BÖWE SYSTEC
Sorting

SOLUCIONES LOGÍSTICAS E INTRALOGÍSTICAS PARA CLASIFICACIÓN POSTAL Y PAQUETES

EDITORIAL

Estimado lector,

Según el último estudio en Europa sobre e-commerce elaborado por eMarketer el Reino Unido mantiene el liderazgo en este segmento en el continente europeo. Aunque Alemania está creciendo de forma notable, España no se queda atrás, es el cuarto país de Europa por cifras de ventas de e-commerce. En concreto, según las estadísticas del análisis y solo en las ventas B2C, España movió 39.243 millones de euros en 2019, un 29% más que el año anterior según datos de la CNMC, y se posicionó como el cuarto mercado en Europa, por encima de Holanda, en e-commerce, en un ranking encabezado por Reino Unido, Alemania y Francia.

Las tiendas de venta física ofrecen una experiencia multisensorial que el e-commerce no ofrece, por muy buena que sea la experiencia de compra online. Por eso, el panorama no cambiará radicalmente, el comercio físico será el favorito porque ofrece la cercanía con el producto y la marca.

Uno de los fenómenos que se ha propiciado al haber dos canales para adquirir el mismo producto, físico y online, es el llamado *showrooming*, palabra que define el comportamiento, cada vez más frecuente, que consiste en ir al punto de venta para analizar el producto físicamente, pero comprarlo a través de Internet tras comparar las diferentes ofertas en línea. Los estudios concluyen que un 75% de los internautas practican el *showrooming* en las tiendas.

Sinceramente,

Roberto Martín
Director de Operaciones
BÖWE SYSTEC Iberia

CONTENIDO

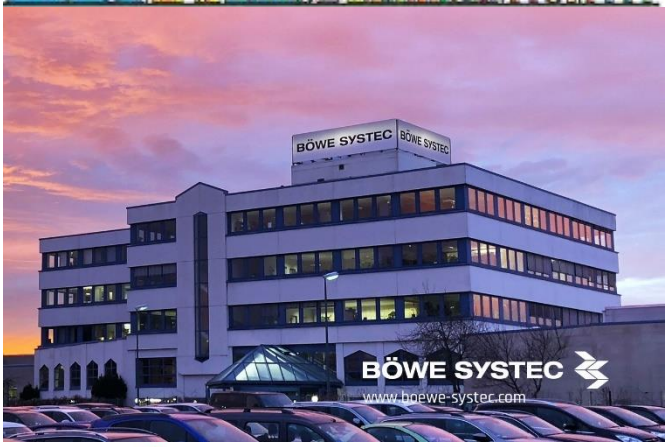
- EDITORIAL 2
- MEGA CONTRATO BLECKMANN CON GYMSHARK 3
- BÖWE SYSTEC GALARDONADO CON EL PREMIO "CALIDAD – MADE IN AUGSBURG" 4
- "SHOWMING" VS "WEBROOMING"..... 5
- ENTREVISTA A LOGISFASHION 6
- GRUPO POSSEHL, AÑO FISCAL 2019 8
- PRÓXIMOS EVENTOS 11
- PERFIL DE LA COMPAÑÍA 12

BÖWE SYSTEC IBERIA

España
Julián Camarillo, 12
28037 Madrid

Portugal
Granja Park, 5
2710-142 Sintra

Tel.: +34 913 757 399
e-mail: info@bowe-systec.es
websites: www.bowe-systec.es
www.bowe-systec.pt



NUEVO MEGA CONTRATO DE BLECKMANN CON EL GIGANTE DE ROPA GYMSHARK

Bleckmann ha abierto un nuevo centro de distribución. El proveedor de servicios logísticos se encargará de la logística de la compañía británica de e-commerce Gymshark desde el almacén en Rieme (Gante).

Bleckmann es el socio logístico de Gymshark desde 2017 y el contrato se ha prolongado. Por lo tanto, los dos también trabajarán juntos durante los próximos 9 años.

Para garantizar una flexibilidad aún mayor, Bleckmann ha trasladado todas las operaciones de Gymshark al centro recientemente inaugurado en Rieme, que tiene un tamaño de 30.000 m². De ellos, 17.000 m² están reservados exclusivamente para clientes de Gymshark.

LA SOLUCIÓN DE CLASIFICACIÓN OPTIMUS YA ES INDISPENSABLE EN BLECKMANN

El sistema de clasificación completamente automático **OptiSorter Horizontal** de **Optimus,** compañía perteneciente al BÖWE Group, ha sido el corazón del proveedor de servicios logísticos Bleckmann desde septiembre de 2018.

LOGÍSTICA DE EXTREMO A EXTREMO

Bleckmann se encarga de la implementación de extremo a extremo de su cadena logística para Gymshark, incluido la logística inversa, el almacenamiento, la distribución de e-commerce, el soporte aduanero y las devoluciones logísticas. Esto para gran satisfacción de Gymshark.

"Hemos trabajado con Bleckmann desde agosto de 2017 y son el ingrediente clave para cumplir nuestros compromisos con nuestros clientes en más de 170 países", dijo Steve Hewitt, Director Ejecutivo de Gymshark.

"Están tan enfocados en cuidar a nuestros clientes como nosotros y siempre se esfuerzan por mantenerse a la vanguardia y recomendar la mejor solución posible. Cuando hablamos de trabajar con socios en Gymshark, no hay mejor ejemplo. Son verdaderamente de primera clase".

EVOLUCIÓN DE LOS CLIENTES

"Nos complace poder contribuir al éxito de Gymshark en tal medida. Con miras a las soluciones de software y automatización adecuados, diseñamos conjuntamente el ecosistema logístico que estimula la evolución de nuestros clientes", dice Reinardt van Oel, Director de Operaciones Regional de Bleckmann.

OPTISORTER HORIZONTAL

DATOS TÉCNICOS

Tamaño bandejas	150 x 200 – 700 x 900 mm
Máx. Peso artículo	31,5 kg
Máx. Rendimiento	18.000 art/h I 1,1 m/s
Tecnología de Lectura	BCR & OCR
Modularidad	Diseño modular
Operación	Operación intuitiva con BÖWE Sort

BÖWE SYSTEC GALARDONADO CON EL PREMIO "CALIDAD – MADE IN AUGSBURG"

A finales de 2019, BÖWE SYSTEC recibió el premio "Calidad – Made in Augsburg". Esto se concede a los destinatarios que han contribuido al futuro económico de Augsburgo a través de su creatividad e innovación. El Director de Recursos Humanos de BÖWE SYSTEC, Stefan Kooss, aceptó el premio en una ceremonia en la Cámara del Príncipe en el Ayuntamiento que preside el Exmo. Alcalde Dr. Kurt Gribl y la Alcaldesa Eva Weber.

Por sexta vez, la ciudad de Augsburgo otorga el premio "Calidad – Made in Augsburg". Los destinatarios reflejan todo el espectro de la industria de Augsburgo. De manera totalmente objetiva, los premios se otorgaron a empresas involucradas en industrias especializadas que quizás solo son conocidas por grupos de objetivo relativamente pequeños. "No es importante si la empresa es una empresa nueva o tiene una larga tradición; para nosotros, al decidir a quién entregar los premios, la calidad es la clave", explica el Exmo. Alcalde Dr. Kurt Gribl.

Otras once empresas de Augsburgo fueron galardonadas junto con BÖWE SYSTEC como símbolo de la estima de la ciudad por su contribución a la economía y la excelente calidad de sus productos y servicios. "El objetivo es asegurar la posición futura de Augsburgo como un lugar de producción", enfatiza la Alcaldesa Eva Weber.

Stefan Kooss de Recursos Humanos y Alexandra Stölzle de Marketing Corporativo recogen por parte de BÖWE SYSTEC el premio "Calidad – Made in Augsburg" entregado por el Exmo. Alcalde Dr. Kurt Gribl (izquierda) y la Exma. Alcaldesa Eva Weber

SIRVIENDO AL MUNDO DESDE AUGSBURGO

Hoy, BÖWE SYSTEC es un especialista mundial en automatización que participa en numerosas industrias. Emplea a unas 1.000 personas en tres instalaciones europeas de investigación, desarrollo y producción y más de veinte filiales en todo el mundo. Sin embargo, el centro de toda esta actividad mundial se encuentra en el sur de Alemania, en Augsburgo, donde BÖWE SYSTEC tiene su sede. Fue aquí donde Max Böhler y Ferdinand Weber fundaron la compañía en 1945. Mucho ha cambiado a lo largo de las décadas: a través de su espíritu y sentido pioneros para el mercado, BÖWE SYSTEC se convirtió en una entidad mundial y proveedor de servicios completos para soluciones de automatización inteligentes.

PLANTILLA A NIVEL MUNDIAL

Es su personal altamente cualificado el que ha impulsado el crecimiento de BÖWE SYSTEC. Unas 300 personas trabajan en la sede de Augsburgo y cada día, ellos y sus colegas de todo el

mundo dedican su compromiso y entusiasmo a garantizar el éxito de sus clientes. Son ellos los responsables del asesoramiento y del servicio de alta calidad de BÖWE SYSTEC y quienes se aseguran de que la empresa se mantenga en contacto con los mercados y los clientes. Como explica Stefan Kooss, Director de Recursos Humanos: "Esto es lo que se concede como "Calidad – Made in Augsburg". Es el servicio proporcionado por el equipo en su conjunto, en Augsburgo y en todo el mundo".

LOS PREMIOS "CALIDAD–MADE IN AUGSBURG"

Los premios "Calidad – Made in Augsburg" se han presentado desde 2014. Al elegir a qué compañías presentarlos, se evalúan una serie de criterios. Estos incluyen el atractivo de los productos o servicios de una empresa, su poder innovador, su perfil más allá de la región o su singularidad o la de sus productos.

Los orgullosos ganadores de los premios "Calidad – Made in Augsburg"

"SHOWROOMING" VS "WEBROOMING"

Se da el nombre de **"Showrooming"** es cuando un comprador visita una tienda para revisar un producto, pero después lo compra en Internet desde casa. Esto sucede porque muchas personas prefieren ver y tocar el producto que van a comprar, y varios de estos productos están a menores precios en las tiendas online.

"Webrooming", también llamado "investigación online, compra offline", es el comportamiento opuesto al de showrooming. Los clientes buscan los productos en Internet antes de acudir a una tienda física para una evaluación final, y finalmente realizar la compra.

De acuerdo a estudios realizados en los Estados Unidos, una mayoría de las personas hacen webrooming, frente a una minoría que hacen showrooming.

Una pregunta que debemos hacernos es qué es exactamente lo que hace que los clientes prefieran acudir a una tienda física y hacer una compra. Un informe de Merchant Warehouse ha dado algunos puntos clave para ayudarnos a entender mejor esta tendencia. De acuerdo con ellos, existen algunas razones por las que los clientes prefieren webrooming sobre showrooming:

- El **47%** no quieren pagar envíos.
- El **23%** no quieren esperar a la entrega de su producto.
- El **46%** prefieren ir a la tienda a tocar y sentir el producto antes de comprarlo.
- El **36%** preguntará a la tienda si el precio es similar al precio encontrado en línea.
- El **37%** les gusta la posibilidad de poder devolver el producto a la tienda, si es necesario.

LA LOGÍSTICA COBRA CADA VEZ MÁS PROTAGONISMO EN LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

BS: ¿Quién es Logisfashion?

LLC: **Logisfashion** es un **operador logístico multinacional** especializado en el sector **moda y lifestyle** fundado en España que ofrece un servicio de **intralogística** a medida para empresas de **moda y ecommerce**.

Disponemos de 23 centros logísticos y más de 360.000 m^2, repartidos por Europa, América y Asia.

BS: ¿Cuáles son sus principales servicios?

LLC: Nos enfocamos en soluciones logísticas omnicanal (retail, wholesale y ecommerce) para todas las fases de la cadena de suministro:

- **Control de calidad**: Inspecciones en fábricas y control de calidad, durante la producción en origen (Asia).
- **Logística para retail**, preparación de pedidos y todos los procesos y servicios de valor añadido para el sector moda, textil, calzado y lifestyle para su distribución a tiendas.
- **Logística ecommerce**: picking y packing para cliente ecommerce, (b2c), logística inversa, dropshipping para Marketplace.
- **Logística inhouse**: Consultoría logística para optimizar y/o gestionar las operaciones logísticas en las instalaciones del cliente, aprovechando la capacidad instalada y los equipos adquiridos.
- **Transporte**: Nacional e internacional.

BS: 2019 fue año récord para Logisfashion. ¿Cómo se prevé el año 2020?

LLC: 2019 fue un año muy importante para Logisfashion en todos los sentidos. A nivel de facturación, crecimos un 37% cerrando un año muy positivo. A nivel de infraestructura sumamos 136.000 m^2 a la superficie operativa actual.

Sumamos tres nuevas operaciones logísticas de gran envergadura en la zona centro de España:

En Febrero, el centro de Ontígola, ampliamos nuestra capacidad para **logística ecommerce**, sumando 34.000 m^2, donde hemos preparado **3.250.000 pedidos** el primer año.

En Abril, **Toledo Capital**, un gran centro (80.000 m^2) con un alto grado de automatización y la **más alta tecnología** para la preparación de pedidos y procesado de artículos para su **distribución al comercio minorista** (retail). En 2019 hemos expedido **35.377.263 artículos**.

En Mayo, Cabanillas del Campo III, 22.000 m^2 donde se realizan diversas operativas logísticas para cliente ecommerce **(B2C)** y retail **(B2B)**.

Este año, Logisfashion, **ha puesto el foco** en México, abriendo un nuevo centro sumando 12.000 m^2 y las mejores prestaciones para ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

"El reto en 2019 ha sido enorme y para 2020 seguiremos apostando por crecer, esta vez en Latinoamérica, donde México se perfila como el mercado de mayor crecimiento".

BS: ¿Qué % de su negocio es ya Ecommerce?

LLC: Desde el 2011, que empezamos con la logística ecommerce para Amazon Buyvip, la tendencia ha sido imparable. Esto es lógico si tenemos en cuenta la evolución que está teniendo el mercado y el comercio electrónico a nivel mundial.

Hoy en día, el consumidor tiene la capacidad de decidir dónde y cuándo quiere comprar, con lo que es necesario estar preparado para poder ofrecer a nuestros clientes la llave para dar todos los servicios necesarios.

El Ecommerce **representa un 50% de nuestro negocio**.

BS: ¿Qué previsión de crecimiento ve en el sector logístico?

LLC: La **logística** en general y la **logística ecommerce** en particular tienen unas perspectivas muy positivas de crecimiento. La tendencia creciente en ventas online hace que el negocio de nuestros clientes también vaya en aumento.

Nuestra evolución va en esa línea, pasamos de preparar **200.000 pedidos/año** en 2011 a más de **6.000.000 de pedidos en 2019**.

El cliente que compra online valora, fundamentalmente, la rapidez del proceso y la entrega flexible e inmediata.

"El ecommerce representa un desafío constante para nosotros, pero gracias a nuestros sistemas tecnológicos, equipos y planificación estamos preparados para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y ofrecerles el mejor servicio posible".

BS: ¿Cómo afrontan los nuevos retos en materia de ecología y sostenibilidad?

LLC: Nos preocupa el medio ambiente, por ello los nuevos centros, tanto en España como en México, se han desarrollado siguiendo los más altos niveles de calidad y los parámetros de eficiencia energética y cuentan con la Certificación Leed Silver y Gold. Sello medioambiental, a nivel internacional, que avala que nuestro espacio reduce significativamente las emisiones de CO_2 y el consumo de agua y energía. Son centros que aseguran además la calidad y comodidad de nuestros trabajadores.

"El ecommerce representa un desafío constante para nosotros, pero gracias a nuestros sistemas tecnológicos, equipos y planificación estamos preparados para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y ofrecerles el mejor servicio posible"

BS: A nivel de innovación tecnológica, ¿por dónde cree que irá el futuro del sector?

LLC: La logística 4.0 ha llegado en forma de datos, conectividad, tecnología digital e información en tiempo real. Lo que supone la introducción en los centros de distribución de todo tipo de tecnologías, herramientas operacionales e inteligencia de negocio para la transformación del sector logístico.

En Logisfashion, hemos evolucionado hacia un modelo de mejora continua basado en la aplicación de tecnología adaptada a los procesos, las personas, la productividad y el control de costos. Contamos con la experiencia y los recursos de TI necesarios para brindar servicio a las empresas más exigentes del mundo de la moda.

Liliana Labarthe Couto
Directora de Marketing Corporativo
https://www.logisfashion.com/

GRUPO POSSEHL: RECORD DE VENTAS EN 2019

SU AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS GARANTIZA UN NIVEL DE VENTAS Y BENEFICIOS

- Las ventas en 2019 alcanzaron un nuevo récord de 4.100 millones de euros.
- Beneficios antes de impuestos de 173 millones de euros.
- El patrimonio aumenta a 1.100 millones de euros.
- Importantes inversiones orientadas al futuro de alrededor de 150 millones de euros.

Lübeck, Febrero, 2020 - En 2019, el Grupo Possehl logró un record de ventas, a pesar de que la economía mundial se enfrió notablemente. Según las cifras preliminares, las ventas generadas por el Grupo con sede en Lübeck aumentaron un 10% el año pasado a 4.100 millones de euros, con el aumento considerable de los precios de los metales preciosos en el transcurso del año como principal motor de su crecimiento que ascendió a más del 4%. Esto se debió principalmente a las adquisiciones de la compañía y al fuerte desarrollo de la tecnología de limpieza y neumáticos de Possehl, así como a las divisiones de máquinas de impresión. "Tanto el debilitamiento de la economía como la desaceleración en la industria automotriz ciertamente han dejado su huella en algunas de nuestras divisiones", dice el Dr. Joachim Brenk, Presidente Ejecutivo de L. Possehl & Co. mbH. "Sin embargo, la amplia gama de producto de Possehl que comprende nueve divisiones diferentes tiene un efecto estabilizador en el rendimiento general del Grupo y nos permite expandir los segmentos existentes y desarrollar nuevas oportunidades de negocio".

Solo el año pasado, Possehl invirtió unos 150 millones de euros en activos tangibles e intangibles, más que nunca. "A través de estas inversiones, salvaguardamos la competitividad a largo plazo y la viabilidad futura de Possehl, y creamos la base para un mayor crecimiento rentable", explica el Dr. Brenk.

En el ejercicio 2019, las ganancias consolidadas antes de intereses e impuestos (EBIT) ascendieron a 173 millones de euros. El margen EBIT, ajustado por efecto de los metales preciosos, equivalía a casi el 7% de la facturación del Grupo. El desarrollo positivo se registró en el negocio de las máquinas de impresión. Ya en el primer año financiero completo posterior a la fusión, la empresa conjunta ManrolandGoss pudo mejorar significativamente su posición en el mercado y su competitividad, y volvió a la rentabilidad. Otro aspecto positivo fue el desarrollo en la división de Tecnología de limpieza. Hako, una vez más, logró un aumento significativo en las ventas, mientras que el margen de beneficios de la compañía se mantuvo en el mismo nivel interanual, a la par que el impacto negativo resultante de la débil demanda de automóviles y semiconductores se sintió en el segmento de Electrónica.

Con cinco adquisiciones de empresas completadas con éxito en 2019, Possehl amplió tanto sus cuotas de mercado como su cartera de productos en las divisiones Soluciones de Construcción, Intralogística y Soluciones Especiales de Identificación. Un porcentaje significativo de las más de 200 empresas que actualmente pertenecen a Possehl en todo el mundo se unieron al Grupo en los últimos cinco años.

“2020 será un año desafiante para muchas compañías y también para Possehl. Sin embargo, no podemos ver ninguna razón para un claro pesimismo”, destaca el Dr. Brenk. "Nuestro objetivo es continuar creciendo más fuerte que el mercado y los sectores industriales importantes para nosotros".

La medida en que cada empresa individual tenga éxito en la implementación de tecnologías digitales es sin duda un factor clave en este aspecto. Además de los esfuerzos realizados por las compañías del Grupo, Possehl organiza conferencias digitales anuales con más de 100 participantes de todas las divisiones. Además, el Grupo Holding ha ampliado su experiencia en el campo de las tecnologías y procesos para apoyar a las empresas de Possehl con sus procesos de transformación de la mejor manera posible. "Consideramos el cambio digital como una oportunidad y un desafío al mismo tiempo, lo cual aceptamos con mucha motivación y compromiso", explica el Director de Possehl.

Para el año 2020, dada una debilidad económica prospectivamente continua, Possehl espera que el negocio sea estable, con desarrollos positivos y negativos en las divisiones individuales que se compensen entre sí.

SOBRE POSSEHL

El Grupo Possehl, que opera en todo el mundo bajo el liderazgo de Management-Holding L. Possehl & Co. mbH, es un grupo corporativo diversificado que actualmente comprende nueve divisiones organizadas descentralizadamente que son económicamente independientes entre sí. Además de L. Possehl & Co. mbH, el Grupo Possehl comprende más de 200 filiales en más de 30 países diferentes.

La empresa fue fundada en 1847 por Ludwig Possehl como una ferretería local en Lübeck. Desde 1919, la Fundación Possehl sin ánimo de lucro ha sido el único accionista. Esta estructura corporativa permite al Grupo Possehl operar de manera independiente y proporciona la base para decisiones empresariales a largo plazo.

Más información en www.possehl.de

LAS 9 DIVISIONES INDEPENDIENTES DEL GRUPO POSSHEL

TECNOLOGÍA DE NEUMÁTICOS
15 Empresas
17,6% Ventas del Grupo

TECNOLOGÍA DE LIMPIEZA
26 Empresas
18,6% Ventas del Grupo

MÁQUINAS DE IMPRESIÓN
24 Empresas
11,5% Ventas del Grupo

INTRALOGÍSTICA
22 Empresas
5,3% Ventas del Grupo

PROCESO DE METALES PRECIOSOS
9 Empresas
6,7% Ventas del Grupo

ELECTRÓNICA
15 Empresas
10,0% Ventas del Grupo

CONSTRUCCIÓN ESPECIAL
29 Empresas
14,9% Ventas del Grupo

SOLUCIONES DE IDENTIFICACIÓN
24 Empresas
6,1% Ventas del Grupo

INVERSIÓN PYMES
26 Empresas
9,3% Ventas del Grupo

PRÓXIMOS EVENTOS 2020

- **DOXNET**
  11 – 13 Mayo, 2020
  Baden-Baden | ALEMANIA
  Kongresshaus

- **EMPACK & LOGISTICS**
  23 – 24 Septiembre, 2020
  Oporto | PORTUGAL
  Exponor - Feira Internacional do Porto
  Stand D1

- **PARCEL + POST EXPO**
  13 – 15 Octubre, 2020
  Viena | AUSTRIA
  Messe Wien Exhibition & Congress Center
  Pabellón C | Stand 3050

- **EMPACK & LOGISTICS**
  25 – 26 Noviembre, 2020
  Madrid | ESPAÑA
  Feria de Madrid
  Pabellón 8 | Stand 8C28

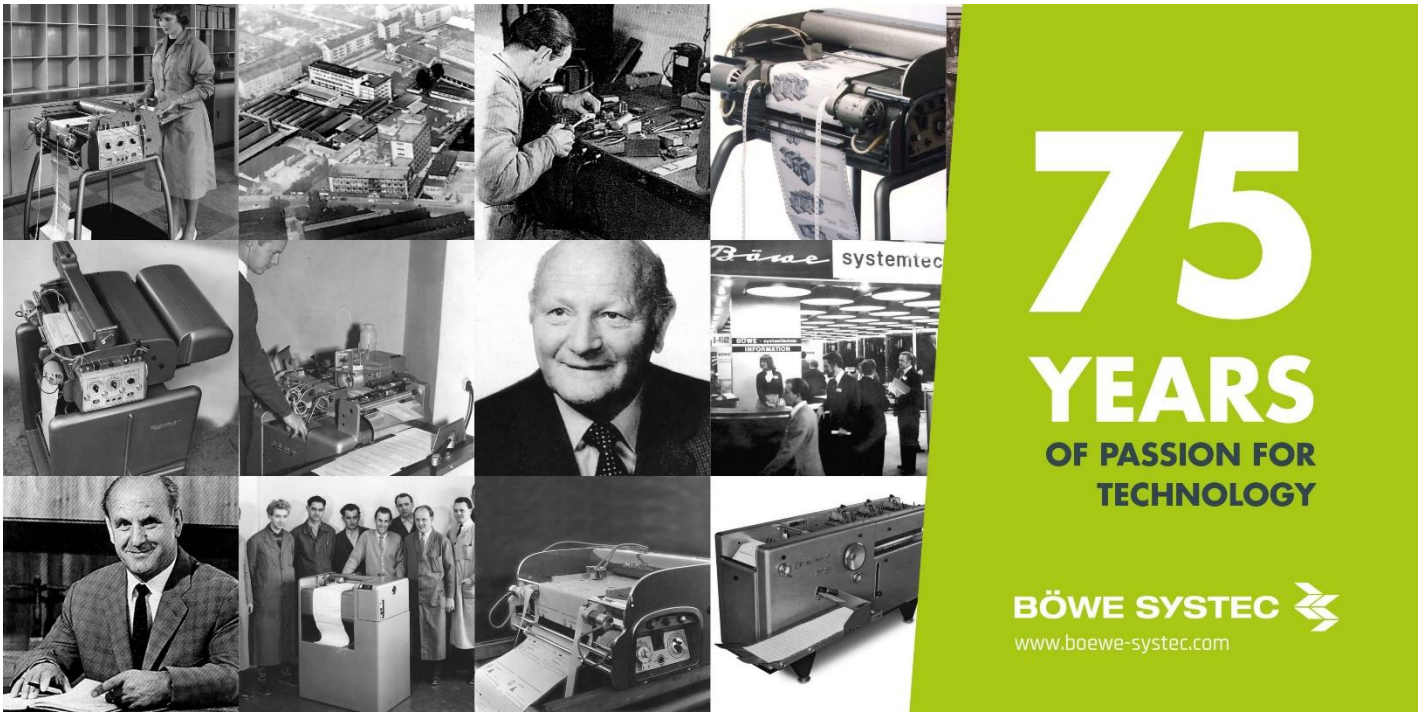
EVENTOS Y EXPOSICIONES

BÖWE SYSTEC está representada en todo el mundo en numerosos congresos, exposiciones y eventos. Reúnase con nuestros expertos de BÖWE SYSTEC en dichos eventos para analizar qué solución personalizada se adapta mejor a sus necesidades. ¡Esperamos verle en cualquiera de ellos! Contacte con nosotros.

Más información en:

Español: https://www.boewe-systec.com/es/eventos-exposiciones/

Portugués: https://www.boewe-systec.com/pt/eventos-exposicoes/



BÖWE SYSTEC
Sorting

BÖWE SYSTEC GmbH
Perfil de la compañía

BÖWE SYSTEC es uno de los proveedores líderes mundiales de soluciones inteligentes de automatización. Durante más de 70 años, los productos de esta compañía tecnológica han mejorado y optimizado los flujos de producción en una amplia y diversa gama de sectores industriales. Las tecnologías de BÖWE desempeñan un relevante papel en numerosas industrias, ya sea mediante los sistemas de ensobrado para aplicaciones clásicas de transaccional o mailing, soluciones de procesamiento de tarjetas, sistemas de clasificación de cartas y paquetes para modernos centros de post-proceso, soluciones de automatización para intralogística o serialización farmacéutica. Con sede en Augsburgo, Alemania, donde se emplazan sus instalaciones de producción y desarrollo, la empresa presta servicios a sus clientes en todo el mundo a través de sus 20 filiales y más de 50 agencias generales.

Desde 2010, BÖWE SYSTEC GmbH es propiedad de Possehl Group, que generó unas ventas anuales de alrededor de 3.800 millones de Euros con una plantilla de unos 13.300 empleados en todo el mundo en 2018. El único accionista de L. Possehl & Co. mbH es la fundación benéfica Possehl en el Ciudad hanseática de Lübeck - Alemania.

Más información disponible en:

Español: www.boewe-systec.com/es

Portugués: www.boewe-systec.com/pt

Y: www.possehl.de