

Guía del Partner 2009 SAP España

SAP España establece un programa de Partners para el año 2009 por el que todos los Partners de Servicios tendrán la denominación de **SAP Service Partner**. El reconocimiento en las distintas soluciones horizontales se obtendrá en función del cumplimiento de los criterios establecidos para cada una de las soluciones.

Adicionalmente a este reconocimiento obtenido de SAP Service Partner, el Partner podrá conseguir en cada uno de los cuatro Sectores (Sector Público, Financiero, Industria y SUT) la categoría de **Special Expertise Partner** ó **Alliance Service Partner** dependiendo de los requisitos que se cubran.

1. RECONOCIMIENTO DE PARTNERS DE SERVICIOS EN SOLUCIONES HORIZONTALES SAP (SAP SERVICE PARTNER)

Los Partners de Servicios de SAP España “SAP Service Partner” podrán obtener el reconocimiento en las distintas soluciones horizontales de SAP, en función del cumplimiento de los requisitos mínimos establecidos.

Criterio	Descripción
Experiencia en las soluciones	Experiencia en las soluciones o sectores correspondientes y colaboración en oportunidades.
Conocimiento de Soluciones SAP	Especialización en soluciones SAP (mínimo 1 solución horizontal) por medio de equipos certificados en la última versión disponible de las distintas soluciones SAP (o formados en aquellas soluciones que no tienen certificación), en base a lo establecido en el punto 1.B de la presente Guía del Partner 2009.
	Asistencia a los programas de formación de Ramp Up 2009 de las soluciones reconocidas
	Instalación de licencias de uso demo de las soluciones reconocidas
Excelencia en la calidad del servicio	Nivel de satisfacción del cliente: mínimo 7,5 puntos en la Encuesta de Satisfacción 2009
	OSS: Análisis de mensajes reportados por desconocimiento de producto, así como de proyectos críticos o escalados
	Conocimiento y cumplimiento de las “Actividades necesarias durante el Ciclo de vida de las Soluciones SAP” (desglosado en el punto 3 de la presente Guía del Partner 2009).

1.A Experiencia en el Sector: Es necesario tener experiencia y participar en al menos dos proyectos durante el año 2009.

1.B Conocimiento de las Soluciones SAP: Se requiere tener un equipo mínimo de consultores certificados en la última versión disponible, o formado si la solución no dispone de certificación.

A continuación se expone el detalle de esos equipos mínimos formados o certificados que se requieren en las soluciones horizontales de SAP:

Tablas de Soluciones horizontales objeto de reconocimiento:

1. EXCELENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Finanzas y Control de Gestión				
ERP- Finanzas y Control de Gestión (FI, CO, AA)	ECC 6.0	10		Se requieren 10 certificaciones en FI o CO (de estas al menos 6 deben ser en FI)
Gestión del Rendimiento Corporativo (FPM)				
1. Planificación y Consolidación				
Business Planning & Consolidation - SAP BPC (Consolidación y Planificación)	SAP BPC 7.0		4	<ul style="list-style-type: none"> - Se requieren 4 Certificados, de los que al menos 3 deben ser en SAP BPC - Además el reconocimiento en este área requiere tener al menos 1 persona certificada en Administración de Sistemas de BPC. <p>- Formación Ramp Up SAP BPC 7.0 en Q1 2009.</p>
Financial Consolidation (Consolidación Financiera)	SAP BPC 7.0			
2. Gestión de Estrategia				
SAP Strategy Management (Gestión de la Estrategia) – SAP SSM	SAP SSM 7.0		2	<p>Además el reconocimiento en este área requiere tener al menos 1 persona certificada en Administración de Sistemas de SAP Strategy Mgmt.</p> <p>- Formación Ramp Up SAP SSM 7.0 en Q1 2009.</p>
3. Profitability Management (Gestión de Rentabilidad y Análisis de Costes ABC)				
Productivity Cost Management- SAP PCM	SAP BO PCM 7.0		2	Además el reconocimiento en este área requiere tener al menos 1 persona certificada en Administración de Sistemas de PCM
Gestión Avanzada de Facturas de Proveedores				
SAP Invoice Management by Opentext			2	- Formación Ramp UP
Gestión de la Cadena Financiera: Créditos, Cobros y Reclamaciones (SAP FSCM)				
<ul style="list-style-type: none"> - Dispute Mgmt (Gestión de Incidencias) - Credit Mgmt (Gestión de Créditos) - Collections Mgmt (Gestión de Cobros Centralizados) - Biller Direct (Portal del Cliente) 	ECC 6.0		2	
Tesorería (SAP FSCM)				
Cash & Liquidity Mgmt (Planificación de Tesorería y Gestión Caja)	ECC 6.0		2	
Treasury & Risk Mgmt (Tesorería y Gestión del Riesgo)	ECC 6.0			
In-House Cash (Centralización de la Gestión de Caja)	ECC 5.0			
SAP Solutions for SEPA (Bank Relationship Mgmt, (Integration Package for Swift). Formatos de medios de Pago/Cobro según normativa europea)				
Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo (SAP GRC)				
SAP GRC – Access Control (Control de Accesos)	SAPGRC AC 5.3		5	<p>Se requieren 5 personas formadas, de las cuales como mínimo debe haber :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 en Access Control - 1 en Process Control - 1 en Risk Management <p>Además el reconocimiento en este área requiere tener al menos 1 persona certificada en Administración de Sistemas (última versión)</p> <p>- Formación Ramp Up Delta en SAP GRC Access Control de 5.2 a 5.3 en Q1 2009.</p> <p>- Formación Ramp Up Risk Management 2.0 en Q3 de 2009.</p>
SAP GRC – Process Control (Control de Procesos)	SAPGRC PC 2.5			
SAP GRC – Risk Management (Gestión del Riesgo)	SAPGRC RM 2.0			
SAP GRC – Global Trade Services (Cumplimiento normativo en comercio internacional)	SAP GTS 7.2			
SAP GRC – Environment Health & Safety (Cumplimiento normativo en salud laboral, gestión de mercancías peligrosas y medio ambiente)	ECC 6.0			

2. Gestión del Talento y de las Personas

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Administración de Personal y Gestión de Recursos Humanos				
PA(Administración de Personal)	ECC 6.0	5		
PD (Desarrollo de Personal)	ECC 6.0	5		
PY (Nómina)	ECC 6.0		2	
Portal para la Gestión de Recursos Humanos				
ESS (Portal del Empleado)	SAP NW EP 7.0		1	
MSS (Portal del Manager)	ECC 6.0		1	
e-Recruiting (Selección de Personal)	SAP ERP 6.0 E- RECRUTING 6.00		1	
e- Learning (Formación de Personal)	ECC 6.0 SAP Enterprise Learning		1	
Escenarios Extendidos				
Nakisa (Estructura Organizativa y Gestión del Talento)			1	
SAP Duet	DUET 1.5 ECC 6.0		2	
Interactive Forms by Adobe (Formularios Interactivos)	ECC 6.0 SAP NW 7.0			
Gestión de Gastos de Viaje				
Travel Management	ECC 6.0 SAP NW EP 7.0 SAP PI 7.1		2	
Prevención de Riesgos y Salud Laboral				
Prevención de Riesgos y Salud Laboral (SAP EH&S)	ECC 6.0		2	

3. Eficiencia en la Gestión de Activos y Productos

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Ciclo de Vida del Producto (SAP PLM)				
1. SAP PLM Core				
PM (Gestión Mantenimiento) QM (Gestión de Calidad) CS (Servicio Atención al Cliente) PS (Gestión de Proyecto)	ECC 6.0	5		
SAP DMS (Sistema Gestión Documental)	ECC 6.0		1	
2. Gestión de la Cartera de Proyectos (SAP PPM – Project & Portfolio Mgmt)				
cFolders (Ingeniería Colaborativa)	ECC 6.0 SAP cFolders 4.5		3	
cProjects (Gestión de Proyecto Colaborativa)	ECC 6.0 cProjects 4.5			
SAP RPM - Resource & Portfolio Mgmt (Gestión de Cartera de Proyectos)	RPM 4.5 ECC 6.0			- Formación Ramp Up RPM 4.5 en Q3 de 2009
3. Desarrollo de Nuevos Productos				
Recipe Management (Gestión de Recetas)	ECC 5.0 RECIPE 2.2		1	
SAP PD (Gestión de Ideas)	ECC 6.0		1	
4. Conformidad				
SAP EH&S (Mercancías Peligrosas)	ECC 6.0		1	Para el reconocimiento en esta área, es suficiente con estar formado en 2 de los 3 áreas. - Formación Ramp Up REACH Compliance 1.0 en Q1 de 2009
SAP Environmental Compliance (Gestión de Emisiones)	SAP Environmental Compliance 2.0		1	
Reach (Registro y Evaluación de Sustancias Químicas)	REACH Compliance 1.0		1	
Gestión de Inmuebles				
REFX	ECC 6.0		3	

4. Agilidad en la Cadena de Suministro (SAP SCM)

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Planificación Colaborativa de la Cadena de Suministro				
SAP APO – Demand Planning (Planificación de la Demanda)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
SAP APO – Supply Network Planning (SNP) – (Planificación de la Cadena de Suministro)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		
Supply Network Collaboration (SNC) – (Colaboración Cadena Suministro)	ECC 6.0 SAP SNC 7.0		1	- Formación Ramp Up SNC 7.0 en Q2 de 2009
Planificación y Ejecución de la Red de Producción				
PP/DS (SAP APO) – (Programación Detallada de la Producción)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
SD (Ventas y Distribución) MM (Materiales) PP (Producción)	ECC 6.0	10		
SAP MII (Inteligencia e Integración en la Gestión de Producción)	ECC 6.0 MII 12.0		2	
Global ATP (Chequeo Global de Disponibilidad)			1	
Ejecución Logística				
WM (Gestión de Almacenes)	ECC 6.0		2	
Extended WM (Gestión Almacenes Extendida)	ECC 6.0 EWM 6.0		2	- Formación Ramp Up EMW 7.0 en Q3 de 2009
SAP TM (Gestión del Transporte)	SAP TM 7.0		1	- Formación Ramp Up TM 7.0 en Q2 de 2009
Arquitectura SAP SCM				
RFID (Identificación por Radiofrecuencia)	RFID 7.0 SCM 7.0		2	- Formación Ramp Up SCM 7.0 en Q2 de 2009
Event Manager (Gestión de Eventos)	SAP SCM 7.0		1	

5. EXCELENCIA OPERACIONAL

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Relación con Proveedores y Aprovisionamiento				
SAP SRM – Gestión de Relación con Proveedores	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
ERP – Aprovisionamiento (MM)	ECC 6.0	5		
SAP NW MDM (Catálogo en MDM) – (Gestión del Catálogo)	SRM 5.0 MDM 5.5		2	- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
E-Sourcing (Procesos de Selección de Proveedores)			2	

6. Plataforma Tecnológica

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de Contenidos				
1. Gestión Documental				
SAP Document Access by OpenText		2		
SAP NetWeaver Portal, Knowledge Mgmt & Collaboration	SAP NW EP 7.0	3		
2. Gestión de Expedientes				
SAP NetWeaver Records Mgmt	ECC 6.0		3	
3. Ciclo de Vida de la Información				
SAP Archiving by Open Text		2		
SAP Information Lifecycle Management			2	opcional
Gestión de la Información				
1. Datos Maestros				
SAP NW Master Data Mgmt	SAP NW MDM 5.5	3		
2. Integración y Depuración				
Data Services (ETL): • Data Integrator • Data Quality	SAP BO XI 3.0		2	
Integración y Adaptación de Procesos				
1. Integración de Procesos				
SAP NetWeaver PI (Process Integration)	SAP NW PI 7.1	3		
SAP Enterprise Service Repository (ESR)	SAP NW CE 7.1		2	
2. BPM (Business Process Mgmt)				
SAP NetWeaver BPM (Buss. Process Mgmt)	SAP NW PI 7.1		3	- Formación Ramp Up BPM en Q2 de 2009
SAP NetWeaver BRM (Buss Rules Mgmt)			2	
Aris for NetWeaver	SAP NW 7.0		2	- Formación Ramp Up Aris en Q1 de 2009
3. Desarrollo y Composición de Aplicaciones				
Desarrollo ABAP – SAP NetWeaver AS	SAP NW 7.0	5		
Desarrollo Java – SAP NetWeaver AS	SAP NW 7.0	5		
SAP Composition Environment	SAP NW CE 7.1		3	
Productividad e Interconexión de Usuarios				
1. Acceso Corporativo				
SAP NetWeaver Portal	SAP NW EP 7.0	3		
SAP Interactive Forms by Adobe	ECC 6.0 SAP NW 7.0		2	
SAP Duet	DUET 1.5 ECC 6.0		3	
SAP NW Enterprise Search			3	Opcional
2. Movilidad				
SAP NetWeaver Mobile	MI 7.0	3		
Desarrollo Java – SAP NetWeaver AS	SAP NW 7.0	5		
SAP Composition Environment	SAP NW CE 7.1		3	
3. Formación y Aprendizaje				
SAP Productivity Pack by RWD	RWD SPP 3.0		2	
Gestión y Optimización de Sistemas				
1. Seguridad				
Gestión de Identidades (SAP NW Identity Mgt)	SAP NW 7.0 IM 7.0		2	
2. Operativa TI				
1. Administración de Sistemas	SAP NW 7.0			
Administración	SAP NW 7.0	3		
Solution Manager	Solution Manager 4.0	3		Certificación de Administración (C_SM100_06)
2. SAP Test Data Migration Server (TDMS)	SAP TDMS 3.0		2	

3. Soluciones Extendidas				
1. SAP Quality Center by HP			2	
2. SAP LoadRunner by HP			2	
3. SAP Central Process Scheduling by Redwood			2	
Enterprise SOA				
Integración y Adaptación de Procesos	SAP NW PI 7.1			Estar reconocido y cumplir los requisitos de este bloque
NW Portal	SAP NW EP 7.0	3		
Arquitectos Enterprise SOA	SAP NW 7.1	3		Certificación C-SOA200_70: Certified Associate SOA Enterprise Architect

7. Excelencia en la Gestión de Cliente

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Ventas y Distribución				
Centro de Atención al Cliente (Interaction Center)	SAP CRM 2007	1		Se recomienda además tener una persona formada en SAP BCM para la gestión de las comunicaciones multicanal. - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Ventas (CRM Sales)	SAP CRM 2007	3		Se recomienda además tener una persona formada en SAP RTOM para la gestión de las ofertas en tiempo real. - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Movilidad para la Fuerza de Ventas (Mobile Sales)	SAP CRM 2007			- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Ventas por Internet (Internet Sales)	SAP CRM 2007			- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Ventas y Distribución (SD)	ECC 6.0	3		
Marketing				
Centro de Atención al Cliente (Interaction Center)	SAP CRM 2007	1		Se recomienda además tener una persona formada en SAP BCM para la gestión de las comunicaciones multicanal - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Marketing (CRM Marketing)	SAP CRM 2007	3		Se recomienda además tener una persona formada en SAP RTOM para la gestión de las ofertas en tiempo real - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Marketing Analítico (CRM Analítico)	SAP CRM 2007			- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Servicios				
Centro de Atención al Cliente (Interaction Center)	SAP CRM 2007	1		Se recomienda además tener una persona formada en SAP BCM para la gestión de las comunicaciones multicanal - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de Servicios (CRM Services)	SAP CRM 2007	2		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de Servicios Vía Web (Internet Services)	SAP CRM 2007	1		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de Mantenimiento /Servicio Atención Cliente (PM/CS)	SAP CRM 2007	2		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009

8. Plataforma de Business Intelligence (BIP)

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Visualización y Analítica				
IDD: <ul style="list-style-type: none"> • SAP Business Objects Enterprise • SAP Business Objects Web Intelligence • SAP Business Objects Crystal Reports 2008 • SAP Business Objects Xcelsius 	SAP BO XI 3.0 SAP BO Crystal Reports 2008 SAP BO Xcelsius 2008		3	
2. Gestión de Información (IM)				
Data Services (ETL): <ul style="list-style-type: none"> • Data Integrator • Data Quality 	SAP BO XI 3.0		1	
Meta Data Mgmt	SAP BO XI 3.0		1	
Text Analysis	SAP BO XI 3.0		1	
3. Enterprise Data Warehouse				
SAP NetWeaver BI	SAP NW BI 7.0	3		
SAP NetWeaver BI Accelerator	SAP NW BI 7.0		3	opcional

El reconocimiento dentro de la Matriz de Soluciones Horizontales se otorga siguiendo las siguientes pautas:

- Excelencia en la Gestión Financiera:

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos adicionales necesarios para el reconocimiento
1. Finanzas y Control de Gestión	
2. Gestión del Rendimiento Corporativo: Planificación y Consolidación	
3. Gestión del Rendimiento Corporativo: Gestión de Estrategia	
4. Gestión del Rendimiento Corporativo: Profitability Management	
5. Gestión de la Cadena Financiera: Créditos Cobros y Reclamaciones	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Finanzas y Control de Gestión
6. Tesorería	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Finanzas y Control de Gestión
7. Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo	

- Gestión del Talento y de las Personas

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos adicionales necesarios para el reconocimiento
1. Administración de Personal y Gestión de Recursos Humanos	
2. Portal para la Gestión de Recursos Humanos	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Administración de Personal y Gestión de RRHH
3. Escenarios Extendidos	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Administración de Personal y Gestión de RRHH
4. Gestión de Gastos de Viaje	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Administración de Personal y Gestión de RRHH
5. Prevención de Riesgos y Salud Laboral	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Administración de Personal y Gestión de RRHH

- Eficiencia en la Gestión de Activos y Productos

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos adicionales necesarios para el reconocimiento
1. SAP PLM Core	
2. Gestión de la Cartera de Proyectos	Necesario estar reconocido en el bloque 1. PLM Core
3. Desarrollo de Nuevos Productos	Necesario estar reconocido en el bloque 1. PLM Core
4. Conformidad	Necesario estar reconocido en el bloque 1. PLM Core
5. Gestión de Inmuebles	

▪ **Agilidad en la Cadena de Suministros (SCM)**

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos adicionales necesarios para el reconocimiento
1. Planificación Colaborativa de la Cadena de Suministro	Necesario estar reconocido en el bloque 2. Planificación y Ejecución de la Red de Producción
2. Planificación y Ejecución de la Red de Producción	
3. Ejecución Logística	Necesario estar reconocido en el bloque 2. Planificación y Ejecución de la Red de Producción
4. Arquitectura SAP SCM	Necesario estar reconocido en el bloque 2. Planificación y Ejecución de la Red de Producción

▪ **Excelencia Operacional (SRM)**

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos adicionales necesarios para el reconocimiento
1. Relación con Proveedores y Aprovisionamiento	
2. E-Sourcing (Procesos de Selección de Proveedores)	Necesario estar reconocido en el bloque 1. Relación con Proveedores y Aprovisionamiento

▪ **Plataforma Tecnológica**

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos o comentarios especiales para obtener el reconocimiento
1. Gestión de Contenidos <ul style="list-style-type: none"> a. Gestión Documental b. Gestión de Expedientes c. Ciclo de Vida de la Información 	Es suficiente para obtener el reconocimiento cubrir 2 de los 3 áreas propuestos
2. Gestión de la Información <ul style="list-style-type: none"> a. Datos Maestros b. Integración y Depuración 	
3. Integración y adaptación de Procesos <ul style="list-style-type: none"> a. Integración de Procesos b. Business Process Management c. Desarrollo y Composición de Aplicaciones 	Es suficiente para obtener el reconocimiento cubrir 2 de los 3 áreas propuestos
4. Productividad e Interconexión de Usuarios: Acceso Corporativo	
5. Productividad e Interconexión de Usuarios: Movilidad	
6. Productividad e Interconexión de Usuarios: Formación y Aprendizaje	
7. Gestión y Optimización de Sistemas: <ul style="list-style-type: none"> • Seguridad 	
8. Gestión y Optimización de Sistemas: <ul style="list-style-type: none"> • Operativa TI 	
9. Gestión y Optimización de Sistemas: <ul style="list-style-type: none"> • Soluciones Extendidas: SAP Quality Center by HP 	
10. Gestión y Optimización de Sistemas: <ul style="list-style-type: none"> • Soluciones Extendidas: SAP LoadRunner by HP 	
11. Gestión y Optimización de Sistemas: <ul style="list-style-type: none"> • Soluciones Extendidas: SAP Central Process Scheduling by Redwood 	
12. Enterprise SOA	

- Excelencia en la Gestión de Cliente

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos o comentarios especiales para obtener el reconocimiento
1. Ventas y Distribución	
2. Marketing	
3. Servicios	

- Plataforma de Business Intelligence

Áreas objeto de reconocimiento	Requisitos o comentarios especiales para obtener el reconocimiento
1. Visualización Analítica	
2. Gestión de Información	
3. Enterprise Data Warehouse	

Además, tendrán visibilidad, en la matriz de posicionamiento de Partners, a las siguientes áreas:

En el Tema referente a la Plataforma Tecnológica, dentro del área “Operativa TI” (en la parte de Gestión y Optimización de Sistemas):

1. Administración de Sistemas
2. SAP Test Data Migration Server (TDMS)

2. RECONOCIMIENTO SECTORIAL

En el año 2009, el reconocimiento sectorial de los Partners de Servicios de SAP (SAP Service Partners) se organizará en 5 matrices, correspondiente a los cinco sectores identificados:

- Gobierno, Sanidad y Educación
- Servicios Financieros: Banca y Seguros
- Industria y Gran Consumo
- SUT (Servicios, Utilities, Telco)
- Distribución

Los Partners de Servicios podrán obtener en cada una de las matrices, alguna de las siguientes categorías:

- Special Expertise Partner
- Alliance Service Partner

Requisitos mínimos para ser Special Expertise Partner en los distintos sectores:

Criterios	Descripción			
Experiencia y Colaboración en Sector	Experiencia en el Sector. <ul style="list-style-type: none"> o Objetivo mínimo: Al menos colaboración en un proyecto en el Sector correspondiente y en las áreas objeto de reconocimiento 			
Conocimiento de Soluciones SAP	Especialización en soluciones SAP: Equipos certificados en la última versión disponible (o formados en algunos casos) en las distintas soluciones sectoriales SAP que componen el área del reconocimiento que se trate. Ver el detalle en el punto 2.B de la presente Guía del Partner 2009. <table border="1" data-bbox="337 1297 1484 1493"> <tr> <td data-bbox="337 1297 1484 1394">Asistencia a los programas de Ramp Up 2009 de las soluciones reconocidas</td> </tr> <tr> <td data-bbox="337 1394 1484 1493">Instalación de licencias de uso demo de las soluciones reconocidas</td> </tr> </table>	Asistencia a los programas de Ramp Up 2009 de las soluciones reconocidas	Instalación de licencias de uso demo de las soluciones reconocidas	
Asistencia a los programas de Ramp Up 2009 de las soluciones reconocidas				
Instalación de licencias de uso demo de las soluciones reconocidas				
Excelencia en la calidad del servicio	<table border="1" data-bbox="337 1493 1484 1818"> <tr> <td data-bbox="337 1493 1484 1589">Nivel de satisfacción del cliente: mínimo 7,5 puntos en la Encuesta de Satisfacción 2009</td> </tr> <tr> <td data-bbox="337 1589 1484 1705">OSS: Análisis de mensajes reportados por desconocimiento de producto</td> </tr> <tr> <td data-bbox="337 1705 1484 1818">Conocimiento y cumplimiento de las “Actividades necesarias durante el Ciclo de vida de las Soluciones SAP” (desglosado en el punto 3 de la presente Guía del Partner 2009).</td> </tr> </table>	Nivel de satisfacción del cliente: mínimo 7,5 puntos en la Encuesta de Satisfacción 2009	OSS: Análisis de mensajes reportados por desconocimiento de producto	Conocimiento y cumplimiento de las “Actividades necesarias durante el Ciclo de vida de las Soluciones SAP” (desglosado en el punto 3 de la presente Guía del Partner 2009).
Nivel de satisfacción del cliente: mínimo 7,5 puntos en la Encuesta de Satisfacción 2009				
OSS: Análisis de mensajes reportados por desconocimiento de producto				
Conocimiento y cumplimiento de las “Actividades necesarias durante el Ciclo de vida de las Soluciones SAP” (desglosado en el punto 3 de la presente Guía del Partner 2009).				

Requisitos mínimos para ser Alliance Service Partner en los distintos sectores:

Criterios	Descripción
Experiencia y Colaboración en Oportunidades	<p>Experiencia en el sector</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo mínimo de colaboración en proyectos en el Sector correspondiente y en las áreas objeto de reconocimiento <ul style="list-style-type: none"> - Por sector : Colaboración en al menos 4 proyectos - Excepto en Distribución y en Banca y Seguros: Colaboración en al menos 2 proyectos
Conocimiento de Soluciones SAP	<p>Especialización en soluciones SAP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tener el reconocimiento en al menos 1 solución de 7 de los 8 bloques de soluciones horizontales de SAP. - Dentro de cada matriz sectorial: <ul style="list-style-type: none"> a. <u>Para ser Alliance Service Partner de Administración Pública.</u> Se necesita tener equipos cualificados: certificados o formados, según los casos (tal como se establece en el punto 2.B de la presente Guía del Partner 2009), en 9 de las 14 áreas definidas (procesos completos). b. <u>Para ser Alliance Service Partner en Servicios Financieros: Banca.</u> Se necesita tener equipos cualificados: certificados o formados, según los casos (tal como se establece en el punto 2.B de la presente Guía del Partner 2009), en 5 de las 10 áreas definidas para Banca y Seguros (procesos completos). c. <u>Para ser Alliance Service Partner de Industria.</u> Se necesita tener equipos cualificados: certificados o formados, según los casos (tal como se establece en el punto 2.B de la presente Guía del Partner 2009) en: <ul style="list-style-type: none"> - 6 de los 7 subsectores - 14 de los 18 procesos sectoriales definidos (procesos completos) e. <u>Para ser Alliance Service Partner de SUT.</u> Se necesita tener equipos cualificados: certificados o formados, según los casos (tal como se establece en el punto 2.B de la presente Guía del Partner 2009), en: <ul style="list-style-type: none"> - 5 de los 6 subsectores - 13 de los 16 procesos sectoriales definidos (procesos completos) e. <u>Para ser Alliance Service Partner de Distribución.</u> Se necesita tener equipos cualificados: certificados o formados, según los casos (tal como se establece en el punto 2.B de la presente Guía del Partner 2009), en: <ul style="list-style-type: none"> - los 3 procesos definidos (procesos completos) <p>Asistencia a los programas de Ramp Up 2009 de las soluciones reconocidas</p> <p>Instalación de licencias de uso demo de las soluciones reconocidas</p>
Excelencia en la calidad del servicio	<p>Nivel de satisfacción del cliente: mínimo 7,5 puntos en la Encuesta de Satisfacción 2009</p> <p>OSS: Análisis de mensajes reportados por desconocimiento de producto</p> <p>Conocimiento y cumplimiento de las “Actividades necesarias durante el Ciclo de vida de las Soluciones SAP” (desglosado en el punto 3 de la presente Guía del Partner 2009).</p>

2.A Experiencia en Sector y Colaboración en Oportunidades: Es necesario que el Partner tenga experiencia en el Sector y que se colabore en oportunidades durante 2009 en el Sector reconocido:

- **Special Expertise Partner:**
 - Al menos un proyecto

- **Alliance Partner**
 - Público, Industria y SUT: 4 proyectos por cada sector
 - Banca y Seguros: 2 proyectos

2.B Dentro del Conocimiento de las Soluciones SAP: Se requiere cumplir los requisitos de certificación y/o formación en cada una de las áreas de los sectores correspondientes objeto de reconocimiento.

A continuación se expone el detalle de esos equipos mínimos formados o certificados que se requieren en los distintos sectores:

Matrices Sectoriales y áreas de reconocimiento:

**A. Matriz de Administración Pública:
Plataforma de Administración Electrónica, Procesos de Sector Público, Defensa,
Sanidad y Educación**

(En cada una de las soluciones identificadas en la presente Matriz de Administración Pública, además de los equipos formados/certificados especificados, se requiere experiencia en al menos 1 proyecto de dichas soluciones en el sector)

PROCESOS DE SECTOR PÚBLICO

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Plataforma de Administración Electrónica				
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		Para tener el reconocimiento en este bloque, es necesario cumplir los requisitos indicados en 4 de las 6 áreas, como mínimo - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP NW Portal	SAP NW EP 7.0	3		
SAP Interactive Forms by Adobe	ECC 6.0 SAP NW 7.0		2	
Workflow	ECC 6.0	2		
SAP NW Records Management (SAP RM)	SAP NW 7.0		3	
SOA	SAP NW 7.1	Estar reconocido y cumplir los requisitos en esta área en la matriz de soluciones horizontales (dentro de la parte de Plataforma Tecnológica)		
SAP NW MDM (Master Data Mgmt)	MDM 5.5			Opcional
SAP NW Identity Management	SAP NW 7.0 SAP IM 7.0			Opcional
Elaboración y Gestión Económico Presupuestaria				
EA-PS	EA-PS 6.0	4		Además se requiere experiencia en al menos 1 proyecto en el sector
Recursos Humanos				
HCM-PSe	ECC 6.0	4		Además se requiere experiencia en al menos 1 proyecto en el sector
SAP PBC (Postion Budget & Control)	ECC 6.0		2	
Gestión Tributaria y Recaudatoria				
PSCD (Cuentas de Ciudadano)	EA-PS 6.0		2	Además se requiere experiencia en al menos 1 proyecto en el sector
SAP NW BRF – WAS (Entrada y Cálculo)	EA-PS 6.0		2	
Workflow (Recaudación Ejecutiva)	SAP NW 7.0	3		- Formación Ramp-up Tax&Revenue Q2 2009
SAP NW RM (Recaudación Ejecutiva)	SAP NW 7.0		3	
FCC (Financial Customer Care): CRM Tributario			1	
Contratación Pública				
Procurement for Public Sector (SAP PPS)	PPS 3.0		2	- Formación Ramp Up PPS 3.0 en Q1 de 2009.
SAP NW RM	SAP NW 7.0		3	
Workflow	SAP NW 7.0	3		
MM	ECC 6.0	3		
SAP SRM	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
Servicios Sociales				
Gestión de Servicios (Case Mgmt y Service Mgmt) – CRM Services		3		
SAP NW BRF – WAS			2	
PSCD	EA-PS 6.0		2	

Gestión de Subvenciones				
Concesión de Subvenciones				
<i>CRM Services</i>	ECC 6.0	3		
<i>SAP NW BRF-WAS</i>	SAP NW PI 7.1		2	
<i>PSCD</i>			2	
<i>Interactive Forms by Adobe</i>	ECC 6.0 SAP NW 7.0		2	
<i>SAP NW RM</i>	SAP NW 7.0		3	
<i>Workflow</i>	ECC 6.0	3		
Certificaciones Europeas				
Recepción de Subvenciones				
<i>EA-PS</i>	EA-PS 6.0	3		
<i>Grantee</i>			2	
Seguridad Pública y Emergencias				
ICM (Gestión de Casos de Investigación). Gestión de Servicios			2	
DFPS			1	
SAP NW Process Integration (PI)	SAP NW PI 7.1	3		3 Certificados en PI Administración o Desarrollo
Workflow	ECC 6.0	3		
Text Análisis (SAP Business Objects) – Gestión de la Información (IM)	SAP BO XI 3.0		1	
Visualización y Analítica (IDD): • SAP Business Objects Enterprise • SAP Business Objects Web Intelligence • SAP Business Objects Crystal Reports • SAP Business Objects Xcelsius	SAP BO XI 3.0 SAP BO Crystal Reports 2008 SAP BO Xcelsius 2008		3	
SAP NW Identity Management (Gestión de Identidades)	IM 7.0		2	
Defensa				
DFPS			2	
Logística	ECC 6.0			Curso DFPS67
Estructura y Despliegue de Fuerza	ECC 6.0			Curso DFPS66

SANIDAD

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Hospitalaria y Clínica				
SAP Patient Mgmt (IS-H)	ECC 6.0		4	4 formados en cualquiera de las áreas (siempre que al menos 2 sean en IS-H)
i.s.h.med (IS-H Med)	ISH-MED ECC 6.0			
Asistencia Primaria				
ACM (Ambulatory Care Mgmt)	ISH-MED		2	
Redes Sanitarias de Colaboración				
CHN (Collaborative Healthcare Network): SAP NW MDM + SAP NW PI	MDM 5.5 SAP NW PI 7.1		3	
Logística Sanitaria				
MM	ECC 6.0	3		
Procurement for Public Sector (SAP PPS)	PPS 3.0		2	- Formación Ramp Up PPS 3.0 en Q1 de 2009.
SAP SRM	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009

EDUCACIÓN

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Académica y administración de centros				
Student Lifecycle Mgmt	ECC 6.0		2	

El reconocimiento dentro de esta Matriz se otorga a nivel de las siguientes soluciones:

- Procesos de Sector Público
 - Plataforma de Administración Electrónica
 - Elaboración y Gestión Económico Presupuestaria
 - Recursos Humanos
 - Gestión Tributaria y Recaudatoria
 - Contratación Pública
 - Servicios Sociales
 - Gestión de Subvenciones
 - Seguridad Pública y Emergencias
 - Defensa

- Sanidad
 - Gestión Clínica y Hospitalaria
 - Asistencia Primaria
 - Redes Sanitarias de Colaboración
 - Logística Sanitaria

- Educación
 - Gestión Académica y Administración de Centros

Además, tendrán visibilidad, en la matriz de Administración Pública, las siguientes áreas:

- Dentro del Bloque “Procesos de Sector Público”, en el área de Excelencia en la Gestión:

Gestión del Rendimiento (FPM)
Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo (GRC)

B. Matriz de Banca y Seguros

BANCA

(En cada una de las soluciones identificadas en la presente Matriz de Banca, además de los equipos formados/certificados especificados, se requiere experiencia en al menos 1 proyecto de dichas soluciones en el sector)

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Soporte al Negocio				
1. ERP				
Compras y Aprovisionamiento				
Compras (MM)	ECC 6.0	4		
Gestión con Proveedores (SAP SRM)	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de Activos				
Activos Fijos (FI/AA)	ECC 6.0		3	
Gestión Inmuebles (RE)	ECC 6.0		3	
Mantenimiento (PM)	ECC 6.0	1		
Gestión de Proyecto (PS)	ECC 6.0	1		
Contabilidad				
FI/CO	ECC 6.0	10		
FI-CA	ECC 6.0		2	
Recursos Humanos				
Administración de Personal y Gestión de Recursos Humanos				
PA, PD	ERP ECC 6.0	5		
PY (Nómina)	ERP ECC 6.0		2	
2. CMO (Cash Mgmt Optimization). APO para Banca				
Soluciones SAP para Banca				
1. Banca Analítica				
Bank Analyzer				
Basilea II	SAP Bank Analyzer 5.0		2	
ALM			2	
SAP GRC Risk Management (Gestión del Riesgo)	SAPGRC RM 2.0		1	- Formación Ramp Up Delta en SAP GRC Access Control de 5.2 a 5.3 en Q1 2009.
2. Banca Transaccional				
Gestión de Pasivo y Tarjetas			3	
Gestión de Activo (Préstamos)				
Garantías y Colaterales			2	
Pasarela de Pago (SEPA)				
3. Leasing y Renting				
FSL (Full Service Leasing)	SAP ERP 6.0 SAP CRM 2006s		5	
4. Gestión de Clientes				
Marketing			6	CRM para Banca
Gestión Comercial y Contratación				
Servicios y atención al cliente				

SEGUROS (En cada una de las soluciones identificadas en la presente Matriz de Banca, además de los equipos formados/certificados especificados, se requiere experiencia en al menos 1 proyecto de dichas soluciones en el sector)

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Soporte al Negocio				
ERP				
Compras y Aprovisionamiento				
Compras (MM)	ECC 6.0	4		
Gestión con Proveedores (SAP SRM)	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de Activos				
Activos Fijos (FI/AA)	ECC 6.0		3	
Gestión Inmuebles (REFX)	ECC 6.0		3	
Mantenimiento (PM)	ECC 6.0	1		
Gestión de Proyecto (PS)	ECC 6.0	1		
Contabilidad				
FI/CO	ECC 6.0	10		
FI-CA	ECC 6.0		2	
Recursos Humanos				
Administración de Personal y Gestión de Recursos Humanos				
<i>PA, PD</i>	ERP ECC 6.0	5		
<i>PY (Nómina)</i>	ERP ECC 6.0		2	
Soluciones SAP para el Sector Seguros				
1. Solución Sectorial de Seguros				
Gestión de Siniestros	ECC 6.0		3	
Comisiones	ECC 6.0			
Cobros y Pagos	ECC 6.0			
Reaseguros			3	
2. Gestión de Clientes				
Marketing			6	CRM para Seguros
Gestión Comercial y Contratación				
Servicios y atención al cliente				
3. Gestión Hospitalaria (Aseguradoras y Mutuas de Accidentes)				
IS-H			2	
IS-H Med				

El reconocimiento dentro de esta Matriz se otorga a nivel de las siguientes soluciones:

- Banca:
 - Soporte al Negocio
 - ERP
 - CMO (Cash Mgmt Optimization)
 - Soluciones SAP para Banca
 - Banca Analítica
 - Banca Transaccional
 - Leasing y Renting
 - Gestión de Clientes

- Seguros:
 - Soporte al Negocio
 - ERP
 - Soluciones SAP para el Sector Seguros
 - Solución Sectorial de Seguros
 - Gestión de Cartera de Clientes
 - Gestión Hospitalaria

C. Matriz Industria & CPG

(En cada una de las soluciones identificadas en la presente Matriz de Industria & CPG, además de los equipos formados/certificados especificados, se requiere experiencia en al menos 1 proyecto de dichas soluciones en el sector)

GRAN CONSUMO

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo				
ISM (Trade Promotion Mgmt: Crand/Category)			2	
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Direct Store Delivery			1	
Vistex (Incentive / Commissions Mgmt)			2	2 Formados en 2 de las 3 áreas
SAP PD	ECC 6.0			
SAP RPM	RPM 4.5 ECC 6.0			
Recipe Management	ECC 5.0 RECIPE 2.2		1	
SAP GDS (Global Data Synchronization)	SAP NW MDM 5.5 SP04		1	
Planificación y Aprovisionamiento				
SAP SRM	SAP SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP SCM Planificación (APO, Event Manager)	SAP SCM 5.0 ECC 6.0	3		3 certificados en APO - Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
Ejecución Logística				
SAP TM (Transportation Mgmt)	SAP TM 7.0		2	- Formación Ramp Up TM 7.0 en Q2 de 2009
SAP Extended Warehouse Mgmt	ECC 6.0 SCM 2007		2	
MII	MII 12.0 ECC 6.0		2	
Catch & Weight Mgmt			1	Opcional

INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Comercial				
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
IS para ECO (Hill of Services)			3	
Gestión Operativa				
PS	ECC 6.0	3		
SAP ETM			2	
Waste Mgmt (Negocio Residuos/Reciclaje)	ECC 6.0		2	
IS-U (Negocio de Concesiones de Aguas/Autopistas)			3	

SECTOR QUÍMICO FARMACÉUTICO

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo				
SAP PD	ECC 6.0		1	
Clinical Trial Supply Mgmt			1	
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP RPM	RPM 4.5		1	
Gestión de Operaciones (Planificación, Aprovisionamientos, Producción, Distribución)				
SAP SRM (Strategic Sourcing /Supplier Enablement)	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP SCM (APO, Event Manager)	SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
SAP MII	MI12.0 ECC 6.0		2	
SAP QM	ECC 6.0	3		
SAP GTS (Global Trade Services)	SAP GTS 7.2		1	
SAP Reach Compliance	REACH Compliance 1.0		1	- Formación Ramp Up REACH Compliance 1.0 en Q1 de 2009

OIL & GAS

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Exploración y Desarrollo				
SAP O&G Upstream	ECC 6.0		1	
SAP IEP (Integrated Exploration & Production)			1	
SAP RPM	RPM 4.5 ECC 6.0		1	- Formación Ramp Up RPM 4.5 en Q3 de 2009
Refino y Distribución Primaria				
SAP SCM (APO / EM)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
SAP Environmental Compliance (Gestión de Emisiones)	SAP Environmental Compliance 2.0		1	
SAP TSW: Transport Scheduling Workbench			1	
SAP MII	ECC 6.0 MI12.0		2	
Distribución Secundaria Marketing y Retail				
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP O&G Downstream			1	
SAP O&G Secondary Distribution	ECC 6.0		1	
SAP Service Station Retailing			1	
Vendavo			1	

PAPEL, METAL Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo				
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP PD	ECC 6.0		1	
Gestión de Operaciones (Planificación, Aprovisionamientos, Producción, Distribución)				
SAP SCM (APO/Event Manager)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0		1	- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
SAP SRM (Strategic Sourcing / Supplier Enablement)	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP Extended Warehouse Mgmt	ECC 6.0 SCM 2007		1	
SAP MII	MII 12.0 ECC 6.0		2	

MAQUINARIA Y COMPONENTES

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo				
SAP PD	ECC 6.0		1	
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de Operaciones (Planificación, Aprovisionamientos, Producción, Distribución)				
SAP SCM (APO / EM)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
SAP SRM (Strategic Sourcing / Supplier Enablement)	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP Extended Warehouse Mgmt	ECC 6.0 SCM 2007		1	
SAP TM (Transportation Mgmt)	SAP TM 7.0		1	- Formación Ramp Up TM 7.0 en Q2 de 2009
SAP Spare Parts Mgmt			1	
SAP MII	ECC 6.0 MII 12.0		2	

INMOBILIARIAS

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Planificación				
SAP CPM Suite (BPC)	SAP BPC 7.0		2	- Formación Ramp Up SAP BPC 7.0 en Q1 2009.
Promoción Inmobiliaria				
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP NetWeaver Enterprise Portals	SAP NW EP 7.0 ECC 6.0	3		
Real Estate (REFX)	ECC 6.0		3	

El reconocimiento dentro de esta Matriz se otorga a nivel de las siguientes soluciones:

- Gran Consumo
 - Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo
 - Planificación y Aprovisionamientos
 - Ejecución Logística

- Ingeniería y Construcción
 - Gestión Comercial
 - Gestión Operativa

- Químico Farmacéutico
 - Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo
 - Gestión de Operaciones (Planificación, Aprovisionamientos, Producción, Distribución)

- Oil & Gas
 - Exploración y Desarrollo
 - Refino y Distribución Primaria
 - Distribución Secundaria Marketing y Retail

- Papel, Metal y Materiales de Construcción
 - Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo
 - Gestión de Operaciones (Planificación, Aprovisionamientos, Producción, Distribución)

- Maquinaria y Componentes
 - Gestión Comercial e Investigación y Desarrollo
 - Gestión de Operaciones (Planificación, Aprovisionamiento, Producción, Distribución)

- Inmobiliarias:
 - Planificación
 - Promoción Inmobiliaria

D. Matriz SUT

(En cada una de las soluciones identificadas en la presente Matriz de SUT_Retail, además de los equipos formados/certificados especificados, se requiere experiencia en al menos 1 proyecto de dichas soluciones en el sector)

UTILITIES

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de Activos				
SCM Planificación y Coordinación				
<i>APO</i>	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
<i>Event Manager</i>	SAP EM 5.0		1	
SAP PLM				
<i>PM</i>	ECC 6.0	3		
<i>Gestión de Descargos</i>			1	
Gestión con Movilidad de Mantenimiento (SAP MAM)			1	
Gestión con Movilidad de Escenarios de Utilities (SAP MAU)	ECC 6.0		1	
Connector GIS			1	
Optimización de Mantenimiento (SAP RCMO)			1	
Planificación de recursos de mantenimiento (SAP MRS)			1	
Gestión de Activos Energéticos				
Gestión Contadores y Lecturas (ISU-DM)			2	
Gestión de Datos Energéticos (ISU-EDM)			2	
Gestión Comercial y Financiera				
Gestión de Clientes (SAP CRM)	SAP CRM 2007	4		4 certificados en CRM Sales y CRM Marketing - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión Dinámica de Ofertas (SAP RTOM - Real Time Offer Mgmt)			2	
Gestión Comercial y Atención al Cliente (ISU-CS)			2	
Servicios Electrónicos de Clientes para Utilities (UCES)			2	
Cálculo y Facturación (ISU-BI e ISU-IN)			2	
Customer Financial Mgmt for Utilities (IS-FI-CA; ISU-ICA; ISU-eICA)			3	
Gestión de la Cadena Financiera (FSCM 1: Credit Mgmt)			1	
Servicios Colaborativos e Intercambio de Datos				
Intercambio de datos entre empresas (ISU-IDE)			2	
Gestión de Residuos				
IS Waste	ECC 6.0		1	

MEDIA

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de la Publicidad				
Gestión de la Publicidad (IS-M/AM)			2	
Gestión de Clasificados (IS-M/AMC)			2	
Gestión de Ventas y Distribución				
Gestión de la Suscripción (IS-M/SD)			2	
Circulación y Ventas Periódicas (IS-M/SD)			2	
Gestión de la Distribución (IS-M/SD)			2	
SAP CRM				
<i>Gestión de Cuentas y la Oportunidad</i>	SAP CRM 2007	2		3 certificados CRM Sales - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
<i>Marketing</i>	SAP CRM 2007	2		3 certificados CRM Marketing - Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Planificación y Desarrollo de Contenidos				
Gestión de Propiedad Intelectual (SAP CRM-IPM)			1	
Desarrollo Productos Editoriales (IS-M/PD)			2	

SERVICIOS PROFESIONALES

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de Proyectos				
Gestión del Proyecto (SAP PLM: PM, QM, CS, PS)	ECC 6.0	5		
Gestión de Recursos del Proyecto (SAP CRM/Resource Mgmt)			1	
Time & Expenses (SAP HCM : PA)		5		
<i>SAP HCM Administration: PA</i>	ECC 6.0			
<i>SAP DUET</i>	DUET 1.0 SAP ECC 5.0			
Facturación (SD: Resource Based Billing)	ECC 6.0	3		
Workforce Deployment			1	
Plataforma Tecnológica:				
SAP NW Mobile	MI 7.0	3		
SAP Interactive Forms by Adobe	ECC 6.0 SAP NW 7.0		2	
SAP Composition Environment (Procedimientos Guiados)	SAP NW CE 7.1		3	

TELECOMUNICACIONES

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de Activos de Red				
Gestión de Proyecto Colaborativa - SAP PLM (C-Projects)	ECC 6.0 cProjects 4.5		1	
SAP PLM Core (PM, PS)	ECC 6.0	4		
Planificación - SAP APO	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión Relación con Proveedores – SAP SRM	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
Ventas y Ejecución Comercial / Atención al Cliente				
SAP CRM for Telco				
<i>Customer Service</i>			1	
<i>Order Mgmt</i>			1	
Gestión Dinámica de Ofertas - RTOM (Real Time Offer Mgmt)			1	
NetWeaver & Enterprise SOA (Integración de Procesos)	SAP NW PI 7.1			Mismos requisitos que los indicados en Integración de Procesos de Plataforma Tecnológica NW & Enterprise SOA (ver tabla de requerimientos de soluciones horizontales)
Gestión de Distribuidores				
SAP CRM for Telco (Gestión de Distribuidores)	SAP CRM 2007		1	- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
SCM Ejecución				
<i>SD, MM, PP</i>	ECC 6.0	10		
<i>SAP WM</i>	ECC 6.0		1	
Gestión Incentivos y Comisiones (IS-Telco: ICM)			1	
Planificación demanda (SAP APO)	ECC 6.0 SAP SCM 7.0	3		- Formación Ramp Up Delta Supply Chain Planning para SCM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión Financiera del Cliente				
Cobros y Recobros (IS-Telco: RM-CA)	ECC 6.0		1	
Gestión Financiera del Cliente (SAP CRM for Telco)	SAP CRM 2007		1	- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Facturación Convergente (IS-Telco)			1	

TURISMO

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de la Propiedad				
Gestión de la Propiedad (PMS)			1	
Gestión de Clientes (CRM)				
SAP CRM	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009
Gestión de la Cadena Financiera (Créditos, Cobros y Reclamaciones)				
-Gestión de Incidencias (Dispute Mgmt) -Gestión de Créditos (Credit Mgmt) -Gestión de Cobros Centralizados (Collections Mgmt) - Portal del Cliente (Biller Direct)	ECC 6.0		2	Además el reconocimiento en este área requiere tener al menos: - 1 persona certificada en Administración de Sistemas (última versión) - 1 persona certificada en Desarrollo Java
Gestión de la Tesorería				
Planificación de Tesorería y Gestión Caja (Cash & Liquidity Mgmt)	ECC 6.0		2	
Tesorería y Gestión del Riesgo (Treasury & Risk Mgmt)				
Centralización de la Gestión de Caja (In-House Cash)	ECC 6.0			
Formatos de medios de Pago/cobro según normativa europea - SAP Solutions for SEPA (Bank Relationship Mgmt, (Integration Package for Swift).				

LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de Activos				
Mantenimiento y Reparación (MRO)			3	
Gestión de Activos (EAM) – PLM (PM, PS)		2		
Optimización de Mantenimiento (RCMO)			1	
Planificación de recursos de mantenimiento (MRS)			1	
Gestión de Operaciones				
Gestión de Eventos (Event Manager)	SAP EM 5.0		1	
Gestión de Almacenes (SAP WM)	ECC 6.0		1	
Gestión del Transporte (SAP TM)	SAP TM 7.0	3		
Facturación (SD)	ECC 6.0	3		3 certificados en SD
Gestión Piezas de Recambio (Service Part Manager)			1	

El reconocimiento dentro de esta Matriz se otorga a nivel de las siguientes soluciones:

- Utilities
 - Gestión de Activos
 - Gestión de Activos Energéticos
 - Gestión de Comercial y Financiera
 - Servicios Colaborativos e Intercambio de Datos
 - Gestión de Residuos

- Media
 - Gestión de Publicidad
 - Gestión de Ventas y Distribución
 - Planificación y Desarrollo de Contenidos

- Servicios Profesionales
 - Gestión de Proyectos

- Telecomunicaciones
 - Gestión de Activos de Red
 - Ventas y Ejecución Comercial
 - Gestión de Distribuidores
 - Gestión Financiera del Cliente

- Turismo
 - Gestión de la Propiedad
 - Gestión de Clientes
 - Gestión de la Cadena Financiera (Créditos, Cobros y Reclamaciones)
 - Tesorería

- Logística y Transporte
 - Gestión de Activos
 - Gestión de Operaciones

E. Matriz Sector Distribución

(En cada una de las soluciones identificadas en la presente Matriz de Retail, además de los equipos formados/certificados especificados, se requiere experiencia en al menos 1 proyecto de dichas soluciones en el sector)

DISTRIBUCIÓN

<i>Solución</i>	<i>Versión</i>	<i>Consultores Certificados</i>	<i>Consultores Formados</i>	<i>Comentarios</i>
Gestión de Almacenes y Logística				
SAP Forecasting & Replenishment			2	
SAP SRM	SRM 5.0	5		- Formación Ramp Up SRM 7.0 en Q2 de 2009
SAP Extended WM	ECC 6.0 SCM 2007		1	
Gestión de Tiendas				
IS-Retail	ECC 6.0	3		
Khymetrics			2	
SAP POS Data Mgmt				
Merchandise & Assortment Planning Mgmt (SAP MAP)			1	
Workforce Deployment			1	
Gestión de Clientes y Marketing				
SAP CRM Marketing	SAP CRM 2007	4		- Formación Ramp Up CRM 7.0 en Q2 de 2009

El reconocimiento dentro de esta Matriz se otorga a nivel de las siguientes soluciones:

- Distribución
 - Gestión de Almacenes y Logística
 - Gestión de Tiendas
 - Gestión de Clientes y Marketing

3 . ACTIVIDADES NECESARIAS DURANTE EL CICLO DE VIDA DE LAS SOLUCIONES SAP

1. Dimensionamiento de Hardware*: Involucrar al SAP Competence Center del socio de hardware correspondiente en la estimación del dimensionamiento del hardware (a través de SAP Quicksizer). *Aunque SAP no provee dimensionamiento, puedo asistir y orientar en su elaboración. Más información en <http://service.sap.com/sizing>
2. Establecimiento de la conexión de red remota a SAP por parte del cliente. Más información en <http://service.sap.com/access-support>.
3. Se recomienda realizar la instalación de SAP Solution Manager para posibilitar la colaboración con Soporte SAP y obtener al menos sus beneficios mínimos.
Es de especial importancia realizar la configuración básica que se describe en el servicio standard "SAP Solution Manager Starter Pack" y que detallamos a continuación:
 - Configuración Básica de SAP Solution Manager
 - Definir usuarios con roles pre-definidos y autorizaciones
 - Definir y conectar los sistemas satélites al SAP Solution Manager (ejemplo, ECC, Portal, PI, BI, CRM, etc...); crear Landscape de Soluciones; conectar SAP Solution Manager al *System Landscape Directory* (si existiese);
Testear los mensajes desde los sistemas satélites al SAP Solution Manager
 - Configurar la conexión remota a SAP;
 - Configurar el *Maintenance Optimizer*
 - Configuración del escenario de Colaboración
 - Configurar el escenario de *Service Desk* (sólo para el envío básico de mensajes)
 - Configurar el escenario de *Issue Management: Issues, Top Issues, Expertise on Demand (EoD)*;
 - Configurar Netviewer (el standard de SAP para compartir aplicaciones)
 - Configuración de *Root Cause Analysis*
 - Instalación de Wily Introscope
 - Instalación del agente de diagnóstico en los sistemas satélites a monitorizar
 - Ejecutar el *Monitoring System Wizard* para configurar el escenario de Root Cause Analysis
 - en el sistema central de SAP Solution Manager (incluye configuración de BI en el SAP Solution Manager central)
 - Ejecutar el *Monitored System Wizard* para conectar el agente de diagnóstico en los sistemas satélites hacia el SAP Solution Manager central.
 - Configuración el *Early Watch Alert* (incluyendo los componentes basados en Java)
 - Testeo de las funcionalidades que se han implementado en SAP Solution Manager
 - Breve presentación de la funcionalidad de Colaboración
 - Breve presentación de la funcionalidad de Root Cause Analysis vía transferencia de conocimiento
 - Transferencia de conocimiento a los administradores de SAP Solution Manager de cómo administrarlo (for ejemplo, crear un sistema nuevo y conectarlo a SAP Solution Manager).

Cuando la configuración básica esté terminada, debe solicitarse el servicio remoto SAP Solution Manager Preparation Service (SMPS) para validarla. Este servicio está incluido en el Mantenimiento y habilita al Sol. Manager productivo y hasta 3 sistemas satélites por sesión, para

la entrega de Servicios SAP.

Puede solicitarse a través de la persona de contacto en Soporte (Support Advisor, TQM etc.) o creando un mensaje en el Marketplace con componente SV-BO-REQ.

4. Definir conjuntamente con el cliente y SAP Active Global Support (AGS) la planificación de los servicios remotos adecuados dependiendo del tipo de Soporte:
Going Live Check (GL), Going Live Functional Upgrade Check (GLFUC), Operating System/Database Migration (OSDB Migration), Early Watch (EW), Customer Quality Checks(CQC) etc..
Asegurar que se cumplen los requisitos para estos servicios, de acuerdo con las notas 91488 y 930747.
5. Aplicación periódica de los parches de software de SAP. Más información en <http://service.sap.com/patches> , <http://service.sap.com/mopz> y acceso de los certificados de Mantenimiento para los entornos Netweaver 2007; ver detalles en <http://service.sap.com/support> -> Maintenance Certificate
6. Utilizar los canales adecuados de comunicación con SAP (Product Management, Account Management, Support, Consulting) dando la información necesaria y requerida (p.e. en el caso de incidencias: persona y teléfono de contacto, ejemplo reproducible del problema, conexión al sistema, ...)
7. Evaluar periódicamente los “*my Support Spotlight News*” en service.sap.com
8. Tener los conocimientos provistos en los “*Learning Maps*” de service.sap.com/smp-learningmaps, sobre las aplicaciones de Soporte SAP
9. En proyectos en los que por sus características se requiera una gestión profesional de los riesgos técnicos, es altamente recomendado incluir el programa de SAP Safeguarding. Para más información ver <http://service.sap.com/supportservices> y comunicarse con SAP Solution Operation Support Iberia.
10. Es necesario contar con recursos certificados en el uso extensivo de los escenarios de SAP Solution Manager y su configuración, en concreto en las áreas de:
 - Metodología de Implementación y testeo
 - Gestión de Incidencias
 - Gestión del Cambio
 - Gestión de las Operaciones y Root Cause Analysis

En particular, esta formación debe quedar reflejada con la certificación de los siguientes cursos (o de su equivalente en el Roadmap de Training de Solution Manager -> <http://www.sap.com/services/education/catalog/solutionmanager.epx>)

SM210: SAP Solution Manager Implementation Methodology
SM310: SAP Solution Manager Implementation tools in Detail
SM150: SAP Solution Manager Service Desk
SM200: SAP Solution Manager Change Request Management
SM100: SAP Solution Manager for Operation of SAP Solutions