

WE SEE THINGS

DIFFERENTLY >>



Para resolver un problema de negocio, no se trata sólo de “mirar”, se trata de “ver”. Usted necesita tener la visión para no sólo comprender que a veces la respuesta obvia es la mejor, sino también que necesita la experiencia para crear soluciones verdaderamente únicas que no tienen por qué encajar en el modelo de consultoría tradicional.

Este es el enfoque que aportamos a cada proyecto. La idea de “talla única” no vale para todo el mundo, hay que utilizar planteamientos originales con argumentos firmemente basados en la realidad de los negocios.

¿Está preparado para una nueva perspectiva?

WE SEE THINGS

FIRST



La competencia en el mercado de la telefonía móvil es intensa, con los principales operadores luchando para retener a sus clientes, ganar cuota de mercado y aumentar los ingresos de los contratos existentes. Por eso, para Orange, que cuenta con una compleja red de minoristas, agentes y distribuidores en toda Europa, era esencial crear una plataforma sólida para la gestión de sus operaciones de ventas y marketing.

Orange quería alinear sus diferentes canales de venta europeos para mejorar la eficiencia y facilitar el despliegue de nuevas promociones en cada uno de los países.

Esto le permitiría actuar rápidamente en respuesta a cambios en las condiciones del mercado, mientras que también adquiriría una extensa perspectiva de la actividad de todas sus operaciones europeas.

Esto no era una tarea simple, ya que los sistemas existentes habían evolucionado localmente para dar cobertura a las necesidades específicas de cada país.

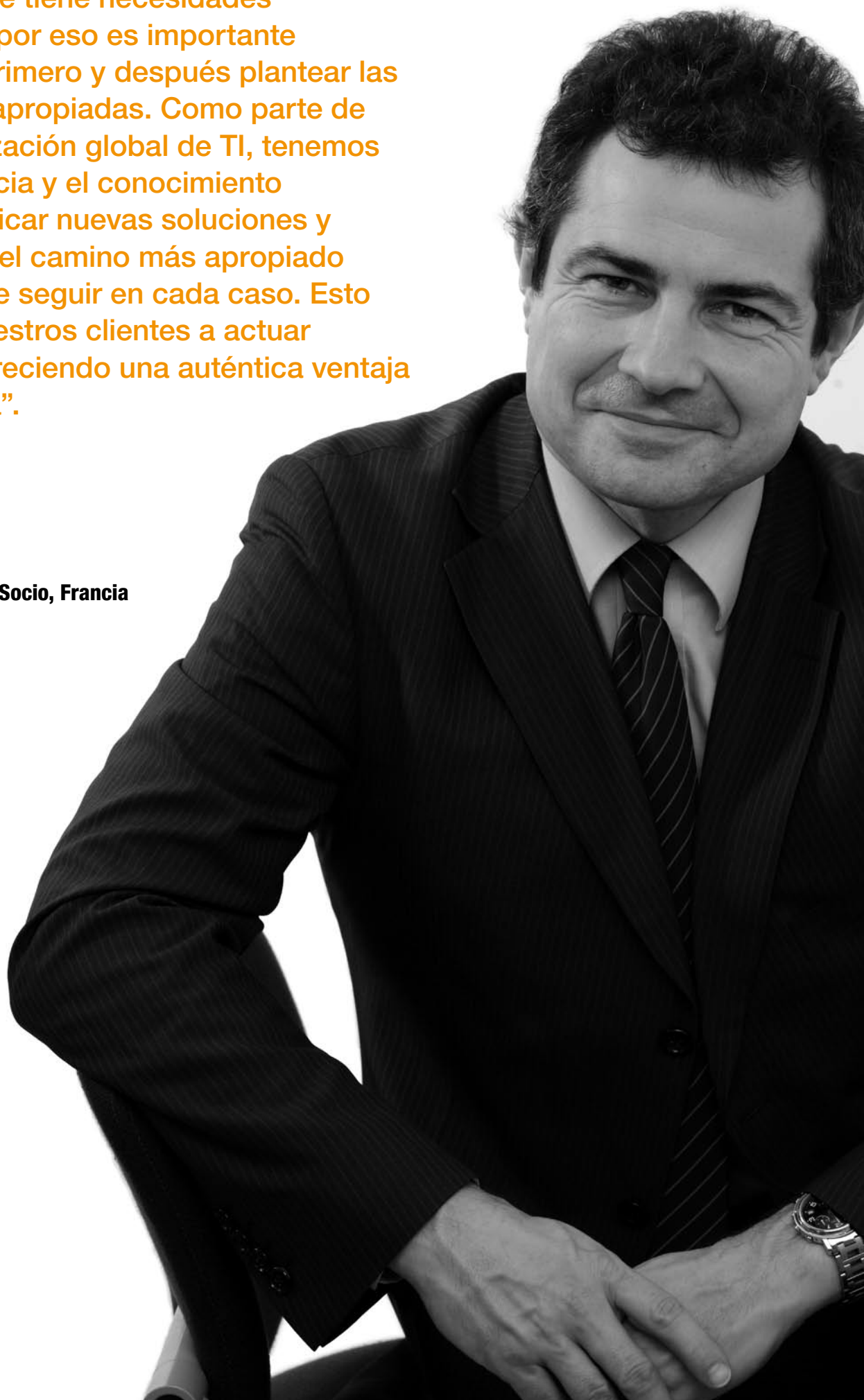
Trabajando estrechamente con cada sede, Atos Consulting lo primero que determinó fueron los requisitos del negocio y después propuso una solución antes de implementarla país por país.

Con la transformación en curso, Orange está ahora bien posicionada para dirigirse al mercado con una serie de ofertas estratégicas basadas en la comprensión real de lo que sus clientes quieren -respaldado por una información actualizada sobre el éxito de cada campaña.

Además, ahora es mucho más fácil y más efectivo, en términos de costes, implementar nuevas soluciones de TI, ya que la compañía está trabajando con un único sistema integrado para todo el negocio.

“Cada cliente tiene necesidades diferentes, por eso es importante escuchar primero y después plantear las preguntas apropiadas. Como parte de una organización global de TI, tenemos la perspicacia y el conocimiento para identificar nuevas soluciones y determinar el camino más apropiado que hay que seguir en cada caso. Esto ayuda a nuestros clientes a actuar primero, ofreciendo una auténtica ventaja competitiva”.

Laurent Gervais, Socio, Francia



“Resolver los problemas de nuestros clientes es solo una parte del desafío. Antes de poder hacerlo, necesitamos comprender realmente el motor de su negocio, los retos a los que se enfrentan en la actualidad y los obstáculos que se interponen en su camino hacia el éxito. Sólo con un claro panorama de la situación podemos avanzar para desarrollar soluciones que satisfagan plenamente sus expectativas”.



Jaime Abuín Venzalá, Director, España

WE SEE THINGS CLEARLY >>

Imagínesse este desafío. Más de 400 proveedores locales e internacionales que entregan un grandísimo número de componentes -cada uno de ellos vital para el éxito en una industria tan competitiva y sensible a los precios como la de la automoción.

Para un fabricante como Nissan, las existencias tienen que llegar siempre a tiempo. Demasiado pronto significa gastar dinero en almacenamiento. Demasiado tarde y la productividad puede realmente llegar a detenerse. No hay margen para el error.

Diseñar un sistema para gestionar una cadena de suministro tan compleja requería claridad de ideas y un fuerte liderazgo.

Con una duración de cuatro años, el proyecto precisaba de una profunda comprensión del negocio y de una necesidad de responder rápidamente en un mercado en constante cambio.

Para implementar y supervisar con éxito los cambios dentro de la organización, era esencial mantener unas líneas de comunicación abiertas, mientras que una gran dosis de diplomacia y tacto se hacía necesaria para que todas las partes siguieran trabajando para un objetivo común. Por otro lado, uno de los mayores retos era equilibrar las diferentes expectativas y necesidades del fabricante y de sus proveedores.

Con diez consultores trabajando in-situ, la implementación se planificó por etapas, para proporcionarles a cada proveedor el tiempo necesario de adaptación.

Esto permitió que el equipo completara el proyecto con un impacto mínimo en el negocio y su cadena de suministro.

El resultado fue un ahorro directo en costes de manipulación de materiales, una menor necesidad de existencias y un aumento de la producción de unas 160.000 unidades por año.

WE SEE THINGS THROUGH >>

Justicia en los Balcanes. No es un problema de consultoría que se presente todos los días. Diseñar un programa de apoyo al desarrollo de un sistema robusto para la administración de justicia en los Balcanes es el tipo de proyecto que pone a prueba los verdaderos límites de la consultoría. Se necesitó diplomacia, sensibilidad y un enfoque pragmático para llevar a buen puerto este proyecto pionero.

La primera pregunta fue: “¿Por dónde empezamos?”. ¿La respuesta? Trabajar con constancia para reunir a los grupos tan dispares existentes en la región y buscar elementos comunes, a pesar de sus frecuentes conflictos de intereses.

Utilizando los sistemas existentes de administración de justicia y de interior como base de partida, el equipo identificó 11 proyectos principales alrededor de un foco central, aportándoles un marco de trabajo estratégico basado en una serie de prioridades clave. Todo esto era vital para establecer un apoyo generalizado y lograr el consenso en circunstancias difíciles.

El proyecto tardó varios años en completarse, pero el trabajo ya está dando sus frutos, proporcionando una base sólida para un cambio duradero que permitirá a algunas de las naciones más antiguas de Europa comenzar a construirse un nuevo y brillante futuro.

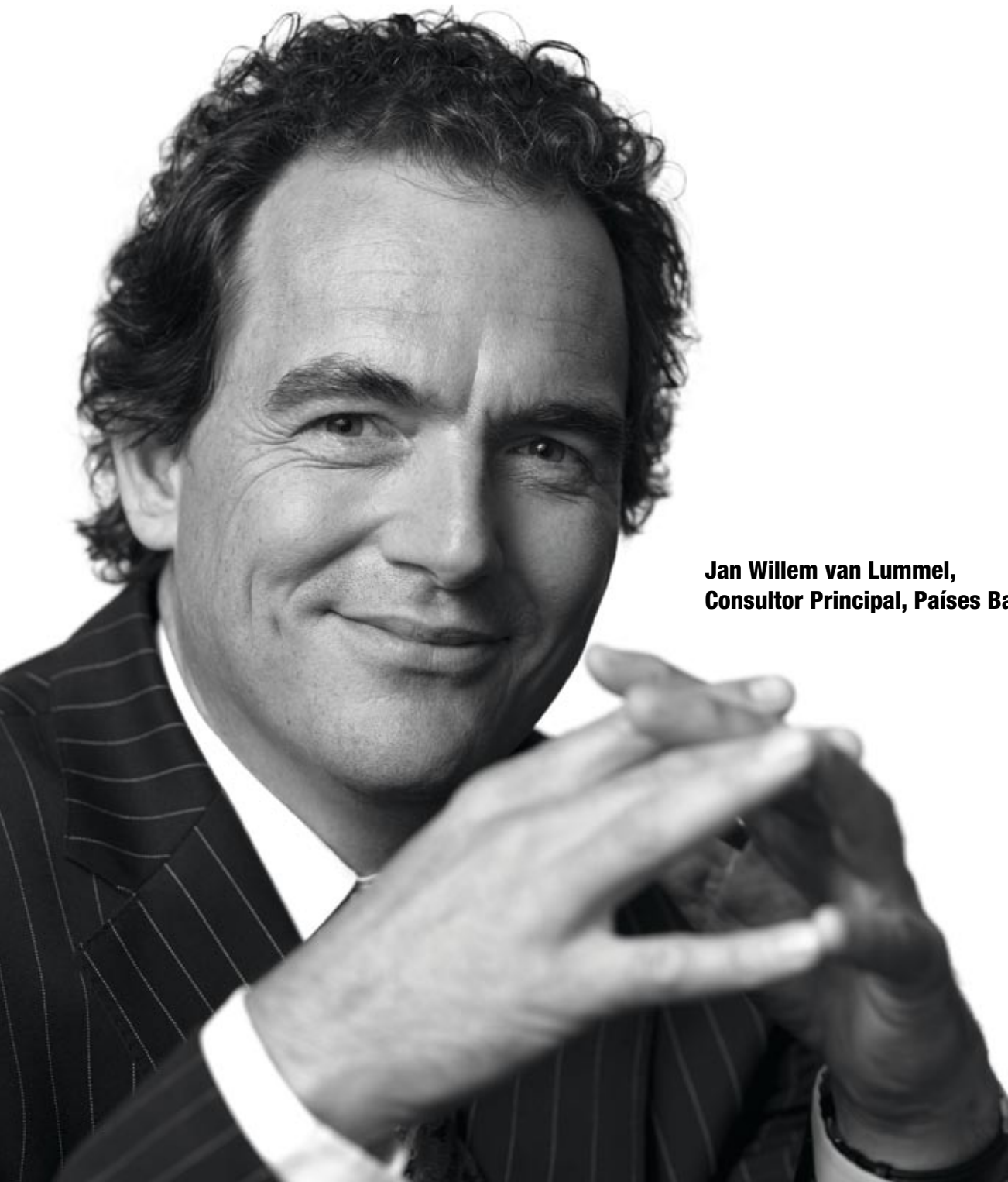
El éxito del proyecto en la mejora de la efectividad de la policía, tribunales, prisiones y ministerios del gobierno central en sólo tres años dio como resultado la concesión del prestigioso galardón Platinum Award al Mejor Proyecto de Consultoría.

“Construir los mecanismos de un Estado es muy diferente a cualquier otro reto de negocio. Teníamos que comprender los diferentes intereses, expectativas y áreas de conflicto, y después definir una solución, basada en el consenso, que tuviera utilidad para la población a largo plazo”.

**Jane Worner, Consultor Ejecutivo,
Reino Unido**



“Definir un sistema de esta índole requería un cambio radical en la manera de enfocar el proyecto. Por supuesto, necesitábamos el conocimiento técnico adecuado, pero también mirar con cierta distancia para poder contemplar el problema desde una nueva perspectiva, con el fin de diseñar una solución que realmente fuera diferente del resto”.



**Jan Willem van Lummel,
Consultor Principal, Países Bajos**

WE SEE THINGS

Tras una fusión de tres entidades, Vitens, una importante compañía de agua holandesa, deseaba transformar su forma de trabajar. Las implantaciones convencionales no servían. Se requería un enfoque diferente.

DIFFERENTLY

Con más de cien empleados en continua itinerancia cada día, Vitens quería conseguir que fueran tan productivos y eficientes con sus ordenadores portátiles como si estuvieran en la propia oficina.

Esto no se había hecho nunca antes utilizando software SAP y requería una intensa colaboración que reconociera las dificultades de desarrollar un sistema de vanguardia.

El éxito de una prueba de concepto seguida de unas pruebas en real, garantizaron una suave transición hacia el nuevo sistema.

La unificación de los procesos corporativos creó un vínculo fluido entre el personal de campo y la oficina -aumentando la eficiencia un 30 por ciento.



Acerca de Atos Origin

Atos Origin es una compañía internacional de servicios de tecnologías de la información. Su objetivo es transformar la visión estratégica de sus clientes en resultados mediante una mejor utilización de soluciones de consultoría, integración de sistemas y outsourcing. La compañía emplea 50.000 profesionales en 40 países, y su facturación anual es de 5.800 millones de euros. Atos Origin es partner tecnológico mundial para los Juegos Olímpicos, y sus clientes son grandes compañías internacionales de todos los sectores de actividad. Atos Origin cotiza en el mercado Eurolist de París y ejerce sus actividades con los nombres Atos Origin, Atos Worldline y Atos Consulting. Para más información: www.es.atosorigin.com.

Acerca de Atos Consulting

Atos Consulting, la práctica internacional de consultoría de Atos Origin, es un proveedor líder de servicios de consultoría de negocio, procesos y tecnología. Con más de 2.500 empleados en todo el mundo, su actividad se centra en la entrega de soluciones probadas y pragmáticas para los mercados de Telecomunicaciones, Industria, Servicios Financieros y Sector Público.

ATOS CONSULTING ESPAÑA

Albarracin 27
28037 Madrid
Spain
Tel: + 34 91 214 95 00
www.es.atosconsulting.com

ATOS CONSULTING BÉLGICA

Da Vincilaan 5
B-1930 Zaventem
Belgium
Tel: + 32 2 712 3777
www.atosconsulting.com

ATOS CONSULTING CHINA

5th Floor, Lido Commercial Center
Jichang Road
Beijing 100004
People's Republic Of China
Tel: + 86 10 6437 6668

ATOS CONSULTING FRANCIA

6/8 Boulevard Haussmann
75009 Paris
France
Tel: + 33 1 73 03 2000
www.atos-consulting.com

ATOS CONSULTING ALEMANIA

Theodor-Althoff-Str. 47
45133 Essen
Germany
Tel: + 49 201 4305 9095
www.atosorigin.de/consulting

ATOS CONSULTING PAÍSES BAJOS

Papendorpseweg 93C
3528 BJ Utrecht
The Netherlands
Tel: + 31 88 265 88 88
www.atosconsulting.nl

ATOS CONSULTING REINO UNIDO

4 Triton Square
Regent's Place
London
NW1 3HG
United Kingdom
Tel: + 44 (0) 20 7830 1944
www.atosconsulting.co.uk