

El canal de SAP opta por migrar a la plataforma de Microsoft Azure

Intarex e Ingram Micro, alianza de éxito para la migración a la plataforma Azure de Microsoft

Intarex cumple 25 años en el mercado tecnológico este año.

En toda su trayectoria ha destacado por la especialización sectorial. Su fuerte posicionamiento en el sector de la moda y en el de la fabricación en piel han definido su evolución que ha estado marcada por dos hechos principales: el abandono de su propio ERP para centrarse en desarrollos que aporten valor y optar por la tecnología de SAP, entrando en su ecosistema para comercializar SAP Business One.

"Formar parte del ecosistema de SAP es estratégico. A pesar de que no fue fácil reconducir nuestro equipo humano para ir de la mano del mayor fabricante mundial. Hoy todos estamos convencidos de que nuestra aportación a través de los *add on's* que aportan un gran valor a SAP es la

mejor solución para nuestros clientes", destaca Isidre Tort, *senior account manager* de Intarex.

Esta apuesta por SAP se traduce en el peso del 50 % que tiene en su negocio, aunque su intención es que llegue al 90 % en los próximos años. Por este motivo, en su porfolio se encuentra junto a SAP Business One, la solución más orientada a la pyme, SAP Analytics Cloud, una solución que está ganando peso en los últimos años por la demanda de análisis estadístico que requieren las empresas. "La demanda de SAP Analytics Cloud está muy ligada a empresas con un cierto nivel que cuentan con un *IT manager* y que priorizan la toma de decisiones en base al análisis de sus propios datos. Cada vez es más común ofertar SAP Analytics Cloud y cada vez es más valorado por la cartera de clientes", confirma Tort.

En su cartera también figuran soluciones desarrolladas para los verticales en los que tienen más presencia como el de la moda, el de las compañías químicas o el de las ópticas. Para este último está preparando una solución específica que espera que resuelva todos los problemas que tiene este segmento.



Isidre Tort, *senior account manager* de Intarex

Intarex e Ingram Micro mantienen una estrecha alianza para responder a la demanda actual del mercado de soluciones de valor que resuelvan los problemas de los clientes y agilicen sus procesos. Uno de los últimos proyectos conjuntos ha sido la migración de dos clientes del sector de la moda de Intarex, especialista en la tecnología de SAP, que ha contado con la ayuda del mayorista para facilitar su migración desde una plataforma de infraestructura privada a Microsoft Azure. Las ventajas del trabajo conjunto han sido una colaboración continua y la rapidez para desarrollar el proceso.

 Rosa Martín

 Marilés de Pedro

Esta oferta está apoyada por los programas que tiene SAP para impulsar el negocio de sus *partners*. Este impulso es especialmente valorado por la compañía, ya que en los años 90 tuvo su propio canal de *partners* tanto en el mercado ibérico como en México, y conoce las dificultades de elegir al mejor distribuidor. Ahora, en su calidad de VAR y SSP (*partner* con capacidad de desarrollar), está preparado para colaborar con otros socios del ecosistema de SAP y aportar valor al cliente final. "La nueva SAP nos hace mucho más fuertes a todos: es la suma de SAP y su ecosistema, con soluciones óptimas y con un gran valor añadido", recalca el directivo.

Caso de éxito

Uno de los últimos hitos en su trayectoria ha sido la migración con éxito de dos clientes de sus soluciones de SAP de una infraestructura privada a Microsoft Azure. Se trata de dos clientes del sector de la moda que utilizaban SAP B1. Uno de ellos llevaba 8 meses utilizando SAP B1 en una plataforma Cloud PaaS, ubicada en Alemania, mientras que el segundo utilizaba la so-



sas fue el conocimiento de Intarex del ERP SAP B1, lo que facilitó el proceso y las pruebas previas en un entorno de test, también en la plataforma Azure. "Cada usuario estuvo probando su área de trabajo, hasta que nos dio su conformidad. Después de estas pruebas se aprovisionaron los sistemas operativos definitivos, se instaló el ERP y se hizo la migración definitiva; todo ello en pocas horas".

Tras la migración, los clientes han obtenido varios beneficios como nuevas prestaciones de sus sistemas operativo y nuevas opciones para ampliar su *data center*.

En este proceso Intarex contó con la ayuda de Ingram Micro, que ha facilitado toda migración, aportando su conocimiento técnico y un entorno para llevar a cabo las pruebas correspondientes.

lución *onpremise*, que mantenía otra empresa, y quería migrar de SQL a HANA y alojar la solución en la nube de Azure.

"En el primer caso la problemática era una latencia muy alta en las comunicaciones al *data center* de Alemania, y unos tiempos de respuesta muy pobres en los accesos a la base de datos, que impactaban directamente en el rendimiento en los trabajos de explotación de datos. En el segundo caso, el cliente precisaba una mejora en su software y necesitaba una migración de la base de datos SAP B1 SQL a SAP B1 HANA. La inversión en hardware

era muy alta si se continuaba con el modelo *onpremise*", detalla el *senior account manager* de Intarex. La migración a Azure se decidió por varios motivos. Uno era la necesidad de modernizar el *data center* y dotarlo inicialmente con la potencia suficiente para que pudiera crecer en función de las necesidades de la empresa y con la ventaja del pago por uso.

"Se probaron otras opciones existentes en el mercado pero Azure ofrece una implementación de los sistemas en pocos minutos y un gran número de componentes que se pueden incorporar en segundos a la infraestructura".

Ventajas y papel de Ingram Micro

A la hora de ejecutar la migración, una de las ventajas que disfrutaron las empre-

"Ingram Micro nos ha aportado el modo de contratar rápidamente los servicios Azure. La experiencia de sus técnicos comerciales, que conocen muy bien cómo funcionan los distintos componentes, ha ayudado mucho a nuestro equipo técnico, principalmente en las fases iniciales de menos experiencia. Además nos proporcionaron un entorno de pruebas, de altas prestaciones, para realizar los test necesarios", confirma el directivo de Intarex. El éxito de estas dos migraciones está siendo un impulsor de la migración a la plataforma de Microsoft. Intarex tiene varios proyectos en este ámbito

y espera que se vayan sumando otros clientes ya que a los que tienen implantada la solución SAP B1 les resultará muy sencillo la migración.

"Existen otros clientes con nuestro software propietario que poco a poco pasará a SAP B1, y después de este paso la migración a Azure es un paso relativamente sencillo", confirma Tort. Los beneficios que obtendrán son claros para el responsable y se resumen en un "mayor rendimiento de todos los sistemas, una mejor experiencia de usuario, facilidad para crecer y para conectarse a los sistemas desde cualquier lugar del mundo para trabajar con las bases de datos del cliente".

Ingram Micro y el *cloud*, una apuesta de futuro

Ingram Micro está volcado en ayudar a sus *partners* en todos sus proyectos. Su enfoque hacia el valor hace que dedique recursos técnicos y humanos para que se lleve a buen término las migraciones que están demandando los clientes de SAP desde entornos de infraestructura privada a la plataforma Azure de Microsoft. Antonio Luque, *senior technical consultant cloud division* de Ingram Micro, subraya que estas migraciones se están convirtiendo en la "tónica general". Para responder a esta demanda pone a disposición de sus clientes todos los recursos necesarios entre los que se encuentra la herramienta Cloud-Blue para la gestión de todo el negocio *cloud*. Al mismo tiempo, les brinda ayuda en "el despliegue y gestión de sus soluciones en Azure, gracias al equipo de ingenieros de Ingram Micro que realizan servicios profesionales y gestionados en nombre de sus clientes".

En el caso del proyecto de migración realizado con Intarex ha utilizado esta metodología. Su labor ha permitido que los técnicos de Intarex hayan disfrutado de un entorno de preproducción para el despliegue y las pruebas previas en Azure.

El éxito de este proyecto anima al mayorista a seguir en esta misma línea. Considera que Azure puede aportar a sus *partners* "flexibilidad, escalabilidad y elementos de automatización". Por este motivo, a pesar de que todavía existen barreras para el uso de esta plataforma, su intención es seguir invirtiendo en este negocio. "Hay que tener en cuenta que hay mucho "miedo" en el canal y ese miedo hay que perderlo y confiar en un futuro próximo que no puede ser de otra forma. El futuro es *cloud*", subraya Luque.

Ingram Micro
Tel.: 902 50 62 10