

CÓMO RESOLVER LOS DIEZ DESAFÍOS PRINCIPALES DE DATOS MAESTROS DE CLIENTES EN SAP®

Con soluciones de gestión de datos inteligentes
diseñadas para equipos de negocio

WINSHUTTLE®

A quién va dirigido este libro electrónico y por qué debería leerlo

Crear y actualizar registros de datos maestros de clientes en SAP es una función de negocio esencial para todas las empresas. Los procesos manuales y lentos o los datos de mala calidad pueden provocar retrasos a la hora de procesar pedidos, así como un sinfín de problemas de envío y facturación posteriores.

Si le han encargado la misión de optimizar los procesos maestros de los clientes o de mejorar la calidad de los datos, este libro electrónico es para usted. Léalo para acceder a consejos prácticos sobre cómo:

- Reducir, en un 50 % o más, el tiempo dedicado a crear nuevos clientes
- Reducir el número de registros de clientes duplicados en su sistema SAP
- Optimizar las actualizaciones, extensiones y eliminación de clientes
- Recopilar los datos de clientes necesarios para cumplir con las directivas internas y externas
- Obtener direcciones, correos electrónicos y otros datos clave de mayor calidad

Destacaremos los diez desafíos principales a los que las empresas se enfrentan cuando gestionan los datos de los clientes en SAP y le mostraremos cómo crear soluciones de automatización inteligentes (sin necesidad de conocimientos técnicos de codificación).

LOS DIEZ DESAFÍOS DE LOS DATOS MAESTROS DE CLIENTES

01	03
02	07
03	10
04	12
05	14
06	17
07	19
08	21
09	23
10	26



01

DESAFÍO:

PROCESOS DE CREACIÓN Y ACTUALIZACIÓN MANUALES Y LENTOS

Hoy día, ¿cómo crea o actualiza los registros de sus clientes? Si su proceso es similar a muchos de los que vemos, seguramente alguien del departamento de ventas iniciará la solicitud por correo electrónico. Esto abre un proceso largo de envío de correos entre las partes que tienen que proveer o aprobar datos, lo que a veces lleva días o incluso más tiempo en el caso de que la gente esté fuera de la oficina.

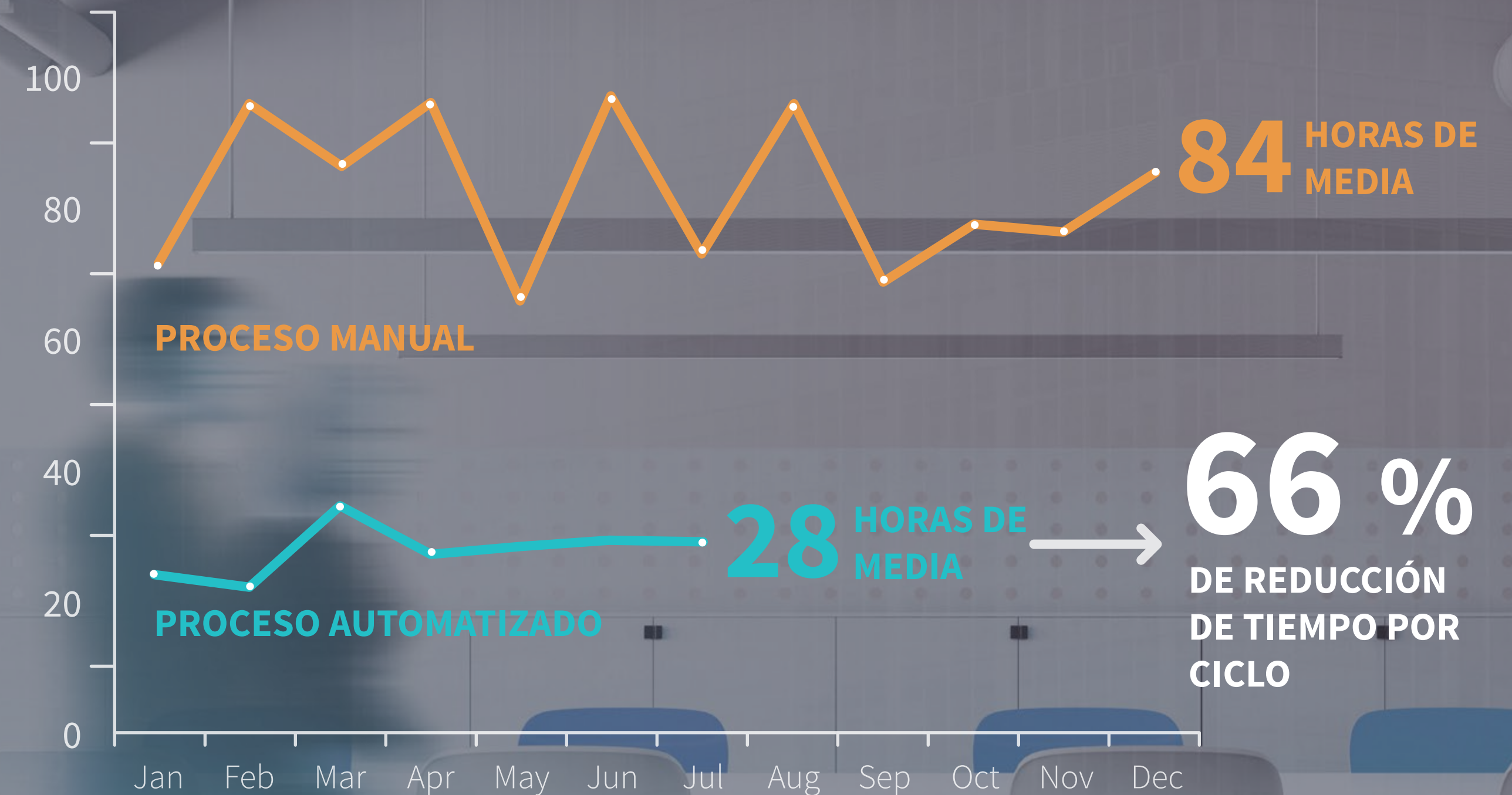
Al final, llega un correo al equipo de datos maestros, que tendrá que introducir los datos de forma manual en SAP para terminar dándose cuenta de que faltan datos o son dudosos. ¿Le suena de algo esta situación?

SOLUCIÓN:

OPTIMIZAR EL PROCESO CON UNA SOLUCIÓN DE FORMULARIOS AUTOMATIZADOS Y DE PROCESO DE *WORKFLOW*

¿Qué le parece crear una solución que envíe automáticamente la solicitud de creación o actualización a las partes responsables? ¿Qué pasaría si diferentes personas trabajaran en paralelo para proporcionar o aprobar datos de clientes? ¿Y si en lugar de introducir datos de forma manual en SAP, pudiera validarlos y enviarlos a SAP solo con un par de clics?

Todo esto es posible con una solución de proceso de *workflow* automatizado. Y el ahorro de tiempo puede ser notable. Habitualmente, vemos cómo nuestros clientes reducen el tiempo de creación de clientes en un 50 % o más, y nos damos cuenta de que incluso ahorran más tiempo en las actualizaciones de clientes (lo que les ayuda a procesar pedidos más rápido y atender mejor a sus clientes).



Resultados de un distribuidor de suministros industriales que automatizó el proceso de creación de clientes con Winshuttle Foundation.

Funciones de proceso de *workflow* claves que aceleran la recopilación de datos y la entrada de datos en SAP:

- ✓ Envío automático de datos a SAP
- ✓ Asignación de tareas paralela
- ✓ Vistas de formularios basadas en roles
- ✓ Introducción automática de datos basados en las reglas de negocio
- ✓ Posibilidad de copiar de un cliente de referencia
- ✓ Notificaciones de correo automatizadas para mantener a todos involucrados en la tarea

The screenshot displays the Winshuttle web application interface for the 'Customer Create and Extend' process. The interface is organized into several sections:

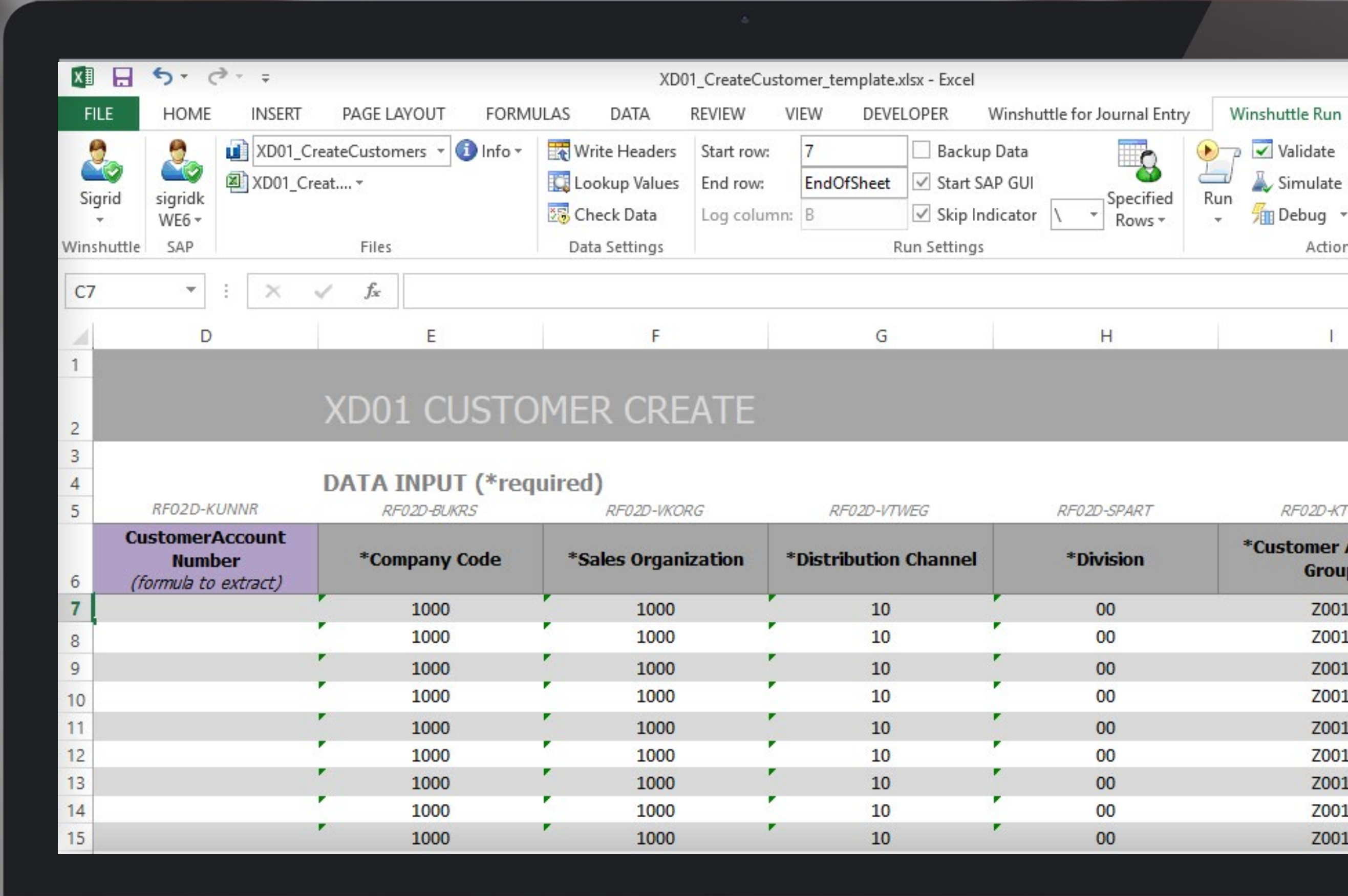
- Header Information:** Contains a 'Requester Information' section with fields for 'Request Number' (CC00000021), 'Requester Name', and 'Date Requested' (05/14/2018).
- Customer Search:** A section for searching existing customers.
- Choose Create or Extend below:** A section with two radio buttons: 'Create' (selected) and 'Extend'.
- Choose the relevant Data Sections below:** A section with three checkboxes: 'General Data' (selected), 'Company Code Data', and 'Sales Area Data'.
- Attachments and Comments:** A section for adding attachments and comments. It includes a 'Choose File' button, a text input field, and a 'No file chosen' message.

Ejemplo de un formulario web creado con Winshuttle Foundation. Puede usar un formulario como este para crear un registro maestro de nuevo cliente o ampliar un cliente existente a una nueva organización de ventas o código de empresa.

OPTIMIZAR LAS CREACIONES Y ACTUALIZACIONES EN MASA CON EXCEL

Los formularios web son una gran solución para manejar las solicitudes de creación y actualización de uno o varios registros, pero si tiene que procesar un elevado número de registros, la forma más adecuada es una solución basada en Excel.

Los analistas de SAP, profesionales de datos maestros o superusuarios de SAP familiarizados con sus procesos de cliente y de datos pueden usar Winshuttle Studio para crear soluciones que cambien datos con SAP. Luego, integran estas soluciones en un libro de Excel que cualquier persona de la empresa puede usar para crear o modificar lotes de registros.



Puede usar esta solución basada en Excel para crear o actualizar registros, o bien puede crear un proceso de *workflow* automatizado que envíe los archivos de Excel al personal correspondiente dependiendo de sus reglas de negocio.

02

DESAFÍO:

REGISTROS DE CLIENTES DUPLICADOS

Los registros de cliente duplicados en SAP pueden provocar todo tipo de confusiones y problemas posteriores tanto para el cliente como para los equipos internos (además de dar lugar a informes imprecisos). Sin los controles adecuados en los datos que suben a SAP, es fácil ver cómo se pueden crear registros duplicados de «vendido a», «enviado a», «facturado a» o «pagador».



SOLUCIÓN:

FACILITAR LA BÚSQUEDA DE REGISTROS DE CLIENTES EXISTENTES

Proporcione a sus equipos una manera sencilla de buscar registros existentes con los campos que son más relevantes para su negocio y reduzca drásticamente, o incluso limite, el número de registros duplicados creados.

Customer Creation and Extension

SubmitterJennifer Hwang

Submission Date05/08/2018

Current Task

Submission Comments

Check

Customer Duplicate Check

Customer Number Between *0000001000

And *0000999999

Sales Org B1000

Company Between1000

And3000

Distribution

Name 1 LikeWIDGET*

Name 2 Like

Sort Field L

Use wildcards - ex: best*

Use wildcards - ex: best*

Use wildcards

Country Equal *US

Region EqualWashington

Postal Code

Use wildcards

Rows ReturnNaN

Query for Duplicates

Number	Name 1	Sort Field	Sales Org	Dist Ch
3970	WIDGET CONSOLIDATED	WIDGETCONS	3000	10
1661	WIDGET TIRE & RUBBER CO	WIDGETTIRE	1020	24

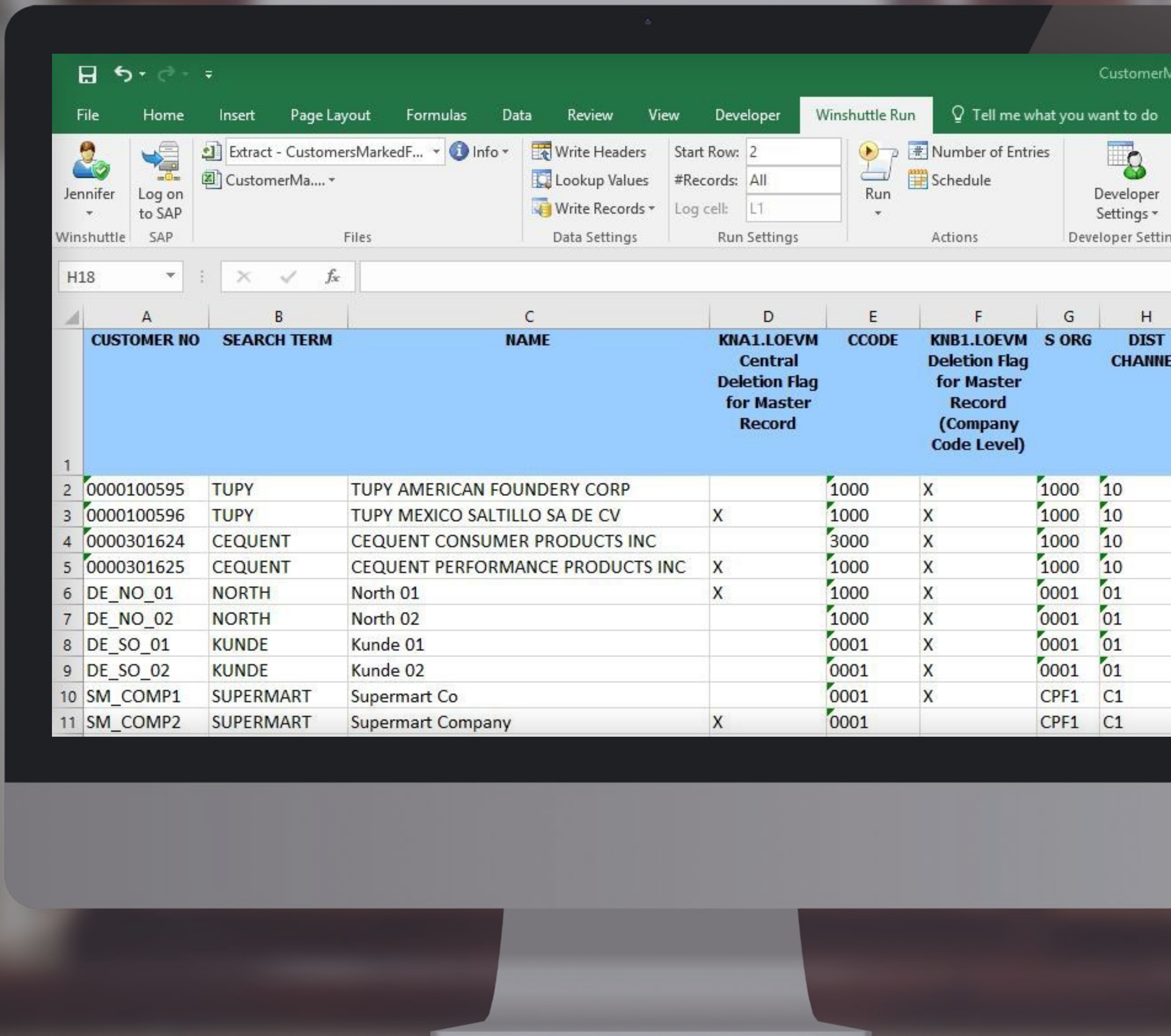
Facilite la búsqueda a los solicitantes por nombre de cliente u otros campos clave, gracias a los comodines. Muestre registros que coincidan con su criterio de búsqueda e incluso utilice la funcionalidad «copiar de», lo que acelerará la creación de registros, si es necesario.

SOLUCIÓN:

ELIMINAR REGISTROS DUPLICADOS

Ya le hemos mostrado cómo evitar que se cuelen registros duplicados en el sistema, pero ¿sabe cómo encontrar y señalar los registros duplicados que ya existen?

Con Winshuttle Studio puede crear rápidamente una solución basada en Excel para extraer registros de cliente basados en el criterio que haya elegido, identificar los registros duplicados y señalarlos adecuadamente. Luego, con un clic, cambie el estado de esos registros en SAP. Y todo esto sin tener que tocar SAP GUI, esperar a que el departamento técnico cree una solución o necesitar un especialista en ABAP, SQVI u otras habilidades técnicas de codificación.



Con Winshuttle Studio, una herramienta de gestión de datos diseñada para equipos de negocio (que no requiere habilidades técnicas de codificación), podrá eliminar de forma rápida los registros duplicados.



03

DESAFÍO:

QUEBRANTAMIENTO DE LOS PROCESOS Y LAS REGLAS DEL NEGOCIO

Si usa procesos manuales para crear y actualizar los datos maestros de sus clientes, uno de los mayores retos será hacer cumplir las reglas de negocio y los procesos de una forma coherente. Por ejemplo, sus directivas pueden indicar que hay que realizar una verificación de solvencia para determinados tamaños de pedidos antes de crear un nuevo registro de cliente.

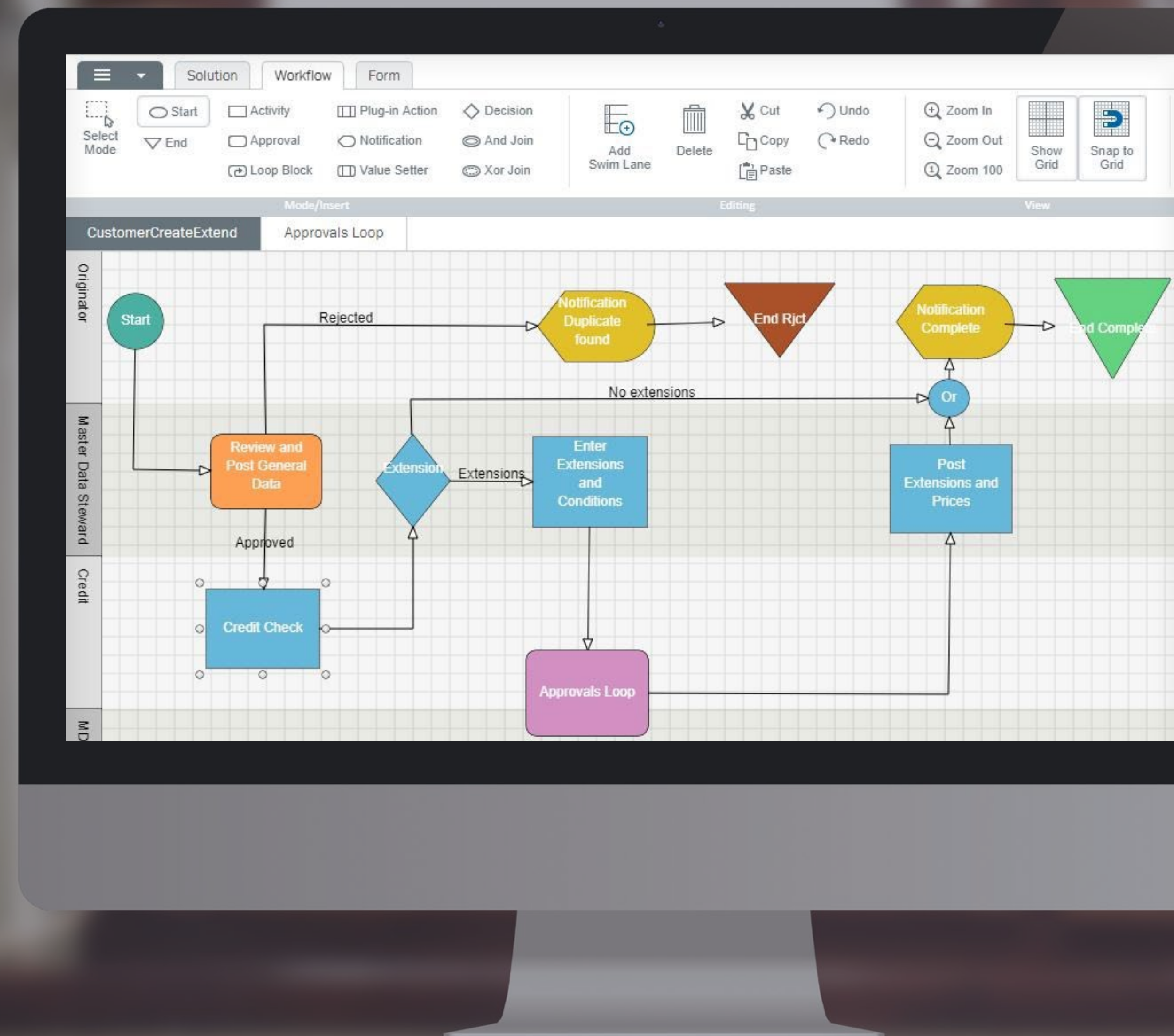
Si no hay un control formal, será fácil evitar o saltarse esta regla, lo que llevará a incumplir el acuerdo y creará riesgos innecesarios para el negocio.

SOLUCIÓN:

CONSTRUIR PROCESOS DE *WORKFLOW* AUTOMATIZADOS CON CONTROLES FORMALES

Gracias al sofisticado *software* de automatización de datos de SAP, como Winshuttle Foundation, su equipo puede crear y lanzar soluciones que garanticen el cumplimiento con sus procesos de negocio.

Puede asegurar sus procesos maestros de cliente para reducir los riesgos y mejorar la calidad de los datos definiendo los flujos de aprobación formales, o bien con un formulario que incluya una lógica inteligente capaz de desencadenar los pasos del proceso de *workflow* o los requisitos de los datos basados en las aportaciones de los usuarios del negocio.



Este es un ejemplo de un proceso de *workflow* para crear o extender los registros de cliente desarrollados con Winshuttle Foundation. Con un lienzo de diseño visual, es sencillo crear un proceso de *workflow* acorde con su proceso.



04

DESAFÍO:

DATOS INCOMPLETOS DE CLIENTES

Los datos incompletos de clientes pueden retrasar el procesamiento de pedidos, envíos y facturación, además de generar un trasiego innecesario entre los equipos de atención al cliente y sus clientes (con lo que también se pierde tiempo y se pone en riesgo la satisfacción del cliente).

SOLUCIÓN:

FACILITAR LA RECOPILOACIÓN DE DATOS CON LOS FORMULARIOS WEB

El primer paso es definir los campos maestros de cliente obligatorios para, a continuación, crear una solución de formularios y proceso de *workflow* con Winshuttle Foundation que incorpore esos requisitos. Los solicitantes y otros participantes del proceso de *workflow* no podrán enviar el formulario sin proporcionar los datos obligatorios (incluso si esos datos no son obligatorios en su sistema SAP).

También puede pedir que se envíe determinada documentación junto con los archivos de datos, tales como formularios de desgravación de impuestos o verificaciones de solvencia, para ayudarle a cumplir con los controles internos.

Request New Business Partner

RequestorJennifer HwangRequest IDBPRequest-0000042Customer Sales Role

BP Details

BP Number3000048Name *PURR COSearch Term *DEMOBusiness Pa

Language *ENTelephone267-441-0111EmailEMAIL@EMAIL.COMCustom

House1712StreetCHESTNUT STCity *

Region/State *PAPostal Code19103-5120Country *USSAP Message General Role

Business partner 3000048 created

Customer Sales

BP Number3000048Sales Organization *1710Distribution Channel *10Division *

Sales District *Currency *USDPrice Group *01-RegularCustomer P

Price List Type *01-StandardDelivery Priority02-NormalIncoTermsCFRIncoTerms 2

Payment Terms *NT30Tax Classification *0SAP Message Sales Role

Validate BP Sales

Ejemplo de un formulario diseñado con Winshuttle Foundation para crear clientes o proveedores en un sistema S/4HANA de SAP. Puede hacer que algunos campos sean obligatorios en el formulario, aunque no lo sean en SAP.

05

Cuánto cuestan los datos malos

\$3,1

billones de
dólares al año en
EE. UU.

IBM, 2016

\$14,2

millones de dólares
al año por empresa
en EE. UU.

Gartner, 2013

32 %

de media de datos
malos en empresas
de EE. UU.

Experian Data Quality, 2013

DESAFÍO:

DATOS DE MALA CALIDAD NO UNIFICADOS

Si introduce datos manualmente en la interfaz de SAP, las posibilidades de que el formato de los datos esté unificado son escasas. Para los campos clave como el correo electrónico, las direcciones o los números de teléfono, a la larga esto puede ser una fuente de problemas, entre los que se cabe mencionar los intentos de entrega fallidos y una comunicación precaria con el cliente.

SOLUCIÓN:

HACER CUMPLIR LAS REGLAS DEL NEGOCIO Y POTENCIAR LOS DATOS CON LOS FORMULARIOS WEB

Construya y lance una solución de formularios y proceso de *workflow* con protecciones de datos integradas y olvídense de los datos no unificados. Haga cumplir las reglas del negocio para dar formato a campos clave, como la obligación de utilizar guiones en los números de teléfono o usar mayúsculas para los nombres de los clientes.

Para potenciar sus datos, también puede colaborar con servicios web externos que unifiquen las direcciones, proporcionen detalles de ubicación por GPS para envíos a clientes y validar direcciones de correo electrónico.



Administrar los datos de forma proactiva le ayuda a ahorrar dinero

Winshuttle proporciona una gran variedad de posibilidades de administración de datos que permite que los equipos de su negocio mejoren la calidad de los datos, tanto si utilizan un formulario web como un libro de Excel para intercambiar datos con SAP.

«Cuesta 1 dólar comprobar un registro en cuanto se introduce; unos 10 dólares, arreglarlo más tarde, y unos 100 dólares si no se hace nada, ya que las ramificaciones de los errores se van expandiendo».

SiriusDecisions, Regla 1-10-100,
por W. Edwards Deming.

Posibilidades de administración de datos de Winshuttle	Excel	Formulario web
Búsqueda de duplicados		✓
Formulario con lógica inteligente		✓
Vistas basadas en roles		✓
Unificación de campos		✓
Campos obligatorios sencillos		✓
Copiar registros «parecidos»	✓	✓
Validación SAP inmediata	✓	✓
Valores de campos desplegados modificables	✓	✓
Búsquedas F4 de SAP	✓	✓



06

DESAFÍO:

GESTIÓN DE DIFERENTES TIPOS DE CLIENTE

Los especialistas en datos maestros de clientes saben que tienen que crear y mantener varios tipos de clientes o grupos de cuentas (cada uno con su tipo de requisitos de datos). Y no son solo los tipos de registro como «vendido a», «facturado a», «enviado a» o «pagador» por los que se tiene que preocupar. La mayoría de las empresas establecen grupos de cuentas personalizados con diferentes procesos operativos y requisitos de datos.

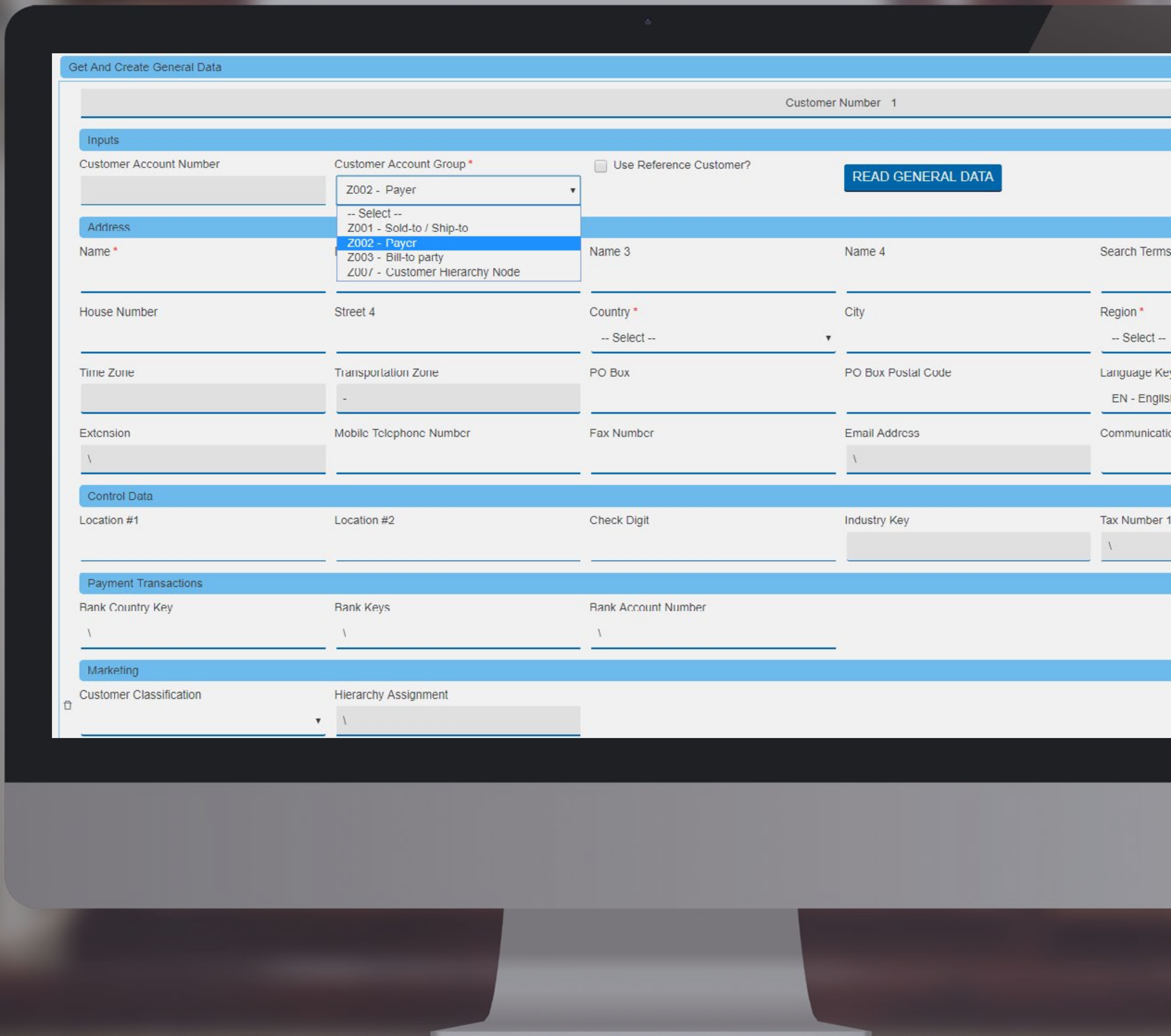
SOLUCIÓN:

CREAR SOLUCIONES DE PROCESOS DE *WORKFLOW* FLEXIBLES

Es fundamental que encuentre una plataforma de automatización que le permita tratar la complejidad del grupo de cuentas de clientes. Por ejemplo, su solución automatizada debería poder asignar a diferentes participantes en el proceso de *workflow* y presentar distintos campos de datos (todos basados en la selección que el solicitante haya hecho del tipo de cliente).

Con Winshuttle Foundation, incluso puede especificar los detalles de nivel de campo por grupo de cuenta de cliente (incluida la opción de que el campo se rellene automáticamente con valores predeterminados, obligatorios o de solo lectura).

Este acercamiento flexible le permite conseguir un posicionamiento organizativo, optimizar los procesos maestros de clientes y mejorar la calidad de los datos de su empresa.



Con los formularios de lógica inteligente puede establecer los pasos del proceso de *workflow*, los datos recopilados y los atributos de nivel de campo basándose en el grupo de cuenta del cliente o en otros criterios.



07

DESAFÍO:

FALTA DE VISIBILIDAD EN EL ESTADO DE LA SOLICITUD

Nuestros clientes nos dicen que, a lo largo del proceso, uno de sus mayores problemas es entender dónde están las solicitudes de creación o actualización, especialmente si alguien del departamento de gestión de ventas necesita saberlo para poder procesar un gran pedido.

Sin la automatización, precisar quién está trabajando en la solicitud es un proceso manual y con el que se pierde mucho tiempo por todos los correos electrónicos y llamadas de teléfono que implica.

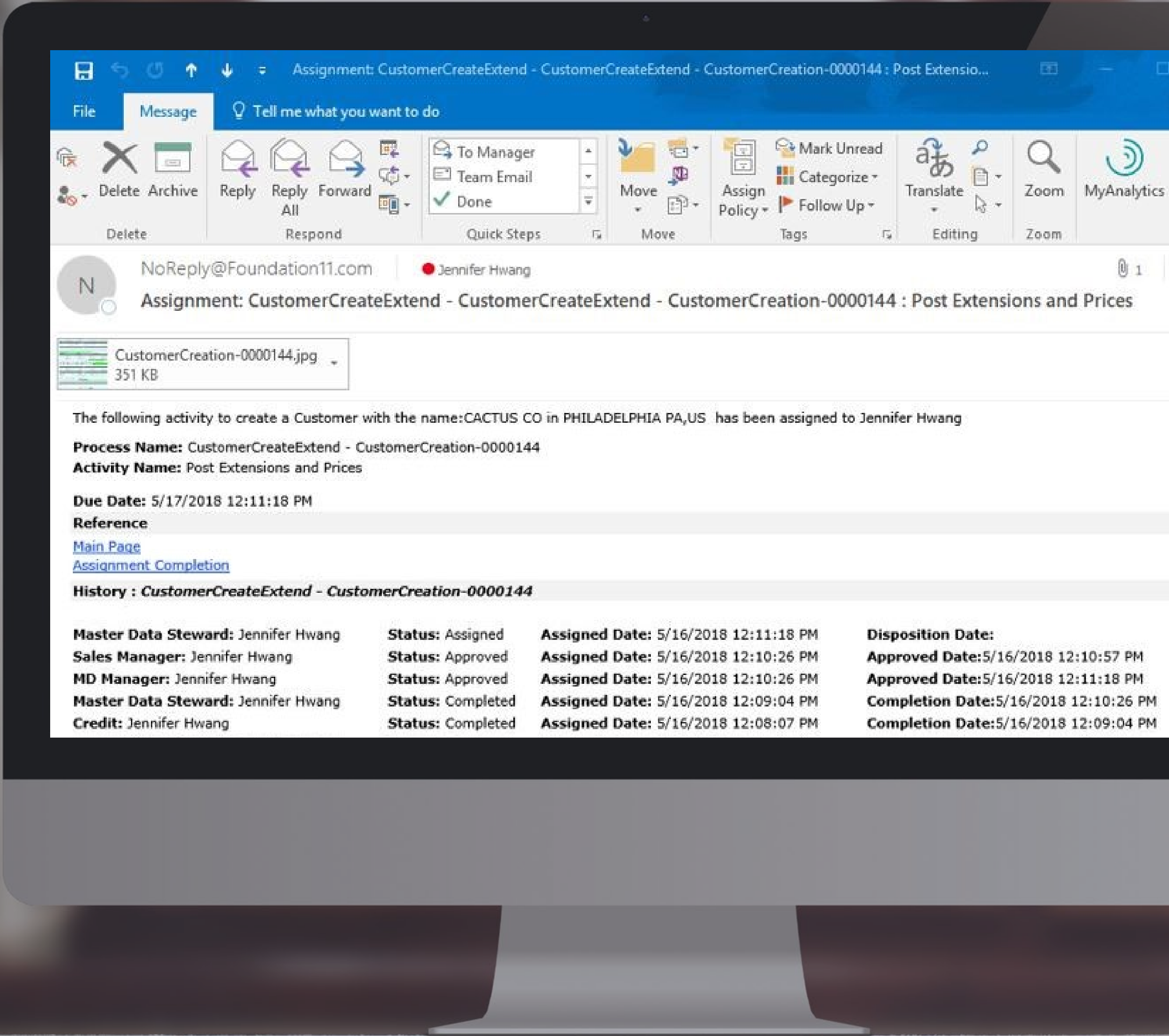
SOLUCIÓN:

FÁCIL ACCESO A UN PROCESAMIENTO DE DATOS DETALLADO

Uno de los principales beneficios de contar con una solución de gestión de datos automatizada es la posibilidad de ver, exactamente y con unos pocos clics, en qué punto del proceso está cada solicitud.

Con Winshuttle Foundation, cada participante del procedimiento puede ver el historial del proceso de *workflow* en notificaciones de correo electrónico o en el formulario web que utilizan para suministrar o aprobar datos (para que así siempre sepan quién y cuándo ha realizado las acciones, además de ver cuál será el siguiente paso del proceso).

El dueño o los participantes del proceso también pueden ver el estado de cada proceso desde una web centralizada.



Los participantes del proceso de *workflow* pueden ver el historial del proceso detallado en forma de texto, tal y como se muestra en el ejemplo anterior, o bien ver gráficamente en qué punto del proceso de *workflow* se encuentra el procedimiento.



08

DESAFÍO:

PROVISIÓN DE REGISTROS DE ACTIVIDAD A TIEMPO

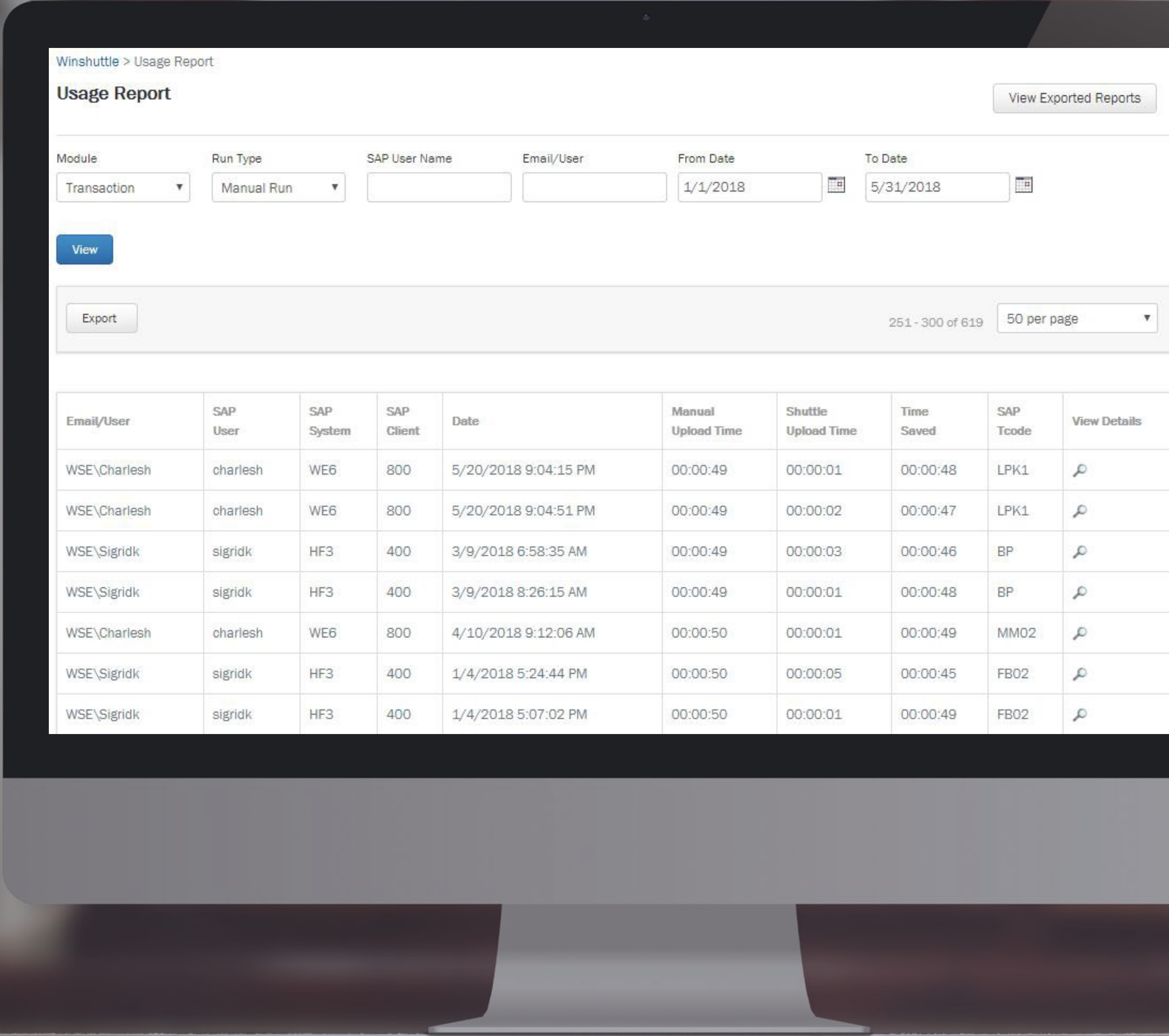
Al introducir datos de forma manual en la interfaz de SAP, podemos toparnos con la engorrosa pérdida de tiempo que supone elaborar un informe sobre quién ha hecho qué con los datos de sus clientes, además de indicar cuándo se han añadido o modificado estos datos.

SOLUCIÓN:

SIMPLIFICAR LOS INFORMES DE AUDITORÍA CON INFORMES PREDISEÑADOS Y UN ACCESO SENCILLO A LOS ARCHIVOS DE DATOS

Asegúrese de elegir una plataforma de automatización que facilite la generación de informes que muestren quién ha subido, extraído o aprobado datos en qué momento y qué sistemas y códigos de transacción se han utilizado.

Con Winshuttle Foundation también podrá llegar a los archivos de datos intercambiados con SAP y exportarlos a Excel, si lo necesita (lo que simplifica y acelera el proceso de auditoría).



Si tiene que proporcionar registros de actividad para los datos maestros de cliente, Winshuttle Foundation le permite obtener esos datos rápidamente.

09

DESAFÍO:

MEDICIÓN DEL RENDIMIENTO

Sin la automatización, es muy complicado saber exactamente cuánto tiempo tardará en completar las solicitudes de creación o modificación de cliente en cada etapa del proceso, ya que implica combinar correos electrónicos y registros en SAP (la cual es una tarea aburrida y con la que se pierde mucho tiempo). También es un engorro calcular otros aspectos, como el número de registros procesados o los errores de datos.

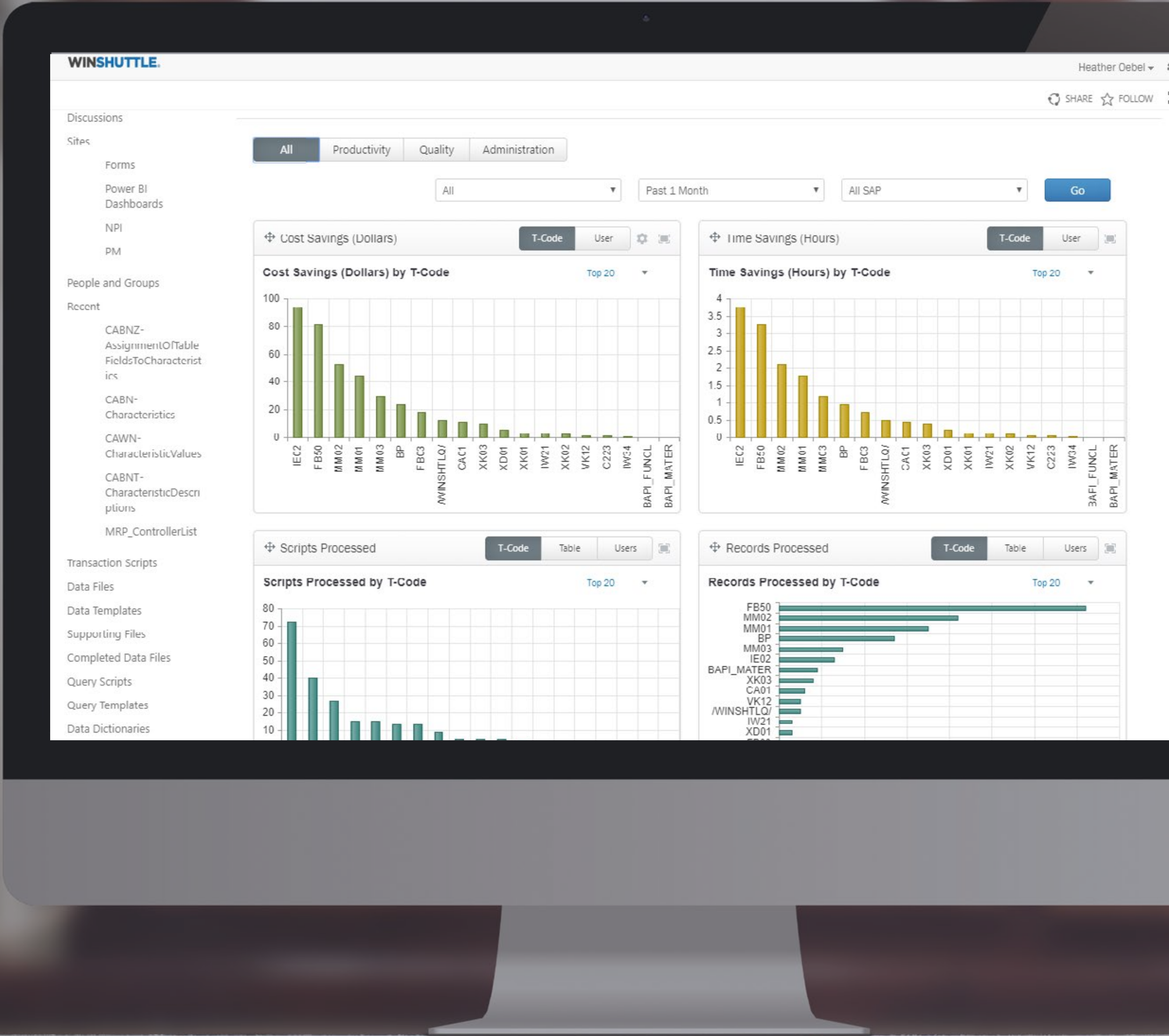
Si no hay un acceso sencillo a estos aspectos clave, crear informes de los Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS), productividad y calidad de datos, en el mejor de los casos, es un proceso lento y en el peor de ellos no se llegarán a crear (lo que ralentiza las mejoras y pone en peligro los recursos).

SOLUCIÓN:

MONITORIZAR AUTOMÁTICAMENTE LOS ASPECTOS CLAVE

Tener acceso inmediato a los aspectos clave del proceso es un beneficio esencial de la automatización del proceso maestro del cliente. Winshuttle Foundation proporciona varios informes de paneles de control originales que hacen que sea rápido y sencillo monitorizar la productividad y los errores de datos, así como el ahorro de tiempo y costes.

Con Foundation, también puede establecer objetivos de ANS para cada paso del proceso de *workflow* y acceder a datos de marcas de tiempo para los distintos pasos (lo que facilita calcular si está cumpliendo con sus objetivos y ayuda a identificar los cuellos de botella a fin de que pueda tratar de resolver cualquier problema).



Realice el seguimiento de los aspectos clave por usuario y código de transacción, incluidos el número de registros procesados y el ahorro de tiempo y costes.

Elimine la entrada manual de datos en SAP y ahorre tiempo

Estas cifras muestran el promedio de tiempo que los clientes de Winshuttle ahorran al automatizar las tareas de entrada de datos con los programas de Winshuttle en comparación con el tiempo que tardan trabajando directamente con la interfaz de SAP.

Puede realizar el seguimiento del tiempo que su empresa ahorra con los paneles originales incluidos en la plataforma de Winshuttle.

«Gracias al tiempo que hemos ahorrado con Winshuttle, no nos ha hecho falta incrementar la plantilla, incluso cuando la empresa está en expansión».

Joseph Wieczorek

Director, Organización de datos maestros
Reynolds Leveraged Services

94 %

Crear cliente
XD01

78 %

Modificar cliente
XD02



10

DESAFÍO:

CLIENTES, EQUIPOS DE VENTAS Y DE DATOS MAESTROS INSATISFECHOS

A largo plazo, muchos de los desafíos que hemos resumido en este libro electrónico desencadenan problemas en la empresa. Estos problemas provocan directamente que los clientes y los equipos de ventas estén insatisfechos. Pero los clientes y el departamento de ventas no son los únicos que se llevan la peor parte: a menudo, se responsabiliza al equipo de datos maestros de los retrasos y errores de datos, cuando en realidad solo están esperando a la empresa y a los datos malos que se les han entregado.

Trabajar noches y fines de semana para estar al día de todas las tareas manuales de gestión de datos mina la moral y resta tiempo de las actividades de más alto valor.

SOLUCIÓN:

ACCELERAR, MEJORAR LA CALIDAD DE LOS DATOS Y AUMENTAR LA FELICIDAD

A estas alturas del texto, esperemos que ya se haya dado cuenta de que resolver los nueve primeros desafíos de datos maestros de clientes puede suponer un gran golpe de efecto en su empresa. Puede reducir drásticamente el tiempo que lleva procesar las solicitudes y mejorar el nivel general de la calidad de los datos (todo ello sin necesidad de contar con habilidades técnicas de codificación o de tener que depender del departamento de TI).

Hágalo y solucionará el problema número 10, con lo que tendrá clientes más satisfechos, agentes de ventas más felices y equipos de datos maestros más contentos y productivos.

«Ahora usamos el término ‘Winshuttling’ para referirnos a cualquier solución que nos haga la vida más fácil. Para nosotros, Winshuttle se ha convertido en sinónimo de resolución de problemas».

Steve Walker

Director de la Cadena de Suministro
Under Armour



LOGRE RESULTADOS POSITIVOS EN TODOS SUS PROCESOS DE NEGOCIO Y DE DATOS MAESTROS

Los productos de Winshuttle le permiten lograr resultados positivos en todos los datos maestros de SAP (materiales, proveedores, finanzas, mantenimiento de planta, RR. HH., etc.), no solo en los objetos de mayor nivel, sino también en los registros de datos maestros que tenga en la empresa.

También podemos capacitarle con objeto de que agilice y mejore la calidad de los datos para tareas transaccionales como la facturación, asientos de diario y órdenes de pedido.

« Winshuttle Foundation aporta mucha flexibilidad para crear el gobierno de datos y orientarlo correctamente a los usuarios de su negocio. Proporciona tal capacidad de controlar el negocio que hace que el proceso sea muy simple y permite que los usuarios puedan hacer el trabajo a tiempo de una manera sencilla».

Julie Priebe

Directora de Datos integrados
Kellogg



FI
Gestión financiera



CO
Controlling



SD
Distribución de ventas



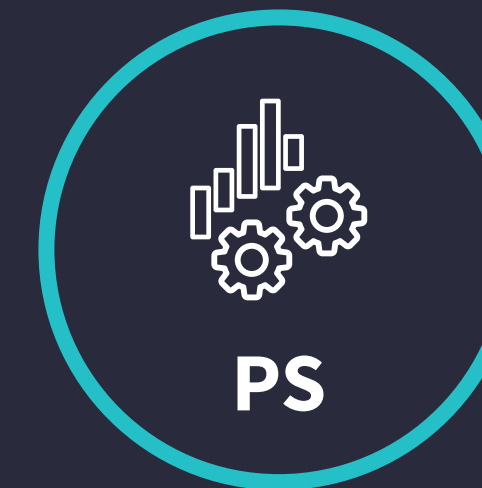
MM
Gestión de materiales



PM
Mantenimiento de planta



AM
Gestión de activos



PS
Gestión de proyectos



PP
Plan de producción



QM
Gestión de calidad



HR
Recursos humanos

WINSHUTTLE®

Desde 2003, el *software* de Winshuttle permite a los equipos de negocio dejar huella gracias a soluciones que facilitan y agilizan el intercambio de datos con SAP mediante Excel, optimizan los procesos de negocio de SAP mediante formularios y procesos de *workflows*, y mejoran la calidad de los datos con capacidades de administración de datos.

Sus soluciones de negocio informatizadas permiten a los usuarios automatizar procesos y resolver problemas sin comprometer la seguridad o el gobierno. Los equipos del negocio pueden crear soluciones en todas las líneas de negocio y en la infraestructura SAP, para agilizar los lanzamientos de productos y los procesos de contabilidad financiera, optimizar la integración de clientes y proveedores, mejorar la eficiencia del mantenimiento de planta, abordar los proyectos de migración de datos y mucho más.

Winshuttle ofrece dos plataformas flexibles de gestión de datos: Winshuttle Studio permite a los equipos del negocio crear soluciones basadas en Excel que eliminan la introducción manual de datos en SAP y agilizan las tareas relacionadas con los datos maestros y transaccionales. Winshuttle Foundation es una solución de procesos de *workflow* de empresas que incluye una vasta integración de SAP, de manera que los equipos de negocio pueden optimizar los procesos de SAP y extraer más valor de su sistema ERP.

Ambas plataformas están certificadas para usarse con SAP ECC y SAP S/4HANA. Con ellas, los equipos de negocio podrán mejorar y proteger uno de los activos estratégicos más valiosos: sus datos. Obtenga más información sobre las soluciones de gestión de datos de SAP de Winshuttle en winshuttle.es.

