



<De aquí y allá>

Comunicación Global

Expansión

ERHARDT GROUP OF AMERICA

14.07.05

Nuevo director de la zona norte de Serikat

La consultora informática Serikat, integrada en el grupo Erhardt, ha nombrado a Iñigo Landa como director de la zona norte.

estrategi@net
INTERNET E-BUSINESS TELECOMUNICACIONES
E-TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Tecnologías de la Información

Serikat ha iniciado un nuevo plan estratégico a tres años con varias metas. La más llamativa hace referencia a un elemento cuantitativo como es el alza de las ventas en un 60%. Hasta los 25 millones de euros. Los responsables del grupo dan, sin embargo, más importancia al desarrollo corporativo, área que ocupa desde hace unos semanas, Yolanda Rodríguez, procedente de Microsoft.

“Los clientes de Serikat tienen nombre y apellidos”

Yolanda Rodríguez, directora de desarrollo corporativo del grupo Serikat

● Gonzalo Sáenz

Ha ocupado puestos de responsabilidad en diversas compañías de tecnologías de la información de Navarra. Posteriormente recalcó en la multinacional Navision, dedicada a software de gestión empresarial. La nueva directora de desarrollo corporativo de Serikat, Yolanda Rodríguez, era hasta ahora directora de mediana empresa de Microsoft Ibérica y en su declaración han pensado palabras “estrictamente financieras, mi lugar está en el País Vasco”, y así poder compatibilizar mejor su vida personal con la laboral, “a la que por cierto no renuncio”.

P. Serikat se sitúa a medio camino entre las grandes firmas del sector y las empresas más humilladas?

R. La firma celebrará el próximo año el decimoquinto aniversario. En este período, Serikat se ha posicionado justo en medio de las dos segmentaciones indicadas, lo cual ofrece una flexibilidad enorme. Como en las grandes firmas, Serikat puede acompañar a sus clientes en todas sus necesidades y capacidades humanas y tecnológicas con recursos para lograrlo. Sin embargo, en cambio, una empresa local y muy cercana para nuestros clientes, tanto si están en País Vasco, como en Zaragoza, Madrid o Barcelona. Para nosotros los clientes tienen nombre y apellidos, no son un mero expediente. De hecho, contamos con una cartera de clientes y proveedores muy estable en el tiempo. Conocemos a las personas, los proyectos empresariales a futuro, con la ventaja que nos da tener un pie fuera y las necesidades tecnológicas más objetivas y críticas. En definitiva, podemos y sabemos atender



Homologada para dar servicios a la Generalitat de Cataluña

La incorporación de Yolanda Rodríguez a Serikat coincide en el tiempo con la homologación de la firma ibérica por la Generalitat de Cataluña y el Ayuntamiento de Barcelona para ofrecer servicios profesionales a ambas administraciones. Se cumple de esta manera el objetivo clave que se había marcado el equipo directivo por una parte, aumentar el peso del negocio del sector público y de otros segmentos de valor añadido como consultoría estratégica y outsourcing. Y, en segundo lugar, elevar el negocio en zonas en expansión (Madrid, Cataluña y Aragón), zonas donde el grupo cuenta con oficinas propias y que representan ya aproximadamente el 40% del negocio. En esta estrategia, se destacan nuevos mercados como el noroeste, el noreste, el catalano y el riojano. Las previsiones para este año apuntan a una facturación de 50 millones, con una plantilla formada por 400 profesionales.

propio crecimiento. Desde esta perspectiva surgen otras serie de metas. Así debemos profundizar en las alianzas estratégicas con las firmas líderes en soluciones TICs. Se trata de estar con el cliente hasta el final y convertir las soluciones subcontratas, las más utilizadas y por tanto las más utilizadas en términos económicos, que de hacerlo con el máximo esfuerzo. Otra línea básica es acompañar a los clientes en nuevos negocios (soluciones o-business, soluciones

verticales, R&D, gestión documental, realidad virtual, y así un largo etc.) en un ámbito amplísimo como Política, Banca y Seguros, Industria y Servicios). El siguiente paso es territorial del grupo a través de la creación de nuevas oficinas y centros de desarrollo de negocio en esta línea en Aragón, Cataluña y País Vasco.

F. ¿Qué objetivos se plantea desde su responsabilidad de desarrollo corporativo?

R. Serikat tiene muchos retos por delante.

LA GACETA DE LOS NEGOCIOS

ERHARDT GROUP OF AMERICA

CAMBIAN DE CHIP egnl@negocios.com

YOLANDA RODRÍGUEZ

Yolanda Rodríguez se incorpora como directora de desarrollo corporativo en Serikat Consultoría e Informática. Antes había trabajado como directora de Canal de Navision Software España y directora de mediana empresa para Microsoft Ibérica.

comunikat



<De aquí y allá>

Impulsando nuestro plan

Como ya anunciamos en su momento con el Plan Estratégico, SERIKAT está abordando con ilusión todos aquellos puntos que comprometimos en el mismo.

Ejemplos como el de Calidad, se están convirtiendo en un eje transversal de nuestra empresa, dejando de ser un área para convertirse en un modo de hacer las cosas, estando ya implicados todos los niveles de SERIKAT, delegaciones, estructuras, recursos, métodos... etc.

De la misma manera estamos impulsando otras áreas, como marketing corporativo, con el despliegue de nuestra nueva imagen, acciones coordinadas de comunicación, desarrollo de alianzas estratégicas con Oracle, IBM, Business Objects, Microsoft... etc.

Y, dentro del área comercial, destacamos fundamentalmente el refuerzo de dos de nuestras delegaciones, la zona Norte, con la incorporación de Iñigo Landa como Director de la misma y la zona Centro, con la incorporación de Lola Alvarado como Gerente de Cuenta, responsable de una amplia línea de actividad comercial.

Desde SERIKAT les damos la bienvenida y esperamos que su incorporación sirva para fundamentar más y mejor nuestras relaciones y éxitos con nuestros clientes y socios.



Iñigo Landa,
Director Zona Norte



Lola Alvarado,
Gerente de Cuenta

La e-evolución del GRUPO ERHARDT

(extractado de EL PAIS, 26/06/2005)



"El Grupo familiar ERHARDT, fundado en 1882, quiere multiplicar por dos su negocio en cinco años". Hoy emplea a 700 personas y cerrará el ejercicio 2005 con unas ventas de 193 millones.

ERHARDT, en su cuarta generación, cuenta actualmente con las divisiones de Transportes y Logística, Trading Internacional y Tecnologías de la Información.

El origen de la actividad empresarial, hace ya casi 125 años, son los servicios al transporte marítimo. Hoy sigue significando el mayor porcentaje de la cifra de ventas. "Nuestra apuesta es ser un operador logístico integral y estar presente en todo el transporte marítimo, terrestre y aéreo", señala Eugenio Erhardt, presidente del Grupo.

También el trading se ha desarrollado desde los orígenes de ERHARDT. Hoy, la actividad se centra en los productos siderúrgicos, la madera, la piedra y mármoles y múltiples productos industriales.

Por otra parte, ERHARDT puso en marcha, en 1991, desde SERIKAT, una División de Tecnologías de la Información que, conjuntamente con las sociedades filiales Q MEDIA y OPEN AULA es, hoy, un referente en las Areas de Outsourcing, Consultoría Informática, Servicios Profesionales y Formación.

El Grupo cuenta con una amplia presencia territorial con centros de trabajo en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, A Coruña, Ferrol, Vigo, Santander, Tarragona, Cartagena, Zaragoza, San Sebastián, Santa Cruz de Tenerife, Cádiz, Bermeo....

"Mantenerse como empresa familiar durante cuatro generaciones no ha sido fácil. Hoy, solamente dos hermanos trabajan en el Grupo: Eugenio, el Presidente y Rafael, el Vicepresidente. Coincidiendo con el impulso empresarial del buen gobierno corporativo, los Erhardt han abierto el Consejo a la presencia de consejeros independientes".