

Neinver innova de la mano de COMMON MS

Fundada en 1969, Neinver es una de las principales compañías especializadas en el desarrollo, inversión, gestión de activos inmobiliarios y gestión de fondos. Desde su nacimiento, la actividad de Neinver ha girado en torno al desarrollo, adquisición, comercialización y gestión de una amplia gama de productos inmobiliarios, incluidos parques empresariales, parques industriales y activos retail. En los últimos 18 años, Neinver ha desarrollado más de 2 millones de metros cuadrados de proyectos industriales, adaptados a las necesidades de cada cliente.

Actualmente gestiona 539.000 m² de superficie retail, en Europa, más de 1.600 tiendas y más de 800 de las mejores marcas nacionales e internacionales. El Grupo tiene presencia en Alemania, España, Francia, Holanda, Italia, Polonia, Portugal y República Checa.

INNOVACIÓN COMO VALOR

Uno de los objetivos y valores de Neinver es la innovación, y es dentro de esta filosofía en la que se encuadra el proyecto puesto en marcha por la compañía, de la mano de COMMON MS, y cuyo objetivo es, en palabras de Sergio Jiménez, CIO de Neinver, “contamos con un modelo único de gestión que, en los últimos años se ha visto inmerso en un proceso de transformación digital con el objetivo, entre otros, de maximizar y optimizar nuestros procesos. Y este es el objetivo del proyecto que hemos puesto en marcha, denominado EMA, de la mano de COMMON MS”.

COMMON MS APORTA LA MOVILIDAD PLENA

El desarrollo de EMA ha permitido a Neinver la completa integración de las áreas comercial y legal de la compañía, lo que favorece significativamente los procesos internos, teniendo en cuenta el gran volumen de contratos y todos los aspectos legales y jurídicos que se deben cumplir en cada uno de los 7 países donde la compañía opera. Para ello, como señala Sergio Jiménez, “ha sido necesaria la estandarización de más de 50.000 modelos distintos de contrato, para optimizar la eficiencia en el proceso de contratación e incrementar la seguridad jurídica, además de agilizar los procesos de aprobación entre los diferentes departamentos en los 7 países donde estamos presentes. Con EMA, no solo se garantiza el contacto permanente entre las diferentes áreas, sino que se facilita la unificación de procesos en la misma herramienta, lo que supone una notable optimización de recursos en nuestra actividad de gestión comercial”.

El permanente contacto que facilita esta herramienta entre el departamento comercial y legal, asegura que los contra-

tos estén ajustados a los requerimientos legales de cada país. De esta forma, el equipo comercial cuenta en todo momento con la tutela del equipo legal, ampliando su versatilidad y la rapidez a la hora de cerrar los contratos. Además, EMA se integra plenamente con la solución SAP Real Estate, lo que amplía sus funcionalidades y permite la cobertura internacional.

ARQUITECTURA DE SOPORTE

Para poner en marcha este nuevo proyecto en Neinver, COMMON se ha basado en una arquitectura TI montado sobre soluciones SAP, SAP ERP ECC y SAP Fiori, haciendo uso de Neptune Software para conseguir mejorar la experiencia de usuario y movilizar los procesos a los dispositivos móviles de los empleados, tanto Smartphone como tablets, con la creación de una App, uno de los pasos que también se han dado.

BENEFICIOS OBTENIDOS



Para poner en marcha este nuevo proyecto en Neinver, COMMON se ha basado en una arquitectura TI montado sobre soluciones SAP, SAP ERP ECC y SAP Fiori, haciendo uso de Neptune Software para conseguir mejorar la experiencia de usuario

Los beneficios que Neinver ha obtenido con la creación de Ema no solo han venido de la mano de negocio sino también de la satisfacción del cliente. Como asegura el CIO de Neinver, “gracias a esta solución, no solo se favorece el contacto permanente entre los departamentos comercial y legal, sino que gracias a la estandarización de contratos, agiliza y facilita los procesos de gestión”.

Sergio Jiménez asegura que, “como beneficios más inmediatos, podemos destacar la importante reducción de carga y tiempos de trabajo, ya que se automatiza el contenido de los contratos

en función de los parámetros que se incluyan por parte del equipo comercial. Se han minimizado los riesgos de error, ya que su automatización garantiza la precisión de cada cláusula, y sobre todo, la unificación de procesos en una misma herramienta entre los todos los países donde NEINVER opera”.

PRÓXIMOS PROYECTOS DE FUTURO

Neinver, fiel a su carácter innovador, está en constante evolución y búsqueda de desarrollos y herramientas que permitan a la compañía maximizar sus proce-

sos internos y optimizar su proceso de gestión. “Actualmente, estamos experimentando un proceso de transformación digital mediante la adaptación de las nuevas tecnologías a nuestro modelo de negocio. Desde NEINVER, apostamos por la personalización de las herramientas y sistemas digitales para seguir creciendo en eficiencia e innovación en el mercado retail. En ese sentido, seguiremos trabajando para obtener nuevas soluciones, métricas y procesos que nos permitan continuar a la cabeza del sector en esta materia”, asegura Sergio Jiménez, CIO de Neinver.