

Syntax desvela las claves de su nueva estrategia en España

En abril de este año la compañía española Linke, especializada en servicios de consultoría SAP en la nube, decidía unir su destino al del proveedor de cloud gestionado Syntax. Hoy, completado el proceso de integración, Chabier Sanvicente coge las riendas de la vicepresidencia de TI de la multinacional, al tiempo que seguirá dirigiendo la firma en España.

En esta entrevista hace balance del proceso de integración, las ventajas que la misma tendrá para sus clientes o sus objetivos para 2022, por poner algunos ejemplos.

Inma Elizalde

Linke se ha integrado en la estructura europea de Syntax, reforzando su oferta SAP en AWS. ¿Qué balance hacen del proceso de integración?

Es muy positivo. En apenas siete meses, desde que se anunció la operación de compra, hemos finalizado el proceso de integración en Syntax,



Chabier Sanvicente, director general de Syntax en España y vicepresidente global de TI

"Syntax ha lanzado su nueva propuesta de servicios de consultoría cloud"



con todos los equipos trabajando sincronizados en una única organización. El periodo de transición ha concluido y hoy operamos bajo una misma marca en todos los mercados, lo que ha supuesto una ampliación del alcance geográfico de la compañía. Además, se ha producido una extensión de la oferta.

Hemos sentado las bases para crecer más rápido, con más capacidades para desarrollar y ejecutar proyectos, con el respaldo de una organización global.

¿Cuáles han sido las premisas que se han seguido para abordar la integración de Linke en Syntax?

Nos hemos esforzado para que fuese transparente para nuestros clientes y *partners*, sin impacto en nuestra relación ni en la ejecución de los proyectos y, al mismo tiempo, aprovechando al máximo las sinergias y las ventajas para trasladarlas a todo nuestro ecosistema.

Además, era importante continuar con nuestros planes de crecimiento en un escenario de clara

aceleración de las iniciativas de migración a la nube, con las que nuestros clientes están impulsando sus estrategias digitales.

Ambas máximas las hemos cumplido, manteniendo nuestro compromiso con clientes y *partners*.

¿Cómo se traslada en cifras esta integración?

Somos parte de una multinacional con una trayectoria de más de 45 años en el mercado, especialista en *cloud* gestionado en entornos

multinube y multi-ERP para aplicaciones críticas. La organización cuenta con una experiencia de 40 años dando soporte a sistemas SAP, y a ello suma que contamos con más de 160 certificaciones técnicas en AWS, que son dos mercados en los que somos referentes.

Más de 800 clientes han confiado en Syntax para cubrir sus necesidades de ERP y de servicios de TI, y de ellos 350 son empresas en Europa, donde trabajamos en torno a 600 profesionales de los 1.400 que componen la plantilla global de la compañía.

Ahora somos más grandes y contamos con más capacidades para emprender proyectos globales y dar soporte a sus iniciativas de expansión en el mundo.

¿Cuáles son las principales sinergias y ventajas de las que se van a poder aprovechar sus clientes?

Formamos parte de la unidad SAP en AWS en Syntax, lo que quiere decir que Syntax ha re-

“Emory Cloud Backup, que agiliza las copias de seguridad de SAP en AWS, ya está siendo comercializada bajo el nombre CxLink Backup, y pronto se incorporarán el resto de soluciones”

forzado su presencia en Europa, y particularmente en el mercado ibérico, y en los países en los que Linke estaba presente. Y no solo eso, sino que Syntax, que ya tenía una fuerte posición en el mercado de *cloud* pública, ha consolidado sus capacidades en el entorno AWS.

Aparte de la capacidad de operar en más mercados y de acompañar a los clientes en su internacionalización, hemos conseguido más músculo para desarrollar, implementar y ampliar nuestras innovaciones tecnológicas en torno a soluciones SAP con AWS.

¿Son ya reales los cambios que se han producido en la oferta de Syntax?

Sí, efectivamente. Nuestras soluciones de desarrollo propio ya están siendo integradas en el porfolio de Syntax. Por ejemplo, Emory Cloud Backup, que agiliza las copias de seguridad de SAP en AWS, ya está siendo comercializada bajo el nombre CxLink Backup, y pronto se incorporarán el resto de soluciones.

Nuestros servicios de consultoría en la plataforma AWS también están siendo incorporados a la nueva propuesta de valor de Syntax. Acabamos de anunciar que la compañía empieza

a comercializar los servicios de asesoramiento, llamados cloud migration services. Con ellos ayudamos a las empresas a crear escenarios de implementación concretos para desarrollar sus estrategias *cloud*, a través de un modelo en tres fases complementarias entre sí, para facilitar una transición a la nube sin problemas, en función del estadio en que se encuentre cada organización.

En un momento de clara aceleración digital, ¿están satisfechos con la evolución de su negocio en 2021?

La necesidad de impulsar modelos digitales y de tener unas TI resilientes están impulsando las inversiones en la nube, y hace que la demanda de servicios en este ámbito sea muy sólida. Como parte de Syntax, nuestros resultados se consolidan ahora a nivel europeo y no son públicos actualmente, pero sí puedo decir que estamos satisfechos con las cifras de negocio que estamos obteniendo.



¿Qué objetivos de crecimiento se marcan para el ejercicio de 2022 en Europa y en España?

El objetivo será continuar creciendo y ayudando a nuestros clientes en sus proyectos de innovación en cloud, que hoy por hoy son fundamentales para que cumplan sus objetivos de negocio y sean competitivos en el mercado.

¿Qué tipo de empresas o sectores serán su objetivo el próximo año?

Nuestra oferta ha sido siempre muy transversal y tenemos referencias en todos los sectores, como industria, servicios profesionales, turismo, energía y utilities, etc., y así seguirá siendo. Lo que tienen en común todas ellas es que son medianas y grandes empresas nacionales e internacionales.



¿Cuál será la evolución del cloud en 2022?

Cloud va a seguir siendo una prioridad en la agenda de los CIO como instrumento para conseguir las bases técnicas de escalabilidad y flexibilidad que soportan las estrategias digitales. Desde nuestra perspectiva, las empresas van a buscar extraer más ventajas de sus estrategias cloud, con proyectos que

"Nuestro objetivo es seguir creciendo y ayudando a nuestros clientes en sus proyectos de innovación en cloud"

buscan aprovechar el potencial de la nube para innovar desplegando proyectos relacionados con tecnologías exponenciales, como *big data*, inteligencia artificial o internet de las cosas.

Para poder hacerlo, habrá una mayor alineación entre las estrategias en la nube y los objetivos empresariales, y las compañías prestarán más atención a las fases previas y posteriores de las migraciones. Primarán aspectos como la optimización de las inversiones, la automatización y la integración de sus diferentes entornos en la nube.

También vemos un claro interés de las compañías en crear relaciones de confianza con sus clientes, por lo que reforzarán los servicios de atención al cliente con estrategias omnicanal. Esto en entornos cloud se consigue con la migración de los *contact centers*, y el año que viene aumentarán este tipo de iniciativas.

Además, en todos los proyectos se prestará mucha atención en la seguridad, el gobierno de los datos y el control de costes.