



REAL MADRID DÜNYANIN EN BAŞARILI SPORTİF YENİDEN YAPILANDIRMALARINDAN BİRİDİR

Varlık Satışına Dayalı Nakit Girişi Modeli ve Yıldızlara Dayalı Strateji



2000-2005 Adımlar

Perez Öncesi:

- €300 milyon borç; yıllık €23 milyon zarar
- Dünyanın en popüler futbol kulübü ve en bilinen futbol markası ancak sadece €39 milyon ticari gelir (Manchester United'ın yaklaşık yarısı). Sponsorlar gelirleri sadece %5'i
- Futbol gelir liginde ilk üç dışında; gelirler toplamı €138 milyon ki Manchester United'ın yaklaşık %60'ı

Perez yönetiminin hedefleri

1. Kulübe yetenek alacak ve markasının gücünü kullanacak finansal esnekliği sağlamak
2. Üst düzey oyuncuların kurulu bir takım yaratmak
3. Real Madrid marka ve içeriğini pek çok kanaldan yaymak

Stratejik Adımlar

1 Finansal esneklik kazanmak

- Madrid'in finansal bölgesinin kuzeyindeki eski antrenman sahalasının bulunduğu Ciudad Deportiva'nın yeni imar çalışması sonrası %20'sinin özel firmalara satışı. Kalanının da yerel yönetim ve devlete satılarak park ve spor tesisi yapımı. Yaklaşık 120 dönümlük alandan kulüp 1 yılda €500 net nakit girdisi sağlamıştır
- Kulübün varlıklarının geri alımı ve tekrar satışı (örneğin 10 yıllık kontrat ile satılmış olan localar €16 milyona geri alınıp, her biri yıllık €16 milyon tekrar geri satıldı)
- Kulübün yayın dışı bütün imaj ve pazarlama haklarına sahip olan Societa Mixta kurulup bunun %20'si aynı yıl €78.1 milyona Caja Madrid'e, bir yıl sonra %10 €39.5 milyona Sogecable'a satıldı

2 Galacticos

- Yeni yönetim işini marka ve içerik yönetimi olarak tanımladığında bireysel markalardan oluşan Galacticos projesini hayata geçirdi. Yıldız oyuncuların hem medyada hem sahada performansları iyiydi. Her oyuncunun imaj gelirlerinin yansı kulübün oluyordu. İlk yıldızın alımı için başkan €78 şahsi kredi kullandı ancak 2003 sonrasında kulüp artık bu işi kendi finanse eder hale geldi
- Şu an her yıl €30 milyon artı oyuncu satışından gelen gelirler oyuncu transferine ayrılıyor

3 Marka ve İçerik Yönetimi: Manchester Utd modeli takip edildi ama yıldız odaklı bir strateji ile: TV kanalı, dergi, sponsorluklar, mağazalar, yeni medya

4 Uluslar arası Genişleme: Kuzey ve Latin Amerika ve Asya'da büyüme modeli. 2004/2005 sezon turu yaklaşık €22 milyon gelir yarattı

Yayınlar: Deloitte Football Money League 2007, Deloitte Annual Review of Football Finances 2007, Harvard Business School "Real Madrid De Futbol" Case, Business Week: Royal Bounty For Real Madrid, Takım Analizi



DÖNÜŞÜMÜ SAĞLAYAN ORGANİZASYON YAPISI İLK GÜN HAZIRLANMIŞTIR

Perez, 2006'da takımın 3 yıllık sportif başarısızlığa ve yıldızların antrenör değişikliklerine rağmen reaksiyon göstermemelerine kızarak istifa etti



Ticari Şirket Mantığında Yapılanma



2004 yılı sonunda kulüpte 384 profesyonel, 230 oyuncu, 170 yan zamanlı personel, 62 danışman ve görevli vardı.
Kulübün yıllık sporcu ve sportif kadro dışı maaş giderleri €1.4 milyondur