

STRATESYS

“Fomos pioneiros na criação de centros de competência SAP”

Eneko Sainz-Ezkerra e Luis Fernández-Sanguino, Sócios-gerentes da Stratesys falam da experiência de mais de uma década de parceria com a SAP. Explicam como as ofertas das duas empresas se cruzam e qual a estratégia para o mercado português.

Para quem não conhece a Stratesys, qual o negócio e posicionamento da empresa?

Eneko Sainz-Ezkerra (ESZ) – A Stratesys é especializada em serviços de consultoria de IT baseados na plataforma tecnológica SAP, com 15 anos de experiência, mais de 425 consultores SAP e presença em Portugal, Brasil, Estados Unidos, Colômbia e Espanha.

De que forma se estrutura a vossa oferta?

ESZ – Encontra-se estruturada em eixos transversais nas 19 áreas de conhecimento de que dispomos na empresa (BI, CRM, SRM, FI, *Cloud*, etc.). Do ponto de vista dos serviços cobrimos o ciclo de vida completo, desde o apoio na definição, implementação, upgrades, AM, BPO, formação, PMO, etc.

Dispomos ainda das nossas soluções em packs, que nos permitem um melhor *go-to-market* em áreas muito especializadas (retalho, tesouraria avançada, Dashboard de HCM pré-definido com 300 indicadores, optimização de processos com 40 Adobe Interactive Forms definidos, etc.).

Qual a estratégia para o mercado português em particular?

ESZ – A nossa abordagem passa por sermos ágeis e comprometidos na oferta de soluções em áreas de alta especialização SAP. Portugal, devido ao seu elevado grau de atomização de empresas, vai revelar-se uma grande oportunidade para as soluções *Cloud*, pelo facto de se reduzirem os tempos de projecto, o custo *up-front* relativamente a uma solução

ERP e de permitir uma ampliação gradual e sem investimento em tecnologia interna. Acreditamos neste mercado e será um dos nossos focos para os próximos anos.

Que tipo de parceria existe entre a Stratesys e a SAP?

ESZ – A SAP é o nosso *partner* de referência há mais de 12 anos. Dispomos da certificação como Partner em Professional Services, em Cloud Solutions e em SuccessFactors. O modelo de colaboração e desenvolvimento é caracterizado por uma proximidade, confiança e fidelidade. Fomos pioneiros na criação de centros de competência em soluções SAP o que permitiu desenvolver um conhecimento e qualidade que beneficiam ambas as partes.

A área de Human Capital Management é a principal área de expertise da Stratesys em Portugal. Que soluções e serviços disponibilizam para esta área em particular?

ESZ – A nossa experiência tem-se focado nas áreas de processamento salarial, gestão de tempos, EH&S, módulos de Personal Development e portais do empregado/*manager*. Actualmente estendemos o nosso foco a soluções como HCM Dashboards que permitem medir o impacto das funções de Recursos Humanos no negócio, na solução SuccessFactors da SAP, no modelo *Cloud*, NAKISA para desenvolvimento organizacional e de talento 2.0, na melhoria de processos HCM através do Adobe Interactive Forms, mobilidade de processos de HCM para facilitar o trabalho diário em organizações com empregados distribuídos geograficamente e no pro-

cesso digital do empregado com Employee File Management da Opentext.

É possível dar exemplos de projectos que estejam a desenvolver em Portugal?

ESZ – Estamos a desenvolver projectos de HCM no sector dos serviços com um amplo âmbito funcional (organização e administração de pessoal, processamento salarial, gestão de tempos, EH&S, ESS/MSS, etc.) em várias geografias, desde os Estados Unidos até à região EMEA. Também no sector dos serviços, estamos envolvidos num projecto relacionado com a disponibilização em *smartphone* de funcionalidades para a gestão de peças de trabalho. Por último, um projecto de tesouraria avançada no sector da construção, para optimização dos fluxos de caixa e a parametrização da funcionalidade *in house bank*, que permite um maior controlo e homogeneização das entradas e saídas de caixa.

A Stratesys esteve presente no SAP Innovation Forum a apresentar as suas valências na área da mobilidade empresarial. Qual a estratégia para esta área?

Luis Fernández-Sanguino (LFS) – Centra-se em apoiar os nossos clientes, tendo por base critérios como casos concretos de uso, o retorno do investimento e a melhoria da produtividade que podem atingir ao incorporar uma plataforma de mobilidade como a Sybase Unwired Platform (SUP) e o SAP Afaria. Dispomos de um centro de demonstrações, no qual podemos criar protótipos de aplicações adaptadas à problemática do cliente e para uso em qualquer dispositivo móvel.

Que soluções de mobilidade concretas disponibilizam ao mercado?

LFS – Além de estarmos certificados nas SAP Rapid Deployment Solutions, dispomos de diversas soluções próprias, algumas delas certificadas e disponíveis no Partner Mobility App Catalog da SAP. Temos um catálogo com cerca de 40 aplicações em diferentes áreas (recursos humanos, clientes, operações e manutenção, pontos de venda, etc.).

Nesta questão da mobilidade, de que forma se complementam as visões da Stratesys e da própria SAP?

LFS – A nossa equipa de I+D+I revê e alinha o nosso *roadmap* de desenvolvimento de aplicações próprias com o *roadmap* da SAP, para que os nossos esforços se orientem no sentido de acrescentar valor sobre o que é implementado pelo fabricante. Partilhamos a visão da SAP sobre o impacto da mobilidade nas organizações, de forma que trabalhamos com os nossos clientes na definição de uma estratégia de que permita obter o máximo retorno do investimento em SUP e SAP Afaria.

Quais as apostas para o futuro?

ESZ – Temos dois planos estratégicos. Por um lado, o processo já iniciado de internacionalização, chegando a novos países com elevada procura de consultores especializados em SAP com soluções homologadas. Por outro, queremos continuar a apostar nas novidades que a SAP está a potenciar: serviços cloud (by Design, SuccessFactors, Crossgate, BPO), mobilidade e HANA em *in-memory*. ◀



Luis Fernández-Sanguino,
Sócio-gerente da Stratesys



Eneko Sainz-Ezkerra,
Sócio-gerente da Stratesys