

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España / SAP Users Association Spain
Monográfico 9. Noviembre 2012 / Monograph 9. November 2012

Si perteneces al mundo SAP,
entra en AUSAPE

AUSAPE sin fronteras

*AUSAPE without
borders*

*If you are a part of the
SAP world, come
to AUSAPE*



Susana Moreno,
AUSAPE



Marcel Castells,
AUSAPE / AUSIA



Javier Colado,
SAP Iberia



Jim
Hagemann,
SAP



Franck Cohen,
SAP EMEA



Otto
Schell,
DSAG / SUGEN



Andreas Oczko,
DSAG / ICC



Yasmin Awad,
SAP GUGO



Don
Whittington,
ASUG / SUGEN



Frans de Roy,
VNSG / ICC

AUSAPE, creando valor para ti y para tu empresa



¡ASÓCIATE!

Grupos de trabajo • Acceso a formación certificada • Participación en foros

Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____
ASOCIADO AUSAPE SI NO _____
NOMBRE _____
CARGO _____
DIRECCIÓN _____
CP _____
POBLACIÓN _____
PROVINCIA _____
TELÉFONO _____
E-MAIL _____



Corazón de María, 6. 1ª planta
Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid
T.: 91 519 50 94
F.: 91 519 52 85
secretaria@ausape.es
www.ausape.com

Tecnocom

Nunca más volverá a pensar igual sobre su negocio

“GRUPO REVERTÉ” líder mundial en la producción y comercialización de Carbonatos de Calcio, exporta a más de 50 países desde sus dos plantas en España, donde produce 1 mill. T. anuales. Necesitaba integrar la información de las distintas áreas de negocio de las empresas del Grupo. Finanzas, Ventas, Expediciones, Compras, Recursos Humanos, Mantenimiento y Producción.

Implantamos la solución SAP ECC 6 para impulsar un cambio global tanto a nivel tecnológico como procedimental y mejorar la eficiencia y productividad de todas sus áreas de negocio.

www.tecnocom.es





Corazón de María, 6 - 1º

Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid

Tel: +34 915195094

Fax: +34 915195285

Consejo Editorial / Editorial Committee

Susana Moreno

Victoria Cuevas

Marcel Castells

Carmen Recalde

David Ruiz

Pau Abelló

Rafael Berriochoa

Revista AUSAPE / AUSAPE Journal

Dirección / Management

Junta Directiva Ausape

Depósito Legal / Legal Deposit

M-10955-2007

Edita / Edited by

AUSAPE

Impresión / Printing

Trisorgar

Colaboradores / Contributors

Roberto Calvo

Mercedes Aparicio

Reyes Alonso

Natalia Mosquera

Dirección de Arte / Art direction

Tasman Graphics

Suscripciones / Subscriptions

secretaria@ausape.es

Publicidad / Advertising

gestor@ausape.es

Textos / Texts

comunicación@ausape.es

www.ausape.es

La Asociación de Usuarios de SAP España y la dirección de la revista AUSAPE no comparten necesariamente las opiniones y datos publicados en la revista, ni tampoco se hacen responsables de los artículos, reportajes, opiniones, datos y colaboraciones que aparecen en la revista y están firmados por sus autores, siendo éstos los responsables. No estando permitida la reproducción, distribución o comunicación pública de la totalidad o parte de los contenidos publicados, en cualquier tipo de soporte o medio técnico sin la autorización de Asociación de Usuarios de SAP España.

AUSAPE (Asociación de Usuarios de SAP España) and the editorial committee of the AUSAPE journal do not necessarily share the opinions and information expressed in this journal nor do they take responsibility for the articles, features, opinions, data and contributions that appear in the journal, for which their authors shall take sole responsibility. Any reproduction, distribution or public communication of part or all of the contents published in this journal in any form or medium without the express authorisation of AUSAPE is strictly forbidden.



David Ruiz Badia,

Miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de Enel Energy Europe y Responsable de la Delegación Internacional de AUSAPE en SUGEN / Member of the AUSAPE Board of Directors, representing Enel Energy Europe, and Head of the AUSAPE International Delegation in SUGEN

AUSAPE, nuevos horizontes en la colaboración internacional

Estimado lector,

La revista que tiene en sus manos es el segundo ejemplar que nuestra Asociación edita en dos idiomas, castellano e inglés, con motivo de la celebración de SAPHIRE Now! y TechEd, dos eventos internacionales clave para SAP, sus partners y clientes en Madrid, que se convierte de nuevo en la capital del ecosistema de SAP. Queremos aprovechar estas páginas para profundizar en la dimensión internacional de AUSAPE, ofreciendo a nuestros asociados una completa radiografía que le permita moverse en el mundo SAP a nivel internacional y, al mismo tiempo, mostrar los avances de la Asociación en esta dirección así como los ámbitos en los que está colaborando con el resto de Grupos de Usuarios para promover un entorno de transferencia de conocimiento e intercambio de mejores prácticas entre toda la comunidad SAP.

AUSAPE ha puesto las bases, a través de la Delegación Internacional, para que sus empresas asociadas obtengan un alto valor añadido de su pertenencia. Las ventajas de trabajar en un entorno global para las empresas españolas son claras, desde la posibilidad de trasladar

nuestras preocupaciones sobre el software adquirido participando en las reuniones con la dirección de SAP a la participación en grupos de trabajo a nivel internacional, pasando por el acceso a la información sobre cualquier novedad relativa al ecosistema con antelación. Actualmente, las líneas de trabajo de SUGEN y AUSAPE giran alrededor de movilidad, cloud, aplicaciones, bases de datos y tecnología. Destacan los grupos de trabajo sobre HANA, Licenciamiento, Programas de Influencia en el software y Transferencia del conocimiento.

Este camino de apertura internacional, fruto del grado de madurez que hemos alcanzado como organización, no está exento de retos por parte de todos. Desde el punto de vista de AUSAPE, el desafío es perfilar y diseñar un camino de crecimiento y mayor participación por parte de los Asociados. Desde el de SUGEN, seguir sumando esfuerzos para que los miembros de los Grupos de Usuarios obtengan un valor cada vez más tangible, que sea de utilidad para las empresas.

¡Esperamos que disfruten de la revista!

AUSAPE, new horizons in international collaboration

Dear readers,

The journal you are holding is the second issue that our Association publishes in two languages, Spanish and English, to celebrate SAPHIRE Now! and TechEd, two key international events for SAP, its partners and customers in Madrid, once again making the Spanish capital the focal point of the SAP ecosystem. We would like to use this issue to examine AUSAPE's international scope in greater depth, offering our members an inside look that will help them to move in the SAP world internationally. At the same time, we will look at the progress that the Association is making in this respect, as well as the developments being made in the areas where AUSAPE collaborates with other User Groups to encourage knowledge transfer and the exchange of best practices among the entire SAP community.

AUSAPE has set the foundations for its member companies to get high added value from their membership through its International Delegation. The advantages of working in a global

environment for Spanish companies are clear to see: from being able to pass on our concerns regarding the software by participating in meetings with SAP management to becoming more involved in work groups on an international scale and accessing information on new developments in the ecosystem in advance. Currently SUGEN and AUSAPE's lines of work are focused on the areas of mobility, cloud-based solutions, applications, and databases and technology. Work groups on HANA, Licensing, Influence Programs in the software and Knowledge Transfer hold key importance.

This path to internationalization, thanks to the level of maturity we have reached as an organization, however, is not without its trials. For AUSAPE, our challenge lies in outlining and designing a path to ensure growth and greater member involvement. For SUGEN, we need to continue combining our efforts to ensure User Group members achieve greater tangible value that is useful to companies.

We hope you enjoy the issue!



Mapa Internacional / International Map

4

AUSAPE en el ecosistema SAP global / AUSAPE in the global SAP ecosystem

- Entrevista a / Interview with Susana Moreno presidenta de AUSAPE en representación de CEOSA / president of AUSAPE, representing CEOSA 6
- Entrevista a / Interview with Marcel Castells, miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de Azucarera, y presidente de AUSIA / member of the AUSAPE Board of Directors, representing Azucarera, and chairman of AUSIA 10

Actores en la escena SAP global / Players on the global SAP scene

- Carta abierta de / Open letter from Jim Hagemann Snabe, Co-CEO de / at SAP 14
- Entrevista a / Interview with Andreas Oczko -de / from DSAG- y / and Frans de Roy van Zuijdewijn -de / from VNSG-, co-presidentes del ICCG / ICCG Co-Chairmen 16
- Entrevista a / Interview with Otto Schell, miembro de la Junta Directiva del Grupo de Usuarios DSAG (Alemania/Austria/Suiza) y miembro del Equipo Central de SUGEN / Member of Board of Directors of DSAG (Germany/Austria/Switzerland User Group) and SUGEN Core Team Member 20
- Entrevista a / Interview with Yasmin Awad, vicepresidenta senior (SVP) y líder de la Organización Global de Grupos de Usuarios de SAP / Senior Vice President (SVP) and head of the SAP Global User Groups Organization at SAP 24
- Entrevista a / Interview with Don Whittington, miembro de la Junta Directiva de ASUG y representante de SUGEN / ASUG Board Member and SUGEN representative 28
- Entrevista a / Interview with Franck Cohen, Presidente de SAP EMEA (Europa, Oriente Medio y África) / President of SAP Europe Middle East & Africa 32

Historias de éxito / Success Stories

- Grupo BBVA con / BBVA Group with Single Consulting 35
- Isban con / with REALTECH 38
- Campofrío Food Group con / with Fujitsu 42
- Panzani con / with everis 45
- Gestamp Renewables con / with Ciber 48
- MediAlfa Corp con / with myCloudDoor 51
- Pepe Jeans y / and Hackett 54
- Blusens con / with Tecnomcom 57
- Pulcra Chemicals con / with Seidor 60
- Grupo Pañalón S.A. con / with Gopa IT 63

Historias de partners SAP / SAP partners stories

- Accenture: una historia de colaboración con las empresas españolas en expansión internacional / Accenture: A story of collaboration with Spanish companies in international expansion 66
- IBM: El viaje para llegar a ser una empresa global e integrada / IBM The journey to become a globally integrated enterprise 69
- NorthgateArinso: ¿Estás "HR Ready"? / Are you "HR Ready"? 72

Firma invitada / Guest figure

- Javier Colado, director general SAP para España y Portugal / MD for Spain and Portugal 75

El año de AUSAPE, en imágenes / AUSAPE: a year in pictures

77

Less guessing. More knowing.
Analytics. Delivered.

High performance. Delivered.

Knowledge is key. But knowledge without insight isn't much of an advantage. We help our clients use analytics to turn data into insight, insight into action and action into tangible results. That's high performance, delivered.

consulting | technology | outsourcing


accenture



SAP GUGO

Global User Groups Organization /
Organización Global de Grupos de Usuarios de SAP

SUGEN

SAP User-Group Executive Network

Red Ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP

La Red Ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP (SUGEN, por sus siglas inglesas) se creó en 2007 para fomentar el intercambio de información y la difusión de las mejores prácticas entre los Grupos de Usuarios de SAP así como coordinar la colaboración con SAP en temas estratégicos. Es una red formada por 16 Comunidades de Grupos de Usuarios de los seis continentes, cuya misión es ser una voz potente e internacional que une a los Grupos de Usuarios regionales en un diálogo abierto y honesto entre sus miembros y SAP.

The SAP User-Group Executive Network (SUGEN) was established in 2007 to foster the information exchange and best practice sharing among SAP User Groups as well as to coordinate the collaboration with SAP for strategic topics. It is a united network of 16 User Group Communities across six continents whose mission is to be a powerful, international voice that unites regional SAP User Groups in an open, honest dialogue between members and SAP.

ICCC

International Customer Competence
Center / Centro de Competencia de
Clientes

ICCC es la comunidad internacional de CCC (Centros de Competencia de Cliente). Coordina todas las iniciativas de grupos de usuarios con respecto al servicio y soporte en el ecosistema de SUGEN. El ICCC crea, proporciona soporte y mantiene la agenda de SUGEN sobre Service&Support. Además, proporciona soporte a las actividades de grupos de interés especiales (globales) para los temas de servicio y soporte.

The International CCC (Customer Competence Center) Community or ICCC, coordinates all user group initiatives with regard to the service & support domain within the SUGEN ecosystem. The ICCC sets up, supports and maintains the overall Service & Support agenda for SUGEN. Furthermore, it supports dedicated (Global) Special Interest Group activities for specific service & support topics.



GUGO es una unidad de negocio dentro del área de la Oficina del CEO de SAP que gestiona las relaciones con los grupos de usuarios de SAP en todo el mundo. La organización dirige la colaboración con los grupos de usuarios de SAP a través del intercambio ejecutivo, la transferencia proactiva de conocimiento y el uso compartido de prácticas recomendadas, programas y actividades de relaciones públicas. Sirve como principal canal de comunicación en términos de influencia en la futura dirección de los productos de SAP.

GUGO is a business unit within the SAP CEO board area that manages SAP's relationship with the SAP User Groups worldwide. The organization drives the collaboration with the SAP User Groups through executive exchange, proactive knowledge transfer, best practice sharing, programs and public relations activities. It serves as a major communication channel in terms of influencing SAP's future product direction.



*Asociación de Usuarios de SAP en Latinoamérica /
Association of Ibero-American SAP Users*

Es una organización de Grupos de Usuarios de SAP de habla hispana y portuguesa en Iberoamérica con el objetivo de generar sinergias y soluciones en temas comunes dentro del ecosistema SAP en la región.

It is an organization of Spanish and Portuguese speaking SAP User Groups in Ibero-America with the objective to generate synergies and solutions for the common topics within the SAP Ecosystem in the region.

**OTHER
SAP FOCUS
GROUPS**



Susana Moreno,
presidenta de AUSAPE en representación de CEOSA
president of AUSAPE, representing CEOSA



“Somos una entidad de prestigio, sólida y que aporta un alto valor añadido para sus empresas asociadas”

A lo largo de esta entrevista, Susana Moreno nos ofrece las pinceladas de lo que hoy es AUSAPE, y lo que pretende ser en el futuro, a través de un recorrido por sus objetivos clave para seguir creciendo como, por ejemplo, ampliar la dimensión internacional de la Asociación.

“We are a well-regarded, solid institution offering high levels of added value to our sister companies”

Throughout the interview, Susana Moreno offers us an outline of what AUSAPE is today and what it intends to be in the future by taking us through its key growth objectives such as, for example, its desire to broaden its international dimension.

Éste es un año muy señalado para AUSAPE, ya que la Asociación llega a sus 18 años de actividad representando a los usuarios de SAP en España. ¿Cómo se posiciona la Asociación hoy tras una larga trayectoria de evolución?

AUSAPE se configura como una entidad de prestigio, sólida, que aporta un alto valor añadido para sus empresas asociadas y con la vista puesta siempre en el crecimiento y la renovación.

A día de hoy, ¿cuántos asociados tiene AUSAPE y cuál es el perfil de miembro que tiene la asociación?

Actualmente contamos con cerca de 400 empresas asociadas con los dos perfiles básicos: clientes poseedores de licencias SAP e implantadores.

Las empresas asociadas a AUSAPE tienen un alto nivel de fidelización, ¿cuál es, bajo su perspectiva, el valor estratégico que AUSAPE ofrece a las empresas?

Nuestras empresas son fieles a AUSAPE porque lo son a SAP, y la Asociación evoluciona y da respuestas porque estamos muy pegados al día a día de la problemática, novedades, soluciones, etc., que SAP tiene en el mercado. No nos habríamos mantenido sin esa capacidad de evolucionar y de dar respuestas.

Hablemos de futuro. ¿Cómo afronta la Asociación los próximos años y cuáles son los objetivos que se plantea?

En nuestra hoja de ruta figuran como objetivos el crecimiento en asociados, llegando a las Pymes; más y mejores servicios, principalmente desarrollando entornos virtuales; abrir nuevas líneas de

This is a particularly important year for AUSAPE: the Association will be celebrating its 18th anniversary representing SAP users in Spain. What is the Association's current position after such a long evolution?

AUSAPE has transformed into a well-regarded, solid institution offering high levels of added value to its sister companies and with its sights set firmly on growth and renewal.

How many members does AUSAPE have today, and what is the profile of these members?

At the moment we have around 400 member companies, and they come in two basic profiles: customers owning SAP licenses, and SAP implementation partners.

AUSAPE member companies have a high level of loyalty. What, in your opinion, is the strategic value offered by AUSAPE to companies?

Our companies are loyal to AUSAPE in the same way as they are loyal to SAP, and the Association evolves and provides answers to them because we're always up to date with the latest problems, news, solutions, etc., relating to SAP on the market. We would not have been able to keep going if we didn't have this capacity to develop and to offer solutions.

Let's talk about the future. How will the Association confront the coming years, and what objectives is it currently considering?

In our roadmap, we have objectives such as increasing membership numbers and reaching SMEs; more and better services, principally

Una larga trayectoria ligada a AUSAPE

Susana Moreno cuenta con una larga trayectoria en la Asociación, donde comenzó su andadura en el grupo de trabajo de Recursos Humanos, y ha formado parte de su Junta Directiva durante siete años, cinco de ellos como Presidenta. Tras años de implicación, tiene claro que “AUSAPE es una asociación de empresas pero lo más importante de las empresas son las personas. Somos personas que colaboramos y creamos un presente y un futuro juntas”.

Licenciada en Psicología Industrial por la Universidad Complutense de Madrid y Executive MBA por el Instituto de Empresa y Master en Recursos Humanos por ICADE, esta madrileña gestiona todos los aspectos relativos al análisis, planificación, coordinación, control y seguimiento de las políticas de recursos humanos, sus diferentes procesos de selección, formación, desarrollo, retribución y administración de personal en CEOSA.

Entre sus responsabilidades, destaca el diseño, desarrollo, implantación y seguimiento del Cuadro de Mando Integral de Recursos Humanos. Asimismo, ha trabajado en el diseño y coordinación de proyectos europeos en colectivos de discapacitados.

Desde el punto de vista tecnológico, desde 1999, se ocupa de establecer las directrices en proyectos de implantación de herramientas informáticas de Recursos Humanos desde SAP Business Suite (en la que CEOSA destaca como empresa pionera en España en la implantación del módulo de PD a nivel corporativo) hasta la intranet corporativa de Recursos Humanos.



A long history associated with AUSAPE

Susana Moreno has a long history in the Association: she first started off in the workgroup for Human Resources, and has been part of its Board of Directors for six years, with five of them as President. After all these years of involvement, she is certain that “AUSAPE is an association of companies, but that the most important thing in companies are their people. We are people and we work together and create a present and future together”.

With a degree in Industrial Psychology from the Complutense University in Madrid, an Executive MBA from the IE University and a Master in Human Resources from the ICADE, Susana, a native of Madrid, manages all of the aspects related to analysis, planning, coordination, control and monitoring in human resource policies, and the different staff recruitment, training, development, pay and administration processes at CEOSA.

Among her responsibilities are designing, developing, implementing and following up on the HR Scorecard. Additionally, she has also worked on designing and coordinating Europe-wide projects for disabled persons.

From a technological point of view, from 1999 she has been involved in the establishment of guidelines for implementing IT tools in Human Resources from SAP Business Suite (in which CEOSA is pioneer in Spain for implementing the PD module on a corporate level) and the Human Resources corporate intranet.



interés para nuestras empresas asociadas, y mantener el espíritu de colaboración y apoyo mutuo.

La internacionalización de la Asociación también figura en nuestro Plan Estratégico, un área en la que estamos avanzando con fuerza.

La internacionalización es clave para el futuro de AUSAPE. ¿Por qué ahora?

Porque ahora AUSAPE ha alcanzado un elevado grado de madurez y cuenta con una experiencia de 18 años de actividad que nos permite dar respuestas y aportar nuestro conocimiento a otros. Así, hemos profundizado en nuestra relación con SUGEN y estamos muy orgullosos de ser la primera asociación al frente de la presidencia de AUSIA.

¿En qué dirección están poniendo más énfasis a la hora de consolidar esa dimensión internacional?

Lógicamente, tenemos una tendencia natural hacia aquellos países con los que nos une la lengua y una cultura común.

No obstante, AUSAPE no pone fronteras y nos interesa muchísimo aprender de aquellos que tienen más experiencia en el ámbito asociativo.

¿Existe algún freno/barrera a la hora de conseguir ser una AUSAPE más global?

El que nos marcan nuestros propios Estatutos y el mandato establecido por nuestros “accionistas”, las empresas asociadas a AUSAPE.

developing virtual environments; opening new areas of interest for our member companies and maintaining the current spirit of cooperation and mutual support.

The internationalization of the Association is also part of our Strategic Plan, and it's an area in which we are advancing strongly.

Internationalization is key to the future of AUSAPE. Why now?

Because AUSAPE has now reached a certain level of maturity and has 18 years' experience in the area meaning that we can offer answers and knowledge to others. We've also strengthened our bonds with SUGEN and are very proud to be the first association in charge of the AUSIA presidency.

In which direction are you placing your emphasis when consolidating this international dimension?

Logically, our natural tendency is to look towards countries with which we share a common language and culture.

However, AUSAPE will not be setting itself any limits, and we're really interested in learning from those who have more experience in associations.

Is there any block/barrier when it comes to making AUSAPE more global?

Just what is written down in our own Statutes and the mandate established by our “shareholders”, i.e. AUSAPE's member companies.



Marcel Castells, miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de Azucarera, y presidente de AUSIA.

“AUSAPE
tiene una
participación
cada vez más
activa en
SUGEN, ICCC
y AUSIA”

Marcel Castells, member of the AUSAPE Board of Directors, representing Azucarera, and chairman of AUSIA.

“*AUSAPE is
becoming
more active in
SUGEN, ICCC
and AUSIA*”

Marcel Castells ocupa la vocalía de Internacional en la Junta Directiva de AUSAPE, responsable de extender su participación en todos foros internacionales del ecosistema SAP y trasladar al Asociado español el valor que se deriva de sus actividades. Desde julio de este año, en representación del Grupo de Usuarios español, ostenta la Presidencia de AUSIA (la Asociación de Usuarios de SAP en Iberoamérica).

¿En qué direcciones está concentrando AUSAPE sus esfuerzos de internacionalización?

Una vez creada la Delegación Internacional de AUSAPE (DI) y tras haberla reforzado con nuevas incorporaciones, tenemos una presencia cada más activa en SUGEN (SAP User Group Executive Network), y una mayor participación en sus grupos de trabajo y reuniones virtuales o presenciales, así como en ICCO (International Community of SAP Customer Competence Centers).

En lo que respecta a AUSIA, hemos realizado importantes esfuerzos impulsando su creación y hemos accedido a su primera Presidencia.

¿Cómo se articula la Delegación Internacional?

Es el elemento canalizador de todas las acciones de AUSAPE en el ámbito internacional. En nuestra última Asamblea General, abrimos a todos los asociados de pleno derecho la posibilidad de participar en la Delegación, hasta un máximo de siete personas.

Actualmente está formada por cinco personas, con un claro reparto de responsabilidades y nos reunimos mensualmente para intercambiar información y planificar los esfuerzos. Así, en SUGEN trabajamos activamente tres miembros (David Ruiz - en representación de ENEL Energy Europe, Jacques Nieuwland - Roca, y yo mismo - Azucarera), en AUSIA dos (Roberto Calvo, miembro de la Oficina permanente de AUSAPE y yo) y hemos destinado un recurso al ICCO (Jacques Nieuwland). También se ha incorporado a la Delegación María Martínez, de Grupo Calvo.

¿Cómo se transfiere el conocimiento procedente de internacional para que el Asociado de AUSAPE obtenga beneficios tangibles?

Uno de los cometidos de la DI es tener contacto con los grupos de trabajo de AUSAPE y con sus asociados para trasladar la información internacional de SAP e impulsar las nuevas propuestas de colaboración como, por ejemplo, el programa de influencia SAP Customer Connection.

Sin duda, mantener una colaboración estrecha con los grupos de trabajo es fundamental, pero también utilizamos los diferentes canales de comunicación de AUSAPE (revista, boletines informativos o web) para transferir el conocimiento procedente de SUGEN y AUSIA a nuestros asociados.

¿Cuál es la razón de la creación de AUSIA?

Fundamentalmente existen dos motivos: idioma y localización. Normalmente para un buen intercambio y colaboración de información la lengua es un factor muy importante y los problemas relativos a las diferentes localizaciones también.

Marcel Castells currently occupies the position of international spokesperson on the Board of Directors of AUSAPE and is responsible for increasing its participation in all international forums within the SAP ecosystem and for transferring the value from their activities to the Spanish members. Since July of this year, he has held the position of chairman of AUSIA (Association of Ibero-American SAP Users) representing the Spanish Users Group.

In what direction is AUSAPE concentrating its internationalization efforts?

Now that the AUSAPE International Delegation (DI) has been created and has grown thanks to the addition of new members, we are more active in SUGEN (SAP User Group Executive Network) and participate more in its work groups and virtual and face-to-face meetings, and also in ICCO (International Community of SAP Customer Competence Centers).

As for AUSIA, we have made a great effort in setting it up and are proud to be its first chair.

How is the International Delegation structured?

The International Delegation is the driving force for all AUSAPE's actions at an international level. At the last General Meeting we offered all full members the chance to participate in the Delegation with a maximum of seven representatives.

It is currently made up of five people whose responsibilities are clearly defined, and we meet once a month to exchange information and plan our efforts. So in SUGEN there are currently three active members (David Ruiz representing ENEL Energy Europe, Jacques Nieuwland - Roca, and myself - Azucarera), in AUSIA two (Roberto Calvo, member of the permanent office of AUSAPE, and myself) and we have appointed one person to ICCO (Jacques Nieuwland). María Martínez, of the Calvo Group, has also joined the Delegation.

How is the knowledge coming from the International Delegation transferred so that AUSAPE members can obtain tangible benefits from it?

One of the DI's duties is to work in close contact with AUSAPE work groups and their members in order to transfer the international SAP information to them and to promote new proposals for cooperation such as the SAP Customer Connection influence program.

Without a doubt, maintaining a close working relationship with work groups is fundamental, but we also use the different communications channels open to us in AUSAPE (magazine, newsletters or web page) to transfer information coming from SUGEN and AUSIA to our fellow members.

What is the reason behind the creation of AUSIA?

There are basically two reasons: language and location. Language is usually an important factor when it comes to information exchange and cooperation, as are problems related to geography.

The SAP world is dominated by its birthplace in Germany and expansion in the English-speaking world (USA, United Kingdom,



El mundo SAP está liderado por su cuna alemana y la gran expansión anglófona (EE. UU., Reino Unido, Canadá, Australia,...) y, siendo el castellano/portugués dos idiomas con una importante presencia en el mundo, debemos unirnos para ser otro punto de referencia para SAP y AUSAPE no quiere quedarse fuera.

En estos primeros pasos que está dando AUSIA, ¿cuáles son las prioridades que se han marcado?

Actualmente AUSIA está formada por los Grupos de Usuarios de Argentina, Brasil, Colombia, México y Centroamérica, Perú, Portugal, Venezuela y la propia AUSAPE, que ostenta desde el pasado julio la primera Presidencia. Nuestro propósito es seguir impulsando el desarrollo y crecimiento de esta organización.

Ahora estamos en la fase de inicio de actividades, por lo que nos reunimos cada mes virtualmente y ya hemos lanzado dos proyectos que deben terminar en la reunión presencial de Orlando en mayo de 2013. El primero es la realización de un Benchmarking interno para que cada asociación pueda mejorar y el segundo es impulsar el programa de Customer Connection en cada país.

¿Qué aporta AUSAPE a AUSIA y viceversa?

Uno de los motivos principales de mi elección como Presidente fue ser miembro del SUGEN y llevar más de 10 años vinculado a AUSAPE.

Creo que AUSIA nos puede aportar influencia en SAP en temas como formación, desarrollo y mantenimiento localizado y soluciones comunes. Hoy en día, SAP está dividido por continentes y esta asociación los une por idioma.

Canada, Australia, etc.) and, because Spanish and Portuguese are two languages with an important presence in the world, we need to come together to become another reference point for SAP. AUSAPE does not want to miss that opportunity.

In these first baby steps being taken by AUSIA, what priorities have been set?

AUSIA is currently made up of User Groups from Argentina, Brazil, Colombia, Mexico and Central America, Peru, Portugal, Venezuela and AUSAPE, which has been the first to hold the post of chair since July. Our aim is to continue promoting the development and growth of this organization.

We're currently in the initial activity phase, which means that we hold a monthly virtual meeting, and we've launched two projects which will conclude at the face-to-face meeting we'll be holding in Orlando in May 2013. The first is the setting up of an internal benchmark so that each association can make improvements, and the second is to promote the Customer Connection program in each country.

What does AUSAPE offer to AUSIA, and vice versa?

One of the main reasons for my election as chairman was that I was a member of SUGEN and have have a relationship with AUSAPE for over 10 years.

I believe that AUSIA can increase our influence in SAP in areas such as training, local development and maintenance and common solutions. Nowadays SAP is divided by continents, and this association is united by language.

REALTECH

Visit us at booth 1097

SAP HANA
SAP Mobile SAP EPM
SAP Business Objects
Cloud Computing
SAP IT Infrastructure Management
Change Management for SAP

REALTECH AG

Industriestr. 39c · 69190 Walldorf · Germany
Tel. +49.6227.837.0 · Fax +49.6227.837.837
customer-services@realtech.com · www.realtech.com

REALTECH España y Latam

C/Torrelaguna, 77 – 4ª Planta · 28043 Madrid · España · Tel. +34.91.556.00.13
Avda Diagonal 67 – 1ª Planta · 08019 Barcelona · España · Tel. +34.93.272.26.70
customer-spain@realtech.es · www.realtech.es



Carta abierta de Jim Hagemann Snabe, Co-CEO de SAP

Estimados miembros de AUSAPE:

En nombre de toda la Junta directiva de SAP, me gustaría felicitar a AUSAPE por su éxito continuo a la hora de convertirse en una parte integral de la comunidad global de SAP. Estamos muy emocionados por volver a organizar nuestros eventos claves europeos en Madrid: SAPPHIRE NOW y SAP TechEd del 13 al 16 de noviembre.

La relación de SAP con AUSAPE es excelente: colaboramos abiertamente entre nosotros y crecemos juntos para ayudar a los clientes a mejorar la gestión de sus empresas y a ampliar todo nuestro ecosistema. Su confianza en SAP es esencial para fortalecer nuestra relación y sienta las bases para un fuerte crecimiento futuro en el mercado.

Habrán observado cómo ha aumentado considerablemente el impacto de AUSAPE en SAP durante los últimos años, no solo al contribuir en los productos de SAP mediante el proceso de localización, sino también al colaborar con otras asociaciones de usuarios para las versiones actuales y futuras de productos y servicios de SAP. Un ejemplo es el proceso de Customer Connection de SAP, en el que AUSAPE participa activamente influyendo en las versiones actuales de los productos de SAP, y en el que se ofrecen mejoras gracias a notas de soporte para conseguir una fácil adopción, todo ello incluido como parte de sus contratos de mantenimiento.

Les animo a que nos sigan ofreciendo comentarios constructivos que nos ayuden a crear software empresarial innovador para nuestras cinco categorías de mercado en beneficio del mercado español, y también contribuir así a aumentar la satisfacción de los clientes. SAP dedica su atención a apoyar a los clientes de España, sobre todo en estos momentos difíciles, mediante el aumento la productividad y el desarrollo de nuevos modelos empresariales que mejoran la gestión de las empresas.

Asimismo, AUSAPE participa activamente en la Red de Asociaciones de Usuarios de SAP (SUGEN), que también gestiona las exigencias del mercado español en este contexto. SUGEN y SAP están tratando conjuntamente las prioridades futuras para desarrollar la hoja de ruta y la dirección del portafolio de SAP.

Les garantizo mi más firme compromiso de que SAP respaldará el futuro crecimiento de AUSAPE trabajando todos juntos como un solo equipo. Proporcionaremos una transferencia de conocimientos y compartiremos las mejores prácticas y oportunidades para nuestros clientes de España para reforzar así nuestra dedicación y apoyo.

Espero con gran ilusión que SAPPHIRE sea todo un éxito en Madrid.

*Les saluda atentamente,
Jim*

Open letter from Jim Hagemann Snabe, Co-CEO at SAP



Dear AUSAPE members,

On behalf of the entire SAP Executive board, I would like to congratulate AUSAPE on your continuous success of becoming an integral part of the global SAP community. We are very excited to host again our European key events in Madrid: SAPPHIRE NOW and SAP TechEd from November 13th to 16th.

SAP's relationship with AUSAPE is outstanding: We openly collaborate with each other, we grow together to help our customers becoming better-run companies, and we expand our entire eco-system. Your trust in SAP is essential for our strong relationship and creates the foundation for a strong future market growth.

You may have noticed how AUSAPE's impact on SAP increased significantly in the recent years, by not only influencing SAP products through the localization process, but also by collaborating with other user groups for current and future releases of SAP products and services. One example is the SAP Customer Connection process, in which AUSAPE actively participates to influence the current releases of SAP products, and where improvements are delivered through support notes for easy adoption, all included as part of your maintenance contracts.

Please continue with providing us your constructive feedback that helps us to release innovative business software in our five market categories for the benefit for the Spanish market - which will also lead to an increase in customer satisfaction. SAP is dedicated to support our Spanish customers specifically well in these challenging times by increasing productivity and developing new business models for better run businesses

AUSAPE is also very active in the SAP User Group Executive Network (SUGEN) which drives the requirements of the Spanish market in this context as well. Together, SUGEN and SAP are discussing future priorities to shape the roadmap and direction of SAP's portfolio.

You have my full commitment that SAP will support AUSAPE's future growth by working together as ONE team. We will strengthen the engagement and support by providing knowledge transfer, sharing best practices and influence opportunities for our customers in Spain.

I am looking forward to a successful Sapphire in Madrid!

*Sincerely yours,
Jim*



Andreas Oczko –de DSAG- y Frans de Roy van Zuijdewijn –de VNSG-, co-presidentes del ICCC

“Nuestro objetivo es proporcionar a los CCoE una interlocución bien asentada, exclusiva e internacional en el diálogo con SAP”

Andreas Oczko –from DSAG- and Frans de Roy van Zuijdewijn –from VNSG- , ICCC Co-Chairmen

“Our goal is to give the CCoEs a deep-seated, unique, international voice in the dialogue with SAP”



Deutschsprachige
SAP® Anwendergruppe



Andreas Oczko y Frans de Roy son copresidentes del ICCC, acrónimo de Centro de Competencia de Clientes, cuya misión es hacer que la comunicación entre SAP y los Centros de Excelencia de Clientes (CoE) sea eficaz de forma bidireccional. Andreas Oczko nos detalla en esta entrevista la historia, objetivos y logros de esta comunidad de grupos de trabajo, que forma parte de SUGEN.

Andreas Oczko and Frans de Roy are co-chairmen of the ICCC -acronym of Customer Competence Center-, whose mission is to make the communication between SAP and the customers CoE (Centers of Excellence) effective in both directions. In this interview, Andreas Oczko gives us the details of the story, goals and achievements of this workgroup community, which takes part of SUGEN.

¿Cómo y cuándo se creó el ICCC?

El ICCC empezó en el año 2003 como una comunidad de grupos de trabajo de CCC cooperativos que representaban a los clientes de SAP organizados en grupos de usuarios nacionales. CCC era la abreviatura de Customer Competence Center (Centro de Competencia de Clientes), el centro interno de experiencia de SAP en un cliente y el intermediario entre el negocio y las TI en relación con SAP. SAP cambió el nombre del programa CCC a CCoE (Customer Center of Expertise, Centro de Excelencia de Clientes), pero decidimos no continuar con esta denominación dado que CCC era una marca muy bien posicionada desde el año 1994.

El ICCC está profundamente enraizado en un memorándum formal entre el ICCC y SAP. Está acordado que cuando SAP tome decisiones, SAP tendrá en cuenta las ideas que provengan del ICCC y mantendrá a la comunidad informada según corresponda. En consecuencia, SAP Active Global Support (AGS) mantiene el protagonismo como parte principal dentro de SAP a la hora de desarrollar conceptos de servicio y soporte técnico.

¿Cuál es su misión principal?

La misión principal consiste en establecer un mecanismo de resonancia para el intercambio de perspectivas entre SAP y el ICCC a intervalos regulares acerca de la orientación estratégica de los servicios relacionados con la solución SAP. En este contexto, el ICCC ofrece sus servicios como socio a SAP en relación con la recopilación de información, reacciones y propuestas de la amplia base de clientes, y la transmisión de esta información, a su vez, a SAP.

O, para decirlo de otra forma: hacer que la comunicación entre SAP y los CCoE de clientes sea eficaz de forma BIDIRECCIONAL.

Además de esta misión, ¿qué objetivos pretende conseguir?

Los centros CCoE establecen un puente entre las TI y el negocio, y son el contacto principal para el departamento de ventas de SAP y para SAP AGS. Por lo tanto, el objetivo general del ICCC es proporcionar a los CCoE una interlocución bien asentada, exclusiva e internacional en el diálogo con SAP.

How and when did the ICCC start?

The ICCC started in 2003 as a community of co-operating CCC Workgroups representing SAP customers organized in national User Groups. CCC was the abbreviation of Customer Competence Center as the internal center of SAP expertise at a customer, and also the intermediate between business and IT with regard to SAP. SAP renamed the CCC program into CCoE (Customer Center of Expertise) but we decided not to follow this renaming since CCC was a well-established brand since 1994.

The ICCC is deeply rooted in a formal memorandum between ICCC and SAP. It's agreed when SAP is making decisions, SAP will take into consideration ideas coming from the ICCC and keeps the Community informed accordingly. Hereby, there's a focus on SAP Active Global Support (AGS) as the main party within SAP to develop service and support concepts

What is its core mission?

The core mission is to establish a sounding board for the exchange of views between SAP and ICCC at regular intervals on the strategic orientation of the services related to the SAP solution. In this context ICCC offers its services as a partner to SAP in accumulating information, reactions and proposals from the broad customer base and transmitting these in turn to SAP.

Or to say in other words: To make the communication between SAP and the customers CCoE effective in BOTH directions.

Apart from this mission, what goals does it seek to achieve?

The CCoEs are building the bridge between IT and business and are the main contact for the SAP sales department and for SAP AGS. Therefore the overall goal of ICCC is to give the CCoEs a deep-seated, unique, international voice in the dialogue with SAP.

What is the relationship between SUGEN and ICCC?

ICCC is a Community in the SUGEN ECO System. Whilst SUGEN is the network of user group boards with a more strategic focus

Principales logros de ICCC

- La revisión conjunta de los criterios de certificación de CCoE en 2005, junto con SAP.
- Una influencia significativa en el desarrollo de Solution Manager 7.0.
- La asistencia anual al Forum Internacional del ICCC, conjuntamente con SAP.
- La renovación de todo el programa de CCoE, centrando la atención en las áreas siguientes: Gestión de contratos y licencias, Gestión de la información, Influencia, Operaciones de soporte técnico.

ICCC main achievements

- *Joint revision of the CCoE certification criteria in 2005 together with SAP*
- *Significant influencing the development of Solution Manager 7.0*
- *Joint yearly International ICCC Forum together with SAP*
- *Renewal of the whole CCoE Program with the focus areas: Contract & License Management, Information Management, Influence, Support Operations*

¿Qué relación existe entre SUGEN y el ICCC?

El ICCC es una comunidad dentro del ecosistema de SUGEN. Mientras que SUGEN es la red de juntas de grupos de usuarios con un enfoque más estratégico, el ICCC tiene un carácter operativo. Tenemos una relación estrecha y mantenemos un canal de comunicación eficaz entre SUGEN y el ICCC.

¿Cuáles son las iniciativas o líneas de trabajo principales en que está trabajando actualmente?

En la renovación de los CCoE, sin lugar a dudas. Existe una hoja de ruta definida hasta finales de 2013 y sigue su curso.

Un aspecto muy importante será la definición y la visibilidad de las ventajas que supone ser un CCoE certificado. Además, debatiremos acerca de la utilización de Solution Manager como herramienta central de los CCoE.

¿En este momento cuántas organizaciones forman parte del ICCC?

Actualmente, 10 grupos de usuarios son miembros formales del ICCC, pero existen algunos grupos más que están interesados en nuestras actividades.

¿De estos grupos, cuántos de ellos son españoles?

El único grupo es la "Asociación de Usuarios de SAP España".

¿Qué motivos podría exponer para unirse al ICCC y participar activamente en él?

La parte más importante de un ciclo de vida de SAP es la ejecución de los sistemas SAP. La clave para una ejecución satisfactoria es disponer de un CCoE que funcione bien. Es un interés fundamental tanto para el cliente como para SAP. Para el cliente, un CCoE que funcione bien puede reducir el coste total de la propiedad y, a la vez, puede aumentar el valor de la inversión en SAP mediante una aplicación inteligente del potencial de SAP, lo cual es todavía más importante. Para SAP, un CCoE bien equipado aumentará la satisfacción del cliente respecto a SAP.

Para que un CCoE sea eficaz, debe optimizarse la interacción entre SAP y el CCoE. Ésta es la misión general del ICCC. Unirse y participar de forma activa para tener influencia en SAP respecto al suministro de los procesos y las herramientas adecuados, para aportar el contacto correcto y para obligar a SAP a adaptar sus operaciones de forma conveniente. El reto principal del ICCC es mantener las prioridades de SAP al nivel de las necesidades de los clientes en relación con los desarrollos de Servicios y Soporte Técnico de SAP también en las operaciones cotidianas. SAP debe seguir innovando, pero los clientes necesitan

ICCC has an operational character. We have a close relationship and an effective communication channel between SUGEN and ICCC.

What major initiatives/lines are you working on at present? Definitely the CCoE Renewal. There's a defined roadmap until the end of 2013 and it's still in motion.

One very important point will be definition and visibility of benefits of a certified CCoE. Additionally, we'll discuss the usage of Solution Manager as a central tool for the CCoE.

To date, how many organizations take part of the ICCC?

Currently, 10 User Groups are formal member of ICCC, including the Asociación de Usuarios de SAP España (AUSAPE), but some further Groups are interested in our activities.

What reasons would you give for joining and actively participating in the ICCC?

The most important part of an SAP lifecycle is running the SAP systems. Key for the successful run is a well performing CCoE. This is a fundamental interest both for the customers and for SAP. For the customer a well performing CCoE can reduce TCO, but - even more important- can increase the value of the SAP investment by smartly applying SAP potential. For SAP a well-equipped CCoE will increase customer satisfaction about SAP.

To make the CCoE effective it is necessary to optimize the interaction between SAP and the CCoE. This is the overall mission of ICCC. Join and participate actively to influence SAP to deliver the right processes and tools, to provide you with the right contact and to force SAP to adapt their operations in the right way. The main Challenge for ICCC is to keep aligning SAP priorities with customer needs regarding developments for SAP Service & Support, also for the day to day operation. SAP should keep innovating, but customers need solutions for their actual needs in their -often large-scale and heterogeneous- environments, and it is fruitful to have an open dialogue about matching both needs.

SAP AGS is a global organization and the best way to discuss with them is on an international level in an international environment. That's the ICCC.

What sets it apart from other organizations?

It's a unique place to work together on an international level with other well versed CCoE representatives with decades of

soluciones para sus necesidades reales en unos entornos que a menudo son heterogéneos y a gran escala, y tener un diálogo abierto acerca de cómo compaginar las dos necesidades resulta fructífero.

SAP AGS es una organización global y la mejor forma de hablar con ellos es a nivel internacional y en un entorno internacional. Y aquí es donde entra en juego el ICCC.

¿Qué lo distingue de otras organizaciones?

Es un lugar único para trabajar a nivel internacional con otros representantes de CCoE bien preparados, con décadas de experiencia, y con SAP AGS basándose en un acuerdo formal y en su propio evento anual. ¿No cree que es suficiente?

¿Cree que las empresas conocen la existencia de distintas entidades y asociaciones como SUGEN, ICCC, AUSIA, etc.?

Considero que es importante que las empresas conozcan la existencia de grupos de usuarios locales y el papel que desempeñan.

Éste es un aspecto que estamos haciendo visible con la renovación del programa de CCoE. Durante el proceso de certificación, los clientes pueden ver que el grupo de usuarios local es su socio principal para poder influenciar en SAP en las áreas de mejora y de innovación. El grupo de usuarios local tendrá la conexión con el ICCC para llevar los temas supranacionales a una plataforma internacional. Si ningún grupo de usuarios local está presente, el ICCC ayuda al CCoE certificado a unirse a la comunidad y a tener influencia de un modo eficaz.

experience and with SAP AGS based on a formal agreement and its own annual event. Do you need anything else?

Do you think companies are aware of the existence of different entities and associations such as SUGEN, ICCC, AUSIA, etc.?

I think it's important that companies are aware of the local user groups and the role of them.

That's one thing we're making visible with the renewal of the CCoE program. During the certification process it becomes visible for the customers that the local User Group is their prime partner to influence SAP in the areas of improvement and innovation. The local User Group will have the connection with ICCC to bring supra-national topics to an international platform. If no local User Group is present ICCC helps the certified CCoE to join the community and to influence in an effective way.



attitude makes the difference

"Soy experta en **SAP ERP** y me ha permitido crear una plataforma para una compañía alimenticia. Así han **reducido costes** en su gestión de operaciones".

"Por eso nuestros clientes eligen **everis**."

Consulting, IT & Outsourcing
Professional Services

everis.com

Otto Schell, miembro de la Junta Directiva del Grupo de Usuarios DSAG (Alemania/Austria/Suiza) y miembro del Equipo Central de SUGEN

“Una red de ejecutivos de grupos de usuarios es importante para elevar cuestiones específicas y transmitir las a SAP”

Entrevistamos a Otto Schell para que nos narre la evolución de DSAG, un Grupo de Usuarios que celebra su 15 aniversario este año. Desde 1997 hasta hoy, ha pasado de ser un pequeño ‘grupo de soporte’ a uno de los grupos más activos a nivel mundial. En la entrevista nos da su visión del papel de DSAG, SUGEN y la interrelación de los Grupos de Usuarios con SAP.



Otto Schell, Member of Board of Directors of DSAG (Germany/Austria/Switzerland User Group) and SUGEN Core Team Member

“A Network of User Group Executives is important to scale specific topics and to address to SAP”

We interviewed to Otto Schell to relate us the DSAG’s evolution, a User Group that celebrates its 15th anniversary in 2012. From 1997 to today, it developed from a small ‘support group’ to one of the most active SAP user groups worldwide. In the interview, he gives us its viewpoint on the role of DSAG, SUGEN and the interaction of the user groups with SAP.

¿Cuál ha sido la evolución del número de miembros desde su fundación hasta hoy? ¿Cuántos miembros tiene en la actualidad y cuál es el perfil clave de las organizaciones que pertenecen a DSAG?

Más de 2.700 empresas son miembros de la organización, con más de 42.000 personas registradas. Las empresas pertenecen a todo tipo de sectores, desarrollan una gran diversidad de funciones y son tanto pequeñas como medianas o grandes empresas. En 1997, pertenecían a DSAG alrededor de 300 empresas.

Desde su punto de vista, ¿qué valor estratégico ofrece DSAG a sus empresas miembro?

La actual estructura de la Junta y una base de más de 150 grupos de intereses especiales y grupos de trabajo aportan a los miembros un amplio espectro para tener una influencia estratégica en la hoja de ruta empresarial y técnica, y en segundo plano una salvaguarda de la base instalada mediante la concentración en la simplificación y la integración.

¿Qué relación tiene la asociación con SAP?

Hemos establecido unas reglas y un entorno abierto y constructivo para la colaboración con la Junta de SAP y la entidad local de SAP. Estos aspectos se evalúan en reuniones frecuentes de relación e intercambio de opiniones estratégicas para asegurar la evolución y que nosotros, como DSAG, consigamos que nuestras opiniones se transmitan a los niveles adecuados. Y lo mismo por lo que respecta a SAP.

¿Cuáles son sus hitos principales como asociación de usuarios de SAP?

Como primer hito me gustaría mencionar nuestra estructura organizativa, que establecimos en 2008. Nos permite ser más productivos y hacer un mejor trabajo en relación a la influencia en SAP. Reestructuramos nuestra junta, que desde entonces se compone de cinco departamentos relacionados con SAP: Servicio y Soporte Técnico, Tecnología, Medianas Empresas, Procesos y Aplicaciones (SAP Business Suite) y Soluciones Sectoriales. Un miembro dedicado de la junta lidera cada uno de los departamentos. Debido a la nueva estructura, el nivel de interacción de DSAG con la gestión de soluciones de SAP es cinco veces superior respecto a la situación anterior, en la cual no existían departamentos específicos.

Otro desarrollo importante fue el consejo asesor de CIOs, creado para asegurar que las preocupaciones estratégicas de los CIOs de DSAG se transmiten adecuadamente. El consejo está formado por ocho responsables de la toma de decisiones en TI, que representan los intereses de la comunidad global de Directores de Informática. Trabajan de forma conjunta con la junta de DSAG para ayudar a intensificar los intercambios entre DSAG y SAP, a reforzar esta relación en el nivel de gestión y a aumentar la influencia de DSAG en SAP.

Por último, pero no menos importante, DSAG ha gestionado, junto con SAP, la provisión a los clientes de canales formales a través de los cuales pueden transmitir sus comentarios y peticiones directamente a SAP. Dos ejemplos de este tipo de compromiso son el programa Customer Connection/Continuous Improvement (CI) y el programa CEI Customer Engagement Initiative (CEI). Ambas iniciativas, que han sido diseñadas por SAP y reciben el soporte de DSAG, proporcionan unos canales de influencia permanentes con el objetivo de identificar y desarrollar mejoras de las soluciones para los clientes de SAP.

¿Cuáles son sus objetivos principales para los próximos 2-3 años?

La nueva dimensión tecnológica nos presenta oportunidades inherentes en relación con los procesos. Para poder orientar a nuestros miembros a partir de las mejoras continuadas en el core para la adopción de nuevos modelos de negocio transformados, se hace necesaria una revisión de nuestras estructuras que nos conduzca hacia un modelo de organización



What has been the evolution in the number of members from when it was established to today? How many members does it have at present and what is the key profile of the organizations belonging to DSAG?

We have more than 2700 companies as members with more than 42000 signed in individuals. The companies are spread around all industries and functions coming from all various size of enterprise. In 1997 about 300 companies belonged to the DSAG.

In your point of view, what strategic value does DSAG offer its member companies?

The current Board structure and a foundation with more than 150 Special Interest Groups and working groups provide members with a large spectrum of strategically influence on the business and technical roadmap and also on the back end a safeguarding of the installed base by focusing on simplification and integration.

What is the association's relationship with SAP?

We have established an open and constructive environment and rules for the collaboration with the SAP Board and the Local SAP Entity. These are measured in regular strategic update and relationship meetings to ensure progress and that we as DSAG can get our points addressed on the right levels. Same is valid for SAP.

What are its main milestones as an SAP user's association?

As the first milestone I would like to mention our organizational structure which we established in 2008. It enables us to be more productive and do a better job influencing SAP. We restructured our board, which since then consists of five SAP-related departments: Service and Support, Technology, Midsize Business, Processes and Applications (SAP Business Suite) and Industry Solutions. A dedicated board member leads each branch. Due to the new structure, DSAG's level of interaction with SAP solution management is already five times greater than it was before, when there were no specific departments.

Another major development was the CIO advisory council, created to ensure that we're properly addressing the strategic concerns of DSAG's CIOs. The council consists of eight IT decision makers, representing the interests of the broader CIO community. They work in alignment with the DSAG board to help intensify the exchange between DSAG and SAP, strengthen this relationship on the management level, and heighten DSAG's influence on SAP.

Last but not least, together with SAP the DSAG managed to provide customers with formal channels through which they can bring feedback and requests directly to SAP. Two examples of this kind of engagement are the Customer Connection/Continuous Improvement (CI) program and the Customer Engagement Initiative (CEI) program. Both initiatives were designed by SAP and are supported by DSAG, providing ongoing influence channels and aimed at identifying and developing solution improvements for SAP customers.

proactiva. Debemos preparar este proceso. Además, mantener y aumentar el número de asociados con nuevos modelos de “go-to-market”, así como el alcance de los SIGS, son actividades fundamentales durante los próximos años.

¿Cuánto tiempo lleva DSAG formando parte de SUGEN y qué ventajas le aporta esta pertenencia como organización?

DSAG ha formado parte de SUGEN desde los inicios de esta organización. Consideramos que disponer de una red de ejecutivos de grupos de usuarios es importante para elevar cuestiones específicas y transmitir las a SAP.

Hasta la fecha, únicamente 16 grupos de usuarios de los 35 que existen a nivel mundial pertenecen a SUGEN. Pensando en un futuro con más organizaciones y una mayor consolidación de SUGEN, ¿cree que las organizaciones locales perderán influencia o que, al contrario, su trabajo se verá reforzado?

SUGEN no puede ni debe sustituir el trabajo de los grupos de usuarios activos u operativos, ya que los grupos de usuarios locales representan a sus asociados, su cultura y sus necesidades. Incluso en el caso de muchas empresas que actúan globalmente, desean intercambiar y aprender cuestiones prácticas de forma local.

¿Qué piensa acerca de la creación de la Asociación de Usuarios de SAP Iberoamérica (AUSIA) y qué papel cree que desempeñará en relación con SUGEN y SAP?

Dado que AUSIA se ha creado por motivos idiomáticos, doy mi apoyo a esta iniciativa como una colaboración. Si AUSIA intentara obtener la misma atención en aspectos estratégicos como SUGEN, yo preguntaría por qué no se han visto muchas iniciativas similares anteriormente en SUGEN o en iniciativas europeas como SEPA por parte de los miembros de AUSIA y por qué no consolidamos preguntas estratégicas a SAP desde AUSIA en SUGEN.

¿Considera que SAP está cambiando su método de acceso al mercado?

Sí, y han empezado a añadir/cambiar canales, ya que quieren dejar de atraer exclusivamente a los usuarios de empresa. Es por esto por lo que resulta tan importante, desde la perspectiva de un grupo de usuarios local y también en SUGEN, que SAP esté habilitado y funcione en empresas y no en clientes de una única transacción.

¿SAP ha pasado de ser una empresa alemana a tener un enfoque más americano?

Hemos transmitido a los líderes de SAP, dentro de DSAG y SUGEN, la importancia de aportar una información coherente y transparente acerca de los productos y los motores tecnológicos a nuestros miembros. Gracias a ello pueden establecer puentes de contacto y los primeros resultados son visibles. Para un cliente es importante disponer de un interlocutor SAP también en los servicios de consultoría dentro de los programas globales.

¿No cree que el cambio de estrategia de SAP, basando el crecimiento en las adquisiciones, modificará su estabilidad y liderazgo?

Desde mi punto de vista, SAP ha pasado de ser un “proveedor de software de aplicaciones estándar” a un “proveedor de aplicaciones multi-paquetadas”. Es correcto, ya que desean suministrar soluciones ad hoc para todos los sectores y ésta es la innovación que esperamos de SAP. Pero también esperamos una integración de soluciones y, desde mi punto de vista, éste es el criterio de decisión y el rasgo diferenciador de SAP. El nivel de control de estos elementos responderá a su pregunta.

What are your main goals for the next 2-3 years?

With new technology enablement we have inherent process opportunities. To provide guidance to our members coming from continuous improvements in the core to adoption of new transformed business models, a review of our structures is required, that leads towards a pro-active organization. This needs to be prepared. Also maintaining and enlarging the membership by new “go to market” models and additional scope of SIGS are core activities for the next years.

For how long has DSAG been part of SUGEN and what benefits has belonging to it given you as an organization?

DSAG was part from beginning of the SUGEN story. We consider a Network of User Group Executives is important to scale specific topics and to address to SAP.

To date, only 16 user groups from the 35 around the world belong to SUGEN. In a future with more organizations and greater consolidation of SUGEN, do you think the local organizations will lose weight or will their work be strengthened?

SUGEN can and should not replace active or operational user group work as the local user groups represent their membership, their culture and their needs. Even if many companies are acting global, they want exchange and lessons learned local.

What is your opinion on the creation of the Asociación de Usuarios SAP IberoAmerica (AUSIA), and what role do you think it will play in relation to SUGEN and SAP?

As long as AUSIA is created for language reasons I support this initiative as collaboration. If AUSIA would try to get the same attention for strategical items like SUGEN, I would ask why I have not seen a lot in the past in SUGEN or in European initiatives like SEPA from AUSIA members and why we do not consolidate strategical asks to SAP from AUSIA in SUGEN.

Do you think SAP is changing its way of approaching the market?

Yes and they have started to add/change channels as they don't want to attract the company users only any longer. That's why it is so important from a local User Group perspective and in SUGEN as well, that SAP is enabled and runs at companies and not at a onetime transaction customers.

Has SAP gone from being a German company to being more American in their approach?

We have within DSAG and SUGEN addressed to the SAP leadership the importance of consistent and transparent information on products and technology enablers to our members. With this they can bridge the worlds and first results are visible. For a customer it is important to have one SAP also in consulting services within global programs.

Do you think SAP's change in strategy, which grows due to acquisitions, will change its stability and leadership?

SAP in my view has changed from a “standard application software” provider to a “multi packaged application distributor”. This is fair as they want to provide ad hoc solutions to all industries and that is the innovation we expect from SAP. But what we also expect is integration of solutions and from my point of view this is the differentiator and decision criteria for SAP. The degree of control of this items will answer your question.



ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | PROCESOS | TECNOLOGÍA



Avanzamos contigo

En Single Consulting estamos convencidos de que los cambios son necesarios para crecer. La clave del éxito radica en elegir al mejor compañero de viaje, con la capacidad y el compromiso necesarios para ayudarte a alcanzar tus objetivos. Por este motivo, llevamos cinco años acompañando a nuestros clientes en sus iniciativas de cambio en Europa y Latinoamérica.

Apostamos por el desarrollo continuo de soluciones innovadoras y trabajamos como un solo equipo junto a nuestros clientes. Creemos en el esfuerzo, la motivación, el compromiso y la pasión por la excelencia. Estos son algunos de los valores que nos hacen únicos y nos posicionan como referente de calidad en servicios de consultoría de negocio. **Seguimos avanzando juntos, gracias a tu confianza.**

Madrid | Barcelona | México DF | Lima | Bogotá www.singleconsulting.com

5 CINCO AÑOS
SINGLE
CONSULTING

Yasmin Awad, vicepresidenta senior (SVP) y líder de la Organización Global de Grupos de Usuarios de SAP

“Los grupos de usuarios representan a nuestros clientes. Por eso, son y serán uno de los principales estamentos dentro de SAP”

Desde el año 2011, Yasmin Awad lidera dentro de SAP AG la Organización Global de Grupos de Usuarios (GUGO), una unidad de negocio dentro del área de la Junta del Director Ejecutivo de SAP que gestiona las relaciones de SAP con los más de treinta grupos de usuarios de SAP a escala mundial. La entrevistamos para hablar sobre las relaciones de SAP con sus clientes de todo el mundo.

Yasmin Awad, Senior Vice President (SVP) and head of the SAP Global User Groups Organization at SAP

“*The User Groups represent our customers. For this they are and will be one of SAP’s major stakeholders*”

Since 2011 she has been leading within SAP AG the Global User Groups Organization (GUGO), a business unit within the SAP CEO board area that manages SAP’s relationship with the more than thirty SAP User Groups worldwide. We interviewed her to discuss about SAP’s relations with users around the world.

¿Cuáles son la misión y los objetivos de GUGO (Organización Global de Grupos de Usuarios), que usted lidera?

Nuestra competencia clave consiste en establecer una asociación estratégica y a largo plazo con nuestros grupos de usuarios. Modelamos y ejecutamos mutuamente planes de acción a corto y largo plazo centrados en su dirección y crecimiento futuros, y ayudamos a establecer nuevos grupos de usuarios en mercados clave de SAP. Prestamos servicio como canal de comunicación principal en temas relacionados con la influencia en la futura dirección de los productos de SAP mediante la obtención de comentarios sinceros de los clientes, su comunicación posterior a los estamentos correspondientes dentro de SAP, la supervisión de los resultados y la posterior retroalimentación a nuestros clientes. Los elementos clave para establecer una relación sólida con nuestros grupos de usuarios son una forma continuada de transferir el conocimiento para mantener la transparencia en todo el portafolio de soluciones, productos y servicios de SAP.

¿Cuántas personas forman parte de la división y qué recursos se ofrecen a los grupos de usuarios?

Globalmente existen 32 grupos de usuarios activos de SAP. Todos ellos tienen un punto central de contacto dentro de la organiza-

What is the mission and goals of the Global User Group Organization (GUGO) you head?

Our core competency is establishing a strategic and long-term partnership with our User Groups. We mutually craft and execute short and long term action plans focused on their future direction and growth, and we help establish new User Groups in key SAP markets. We serve as a major communication channel on matters related to influencing SAP’s future product direction by obtaining candid customer feedback, communicating it to the appropriate SAP stakeholders, monitoring results and closing the loop with our customers. Key elements to establish a strong relationship with our User Groups are a continuous way of transferring knowledge to keep transparency over the whole SAP portfolio of solutions, products and services.

How many people make up the division and what resources do you offer the user groups?

Globally 32 active SAP User Groups exist. All of them have a central point of contact within the SAP organization. These liaisons are the central points to roll-in and roll-out information and to establish a feedback channel. In my team we have dedicated liaison managers who are responsible for the relationship to the User Groups in stra-



ción SAP. Estas relaciones son los puntos centrales para recoger y desplegar información y para establecer un canal de comentarios. En mi equipo disponemos de gestores de relaciones dedicados que son responsables de la relación con los grupos de usuarios en mercados estratégicos; damos soporte también a las organizaciones locales de SAP para reforzar la colaboración con SAP en sus respectivos países. Por supuesto, mi equipo dirige también iniciativas estratégicas como la conexión con los clientes (Customer Connection) y gestiona la cooperación con la organización Global SAP.

¿Cuáles son los logros principales desde su incorporación hace año y medio?

Cerramos con éxito los estatutos de transferencia del conocimiento (Knowledge Transfer Charter) y finalizamos el proyecto de implicación de SAP (SAP Engagement Project). Ambos eran proyectos centrales clave de SUGEN, y ayudamos a crear transparencia dentro del proceso de comunicación.

Establecimos los grupos de usuarios como canal principal de las iniciativas de influencia de SAP, como son Customer Connection y Customer Engagement Initiative. Con su participación activa a través de los grupos de usuarios, los clientes tienen una influencia directa en el porfolio de productos y soluciones de SAP y han ayudado a SAP a desarrollar aproximadamente unas 200 mejoras, que ya han comportado unas 7.500 descargas.

Los comentarios de los grupos de usuarios son una parte importante de los debates de SAP acerca de la estrategia y la innovación, y su consejo resulta muy valioso para SAP. Conjuntamente con los grupos de usuarios, transferimos los conocimientos de la cartera de soluciones de SAP a los diversos países. Con este objetivo hemos establecido un área específica dentro de SAP Service Marketplace,

tegic markets and we support the local SAP organizations in order to strengthen the collaboration with SAP in the respective countries. Of course, my team also drives strategic initiatives such as Customer Connection and manages the cooperation with the Global SAP organization.

What are the main achievements since you joined a year and a half ago?

We closed successfully the Knowledge Transfer Charter and finalized the SAP Engagement Project, both of them are key focus projects of SUGEN and will help to create transparency within the communication process.

We established the User Groups as the main channel of the SAP Influence initiatives - Customer Connection and Customer Engagement Initiative. With their active participation through the User Groups the customers influence directly on the SAP Products and Solution Portfolio and helped SAP to develop ca. 200 improvements that led to ca. 7,500 downloads already.

The feedback of the User Groups is an important part of SAP's discussions on Strategy and Innovation, as their advice is very valuable to SAP. Together with the User Groups we drive the knowledge transfer of the SAP solution portfolio into the countries. For this purpose we established an own area within the SAP Service Marketplace that provides information that is necessary to all our customers (<http://service.sap.com/usergroups>).

How does the organization adapt to the local requirements and needs of the user groups? How does it provide them with value and what are the main challenges in this area?

The main challenge is that every market is special and has its own requirements. Therefore we elaborate a joint approach with each

que proporciona la información necesaria a todos nuestros clientes (<http://service.sap.com/usergroups>).

¿Cómo se adapta la organización a las necesidades y los requisitos locales de los grupos de usuarios? ¿Cómo les proporciona valor y cuáles son los retos principales en esta área?

El reto principal es que cada mercado es especial y tiene sus propios requisitos. Por consiguiente, elaboramos un enfoque conjunto con cada organización de SAP y grupo de usuarios de SAP local para cubrir estas necesidades y dirigir los temas centrales habituales. De este modo, nos aseguramos de que, en conjunto, proporcionamos el valor correcto a los respectivos mercados.

¿Cuál es la relación entre el personal local asignado a los grupos de usuarios por SAP y la organización GUGO?

Proporcionamos con regularidad sesiones de transferencia de conocimiento, información sobre novedades y prácticas recomendadas a los enlaces locales para informar acerca de los temas estratégicos. Para gestionar la relación con cada grupo de usuarios de SAP local, mi equipo y los puntos de contacto locales aceptan un modelo de colaboración conjunta.

Desde su punto de vista como intermediario, por decirlo de algún modo, entre SAP y sus clientes, ¿qué iniciativas de SUGEN considera que pueden ayudar más a los clientes de la empresa en su relación con SAP?

Los grupos de usuarios definen conjuntamente sus áreas centrales de interés y dirigen estos temas como parte de un estatuto de SUGEN o un proyecto central de SUGEN. Esto me ayuda a saber exactamente cuáles son las prioridades de mis clientes y en qué voy a centrarme.

¿Cree que los grupos de usuarios de SAP jugarán un papel más importante en el futuro?

Los grupos de usuarios representan a nuestros clientes. Por este motivo, son y serán uno de los principales estamentos dentro de SAP.

¿Cómo dirige SAP el crecimiento de SUGEN como red global que agrupa a los grupos de usuarios regionales/locales?

Con nuestras reuniones presenciales de SUGEN ayudamos a establecer una relación sólida entre los ejecutivos de SAP y los grupos de usuarios miembros de SUGEN.

Con los proyectos de estatutos trabajamos conjuntamente en relación con los problemas principales de los grupos de usuarios y ayudamos a compartir las prácticas recomendadas dentro de la comunidad.

Una de las áreas principales es, por supuesto, la transferencia de conocimiento que proporcionamos a través de SUGEN.

En relación con esta posición como lobby, ¿considera que tanto SAP como los grupos de usuarios comprenden el papel que juega la organización GUGO?

Percibo nuestro papel como el de abogados de los usuarios de SAP. Los grupos de usuarios juegan un papel extraordinario en el despliegue de iniciativas y programas estratégicos, pero también en la recogida de los comentarios de los clientes.

Somos la interfaz entre los grupos de usuarios y SAP y aseguramos el éxito de ambos canales.

El éxito de los grupos de usuarios y la influencia sustancial creciente dentro de SAP demuestra que estamos siguiendo el camino correcto.



local SAP User Group and SAP organization to address these needs and drive common focus topics. This ensures that together we provide the right value to the respective markets.

What is the relationship between the local people assigned to the user groups by SAP and the GUGO?

We provide regular updates, best practice and knowledge transfer sessions to the local liaisons to inform about strategic topics. To manage the liaison to each local SAP User Group my team and the local points of contact agree on a joint collaboration model.

In your point of view as a go-between, so to speak, between SAP and its customers, which SUGEN initiatives do you think could help the company's customers most in their relationship with SAP?

The User Groups jointly define their focus areas of interest and drive these topics as part of a SUGEN charter or a SUGEN focus project. This helps me to know exactly where the priorities of my customers are and where I will focus on.

Do you think the SAP user groups will play a greater role in the future?

The User Groups represent our customers. For this they are and will be one of SAP's major stakeholders.

How does SAP drive the growth of SUGEN as a global umbrella network for the regional/local user groups?

With our SUGEN face-to-face meetings we help to establish a strong relationship between the SAP Executives and the SUGEN member User Groups.

With the Charters projects we work together on the top issues of the User Groups and we help sharing best practices in the community.

One major area is, of course, the knowledge transfer we deliver through SUGEN.

Regarding its position as a lobby, do you think both SAP and the user groups understand GUGO's role?

I see our role as advocates of the SAP Users. The User Groups play an extraordinary role in the roll-out of strategic programs and initiatives but also on the roll-in of customer feedback.

We are the interface between User Groups and SAP and ensure the success of both channels.

The success of the User Groups and the substantial influence that is growing within SAP shows that we are on the right path.



Excelencia en RR.HH.

NorthgateArinso es un proveedor especializado en el mercado de Software y Servicios de Recursos Humanos que proporciona innovadoras soluciones de negocio a compañías con plantillas de todos los tamaños.

Ayuda a los responsables de RR.HH. a optimizar sus servicios a través de la mejora de procesos y una tecnología más eficaz, capaz de dar soporte a áreas clave como la Administración de Personal, Nóminas, Beneficios, Contratación, Formación y Gestión del Talento.

Con más de 8000 empleados dedicados a la excelencia de los RR.HH. a través de actividades de Consultoría Estratégica de Negocio, Servicios de Outsourcing, Integración de Sistemas y las mejores Soluciones de Software.

NorthgateArinso es uno de los cinco mayores proveedores de servicios de RR.HH. en todo el mundo, cuenta con oficinas en 35 países dando servicio a más de 100 en los cinco continentes.



www.ngahr.com

Outsourcing de RR.HH. | Consultoría de RR.HH. | Tecnología de RR.HH.

Don Whittington,
miembro de la Junta Directiva de ASUG
y representante de SUGEN

**ASUG es una
comunidad
próspera y activa
durante todo el
año con 135.000
miembros
repartidos en
3.500 empresas
y organizaciones**

*Don Whittington,
ASUG Board Member and SUGEN representative*

***ASUG is a
thriving,
year-round
community
of 135,000
members at
3,500 companies
and organizations***





Con motivo de que la comunidad independiente de profesionales de SAP más grande del mundo, el Grupo de Usuarios de SAP de América (ASUG, Americas' SAP Users' Group) celebra sus 21 años de historia, hemos hablado con Don Whittington, miembro de la junta de ASUG y representante de SUGEN, Vicepresidente y Director de Informática de Florida Crystals, acerca del valor de ASUG para sus miembros individuales y organizativos.

¿Cuál es el valor de la pertenencia a ASUG para quienes participan en esta organización?

Se obtiene un valor extraordinario de cada uno de los programas centrales de ASUG: formación, ejecución de pruebas, establecimiento de redes e influencia. Los miembros se reúnen para compartir experiencias en forma de prácticas recomendadas y lecciones aprendidas en distintos sectores y puestos, a la vez que se benefician de la influencia que ASUG tiene gracias a la integración de las opiniones de los clientes de SAP.

Además, como sucede habitualmente en el caso de las organizaciones con miembros, normalmente, cuanto más se da, más se recibe.

¿Cómo participa Florida Crystals en la organización ASUG?

Participamos en ASUG a tanto a nivel de liderazgo como localmente. Varios miembros de nuestro equipo trabajan muy activamente en ASUG. Uno de mis directores es uno de los protagonistas principales dentro de ASUG; además, organizamos un evento en Florida. Actualmente me encuentro en mi último año de servicio en la Junta Directiva de ASUG y llevo a cabo una contribución desde una perspectiva de liderazgo en el establecimiento de la estrategia global. También he prestado servicio como representante de ASUG para la organización global SUGEN (SAP User Group Executive Network). Además, Florida Crystals ha sido muy activa en el Consejo de Soporte Empresarial (Enterprise Support Council) de SAP, un aspecto del cual seguimos obteniendo valor.

¿Puede detallar las ventajas que ha supuesto para Florida Crystals ser miembro de ASUG?

Mi equipo se beneficia considerablemente del acceso anticipado, la posición competitiva y la influencia obtenidas gracias a la implicación en el refuerzo de nuevos productos de SAP a través de los Consejos de Influencia (Influence Councils) de ASUG. El retorno de estas ventajas nos ha llegado en forma de prácticas recomendadas acerca del soporte empresarial. Aprovechamos el programa de ejecución de pruebas para comparar nuestras métricas y el rendimiento con otros usuarios principales de SAP. También nos beneficiamos del contenido formativo de los diversos eventos organizados por ASUG, especialmente la Conferencia Anual de ASUG.

Creemos profundamente en la evolución y en pagar por el valor, así como en el retorno que obtenemos gracias a la participación en ASUG. La ventaja que obtenemos en nuestras actividades cotidianas supera con creces las tasas que abonamos por ser miembros de ASUG.

As the world's largest independent community of SAP professionals, Americas' SAP Users' Group (ASUG), celebrates its 21st year, we spoke with ASUG board member and SUGEN representative Don Whittington, Vice President and CIO of Florida Crystals, about the value of ASUG to its individual and organizational members.

What is the value of ASUG membership for those who participate?

Tremendous value can be derived from every one of ASUG's core programs: education, benchmarking, networking, and influence. Members come together to share experiences in the form of best practices and lessons learned across and between industries, and across job functions. Members also benefit from the influence ASUG has by aggregating SAP customers' voices.

And, as is often the case with membership organizations, typically the more you give, the more you get back.

How does Florida Crystals participate in ASUG?

We participate in ASUG at the leadership level and we participate locally. A number of our team members are very active in ASUG. One of my directors is an ASUG champion and we host a Florida chapter event. I am currently serving my last year on the ASUG Board of Directors and make a contribution from a leadership perspective in setting overall strategy. I also served as ASUG's representative for the global SAP User Group Executive Network (SUGEN). And Florida Crystals been very active in the SAP Enterprise Support Council, something we continue to extract value from.

Can you elaborate on the benefits of ASUG membership for Florida Crystals?

My team gets a tremendous amount of value from the early access, competitive edge and influence that are gained by being involved in the ramp-up of new SAP products through ASUG Influence Councils. We have received benefits back in the form of best practices around enterprise support. We take advantage of the benchmarking program – to compare our metrics and performance to other top SAP users. We also get value from the educational content at the various events that ASUG hosts, especially the ASUG Annual Conference.

We genuinely believe in stepping up and paying for value, and in the return we get from participating in ASUG. The value we derive on a daily basis far exceeds the membership fees we pay.

ASUG, ayer y hoy

El Grupo de Usuarios de SAP de América (ASUG, Americas' SAP Users' Group) es la comunidad independiente de profesionales de SAP más grande del mundo y fue fundada hace más de 21 años, cuando un pequeño grupo de clientes con una larga trayectoria de relación con SAP se reunió para compartir sus experiencias y para aprender mutuamente. Antes de que existiera el correo electrónico y sin la posibilidad de disponer de un sitio web, el contacto entre estos miembros se hacía de forma presencial, en pequeñas reuniones.

Ahora, 21 años más tarde, la organización ASUG es una comunidad próspera y activa durante todo el año con 135.000 miembros repartidos en 3.500 empresas y organizaciones que representan a 17 sectores. Actualmente, los participantes tienen miles de oportunidades para implicarse personalmente y de forma virtual, aunque la esencia de ASUG (que los miembros compartan sus historias e intercambien información para generar ventajas reales para toda la comunidad de SAP) sigue siendo la misma.

ASUG es:

- Una comunidad prestigiosa y galardonada que orienta a los usuarios a través del ecosistema de SAP.
- Un repositorio vivo del conocimiento y las prácticas recomendadas de sus miembros, que representan a organizaciones de todo tipo y tamaño.
- La voz colectiva e independiente de los clientes de Norteamérica para ayudar a tener influencia en los productos y los servicios de SAP.

La organización ASUG se nutre de la pasión, las experiencias y el trabajo de miles de voluntarios que lideran 127 Grupos de Intereses Especiales (SIG, Special Interest Groups) y Capítulos (Chapters) de ASUG, así como de los muchos miembros que prestan servicio en los 55 Consejos de Influencia (Influence Councils) de ASUG. Lisa Leslie, ganadora de una medalla de oro en las Olimpiadas y campeona de la WNBA, capitanea el equipo de la Comunidad de Liderazgo 2.0 (Leadership 2.0) de ASUG, que se inició en 2011 para ayudar a los miembros de ASUG a desarrollar sus equipos de alto rendimiento. Personas con influencia y miembros ejecutivos senior de ASUG también participan en la comunidad de Intercambio Ejecutivo (Executive Exchange) de la organización.

ASUG ha creado nuevos programas muy beneficiosos para sus miembros y ha conseguido destacables sinergias en todo el ecosistema de SAP, gracias a una asociación exclusiva con SAP centrada en un compromiso compartido para ayudar a los clientes de SAP a maximizar el retorno de la inversión y minimizar los peligros. La colaboración incluye la participación en eventos de formación, ejecución de pruebas y programas de influencia, y a la vez permite que ASUG mantenga su independencia como la voz más sólida y consolidada de los usuarios de SAP a nivel mundial.

Para obtener información adicional acerca del grupo independiente de usuarios de SAP más grande del mundo, las conferencias de ASUG, los SIG, los capítulos, los consejos y ASUG News, la revista gratuita de noticias on-line que elaboran periodistas tecnológicos del sector muy respetados, visite la dirección www.ASUG.com.

ASUG, yesterday and today

Americas' SAP Users' Group (ASUG), the world's largest independent community of SAP professionals, was founded more than 21 years ago, when a small group of long-time SAP customers met to share their experiences and learn from each other. Before email and without a website, these members connected face-to-face in small meetings.

Twenty-one years later, ASUG is a thriving, year-round community of 135,000 members at 3,500 companies and organizations representing 17 industries. Participants today have thousands of opportunities to engage in person and virtually, yet ASUG's foundation – members sharing their stories and exchanging information to create real advantage for the entire SAP community – remains the same.

ASUG is:

- *An award-winning, trusted community guiding users through the SAP ecosystem.*
- *A living repository of the knowledge and best practices of its members, who represent organizations of all sizes and types.*
- *The collective and independent voice of the North American customer to help influence SAP products and services.*

ASUG is fueled by the passion, experiences and hard work of thousands of volunteers who lead 127 Special Interest Groups (SIGs) and ASUG Chapters, and the many members who serve on ASUG's 55 Influence Councils. Olympic gold medalist and WNBA champion Lisa Leslie is team captain of ASUG's dynamic Leadership 2.0 community, which launched in 2011 to help all ASUG members cultivate high-performance teams. ASUG's senior executive members and influencers also participate in the organization's Executive Exchange community.

ASUG has created beneficial new programs for its members and achieved remarkable synergies throughout the SAP ecosystem through a one-of-a-kind partnership with SAP centered around a shared commitment to helping SAP customers maximize ROI and minimize challenges. This collaboration includes joint educational events, benchmarking, and influence programs, yet still allows ASUG to maintain its independence as the strongest, consolidated voice of SAP users across the globe.

For additional information about the world's largest independent SAP users group, ASUG conferences, SIGs, chapters, councils, and ASUG News, the free online news magazine run by respected industry technology journalists, visit www.ASUG.com.



SAP Business ByDesign is the most complete and affordable business suite on the market. From any device.



No barriers for having the best ERP. No upfront cost, quick implementations and a monthly subscription fee that includes everything



There has not been a better moment to meet your business goals and play in the league of the best

Love the SAP Cloud

SAP Business ByDesign

ERP for any industry sector

Perfect for Professional Services, Manufacturing and Distribution

Ideal Solution for Large Enterprise Subsidiaries

myCloudDoor is a service, reselling and solution partner for SAP Business ByDesign and on Demand Solutions, with presence in North America, Latin America and Europe, providing the best companies with:

- Implementation of SAP Business ByDesign using the GLX Methodology
- Helpdesk and Support Services
- Extensions, Add-ons and Custom Developed solutions on ByD Studio
- Strategic Cloud Consulting and much more you can find in our website

**Contact us for info
or proposal**

Email: info-es@myclouddoor.com
www.myclouddoor.es



www.facebook.com/myclouddoor
twitter.com/myCloudDoorNews
www.youtube.com/myclouddoor

Franck Cohen, Presidente, SAP EMEA (Europa, Oriente Medio y África)

“Las tres áreas estratégicas para dar soporte a los Grupos de Usuarios de EMEA son la satisfacción del cliente, la Agenda de innovación y Sybase ASE”

En esta entrevista Franck Cohen nos explica la estrategia de SAP para Europa en este complejo contexto económico.



Franck Cohen, President, SAP Europe Middle East & Africa

“The three strategic areas identified for our support of the EMEA User Groups are customer satisfaction, the innovation agenda and Sybase ASE”

In this interview Franck Cohen explains us the SAP strategy for Europe in this complex economic context.

Como máximo representante de SAP en EMEA, ¿cómo percibe la situación económica actual en Europa?

La situación, en Europa es complicada, especialmente en los países del sur. Lo que percibo es que a pesar del clima económico, se están produciendo grandes progresos en empresas de distintos sectores. En la actualidad, las organizaciones recogen una cantidad ingente de datos y lo que ahora necesitamos, más que nunca, es poder utilizarlos en tiempo real, para conocer las motivaciones de sus clientes y de este modo poder tomar las decisiones correctas, con una rapidez sin precedentes. Este es el motivo, creo, por el cual nuestra Agenda de innovación sigue teniendo una recepción excelente en el mercado, a pesar del actual clima económico.

Describe la evolución de las líneas de negocio de SAP en EMEA: Core

Hemos reforzado nuestra cartera de aplicaciones Core a lo largo de los últimos dos años, lanzando nuevas soluciones ofreciendo a los clientes la capacidad de innovar sin interrupción en su negocio, a través de nuestros paquetes de mejora. También hemos aumentado significativamente nuestros recursos especializados. El hecho de considerar al cliente como el centro de nuestras actividades ha tenido su recompensa: SAP ha ganado entre 2 y 3 veces más cuota de mercado que la suma de nuestros competidores en aplicaciones Core.

Analytics

Nuestro crecimiento en Analytics ha sido muy elevado durante el último trimestre. Como he dicho anteriormente, el alto valor y nivel de perspectiva que nuestras soluciones proporcionan a los clientes son incluso más importantes en momentos en que la economía exige que los ejecutivos tomen cada día decisiones empresariales críticas. Desde que adquirimos Business Objects, nos hemos centrado en ofrecer a los clientes una plataforma de análisis completa e integrada. Nuestras innovaciones recientes, como el análisis predictivo y la inteligencia visual, completan esta plataforma.

As head of SAP in EMEA, how do you see the current economic situation in Europe?

The situation is difficult in Europe as we all know, particularly in Southern Europe. What I see though is that in spite of the economic climate, important break-throughs are taking place in businesses across different industries. Organizations collect huge amounts of data today. And many of these organizations have understood that they need, more than ever now, to put that data to use, in real time, to know what's driving their customers to subsequently make the right decisions, faster than ever before. This is why I believe, despite the current economic climate, our innovation agenda continues to resonate so well in the market.

Describe the evolution of the SAP business lines in the EMEA: Core

We have strengthened our Core Applications portfolio over the last two years by launching new solutions and delivering innovation, without disruption, through our enhancement packs. We have also significantly increased our specialized resources. Putting the customer at the center of all of our activities has paid off - SAP gained between 2 to 3 times more market share than the sum of all of our competitors in Core Applications.

Analytics

Our growth in Analytics was very strong last quarter. As I mentioned, the high value and insight our solutions provide our customers are even more important when the economy demands that executives make critical business decisions every day. Since our acquisition of Business Objects, we have focused on offering our customers a complete, integrated analytics platform. Our recent innovations such as predictive analytics and visual intelligence complete this platform.

Database and Technology

The Database and Technology division, one of the fastest growing areas in SAP, has been exploring how customers can get real-time value out



Bases de datos y Tecnología

La división de Bases de datos y Tecnología, una de las áreas de crecimiento más rápido dentro de SAP, ha estado explorando nuevas vías para que los clientes puedan obtener valor en tiempo real a partir de los datos almacenados en sistemas SAP y en otros sistemas. Los métodos tradicionales de almacenamiento, transacción, movimiento y análisis de los datos ya no funcionan para los grandes volúmenes. Este es un reto principal para nuestros clientes en la gestión y el aprovechamiento de sus datos. SAP ha abierto el camino cuestionándose la situación actual, centrándose en la simplificación y la eliminación de jerarquías en el enfoque hacia los datos transaccionales y analíticos, básicamente a través del desarrollo de HANA, nuestra base de datos en memoria.



Soluciones móviles

En soluciones móviles, SAP es el único proveedor que aporta una solución integral para cubrir cualquier necesidad en movilidad. Según el informe más reciente de previsiones y cuota de mercado de IDC, SAP sigue siendo líder en cuota de mercado, con un amplio margen diferencial. Seguimos innovando en soluciones móviles, por ejemplo, con la adquisición reciente de Syclo para los sectores con muchos activos, que ha sido muy bien recibida por nuestros clientes.

¿Cómo se prepara SAP EMEA para implementar su Agenda de innovación entre los clientes de SAP?

Estamos llevando a cabo múltiples encuentros y foros, donde a través del uso de nuevas técnicas innovadoras, como Design Thinking y Graphical Facilitation estamos mostrando a nuestros clientes cómo pueden transformar sus negocios. Design Thinking aplica los principios del diseño industrial y de productos a los problemas del proceso empresarial. Graphical Facilitation utiliza la creatividad derivada de la elaboración de diseños gráficos y la puesta del trabajo en común para estimular y generar diálogos innovadores con nuestros clientes. Mediante la utilización de estas técnicas, hemos organizado más de 100 seminarios de innovación con nuestros clientes de EMEA. Los comentarios de los clientes en relación con estos seminarios han sido tremendamente positivos.

¿Cuál es la estrategia que SAP intenta seguir en relación con los grupos de usuarios y, en particular, con AUSAPE?

Hemos identificado tres áreas estratégicas para poder dar soporte a los Grupos de usuarios de EMEA: la satisfacción del cliente, la Agenda de innovación y Sybase ASE. En cada una de ellas, buscamos que los Grupos de usuarios nos aporten información y facilitamos el acceso a la información y el soporte. Por ejemplo, recientemente hemos compartido los resultados de nuestra encuesta a los clientes con los Grupos de usuarios; utilizaremos la información que nos aportan para mejorar la experiencia de SAP.

AUSAPE es una organización muy activa y me gusta mucho reunirme con sus miembros cuando me encuentro en España, ya que me permite tener información de primera mano acerca de lo que piensan los usuarios de la región. Nos ha mostrado un gran interés en obtener más información acerca de la Agenda de innovación, por lo que actualmente trabajamos conjuntamente para organizar sesiones informativas especiales para sus miembros.

of the data that is stored in SAP and Non-SAP systems. Traditional methods of storing, transacting, moving and analyzing data no longer work for Big Data. This is a major challenge for our customers in managing and making sense of their data. SAP has led the way by questioning the status quo, focusing on simplifying and delayering the approach to transactional and analytical data, fundamentally through the development of HANA, our in memory database.

Mobile

In Mobile, SAP is the only vendor providing an end to end solution for all mobile requirements. According to the latest IDC annual market share and forecast report, SAP remains the market share leader by a wide margin. We continue to innovate in Mobile, with for example our recent acquisition of Syclo for asset intensive industries, which has been incredibly well received by our customers.

How is SAP EMEA preparing to implement its Innovation Agenda among SAP customers?

We are focusing on running workshops, using fresh new techniques such as Design Thinking and Graphical Facilitation to show our customers how they can transform their businesses with the Innovation Agenda. Design Thinking applies the principles of industrial and product design to business process problems. Graphical Facilitation uses sketching and workshop techniques creativity to stimulate and innovative dialogues with our customers. Using these techniques, we have run over 100 innovation workshops with our EMEA customers. Customer feedback on these workshops has been overwhelmingly positive.

What is the strategy that SAP intends to follow with regards to user groups and, in particular, to AUSAPE?

There are three strategic areas we have identified for our support of the EMEA User Groups: customer satisfaction, the innovation agenda and Sybase ASE. Across all of these areas, we seek input from the User Groups, and facilitate access to information and support. For example, we recently shared the results of our customer survey with the User Groups and will use their input to improve the SAP experience.

AUSAPE is very active and I enjoy meeting with them when I'm in Spain to hear first-hand what's on the minds of our users in the region. AUSAPE has shown a lot of interest in learning more about the Innovation Agenda, so we are currently working together to set up special information sessions for their members.



Proyecto GPS: un despliegue internacional con rumbo asegurado

La internacionalización en el ámbito empresarial suele asociarse con el concepto de estrategia de crecimiento y diversificación. Sin embargo, ésta debe ir acompañada de una iniciativa de globalización y homogeneización de los procesos de negocio y métodos de trabajo que garantice su éxito.

Single Consulting colabora estrechamente desde hace años con el Grupo BBVA en la definición y el despliegue de su Proyecto GPS (Global Procurement System). Se trata de un modelo global de procesos de aprovisionamiento, que comprende el ciclo completo de gastos e inversiones, desde el presupuesto hasta el pago, soportado sobre un sistema SAP único y con un ámbito de aplicación para todo el grupo (Europa y Latinoamérica).

La iniciativa no se limita al entorno de los sistemas. Se trata de un proyecto global de transformación que contempla además la implantación de procesos comunes a nivel de Grupo. Hasta la fecha, este modelo global se ha desplegado con éxito en varios países: México, Perú, Colombia, Chile y Argentina (en curso actualmente).

El alcance del proyecto es muy ambicioso en cuanto al amplio abanico de funcionalidades y diversidad geográfica que abarca. Para garantizar el éxito de la iniciativa, se ha definido una estrategia de despliegue basada en la implantación mediante fases o hitos. Este enfoque ha facilitado la puesta en marcha gradual en los diferentes países, dosificando la consecución de “quick wins” a lo largo de su horizonte temporal, así como la estabilización y evolución controlada del modelo, lo que ha favorecido el desarrollo de una adecuada gestión del cambio.

Algunos de los resultados de la implantación del proyecto han sido visibles desde el comienzo de los primeros hitos, suponiendo beneficios tangibles tanto organizativos como funcionales y tecnológicos. Entre otros, podemos destacar:

- Implantación de los procesos para el Centro Grabador de Facturas en cada país, con acuerdos de nivel de servicio estandarizados. Obtención de economías de escala por el uso de este tipo de centros de servicios compartidos.

GPS Project: international deployment with a clear direction

In business, internationalization is usually associated with strategies for growth and diversification. However, it has to include an initiative for the globalization and standardization of business processes and work methods that guarantee its success.

For some years now, Single Consulting has worked in close collaboration with the BBVA Group on the definition and deployment of its GPS (Global Procurement System) project. GPS is a global model for procurement processes that covers the full expenses and investments cycle from budget to payment. It is based on a unique SAP system that is applicable across the entire group (Europe and Latin America).

The initiative is not limited to systems, but rather constitutes a global transformation project that also covers the implantation of shared processes at group level. On a global scale, the model has been deployed successfully in various countries to date: Mexico, Peru, Colombia, Chile and Argentina (currently in progress).

The scope of the project is very ambitious in terms of the wide range of features and the geographical diversity it entails. In order to guarantee the success of the initiative, a deployment strategy has been drawn up based on different stages or milestones. This focus has enabled gradual start-ups in the various countries, ensuring ‘quick wins’ across the time horizon that include the stabilization and control development of the model. This has helped develop a suitable change management process.

Some of the project’s results have been evident since the early milestones, returning tangible benefits in the areas of organization, functionality and technology. The most relevant include the following:

- *Implementation of processes for each country’s Invoice Recording Centre, with standard service level agreements. Economies of scale thanks to the use of this type of shared services center.*

- Reducción importante de los plazos medios de procesamiento y pago de facturas, con efecto inmediato tras la puesta en marcha del modelo.
- Homogeneización de los procesos a nivel global. Tipificación de roles y ámbitos de responsabilidades: corporativa, local nivel país, local nivel sociedad.
- Consecución de un modelo de datos homogéneos, a nivel de local y corporativo, que permiten la explotación de la información para una toma de decisiones efectiva.
- Ahorros por concentración de volúmenes de compras. Modelo de procesos a tres niveles de compra: Compras corporativas, Compras país y UDAs (Unidades Delegadas Adquirentes).
- Estandarización de la plataforma tecnológica.
- Posibilidad de escalabilidad de la plataforma de manera coordinada y con desarrollo de soluciones globales aplicables a todos los países incorporados al modelo.

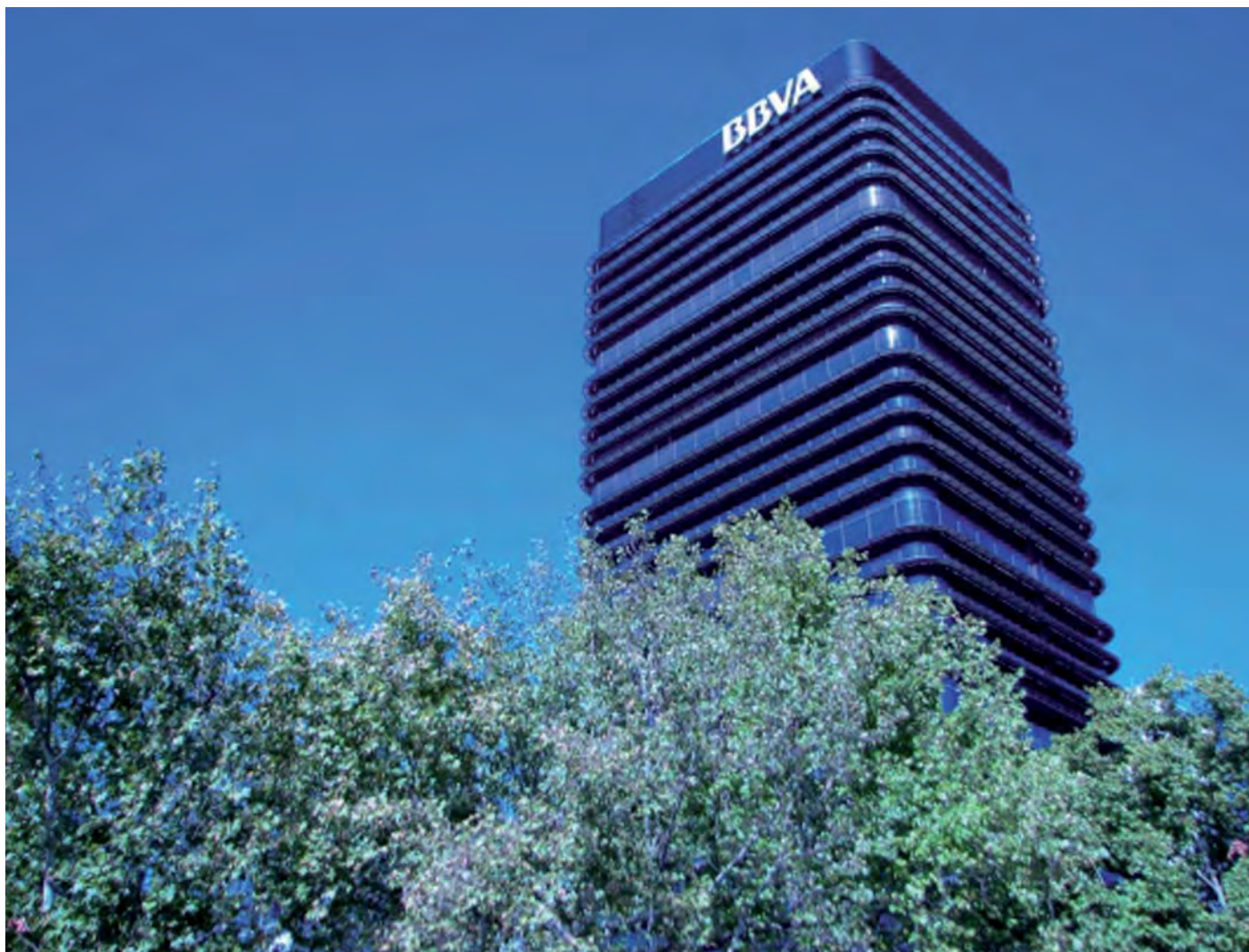
Para la realización de este proyecto, BBVA ha contado con el apoyo de Single Consulting, quien ha participado de manera activa desde el inicio y durante todas las fases de esta iniciativa, con equipos tanto en el ámbito corporativo (España) como en el local (México, Perú, Colombia y Argentina).

En definitiva, una colaboración basada en la confianza y el trabajo conjunto, que ha convertido este proyecto de transformación en un Caso de Éxito de implantación global.

- *Significant reduction of average processing and invoice payment terms immediately after the model was launched.*
- *Global standardization of processes. Characterization of roles and areas of responsibility: corporate, local country level, local company level.*
- *Standard local and corporate data models that provide access to information for effective decision-taking.*
- *Savings by unifying purchasing volumes. Process model at three purchasing levels: corporate, country and UDAs (Unidades Delegadas Adquirentes - Delegated Acquisition Units).*
- *Standardization of the technology platform.*
- *Optional, coordinated platform scalability that includes the development of global solutions for every country included in the model.*

For this project, BBVA has received support from Single Consulting, which has taken an active part in every stage of this initiative right from the beginning and has provided both corporate (Spain) and local (Mexico, Peru, Colombia and Argentina) project teams.

In short, cooperation based on trust and teamwork, which has turned this transformation project into a Success Story for global implementation.





SOLUCIONES MÓVILES

EN CIBER TRABAJAMOS PARA OFRECERTE SOLUCIONES QUE SE ADAPTEN A TU NEGOCIO, **NO AL CONTRARIO.**

¿QUIERES SABER MÁS? WWW.CIBER.ES



ciber[®]
Client focused. Results driven.



Carlos Iván Prieto,
Product Manager
REALTECH España y Latam



Álvaro Arbaiza,
Delivery Manager



Fabio Cerioni,
Development &
Integration Manager

Facturación electrónica para Banco Santander con REALTECH FacturaE

La factura electrónica es un documento tributario informático que sustituye al formato actual en papel. Las grandes empresas generan millones de facturas en papel que, con la tecnología actual, pueden generarse fácilmente en formato electrónico, ahorrando tiempo, costes y disminuyendo procesos y el impacto ecológico que supone la impresión, ensobrado y envío.

En la última década, las administraciones públicas han impulsado la adopción de normativas de Facturación Electrónica destacando México, Chile, Argentina, Costa Rica y Colombia, además de todas las de la Unión Europea. Estas normativas definen estándares de proceso, formato de datos, gestión del almacenamiento, formatos visuales y firma electrónica.

Las empresas españolas, al ampliar su negocio a América Latina, están obligadas a adaptar sus sistemas de información para cumplir con los requerimientos legales de cada país. En el caso de la facturación electrónica es necesario contar con una solución única, escalable y que permita el cumplimiento de la legislación local.

La implementación de un escenario de facturación electrónica tiene un retorno de la inversión evidente:

- Reducción de los costes de personal gracias a la automatización de los procesos.

Electronic invoicing for Banco Santander with REALTECH FacturaE

An electronic invoice is a computerized tax document which replaces the current paper format. Large companies generate millions of paper invoices which, with the help of modern technology, could be created in electronic format; this would save time and money, as well as simplifying processes and reducing the ecological impact of printing and sending invoices in envelopes.

Over the last decade, public administration bodies have been working towards introducing new guidelines covering electronic invoicing, with Mexico, Chile, Argentina, Costa Rica, Colombia and all the member states of the European Union leading the way. These guidelines cover processing standards, data format, storage management, visual formats and electronic signatures.

Spanish companies wishing to enter the Latin American market are having to adapt their IT systems in order to comply with the legal requirements of each country. In the case of electronic invoicing, this involves establishing a unified, scalable solution which complies fully with local legislation.

The return on investment when implementing electronic invoicing is clear:

- *Reduction in staff costs thanks to process automation.*
- *Savings in invoice processing costs (printing, envelopes, sending).*



- Ahorro de costes de proceso de las facturas (impresión, ensobrado y envío).
- Ahorro de costes de papel.
- Ahorro de costes de almacenamiento de las facturas físicas.
- Reducción de riesgo de falsificación de facturas.
- Reducción de tiempos de procesamiento y gestión.

A la hora de elegir una solución de facturación electrónica integrada con SAP, se deben considerar los siguientes factores:

- La adaptabilidad de la solución a los frecuentes cambios legislativos.
- La cobertura de la solución a los distintos formatos de facturas en los distintos países.
- La fuerte integración con SAP ERP y Opentext Invoice Management.
- La certificación de la solución por parte de SAP.
- La variedad de los canales de entrada/salida de facturas (correo electrónico, portal, FTPS, Web Service, etc).
- Accesibilidad de las facturas electrónicas procesadas por parte de los usuarios y auditores.
- Minimización del coste de infraestructura.

Considerando todos estos factores el área de Sistemas Internos de ISBAN (Factoría tecnológica del Grupo Santander) ha elegido la solución FacturaE de REALTECH como solución de facturación electrónica corporativa, válida tanto para España como para las filiales del Grupo Santander en Europa o América Latina. Gracias a la colaboración entre ISBAN y REALTECH, se está logrando adaptar la solución a las funcionalidades requeridas con el mínimo esfuerzo.

La solución de facturación electrónica se ha implantado con éxito, tanto en el Banco Santander España y las sociedades del grupo englobadas en Gesban (Factoría de operaciones de intervención del grupo) como en Banco Santander México, de forma que, desde los distintos sistemas SAP ERP del Grupo Santander, se pueden procesar facturas electrónicas en los formatos FacturaE correspondientes a la normativa que respalda la Agencia Tributaria española (AEAT) y los formatos CFD y CFDI que define la autoridad fiscal mexicana

- Savings in paper costs.
- Savings in storage costs for paper invoices.
- Reduction in the risk of falsified invoices.
- Reduction in processing and management times.

When choosing an integrated electronic invoicing solution from SAP, the following factors need to be taken into account:

- Adaptability of the solution to ever-changing legislation.
- Coverage provided by the solution with regards to the different invoice formats in different countries.
- Close integration with SAP ERP and Opentext Invoice Management.
- Certification of the solution by SAP.
- Variation in the different incoming/outgoing invoice channels (e-mail, portal, FTPS, web service, etc.).
- Accessibility of electronic invoices processed by users and auditors.
- Minimization of infrastructure costs.

After taking all of these factors into consideration, the Internal Systems department at ISBAN (part of the Technology and Operations division of the Santander Group) selected REALTECH's FacturaE solution as its corporate electronic invoicing solution for both Spain and Santander Group subsidiaries across Europe and Latin America. Thanks to the close cooperation between ISBAN and REALTECH, the solution is being adapted to the required functionalities with minimum effort.

The electronic invoicing solution has been implemented successfully in both the Banco Santander Spain and group companies which are part of Gesban (the group's operations intervention department), as well as in the Banco Santander Mexico. This means that it is possible to process electronic invoices from any of the different SAP ERP systems of the Santander Group in FacturaE formats which correspond to the different regulations governing the Spanish tax office (AEAT) and CFD and CFDI formats as defined by the Mexican tax administration service (SAT), as well as creating synergies in the automation of issuing and receiving intergroup invoices.



(SAT), así como generar sinergias en la automatización de emisión y recepción de facturas intragrupo.

La solución de Facturación Electrónica de REALTECH cumple con todos los requisitos definidos por el SAT en el Anexo 20 de manera que el Banco de Santander puede automatizar sus procesos de recepción de facturas. Las características de la solución FacturaE de REALTECH son las siguientes:

- Cumplimiento de la legislación vigente en la Unión Europea y en América Latina.
- Adaptación de la solución ante cambios legislativos o cambios de versión de la plataforma SAP.
- Modularidad de la solución permitiendo incorporar los requerimientos legales de otros países y los requerimientos específicos de cada cliente.
- Solución adaptable a los requerimientos del cliente con más de 200 parámetros.
- Solución certificada por SAP.
- Solución implementada sobre plataforma SAP. Los componentes involucrados son SAP PI y SAP ERP, sin requerirse inversión adicional de infraestructura.
- Compatibilidad con todos los gestores documentales certificados por SAP Archivelink.
- Integración con SAP Invoice Management o con SAP MM/FI a través de IDOCs.
- Monitorización del proceso completo de facturación electrónica desde una única transacción disponible en el sistema SAP ERP. Desde el monitor de gestión de facturas los usuarios y auditores obtienen completa trazabilidad de las facturas. Generación de un visor en formato legible para aquellas facturas cuyo formato es XML.
- Automatización del enlace entre las facturas en el sistema SAP ERP y las facturas electrónicas almacenadas en el gestor documental.
- Los canales de entrada/salida de facturas soportados son correo electrónico, portal, FTPS, Web Service y EDI.

Gracias a este producto, el Grupo Santander se está beneficiando de una solución completamente integrada con SAP, certificada por SAP, adaptable a la legislación de distintos países, ajena a inversión de infraestructuras y de fácil mantenimiento, ya que su propio personal será capaz de gestionar las posibles incidencias que vayan ocurriendo en todo el ciclo de facturación.

Con la solución FacturaE de REALTECH, ISBAN ha puesto las bases para poder desplegar escenarios de facturación electrónica al resto de países donde tiene presencia el Banco Santander, cumpliendo con la legislación y requerimientos de cada uno de ellos.

The electronic invoicing solution provided by REALTECH fulfills all of the requirements as defined in Annex 20 of the SAT Miscellaneous Tax Resolution, meaning that Banco Santander can automate its invoice receipt processes. The following is a list of the characteristics of the FacturaE solution provided by REALTECH:

- *Compliance with current legislation in both Latin America and the European Union.*
- *Adaptation of the solution due to changes in legislation or version changes of the SAP platform.*
- *A modular design to the solution meaning that legal requirements from other countries and customer needs can be incorporated into it.*
- *A solution which is fully customizable for the customer with over 200 different parameters.*
- *SAP-certified solution.*
- *The solution is implemented on a SAP platform. The components involved are SAP PI and SAP ERP which require no further infrastructure investment.*
- *Compatibility with all documentation managers certified by SAP Archivelink.*
- *Integration with SAP Invoice Management or with SAP MM/FI via IDOCs.*
- *Monitoring of the entire electronic invoicing process from one single transaction available in the SAP ERP system. Users and auditors can obtain complete traceability of all invoices from the invoice management monitor. Generation of a legible viewer for invoices in XML format.*
- *Automation of the link between the invoices in the SAP ERP system and the electronic invoices stored in the document manager.*
- *Supported incoming/outgoing invoice channels are e-mail, portal, FTPS, web service and EDI.*

Thanks to this product, the Santander Group is benefiting from a solution which is completely integrated into SAP, is certified by SAP, can be adapted to comply with legislation in different countries, requires no investment in infrastructures and is easy to maintain thanks to the fact that the company's own staff can manage any possible incidents which might occur throughout the entire invoicing process.

With the FacturaE solution from REALTECH, ISBAN has laid the foundations for rolling out electronic invoicing across the remaining countries where it is present, and at the same time still complying with the legislation and requirements of all of them.



GOPA IT: Excellent IT Consulting

GOPA IT Consultants is part of the GOPA Group, with headquarters in Germany and subsidiaries in Spain and USA. We provide excellent consulting services in the areas of Logistics, Engineering, Supply Chain Management, Technology and IT Management. Together with strong partners we cover projects all around the world. Benefit from the experience of more than 2500 projects in clients and innovative initiatives all around the world.

Some data about GOPA IT:

- GOPA Group founded in 1965
- GOPA IT Consultants founded in 1998
- Our consultants have an average of 15 years consulting experience
- More than 2500 client projects
- GOPA IT Consultants Germany: IT Business Consulting, IT Technology Consulting and IT Management Consulting, SAP Transportation Management.
- GOPA IT Consultants USA: SAP Business Consulting, SAP Transportation Management, Technology Consulting
- GOPA IT Consultants Iberia: SAP Transportation Management, Transport Management in ECC, Advanced development in SAP Netweaver (BRF+,POWL,FPM)

Transportation Management with SAP:

At GOPA IT we focus on helping our clients extract the maximum from the SAP TM solutions. We design a business solution focused on the user that allows all the stakeholders to fulfill their objectives, achieving the expected results.

Our implementation projects provide support from the very start and we deliver an end to end TM solution, beyond SAP applications, integrating perfectly transport solutions from third parties that are relevant for you.

SAP TM Portfolio:

- SAP TM Training
- SAP TM Consulting
- SAP TM Template
- SAP TM Project-Methodology

Why GOPA IT Iberia

Spain has many firms that work along all the Supply Chain like producers and logistic operators whose needs have not decreased with the crisis. Furthermore the current situation increases the importance of internationalization and this makes air and intermodal transport much more relevant.

Also the characteristics of the Spanish market make it especially attractive. A great percentage of the transport is done today by road, in greater proportion than most of the European countries. For this reason, many trucking companies exist, all of them with specific Logistic Management needs. These companies have challenges like: reducing fuel consumption and toll costs, and on time delivery in a congested transport environment.

These logistic companies need a system that can manage everything in an integrated and simple manner. The main solution is SAP TM.

GOPA IT Iberia is born as an answer to the Spanish market need of an expert SAP TM firm, a SAP system that for most Spanish companies is yet to be discovered. Nevertheless the plan of the GOPA Group goes beyond, wanting to approach the Latin-American market using consultants that possess the language and using GOPA IT Iberia as the platform for this big leap.

GOPA IT

- An experienced consulting team with excellent IT process knowledge in Logistic Transport and all the Supply Chain in general.
- Proven consulting services, with methods and tools for an optimum satisfaction of your requirements with accelerated and secure innovation projects.
- An own SAP Transportation Management template for a fast implementation of your system requirements.
- Many years of cooperation with SAP in the SAP TM framework.
- International teams with access to SAP worldwide.
- Expert consulting services in Requirements Analysis, Proof of Concept, Implementation and Employee Training.

Our purpose is your success.

Our consulting firm works together with your firm to find the perfect solution for your IT department:

“To connect business knowledge with technology expertise and provide innovative and efficient solutions for your IT Management”

GOPA IT

CONSULTANTS

Camino Cerro de los Gamos 1, ed. 1 - 28224, Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Tel: +34 917 901 161 • Mov: +34 606 027 468 • www.gopa-it.com



Campofrio Food Group

Los fabricantes de bienes de consumo han sufrido una transformación en la última década, pasando de ser proveedores locales a empresas internacionales, centrándose en la construcción de marcas, creciendo orgánicamente y con adquisiciones y contratación externa. Estas acciones tienen como fin aumentar la cuota de mercado, expandirse a nuevos mercados y competir eficazmente a escala mundial.

Muchas compañías de bienes de consumo, como CFG (Campofrio Food Group), están atravesando este proceso tan complejo de pasar de una estructura nacional a una estructura multinacional, proceso que se complica por el cambiante equilibrio de poder (funciones centralizadas frente a clientes locales), las diferencias culturales, logísticas/SCM y los ajustes de TI.

El 31 de diciembre de 2008, Campofrio Food Group (CFG) fue creada mediante la fusión de iguales de Groupe Smithfield y Campofrio Alimentación SA con sede en Madrid, España. La fusión fue altamente complementaria debido a la poca superposición nacional de ambas y con oportunidades significativas de sinergias en Europa, sobre todo desde el punto de vista de costes. De hecho, la fusión ha generado las sinergias esperadas prácticamente en la mitad del tiempo previsto y construido los cimientos para convertirse en una de las compañías europeas de alimentación más admirada y exitosa. Con unas ventas de aproximadamente 2 billones de euros, CFG es ahora el mayor productor de productos cárnicos procesados en Europa.

El mercado alimentario europeo se caracteriza por estar fragmentado por país y tipo de producto, no estar integrado verticalmente en la producción de alimentos, y por tener muchas pequeñas empresas propiedad de familias. Este mercado europeo altamente fragmentado es una oportunidad de crecimiento para CFG.

Para ello, CFG está sacando provecho de las sinergias y de las mejores prácticas de funcionamiento entre las compañías interdependientes (IOCs), empujando iniciativas paneuropeas de innovación, desarrollo de la marca, y también en la excelencia operativa.

Una de estas iniciativas es el Programa Unificado de ERP con el fin de estandarizar aplicaciones en toda Europa (7 empresas en 7 países) y sustituir en la medida de lo posible los sistemas locales de ERP. En apoyo de la estrategia de TI de CFG y el programa de unificación de ERP, CFG puso en marcha un proyecto de Outsourcing.

Campofrio Food Group case

Consumer goods manufacturers have undergone a transformation in the last decade from local suppliers to international companies. FMCG (Fast moving consumer goods) companies have focused on building brands, growing organically and with acquisitions and outsourcing. These actions have been designed to increase market share, expand into new markets and compete effectively on a global basis.

Many FMCG companies, such as CFG, are moving from a national structure to a multinational structure, which is a complex process. This process is complicated by a changing balance of power (centralized functions versus local customers), cultural differences, logistical/SCM and IT adjustments.

On December 31st 2008, the Campofrio Food Group (CFG) was created through the Merger of equals between Groupe Smithfield and Campofrio Alimentación SA Headquartered in Madrid, Spain. The merger was highly complementary due to the limited national overlap but with significant opportunities generated for European synergies in all major cost areas. In fact, the merger has generated the expected synergies in nearly half of the planned time and has built a foundation to become one of Europe's most admired and successful food companies. With sales of approximately € 2 billion, CFG is now the major producer of processed meat products in Europe.

The European food market is fragmented by country and product types, not vertically integrated into food production, and with many smaller enterprises owned by families. This highly fragmented European market is a growth opportunity for CFG. For that, CFG is harnessing the fundamental synergies and leveraging best practices between its Interdependent Operating Companies (IOCs), pushing pan-European initiatives regarding innovation and brand development, as well as operational excellence.

One of these initiatives is the Unified ERP Program in order to standardize the application landscape across Europe (7 companies in 7 countries) and replace as much as possible the local ERP systems.

In support of CFG's IT Strategy and the Unified ERP program, the CFG IT launched an Outsourcing Project.

The primary objective of the new infrastructure services is to support the success of the Unified ERP Program, but also the growth strategy of CFG by being able to quickly and efficiently support new acquisitions.

El objetivo principal de esta iniciativa no es solo ayudar a conseguir con éxito el Programa Unificado de ERP, sino también soportar la estrategia de crecimiento de CFG por ser capaz de integrar de una manera rápida y eficiente las nuevas adquisiciones del grupo.

Beneficios para CAMPOFRIO

El principio fundamental en el diseño de la solución ha sido la adopción de un enfoque modular, basado en los conceptos de nube y CLOUD4SAP. La política de CFG se centra en el desarrollo de productos de mayor margen y en las perspectivas de crecimiento a través de adquisiciones de otras compañías. El mercado europeo altamente fragmentado es una oportunidad clave de crecimiento para

Benefits for CAMPOFRIO

The main principle in the design has been to adopt a modular approach, based on CLOUD and CLOUD4SAP concepts. The CFG policy is focused on developing higher-margin products and growth prospects through acquisition. The highly fragmented European market is a key growth opportunity for CFG, and consequently Fujitsu has designed a modular service with flexibility and responsiveness which can be easily expanded to include new acquisitions.

With this modularity CFG will achieve:

- A scalable service, regardless of the growth or decline of demand due to external factors.

El modelo CLOUD4SAP de FUJITSU

El modelo de FUJITSU es simple, cada sistema SAP (SID) se trata independientemente, tanto desde la perspectiva de calidad del servicio como facturación. Esto se traduce en una gran flexibilidad.

El cliente define, de forma individual para cada sistema de SAP (SID), el alcance del servicio mediante la elección entre 4 parámetros sencillos:

- 1) La disponibilidad del sistema (Ej. 99,8%, 99,5%, 98%...)
- 2) Los tiempos de operación (24 horas, 5x8h...). Este parámetro refleja las horas en las que el cliente puede interactuar con Fujitsu.
- 3) Alta disponibilidad: el cliente puede elegir entre tres tipos diferentes de alta disponibilidad
- 4) Rendimiento: garantiza el rendimiento de las transacciones ejecutadas.

Estos parámetros se pueden modificar mensualmente para adaptarse a las necesidades de negocio.

Se puede observar que los conceptos tecnológicos como arquitectura tecnológica, networking, backup, servidores, consultores de SAP Basis, sistemas operativos, seguridad operativa, soporte, actualizaciones y parches,... simplemente desaparecen

de la negociación. Fujitsu se ocupa de toda la pila de servicios proporcionando un servicio de extremo a extremo.

Una vez definido el nivel de servicio, al cliente se le factura mensualmente de acuerdo a dos únicos parámetros:

1) Número de transacciones SAP ejecutadas

Probablemente, el parámetro más innovador es la facturación basada en el número transacciones SAP ejecutadas al mes. El uso de transacciones y no otros parámetros como (SAPS, usuarios) representan grandes ventajas.

Por supuesto, éste es un modelo regresivo, lo que significa que, cuantas más transacciones se ejecuten, menos paga el cliente por transacción.

2) Tamaño de la base de datos SAP

El cliente sólo paga por el tamaño de la base de datos tal y como indica el sistema SAP.

FUJITSU se encarga de dimensionar el almacenamiento para cumplir con la prestación/rendimiento acordado. Una vez más, el precio cargado por GB se reduce linealmente con el tamaño de la base de datos.

FUJITSU CLOUD4SAP Model

The FUJITSU model is simple. Each SAP system (SID) is treated independently, both from service quality and invoicing perspective. This translates into extreme flexibility.

The customer defines, individually for each SAP system (SID), the scope of the service by choosing among 4 easy parameters:

- 1) Availability of the system (Ex. 99.8%, 99.5%, 98%...).
- 2) Operating times (24h, 5x8h...). This reflects the working hours in which the customer can interact with Fujitsu.
- 3) High availability: customer might choose among three different kinds of high availability.
- 4) Performance: guarantees the performance of the transactions executed.

These parameters can be modified on a monthly basis.

It should be noted that complex terms such as networking, backups, servers, security, SAP Basis consultants, SAP architecture, operating systems, firewalls, support, upgrades... simply disappear from the customer's worries. Fujitsu takes care of the

entire stack and provides an end-to-end service.

After the SLA service is defined, the customer will be billed on a monthly basis according to two parameters:

1) Number of SAP transactions executed

Most likely the most innovative parameter, invoicing is based on the SAP number of executed transactions per month and their response time. The SAP Managed Transactions per month metric benefits

Of course, this is a regressive model, which means, that the more transactions executed, the less the customer pays per transaction.

2) Size of the SAP Database

The client only pays for the size of the SAP database as stated by the SAP system.

FUJITSU takes care of sizing the storage to fulfill with the agreed performance. Again, the price charged per GB reduces linearly with the size of the database.

“Este modelo soporta con gran éxito la implementación de nuestra nueva solución de ERP unificado. Sin este modelo tendríamos activos en propiedad y depreciados que no habríamos utilizado”

*Fabio Di Capua,
Director de Servicios de Infraestructura CFG*

CFG y, en consecuencia, Fujitsu ha diseñado un servicio modular con la flexibilidad y capacidad de respuesta que permite fácilmente incluir las nuevas adquisiciones.

Con esta solución el grupo CFG logra:

- Un servicio escalable, independientemente del crecimiento y de la disminución de la demanda debido a factores externos.
- Un servicio que se adapta rápidamente a las posibles necesidades de nuevos negocios o la infraestructura existente.
- Un servicio muy ágil y flexible que se puede ampliar la funcionalidad de nuevos negocios.
- Un sistema financiero predecible y de fácil facturación.

La solución SAP de Fujitsu se basa en un modelo cloud computing en pago por uso denominado Cloud4SAP. Es un modelo único e innovador en el que todos los parámetros están relacionados con el negocio y no con la tecnología; esto permite al cliente centrarse en su core business, es decir, la parte funcional SAP.

FUJITSU Cloud4SAP permite a las empresas adaptar rápidamente sus recursos a las dinámicas condiciones de negocio. El modelo proporciona acceso al hardware, almacenamiento, redes, recursos y soporte, seguridad, helpdesk, gobierno y administración de servicios para crear una escalabilidad óptima. Y todo esto bajo la premisa “pay as you grow”, donde los clientes sólo pagan por el uso de los sistemas SAP.

La calidad del servicio FUJITSU CLOUD4SAP ha sido respaldada por SAP AG desde 2010, cuando Fujitsu recibió la primera “SAP Cloud Services Certification”.

“The model successfully supported the change in the deployment plan of the new Unified ERP solution. Without this model we would have owned and depreciated assets that we would not have used”.

*Fabio Di Capua,
CFG Director of Infrastructure Services*

- A service that will quickly adapt to the requirements of new business or existing infrastructure.
- A flexible and agile service that can be extended to new business functionality.
- A predictable financials and easy to billing mode.

Fujitsu SAP on demand strategy relies on a cloud computing pay per use model called Cloud4SAP. It is a unique and innovative model in which all metrics are related to the business not to the technology underneath, thus allowing the customer to focus on the business, that is, the SAP functional part.

FUJITSU Cloud4SAP allows companies to quickly adapt their resources to dynamic, rapidly changing business needs. It provides demand-based access to hardware, storage, networks, resources, support, high security standards, governance, and administration services to create optimal scalability. And all of this on a “pay as you go” model, where customers only pay for the usage of the SAP systems.

The quality of the FUJITSU CLOUD4SAP service has been backed up by SAP AG since 2010, when Fujitsu was awarded the first “SAP Cloud Services Certification”.





Julien Gilabert,
director de Industria de everis
Industry Director at everis



El Grupo Panzani mejora su gestión y reduce costes con SAP

Panzani eligió para remodelar su negocio y sus sistemas de información las soluciones de SAP, en concreto SAP ERP (ECC), Business Intelligence y Supply Chain Management, que fueron implementadas por el integrador everis y el Centro de Excelencia SAP del grupo Ebro Foods. La nueva plataforma sirve de base a las funciones de negocio para responder a los objetivos de la organización en términos de mejora operativa en sus procesos y en reducción de costes.

El Grupo Panzani es líder en el mercado francés de pasta seca, salsas, arroz y cuscús, y fabrica también pasta fresca y platos preparados. Es filial del grupo Ebro, grupo industrial español líder mundial en ventas de arroz y número 2 mundial en producción de pasta, que cotiza en el IBEX 35 con marcas presentes en más de 25 países de Europa, Norteamérica, Asia y África.

Con una plantilla de 1.400 empleados, cinco fábricas en Francia y un negocio de 600 millones de euros, esta organización ha transformado sus procesos con la implantación de las soluciones SAP para conseguir la excelencia en sus operaciones y en el servicio que ofrece a sus clientes.

La compañía requería una solución que le permitiera ser más eficiente en sus flujos de negocio y, sobre todo, agilizar la gestión de su cadena de suministro. Para conseguirlo, tenía que homogeneizar e integrar los procesos y datos en las funciones de negocio, de forma que consiguiera una mayor productividad y un abaratamiento de los costes de transportes, de almacenamiento y de penalizaciones de los clientes.

Para llevar a cabo la integración de sus procesos de negocio en el sistema SAP, el partner elegido fue everis, que realizó el proyecto junto con el Centro de Excelencia SAP de Ebro Foods. Una decisión en la que pesó el hecho de que ya había implantado con éxito el sistema de gestión SAP en el grupo Ebro Foods tanto en España como en Estados Unidos.

The Panzani Group improves management performance and reduces costs with SAP

Panzani chose SAP solutions, more specifically SAP ERP (ECC), Business Intelligence and Supply Chain Management, in remodeling its business and information systems. The solutions were implemented by the integrator everis and the Ebro Foods Group's SAP Center of Excellence. The new platform will serve as a basis for the business functions in order to respond to the company's objectives in terms of operational improvement in processes and cost reduction.

The Panzani Group is the leading producer of dried pasta, sauces, rice and couscous on the French market, and also manufactures fresh pasta and ready meals. It is a subsidiary of Ebro Foods, the Spanish industrial group which is the world leader in rice sales and number two in pasta production. Ebro Foods is listed on the IBEX 35 and has brands in more than 25 countries across Europe, North America, Asia and Africa.

With over 1,400 employees, five factories in France and a turnover of €600m, the Panzani Group has transformed its processes with the implementation of SAP solutions in order to achieve operational and customer service excellence.

The company was looking for a solution which would make it more efficient with regards to its business flows and, above all, would streamline its supply chain management. To reach this goal, they had to unify and integrate business function processes and data in order to achieve increased productivity and reduce transport, storage and customer penalty costs.

Integración de las funciones de soporte para mejorar el negocio

La solución cubre todas las funciones de negocio, gracias a la customización de procesos cross que afectan a varios departamentos.

everis ha implementado en el grupo Panzani sus procesos de compras, de ventas, de producción, del acondicionamiento, del almacenamiento de las mercancías, y de todos los flujos financieros y de control de gestión. Además, la solución de Business Intelligence, incluyendo SAP NetWeaver Business Warehouse (BW) y SAP BusinessObjects, permite consolidar los datos y seguir los indicadores de negocio definidos.

Todos los procesos se han redefinido en función del mercado de gran consumo actual y las estrategias de mejoras por la excelencia del Grupo Panzani para los próximos años. Los procesos reaprovechan al máximo la inversión realizada en las anteriores implantaciones de SAP en las filiales americanas del Grupo Ebro. Así, el centro de excelencia de soluciones SAP interno del grupo Ebro abarca la casi totalidad de las filiales del grupo.

Un arranque exitoso

Esta iniciativa ha supuesto una transformación importante desde un punto de vista técnico y de organización. Como explica Antonio

The partner chosen to implement their business processes in the SAP system was everis, which carried out the project in conjunction with the Ebro Foods' SAP Center of Excellence. A key factor in the decision-making process was that everis had successfully implemented the SAP management system for the Ebro Foods Group both in Spain and in the US.

Integration of support functions in order to improve business

The solution covers all of the business functions thanks to the customization of cross-processes which affect different departments.

everis implemented the purchasing, sales, manufacturing, packaging, goods warehousing and all financial flow and management control processes in the Panzani Group. Additionally, the Business Intelligence solution, which includes SAP NetWeaver Business Warehouse (BW) and SAP BusinessObjects, will allow the Panzani Group to consolidate data and follow defined business indicators.

All processes have been redefined according to the current mass market and the Panzani Group's improvement strategies for excellence for the coming years. The processes reutilize the investment made in previous SAP implementations in the Ebro Foods Group's American subsidiaries as much as possible. As a result, the Ebro Foods Group's internal SAP Center of Excellence now covers almost all of the group's subsidiaries.

Datos claves del proyecto

Sector: Gran Consumo

Sitio web: www.panzani.fr

Partner: everis (www.everis.com)

Solución: Solution SAP ERP (ECC), Supply Chain Management (APO), Business Intelligence (BW + BO)

Alcance:

Order to Cash (OTC) - módulo SD: venta, promociones, gestión de los transportes.

Plan to Inventory (PTI) - módulos PP, WM, SCM APO-DP: VMI, previsiones de ventas, planificación industrial de producción, planificación de despliegue de producción, gestión de producción, packing, gestión de stocks en almacén por RF.

Request to Pay (RTP) - módulo MM: planificación de aprovisionamiento, compras, gestión de stocks.

Finance & Controlling (FICO) - módulos FI & CO: finanzas, contabilidad, control de gestión analítico e industrial.

Business Intelligence (BI) - soluciones BW y BO: informes de actividad de la cadena de suministro, consolidación de resultados con la integración CO-PA, KPIs, análisis de información comercial y marketing.

Plazos de realización: 24 meses de realización de los distintos lotes (tres compañías/actividades industriales principales repartidas en dos arranques).

Número de usuarios: 370 usuarios.

Beneficios:

- Disminución en los costes relacionados con la cadena de suministro: costes de transporte, de almacenamiento y relacionados con penalizaciones de clientes.
- Mejora de los tiempos de respuesta frente a cambios rápidos en el negocio, ya que dispone de una visión detallada en tiempo real.
- Mejoras en la calidad del servicio al cliente gracias a la excelencia en las operaciones de la cadena de suministro (ATP, Global ATD).
- Los costes IT no van en aumento debido a un mantenimiento y unas evoluciones de aplicación que se realizan a nivel de grupo.

Key project facts

Sector: mass market

Web site: www.panzani.fr

Partner: everis (www.everis.com)

Solución: Solution SAP ERP (ECC), Supply Chain Management (APO), Business Intelligence (BW + BO)

Scope:

Order to Cash (OTC) - SD module: sales, promotions, transport management.

Plan to Inventory (PTI) - PP, WM, SCM APO-DP modules: VMI, sales forecasts, industrial production planning, production rollout planning, production management, packing, warehouse stock management using RF.

Request to Pay (RTP) - MM module: procurement planning, purchasing, stock management.

Finance & Controlling (FICO) - FI & CO modules: finances, accounting, analytical and industrial management control.

Business Intelligence (BI) - BW and BO solutions: supply chain activity reports, results consolidation with CO-PA integration, KPIs, analysis of commercial and marketing information.

Implementation timescale: 24 months to complete the different batches (three companies/main industrial activities split into two rollouts)

Number of users: 370 usuarios.

Benefits:

- Reduction in costs related to the supply chain: transport, storage and customer penalty costs.
- Improved response times in accordance with rapid changes in the business thanks to a detailed, real-time overview.
- Improvements in the quality of customer service thanks to excellence in supply chain operations (ATP, Global ATD).
- IT costs do not escalate thanks to maintenance and application evolution at a group level.

Factores claves de éxito

Estos son los factores que facilitaron un número de incidencias muy reducido durante el arranque y un éxito en la ejecución de flujos desde los primeros días, manteniendo la calidad del servicio:

- Implicación de las divisiones de negocio en el proyecto.
- Plan de arranque integrando las actividades IT y las actividades de negocio.
- Implicación del centro de excelencia SAP del grupo Ebro Foods.
- Calidad de la formación: 4 meses de formación acumulando 1.500 jornadas.
- Calidad de las pruebas: 3 ciclos de pruebas de integración.
- Adecuación del alcance a las necesidades de cada actividad de las unidades de negocio.
- Gestión de proyecto con un plan de arranque integrado con las actividades de negocio.

Key factors in success

The following factors helped to reduce the number of incidents to a minimum during rollout and contributed to successful implementation from the first day all while maintaining service quality:

- Involvement of the business areas in the project.
- Rollout plan integrating both IT and business activities.
- Involvement of Ebro Foods' SAP Center of Excellence.
- Quality in training: 4 months of training, with a total of 1,500 working days.
- Quality in testing: 3 cycles of integration testing.
- Adjustment of the scope to the needs of each activity in the different business units.
- Project management with a rollout plan which was integrated into the business activities.

Fortunato, Director Financiero del Grupo Panzani, “este proyecto ha puesto en valor la complejidad de nuestras organizaciones y la dificultad en razonar de manera transversal. Debemos tener este punto en cuenta en nuestras futuras acciones para que cada uno mida su rol en la organización y el impacto de su trabajo sobre otras áreas de la compañía”.

Sin duda, fue un cambio de envergadura: se reemplazaron más de 10 paquetes de software por SAP y se redefinieron numerosos flujos informáticos entre diferentes socios del grupo -sobre todo con los 3 grandes socios logísticos de Panzani, centros de distribución y sus clientes- mediante EDI. Esta refundición en los sistemas y flujos de negocio se asoció a unas reorganizaciones dentro de ciertos servicios. Para facilitar estos cambios, el departamento de RR.HH. se centró en la gestión del cambio y la formación para preparar la nueva organización.

En paralelo y gracias a una metodología de proyecto fiable y demostrada, tanto los usuarios clave como los usuarios finales del futuro sistema participaron en las etapas del proyecto desde el principio (*business blueprint*, prototipos, pruebas). Se realizó también una formación en cuatro meses acumulando 1.500 jornadas de formación, lo que permitió a los 370 usuarios adquirir el conocimiento y la confianza necesaria en la nueva herramienta para hacer del arranque un gran éxito.

“Los usuarios han adquirido autonomía con SAP en poco tiempo y con mucho entusiasmo”, explica a este respecto Antonio Fortunato.

Visión global para afrontar el futuro

SAP aporta a Panzani una solución robusta para su futuro y una visión global de sus actividades en tiempo real:

- Resultados cuantitativos: ha aumentado la productividad del servicio de Administración de Ventas o del servicio de planificación de más de 20 puntos.
- Resultados cualitativos: beneficios como visión de los stocks más fina y detallada y una mejoría en la gestión de las compras de negocio se percibieron muy rápidamente.
- El mando del negocio se optimizó y se realiza de manera eficaz y rápida, necesaria en un mercado actual.

Successful rollout

This initiative has entailed an important transformation from a technical and organizational point of view. Antonio Fortunato, Chief Financial Officer of the Panzani Group, explains “this project has really made us recognize the complexity of our companies and the difficulties involved in treating them in the same way. We really need to take it into account in our future actions so that everyone evaluates their role within the company and the impact their work has on other areas of the company.”

It certainly was a large undertaking: more than 10 different software packages were replaced with SAP and numerous IT flows between different members of the group had to be redefined—particularly with Panzani’s three most important logistics suppliers, distributors and customers—with the help of EDI. This reworking of the business systems and flows was associated with several reorganizations of certain services. In order to make the changes go more smoothly, the HR department concentrated on change management and training in order to prepare the new structural organization.

In parallel, and thanks to a reliable, proven project methodology, both key users and end users of the future system participated in all stages of the project right from the beginning (*business blueprint*, prototypes, testing). Over 1,500 working days of training were also carried out in four months; this allowed the 370 users to acquire the knowledge and confidence required for the rollout of the new tool to be a great success.

“The users have learned how to work independently with SAP in a very short space of time and are extremely enthusiastic,” as Antonio Fortunato tells us.

A global vision for facing the future

SAP offers Panzani a solid solution for its future and a global vision of its activities in real time:

- Quantitative results: the sales administration and planning service have increased their productivity by more than 20 points.
- Qualitative results: benefits such as a finer, more detailed stock overview and an improvement in business purchasing management could be noticed after just a very short period of time.
- The business dashboard was optimized efficiently and rapidly, essential in the current market.



Manuel Valle,
Gerente / Manager



Internacionalización RUNS SAP con Ciber

En el escenario empresarial actual, las empresas están ubicadas en diversos países para cubrir las expectativas de crecimiento como las necesidades de los diferentes mercados en los que se ubican.

Internationalization RUNS SAP with Ciber

In the current business environment, companies are present in different countries in order to meet growth expectations and to face the necessities of the different markets where they operate.

En la realidad empresarial actual, los sistemas de gestión operativa y de gestión de negocio están soportados por las herramientas de IT que cubren dichas necesidades en un escenario internacional; de tal manera que la internacionalización del modelo de negocio de las Sociedades incluye las herramientas de gestión en IT.

Por otra parte, en la estrategia de internacionalización, las Sociedades deben considerar elementos claves de éxito en el momento de acometer la implantación de las tecnologías de IT; elementos de éxito tanto de las propias Multinacionales como de los Partners que dan soporte a sus necesidades de implantación en la internacionalización:

- Definición de un modelo de gestión Corporativo asumible en un escenario internacional
- Flexibilidad del modelo para poder cubrir tanto los requerimientos Corporativos como los propios requerimientos locales
- Participación de un Partner en IT que recorra el camino de la mano de la Empresa, con cobertura internacional para abordar con la Empresa proyectos en cualquier país, y que adicionalmente cubra todas las posibles necesidades que la Empresa pudiera necesitar en el escenario de la implantación de los sistemas de IT.

Ciber España y la Internacionalización

Ciber España, desde sus orígenes como primera empresa dedicada a Consultoría SAP en España desde 1991, está alineada con la filosofía y mentalidad de estar junto a sus clientes en la implantación de sus proyectos de IT, tanto en su trayectoria nacional como internacional.

Tan importante es para las Empresas llevar a cabo una implantación conforme a los requerimientos Corporativos, como los propios requerimientos legales y fiscales propios del país de implantación,

In the current business reality, operative and business management systems are supported by IT tools which meet these needs in an international setting, meaning the internationalization of the business model of companies includes IT management tools.

On the other hand, within the internationalization strategy, companies need to bear in mind key elements of success when undertaking the implementation of IT technologies. These elements of success are those of both multinationals themselves and their partners who offer support for deployment needs in internationalization:

- *The definition of a corporate management model which is manageable at an international level*
- *Flexibility in the model in order to meet both corporate and local requirement needs*
- *Participation of an IT partner who can lead the company through the process and which has an international presence in order to work on projects in any country, and which also covers all of the needs which the company might have with regards to the implementation of IT systems.*

Ciber Spain and internationalization

Ciber Spain, right from its origins back in 1991, has been fully aligned with the philosophy and mentality of working alongside customers when implementing their IT projects, both at a national and international level.

It is vitally important for companies to deploy systems which comply fully with both corporate needs and legal or financial requirements of the country where they are being rolled out. For this

por lo que es clave poder contar con un Partner que pueda aportar el Know-how propio de la sede como el Know-how local.

Ciber España cuenta con la colaboración estratégica del Grupo Ciber con presencia internacional, lo cual posiciona a Ciber como Partner preferente para estrategias de internacionalización de modelos IT, realizando con éxito implantaciones internacionales en todos los continentes y gran diversidad de países.

¿Por qué Ciber en su Internacionalización?

Método centrado en el cliente

La colaboración es la base de nuestro método de compromiso. Empezamos al escuchar y aprender sobre su empresa, sus operaciones, sistemas y objetivos. Con esos conocimientos trabajamos para prever sus necesidades y adaptar nuestro método y soluciones para cumplirlas.

Desempeño impulsado por resultados

En Ciber, medimos el éxito de la misma manera que usted: por resultados. Ofrecemos soluciones configuradas precisamente para producir sus resultados esperados y ofrecer valores comerciales tangibles. Mantenemos nuestros compromisos, y le ayudamos a mantener los suyos al terminar el trabajo a tiempo y según el presupuesto.

Como equipo organizado compacto, triunfamos juntos. Así es cómo transformamos los compromisos de los clientes en sociedades duraderas y por eso afirmamos que el primer cliente de Ciber es todavía un cliente.

reason it is essential they work with a partner who has the required company and local know-how.

Ciber Spain is provided with strategic support by the Ciber Group, which is present across the globe, and means that it is a preferential partner for the internationalization of IT models - it has carried out successful international deployments on all of the continents and in the most diverse countries.

Why choose Ciber for your internationalization?

Customer-based method

Close cooperation is the basis of our commitment. We start off by listening to you and learning all about your company, how it operates, the systems it uses and its future goals. With this knowledge, we work towards predicting your needs and adapting our method and solutions to fulfill them.

Results-driven performance

At Ciber, we measure success in the same way you do: by results. We offer solutions which are precisely configured to produce the expected results and offer tangible commercial value. We stick to our commitment, and help you to achieve yours by completing work on time and within budget.

As an organized team working together, we can guarantee mutual success. This is how we transform customer commitment into long-lasting companies and, as proof of this, we are proud to say that Ciber's first ever customer is still a customer to this day.



Profesionalidad y capacidades

Con un equipo de más de 7,000 profesionales, Ciber tiene la visión comercial, el profesionalismo técnico y la experiencia en consultoría para apoyar a su empresa y complementar sus recursos de Tecnología de Información.

Ciber ofrece desarrollo y gestión de aplicaciones, estrategias en Tecnología de Información, Business Intelligence, garantía de calidad y pruebas, y tiene alianzas con las empresas más grandes en tecnología comercial, desde soluciones para Planificación de Recursos Empresariales y Administración de Relaciones con el Cliente hasta computación de nubes y movilidad. Con nuestro sólido modelo de entrega global, Ciber puede acceder al talento apropiado en el momento adecuado para ayudarle a aprovechar al máximo la inversión de tecnología.

Factores claves de éxito de Ciber

- Compromiso con los Proyectos.
- Fidelidad con sus clientes.
- Cobertura de requerimientos en todas las fases del Proyecto.
- Equipos de consultoría en las distintas áreas de aplicación, sistemas, funcionales, reingeniería, etc.
- Capacidad de participación en tecnologías SAP y tecnologías paralelas de integración para cubrir todas las necesidades en IT.
- Equipos de implantación con presencia local y presencia internacional.
- Soporte internacional 24 x 7.

Professionalism and skill

With a team of over 7,000 professionals, Ciber has a commercial view, technical professionalism and the experience in consulting necessary to offer support to your company and to complement its information technology resources.

Ciber offers everything from application development and management, information technology strategies and business intelligence to quality guarantees and testing. We also work closely with the most important companies in commercial technology ranging from solutions for company resource planning and customer relations administration to cloud computing and mobility. With our solid, global delivery model, Ciber has access to the right talent at the right time to help you make the best use of your investment in technology.

Key factors leading to Ciber's success

- Commitment to projects.
- Loyalty to customers.
- Fulfillment of requirements throughout all the stages of a project
- Consultancy teams in the different application, systems, functional, reengineering, etc. areas.
- Ability to participate in SAP technologies and parallel integration technologies in order to fulfill all IT needs.
- Implementation teams at both local and international level.
- 24x7 international support.

Caso de éxito – Gestamp Renewables & Ciber

Gestamp Renewables es un Grupo empresarial líder en el desarrollo estratégico de energías renovables con presencia internacional.

Gestamp Renewables es un ejemplo de modelo de IT dentro de SAP donde se ha llevado a cabo la implantación de SAP con una orientación estratégica, desde un principio, hacia un escenario internacional propia de su estructura y modelo de negocio.

Desde las primeras implantaciones, Gestamp Renewables y Ciber han ido llevando a cabo el desarrollo y despliegue de SAP a nivel internacional. Aunque Gestamp Renewables trabaja con diferentes consultorías –por tratarse de un modelo de SAP están-

dar y por política de compañía-, especialmente en el caso internacional, allí donde vaya Gestamp Renewables, podrá contar con la participación de Ciber España y de su estructura internacional.

Para el crecimiento tecnológico en el modelo de Gestamp Renewables, Ciber ha participado en las distintas fases de la internacionalización, desde la fase de diseño del modelo Corporativo:

- Reingeniería de procesos logísticos y definición del Modelo Corporativo Core SAP
- Implantación en Sociedades españolas
- Internacionalización

Success story – Gestamp Renewables & Ciber

Gestamp Renewables is a leading international business group in the strategic design of renewable energies.

Gestamp Renewables is an example of an IT model within SAP which implemented the software with a clear strategic orientation on an international level in accordance with its structure and business model right from the beginning.

Right from the first deployment, Gestamp Renewables and Ciber carried out the development and roll-out of SAP at an international level. Although Gestamp Renewables works with different consultancies, because we are dealing with a standard SAP model and due to the company policy - particularly at an

international level - wherever Gestamp Renewables goes, it can count on Ciber Spain and its international structure.

Ciber has participated in the different stages of internationalization as part of the technological growth as part of the Gestamp Renewables model, right from the design phase of the corporate model:

- *Reengineering of logistics processes and definition of the core SAP corporate model*
- *Implementation in Spanish companies*
- *Internationalization*



José A. Hernández,
Fundador y presidente de myCloudDoor Inc
myCloudDoor Consulting Inc Chief Executive Officer



Con SAP Business ByDesign y la Nube

MediAlfa Corp expande su modelo de negocio a nivel internacional

En mi anterior artículo hablaba sobre las 20 razones principales por las cuales SAP Business ByDesign es la mejor solución de gestión empresarial en la nube, pero en nuestra Web, introducíamos una más. Ésta, quizá es la que supone una mayor diferencia y una gran ventaja sobre otras soluciones de la competencia, y no es otra que la internacionalización de la solución en todas sus vertientes, permitiendo que compañías de todos los tamaños puedan abordar implantaciones multinacionales sin que les supongan proyectos millonarios que antes no imaginarían poder abordar por sus elevados costes.

With Cloud Computing and SAP Business ByDesign

MediAlfa Corp expands its business model internationally

In my previous article I had told about the 20 reasons why SAP Business ByDesign is the best solution of business management in the cloud, but in our latest presentation in our website, I introduced one more. This one is, perhaps one that marks a greater difference and a greater advantage over other competing solutions, and it's no other than the internationalization capabilities of the solution in all its aspects, allowing companies of all sizes to address multinational deployments without spending millions in projects that previously could not address due to its high costs.

Es esa característica fundamental la que ha propiciado que fuera fácil seleccionar una solución para la implementación de SAP Business ByDesign en nuestra propia compañía, presente en varios países, así como para uno de nuestros primeros clientes, MediAlfa Corp, una compañía líder en el sector de servicios médicos de resonancia magnética y ultrasonidos, con sede central en Miami, y operaciones en Venezuela, Colombia, Panamá y con planes de expansión por Estados Unidos y otros muchos países de Latinoamérica.

Con la versión FP3.5 de SAP Business ByDesign, la solución estaba completamente "localizada" para 11 países, de los cuales sólo México pertenecía al ámbito latinoamericano. Con la llegada de la versión FP4.0 de SAP Business ByDesign a mediados de Agosto de 2012, la lista se amplió a cuatro países adicionales, todos ellos europeos:

This was a critical feature which made easy for us to select a solution for the implementation of SAP Business ByDesign in our own company (of course, we really wanted to use what we sell). Despite the fact we are just a very young startup, we are present in several countries and much needed this capability. As well as one of our first customers, MediAlfa Corp, a leading company in the sector of medical services in MRI and ultrasound, with headquarters in Miami, and operations in Venezuela, Colombia, Panama and United States and with expansion plans in many other Latin America countries.

With release FP3.5 of SAP Business ByDesign, the solution was completely "localized" for 11 countries, among which only Mexico belonged to the Latin American scope. With the arrival of the FP4.0



España, Italia, Holanda y Dinamarca. Aun con lo que parece esta “pequeña” lista de 15 países, ello no suponía que no se pudiera o se pueda implementar la solución en muchos otros países que, a pesar de no estar totalmente localizados, y si salvamos excepciones relativas a recursos humanos o a la generación automática de sus declaraciones fiscales, son perfectamente implantables con SAP Business ByDesign. De hecho, nos encontramos con la positiva sorpresa de que la solución trae información e inteligencia intrínseca en la parametrización para conocer no sólo estructuras o clasificaciones geográficas de países no totalmente localizados, sino que incluye tarifas de impuestos para más de 60 países, reconoce automáticamente formatos de códigos bancarios multinacionales, o códigos de identificación fiscal de clientes o proveedores de la mayoría de los países, sin necesidad de configurar o cambiar absolutamente nada en el sistema estándar.

Brevemente me gustaría presentaros a myCloudDoor, una startup creada y fundada en Estados Unidos, con sede en Miami, y estructurada en base al crowdsourcing y al networking de un conjunto de empresas asociadas, todas del mundo SAP “tradicional”, pero ahora con el foco exclusivo de implementar soluciones Cloud de SAP comenzando con SAP Business ByDesign, que es la suite ERP, y bajo cuya arquitectura están basadas todas las demás soluciones on Demand de SAP, como Travel Management On Demand, Sales On Demand etc. Actualmente myCloudDoor opera en Estados Unidos, Latinoamérica y España, y además cuenta con un centro de desarrollo (myCloudDoor Solutions), con sede en Madrid pero con recursos dispersos en diversos países, y próximamente comenzaremos a operar en Italia, y asimismo esperamos presentar en enero de 2013, nuestra compañía myCloudDoor Human Capital, dedicada exclusivamente a las soluciones de SAP para Recursos Humanos, en especial a SuccessFactors Employee Central. Toda nuestra gestión interna y nuestras relaciones externas con clientes y proveedores las realizamos utilizando nuestro sistema interno SAP Business ByDesign y, por supuesto, todos los proyectos los coordinamos con nuestros clientes utilizando siempre almacenamiento compartido en la nube. Así pues, podemos decir alto y claro que vendemos e implementamos aquello que usamos nosotros internamente.

version of SAP Business ByDesign in mid-August of 2012, the list was expanded to four additional countries, all of them European: Spain, Italy, Netherlands and Denmark. Even with what appears to be, this “short” list of 15 countries, this was not could or can be deployed the solution in many other countries, despite not being completely localized, and if we save exceptions relating to human resources or to the automatic generation of their tax returns, are perfectly implantable with SAP Business ByDesign. In fact we have the positive surprise that the solution brings information and intrinsic intelligence in the parameterisation to know not only structures or geographic classifications of countries not fully localized, but it features rates...

Briefly I would like to introduce you to myCloudDoor, a company startup created and founded in United States, based in Miami, and organized on the basis of crowdsourcing and networking of a group of partners companies, all of them coming from the “traditional” SAP world, but now with the myCloudDoor branding, with an exclusive focus on implementing SAP Cloud solutions, beginning with SAP Business ByDesign, which is the ERP suite, and the based for the architecture of all other SAP on Demand solutions, such as Travel Management On Demand, Sales On Demand, Sourcing on Demand, and so on. myCloudDoor operates in United States, Latin America and Spain, and has also a development center (myCloudDoor Solutions), based in Madrid, but with scattered resources in various countries, and we will soon begin operations in Italy, and hopefully in the first quarter of 2013, our company myCloudDoor Human Capital, dedicated exclusively to SAP Human Resources solutions in the Cloud, meaning SuccessFactors solution portfolio. At myCloudDoor, all of our internal processes and the collaboration with our business partners are completely performed using our internal SAP Business ByDesign, we have instant view of the Business Status, and of course, we use cloud storage and applications for sharing all information on projects with the customer project team. We can say loud and clear that we sell and implement what we use internally.

MediAlfa Corporation

Con oficinas centrales en Miami, se dedica a proporcionar servicios de resonancia magnética, ultrasonidos y escáner en 12 centros localizados en Venezuela, Colombia y Panamá, y cuenta también con un centro clínico especializado en servicios quirúrgicos, y dentro de la cadena de valor de su negocio MediAlfa incluyó la distribución de equipos de radiofrecuencia en los mismos países en los que opera.

Al comenzar la expansión en distintos centros de servicios y países, MediAlfa comenzó a notar serios problemas en la eficiencia de sus procesos financieros, de compras y de facturación de sus servicios. Adicionalmente era complicado con los sistemas actuales no sólo conocer el rendimiento de la compañía, sino que dificultaba su expansión internacional. Después de un proceso de selección y una reingeniería de procesos, MediAlfa toma la decisión de implementar un nuevo modelo de gestión y de procesos, para lo cual era imprescindible contar con una plataforma que soportara no sólo sus procesos financieros, de inventario o de facturación, sino una completa solución que aportara valor a la compañía, resolviera sus necesidades de gestión y asimismo pudiera implementarse rápidamente en los países donde opera, y que además permitiera de manera rápida y eficaz poder hacer un despliegue en otros lugares donde la compañía comenzará a abrir nuevos centros de servicios, como Ecuador, República Dominicana, Costa Rica o Guatemala.

myCloudDoor fue invitada a mostrar SAP Business ByDesign y poder verificar si la solución de SAP en la nube para gestión empresarial podía ser la plataforma deseada de MediAlfa. Una vez que realizamos la sesión de Descubrimiento de Procesos y gracias al Navegador de Escenarios de Procesos de ByDesign, pudimos verificar junto con el cliente, que se adaptaba perfectamente a sus necesidades, aun sin necesidad de que la solución fuese localizada en su totalidad.

Pero lo más asombroso del proceso fue que a las pocas semanas de comenzar el proyecto, el cliente pudo comprobar que la solución en la nube, SAP Business ByDesign, le iba a aportar mucho más de lo que esperaba: le estaba dando la oportunidad de innovar en su negocio, aprovechando el modelo Cloud para crear un nuevo modelo de expansión, una línea de negocio entre la franquicia y el partnership. Gracias a la flexibilidad y la rapidez con que se implementa SAP ByDesign, MediAlfa decidió comercializar con sus socios un "paquete completo" de equipamiento, servicios y gestión, uniendo su experiencia en tecnología de equipos de resonancias magnéticas con el sistema de gestión del negocio, a modo de paquete, de manera que los socios o franquiciados pudiesen comenzar a operar en cuestión de pocos días, y encargándose MediAlfa de la gestión de los servicios, las finanzas, la facturación o los recursos humanos, y evitando a los socios ningún tipo de inversión en equipos informáticos o implementación de nuevos sistemas, y todo ello, de manera internacional ya que sólo se necesita un navegador, una carga básica de datos y la formación básica de los usuarios. Un ejemplo claro de cómo la informática en la nube y SAP Business ByDesign posibilita nuevos modelos de negocio sin fronteras.

MediAlfa Corporation

MediAlfa Corporation, headquartered in Miami, is a leading company dedicated to providing medical diagnostic services such as MRI (magnetic resonance imaging), ultrasound and scanners in 12 centers located in Venezuela, Colombia and Panama, and also has a clinical Center specializing in surgical services, and within the business value chain of MediAlfa they have also included the distribution of diagnostic equipment and technology in the same countries in which it operates.

At the beginning of the expansion in several countries and services centres, MediAlfa began to notice serious problems in the efficiency of their financial processes, purchasing and billing of services. It was quite complicated with current systems not only to know the performance of the company, they hindered its international expansion. After a selection process and a business process reengineering, MediAlfa takes the decision to implement a new management and business process model, for which it was essential to have a platform that would support not only their financial management, inventory or invoicing, but a complete solution that could bring real value to the company, solve management needs and that could also be implemented quickly in the countries where it operates, and which also allows fast and efficiently to make a deployment in other countries where the company will begin to open new service centers, such as in Ecuador, Dominican Republic or Guatemala.

myCloudDoor was invited to show SAP Business ByDesign and had the chance to demonstrate whether the SAP solution in the cloud for business management, could provide MediAlfa the value they were seeking. Once we made the discovery session, and could show the embedded business processes scenarios of SAP ByDesign, we could check with the client that it was perfectly adapted to their needs, even if the solution was not entirely localized.

But what is most striking in the process was that a few weeks after starting the project, the customer perceived that the SAP Business ByDesign solution, was going to contribute much more than we all expected, as it was giving them the opportunity to innovate their business, take advantage of the Cloud computing possibilities and create a new model of expansion, a line of business between the franchise and the partnership. Thanks to the flexibility and the speed with which SAP ByDesign is deployed, MediAlfa decided to market with its partners a "complete package" of equipment, services and management, combining his experience in magnetic resonance imaging equipment and technology with a business management system, as a complete package, so that partners or franchisees could begin to operate in a matter of weeks, and MediAlfa could take the role of providing also management, finance, billing, or human resources services, avoiding in this new way, that the partners had to do any further investment in computer equipment, software or implementation projects. All this at an international level that previously they could not have imagine. For the new centers, and as for a business management software, all they need is an internet browser.

This is a clear example on how Cloud Computing and SAP Business ByDesign are enabling new business models without international barriers.



HACKETT
LONDON

Pepe Jeans®
LONDON

Despliegue en tiempo récord del sistema de gestión SAP en 17 de sus filiales

Pepe Jeans London, a la vanguardia de la moda y de la gestión

Se comercializa en más de 60 países, a través de más de 400 tiendas Pepe Jeans y 7.000 puntos de venta multimarca; y da empleo a más de 2.000 trabajadores. Pepe Jeans, marca de referencia en ropa vaquera, utiliza SAP para gestionar sus filiales en el mundo.

SAP management system rolled out in record time in 17 of its subsidiaries

Pepe Jeans London, leading the way in fashion and management

Trading in more than 60 countries, through more than 400 Pepe Jeans stores and 7,000 doors at wholesale, employs over 2,000 people. Pepe Jeans, leading denim brand, uses SAP to manage its subsidiaries in 17 countries across the world.



La firma Pepe Jeans London tiene sus orígenes en el mercadillo de Portobello de Londres donde, en 1973, los hermanos Shah vendían originales vaqueros que rompían con la estética aburrida de los jeans que había en aquel momento. Tal fue el éxito de estos precursores que, en poco tiempo, pasan a ser propietarios de varias tiendas y se convierten en los líderes del mercado inglés en los años 80.

A partir de entonces comienza su andadura internacional, llegando primero a Estados Unidos y después a Europa y convirtiéndose, cuatro décadas después, en una marca líder de ropa vaquera, gracias a un gran producto, una buena calidad-precio y su apuesta por campañas publicitarias muy creativas. Hoy es también clave para la compañía su presencia en Asia y Latinoamérica.

Apuesta por una gestión integrada

En 2008 Pepe Jeans decidió acometer un importante cambio tecnológico, pasando de utilizar diferentes sistemas de gestión para cada una de las áreas de negocio (finanzas, almacenes, compras y ventas, etc.) a un único sistema que le permitiera integrar sus procesos clave y la operativa diaria y, a su vez, que le dotase de flexibilidad a su estrategia de expansión internacional.

Tras examinar diferentes propuestas del mercado, la organización utiliza FashionWorks, solución cualificada SAP Business All-in-One, específicamente para el sector de la moda.

La implementación

Actualmente, tras haber ejecutado el proyecto en un tiempo récord de nueve meses, este software basado en SAP Business All-in-One es utilizado por Pepe Jeans para gestionar sus filiales en 17 países del mundo, incluidas sus cuatro oficinas principales, situadas en Madrid, Barcelona, Londres y Ámsterdam.

El despliegue de SAP comenzó a principios de enero de 2009 con la implementación del módulo de finanzas, que entró en productivo en el mes de abril, coincidiendo con el inicio del año fiscal de la compañía. Concluido este paso, se fueron incorporando el resto de módulos, siguiendo el flujo de una colección de temporada, que tiene una duración de seis meses. De esta forma, en diferentes

The brand Pepe Jeans London was founded in 1973 on a stall in London's Portobello Market where its founders, the Shah brothers sold customized jeans that departed from the bland and anonymous jeans of the time. These initial detail-rich designs were so successful that within a short time the brothers had bought several stores, becoming UK market leaders in the 1980s.

Their international explorations were soon launched, first in the United States, then Europe. Four decades later, it is one of the biggest brands in the denim market, thanks to its great product, good value for money and creative ad campaigns. Today their presence in Asian and Latin America is key for the company.

A pledge for integrated management

In 2008, Pepe Jeans decided to embark on a major change in technology, going from using several different management systems for each of its business areas (finance, warehousing, purchasing and sales, etc.) to a single system that would allow it to integrate all key processes and daily operations, while giving it the flexibility it needed for its international expansion strategy.

After analyzing several solutions on the market, the organization decided to use FashionWorks, a qualified SAP Business All-in-One solution specific to the fashion industry.

Implementation

With the project rolled out in a record nine-month period, this software based on SAP Business All-in-One is used by Pepe Jeans to manage its subsidiaries in 17 countries across the world, including its four main offices located in Madrid, Barcelona, London and Amsterdam.

SAP rollout started at the beginning of January 2009 with the implementation of the Finance module, going live in April to coincide with the start of the new fiscal year at the company. Once this stage was completed, the remaining modules were gradually incorporated following the flow of their season collections, which last six months. In this way, all the processes to be covered by the SAP system such as order collection, purchase order picking, communication and integration with suppliers, goods reception, picking

La clave del éxito

Uno de los grandes objetivos, desde el punto de vista del cambio de sistema, consistió en abordar esta renovación tecnológica como palanca de cambio, de manera que se aprovechó la tesitura para crear un equipo de proyectos y revisar los programas, los procesos y la metodología interna de trabajo de las distintas áreas de negocio y filiales de la compañía. El propósito era optimizarlos para adaptarlos lo máximo posible al estándar de SAP y huir de las parametrizaciones.

“Con la complejidad que tiene Pepe Jeans, con sus cuatro oficinas principales soportando actividades y velocidades de trabajo diferentes, se consiguió una implicación conjunta en la búsqueda de mejoras y sin acusar retrasos en los tiempos en el proceso de implementación”, afirma Andrés López.

El director de operaciones concluye diciendo que “en muchas ocasiones, este tipo de proyectos recae sobre el área de IT, sin implicación del resto de la organización. Los dos motores de este proyecto han sido las áreas de Organización/Proyectos y la de IT, que se han coordinado para conseguir una implantación rápida y con el riesgo controlado”.

etapas se incluyeron todos los procesos que iba a cubrir el sistema SAP, como la recogida de pedidos, la preparación de pedidos de compra, comunicación a proveedores e integración con ellos, entrada, manipulación y salida de productos de los almacenes, facturación, control de créditos, etc.

“Con el sistema SAP, implantado en las 17 filiales que migramos en esta primera fase, se gestionan todas las áreas de la compañía. La iniciativa nos está permitiendo una expansión más rápida, ya que disponemos de procesos estándar para todos los países”, explica Andrés López, Director de Operaciones del Grupo Pepe Jeans.

Beneficios

Entre las ventajas obtenidas por la multinacional figuran:

1. La integración de todos los procesos de negocio en un mismo sistema le ha dotado de mayor visibilidad sobre las actividades de las subsidiarias, al reducir los tiempos de cierre y reporting mensual de dos semanas a 2-3 días.
2. Mejor servicio al cliente, debido un control más exhaustivo de las mercancías recepcionadas y servidas.
3. La automatización y homogeneización de los procesos ha permitido que la expansión y los roll-outs en países se lleve a cabo con flexibilidad y gran rapidez, siguiendo procedimientos estándar y metodologías de trabajo comunes.
4. Agilización de los tiempos de respuesta al mercado, gracias a la detección rápida de problemas y cómo afectan a cada área.

Además, su plataforma de e-commerce también está integrada con el sistema SAP, lo que agiliza la gestión de los pedidos y garantiza que un correcto flujo de la información de negocio.

The key to success

One of the main goals sought when changing the system was to approach this technology renewal as an opportunity for change. Pepe Jeans took advantage of the situation to create a new project team and revise programs, processes and internal work methodology in the different business areas and subsidiaries of the company. The goal was to optimize all aspects to adapt them as far as possible to the SAP standard and avoid unnecessary customizations.

“With the complexity found at Pepe Jeans, with its four main offices providing different work activities and at different speeds, the entire team became involved in the search for improvements and without causing delays in the implementation process”, says Andrés López.

The Director of Operations finishes by saying “on many occasions, this type of project falls on the IT department only, without any involvement from the rest of the organization. The two driving forces behind this project have been the Organization/Projects and IT areas, who worked together to ensure fast implementation and controlled risk.”

and shipping, billing, credit control, etc., were incorporated in different stages.

“With the SAP system implemented in the 17 subsidiaries migrated during this first phase, all areas of the company can be managed. The initiative has enabled us to expand rapidly, as we now have standard processes for all countries”, as Andrés López, Director of Operations for the Pepe Jeans Group explains.

Benefits

The multi-national firm has obtained numerous benefits:

1. *Integrating all business processes within a single system has provided the company with greater visibility of the activities performed at subsidiaries, reducing monthly closing times and reporting from two weeks to 2-3 days.*
2. *Better customer service has been achieved thanks to a greater control of goods received and shipped.*
3. *Automating and streamlining the processes has enabled expansion and roll-out in other countries to be done with greater flexibility and speed by applying standard procedures and common work methodologies.*
4. *Greater speed has been achieved in market response times thanks to fast detection of problems and how they affect each area.*

Furthermore, their e-commerce platform has also been integrated with the SAP system, facilitating order management and ensuring the correct flow of business information.

BLU:sens

Javier Muñoz Lagarón,
Gerente Soluciones ERP de TecnoCom
ERP Solutions Manager at TecnoCom

**TecnoCom**

Planta de ensamblaje automatizada de televisores y otros dispositivos electrónicos en Blusens Santiago de Compostela / Automated assembly plant for TVs and other electronic devices in Blusens Santiago de Compostela.

Blusens continúa su plan de expansión y abre diez países por año apoyado por SAP y TecnoCom

Blusens Global Corporation es una multinacional española cuyo origen es Blusens, empresa fundada en Santiago de Compostela en 2002 y especializada en electrónica de consumo de última generación.

Blusens continues its expansion plan and opens ten countries per year supported by SAP and TecnoCom

Blusens Global Corporation is a Spanish multinational company whose origin is Blusens, founded in Santiago de Compostela in 2002 and specialized in cutting-edge consumer electronics.

Blusens es pionera en el ámbito del ocio multimedia en el que dispone de una amplia cartera de productos: portabilidad, hogar digital y networks (soluciones IPTV y SMATV). Asimismo, la compañía comercializa soluciones vinculadas a su concepto de “Hogar Conectado”, un nuevo ecosistema de productos de ocio y entretenimiento, que permiten al usuario disfrutar de sus contenidos en cualquier punto del hogar, e incluso fuera de él de una manera remota.

Entre los pilares y elementos diferenciadores de Blusens destacan su apuesta por la innovación, -la compañía invierte un 10% de su facturación anual y cuenta con un centro propio de I+D en Santiago de Compostela-, un inmejorable servicio post-venta, un elegante diseño y un marketing creativo y diferente. Como afirma José Ramón García, Presidente Ejecutivo de Blusens: “Cuando nació la empresa, creamos el lema “Be different” con un pleno convencimiento. La única posibilidad de competir es por diferenciación porque en costes siempre habrá alguien más barato que tú”.

Fruto de esta mentalidad, Blusens ha desarrollado una vertiginosa expansión, implantándose en los Emiratos Árabes y creando una nueva central de desarrollo y compras en China. Tras la ampliación de capital y la consolidación de las diferentes empresas del grupo en Blusens Global Corporation, y en línea con su estrategia de internacionalización, la compañía abordó otros mercados y cuenta en la actualidad con filiales en Dubai, Seng Heng, México, Uruguay y Colombia.

A raíz de estos cambios, hoy estamos hablando del holding Blusens Global Corporation que agrupa tanto a la matriz Blusens Technology como a sus filiales Blusens Middle East, Blusens China, y Blusens Centroamérica y Blusens Sudamérica; en definitiva, una organización global, presente en centenares de países, con un ritmo sostenido de crecimiento que conlleva diferentes necesidades de gestión.

En un primer momento la empresa disponía de un sistema ERP que no cubría las necesidades operativas de una empresa cada vez

Blusens is a pioneer in the field of multimedia entertainment that offers a broad portfolio of products: portability, digital home and networks (SMATV and IPTV solutions). The company also sells solutions related to its concept of “Connected Home”, a new ecosystem of entertainment and leisure products, allowing users to enjoy their content anywhere at home, or even outside, remotely.

Among the pillars and differentiating elements of Blusens it could be highlighted its commitment to innovation - the company invests 10% of its annual turnover in this activity and has its own center for R&D in Santiago de Compostela-, a superb after-sales service, elegant design as well as a creative and different marketing. As stated by José Ramón García, CEO of Blusens: “When the company started, we created the slogan “Be different” fully convinced. The only way to compete is by means of differentiation because in terms of costs there will be always someone cheaper than you.”

As a result of this mentality, Blusens has developed a rapid expansion, setting up in the United Arab Emirates and creating a new shopping and development center in China. After the capital

increase and the consolidation of the different companies in the group into Blusens Global Corporation, and in line with its internationalization strategy, the company approached other markets and now has branches in Dubai, Seng Heng, Mexico, Uruguay and Colombia.

As a result of these changes, today we are talking about the holding company Blusens Global Corporation which includes both, the matrix Blusens Technology and its subsidiaries Blusens Middle East, Blusens China, Blusens Central America and Blusens South America; in short, a global organization, present in hundreds of countries, with a sustained rate of growth that involves different management needs.

Initially the company had an ERP system that did not cover the operational needs of a growing company being larger and more complex

10 años **BLU:sens**
LA GRAN MARCA ESPAÑOLA DE TECNOLOGÍA

Estamos presentes en más de 30 países.
Descubre por qué en:
 ● facebook.com/Blusens
 ● @Blusens
 ● blusens.com

CONTENIDOS EXCLUSIVOS
PACBA
IBIZA
CON LOS MEJORES ESPECIALISTAS

9,7"

TABLET 9,7" - 16GB
PANTALLA IPS CAPACITIVA
DUAL CORE 1.6
ANDROID 4.0
BLUETOOTH 4.0

MP3/MP4/MP5 Tablets 7" 8" 9,7" y 10,1" LED SMART TV WEB-TV SMART TV Discos Duros Accesorios

Más información: www.blusens.com | Teléfono: +34 981 553 233 | E-mail: info@blusens.com / comercial@blusens.com

Linea de productos Blusens “Winning Spirit” - Campaña Navidad 2012 / Blusens “Winning Spirit” product line - Christmas 2012 season.



Pilotos de la Escudería de Blusens Avintia 2012 | Motorcycle racers of the team Blusens Avintia 2012.

mayor y más compleja, por lo que era clave apostar por una solución que mejorara los procesos de negocio y, en definitiva, un nuevo modelo de gestión que abarcara todas sus áreas de negocio.

SAP ERP y SAP CRM fue la solución integral que mejor se adaptó a la concepción global del negocio de Blusens para poder llevar la gestión en cualquier país por ser una herramienta multisociedad, multilingüe y por garantizar un soporte a nivel mundial.

Tecnocom fue el socio tecnológico seleccionado para la ejecución del proyecto de implantación. En su elección se valoraron aspectos tales como poseer la certificación de Gold Partner de SAP, contar con una dilatada experiencia en implantaciones SAP e importantes referencias de otros clientes que colaboran habitualmente con el proveedor TIC. De hecho, el valor diferencial de estas referencias contribuyó a que Tecnocom obtuviera el Premio a la Excelencia por la calidad de los proyectos y la satisfacción de clientes otorgado por la propia SAP España.

El proyecto se realizó durante el año 2009, lo que permitió ponerlo en marcha el 1 de enero de 2010 con un sistema integrado SAP ERP + SAP CRM en su matriz española. El proyecto global incluía los módulos de administración y finanzas, control analítico, aprovisionamiento, fabricación, ventas, distribución, servicio postventa, órdenes de servicio, gestión de reclamaciones y devoluciones y el centro de atención al cliente.

Posteriormente, durante 2010, se realizaron los despliegues en sus filiales operativas de Dubai, Seng Heng, México, Uruguay y Colombia y ya en 2011 Blusens adquirió la solución SAP GTS (Global Trade Services) para extraer ventajas como conseguir una mayor agilidad en el proceso de gestión aduanera y mejorar el control de las importaciones/exportaciones y, con ello, la reducción de los costes en su cadena logística. Un proyecto pionero en España que sirve de modelo referente para aquellas empresas españolas que necesiten mejorar su gestión internacional.

every time, so it was key to go for a solution to improve business processes. In other words, a new management model covering all areas of business.

SAP ERP and SAP CRM were the solution best adapted to the overall concept of business of Blusens in order to be able to manage any country, as they are a multicompany and multilingual tool and ensure worldwide support.

Tecnocom was the selected technology partner for the project implementation. In this selection were valued aspects such as being a SAP Gold Partner, have wide experience in SAP implementations and important references from other customers who regularly collaborate with the ICT provider, the differential value of these references contributed to Tecnocom achievement of the Award of Excellence for the quality of projects and customer satisfaction granted by the own SAP Spain.

The project was carried out during 2009, which allowed to get started the 1st of January 2010 with an integrated SAP ERP + SAP CRM system in their Spanish parent company. The global project included the administration and finance modules, analytical control, procurement, manufacturing, sales, distribution, after-sales service, service orders, claims and returns management and customer service center.

Later, in 2010, it were made the deployments at its operating subsidiaries in Dubai, Seng Heng, Mexico, Uruguay and Colombia and already in 2011 Blusens acquired SAP GTS (Global Trade Services), in order to obtain advantages such as get more agility in the process of customs management and improve the control of imports/exports and thereby reduce costs in its supply chain. A pioneering project in Spain that is a reference model for those Spanish companies that need to improve their international management.



Aurora Belda,
Seidor Valencia Director




Pulcra Chemicals... dos años después...

Pulcra Chemicals, compañía internacional suministradora de sustancias químicas innovadoras con un profundo y especializado conocimiento del negocio con más de 125 años en la industria de la fibra, textil y de la piel, ha conseguido de la mano de Seidor y de la solución SAP Business All-in-One, establecerse como una compañía completamente autónoma capaz de desarrollar sus propios procesos de negocio y sistemas pero también de asegurar el despliegue de mejores procesos en la práctica de la industria química y aumentar la productividad y la eficiencia.

Pulcra Chemicals... two years later...

Pulcra Chemicals, a company which operates globally providing innovative chemical products and has profound process and engineering know-how based on more than 125 years being a partner to the fiber, textile, and leather industries, is now completely independent and capable of developing its own business and systems processes, as well as rolling out improved processes in the chemical industry and increasing productivity and efficiency, thanks to Seidor and the SAP Business All-in-One solution.



La primera implantación se estableció en nueve países en un tiempo récord de nueve meses. Pero a lo largo de estos dos años 2011, 2012 Pulcra ha continuado dentro de la Mejora continua implementando nuevas soluciones SAP.

En el año 2009, Pulcra Chemicals, antigua subsidiaria de Cognis, puso en marcha un proyecto SAP ERP para nueve países en nueve meses, e inició un proceso de independencia de la empresa matriz. Esta total autonomía le exigió, tal y como manifiesta José Luis Portugués, Director de Sistemas de Pulcra Chemicals, “enfrentarse a unos de los más difíciles desafíos tecnológicos de cualquier negocio: construir su propio ERP creando toda la infraestructura tecnológica necesaria para el mismo”.

Se centralizaron gran cantidad de procesos dando a la compañía una gran eficiencia operativa. Según explica Antonio Soler, Director General de la organización, “el proyecto era desafiante en términos de adaptación a los requisitos locales, a la utilización del estándar, a la monitorización, coordinación, comunicación y, sobre todo, a la aceptación de los usuarios locales de adoptar un sistema global”.

La nuevas soluciones SAP

A lo largo de los dos siguientes años Pulcra Chemicals determinó los nuevos proyectos SAP que la acompañarían en su crecimiento: BW, BO, EC_CS, EHS WM con Radiofrecuencia, CASH Management, Nota Fiscal GRC (Brasil), Factura Electrónica (MX), Plant Maintenance (PM), Solution Manager como gestor de modificaciones e incorporación de centros productivos en distintos países; proyectos que se realizaron con una implementación rápida, fiable sobre un sistema ya estabilizado y rentable.

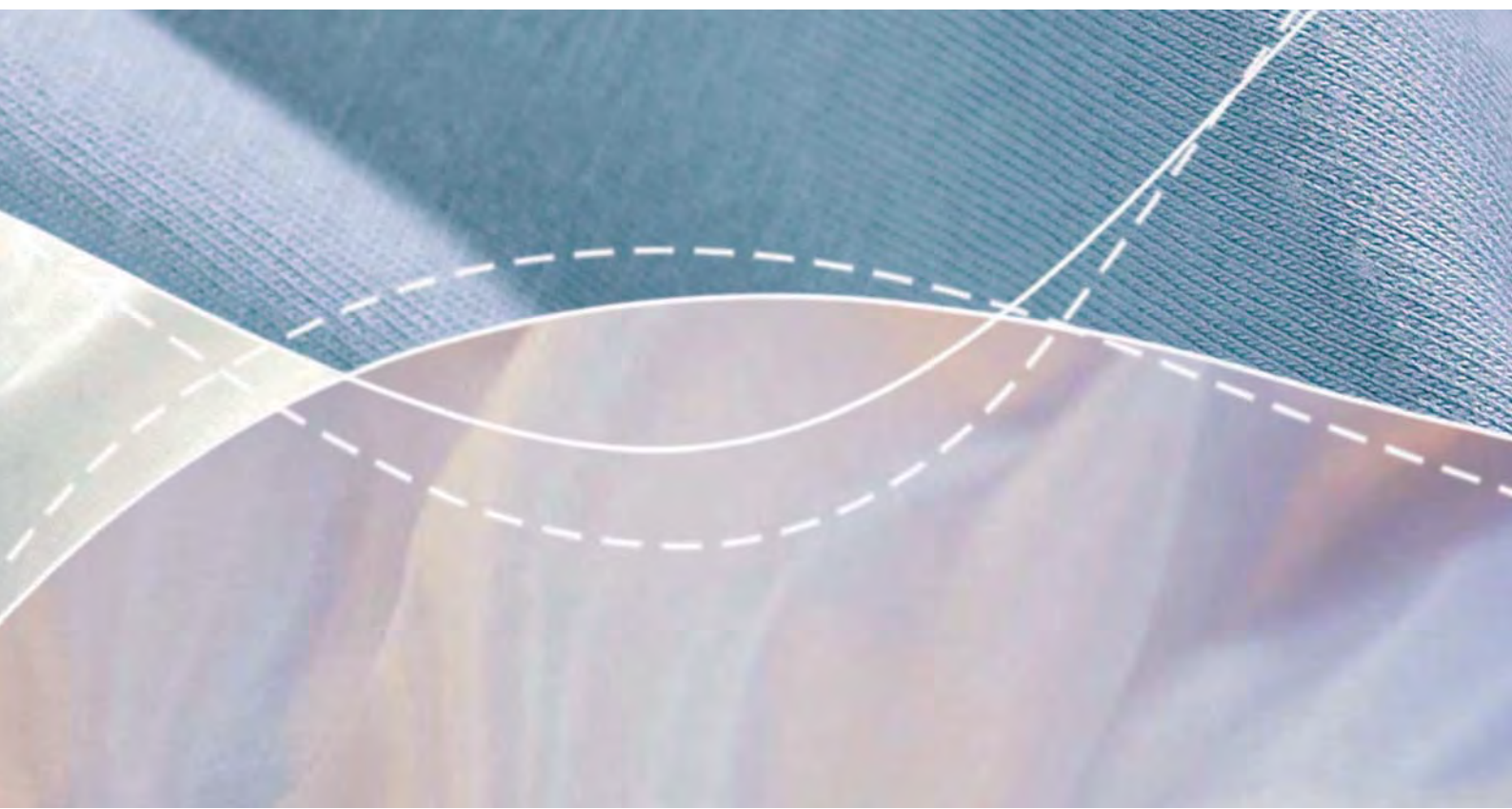
The initial roll-out took place in nine different countries and in the record time of just nine months. In 2011 and 2012, Pulcra has continued its Continuous Improvement program and implemented new SAP solutions.

In 2009, Pulcra Chemicals, a former Cognis subsidiary, initiated an SAP ERP project for nine countries in nine months, and started a process of separating from the parent company. This total independence would mean, in the words of José Luis Portugués, Pulcra Chemical's Systems Manager, “facing one of the most difficult technological challenges for any business: the construction of a company ERP system and all the technological infrastructure that entails”.

A large part of the processes have been centralized, meaning the company can operate much more efficiently. According to Antonio Soler, Managing Director of Pulcra Chemicals, “the project was particularly challenging because we had to adapt the system to local requirements as well as control, coordination and communication tasks, all while keeping it standard. The most difficult part was adapting the system to make it acceptable to local users so that they would adopt a global system”.

New SAP solutions

Over the following years, Pulcra Chemicals determined the new SAP projects which would accompany it in its growth: BW, BO, EC_CS, EHS WM with radio frequency identification, CASH Management, Nota Fiscal GRC (Brazil), Factura Electrónica (MX), Plant Maintenance (PM), Solution Manager for managing changes and incorporating production





Antonio Soler, Director General de Pulcra Chemicals / *Managing Director of Pulcra Chemicals.*

La incorporación de nuevos negocios en los distintos países se ha implementado sobre la aplicación SAP ERP evitando nuevas implantaciones costosas en tiempo y dinero.

Seidor, el partner de confianza

Para llevar a cabo los nuevos proyectos, Pulcra Chemicals contó con la participación de Seidor debido a su fuerte conocimiento de los sistemas y de los nuevos procesos de SAP, su experiencia en implantaciones en empresas del sector químico, así como de la apropiada adaptación a los requerimientos, tamaño de la compañía y presencia local, entre otros motivos. En este sentido, como añade Soler, “con la experiencia, el conocimiento y la flexibilidad de Seidor, hemos llevado a cabo este proyecto exitosamente, en sincronización con el presupuesto, los países y el calendario planificado”.

Planes de futuro

En la actualidad los 500 empleados de la empresa Pulcra Chemicals, utilizan la solución ERP, que, operativa en nueve ciudades, permite a la organización “evaluar los procesos de negocio y los beneficios obtenidos, con menos esfuerzo y a un coste más bajo que nunca, lo que se traduce en último término, en una mejora de la eficiencia operativa y en la flexibilidad necesaria para tener éxito en mercados altamente exigentes”, declara el Director General de Pulcra Chemicals.

Los beneficios obtenidos con la solución hacen que la compañía esté ampliando su uso a las operaciones de todas las delegaciones del grupo con el objetivo de poder dedicar sus esfuerzos a su negocio con una mayor eficiencia y flexibilidad.

centers in different countries; projects which were implemented quickly and reliably on an already stable and profitable system.

New businesses in different countries have been implemented seamlessly into the SAP ERP application, bypassing the need for costly, time-consuming roll-outs.

Seidor, a reliable partner

Pulcra Chemicals chose SEIDOR to help implement these new projects. The company has in-depth knowledge of the systems and processes involved with SAP, as well as a long history of experience in rolling out SAP in the chemicals industry and adapting these systems to the requirements, size and local presence among other things. As Soler adds, “thanks to Seidor’s experience, knowledge and flexibility, this project was a complete success, and was implemented both on time and within the budget”.

Future plans

Currently 500 employees of Pulcra Chemicals in nine different cities are using this ERP solution which allows the company to “evaluate business processes and the benefits gained from them with greater ease and at a lower cost than ever before. This results, in the long run, in improved operational efficiency and the flexibility that is required in such demanding markets” adds Pulcra Chemical’s Managing Director.

The benefits achieved thanks to this solution have meant that the company is currently rolling it out to all of its offices with the aim of dedicating its efforts to business efficiency and flexibility.





Jose Manuel Lozano Mingorance,
Director de GOPA IT Iberia
Head of GOPA IT Iberia



GOPA IT irrumpe en el mercado español con las nuevas soluciones SAP TM junto con Grupo Pañalón S.A.

La fuerte entrada en el mercado español del grupo GOPA con SAP TM ya ha comenzado con la confianza depositada por el Grupo Pañalón.

GOPA IT breaks into the Spanish market with the new SAP TM solutions together with Grupo Pañalón S.A.

The strong entry in the Spanish market of the GOPA group with SAP TM has already started with the confidence given by the Pañalón Group.

Pañalón, líder del mercado en el sector del transporte de productos químicos, granulados y pulverulentos, vehículos industriales, multimodal y servicios asociados al transporte, cuenta con una flota de 250 cisternas de líquidos químicos, 200 cisternas de pulverulentos y granulados, 220 portavehículos y 300 contenedores repartidos entre sus sociedades. En 2011 alcanza una facturación de 121 m, de los cuales el 86% es facturación internacional.

Apuesta por SAP TM

Pañalón en su largo compromiso por estar al día con las nuevas tecnologías, así como su grado de internacionalización ha optado por una herramienta fuerte como SAP TM 8.1 que le permite poseer un sistema estándar, minimizar y controlar los costes de flete, maximizar la utilización de las capacidades del sistema TM, obtener integración con su sistema ERP (SAP ECC, BW/BO), ganar en visibilidad y control y, por supuesto, incrementar el nivel de servicio frente a sus clientes (REPSOL, BASF, DOW, EXXON, SABIC, VOLVO, MAN, DAIMLER, IVECO, HENKEL, TOTAL, SOLVAY, etc.).

Pañalón, market leader in the transport sector of chemical, powdery and industrial vehicle products, multimodal and services associated to transport, has a fleet of 250 trailers for chemicals, 200 tankers, 220 for heavy vehicles and 300 containers amongst its different subsidiary firms. In 2011, they reached a turnover of 121 m from which 86% was declared international turnover.

Investment in SAP TM

Pañalón with its long lasting compromise to be up to date with new technologies as well as with its internationalization future has chosen a strong tool like SAP TM 8.1. This tool not only allows them to implement a standard system but also minimize and control freight costs, maximize the utilization of TM capabilities, obtain integration with its current ERP system (SAP ECC, BW/BO), gain visibility and control and of course increase the service level towards their clients (REPSOL, BASF, DOW, EXXON, SABIC, VOLVO, MAN, DAIMLER, IVECO, HENKEL, TOTAL, SOLVAY, etc.).

El proyecto Pañalón

El proyecto de Pañalón es un proyecto internacional que supone mucho más que una simple implantación SAP TM. Pañalón, como empresa internacional, requiere una solución que le permita crecer hacia nuevos escenarios (SAP TM Roadmap). Por ello, se optó por un proyecto en dos fases, de las cuales la primera está próxima a finalizar con éxito en un total de 6 meses de duración.

Esta primera fase comprende el arranque del sistema (Ramp up) SAP TM 8.1 para Pañalón Multimodal, centrada en el transporte de productos químicos combinando transporte por carretera, marítimo y ferroviario y la implantación de funcionalidades añadidas al mismo.

Otros de los puntos importantes de esta fase ha sido proveer al equipo de Pañalón de los conocimientos técnicos necesarios para ser autónomos, con la consecuente reducción de costes en consultoría y el fortalecimiento de la relación como socios colaboradores.

La segunda fase extiende la gestión y planificación logística a todo el grupo Pañalón, a través de las nuevas versiones de SAP TM, planificadas en el road-map de SAP AG. Abarca la realización de un proceso AS-IS/TO-BE, y el desarrollo de las funcionalidades necesarias para el negocio de transporte por carretera incluyendo la integración con clientes, portales logísticos y sistemas de localización (Ordenadores a bordo de Transic en toda la flota).

Pañalón Multimodal

Pañalón multimodal, con una flota de 300 contenedores, quería obtener una solución de procesos de extremo a extremo con necesidades específicas del mercado químico multimodal:

Requisitos TM 8.1

- Transporte Multimodal (Carretera/barco/tren).
- Carga completa del contenedor (FCL) -> Selección del contenedor, incluyendo incompatibilidades de producto.
- Gestión del proceso de limpieza y calentamiento de los contenedores.
- Gestor de eventos (Event Manager).
- Control y seguimiento de la flota de contenedores.

The Pañalón Project

The Pañalón project is an international project that goes way further than just a simple SAP TM implementation. Pañalón as an international firm requires a solution that allows them to grow as a firm to new scenarios (SAP TM Roadmap). This is why the enterprise opted for a project in two phases, from which the first one is close to a successful finish in a timeframe of only 6 months.

The first phase, comprehends a ramp up phase of SAP TM 8.1 in Pañalón Multimodal, centred in chemical products transport and combining road transport with rail and sea transport, and the functionalities added to the system.

Another important point of this phase has been to provide the Pañalón team with the needed technical knowledge in order to grant them autonomy, with the reduction of future consultancy cost implied and the strengthening of the relationship with GOPA as a partner.

The second phase extends the Logistic Management and Planning to the whole of the Pañalón Group through new SAP TM versions. This phase comprehends the making of an AS-IS/TO-BE process and the development of an added functionality for road transport and integration with customers, logistics Portals and interphases with on-boards computers (Transics) and EDI with TM as well as PI Integration.

Pañalón Multimodal

Pañalón Multimodal with a fleet of 300 vehicles, wanted to obtain an end-to-end process solution with specific needs of the multimodal chemical market:

TM 8.1 Requirements

- Multimodal (Road/boat/train).
- Full Container Load (FCL)->Containers selection including products incompatibilities.
- Empties process (Empty delivery, empty pick-up and cleaning + heating stages).
- Trade-lane automatic selection
- Event Manager.
- Cleaning + heating process.
- Container Tracking and Tracing (status and location).



Pañalón Multimodal



- Planificación Manual y automática.
- Ordenes de expedición.
- Subcontratación.
- Importar/exportar documentos.
- Soluciones de carga.
- Gestión del coste de deposito de contenedores.

- *Manual Planning.*
- *Forwarding orders.*
- *Freight Orders / Services orders (Cleaning /Heating station).*
- *Subcontracting.*
- *Import and export documents.*
- *Freight Settlement.*

Requisitos de Integración ERP, BI

- SAP FI-CO (Contabilidad).
- SAP SD (Gestión de facturación).
- SAP MM (Gestión del coste de los servicios de limpieza y calentamiento de contenedores).
- Integración con Business Intelligence.

ERP, BI integration requirements.

- *SAP FI-CO (Accounting).*
- *SAP SD (Sales and distribution-customer sales).*
- *SAP MM (Services Management- subcontracting carriers and cleaning/heat invoice).*
- *Business Intelligent integration.*

Con la primera fase del proyecto con Pañalón multimodal SAP TM prueba por tanto ser la solución necesaria para la logística y GOPA IT como líder en el sector y amplia experiencia en todo tipo de proyectos internacionales demuestra una vez más ser el referente en SAP TM y un factor a tener en cuenta en el mercado Español.

With the first phase of the Pañalón Multimodal project, SAP TM proves to be the logistics solution needed and GOPA IT as leader in the sector and broad knowledge in all kind of international projects proves once more to be the choice in SAP TM and a player to have in mind in the Spanish market.

Consolidation System/
New features

Pañalón Group
Truck carrier





Carlos Beviá Alemany,
Senior Manager Accenture



Accenture: una historia de colaboración con las empresas españolas en expansión internacional

Dentro del contexto global de los últimos años las grandes empresas españolas han apostado fuertemente por una estrategia de crecimiento de negocio basada en la expansión internacional.

Accenture viene colaborando desde hace más de 20 años en este proceso de expansión internacional, en empresas de muy diversos sectores (Farmacéutico, Automoción, Gran Consumo, Ingeniería y Construcción, Telecomunicaciones, etc.), participando en la definición del modelo de procesos corporativos y en su implantación por las diferentes filiales dentro y fuera de España.

Según nuestra experiencia, uno de los factores clave de éxito de la internacionalización de cualquier negocio pasa por definir un modelo de procesos armonizado que cubra la mayor parte de las necesidades de negocio de los diferentes centros y plantas de la compañía en los diferentes países y que responda a su vez a las diferencias legales, culturales, etc. En muchos casos, se trata de negocios que proceden de orígenes bien diversos, que cuentan con formas de hacer y tecnologías en muchos casos muy dispares.

En este sentido, la innovación se muestra como la herramienta diferenciadora que Accenture pone al servicio de sus clientes para acompañarles en el camino de la eficiencia y el éxito en su expansión.

Accenture siempre recomienda a sus clientes que para la definición del modelo de procesos se conforme un equipo de trabajo mixto Cliente - Accenture, donde estén la mayor parte de personas rele-

Accenture: A story of collaboration with Spanish companies in international expansion

Within the overall context of recent years large Spanish companies have bet heavily on a growth strategy based on business international expansion.

Accenture has been actively collaborating for more than 20 years with Spanish companies in this expansion process, in companies across many industries (Pharmaceutical, Automotive, Consumer Goods, Engineering and Construction, Telecommunications, etc..) participating in defining corporate process model and its implementation by the various subsidiaries within and outside Spain.

According our experience, one of the key business internationalization success factors is the initial definition of a harmonized process model that covers most of the business needs of the different sites and plants in different countries, and to respond at the same time to the differences legal, cultural, etc.; as in many cases, these businesses come from quite diverse backgrounds, that have in many cases very different ways of work and technologies.

In this sense, innovation is shown as Accenture differentiating tool that Accenture makes available to its customers to support them in the way of efficiency and success in their expansion.

Accenture always recommends to its clients for defining the process model shaping a Joint Task Force Client - Accenture where they are the majority of relevant persons of the different business processes included in the model. The objective is to analyze different ways for the Business to work, the alternatives offered by SAP and

vantes del negocio para los diferentes procesos incluidos en el modelo. El objetivo es analizar las diferentes formas de trabajar de la compañía, las alternativas que ofrecen las herramientas/soluciones y las mejores prácticas de la industria, aportadas por Accenture, para lograr como resultado un modelo corporativo capaz de dar cobertura a las necesidades del negocio sin dejar de lado la innovación como palanca de crecimiento.

El método de implantación del proyecto de internacionalización depende de la complejidad de la compañía, tanto en cuanto a número de plantas como a necesidades de negocio. Accenture ha acompañado a muchas empresas de diversa tipología y sectores en este viaje hacia el crecimiento y la internacionalización, desde Empresas con pocos centros de mismo modelo de negocio en muchos países como a Empresas con muchos centros con distintos modelos en muchos países. En ocasiones el modelo de implantación supone identificar un alcance inicial que comprenda implantar el nuevo modelo corporativo en unas pocas filiales/plantas/países inicialmente, y posteriormente ir haciendo posteriores implantaciones de forma escalonada en el tiempo por país/filial/tipo de planta en función de las necesidades de la empresa.

En otras ocasiones, una vez definido el modelo corporativo se realiza una implantación única, o en big bang, lo cual requiere un considerable despliegue simultáneo en varias geografías pero reduce el plazo total del proceso de cambio.

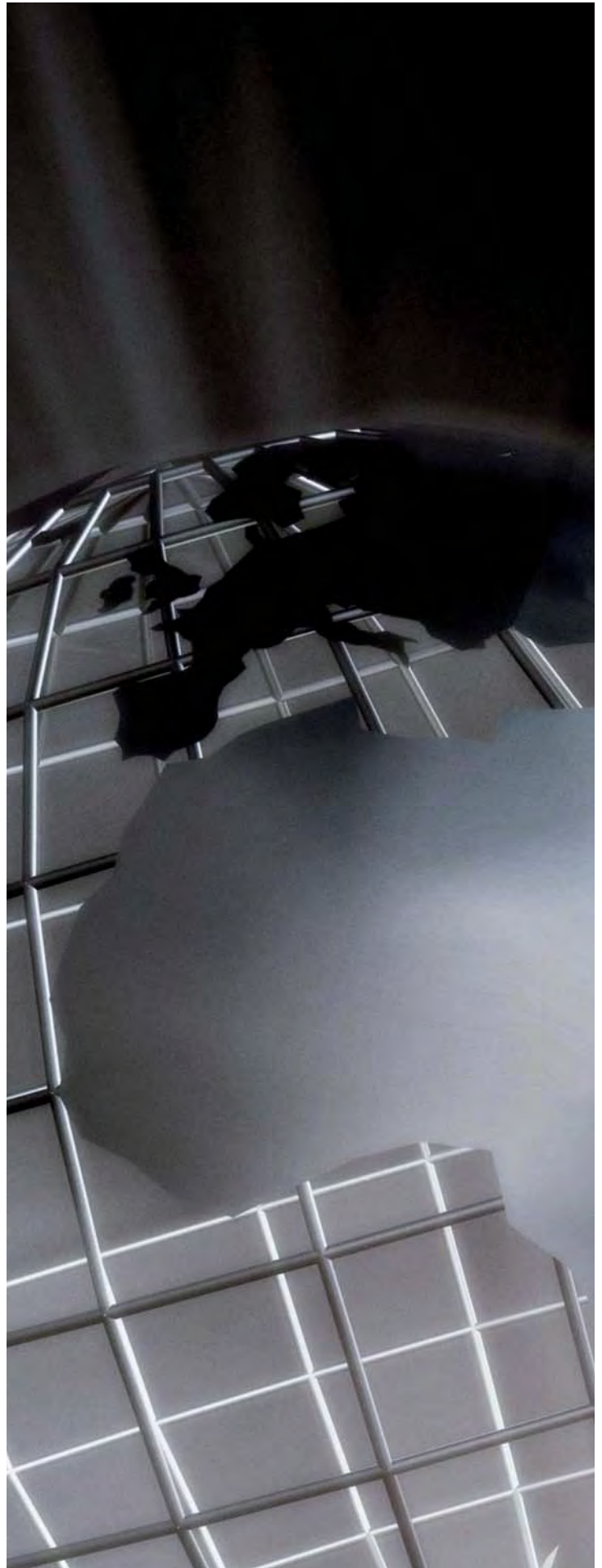
De una u otra manera, no cabe duda de que para nuestros clientes el proceso de extensión internacional supone un reto constante a nivel organizativo; es también en este punto donde la experiencia de Accenture es especialmente valorada: Se pasa de trabajar con organizaciones cercanas y tradicionalmente muy asentadas en la cultura de la empresa a trabajar con organizaciones que, o bien están en proceso de creación, en el caso de las nuevas fábricas y divisiones, o bien proceden de adquisiciones y tienen formas de trabajar bastante diferenciadas. Todo ello, por supuesto, con el añadido de la distancia y del gap cultural a tener en cuenta cuando se trabaja en el exterior.

Para afrontar el reto, el enfoque que propone habitualmente Accenture es el de combinar un equipo central conjunto con el cliente como conocedor y garante del modelo corporativo con personas procedentes de nuestras prácticas locales de los diferentes países en los que se está implantando. De ese modo se logra el conocimiento de los requerimientos legales correspondientes y al mismo tiempo se consigue reducir el impacto de la diferencia cultural.

Adicionalmente, es necesaria una continua tarea de alineamiento organizativo previo a las implantaciones para asegurar que el proceso de cambio va a ser bien recibido, un ámbito este de la “gestión del cambio”, al que muchas veces se le da menor prioridad y que resulta clave en estos procesos.

Para ello, Accenture cuenta con un equipo de consultores especializados exclusivamente en gestión del cambio y alineamiento organizativo en el marco de grandes procesos de transformación/expansión.

Así pues, son múltiples los aspectos que hacen de Accenture el principal socio estratégico de las mayores empresas españolas en su andadura internacional: mejores profesionales, conocimiento industrial, experiencia, innovación, gestión del cambio, presencia internacional, capacidades offshore, perfiles multidisciplinares y compromiso con el éxito de nuestros clientes.





the best practices in the industry, provided by Accenture, to achieve as result a corporate model capable of covering the needs of the Business without neglecting innovation as a growth lever.

The project implementation model of internalization depends on the complexity of companies, both in terms of number of plants as business needs and Accenture has accompanied several enterprises of various types and sectors on this journey towards growth and internationalization, from Business with few centers with the same business model in many countries to companies with many different models and centers in many countries. The implementation model usually goes first through the identification of an initial scope, normally comprising a few subsidiaries/plants/ countries, to, later on; continue with staggered in time deployments by country / subsidiary/ type of plant depending on the needs of the company.

Other times, once defined the corporate model a single implementation it's performed, or big bang which requires considerable simultaneous deployment in various geographies but reduces the total time of the change process.

One way or another, there is no doubt that the process for international extension for our clients is a constant challenge at organization level, is also at this point that Accenture's experience is especially valued: It changes from working with close organizations and traditionally very settled in company culture to work with organizations that, either were being created, in the case of new factories and divisions, or came from acquisitions and were quite distinct ways of working. All this, of course, with the added distance and cultural gap to be consider when working outside.

To meet the challenge, the approach followed by Accenture has been to combine a core team together with the client as knowledgeable and guarantor of the corporate model and with people from our local practices of the various countries in which it is implemented. Thus it's achieved knowledge of related legal requirements and at the same time it's minimized the impact of cultural difference.

Additionally, from company's organization it's required a continuous organizational alignment task prior to deployments to ensure that the process of change will be well received, this area of "change management" that often is given lower priority and that is key in these processes.

For managing this Accenture has a team of consultants specialized exclusively in change management and organizational alignment within larger processes of transformation / expansion.

Thus, are many the aspects that make Accenture's main strategic partner of the largest Spanish companies in their international expansion: best professionals, industry knowledge, experience, innovation, change management, international presence, offshore capabilities, multidisciplinary profiles and commitment to the success of our clients.



Olga Blanco,
Associate Partner en IBM España
Associated Partner IBM Spain



El viaje para llegar a ser una empresa global e integrada

¿Cuándo podemos decir que una empresa está integrada globalmente? Cuando puede seguir creciendo a través de nuevas oportunidades de negocio, aprovechar los recursos globales, de fuera o de dentro de la empresa y desarrollar competencias y acuerdos estratégicos; cuando puede sobrellevar los cambios y gestionar las operaciones de manera fluida así como entrar rápidamente en nuevos mercados y detectar nuevas oportunidades de negocio dónde surjan, alcanzando el crecimiento de su negocio.

The journey to become a globally integrated enterprise

What is a globally integrated enterprise? One that can operate seamlessly, leverage global assets, seize growth opportunities, and develop competencies and strong partnerships. A true globally integrated enterprise can navigate change and fluidly manage operations, expertise and resources, whether they reside inside of the organization or outside. It collaborates across firms and across geographic borders. And it can quickly enter new markets and seize new business opportunities wherever they arise, driving growth.

Las organizaciones con un modelo de negocio integrado están optimizando recursos y capital productivo de manera global mientras reducen costes. En el nuevo entorno económico, este tipo de empresas es el que está ganando mercado. Son las que escogen dónde y cómo se realiza el trabajo de manera que se pueda maximizar el valor que se ofrece a los clientes, a los empleados y a los socios de negocio. Pueden adaptarse a los cambios con rapidez y pueden gestionar operaciones, expertos y recursos tanto si están dentro como fuera de la organización.

IBM ha definido cinco temas comunes y mejores prácticas que las empresas deberían tener en cuenta a la hora de emprender un proceso de internacionalización:

- Desarrollar objetivos claros para que la estrategia se convierta en realidad, y ser capaz de influir en otros para que se comprometan su apoyo.
- Poner el énfasis en la gestión del cambio antes de iniciar el proyecto para ayudar a la toma de decisiones precisas y permitir a los empleados que se involucren en el proceso de internacionalización e integración global.

Organizations with a globally integrated business model are optimizing resources and capital productivity on a global basis while also reducing costs. In our new economic environment, globally integrated enterprises are winning. A truly globally integrated enterprise chooses where and how work is performed in order to maximize value to customers, employees and business partners. It can navigate change and fluidly manage operations, expertise and resources, whether they reside inside of the organization or outside. It collaborates across firms and across geographic borders. And it can quickly enter new markets and seize new business opportunities wherever they arise, driving growth.

IBM can help enterprises simplify operations and products, and increase dexterity to change the way you work, access resources and enter new markets around the world. Here you have five common themes and best practices:

- *Develop clear targets to turn your strategy into reality, provide unwavering follow through on a clear vision, and be able to influence others to commit support.*

IBM Growth Markets

IBM Branch Network in Russia & Commonwealth of Independent States (CIS)

- In 2012, IBM is expanding its footprint to 22 branches across Russia and CIS, covering 7 of Russia's Federal Districts and 7 time zones
- IT sector growth outside of Moscow is set to grow in importance in line with regional economic development
- Other countries in the Commonwealth of Independent States are also emerging as important IT markets



- Cuantas menos veces se tenga que reconsiderar una decisión, más sólido será el movimiento hacia adelante. Los equipos con éxito toman las decisiones de forma ágil y contundente.
- Definir los procesos de la organización antes de construir un nuevo sistema.
- Reducción de los costes de TI a través de la externalización de las plataformas y los sistemas, lo que incluye, por supuesto, entornos SAP.

Toda transformación global necesita previamente la armonización y consolidación de sus procesos y sistemas. Son precisamente la armonización y la consolidación dos de las prioridades en las agendas de las compañías.

Los principios a tener en cuenta para llevar a cabo un proceso de armonización con éxito son:

- Las armonizaciones más exitosas han sido llevadas a cabo por negocios que necesitaban y deseaban consolidar sus inversiones.
- La armonización se lleva a cabo mejor como resultado de una intervención específica o un cambio de programa, no como una evolución "business as usual".

- Establish pre-project emphasis on change management to help enable accurate decision making and allow your employees to become involved with, and care about, global integration.
- Successful teams make decisions quickly, and make them right the first time. The fewer times that you have to revisit a decision, the more solidly you can move forward.
- Take responsibility for defining the organization's processes before building a new system.
- Reduce IT costs by outsourcing support for your SAP environment.

Every global transformation needs a process of Harmonization and consolidation of processes and systems. These are the basis principles to take into account in order to achieve a successful Harmonization Process:

- The most successful harmonizations are driven by business need and further supplemented by desire to consolidate investments
- Harmonization happens best as a result of a specific intervention / change program, not as a "business as usual evolution"

- Normalmente la mayoría de las organizaciones empiezan con un paisaje muy heterogéneo y terminan con un entorno mucho más homogéneo.
- La mayoría de las compañías busca una mejora de sus resultados de una vez, en lugar del espacio de cinco años que se daba antiguamente como periodo para comprobar los resultados.
- Típicamente, los servicios compartidos suelen llevar asociada la necesidad de una armonización de los sistemas SAP y muchas veces es el siguiente paso a dar.

IBM ha realizado con éxito numerosos proyectos de transformación y armonización en todo tipo de clientes y en todo tipo de sectores. De hecho, la propia IBM es una de las referencias más importantes en este sentido, en uno de los sectores que más ha cambiado desde su creación.

Durante décadas, IBM operaba como la clásica multinacional, replicando miniversiones de su sede central en cada país, cuando además las relaciones comerciales debían hacer frente a importantes barreras proteccionistas. Este modelo empezó a originar duplicidades en el trabajo al mismo tiempo que era demasiado caro, poco eficiente y llegó a ser en sí mismo un modelo que no favorecía ni la colaboración ni la innovación. Fue cuando IBM tomó la decisión de evolucionar para convertirse en una compañía global integrada.

Un ejemplo es la actual cadena de suministro de IBM: pasar de ser un centro de coste a una fuente de beneficios, ha supuesto un largo viaje lleno de retos y desafíos, justo en el momento en que Internet ha ido cambiando la forma de trabajo de las personas y las empresas.

IBM ofrece y comparte su experiencia adquirida en su propia transformación como la adquirida en diferentes proyectos, a nuevos clientes que decidan embarcarse en tan desafiante reto, ayudándoles a realizar su transformación hacia una compañía global e integrada, de forma exitosa.



Sede central de IBM, en Armonk, Nueva York

- Usually most organizations start with a misaligned landscape and aim to end with more alignment
- More companies are going for one single instance now compared to 5 years back
- as a result of technological improvements.
- Typically, Shared Services drive the need for SAP Harmonization and can often become the logical next step

IBM has numerous success story references for transformation and harmonization projects in all kind of customers and sectors. In fact the same IBM is one of our most important references all over the world. For decades, IBM operated as the classic "multinational," replicating miniversions of the parent company in country after country, during a time when global commerce was shaped by protectionist barriers. However, once those barriers began to come down the multinational model, with its built-in redundancy, began to seem both too expensive and a barrier to collaboration and innovation. IBM evolved to a new model, the globally integrated enterprise, which locates its operations and functions anywhere in the world, based on the right cost and the right skills.

One example of such transformation is the IBM Supply Chain, no single process has been as central to IBM's transformation success over the past decade than the integrated supply chain. Transforming IBM's supply chain from a cost center to a profit driver has been a lengthy journey, full of challenges, that began just as the Internet was transforming the way individuals, corporations and others work around the world.

IBM is now taking its own know-how as well as the experience acquired in other customers to help clients run and improve their business.



Mauricio Potente,
Sales Director Spain & Portugal



¿Estás “HR Ready”?

En el actual contexto competitivo, globalizado e incierto, el mayor valor de una empresa se centra en sus capacidades esenciales, es decir, en su capital humano e intelectual. Ahora, más que nunca el nivel de competitividad está siendo directamente relacionado con la capacidad que las empresas tengan de atraer y retener el talento.

Are you “HR Ready”?

Against the current competitive, globalized and uncertain backdrop, the greatest value a company can have is found in its fundamental capabilities, i.e. its human and intellectual capital. Now more than ever a company’s competitiveness is directly related to the capacity it has to attract and retain talent.

El profesional de RR.HH. es pieza clave e impera la necesidad de diseñar con éxito una correcta medición de las actividades de su área. Un nuevo término de moda ha surgido en el mundo anglosajón que resume espléndidamente lo que significa para una empresa la transformación que ha sufrido la gestión de los RR.HH., estar “HR Ready”.

“HR Ready” es un punto de referencia contra el que medir la gestión de Recursos Humanos y aporta además un contexto temporal: estar “HR Ready” es algo más que cumplir con la demanda del entorno, se trata también de estar preparado para lo que pueda surgir el día de mañana, la semana próxima, el mes próximo o en

The HR professional is a key player and the need to successfully design ways of measuring the activities of the department reigns supreme. In the English-speaking world, a new catchphrase has come about which captures perfectly what the transformation currently underway in HR management means for a company: being “HR Ready”.

“HR Ready” is a point of reference against which Human Resources management can be measured and it also suggests a temporal context: being HR Ready is something more than just complying with the current situation, it means being prepared for what might



cualquier momento del futuro. Las compañías que están “HR Ready” estarán mejor posicionadas para adaptarse y crecer cuando la economía cambie, así como para tratar con los retos que surjan hoy.

Estar “HR Ready” no se consigue de manera rápida ni se puede aplicar a un negocio para hacer que esté listo de un día para otro, sino que se trata de un conjunto, un set de iniciativas, que preparan a la compañía para enfrentarse a nuevos retos. En NorthgateArinso tratamos con muchas empresas alrededor del mundo, de distintos tamaños, formas y sectores, pero lo que hemos descubierto es que los negocios que están “HR Ready” no son conformistas, nunca creen que están completamente listos y siempre están en movimiento, probando distintas maneras de estar siempre alertas.

7 principios para estar “HR Ready”

Una de las mayores dificultades con las que se encuentra el profesional de los RR.HH. es que la profesión, en general, no dispone de un baremo, o de una teoría unificada, donde medir sus buenas prácticas. En gran parte se debe a que el éxito viene dado a largo plazo y, generalmente, de manera intangible y rodeado de factores económicos que enturbian el impacto de las iniciativas en los RR.HH.

El resultado es que, en multitud de ocasiones, no existe una línea directa entre lo que hace Recursos Humanos y los resultados del negocio. Sin embargo, las nuevas tendencias en la administración de los Recursos Humanos nos demuestran que el éxito, generalmente, es una combinación entre los siguientes factores:

1. Tener una estructura sólida, mediante el cumplimiento de excelentes niveles de servicio al empleado.
2. Las empresas más eficaces tienen un amplio abanico de Herramientas Tecnológicas para los Recursos Humanos, entre las que se incluyen procesos efectivos de contratación y el desarrollo de políticas claras en compensación y beneficios.
3. La gestión del Talento se ha convertido en uno de los conceptos clave de la última década. La contratación, desarrollo y retención del talento es una actividad de alto valor que puede actuar como un diferenciador muy poderoso.
4. Excelencia en la Gestión del Desempeño. Se trata de sintonizar la ejecución de la empresa con su estrategia, y de asegurarse de que su personal esté desempeñando su trabajo de manera correcta a diario.

come up tomorrow, next week, next month or at some point in the future. Companies which are “HR Ready” will be better positioned to adapt and grow when the economy changes and to deal with the challenges they face today.

“HR Ready” isn’t something that can be implemented in a short period of time or applied to a business from one day to the next to make it ready; it is a combination or set of initiatives which prepare the business to face new challenges. At NorthgateArinso we deal with a large number of companies around the world of different sizes and structures and which work in different fields, and what we have discovered is that the businesses which are “HR Ready” are never conformist, never believe that they are completely ready and are in a constant state of flux trying different ways of staying alert.

7 principles for being “HR Ready”

One of the greatest difficulties that the HR professional faces is that the job, in general, does not have fixed standards or a unified theory about how to measure good practices. This is mainly due to the fact that success in HR is a longer-term result and is generally intangible and affected by economic factors which can cloud the impact of initiatives in HR.

The result is that on many occasions there is no clear line between what Human Resources is doing and the company’s profits. Nevertheless, new developments in Human Resource administration have shown us that success is generally a combination of the following factors:

1. *Having a solid structure with excellent levels of service provided to the staff.*
2. *The most efficient companies have a wide range of technological tools at their disposal for the Human Resources department; this includes effective hiring processes and the development of clear policies with regards to pay and rewards.*
3. *Talent management has become one of the buzzwords of the last decade. The hiring, training and retaining of talent is a high-profile activity which can be a very powerful distinguishing feature for a company.*
4. *Excellence in performance management. This involves synchronizing how the company is run with its strategy, and to ensure that its staff performs their tasks correctly on a daily basis.*





5. La Gestión del Compromiso. En épocas de desafío como la actual, si conocemos en profundidad el grado de cumplimiento de nuestras “personas claves”, tendremos instrumentos para gestionar y motivar.
 6. Los Cuadros de Mando son instrumentos que, además de contribuir a una mayor credibilidad de la función de los Recursos Humanos dentro de la organización al cuantificar su contribución, pueden facilitar discusiones sobre temas relacionados con la gestión de personas.
 7. Enfoque estratégico para distinguir las funciones de RR.HH. como una ventaja competitiva. Una buena gestión de los RR.HH. se traduce en la creación de ventajas competitivas ayudando al negocio a crear, producir y vender más y esto se hace de 3 maneras: reduciendo el coste de operaciones, mejorando el desempeño de las personas y aumentando la capacidad organizativa.
5. *Commitment management. In challenging times, such as the ones we are experiencing today, knowing fully the level of compliance of our “key people” will allow us to have instruments to help manage and motivate them.*
 6. *Scorecards are instruments which, as well as helping raise credibility of the Human Resources department within a company by quantifying the contribution it makes, also promotes discussion regarding topics related to personnel management.*
 7. *Strategic focus for distinguishing HR departments as a competitive advantage. Good HR management means creating competitive advantages which help the business to grow, produce and sell more. This can be done in 3 ways: reducing operational costs, improving staff performance and increasing organizational capacity.*

Cuando una compañía está “HR Ready”, la estrategia de RR.HH. se hace más apreciable, mejor conectada al negocio y más capaz de convertirse en disciplina de negocio, atrás quedaron los tiempos de ofrecer simplemente un servicio al empleado.

Estar “HR Ready” convierte al profesional de los RR.HH. en parte integral del negocio, donde sería inconcebible pensar en salir adelante sin su implicación y perspectiva.

Los demás están HR Ready, ¿lo está usted?

When a company is “HR Ready”, its HR strategy becomes more visible, more in line with the business itself and more likely to become company policy: gone are the days when HR was limited to offering services just to company employees.

Being “HR Ready” places the HR professional right at the heart of the business, where it would be inconceivable to run the business without their involvement and perspective.

The others are HR Ready. Are you?

Javier Colado,
director general SAP para España y Portugal
/ MD for Spain and Portugal.



La innovación tecnológica en tiempos de crisis

La innovación tecnológica es sin duda un elemento clave al alcance de todo tipo de empresas para salir reforzadas de la crisis y reinventarse a sí mismas. Dentro de su negatividad, la crisis nos fuerza a replantearnos la forma tradicional de hacer las cosas, y a tratar de mejorar. La crisis sin duda pasará, y sería una lástima haber dejado pasar esta oportunidad para mantener e incluso incrementar el nivel de competitividad de nuestras empresas.

Technological innovation in times of crisis

Technological innovation is undoubtedly a key element within the reach of all companies, enabling them become stronger and reinvent themselves in overcoming the crisis. Despite its negative aspects, the crisis obliges us to reassess the traditional way of doing things and try to improve. The crisis will undoubtedly end, and it would be a shame to have missed this opportunity to consolidate or even increase our companies' competitiveness.



El mundo evoluciona para todos, y la sociedad de la información es un hecho. Cuando preguntamos a las empresas ninguna duda de ello y consideran, en un alto porcentaje, que la tecnología es básica para su negocio. Sin embargo, con las actuales circunstancias económicas, el objetivo genérico de reducción de gasto está haciendo que la inversión en tecnología (ya sea hardware, software o telecomunicaciones) disminuya, y esto es especialmente pronunciado en España.

Parece pues que, en general, pensar en invertir en tecnología o en innovación es ir “contracorriente” en estos tiempos. Esto es explicable en el marco de recortes generalizados en muchas empresas, que optan por una solución cortoplacista en vez de planificar una estrategia a largo plazo: hay temor a tomar la decisión de acometer un proyecto ahora (“puede hacerse en un par de años”), ...

La realidad es probablemente la opuesta. En épocas de crisis es precisamente una buena y planificada inversión en innovación tecnológica la que nos puede permitir por un lado aumentar nuestras ventas y nuestro negocio, y por otro reducir nuestros costes totales. Una toma de decisiones basada en el análisis de los datos empresariales en tiempo real es mucho más eficiente, y trae consigo el crecimiento y el afianzamiento de la compañía en un mercado cada vez más competitivo haciendo crecer nuestra cuota de mercado frente a competidores inmóviles.

Y una buena gestión de la plataforma tecnológica existente, optimizando nuestras arquitecturas de datos por ejemplo, nos permite reducir nuestra estructura de costes y conseguir su optimización, lo que sin duda conllevará ahorro.

No perdamos pues la oportunidad que nos brinda la crisis para reinventarnos.

The world is evolving for everyone, and the information society is now a reality. When we ask companies, they are clear about this and a large majority of them consider technology to be basic to their business. However, in the current economic situation, the general goal of reducing expenditure means investment in technology (whether this be hardware, software or telecommunications) is decreasing, and this is especially true in Spain.

In general, investing in technology or innovation seems to be considered as ‘going against the flow’ these days. This is explicable in the context of general cuts in many companies, who look to short-term solutions instead of planning long-term strategies: the thought of undertaking projects in the current climate generates fear (“we can do it in a couple of years”)...

The truth is probably the opposite. In times of crisis, good, well-planned investment in technological innovation is exactly what enables us to both increase sales and business and reduce overall costs. Decision-making based on analyzing company data in real-time is much more efficient, and helps the company grow and strengthen its position in increasingly competitive markets, increasing market shares over unmoving competitors.

And good management of the existing technological platform, for instance, by optimizing data architecture, can help reduce and optimize cost structures, undoubtedly leading to savings.

We cannot miss out on the opportunity that the crisis gives us to reinvent ourselves.



El año de AUSAPE, en imágenes

AUSAPE: a year in pictures

Renovación de la Junta Directiva Renewal of the Board of Directors



El pasado 1 de febrero, durante la Asamblea General de AUSAPE se renovó el órgano rector de la Asociación, la Junta Directiva, formada por representantes de las empresas CEOSA, ENAGAS, Osakidetza, Enel Energy Europe, Informática Comunidad de Madrid (ICM) y Roca.

The governing body of the Association, the Board of Directors, made up of representatives from the companies CEOSA, ENAGAS, Osakidetza, Enel Energy Europe, Informática Comunidad de Madrid (ICM) and Roca, was renewed on 1st February.

Fórum AUSAPE 2012, el mejor de nuestra historia AUSAPE Forum 2012, the best ever



En junio se celebró Fórum AUSAPE, el gran evento anual de la Asociación. Con más de 400 asistentes –máximo histórico–, el Fórum se ha consagrado como encuentro de referencia para el ecosistema SAP en España. Esta edición estuvo marcada por la conmemoración del 18 aniversario de AUSAPE y "El liderazgo del siglo XXI", que llegó de la mano de Marta Williams, experta en coaching y liderazgo.

In June, we held the AUSAPE Forum, the Association's most important event of the year. With over 400 attendees, the Forum has established itself as the meeting place for the SAP ecosystem in Spain. The highlights of this edition were also the fact that it coincided with the 18th anniversary of AUSAPE and the presentation "Leadership in the 21st Century" given by Marta Williams, an expert in coaching and leadership.

AUSAPE: Solidaridad y Responsabilidad Social AUSAPE: Solidarity and Corporate Social Responsibility



La Asociación prosiguió con su política de realizar un donativo anual a una a una entidad sin ánimo de lucro. Este año recayó en la Fundación Isabel Gemio para la investigación de Distrofias Musculares y otras Enfermedades Raras. Además, AUSAPE aprobó su Código Ético, que define las pautas de comportamiento de sus directivos, coordinadores, empleados, colaboradores y proveedores con sus grupos de interés.

The Association continued with its policy of making an annual donation to a non-profit organization. This year the donation went to the Fundación Isabel Gemio which carries out research on muscular dystrophy and other rare diseases. AUSAPE also approved its Code of Ethics this year which will define the guidelines for how its managers, coordinators, employees, contributors and suppliers with their interest groups should behave.

Intensa actividad internacional Intense international activity



La Asociación ha continuado su intensa labor internacional, tanto a nivel de participación en SUGEN como a nivel de contribución en AUSIA. En junio Marcel Castells asumió la presidencia de AUSIA, en representación de AUSAPE.

The Association has continued with its intense international activity, both participating in SUGEN and contributing towards AUSIA. In June, Marcel Castells took over the presidency of AUSIA, representing AUSAPE.

Actividad Institucional Institutional Activity



Este ha sido un año de gran actividad institucional para AUSAPE, no sólo a nivel local sino internacional. Entre las acciones más recientes, se encuentra la reunión mantenida por la Junta Directiva de la Asociación con Franck Cohen, presidente de SAP EMEA, para tratar temas de interés común para ambas entidades.

This year has seen a great deal of institutional activity for AUSAPE, both on a local and international level. Among the most recent activities, the Board of Directors of the Association held a meeting with Franck Cohen, president of SAP EMEA, in order to discuss topics which were of interest to both parties.

Comunicación y Grupos de Trabajo Communication and Work Groups



Los Grupos de Trabajo de AUSAPE han seguido con su dinámica de trabajo para profundizar en los temas de interés de las empresas asociadas. Tal y como refleja el Plan Estratégico de la Asociación, se ha reforzado también tanto la comunicación interna y externa como la actividad en redes sociales.

AUSAPE Work Groups have continued with their working dynamics to explore topics of interest for associated companies in more depth. As set out in the Association's Strategic Plan, we have also reinforced internal and external communication, and activity in social networks.

AUSAPE, jurado de los SAP Quality Awards AUSAPE, on the jury of the SAP Quality Awards



AUSAPE ha participado como jurado en los SAP Quality Awards para la región de Iberia, que reconocen la calidad de los proyectos de implantación de las soluciones SAP y que se han entregado el pasado 23 de octubre. En las imágenes, vemos a Susana Moreno, presidenta de AUSAPE, entregando los premios a los representantes de las empresas Panama Jack e Intercruises.

AUSAPE sat on the jury of the SAP Quality Awards for the Iberian region. These awards, which acknowledge the quality of implementation projects for SAP solutions, were presented on 23rd October. In the photos we can see Susana Moreno, president of AUSAPE, presenting the awards to representatives of the companies Panama Jack and Intercruises.

Tenga el pulso de su negocio siempre en sus manos

SAP HANA™



Visítenos en
SAPPHIRE NOW + SAP TechEd 2012
13 - 16 de noviembre - Feria de Madrid

Convierta los datos en valor para su negocio con SAP HANA™ y Fujitsu

La gestión de enormes cantidades de información ha entrado en una nueva era. Basado en la innovadora tecnología in-memory, el acceso a los datos es instantáneo, gracias a la alta velocidad de su plataforma en tiempo real y la arquitectura columnar de su Base de Datos. Esto le permite acelerar sus procesos de análisis del negocio y reaccionar rápidamente a los cambios del entorno.

Con las soluciones de Fujitsu SAP HANA, y la ayuda de nuestros consultores expertos en SAP HANA, herramientas de BI y movilidad, podrá abordar proyectos de inteligencia de negocio que exploten los datos operacionales directamente y con la máxima granularidad, además de integrar entornos de acceso basados en movilidad.

Lleve su negocio al siguiente nivel y comience a explorar las sinergias con SAP HANA™ y las capacidades de BI de Fujitsu.

Gracias a la tecnología que Fujitsu e Intel ponen a su disposición.

es.fujitsu.com

shaping tomorrow with you



Seidor: Su Partner Global
de confianza

Seidor: Your trustworthy
global partner

Servicios de Consultoría y Soporte globales a clientes internacionales de SAP en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica.

Consulting Services and Global Support for international SAP clients in Europe, USA and Latin America.

Cobertura mundial de forma directa a través de United VARs, la única Alianza Internacional de partners reconocida por SAP.

Direct global coverage through United VARs, the only International Alliance partners acknowledged by SAP.

Experiencia avalada por equipos de consultores certificados y altamente cualificados.

Guaranteed Experience backed by highly qualified consultancy teams.

Más de 200 referencias de proyectos de roll-out exitosos.

More than 200 successful roll-out projects.

Porfolio de soluciones SAP completo: Movilidad, Business Analytics, CRM, ERP, Gestión Documental Corporativa, HANA, Logística, Recursos Humanos, SAP Business One, etc.

Full SAP Solution Portfolio: Mobility, Business Analytics, CRM, ERP, Corporate Document Management, HANA, Logistics, Human Resources, SAP Business One, etc.

Infórmese sin compromiso enviando un mail a informacion@seidor.es, indicando su nombre, apellidos, cargo, empresa, e-mail y teléfono.

To find out more about how we can help you, please email us name, title, company, email and phone number at informacion@seidor.es.



www.seidor.es

