

[Entrevista]

www.computing.es

24 febrero 2010 13

Ulrich Dietz, CEO y presidente del Comité Ejecutivo de GFT

“Los bancos españoles son un ejemplo de eficiencia operativa, innovación y modelo de negocio”

GFT es un proveedor TI radicado en Alemania con fuerte implantación en el sector financiero. Su estrategia Global Delivery Model le ha permitido dar

un salto cualitativo como multinacional ya que cuenta con una red internacional de servicios en donde el criterio para la asignación de expertos a

un proyecto está fundamentado en base a los requisitos del cliente, el perfil solicitado por el proyecto y la disponibilidad de recursos.

R.C.

El centro de negocio de GFT es el sector financiero. ¿Cómo desarrolla la estrategia para este mercado?

En GFT, sabemos que las instituciones financieras tienen que encontrar y, también, proporcionar la tecnología más innovadora aplicada a la banca comercial, banca de empresas y la de inversión. Nosotros contamos con la experiencia y conocimiento necesarios para proveer las mejores soluciones a todo tipo de instituciones financieras. Según el prestigioso ranking de FinTech, publicado por la revista estadounidense American Banker, este año seguimos entre las mejores 50 compañías de tecnología aplicada al sector financiero de todo el mundo. Concretamente, en 2009 ostentamos el puesto 44.

¿Qué servicios abarca el portafolio de su compañía, tanto desde el punto de vista de consultoría como de implantación de soluciones y BPO?

Ofrecemos todo tipo de soluciones innovadoras en TI. A las empresas que quieren preparar sus procesos de negocio para el futuro con aplicaciones tecnológicas de vanguardia, GFT les proporciona soluciones que les permiten destacar entre sus competidores de forma rápida y duradera. Desde el testing y la gestión de aplicaciones, al CRM, la gestión del riesgo, el core banking o la integración de sistemas. Nuestro portafolio de soluciones es tan amplio como las necesidades de nuestros clientes.

El punto fuerte de su compañía es el Global Delivery Model. ¿Cómo plantean este modelo?

Nuestro Global Delivery Model permite asignar el experto más adecuado a las necesida-

des de cada proyecto, independientemente de su ubicación geográfica, mientras un responsable local, próximo al cliente, coordina todo el proceso. GFT pone a disposición de sus clientes una red internacional de servicios en donde el criterio para la asignación de expertos a un proyecto está fundamentado en base a los requisitos del cliente, el perfil solicitado por el proyecto y la disponibilidad de recursos.

Esta fórmula implica que el grupo ha dejado de ser una multinacional tradicional, con delegaciones que trabajan exclusivamente dentro de sus propios mercados, para convertirse en una verdadera organización transnacional en la que cada delegación lleva a cabo proyectos de otros países en función de sus conocimientos y capacidades. GFT cuenta en la actualidad con centros de desarrollo de software en Alemania, Suiza, España y Brasil que prestan sus servicios a clientes en toda Europa y América.

Nuestro Global Delivery Model es la base para aplicar unos servicios de outsourcing de TI de calidad con costes competitivos.

¿Cómo se reparten los ingresos de su compañía por áreas de producto?

En nuestra compañía, orientamos nuestra actividad a los servicios y no a productos concretos. Por ello, nuestros ingresos están relacionados con áreas de negocio. Concretamente, en 2008 el grupo consiguió un volumen total de ventas de 242,2 millones de euros distribuidos en las áreas de negocio de GFT de la siguiente forma: Resourcing (145,7 millones de euros), Servicios (90,9 millones de euros) y Software (5,6 millones de euros).

¿Puede citar alguna referencia interesante dentro de su cartera de clientes?

Entre los proyectos más destacados que hemos llevado a cabo últimamente podríamos mencionar tres. La implantación de un sistema de BI (Business Intelligence) para Royal Bank of Scotland (RBS). La renovación de una de las plataformas de banca on line más importantes en Europa para una gran entidad financiera alemana. En este caso el objetivo era actualizar la plataforma tecnológicamente para mejorar la experiencia interactiva del usuario final, así como permitir la posibilidad de ofrecer nuevos servicios a sus clientes. Por último, destacaría un proyecto realizado para la Deutsche Post en Alemania, en el que desarrollamos y mantenemos los sistemas de atención al público de sus 9.000 oficinas de correos.

¿Qué opina del mercado español? ¿Qué oportunidades ofrece para su negocio?

La experiencia bancaria de España y sus fuertes lazos culturales y lingüísticos con Latinoamérica le ofrece buenas oportunidades para posicionarse como destino de empresas europeas que quieran externalizar sus servicios por medio del outsourcing. De hecho, Barcelona, junto con otros lugares como São Paulo en Brasil, son una alternativa eficaz a India o Europa Oriental.

Nuestra experiencia en los últimos años ha dado origen en España a unos profesionales bien formados dentro del sector financiero. Así, incluso un informe de Forrester ('Complementing India With Nearshore Strategies: Spotlight on Spain') destaca la calificación de España como destino de externalización de servicios de TI. De hecho, este documento sugiere que el país es una opción



ideal de nearshore para aquellas compañías principiantes en temas de externalización o como alternativa a la India.

Los bancos españoles están muy bien considerados fuera de nuestras fronteras. ¿Está de acuerdo con esta impresión?

Sí, totalmente. El mercado bancario español es uno de los más desarrollados de Europa y un modelo a seguir para sus competidores internacionales. Hemos constatado este punto en un estudio que hemos realizado, junto con Pierre Audoin Consultants (PAC), a nivel europeo con las principales entidades financieras y que ha revelado que, a diferencia de otros países europeos, las entidades españolas es-

tán consideradas como ejemplo a seguir en cuanto a la eficiencia operativa, la innovación y modelo de negocio.

El hecho de que la banca española sea la que menos se ha visto afectada por la crisis financiera está sirviendo para que los modelos de negocio basados en la banca tradicional sean utilizados como ejemplo a seguir en otros países.

¿Cuáles son las asignaturas pendientes de la banca desde el punto de vista de las TIC?

El proceso de optimización de costes conduce a reflexiones sobre la necesidad de estandarización de las plataformas donde residen las aplicaciones corporativas. Este proceso ya se llevó a cabo en el sector indus-

trial hace unos 10 años, cuando proveedores de productos de software como SAP revolucionaron el mercado de software para la gestión de empresas. En las grandes entidades con presencia internacional se plantea la progresiva implantación de una plataforma común en distintas filiales de distintos países en los cuales ya existe una dirección de negocio común. En las entidades de menor tamaño que operan a escala estatal la evolución reciente se ha basado mayoritariamente en desarrollos a medida; y la estandarización de plataforma favorecería la optimización en los costes de mantenimiento y a la vez asegurar la agilidad requerida por el negocio incorporando nuevos productos y servicios.