

Caso práctico: Holiday Gym



Holiday Gym: La empresa

Holiday Gym nació en España hace más de 25 años, con el fin de romper con la idea tradicional de gimnasio e implantar un nuevo concepto de Fitness, basado no sólo en el cuidado del cuerpo y la salud, sino también en la mejora del humor y en el fomento del equilibrio mental y físico de sus socios. Fiel a su lema “el deporte por y para todos”, Holiday Gym cuenta actualmente con 11 centros en Madrid y 1 en Alicante.

Con más de 30.000 socios activos, equipamiento deportivo de última generación, una plantilla cercana a los 500 profesionales al servicio del deporte, y una excelente relación calidad- precio, es una de las cadenas deportivas más dinámicas y en crecimiento del panorama nacional (en octubre de 2012 se abre una nueva sede en Madrid), y es referente indiscutible en el sector de los clubes deportivos y de salud.

Con **la incorporación de la biometría XELIOS en el control de acceso físico de los trabajadores y socios de los clubes**, a partir de enero de 2008, Holiday Gym se adelantó a sus competidores, ofreciendo a sus socios y empleados movilidad, ergonomía, ahorro de tiempo y comodidad, y abanderando una imagen innovadora y segura en el mundo del Fitness.



Algunos datos

- 12 centros (13 a finales de 2012) y más de 30.000 socios activos
- Una plantilla de trabajadores cercana a los 500 profesionales
- Más de 125 actividades por semana
- Media de accesos diarios: 1300
- Media de accesos en hora punta: 200
- Dos tipos de socios: estándar y VIP
- Los socios VIP pueden acceder a cualquier centro



La problemática del cliente

A finales del año 2007, Holiday Gym comenzó la búsqueda de un sistema de control de acceso físico, identificación y control de asistencia de empleados y socios, que le permitiera optimizar sus recursos humanos y materiales, responder a las demandas de los socios de una forma fiable y eficaz, racionalizar el uso del espacio, ahorrar costes, controlar las horas de trabajo de sus empleados y disminuir el absentismo laboral.

Los socios

Holiday Gym cuenta con dos tipos de **socios: Estándar y VIP**, que suman más de 30.000. (Los últimos gozan de acceso ilimitado a todos los gimnasios de la cadena, y su número es cercano a los 10.000).

Con una media de 1300 accesos diarios (en días laborables) en los gimnasios y horas punta que sumaban hasta 200 entradas se hizo necesario contar con un sistema de control de accesos rápido y eficaz, personal e intransferible, y que asegurara sin margen de error la identidad de los socios y eliminara el fraude.

Hasta ese momento, el acceso se hacía mediante una tarjeta a nombre del socio. Esta tarjeta era supuestamente exclusiva de - y podía ser usada sólo por- el socio titular. Sin embargo, en la práctica:

- el socio podía hacer entrega de su tarjeta a un no socio, que accedería entonces a las instalaciones sin haber pagado cuota alguna. **Suplantación de identidad**
- La tarjeta podía perderse (con lo que había que generar una nueva tarjeta al socio, con los gastos que ello conlleva) o robada. **Costes añadidos**
- El socio podía olvidar la tarjeta (con lo que el acceso por los tornos lo debía realizar manualmente el personal de recepción). Las consecuencias más inmediatas: ralentización en la entrada de socios especialmente en horas punta (colas de entrada), con las consiguientes quejas por parte de los socios, **colapso en las recepciones, pérdida de tiempo y eficacia del personal.**

Los empleados

Para la entrada a los centros de trabajo, los empleados usaban tarjetas iguales a las de los socios (tarjetas que podían, por tanto, perderse, robarse, o entregarse a otros empleados, que podrían fácilmente fichar por el titular, suplantando su identidad)

Por las características de la oferta de servicios de la cadena de gimnasios, los **trabajadores de Holiday Gym** estaban, entonces como ahora, sujetos a condiciones de trabajo muy diversas: mientras el personal de recepción y mantenimiento es propio de la cadena, muchos de los instructores de clases colectivas, monitores de sala y entrenadores personales son autónomos, y trabajan para los gimnasios en horarios muy variables, facturando a los clubes diferentes cantidades mensuales, en función de las horas efectivamente trabajadas cada mes. Controlar el cumplimiento de estos horarios y luchar contra el absentismo laboral se convirtieron en una prioridad para la cadena, no sólo por motivos económicos, sino también para asegurar la calidad de las actividades y servicios ofertados.

Para la entrada a los centros de trabajo, a finales de noviembre de 2007, los empleados usaban tarjetas de proximidad o de contacto iguales a las de los socios (tarjetas que podían, por tanto, perderse, robarse, o entregarse a otros empleados, que podrían fácilmente fichar por el titular, suplantando su identidad)

En este contexto, **XELIOS BIOMETRICS** ofreció una **solución integral, eficaz** y con una excelente relación coste-beneficio

La solución de Xelios Biometrics SA

En noviembre de 2007, Holiday Gym se puso en contacto con XELIOS para solicitar una solución a medida que resolviera sus necesidades. A la cadena de gimnasios habían llegado previamente referencias sobre la experiencia de Xelios, amplia y contrastable, en control biométrico de accesos físicos para un gran número de usuarios.

Se decidió trabajar en dos etapas:

1. Instalación de un piloto en uno de los clubes con más afluencia de entradas/ salidas (en concreto, Holiday Gym Vergara), para testeo de la solución durante un periodo de tiempo de 2-3 meses.
2. Una vez conseguido el visto bueno del cliente, y al validación por el mismo de la solución, se procedería a la implantación masiva del sistema en todos los clubes de la cadena.

Finalmente en el mes de enero de 2008, se acordó la instalación del nuevo control biométrico de accesos físicos, para socios y trabajadores en los 10 gimnasios que la cadena tenía abiertos en España en esa fecha y en los que se inauguraran en el futuro.

Arquitectura de la solución implantada

Por gimnasio

- **Una estación de enrolamiento**_(o captura de huellas de usuario) por cada club, situada en la recepción. El alta de los datos del usuario y la captura de la huella se realizan con supervisión por parte de un trabajador del gimnasio. El terminal empleado es el MorphoSmart MSO300, muy robusto y con un sensor de gran área de captación.
- **Un sistema de control de acceso físico**, mediante la integración de terminales biométricos (MorphoAccess MA500+ hasta 50.000 usuarios) de control de salida y entrada en los tornos ya existentes en cada gimnasio. Cuando el socio coloca la huella en el los MA 500+, y obtiene una identificación correcta, el propio terminal activa el relé del torno, permitiéndole la entrada. Si el usuario ha sido dado de baja, el terminal no o reconocerá como socio activo, con lo que no se abrirá el torno.

En la central

- **Base de datos con información biométrica** (datos de usuarios, minucias de huellas y permisos de acceso, entre otros). Los aplicativos Xelios manipulan los datos aquí contenidos, con la ventaja de poder pertenecer a un motor de BBDD dinámico y adaptarse automáticamente a modelos de datos propios del cliente.
- **Un servidor central de reparto y carga de huellas** en los terminales de acceso MorphoAccess.
- **Utilidades de monitorización y generación de informes**

Hardware Biométrico

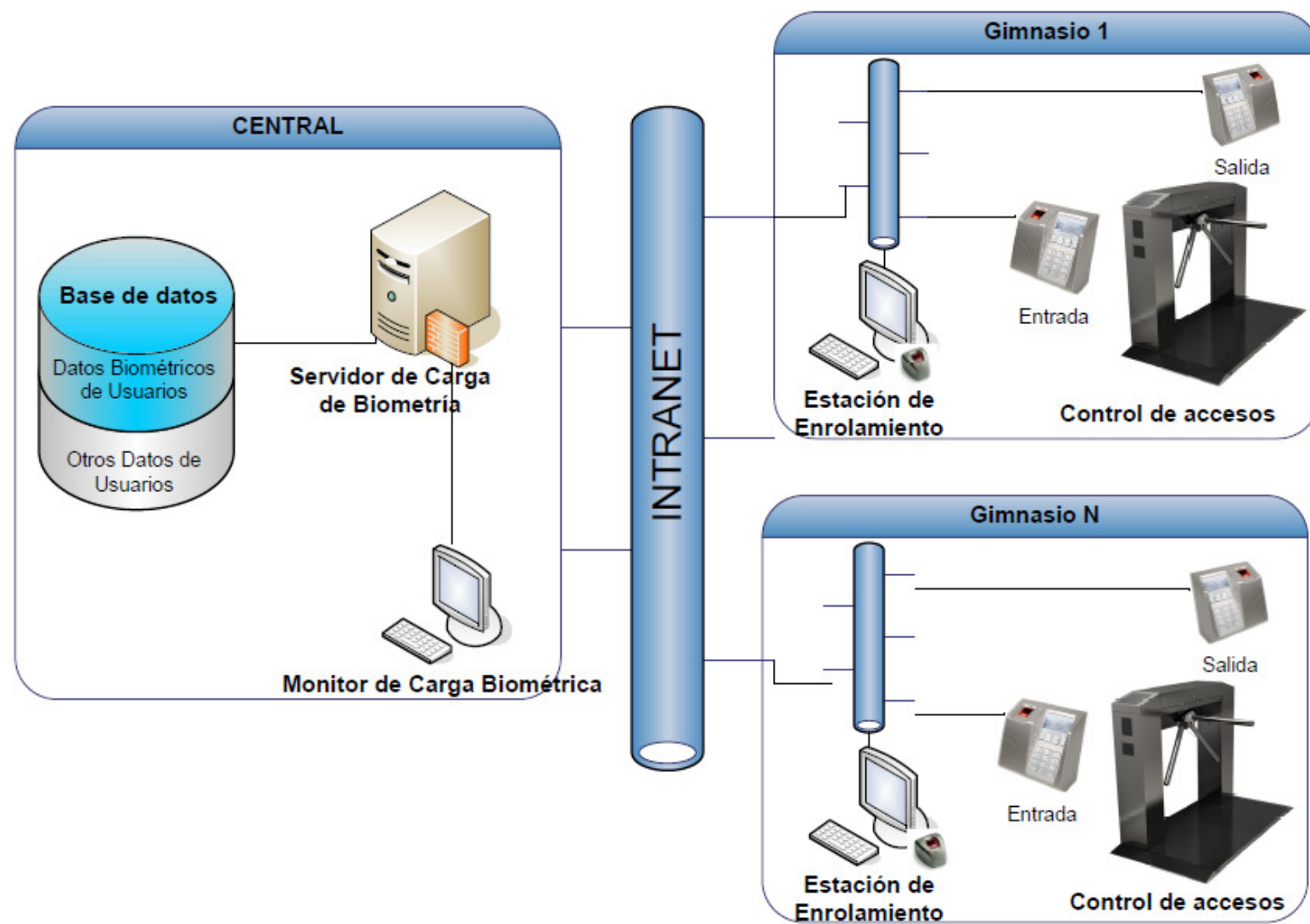
Los terminales **MorphoAccess MA500+**, integrados en los tornos, permiten un acceso seguro al club a los socios y a los trabajadores. Todo ello sin el uso de tarjeta



El **MorphoSmart MSO300** se usa en las recepciones de los gimnasios para capturar las huellas del usuario. La información del usuario se almacena en una base de datos central.



Arquitectura de la Solución



Funcionamiento de la solución

- Los procesos de alta y baja de huellas /usuarios se realizan localmente en las recepciones de cada club.
- Una vez capturadas las huellas, se envían a la base de datos de la Central, donde quedan almacenadas.
- El servidor central reparte las huellas a los terminales de los diferentes gimnasios, según correspondan. (Así las huellas de un socio VIP estarán cargadas en todos los terminales de todos los clubes, permitiéndosele el acceso a todos los centros. Las de un socio del club de Moncloa, por ejemplo, sólo estarán cargadas en los terminales de Moncloa). La carga y reparto de huellas es un proceso que se realiza cada segundo, por lo que un usuario que acaba de ser dado de alta en un club puede, de forma inmediata, entrar en el mismo usando su huella. Del mismo modo, en el mismo momento en el que se da de baja a un socio, este no podrá ya acceder al club que haya venido usando hasta el momento de la baja.
- En el caso de caída de la red, funcionamiento del sistema está garantizado, dado que los MorphoAccess MA pueden funcionar autónomamente, con los datos de carga que hayan recibido hasta el momento de la caída. Recuperada la línea, la recarga de las nuevas altas/ bajas dadas en los clubes durante la interrupción del suministro de la red, es inmediata.



Ventajas de la solución

1. **Se garantiza de forma inequívoca la identidad del usuario** al que se autoriza/ deniega la entrada, sin posibilidad de error. La HUELLA es algo que el individuo ES, y forma parte de él, a diferencia de la tarjeta de proximidad o de contacto anteriormente usada, que es algo que el individuo TIENE. La huella no puede ser copiada, robada o extraviada.
2. **Tiempos de identificación inferiores a un segundo**, con lo que se evitan las colas en la entrada, habituales en los gimnasios en las horas punta
3. **Se evita el fraude que supone la suplantación de la identidad de los socios**: un no socio no puede usar las instalaciones haciéndose pasar por un socio
4. **Se evita el fraude en la suplantación de la identidad de los empleados**: ningún empleado puede ya fichar por otro, con lo que se computan mejor las horas de trabajo efectivas realizadas (en base a las cuales se pagan las nóminas de los empleados autónomos), y se controla el absentismo laboral.
5. Permite obtener **información veraz e incontestable de las entradas/ salidas**, al permitir la **generación de informes a medida** de las necesidades del cliente
6. **Permite tener visibilidad on line, desde la Central, en tiempo real, del estado del sistema** en todos los clubes (terminales desconectados, terminales en standby) y realizar recargas centralizadas,
7. **Se ofrece a los socios una imagen de modernidad** al tiempo que se garantiza su seguridad y custodia de sus datos

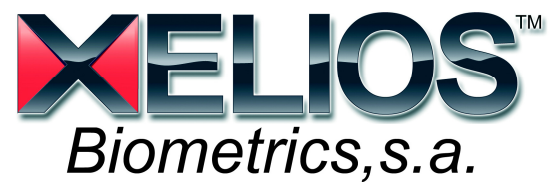
Testimonio

Gracias a la implantación del control de acceso XELIOS en nuestras instalaciones, hace ya 5 años, eliminamos de raíz el fraude que teníamos con el uso indebido de las tarjetas de banda magnética. Al principio, como todo lo novedoso (fuimos los primeros en nuestro sector en usar esta tecnología), hubo algunas suspicacias, pero el recelo inicial se superó al poco tiempo, especialmente cuando los socios y empleados se dieron cuenta de la rapidez y comodidad de la solución de Xelios.

Nuestros socios clientes y nuestro personal están ya totalmente mentalizados, pues para ellos también supone una gran seguridad saber que contamos con una medida que disuade a cualquier impostor. Ha sido un gran avance de cara a nuestra clientela. E internamente, para la empresa, la solución es muy rentable, como sistema de control muy fiable que evita el absentismo laboral.

Resumiendo, tomamos hace 5 años la mejor de las decisiones, que tanto nuestros socios como nuestros empleados respetan y agradecen.

Miguel Ángel Hernán - IT Manager



Calle Esteban Palacios nº10, planta 3, oficinas 33-34. CP 28043, Madrid
Tel: + 34 91 300 56 44
Fax: + 34 91 759 68 26
Mail: info@xelios.es
Web: www.xelios.es