



RAFAEL BRUGNINI, DIRECTOR GENERAL DE SAP ESPAÑA

“Con ‘Rise with SAP’, esperamos que 2021 sea buen año para SAP”

« La nube es la máxima prioridad para SAP. Con su estrategia ‘Rise with SAP’ quiere cimentar el paso a la cloud de sus clientes. Rafael Brugnini, director general de la filial en España, asegura que los grandes proyectos de transformación se hacen con SAP y ello facilita a los clientes pasar a S/4HANA en la nube, pública o privada. Resalta que el futuro, como en las oficinas, será híbrido.

¿Cuáles son las prioridades actuales de SAP?

La multinacional está pasando un buen momento. Estamos al tanto de forma continua de las necesidades de nuestros clientes, con la ventaja de que contamos con Qualtrics, solución que nos da información permanente y en tiempo real del uso que hace el cliente de nuestras herramientas. Nuestro presidente, Christian Klein, ha priorizado a nuestros clientes con la intención de mejorar la entrega e integración de nuestras soluciones. Habíamos adquirido bastantes empresas en los últimos diez años y esto tenía unas grandes necesidades de integración. Se creó un área específica para favorecerla, que abarca tanto a las personas como los productos, lo puso como foco y destinó para ello cientos de millones de euros, también para incrementar las inversiones en I+D en los próximos dos años. A finales de 2020 la integración de nuestros cuatro principales procesos ya estaba al 90%.

Ahora mismo, SAP tiene más de 100 soluciones en la nube, 240 millones de suscriptores en distintas soluciones, se gestionan más de 200.000 pedidos en nuestra plataforma de comercio electrónico y en el primer trimestre hemos tenido un crecimiento de pedidos en cloud del 19%.

¿Cuánto representa la nube para SAP en esos momentos?

Las previsiones para este año son de entre 9.200 y 9.500 millones de euros. Supone aproximadamente el 35%. Los ingresos para cloud y software para 2021 están entre 23.400 y 23.800 millones de euros.

¿Cómo afecta haber ampliado el deadline de las aplicaciones tradicionales a la migración a S/4HANA?

Había preocupación porque iba un poco lento. ¿Y por qué? Porque la versión anterior va muy

bien y los clientes están satisfechos. Con la aceleración hacia la nube hemos lanzado la nueva estrategia ‘RISE with SAP’, que es el gran paso de la nueva estrategia cloud de SAP. Busca facilitar a los clientes el paso hacia cloud: incluye lo que necesitan, desde el ERP, ya sea en cloud pública o privada, la inteligencia artificial, la infraestructura y la guía y el acompañamiento necesario en todo el proyecto.

Vemos que los grandes proyectos de transformación que se están haciendo son con SAP y ello facilita a los clientes pasar a S/4HANA en la nube, donde está todo lo que necesitan. La nube puede ser pública o privada, incluye toda la infraestructura, el cliente puede elegir el hiperescalar que prefiera: Alibaba, Microsoft, Google o AWS, y cuenta con todo el software, como Signavio, una empresa de reciente adquisición que incluye el análisis de procesos de negocio, IA y servicios de apoyo para el proyecto de migración. Lo ha comentado nuestro CEO, que S/4HANA se ha transformado en un acelerador de nuestros clientes hacia la cloud. En los últimos meses, en España ya hay 16 nuevos proyectos de organizaciones que han querido implantar S/4HANA en cloud privada. Algunas eligen on premise, pero en general prefieren la opción de nube privada.

¿Están abiertos a todas las opciones de alianzas, como es el caso de los hiperescalares?

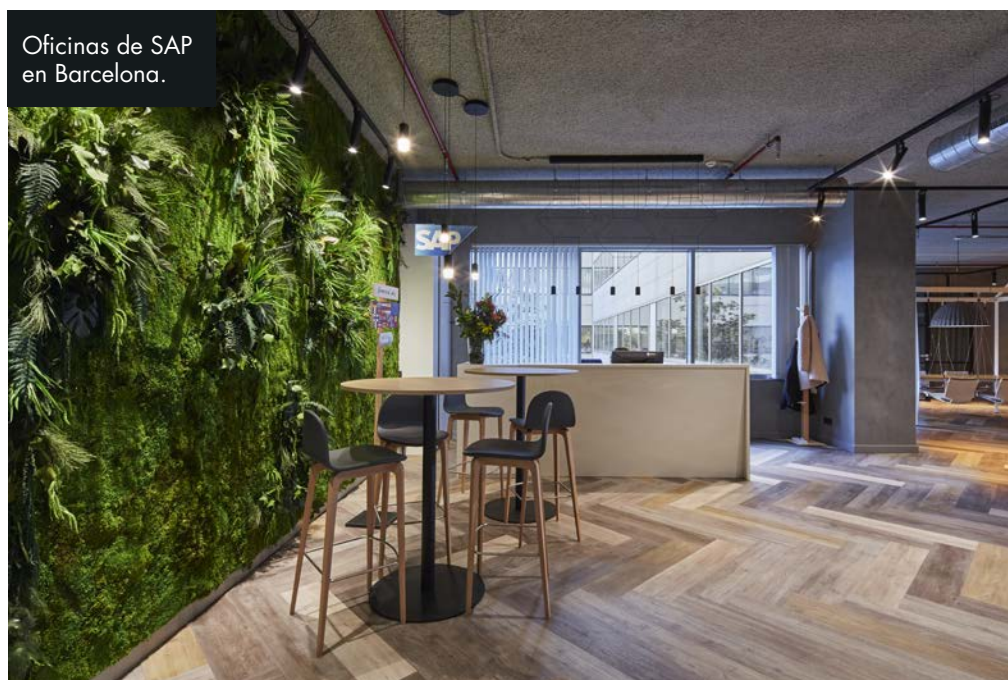
Con Microsoft sellamos la primera alianza para ir a la nube, pero hemos incluido también la integración de Teams en nuestras soluciones, no solo en S/4HANA, sino en SuccessFactors y en Customer Experience. Trabajamos con todos. Un ejemplo es que hemos incrementado las alianzas con Google Cloud, que va a migrar sus soluciones a SAP; tenemos un centro dedicado de Google Cloud en Frankfurt exclusivo para nuestras soluciones. Son los clientes los que eligen la opción que



EL PASO HACIA LA CLOUD

SAP está poniendo en marcha una nueva estrategia con la que quiere acelerar el paso de las organizaciones hacia cloud. La anunció a finales de 2020 e implicará un aumento de la inversión en I+D para mejorar la entrega de sus soluciones cloud. Su oferta integra plataformas, infraestructura (tanto de SAP como de sus partners), aplicaciones y tecnologías como IA o ML. Su catálogo cloud está compuesto por más de 100 soluciones y 240 millones de suscriptores. En 2020, el negocio cloud de SAP registró un crecimiento del 17%. El objetivo es alcanzar en 2025 los 22.000 millones de euros de negocio cloud y que la parte predecible de los ingresos ascienda al 85%.

Se han disparado mucho las soluciones de comercio electrónico y de cadena de suministro, de customer experience y de RRHH



Oficinas de SAP en Barcelona.

mejor les interesa. Por otro lado, hemos lanzado 'Embrace', un proyecto que incluye a todos los jugadores del mercado de consultoría e implantación de soluciones SAP. Es un tripartito entre los hiperescalares, el consultor e integrador y SAP.

SAP tradicionalmente es una compañía que apuesta por las adquisiciones. ¿Va a continuar en esta línea?

Sí, totalmente. Hubo una etapa de muchas adquisiciones, algunas de grandes inversiones, seguiremos con compras puntuales para complementar nuestro portfolio, como la comentada antes de Signavio o la de Emarsys en marketing y B2B, de alto impacto. También se acaba de anunciar una alianza para el sector financiero con la empresa Dediq para acelerar hacia el cloud a la industria financiera con nuestro portfolio.

¿Cómo se adaptan las soluciones de SAP ante la expansión del teletrabajo?

Tenemos más de 8.500 clientes en España y no se ha visto interrumpida la operación de ninguno de ellos. Nos fuimos a casa el 10 de marzo del pasado año y no hemos vuelto a la oficina, y hemos podido dar idéntico soporte a los clientes. Las soluciones de SAP estaban preparadas para operar en remoto, muchas de ellas en cloud. Ha sido importante la alianza con Microsoft para incorporar sus soluciones de productividad.

¿Y en cuanto a la gestión del capital humano?

Nos hemos apoyado en soluciones, como la de Qualtrics, y hemos incrementado la confianza del empleado. Hemos estado muy cerca de él con programas de Recursos Humanos, de ayuda psicológica... En España era necesario un cambio en el entorno de teletrabajo y se ha dado un impulso significativo a la conciliación.

¿Qué soluciones tienen más peso para el negocio de SAP?

La pandemia ha disparado ciertas soluciones. El ERP sigue siendo la de mayor peso, pero no supera el 40% de las nuevas ventas. Se han disparado mucho las soluciones de comercio electrónico y de cadena de suministro, y la parte de la experiencia del empleado y de los clientes, así como de Recursos Humanos.

¿Qué estrategia mantienen con la Administración ante la llegada de los Fondos de Recuperación?

En la Administración estamos presentes desde hace mucho tiempo, hemos contribuido a su modernización. Solo a nivel autonómico, 15 de las 17 Comunidades gestionan sus presupuestos con software de SAP. Un ejemplo es la digitalización de la gestión del Ayuntamiento de Madrid, que traslada a la nube privada de SAP la gestión económica-financiera y de Recursos Humanos, y va a transformar los servicios y a impulsar el trabajo en remoto de los funcio-

narios. Por ahí debe ir el sector público. Estos fondos van a ayudar a mejorar las competencias digitales de este sector.

Por otro lado, en cuanto a formación en competencias digitales hay muchas cosas por hacer, donde ayudamos a desempleados, autónomos y pymes, y mantenemos acuerdos con 37 universidades y con ONG. La colaboración público-privada es fundamental.

¿Qué volumen de negocio representa la pyme para la compañía?

En base instalada, la pequeña y mediana empresa supone en torno al 80% del número de empresas. En ingresos, alrededor de la tercera parte. Hemos firmado con Cepyme para ayudar a este colectivo. Es fundamental ayudar a la pyme a digitalizarse para crecer, pero para eso debe transformar sus procesos, y dar el salto y salir a otros mercados.

¿Qué esperan en España de cara a 2021?

Los clientes toman decisiones de forma distinta tras la pandemia. Antes se tomaban desde más abajo y se empezó a requerir un diálogo desde más arriba. Aunque retrasa algo la toma de decisiones, para nosotros es una gran ventaja porque estamos muy focalizados en procesos de negocio, por eso el diálogo es muy fácil tenerlo. Les damos a entender las ventajas que ofrecemos para su negocio.

Con el anuncio de 'Rise with SAP' va a ser un buen año para nosotros. El 60% de las empre-

sas piensan o en cambiar de negocio o cambiar la forma en la que lo abordan, y para eso necesitan tecnología. Van a surgir muchos proyectos de transformación tecnológica, y apalancados en la nube, algo que ya es un hecho. O entran en nuevos negocios o se transforman. España avanza a buen ritmo hacia la cloud.

¿Cuándo va a ser SAP totalmente cloud?

Tenemos 450.000 clientes, algunos son organizaciones que manejan información muy confidencial y van a ser reticentes para saltar a la nube. Llevamos más de 10 años diciendo que el futuro va a ser híbrido, pasará igual con el teletrabajo y las oficinas. Vamos a ir tan rápido como quieran los clientes, nosotros ofrecemos la inversión y el compromiso. El mundo cloud no va a dejar de llegar por SAP.

¿Qué papel juegan los partners?

El objetivo en nuestra estrategia es que los clientes puedan elegir en base al conocimiento que tienen sobre las diferentes consultoras con las que trabajamos. Disponemos de una matriz de partners, que es pública y se revisa cada seis meses; consideramos que es la mejor herramienta para que todos los clientes conozcan a los especialistas que hay en los diferentes entornos, quiénes son los que tienen profesionales certificados y qué organizaciones trabajan en el mercado sin ningún vínculo con nosotros. Todo ello es importante para dar un impulso a la calidad de los proyectos. ■



PROYECTOS REPRESENTATIVOS

Carrefour España ha sido la primera empresa en Europa en implantar S/4HANA for Retail sobre Google Cloud. Inició el proyecto en España en 2020 en sus más de 1.100 tiendas. Se ha convertido en un retail omnicanal.

SEAT es otro ejemplo al implantar SAP SuccessFactors como base para transformar su gestión de RRHH. Ha creado una plataforma de gestión del talento.

Telefónica por su parte ha lanzado una plataforma para impulsar la recualificación y el aumento de competencias de su plantilla. Denominada SkillsBank, está basada en SAP Cloud Platform y SAP SuccessFactors, junto con IA.

Iberdrola ha puesto en marcha el proyecto de transformación digital del área de compras a través de SAP Ariba Source to Contract y Procure to Order.

La industria cárnica Grupo Jorge ha iniciado su transformación digital, con dato único, de la mano de SAP y Telefónica al implantar SAP S/4HANA SAP Meat&Fish.