Asociados y profesionales interesados en conocer la organización

Situado en el Pabellón 9 de IFEMA, nuestro stand sirvió de reclamo recibió la visita de muchos de nuestros Asociados que se acercaron a saludar, conocer las últimas novedades y tratar diversos temas con la Asociación. También y no menos importante, durante estos ajetreados días se convirtió en su área de descanso, mientras charlaban animadamente con otras empresas usuarias, con el personal de la plantilla de AUSAPE y los miembros de la Junta Directiva.

Desde este punto, la Asociación llevó a cabo su labor de captación de nuevos socios para cumplir con este objetivo clave que figura en el Plan Estratégico. En este sentido, un buen número de empresas usuarias de soluciones SAP se acercaron al stand a solicitar información sobre nuestros servicios y el funcionamiento de AUSAPE.

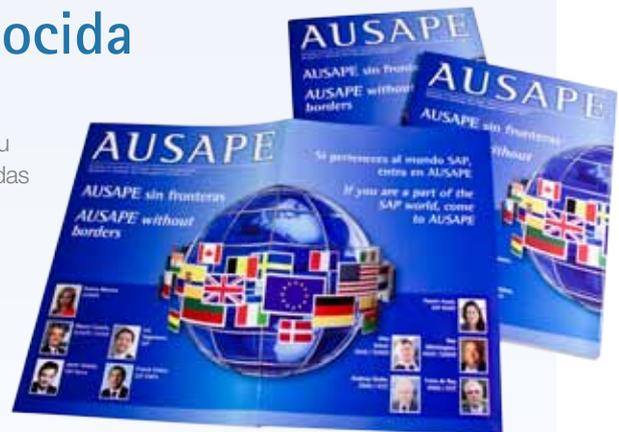


En el stand de AUSAPE, parte de la plantilla de AUSAPE con algunos miembros de la Junta Directiva. De izquierda a derecha, Alfonso Martínez (área de diseño), David Ruiz (Enel Energy Europe), Rosa Pardo (SAP), Victoria Cuevas (Enagás); Roberto Calvo (Responsable de Gestión y Relaciones con los Asociados) y Olga Lungu (Gestión Comercial y Administrativa).

La Asociación, cada vez más conocida

Con la celebración en Madrid de sus dos últimas ediciones, SAPHIRE NOW se ha erigido en un espacio natural para que AUSAPE muestre su labor y refuerce su imagen tanto a nivel nacional como internacional. Una de las herramientas utilizadas para este propósito fue el número especial de la revista, editado con motivo del evento en español e inglés, para llegar también al asistente internacional.

Bajo el título "AUSAPE sin fronteras", este monográfico lo dedicamos a la estrategia y actividades que la organización está llevando a cabo a nivel internacional para trasladar a los Asociados el valor que supone la promoción de un entorno de transferencia de conocimiento global.



¡Gracias Chupa Chups!

Parte del éxito de las visitas recibidas en el stand de AUSAPE, que permitieron promover el conocimiento y las actividades de la asociación, se debió a la colaboración de Chupa Chups, que tuvo la cortesía de donar varias 'ruedas' de 200 Chupa Chups.

¡Gracias Chupa Chups por colaborar con nosotros!





Jim Hagemann Snabe insta a las empresas a “convertir la crisis en oportunidad”

Con un discurso tremendamente esperanzador, el también Co-Ceo de SAP, Jim Hagemann Snabe, fue como un soplo de aire fresco para los asistentes a la sesión inaugural del SAPHIRE NOW. Siempre con la palabra “fascinating” –fascinante– en los labios, Hagemann apuesta por “abrir la mente y encontrar oportunidades en el actual contexto”.



Con la canción de Puccini “Nessun Dorma”, interpretada por Plácido Domingo, Hagemann alentaba a los asistentes a “no dormirse”, a “pensar en oportunidades” y a apostar por innovaciones “fascinantes” que transformen el modelo de negocio y mejoren la vida de las personas. En este sentido, recordó uno de los principales desafíos de Europa: la elevada tasa de paro juvenil, “inadmisible en el caso de España”, y animó a las organizaciones a incorporar este talento que, según él mismo manifestó, “aporta grandes ideas”. Esta perspectiva es, sin duda, clave para conseguir esa innovación “fascinante”.

Con este pensamiento, el directivo hizo un recorrido retrospectivo a diferentes industrias, en las que la innovación ha acabado “transformando el modelo de negocio”. Explica que “no estamos ante el futuro sino ante una realidad que ya está ocurriendo en numerosos sectores”, puntualiza.

La industria de la música es un ejemplo, pues sostiene que el lanzamiento del iPad, primero y del iTunes, dos años después, ha conseguido revolucionar el sector simplificando su consumo y reduciendo el coste de distribución y producción. Según el directivo, “es una aplicación fascinante impulsada por la tecnología que ha transformado la forma de consumir ocio musical”.

Revoluciones similares se han producido en el mundo de la moda y del sector sanitario, donde la disponibilidad de la información y la capacidad de análisis han permitido mejorar la capacidad de diagnóstico y la elección del tratamiento más adecuado para las características del paciente.

Los planes para Ariba

Pero una parte importante de la intervención de Jim Hagemann Snabe se centró en la reciente adquisición de Ariba, empresa norteamericana especializada en B2B en la nube, y en los planes de la compañía para volcar las innovaciones SAP en la red empresarial más potente del mundo. Gracias a la reciente combinación de SAP y Ariba, que se ha pasado a llamarse Ariba, a SAP Company, cerca de un millón de compañías están ahora conectadas a la red de Ariba, una cifra superior a la de cualquier otra red comercial. Como resultado de ello, las empresas están estableciendo nuevas formas de conseguir niveles de productividad sin precedentes en sus ventas, aprovisionamiento, facturación y procesos de pago. La introducción de las innovaciones de SAP en movilidad, tecnología social, cloud computing y la tecnología in-memory, HANA, impulsará la colaboración empresarial global y dotará de mayores niveles de eficiencia a la red empresarial.

SAP 360 Customer, anuncio estrella de Bill McDermott en SAPHIRE NOW Madrid



Bill McDermott, Co-Ceo de SAP, abrió a través de una conexión vía satélite, la edición SAPHIRE NOW, que ha reunido en Madrid a más de 11.000 personas entre medios acreditados, clientes, partners y analistas.

La estrella de Bloomberg TV, Linzie Janis, introducía a McDermott como un emprendedor nato cuya primera experiencia empresarial arranca con 16 años. Antes, Janis preparaba a la audiencia para uno de los anuncios más importantes del SAPHIRE NOW 2012 explicando cómo la tecnología está transformando el mundo y convirtiendo “lo imposible en posible”. “Se abren enormes oportunidades para los negocios. La innovación está redefiniendo las industrias y las organizaciones y se ha convertido en un elemento realmente diferenciador respecto a la competencia”, señalaba.

Con esta antesala, McDermott iniciaba su exposición recordando a los presentes que el éxito de los negocios depende siempre de la relación que construyamos con los clientes y que “éste es un principio que nunca debemos olvidar”. Sobre esta base, SAP defiende que las organizaciones “deben adaptar su modelo de negocio a nuevas experiencias de usuario”. En esta tesitura, declaraba como primera prioridad de SAP ofrecer a los clientes la próxima generación de experiencia de usuarios y así presentaba en sociedad SAP 360 Customer, que permitirá a las empresas interactuar con sus consumidores, analizar su comportamiento y completar transacciones en tiempo real así como tener una visión de 360 grados del cliente gracias a la combina-

ción de información transaccional, redes sociales y otras fuentes de datos.

Esta nueva solución está desarrollada a partir de la plataforma HANA de la compañía para aprovechar el poder de la computación in-memory, cloud computing, la movilidad y colaboración en el ámbito empresarial y permitir a las organizaciones “revolucionar” la forma en que se relacionan con sus clientes, más allá de la gestión tradicional de relaciones con clientes (CRM).

“La prioridad número uno del 72% de los CEOs de la industria es ofrecer la próxima generación de experiencia de cliente. Quieren proporcionarles una experiencia única de grandes volúmenes de datos, una experiencia social, y, además, quieren que sea móvil. Con esta solución, puedes gestionar el ciclo de vida de la experiencia del cliente. Está totalmente integrado con la nube, es móvil... es el paquete completo”, puntualiza.

Según McDermott, 360 Customer, de la que hay más información en el apartado Principales anuncios, ayuda a las compañías a mejorar la fidelidad del consumidor, maximizar el valor de la vida de los clientes y optimizar sus recursos para crear más valor a los clientes y accionistas. La innovadora tecnología in-memory de SAP HANA convertirá “esta visión en una realidad para todas las empresas del mundo”.

Mensajes a tener en cuenta

En su discurso, el Co-CEO de SAP quiso que los asistentes reparasen en la nueva realidad que surge de la convergencia de cloud (todas sus soluciones estarán en la nube para aumentar las posibilidades de elección del cliente), big data (donde sitúa SAP HANA como plataforma que permite analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real) y movilidad, junto con un nuevo elemento, el software social, puesto que, desde la perspectiva del Co-CEO, estamos

ante un nuevo consumidor, más exigente, y el poder se ha trasladado desde la empresa al consumidor. No sólo eso sino que lo ‘social’ está moviendo los mercados, puesto que cobran importancia las redes sociales y se impone el ‘Social Business’.

Esta convergencia, junto con analíticas y con aplicaciones de negocio core, propician la creación de nuevas formas de colaboración.



Lo que dio de sí SAPPHIRE NOW + TechEd Madrid 2012

La edición de 2012 del mayor evento europeo del año de SAP, donde la compañía presenta sus últimas innovaciones, logró reunir a once mil personas en Ifema, convirtiendo al recinto ferial en una bulliciosa ciudad conquistada por la comunidad SAP. Del 13 al 16 de noviembre, también fue seguido online por miles de personas.

Como sede del evento en sus dos últimas convocatorias, Madrid se convirtió durante cuatro días en la capital europea del ecosistema SAP albergando el mayor evento de formación que organiza la multinacional para sus clientes y partners.

En SAPPHIRE NOW, los usuarios de las soluciones SAP, los socios de la compañía y los posibles clientes han recibido información sobre su estrategia de producto, road maps, y entablar diálogo y contacto con colegas, además de compartir mejores prácticas entre compañías.

Por su parte, SAP TechEd, la serie de conferencias técnicas reunió a directores de TIC, desarrolladores de software, administradores y expertos en procesos de negocio, en 700 sesiones.

El evento en cifras

- Era la 21 edición de SAPPHIRE NOW, evento que se celebró por primera vez en 1989 en Princeton, Nueva Jersey, con 180 personas.
- El decimosexto año de SAP TechEd.
- Uniendo ambos eventos, han participado 40.000 personas, entre asistentes presenciales, online, conectados y a través de medios sociales.
- 11.000 asistentes presenciales.

- Cinco campus de formación en SAPPHIRE NOW.
- Combinados, SAPPHIRE NOW y SAP TechEd Madrid, ofrecieron más de 1.300 horas de sesiones.
- Cerca de 700 sesiones sólo en SAP TechEd.
- Más de 300 sesiones en SAPPHIRE NOW.
- 72 áreas de demostraciones en SAPPHIRE NOW abiertas 10 horas al día.
- Cerca de 800 horas de conferencias de formación técnica para profesionales de TI en SAP TechEd Madrid.
- Número de conferenciantes de SAP TechEd: 1.000 personas procedentes de todo el mundo.

La transformación de la experiencia del cliente

SAP 360 Customer permite estrechar la relación entre la empresa y sus clientes y facilita un compromiso personal o engagement con cada uno de ellos desde cualquier lugar y dispositivo. Con la solución, desarrollada sobre SAP HANA, las compañías cuentan con información completa sobre sus clientes en tiempo real, disponible y sobre la que actuar desde cualquier lugar. "Se trata de un solución innovadora que ayuda a las compañías a comercializar mejor, vender mejor y proporcionar mejores servicios, así como a crear



experiencias verdaderamente notables para sus clientes”, señaló Bill McDermott, co-CEO de SAP, mientras se producía el anuncio.

Detalles

- La solución aprovecha toda la potencia de la computación in-memory, cloud, la movilidad corporativa y la colaboración para permitir que las organizaciones revolucionen la manera en la que se comprometen con sus clientes más allá de la tradicional gestión de relaciones con los clientes.
- Según SAP, las organizaciones podrán ofrecer una experiencia de cliente diferenciada y proporcionar a los clientes ofertas altamente personalizadas, que reflejen exactamente sus necesidades y demandas específicas. El tiempo real y la auténtica visión de 360 grados del cliente estará basada en las interacciones con el front-office, las transacciones del back-office, así como en información pública disponible a través de redes sociales.
- Un componente clave de la solución SAP 360 Customer será la aplicación SAP CRM sobre SAP HANA. Otros productos a incluir son los basados en cloud SAP Customer OnDemand, la plataforma de software social SAP Jam y varias soluciones móviles.

Planes para Ariba

Tras la reciente adquisición de Ariba, SAP ha desvelado sus planes para incorporar sus innovaciones en tecnología in-memory, cloud, movilidad, redes sociales y en la plataforma SAP HANA a la red de Ariba.

Con un millón de empresas conectadas, Ariba es la mayor red de negocios del mundo. “Juntas, Ariba y SAP, proporcionaremos beneficios en cuanto a productividad, colaboración y agilidad a través de toda la cadena de valor de proveedores, socios y clientes”, señaló Jim Hagemann Snabe, Co-CEO de SAP.

Detalles

- La introducción prevista de innovaciones de SAP en las áreas de software social, movilidad, cloud y tecnología in-memory en la red de Ariba propiciarán una mayor colaboración e incluso a niveles más elevados de eficiencia y visión del negocio.

- Con la incorporación de analíticas y de tecnologías in-memory de SAP HANA las empresas podrán aprovechar el poder de más de 15 años de contenido aportado por los miembros y las relaciones y transacciones efectuadas sobre la red Ariba para tomar decisiones financieras, de compra o de venta mejor informadas.
- SAP anunció dos nuevas soluciones de despliegue rápido para permitir a los clientes de SAP ERP beneficiarse rápidamente de las ventajas de la red de Ariba

Otra noticia relacionada con Ariba es que SAP ha nombrado a Bob Calderoni, presidente y consejero delegado de Ariba, una compañía SAP, miembro del Consejo de Gestión Global de SAP.

SAP HANA para aplicaciones críticas

La compañía prepara la plataforma SAP HANA para aplicaciones de misión crítica.

Detalles

- La disponibilidad del paquete de soporte número 5 de la plataforma SAP HANA® (SPS5) impulsa aplicaciones analíticas y transaccionales de misión crítica en una única plataforma.
- SAP HANA está eliminando las capas de arquitectura entre procesamiento de datos y aplicaciones al hacer converger procesamiento OLTP, OLAP, predictivo, de texto, de reglas y de flujo de eventos.
- SAP HANA SPS5 también ofrecerá soporte a despliegues de centros de datos a gran escala con respaldo ampliado para alta disponibilidad, recuperación frente a desastres y seguridad.
- Finalmente, SAP está impulsando la innovación, con más de 150 startups desarrollando soluciones sobre SAP HANA, así como introduciendo un programa de co-innovación dirigido a ofrecer soporte a las mejores soluciones de Business Intelligence, ETC y recuperación/back-up de terceros que se integren en SAP HANA.



Nuevas soluciones real time potenciadas por SAP HANA

La multinacional ha anunciado nuevas soluciones que se benefician de la potencia de la plataforma SAP HANA para ayudar a las empresas a transformar sus sectores y aportar nuevo valor.

Detalles

- Ha diseñado más de 30 soluciones potenciadas por SAP HANA para una adopción rápida, fiable y fácil por parte de los usuarios de negocio.
- Estas soluciones nuevas y no disruptivas están dirigidas a permitir la planificación, la elaboración de informes y el análisis en tiempo real sobre volúmenes de datos de gran escala, nuevos escenarios para identificar y dar respuesta e interacciones personalizadas con los clientes.
- Las nuevas soluciones, entre las que hay algunas con disponibilidad completa y otras con disponibilidad restringida, son:
 - SAP Liquidity Risk Management.
 - SAP Accelerated Trade Promotion Planning.
 - SAP POS Data Management.
 - SAP Customer Usage Analytics.

Las soluciones previstas incluyen:

- SAP Demand Signal Management.
- SAP Operational Process Intelligence.

Plataforma de aplicaciones, aplicaciones y seguridad empresarial mejorada para Windows 8

SAP Mobile Apps para Windows 8 está diseñada para aumentar la productividad de los trabajadores que utilizan el PC y el móvil.

Detalles

- SAP tiene previsto ofrecer seis nuevas apps para Windows 8:
 - SAP WorkDeck, desarrollada para Windows 8, es una app centrada en el flujo de trabajo basado en roles que permite a los directivos tomar decisiones sobre solicitudes de compras, días libres y viajes desde cualquier lugar.
 - SAP Manager Insight es una aplicación sobre el perfil del empleado que proporciona a los directivos acceso a indicadores clave como diversidad, número de empleados, talento de los empleados por localización, así como perfiles de empleados, para contribuir a la toma de decisiones sobre Recursos Humanos colaborativa e informada.
 - SAP Learning Assistant es una app de formación para los trabajadores que están fuera de la oficina.
 - SAP Interview Assistant es una aplicación de selección de personal que facilita la difícil tarea de concertar entrevistas.
 - SAP Customer Financial Fact Sheet es una app sobre el perfil del cliente para que los ejecutivos de cuentas puedan acceder a pedidos de ventas críticos, facturas y datos financieros.
 - SAP GRC Policy Survey es una aplicación sobre política para que los empleados puedan revisar y conocer cambios políticos relevantes y cumplimentar encuestas para asegurarse de que entienden esas normativas.
- Proporcionará soporte al desarrollo de Windows 8 sobre SAP Mobile Platform, así como mejoras de seguridad a la solución de gestión de dispositivos móviles SAP Afaria.



SAP avanza en su estrategia cloud

“Aunque la percepción sea otra y parezca que existen otras compañías mucho más potentes en este segmento, podemos afirmar que somos uno de los líderes en Cloud. De hecho, este año hemos montado un equipo específico sólo para cloud y esperamos que en esta área el crecimiento sea de triple dígito”. Así de contundente se mostró el Director General de SAP en España, Javier Colado sobre la estrategia de cloud computing de la multinacional germana.



En un encuentro organizado con la prensa española, Sven Denecken, Vicepresidente de Estrategia y Co-Innovación OnDemand de SAP, y Javier Colado, Director General de SAP Iberia, hicieron hincapié en el liderazgo de la compañía en cloud computing ya que, según explicaron, “SAP cuenta en la actualidad con más de 6.000 clientes cloud, y más de 20 millones de usuarios en esta área, con SAP HANA como plataforma y una fuerte integración con las soluciones de la compañía”. Además, la empresa –que crece en este mercado vía orgánica y por adquisiciones como SuccessFactor y Ariba– cuenta con una organización dedicada en exclusiva a la nube de 7.000 personas.

La definición tradicional indica que Cloud es la prestación de servicios entre los que se incluye el SaaS, PaaS e IaaS. En SAP además incluyen la virtualización y el hosting porque, como afirmó Denecken, “la realidad de los clientes es que disponen de diferentes plataformas que se tienen que interconectar. Nosotros cubrimos todo: la primera área es el desarrollo de soluciones, algo que llevamos haciendo desde hace años. La otra parte es la plataforma. Y la tercera pata es la infraestructura y el ciclo de vida porque los clientes quieren decidir en qué áreas van a cloud y dónde van a hacer las conexiones”.

Los dos directivos subrayaron que una de las ventajas de la estrategia de cloud de la compañía es que el cliente se encontrará con una oferta clara, fácil de entender y adaptada a sus necesidades. Así, la línea de negocio se divide en cinco apartados: la parte de empleados (SuccessFactors BizX); la de clientes (en la que se incluye los apartados referentes a ventas, servicios o marketing); la referente a las finanzas (Financials OnDemand); los “suppliers” (en la que entra toda la parte de Ariba, la compañía de B2B adquirida por SAP el pasado mes de mayo) y, finalmente, la parte de negocio (que engloba la denominada suite Cloud y, entre otros, al ERP en la nube).

Principales soluciones en la nube presentadas en SAPHIRE NOW

Employee Central: Una solución de RRHH en la nube global y local que se beneficia de la red de expertos locales de SAP (alrededor de 3.000 en todo el mundo), y que pretende proporcionar una solución cloud de Recursos Humanos global con cobertura local que hace más sencillo hacer negocios en todo el mundo. SuccessFactors Employee Central es la base de la suite Business Execution (BizX), una solución central de RRHH en cloud que ha sido adaptada a 10 países y que se ampliará a 50 más.

SAP Financials OnDemand: solución de gestión financiera central diseñada para la nube que está disponible de forma generalizada. Con una interfaz intuitiva y fácil de consumir e información personalizada, cuenta con analíticas dinámicas embebidas, por lo que permite a las empresas obtener una visión financiera superior de todo el negocio. Los clientes pueden utilizar la solución para poner en marcha vanguardistas y completos procesos financieros, que cumplen con las normativas, así como proporcionar información del rendimiento financiero en tiempo real para todos los miembros de la compañía. Impulsada por la plataforma SAP HANA, SAP Financials OnDemand incrementa de forma drástica la flexibilidad con que las empresas gestionan sus datos, al tiempo que realiza el trabajo necesario para potenciar la perspectiva financiera para los empleados que trabajan fuera de la oficina.

SAP Customer OnDemand: herramienta centrada en las personas y basada en cloud dirigida a las organizaciones de marketing, servicios y ventas que ofrece nuevos espacios de colaboración específicos que se benefician de la plataforma de software de sociales SAP Jam para permitir a los equipos de ventas y a los expertos internos conectar y comunicarse con los clientes como se hace en los medios sociales.

Los Asociados tienen la palabra

Hemos tomado el pulso a algunos de los Asociados que se pasaron por nuestro stand, que nos han dado su opinión sobre la cita tecnológica de SAP.



“Para mí lo más valioso ha sido el recorrido que he realizado por los stands de los partners, donde he visto cosas interesantes. Por otro lado, el valor que aporta un evento de estas características, desde el punto de vista de networking y compartir experiencias, es indiscutible”.

*Carlos Arozamena,
Grupo Antolín*



“Para nosotros es importante venir y verlo, si bien esta edición la vemos un poco más floja que la pasada. Venimos especialmente interesados en conocer las novedades en torno a retail y movilidad. Temas de logística, como el transporte, están muy bien organizados”.

David Pita, Iber Conseil

“SAPHIRE está bien, siempre es interesante y hacemos networking. Es una gran ocasión para ver hacia donde van las cosas y conocer los road maps. Este año estamos interesados en temas de BPC, SAP HANA, todo el entorno de la función financiera y ver cómo Ariba puede encajar en nuestro negocio”.

Enric Vilalta, COMSA EMTE



“Es un evento fantástico con una organización de lujo en cuanto a transporte, logística y atención. En el otro lado de la balanza, SAPHIRE es un poco frío en sí por sus grandes dimensiones y el espacio en el que se desarrolla, con un constante ruido de fondo, que llega a convertirse en molesto para los angloparlantes no nativos”.

*Toni de Andrés,
Meliá Hotels International*



Otras opiniones



A la derecha, Elena Sinyakova, junto a Olga Lungu, de AUSAPE.

“Este evento es muy interesante para establecer contactos y hablar con clientes, además de conocer a clientes y partners en persona, así como a compañeros de otros países porque, a veces, los contactos por email son más impersonales”.

*Elena Sinyakova,
SAP CIS*



Desde **@AUSAPE**, nuestra cuenta en **Twitter**, nos llega este comentario:

“Desde el punto de vista de CRM, el evento ha sido muy visionario con temas de analítica, aplicaciones móviles y HANA”

Jesús Hoyos, analista y consultor CRM