

**OSMAR POLO, DIRECTOR GENERAL DE T-SYSTEMS**

“Estamos planteando comprar empresas que nos complementen”

« Osmar Polo se muestra satisfecho de la evolución de la compañía durante el pasado año, así como de las previsiones para este 2021, sostenidas en el nuevo negocio. Con el respaldo de Deutsche Telekom, esperan además invertir en la adquisición de compañías. Y como parte de su propuesta, T-Systems se va a centrar en Industria, Salud y en el Sector Público, así como en cuatro grandes bloques: cloud, digital, conectividad y seguridad.

¿Cómo se ha enfrentado T-Systems a la situación provocada por la covid?

2020 ha sido un año que nos ha enfrentado a todos con ciertos retos que superar, a nivel personal y profesional. En cualquier compañía es fundamental tener un equipo de profesionales comprometidos y, en nuestro caso, estoy muy contento con el equipo que tenemos, que ha demostrado un gran espíritu para ayudar al cliente, muchos de los cuales no han pasado por buenos momentos. Esto ha sido posible por la cultura que hemos inculcado desde hace años, de tener al cliente en el centro.

El tema de la colaboración ha sido clave. Hemos fijado medidas concretas en seguridad, en puesto de trabajo, en garantizar el servicio... Nos hemos preocupado por garantizar la salud de los empleados. En T-Systems el trabajo en remoto estaba ya arraigado, pero vimos que muchos de los clientes no estaban preparados; sin embargo, les hemos podido ayudar para estar a su lado, para mantener la continuidad de su negocio.

¿Esta situación ha abierto mercados y nuevas oportunidades en los clientes?

Ha habido luces y sombras. Proyectos que estaban planificados se han paralizado, pero también es verdad que se ha impulsado la digitalización, como en el ámbito cloud, y proyectos que teníamos previsto hacer en meses se realizaron en semanas y otros planificados en semanas se hicieron en días. Hemos favorecido mucho el impulso digital. Hay sombras, pero hay muchas luces que han venido para quedarse, para buscar la mejora continua.

¿La innovación es fundamental para cumplir estos objetivos? ¿Qué pasos está dando T-Systems al respecto?

En innovación hemos dado un salto muy importante. Hemos aprendido mucho en torno a las herramientas de colaboración virtual. Pero el ecosistema de innovación queremos llevarlo no solo a los clientes, sino también a los empleados. Así, hemos desarrollado la iniciativa T-Box, que consiste en enviar una caja a los empleados para que fomenten iniciativas de innovación y generen ideas. Les hemos pedido un reto, pensar en dos meses una propuesta que ayude a mejorar a nuestros clientes; recopilaremos las ideas que nos presenten, seleccionemos las más adecuadas y realizaremos un piloto para ver cómo implementarlas.

¿Los clientes están convencidos de llevar a cabo esta transformación?

Al hablar con ellos sí detecto una necesidad de transformarse. Pero hay muchos tipos de transformación y hay que analizar por qué hacerla. Hemos encontrado clientes que están en un estadio en el que sus plataformas no están dando la respuesta esperada y necesitan un cambio para transformarse realmente.

¿Qué tipo de proyectos centran la estrategia de T-Systems?

El viaje a la cloud es un aspecto crucial, con una cloud privada que ofrece todas las utilidades de una pública para poder hibridar. La hibridación de la cloud es importante, poder disponer de una plataforma que tenga las prestaciones de una pública con los beneficios de la privada.

www.computing.es

ENTREVISTA
Estrategia TI



Fotografía
Danny Fernández (Retratos Barcelona)

'WE WORK NEW'

"T-Systems ha puesto en marcha un proyecto denominado 'We Work New', que incide en cómo nos vamos a enfrentar a una situación nueva en la pospandemia. España es el peor país de Europa en número de empleados teletrabajando, con un 16%, muy por detrás de países con medias del 50%. Con este proyecto estudiamos las necesidades de los empleados para que sigan teletrabajando.

El trabajo del futuro tiene que buscar este equilibrio, una solución híbrida para teletrabajar desde casa y apoyar la conciliación familiar, pero también para no perder el contacto con los compañeros. En nuestro caso, habilitaremos espacios diferentes en nuestras ubicaciones y lo vamos a hacer por actividad, será necesario estar físicamente en ocasiones por temas de colaboración, creatividad, relación entre equipos; lo estamos diseñando para ver qué se puede hacer desde casa y qué desde la oficina".



Por otro lado, el Digital Enabler, con plataformas para impulsar la transformación de los negocios y dar el paso hacia el mundo digital. Nuestra experiencia nos está ayudando en iniciativas de inteligencia artificial y, sobre todo, en gestión del dato.

¿En qué sectores será T-Systems más activo?

Hemos estudiado la necesidad de los sectores más impactados por la pandemia, así como los grandes de nuestra economía. Nos vamos a centrar en Industria, Salud y en el Sector Público, donde tenemos las mayores fortalezas. Pero hay otros como Retail y Oil&gas, donde podemos implantar tecnología y casos de uso con nuestras capacidades.

Un ejemplo es la suite de soluciones y servicios para el sector de la energía que lanzamos al mercado bajo el nombre de ENAE -ENergy Assets Efficiency-, buscamos tener una inteligencia en los procesos de fabricación.

T-Systems se caracteriza por la innovación que ofrece en Industria 4.0, RPA, gemelos digitales...

Sí, el sector Industria es uno de nuestros pilares, donde incluimos manufacturing y automoción. Apostamos fuerte por la fábrica del futuro, plantas automatizadas, en temas de IA,



RPA, de procesos, fabricación donde podemos aplicar el Digital Twin.

¿Cómo materializan la estrategia en torno a la nube en cuanto a partners y alianzas?

No hablamos solo de cloud privada. Vemos que hay necesidades de cloud pública y priva-

da y buscamos la hibridación que mencionaba, balancear entre una y otra. Por eso, contamos con alianzas con grandes jugadores. Recientemente se llegó a un acuerdo con Microsoft para fomentar la nube pública de Azure, es una alianza global, al igual que también tenemos con VMware.

Otro tema importante es GAIA-X (el proyecto europeo de nube para el desarrollo de una infraestructura de datos común), que en España no avanza tanto, pero sí lo hace en Alemania y Francia. Aquí, T-Systems es un partner y queremos ver si lo podemos aprovechar y encajar en España.

¿También contemplan a otros proveedores de nube pública?

De hecho, lo que tenemos son cuatro nubes públicas y estamos abriendo una quinta: Microsoft, Amazon, Google, los clientes de Asia nos demandan la nube de Alibaba y la quinta sería nuestra propia cloud pública. Podemos orquestar esto de una manera híbrida.

¿Con cuántos CPD cuenta T-Systems?

Alrededor del mundo tenemos 12 CPD. Hemos llegado a un punto óptimo y el crecimiento vendrá por la parte de la cloud pública. Estas alianzas con nuestros partners son claves.

¿Dónde encaja la estrategia en ciberseguridad?

La ciberseguridad, como empresa alemana, es uno de nuestros principales objetivos. Tenemos cuatro grandes bloques: cloud, digital, conectividad y seguridad. En ciberseguridad en concreto estamos reforzados al pertenecer al grupo Deutsche Telekom, que cuenta con el centro de operaciones de defensa y ciberseguridad más grande de Europa. La central está en Bonn, que coordina los 14 centros de ciberseguridad en el mundo, uno de esos SOC está en Madrid. Podemos dar un servicio 24x7 que monitoriza a todos nuestros clientes y a los de Deutsche Telekom. Al implementarse una infraestructura tiene que haber una plataforma de ciberseguridad robusta.

Como datos que destacar, disponemos de 1.500 profesionales en ciberseguridad y monitorizamos más de 20 millones de códigos maliciosos.

¿Están casados con algún tipo de tecnología?

Tanto en ciberseguridad como en cualquier

otro campo somos 'agnósticos', ni en cloud, ni en conectividad, ni en ciberseguridad ni en digitalización. Somos un integrador de soluciones con flexibilidad y neutralidad para dar el mejor servicio a los clientes.

¿Cuál ha sido la evolución de la empresa en 2020 y que espera para 2021?

Para el grupo Deutsche Telekom ha sido uno de los mejores años de la historia, hemos alcanzado la cifra de 100.000 millones de euros, con un crecimiento continuo de dos dígitos, lo que nos permite seguir realizando inversiones; en 2020 se realizó la compra de Sprint para ser un gran proveedor de 5G en Estados Unidos. A nivel de grupo, 2020 ha sido un año espectacular. Entre las marcas más valoradas somos la número 23 en el mundo.

En cuanto a T-Systems, estamos en 4.000 millones de euros y aquí lo que vemos son crecimientos de dos dígitos en nuestras áreas estratégicas. En general, estamos en la senda del crecimiento y nuestra previsión es hacerlo este año por encima del mercado de IT, al igual que en España, donde el sector público nos ha ayudado mucho.

El beneficio en España ha sido de dos dígitos y el nuevo negocio creado en 2020 ha subido más de tres dígitos. 2020 ha sido un año duro, en aspectos personales, sociales... pero podemos estar orgullosos al haber sido un año muy bueno para T-Systems.

Para 2021 ya hemos notado que el nuevo negocio, nuevos clientes, lo duplicamos en muchos casos, y esto es un buen indicador para posicionarnos como un socio tecnológico en el sector.

¿Valoran comprar compañías que les complementen?

Sí, lo estamos valorando. Ahora mismo estamos mirando el mercado. Sanidad, Sector Público e Industria son tres sectores donde nos gustaría crecer como socios tecnológicos; escaneamos la situación para ver si hay adquisiciones locales que nos ayuden a impulsar nuestra estrategia. Hay una diferencia con respecto a años anteriores, ya que había restricciones en inversiones, ahora sí planteamos operaciones que complementen nuestro portfolio o bien que refuercen la estrategia del grupo en determinados sectores verticales. Entre este y el próximo año anunciaremos alguna operación de este tipo ya sea tanto en España como a nivel internacional. ■

El viaje a la cloud es un aspecto crucial, con una cloud privada que ofrece todas las utilidades de una pública para poder hibridar

UN PROYECTO ATRACTIVO

Osmar Polo lleva trabajando en T-Systems 15 años, los cuatro últimos como director general. Dentro de la compañía, ha ejercido anteriormente como director de estrategia, en el área de Desarrollo de Negocio, en Ventas, y ha tenido responsabilidades en el sector público. Previamente a su nombramiento como director general ocupó el cargo de director financiero. De cara al futuro inmediato, declara que "de momento tengo un proyecto muy atractivo entre manos, aún nos queda mucho por hacer, me estoy divirtiendo mucho en el mercado y con los clientes, y tengo un equipo de profiones de los que estoy muy orgulloso".