



Microsoft Dynamics Caso de éxito:



Visión General

País: España.

Sector: Servicios.

Perfil de cliente

El Real Madrid es el Club de fútbol más laureado del mundo, pero además, es una gran empresa que factura más de 300 millones de Euros al año.

Situación

Antes de implantar Microsoft Axapta, se recogía la información de 15 sistemas diferentes y separados, dificultando la extracción de la información necesaria para la gestión de la empresa

Solución

El Real Madrid decidió implantar Microsoft Axapta como centro de sus sistemas de información.

Beneficios

- Integración de sistemas
- Flexibilidad y Adaptación
- Robusto repositorio de información
- Integración con el resto de productos Microsoft

Adaptación e Integración, la aportación de Microsoft Axapta a la gestión del Real Madrid

"Microsoft Axapta nos proporciona el entorno para crecer y para adaptar e integrar cualquier herramienta que necesitemos. No hay límites a nuestra imaginación en estos aspectos"

D. Enrique Uriel Director de TI del Real Madrid

A lo largo de una historia de más de 100 años, El Real Madrid se ha convertido en el Club de fútbol más laureado del mundo. Entre sus triunfos, cabe destacar sus 29 ligas y sus 9 Copas de Europa. Pero además, El Real Madrid es una empresa que factura más de 300 millones de Euros al año, mediante diversas líneas de negocio: taquillas, derechos televisivos, merchandising, etc.

Por sus características especiales como empresa y club de fútbol, el Real Madrid cuenta con más de 70 sistemas de información distintos para cubrir los requisitos de su negocio. Microsoft Axapta funciona como repositorio de la información del Club, integrándose con estos sistemas y ofreciendo la posibilidad de analizar la información de forma consolidada y centralizada.

Situación

El Real Madrid cuenta con más de 70 sistemas de información para cubrir las necesidades de su negocio. Antes de la implantación de Microsoft Axapta, la información se encontraba en 15 sistemas diferentes y aislados. “En el pasado necesitábamos hasta una hora para localizar la información y extraer un ratio de nuestra actividad” nos explica D. Enrique Uriel, director de TI del Real Madrid. Además el contar con sistemas de información independientes en cada departamento, suponía que un mismo dato podía provenir de varias fuentes y ser completamente distinto dependiendo del lugar de origen.

Otro aspecto importante a la hora de seleccionar un sistema ERP era la flexibilidad. En palabras de D. Carlos Martínez de Albornoz, Director General Corporativo del Real Madrid “Una de las características de este negocio es la tremenda flexibilidad que necesitamos, las fuentes de ingresos son cambiantes y debemos adaptarnos a las circunstancias....necesitamos herramientas que soporten nuestras estrategias de crecimiento”

Solución

Hace dos años el Real Madrid decidió modernizar sus sistemas de información, para ello consideraron las ventajas e inconvenientes de las distintas ofertas que el mercado les ofrecía.

La solución elegida debía cumplir cuatro requisitos críticos para el Real Madrid:

- Necesidad de un entorno robusto
- Plataforma que permitiera gran flexibilidad en la integración de diferentes sistemas
- Soluciones basadas en las tendencias del mercado

- Soluciones flexibles que permitieran adaptarse a los requerimientos cambiantes del negocio.

Don Enrique Uriel nos explica las razones de estos requisitos:

“La infraestructura de TI en el Real Madrid es compleja en cuanto a requerimientos debido a sus distintas áreas de negocio, ...además nuestro departamento debe proporcionar seguridad, integridad, disponibilidad y confidencialidad de la información a la organización”.

“Todo debe funcionar el 100% del tiempo, sin excusas, y especialmente durante los eventos.”

“Nuestro departamento debe seguir la velocidad creciente que nos impone nuestro negocio. Debemos entender sus necesidades, integrarlas en el sistema y hacer trabajar las soluciones para la empresa”.

Finalmente el Real Madrid se decantó por la tecnología Microsoft, por entender que era la oferta que mejor cubría estos aspectos y decidió adoptar .NET como lenguaje de desarrollo, SharePoint como portal corporativo y Microsoft Axapta como Solución de Negocio.

Beneficios

SharePoint es seleccionado como portal corporativo. Este portal permite integrar las distintas herramientas que necesita el Club, y presentarle a cada usuario la información que necesita de la forma más adecuada.

“Un usuario del departamento financiero utiliza Microsoft Axapta, con toda la capacidad y funcionalidad que le ofrece, pero si eres el Director General y quieres consultar información de alto nivel SharePoint es la opción adecuada”. Nos dice D. Enrique Uriel.

Microsoft Axapta es el centro de los Sistemas de Gestión del Real Madrid. Según D. Enrique Uriel, alguno de los beneficios que les proporciona Microsoft Axapta son:

“Microsoft Axapta cubre las necesidades de la empresa en dos aspectos muy importantes:

Por un lado es una herramienta muy adecuada para una empresa de nuestro tamaño, con aproximadamente 300 millones de euros de facturación, y lo más importante, es una herramienta muy dinámica que nos permite crecer en la gestión interna del negocio.

También es destacable su capacidad de integración con el resto de nuestros sistemas de información, lo que convierte a Axapta en el centro de la información financiera de la empresa”.

Ahora, toda la información financiera que se genera en el Club es depositada en Microsoft Axapta, que funciona como repositorio único de información, esto permite que los usuarios hayan dejado de pensar en la información como algo departamental y la consideren información corporativa, a la vez que se incrementó la eficacia en la obtención de información.

“Cuando extraigo información de Microsoft Axapta para el Comité de Dirección, tengo la seguridad que es la información más actualizada y es la información correcta”.

Otro beneficio importante de Microsoft Axapta para el Real Madrid es la capacidad de adaptación de la solución a las necesidades cambiantes del mercado. Cuando preguntamos a D. Enrique si opinaba que Microsoft Axapta era una herramienta que le permitiría crecer y adaptarse a sus necesidades futuras, su respuesta fue contundente:

“Completamente, estoy seguro que Microsoft Axapta se irá adaptando a las tendencias de mercado en tiempos muy cortos”.

“Microsoft es una gran compañía y puede ayudarnos en todos los aspectos de nuestro negocio salvo, lógicamente, jugar al fútbol”

Concluyó D, Enrique Uriel.

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 902-197-198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite:
www.microsoft.es

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite:
www.microsoft.com/spain/businesssolutions

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft, es una marca registrada o marcas comercial de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

Microsoft®