

SAP España hace pública su clasificación de partners para 2005

Clasificación partners para 2005

Soluciones Logísticas

mySAP SCM	SCM Procurement, SCM Manufacturing, SCM Order Fullfilment y SCM D&S Planning
mySAP SRM	e-Procurement
mySAP PLM	Plant MTN, Quality MGT, Customer Service,EH&S, NDPI Project MGT, cprojects, int CAD

Soluciones Financieras

mySAP Financials	Managerial & Financial Accounting, SEM, REFX Real Estate
------------------	--

Soluciones Recursos

mySAP HR	Management/Administration, Extended HR
----------	--

Soluciones CRM

mySAP CRM	Mkg, IS, Tsales, Analyt, Service
-----------	----------------------------------

SAP NetWeaver

People Integration	EP Portales, MI Movilidad
Information Integration	BW y MDM
Process Integration	WAS Administración y Desarrollo, Integración XI

Soluciones sectoriales

Sector Público	Contabilidad presupuestaria, Recursos Humanos, RMS y Tax & Revenue Mgt
Sanidad	Healthcare
Banca	IAS/Basilea
Seguros	IS/Insurance
Gran Consumo	TPM, IS/Beverage, IS/Textil (AFS)
Mills	IS/Mills
Utilities	IS/Utilities
Retail	IS/Retail
Hoteles	Simhotel
A&D	MRO

Desarrollo conjunto de negocio, cualificación de los recursos y calidad de las implantaciones serán las condiciones para obtener el reconocimiento como socio estratégico durante el próximo año.



SAP España acaba de dar a conocer los nuevos requisitos de reconocimiento de clasificación de partners que entrarán en vigor en 2005, y que seguirán conformando la lista o matriz donde se detallan los socios que están reconocidos por SAP en cada una de sus soluciones. Con esta edición, la compañía trata de avanzar en la estrategia de proporcionar la máxima calidad a los clientes y para ello ha introducido importantes novedades.

El cambio principal afecta a los criterios de clasificación. Así, el próximo año, el primer y más importante aspecto que SAP va a tener en cuenta a la hora de conceder su reconocimiento va a ser el volumen de negocio desarrollado conjuntamente con el Partner, tal y como explica Rosa Pardo, Directora de Alianzas y Procesos de SAP España *“A un socio que quiera ser estratégico en un determinado sector o solución, le vamos a exigir que cumpla unos requisitos mínimos de conocimiento, es decir, que tenga un número determinado de consultores certificados en la solución, siendo sin embargo las oportunidades trabajadas conjuntamente el factor clave en el reconocimiento.”*

Otra de las novedades de la matriz de partners para 2005 es la integración de las soluciones verticales y horizontales en el reconocimiento de las categorías de Partner a diferencia del año 2004 en el que había una

categoría sectorial especial. Además se incorporan más soluciones sectoriales, un desglose más detallado de las soluciones, así como nuevos cursos de formación y certificaciones.

Garantía de calidad

La segmentación de los Partners de SAP en función de la especialización en las soluciones es una herramienta que nace en el año 2003 para dar respuesta a la necesidad de asesoramiento que tenían los clientes en la búsqueda de un partner. La continua evolución de la tecnología además de la gran variedad de soluciones y sectores que cubre SAP hacen necesaria una herramienta bien definida y transparente que ayude a los clientes a seleccionar a sus Partners. Su objetivo ha sido servir de ayuda en esa elección y garantizar al cliente que cada uno de los socios reconocidos por SAP cuenta con un equipo de profesionales cualificados y experiencia para desarrollar sus proyectos.

Hoy esta matriz se ha convertido en un claro referente en el mercado, porque permite saber quién es quién dentro del sector. También ha favorecido un incremento del nivel de calidad de los profesionales, ya que se trata de una guía que se actualiza continuamente y que exige a los partners un esfuerzo permanente en formación para mantener o mejorar su clasificación. Prueba de ello, son los 600 consultores que se certificaron en el año 2003 en las últimas versiones de las soluciones ofrecidas por SAP.

Buena parte del éxito de esta iniciativa radica en la favorable acogida que ha tenido por parte de todos los agentes que operan en el sector, ya que todos ellos se han visto beneficiados. Y es que la matriz de socios estratégicos de SAP supone para los clientes una garantía a la hora de seleccionar el partner más adecuado a su proyecto, lo que se traduce en ahorro de tiempo, reducción de costes y en aumento de la efectividad. Los partners, por su parte, reciben un reconocimiento diferencial al esfuerzo y a las inversiones realizadas y la oportunidad de aportar valor añadido a sus servicios.

Por último, SAP garantiza con esta clasificación que sus socios reconocidos son los que disponen de la mejor formación para desarrollar su trabajo. Y también le permite asegurar a sus clientes que en el mercado habrá siempre profesionales cualificados y preparados para aplicar las últimas versiones de las soluciones.

Una vez definida la nueva matriz para 2005, el departamento de Alianzas de SAP España trabaja ya en la concreción de los requisitos de cada categoría. Es lo que se conoce como la “Guía del partner”, en la que se detallan las condiciones que un socio de SAP debe cumplir para obtener el reconocimiento como estratégico en cada solución y sector: número determinado de consultores certificados, un volumen de negocio concreto, puntuación mínima en las encuestas de satisfacción del cliente, etc.