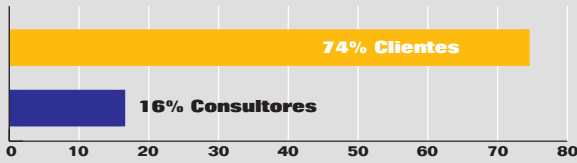


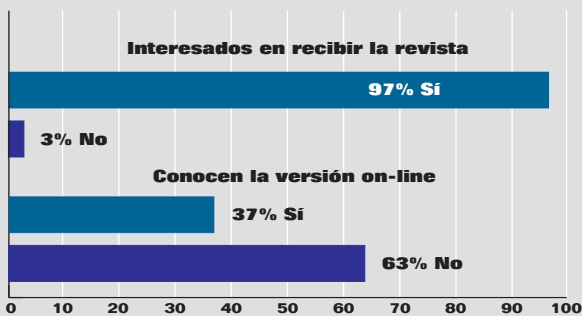
Resultados de la encuesta realizada entre los lectores del SAP Club

En los últimos meses hemos llevado a cabo una encuesta entre todos ustedes para conocer sus opiniones y sugerencias con respecto a la publicación. En este número queremos compartir con todos los resultados obtenidos, y darles las gracias por ayudarnos a mejorar con su participación.

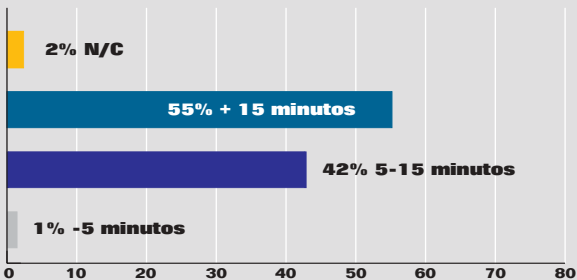
Muestra de la encuesta



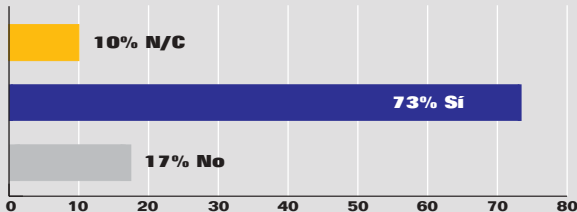
Interés y conocimiento versión on-line



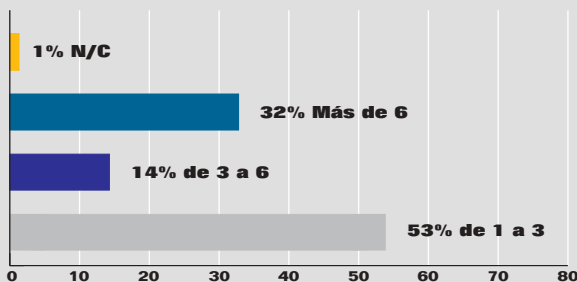
Tiempo dedicado a la lectura del SAP Club



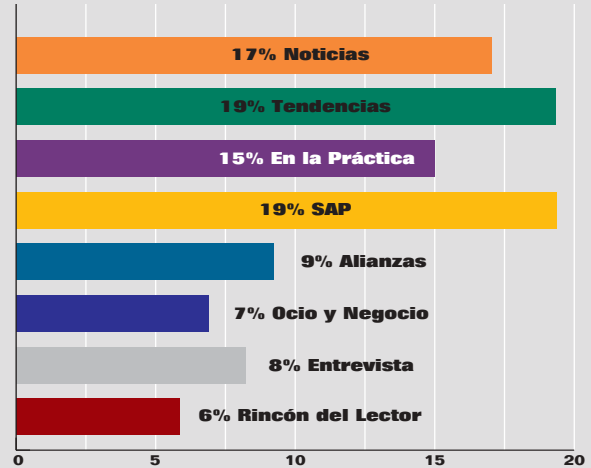
¿Comparte el SAP Club en su empresa?



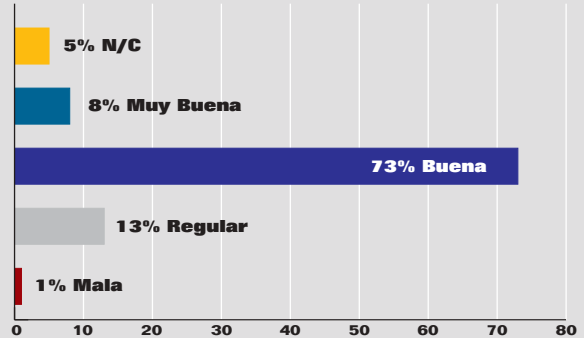
¿Con cuántas personas?



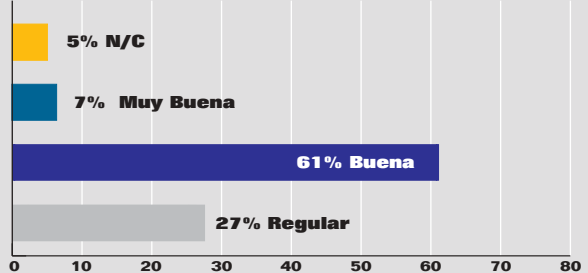
¿Qué secciones le interesan más?



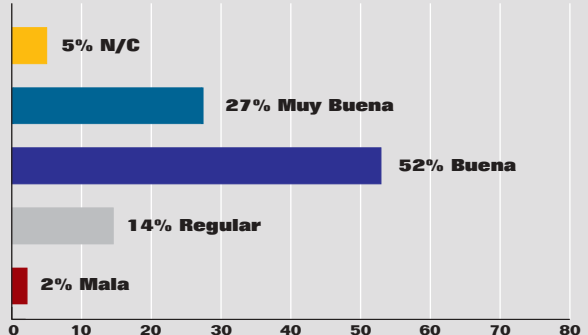
Valoración calidad



Valoración calidad de los contenidos



Valoración diseño





SAP Club, Nº 10, Octubre de 2003
Publicación trimestral editada y
producida por SAP España para
clientes y colaboradores.



SAP España
Plaza Pablo Ruiz Picasso, s/n
Torre Picasso, Planta 4
28020 Madrid
Tlf: 91 456 72 00
Fax: 91 456 72 95
e-mail: info.spain@sap.com
web: www.sap.com/spain

Contacto Editorial

Belén Martínez
e-mail: belen.martinez@sap.com

Redacción y contenidos

Inforpress
C/ General Pardiñas, 81, 1º.
28006 Madrid (España)
Telf. (+34) 91 564 07 25
Fax: (+34) 91 564 44 87
www.inforpress.es

Maquetación y diseño de portada

Imagen Beta
C/ Cartagena, 47
28028 Madrid (España)
Telf. (+34) 91 361 17 48
Fax: (+34) 91 725 80 45
e-mail: michael@imagenbeta.com
www.imagenbeta.com

Fotomecánica e impresión

Gaez
Avda. de Madrid, 35
28500 Arganda del Rey. Madrid (España)
Telf. (+34) 91 876 04 08
Fax: (+34) 91 870 12 09
www.gaez.es

TIRADA: 7.000 ejemplares de carácter gratuito. SAP
declina cualquier responsabilidad en las opiniones de
personas y empresas ajenas a ella.

© 2003 SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP,
mySAP, mySAP.com y otros productos y servicios de SAP
citados en este documento, así como sus respectivos logos son
marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en
otros países del mundo. MarketSet y Enterprise Buyer son
marcas propiedad conjunta de SAPMarkets y Commerce One.
Todos los demás productos o servicios que se mencionan son
marcas o marcas registradas de sus respectivas empresas.
Impreso en papel inocuo para el medio ambiente.

Recursos Humanos

El Ministerio de Justicia apuesta por la solución de recursos humanos de SAP

El Ministerio de Justicia ha adjudicado a SAPIMSA, con la solución mySAP Human Resources (mySAP HR), el concurso público convocado para la gestión de recursos humanos, nómina y control presupuestario del personal de la Administración de Justicia con un sistema a la vanguardia de las tecnologías.

El objetivo del Ministerio es llevar a cabo una modernización de la Administración de Justicia, que le permita mejorar la eficiencia en los procesos de gestión de personal, optimizar los costes, seguir introduciendo la tecnología web en el ámbito de los órganos judiciales, aumentar la transparencia en la información y maximizar los beneficios en este área.

La solución prevista y solicitada por el Ministerio de Justicia, incluye el componente SAP BW, a través del cual se facilita el acceso a la información al personal responsable y a los gestores. Con él podrán disponer y explotar de forma exhaustiva todos los informes personalizados de los ámbitos de gestión que necesiten, accediendo a la información agregada e histórica que precisen.

Congreso Anual de Distribuidores

SAP AG otorga los premios al Mejor Socio de Negocio y al Mejor Vendedor Distribución al español Grupo Seidor

Viena ha sido la ciudad elegida este año por SAP para acoger el Congreso Anual de Distribuidores, donde más de 500 participantes dialogaron sobre el porfolio de soluciones de la compañía y las oportunidades que éstas ofrecen al mercado de la pequeña y mediana empresa a nivel mundial.

En la ceremonia de premios, SAP AG hizo público que los dos galardones más importantes del Congreso que este año han viajado a España, ya que Grupo Seidor fue reconocido como el Mejor Socio de Negocio, y Josep Benito, Director Comercial de la empresa se hizo con el premio al Mejor Vendedor.

¡Felicidades Seidor por estos dos premios!

Código abierto

SAP confía su base de datos a la comunidad de código abierto MySQL AB

Recientemente SAP hacía público un acuerdo de colaboración con MySQL AB, desarrollador de la base de datos de código abierto más popular del mundo, para proporcionar la próxima generación de bases de datos empresarial de código abierto. En los próximos años, ambas compañías desarrollarán conjuntamente la próxima generación de DBMS.

MySQL es la base de datos de código abierto más popular del mundo, y se estima que es utilizada en más de 4 millones de instalaciones, potenciando sitios de Internet, data warehouse, aplicaciones de negocio, sistemas de autenticación, y otros.

La base de datos de SAP (SAP DB) fue diseñada para soportar entornos con miles de usuarios simultáneos, altos volúmenes de datos e infraestructuras de TI distribuidas. En octubre de 2000, SAP DB pasó a estar disponible bajo el modelo de código abierto. El método de desarrollo de código abierto permite disponer libremente del código fuente a todo el mundo para su revisión, mejora y redistribución.

El Grupo IPSOA obtiene un importante retorno de la inversión de su proyecto en CRM

Un estudio de ROI realizado en el grupo editorial italiano IPSOA demuestra que, siete meses después de entrar en productivo la solución mySAP CRM, ésta mejoró significativamente el flujo de información y la eficiencia de la fuerza de ventas. Actualmente, la información se deposita directamente en cada unidad de negocio correspondiente, desde donde es analizada y utilizada por los agentes del centro de interacción para dirigir más efectivamente los productos adecuados a los prospectos y clientes apropiados. En consecuencia, 34 agentes del centro de interacción pueden ahora hacerse cargo de 11.000 llamadas entrantes cada mes, resolviendo el 94% de tales llamadas en tiempos cercanos a los dos minutos.

Antes de implementar mySAP CRM, la fuerza comercial de la compañía gastaba cerca del 35% de su tiempo resolviendo problemas, y sólo el 65% vendiendo. Gracias a un mejor manejo compartido de la información y a interacciones con los clientes más eficientes, los agentes de ventas pueden ahora dedicar el 75% de su tiempo a las ventas, realizando un promedio de 1,5 visitas adicionales por semana.

La publicación ROI Review valora el rendimiento sobre la inversión de IPSOA en la solución mySAP CRM en un 7% durante un periodo de veinticinco meses y predice un ROI

del 30% para un período de tres años. De un rendimiento operacional neto de 1,1 millones de euros, el 90% es atribuible a los mayores niveles de ingresos generados por las mejoras en las comunicaciones y a más altos índices de lealtad de los clientes.

Resultados Financieros

SAP hace públicos los resultados económicos de la compañía correspondientes al segundo trimestre de 2003

SAP incrementó los ingresos operativos en un 6% durante el segundo trimestre de 2003, alcanzando los 340 millones de euros. En este periodo el margen operativo se ha incrementado en un 3% comparado con el mismo período del año anterior, alcanzando el 21%.

Los ingresos totales de este trimestre alcanzaron los 1.600 millones de euros. Los ingresos por producto, que incluyen las ventas de software y el mantenimiento de este trimestre fueron de 1.100 millones de euros (1.100 millones de euros en 2002). Los ingresos en el área de consultoría y formación fueron de 479 millones de euros y de 75 millones de euros respectivamente.

El beneficio neto se incrementó un 194% alcanzando los 219 millones de euros.



REALTECH

software • consulting • hosting

Realtech Madrid:
Pza. Pablo Ruiz Picasso s/n
Edif. Torre Picasso, Planta 4ª
28020 MADRID
Tfno. +34 91 556 00 13
Fax: +34 91 556 80 31

www.realtech.de/spain • customer-spain@realtech.de

Realtech Barcelona:
Balmes, 114 - 7ª
08008 BARCELONA
Tfno. +34 93 272 26 70
Fax +34 93 215 37 76

V Jornadas de AUSAPE



A U S A P E

En esta edición las Jornadas de AUSAPE girarán entorno al tema central "**Sociedad de la Información y de la Formación**". El público objetivo son todas las empresas asociadas y las no asociadas, con el claro objeto de ofrecer la oportunidad de conocer las actividades y el alcance de la asociación. Esta será su quinta edición. Recuerden esta fecha **17 de diciembre**. Para más información visite la web de la asociación: www.ausape.es o envíe un correo electrónico a siguiente e-mail: secretaria@ausape.es o llame al teléfono 91 456 72 11.

Sociedad de la Información y de la Formación	
9:00 - 9:15	Recepción de Invitados y entrega de Documentación
9:15 - 9:30	Bienvenida e Inauguración de las V Jornadas D. David Bautista, Presidente de AUSAPE
9:30 - 10:30	Intervención Magistral- Sesión Plenaria I
9:30 - 9:40	D. Antonio Macià (Introducción a la Sesión), Director General - GRUPO PENTEO
9:30 - 9:40	D. Juan Soto Serrano, Presidente de la Comisión para el Desarrollo de la Sociedad de la Información. Ex-Presidente de Hewlett Packard en España, Francia y Portugal.
10:30 - 11:00	Coloquio
11:00 - 11:30	Café
11:30 - 12:15	Sesiones Paralelas I*
	Sesión I/Partner Sesión II/Partner
	Visita a Stands
12:15 - 13:00	Sesiones Paralelas II**
	Sesión III/Partner Sesión IV/Partner
	Visita a Stands
13:15 - 14:30	Mesa Redonda - Sesión Plenaria II
	Dña. M ^a José Marzal (Moderador Mesa), Directora - COMPUTERWORLD D. José Duarte, Presidente de SAP España y Director General de SAP para el sur de EMEA. D. Alfons Cornella, Presidente - INFONOMIA D. Andrés Font, Director de Análisis y Prospectivas - FUNDACION AUNA D. José Carrillo Menéndez, Vicerrector de Innovación, Organización y Calidad - UNIV. COMPLUTENSE DE MADRID
14:30 - 14:35	Cierre Jornadas Entrega de Cuestionarios de Evaluación Jornadas y recogida de recuerdo
14:35 - 15:00	Visita a stands
15:00	Comida

**PALACIO DE CONGRESOS DE MADRID.
SALA UNESCO
Pº de la Castellana, 99**

MIÉRCOLES 17 DE DICIEMBRE, 2003