

# **SOLUCIONES INTRALOGÍSTICAS PARA CLASIFICACIÓN POSTAL Y PAQUETES**



**Nº 12 | Mar. 2021**

**Boletín Informativo | BÖWE SYSTEC Iberia**

# EDITORIAL

Estimado lector,

Tras el impactante aumento del comercio electrónico en los últimos tiempos, a lo que ha ayudado en gran medida la pandemia, y con ella el gran incremento de envíos en el sector de alimentos y bebidas, la tendencia en 2021 es que se estabilice. Así pues, en este año las empresas, independientemente de su tamaño o sector, deberán adaptarse para superar los retos que el mercado les demanda en cuanto a la gestión logística e intralogística.

Una vez decidida la compra de un producto, el plazo de entrega es la mayor preocupación de los clientes, lo que representa un gran reto logístico para el proveedor ya que, cada vez más, el objetivo es la entrega del producto en el mismo día. Hay estudios que determinan que el 50% de los compradores aseguran que el plazo de entrega es el principal motivo de satisfacción.

Por todo ello, las modernas tecnologías que agilizan la gestión integral de todos los procesos logísticos e intralogísticos toman un papel de máxima relevancia. Así pues, es transcendental prestar toda la atención en la elección de un socio tecnológico sólido que dé solución a todas nuestras necesidades desde una sola fuente, sin olvidar un servicio posventa de primera clase.

Atentamente,

Roberto Martín

*Director de Operaciones*

BÖWE SYSTEC Iberia

Nº 12 Marzo 2021

## CONTENIDO

- EDITORIAL ..... 2
- ENTREVISTA A JAVIER VAQUERO, DIRECTOR COMERCIAL DE BÖWE SYSTEC IBERIA ..... 3
- INFORME ANUAL DE LA CNMC DEL SECTOR POSTAL (2019) ..... 5
- CLASIFICADOR DE PAQUETES ARM SORTER DE BÖWE SYSTEC ..... 8
- EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN PORTUGAL ..... 9
- PRÓXIMOS EVENTOS 2021-2022 ..... 10
- PERFIL DE LA COMPAÑÍA ..... 11

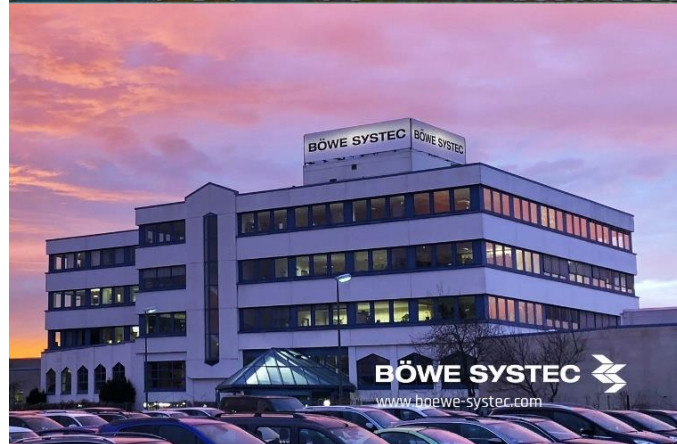
## BÖWE SYSTEC IBERIA

España

Julián Camarillo, 12  
28037 Madrid  
Tel: +34 913 757 399  
[info@boewe-systec.es](mailto:info@boewe-systec.es)  
[www.boewe-systec.es](http://www.boewe-systec.es)

Portugal

Granja Park, 5  
2710-142 Sintra  
Phone: +351 21 9106610  
[info@bowesystec.pt](mailto:info@bowesystec.pt)  
[www.boewe-systec.pt](http://www.boewe-systec.pt)



## ENTREVISTA A JAVIER VAQUERO DIRECTOR COMERCIAL DE BÖWE SYSTEC IBERIA



BÖWE SYSTEC, una de las empresas líderes europeas en el suministro de soluciones integrales de automatización e intralógica, es socio colaborador de la Organización UNO, la cual agrupa a empresas que diseñan, organizan, gestionan y controlan los procesos de una o varias fases de la cadena de suministro (aprovisionamiento, transporte, almacenaje, distribución, empaquetado, etc.) y recientemente su Director Comercial, Javier Vaquero, fue entrevistado para la revista Logistical Times que UNO publica periódicamente.

### **UNO: ¿Qué ofrece BÖWE SYSTEC al sector logístico?**

J. Vaquero: Las soluciones de logística e intralógica BÖWE SYSTEC automatizan toda la cadena del proceso, desde la recepción de productos hasta su envío pasando por la alimentación y clasificación de los artículos. Sea cual sea el desafío al que se enfrente, somos capaces de suministrar soluciones totales, flexibles y eficientes que optimizan y automatizan los procesos, lo que incluye diseños y software inteligentes propios que impulsarán los procesos de principio a fin, y todo desde una sola fuente.

### **UNO: ¿Qué es lo que más les demandan?**

J. Vaquero: Soluciones completas de intralógica desde la gestión del Inventario, gestión de Almacenes, automatización de procesos de devolución con recodificación de productos, sistemas de identificación RFID, así como equipos de clasificación de paquetes personalizados a sus necesidades.

### **UNO: ¿Qué aportan sus soluciones a nuestras empresas?**

J. Vaquero: Todos los requerimientos técnicos que una empresa necesita para satisfacer la demanda de sus clientes en tiempo y forma, consiguiendo la satisfacción de nuestros clientes, máxime si tenemos en cuenta que, en este caso, el cliente cobra una dimensión, incluso superior a la que puede tener en otros sectores. Esto se debe a que, en muchos casos, el sector logístico es el que tiene que tratar con el cliente final en la cadena de suministro de un producto o servicio.

### **UNO: ¿Qué tienen sus soluciones que les hace diferentes de su competencia?**

J. Vaquero:

- Software propio con desarrollo a medida para WMS, WCS y AMS.
- Arquitectura modular e integración con la mayoría de sistemas SAP, CRM, ERP, MRP.
- Equipos de clasificación compactos de bajo consumo y bajo nivel de ruido.
- Equipos con un buen ratio precio-calidad, con bajos costes de mantenimiento y con una alta disponibilidad de trabajo de más del 95%.
- Modulares con fácil ampliación de capacidad en función de las necesidades del cliente.



**UNO: ¿Cómo consiguen fidelizar a sus clientes?**

J. Vaquero: Los equipos por su calidad, fiabilidad y productividad superan todas las expectativas que los clientes esperan de ellos. Todo ello, reforzado por un equipo humano compuesto por más de 60 técnicos altamente cualificados, incentivados y con amplia experiencia, distribuidos estratégicamente por toda la península ibérica:

- En Portugal: en Lisboa y Oporto.
- En España: en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao.

**UNO: ¿Tienen intención de aumentar y diversificar su cartera de clientes en intralogística, algo que ya han hecho en Francia. ¿Qué planes tienen para España en este sentido?**

J. Vaquero: BÖWE SYSTEC ha adquirido dos nuevas compañías en Europa, la sueca **SGA Conveyor** y en el Reino Unido **Red Ledge**, ambas se suman a la ya adquirida **Optimus Sorters**. Estas adquisiciones complementan nuestra gama de soluciones, lo que nos posiciona como un proveedor más completo de soluciones intralogísticas, abarcando mucho más campo en la intralogística.

*“Queremos ser referente para las compañías en sus procesos intralogísticos”*

**UNO: ¿Tienen algún otro objetivo fijado para nuestro país?**

J. Vaquero: Convertirnos en un referente para las compañías como partner en todos sus procesos intralogísticos. Estamos trabajando en varios proyectos de España, Portugal y Latinoamérica. Pese a la mala influencia del coronavirus en estos tiempos, como digo, tenemos interesantes proyectos abiertos incluyendo **WMS (Warehouse Management System)** en algunos de ellos.

**UNO: ¿Cómo les ha afectado la crisis sanitaria? ¿Cómo lo han afrontado?**

J. Vaquero: Como a todos, nos ha sorprendido de una manera imprevista, y esto ha hecho que muchos proyectos en los que estábamos trabajando, alguno de ellos muy avanzados en las negociaciones, pues se hayan retrasado en el tiempo. Si bien, ninguno de ellos se ha caído, al contrario, alguno se ha revitalizado con más fuerza dado el espectacular crecimiento del comercio electrónico precisamente debido a dicha crisis sanitaria.



## INFORME ANUAL DE LA CNMC DEL SECTOR POSTAL (2019)

En el pasado mes de Diciembre de 2020 la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) publicó el Informe Anual de Sector Postal correspondiente al año 2019. Como es sabido, la CNMC publica todos los años este informe con los indicadores más representativos del mercado postal a nivel europeo y a nivel nacional, tanto desde la perspectiva de los operadores como desde la perspectiva de los usuarios.

### SEGMENTO SPT

En el segmento SPT es en el que se ofertan los productos postales más tradicionales, fundamentalmente **cartas y tarjetas postales**. Las notas definitorias de este tipo de productos son:

- Pequeño tamaño
- Peso reducido
- Distribución por repartidores a pie
- Entrega en casilleros domiciliarios
- Un solo intento de entrega

Además de las cartas y tarjetas postales, el segmento SPT incluye, como productos con mucho más valor añadido, las cartas certificadas y notificaciones, donde la entrega suele ser en mano en el domicilio del destinatario y puede realizarse más de un intento de entrega (según se haya contratado por el cliente remitente). También dentro del segmento SPT se incluyen productos como la publicidad directa y otras publicaciones.



### Principales indicadores del mercado postal del segmento SPT (2019):

El total de ingresos en 2019 creció hasta los **1.382,0 millones de euros** (un **2,3%** más que en 2018), mientras que los envíos cayeron un año más hasta los **2.429,5 millones** (un **10,9%** menos que el año anterior). Los ingresos unitarios, que llevan creciendo por encima del 10% desde hace tres años, aumentaron un **14,8%** hasta los **0,57 euros**.

Cuando se analizan los datos por tipología de operador, se observa que, como viene sucediendo desde 2016, la tasa de variación interanual es positiva en el caso del operador público, Correos y Telégrafos, (un **2,5%** mayor que el año anterior) y negativa en el resto de operadores (un **-4,8%** respecto a 2018).

A diferencia de lo que ocurría con los ingresos, en el caso de los envíos la tasa de variación es negativa tanto en el operador público (**-10,2%**) como en el resto de operadores postales (**-29,8%**) del segmento SPT.

### Distribución de ingresos y envíos del segmento SPT por producto y flujo.

Las cartas y tarjetas postales ordinarias son el tipo de producto que predomina en el segmento SPT tanto por ingresos como por envíos. Supusieron en 2019 el **53,4%** de los ingresos y el **78,6%** de los envíos. El siguiente tipo de producto que mayor aportación tiene a los ingresos son las notificaciones, un **21,5%** del total. Sin embargo, el siguiente tipo de producto desde la perspectiva del número de envíos no son las notificaciones sino la publicidad directa y publicaciones (**15,5%**).

En el segmento SPT hay poca presencia de los flujos de exportación e importación. Es el flujo de origen y destino nacional el que prácticamente acapara todo el segmento tanto por ingresos (el **84,8%**) como por envíos (el **92,2%**).

El operador público, Correos y Telégrafos, gestionó el **97,2%** de los envíos del segmento SPT quedando el **2,8%** de los mismos para el resto de operadores.

## SEGMENTO CEP

Los productos del segmento CEP son fundamentalmente los **paquetes** con valores añadidos. Sus características principales son las siguientes:

- Mayor peso que los productos del segmento SPT
- Mayor tamaño que los productos del segmento SPT
- Plazos de entrega cortos
- Distribución mediante el uso de vehículos a motor
- Entrega en mano en el domicilio del destinatario o en las instalaciones del operador
- Normalmente más de un intento de entrega

Los productos asimilables a paquetería que son distribuidos por las redes de distribución postal tradicional poseen características que permitirían situarlos tanto en el segmento SPT como en el segmento CEP. A los efectos de este informe se han incluido sus datos dentro del segmento CEP.

## Principales indicadores del mercado postal del segmento CEP (2019):

En el sector postal español operan **22 empresas** en el segmento CEP **con 50 trabajadores o más**. Las 22 se agrupan en las tipologías: independientes, integradoras, operador público y redes de transporte urgente de ámbito nacional.

A continuación, se presentan las cifras de negocios de las diferentes tipologías de operador incluidas en este informe.

La primera es la del operador público. En este apartado se considera operador público tanto a Correos como a Correos Express, puesto que las dos empresas prestan servicios en el segmento CEP (a diferencia del segmento SPT donde Correos Express no tiene presencia). Estas dos sociedades pertenecientes al mismo grupo empresarial alcanzaron los **2.242,1 millones de euros** en 2019 (un **10,8%** más que en 2018).

La siguiente tipología de operadores que se presenta es la de las redes de transporte urgente de ámbito nacional que tuvieron en 2019 un total de **2.605,5 millones de euros** de cifra de negocios.

En la tipología de las integradoras la cifra de negocios de las cinco empresas incluidas en esta tipología sumó **1.474,6 millones de euros**.

Los operadores de la tipología independientes declararon **78,7 millones de euros**.

## Distribución de ingresos y envíos del segmento CEP por producto y flujo:

Por tipo de producto, los paquetes de **hasta 2 kilos** representan el mayor porcentaje tanto por ingresos como por envíos, un **39,8%** en el primer caso y un **52,3%** en el segundo. Esto se explica en buena medida por los envíos provenientes del comercio electrónico, que en general son de un peso reducido.

El **flujo nacional** representó en 2019 el **66,6%** de los ingresos y el **75,9%** de los envíos; el **flujo de exportación** que representó el **21,4%** de los ingresos, mientras que el flujo de importación se quedó en el **11,9%**. Por envíos, el segundo flujo en importancia, tras el nacional, fue el de importación con un **14,5%** y el último el flujo de exportación con un **9,6%**.

## Cuotas de mercado del segmento CEP:

Por lo que se refiere al nivel de concentración del segmento CEP, la suma de la cuota de mercado de los 3 operadores con mayor número de envíos llegó en 2019 al **45,17%**. Ello supone un comportamiento diferente al de los últimos años puesto que para los cuatro años anteriores este indicador siempre había subido, mientras que en 2019 ha bajado respecto al año anterior.

Las redes de transporte urgente de ámbito nacional (con un **50,9%** de los envíos en 2019) y el operador público (con un **29,8%** de los envíos en 2019) gestionan **más del 80%** de los envíos CEP en el mercado postal español.

Las redes de transporte urgente de ámbito nacional son la tipología que mayor cuota de mercado tiene en los envíos CEP, con excepción de los envíos de **más de 20 kilos** donde son las integradoras las que más destacan.

Así, mientras que las redes de transporte urgente de ámbito nacional gestionan **más del 50%** de los envíos de **hasta 2 kilos** y de **entre 2 y 20 kilos**, las integradoras gestionaron en 2019 el **61,7%** de los envíos de **más de 20 kilos**. El operador público queda en un lugar intermedio destacando su presencia en los paquetes de **hasta 2 kilos** donde representa un **39,1%** del total.

Desde la perspectiva del flujo de origen y destino, nuevamente son las redes de transporte urgente de ámbito nacional las que más cuota de mercado presentan en casi todos los flujos.

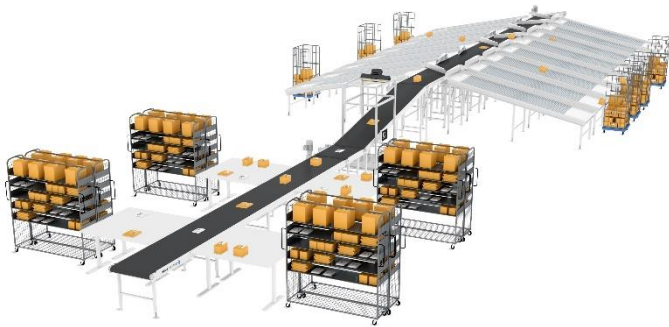
En el flujo nacional, tuvieron una cuota de mercado mayoritaria, al representar en 2019 el **58,1%** del total. En la exportación su cuota de mercado, a pesar de ser también la

mayor con un **41,7%**, estaba casi a la par con la cuota de mercado de las integradoras que alcanzaron un **41,3%** en 2019. En cambio, en el flujo de importación, la mayor cuota de mercado la tuvo en 2019 el operador público con un **53,9%**.

Indicador		2019	Δ 2018-2019
Distribución por productos	Menos de 2 Kg	52,3%	+4,4%
	2-20 Kg	36,0%	-5,9%
	Más de 20 Kg	11,6%	+1,5%
Distribución por origen-destino	Exportación	9,6%	+1,7%
	Importación	14,5%	-8,0%
	Nacional	75,9%	+6,3%
Cuotas de mercado por envíos	Redes transporte urgente nacional	50,9%	-0,4%
	Operador Público	29,8%	-5,0%
	Integradoras	16,6%	+3,8%
	Independientes	2,7%	+1,7%



## CLASIFICADOR DE PAQUETES ARM SORTER DE BÖWE



### SOLUCIÓN DE CLASIFICACIÓN PERFECTA PARA NIVEL DE ENTRADA

El **Arm Sorter** es una de las soluciones de clasificación más rentables del mercado. Capaz de velocidades de hasta **2.500 artículos por hora**, es ideal para la clasificación de paquetes y centros logísticos que procesan menores volúmenes de envío. Su inmejorable relación precio-rendimiento y su diseño modular lo convierten en la solución perfecta para centros o 'hubs' más pequeños. De tamaño compacto, puede caber incluso en los centros de clasificación y distribución o almacenes más pequeños, al tiempo que ofrece opciones de actualización sencillas que se pueden implementar en cualquier momento a medida que aumentan los volúmenes de clasificación. Su especialidad son los bultos, paquetería y envíos en polietileno en formatos estándar con un peso de **hasta 20 kg**. El Arm Sorter incluso clasifica artículos internacionales, que a veces se empaquetan de manera no estándar, de manera suave y confiable. Concentrándose en lo esencial, la sencilla configuración del Arm Sorter trae consigo una serie de ventajas, como una instalación y puesta en marcha rápidas, un funcionamiento y servicio sencillos.

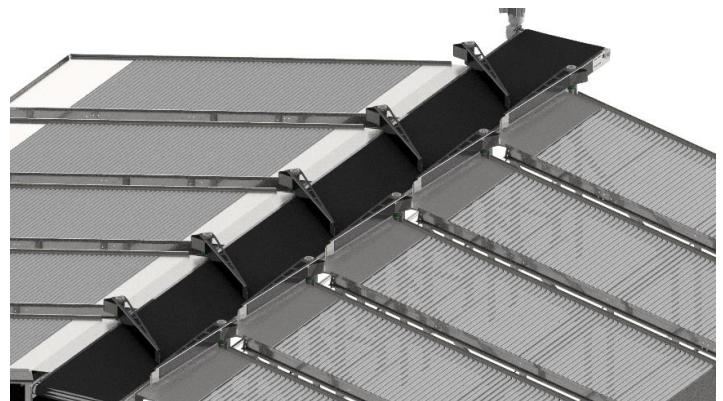
### SUAVE PROCESO NEUMÁTICO DE CLASIFICACIÓN

El diseño del Arm Sorter de BÖWE SYSTEC es tan simple como eficiente. Los artículos se transportan mediante una cinta transportadora a la línea de clasificación, donde una serie de brazos oscilantes colocados a un lado de la cinta se abren para dirigir el artículo hacia la rampa de salida correspondiente. Los brazos están accionados neumáticamente, lo que hace que el proceso de clasificación

sea particularmente suave. El sistema utiliza códigos de barras aplicados a los artículos que se clasifican para determinar automáticamente qué brazo debe girarse para dirigir cada artículo a la rampa de salida correspondiente o enviarlo a una cinta transportadora.

### BÖWE SYSTEC ARM SORTER FLEXIBLE Y MODULAR

Su diseño modular significa que este sistema flexible se puede adaptar fácilmente a los requisitos individuales del cliente y al espacio disponible. También ofrece una serie de capacidades adicionales, como OCR omnidireccional y lectura de códigos de barras para garantizar la lectura de alta velocidad de direcciones escritas a mano y mecanografiadas. La misma flexibilidad es una característica de su software de control BÖWE Sort, que ofrece soluciones personalizadas que modelan independientemente cada proceso y al mismo tiempo pueden integrarse en un sistema ya existente. El WMS (Warehouse Management System) en la nube crea la necesaria transparencia en la cadena logística, controla cada artículo en todo momento y libera el potencial de mejora.



### BENEFICIOS DE UN VISTAZO

- El sistema más rentable
- Perfecto para centros o hubs menores
- El diseño modular significa que puede crecer a medida que cambia la situación
- Ideal para clasificar paquetes y envíos con envoltura de plástico en formatos estándar
- Controles de usuario simplificados y tiempos de cambio más cortos gracias al software de control BÖWE Sort
- Cadena de proceso optimizada gracias al BÖWE SYSTEC WMS (Warehouse Management System)



## EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN PORTUGAL



Según el informe e-País (ICEX) de Octubre 2020, con una población de más de **10,2 millones** de habitantes, el ratio de penetración de internet en Portugal (**76,2%**) es inferior al de la media de la UE28, contando aproximadamente con **6 millones** de usuarios de internet según datos de **INE** (Instituto Nacional de Estadística). El tiempo medio diario dedicado por un usuario portugués a internet es de 6 horas y 38 minutos, siendo el teléfono móvil el dispositivo más utilizado para tal fin.

Este mismo informe establece que en Portugal, sólo el **38,7%** de la población de entre **16 y 74 años** efectuaron compras online en 2019, porcentaje muy inferior a la media europea del **63%**. La falta de costumbre, ausencia de necesidad, preferencia por el contacto personal, lealtad a los comerciantes y proveedores habituales, o problemas de confianza en cuanto a la realización de pagos online y la recepción de los pedidos, son algunas de las razones indicadas por los usuarios que no efectuaron compras online en el año 2019.

En esta línea, Portugal ocupó el puesto número 46 a nivel mundial en cuanto a ingresos en el mercado del comercio electrónico B2C de productos físicos, con una facturación de **2.555 M€**, siendo los segmentos moda y electrónica los que aportaron un mayor volumen de ingresos, **865 M€** y **654 M€**, respectivamente.

Las previsiones de **Statista** (Global Business Data Platform) indican que este mercado seguirá creciendo en los próximos cinco años y se superarán los **3.910 M€** en facturación y los

**5,5 millones** de usuarios en 2024. Los sectores con un mayor volumen de negocio de acuerdo con estas previsiones seguirán siendo moda y electrónica y el año de mayor crecimiento del mercado será 2020 debido a los efectos de la pandemia COVID-19. Según un estudio del **Group M**, realizado a mediados de abril, el efecto de la pandemia generó un crecimiento del comercio electrónico de entre un **40%** y un **60%** respecto a los valores de 2019 en algunas categorías relevantes como el comercio minorista de alimentación.

El volumen de ventas online a través de teléfonos móviles (m-commerce) alcanzó la cifra de **415,5 M€** de acuerdo con el estudio "eCommerce in Portugal" de Euromonitor, **97,4 M€** más de lo facturado en 2018 (+31%). En 2024 se espera que las ventas se sitúen en los **939 M€**.

Con relación al origen de las compras, muchos portugueses deciden realizar compras online fuera de Portugal debido a que, en muchas ocasiones, es más barato comprar en el extranjero y existe una mayor oferta de bienes y/o servicios. China, España y Reino Unido son los mercados preferidos para realizar compras online transfronterizas.

En cuanto al perfil del comprador online (población de entre 16 y 74 años), la tasa de utilización del comercio electrónico es ligeramente superior entre hombres, **40,9%**, que, entre mujeres, **36,7%**, siendo, además, más frecuente su uso entre las personas jóvenes, en particular, la población comprendida entre **25 y 34 años, 71%**, estudiantes, **62,3%**, y personas que completaron su formación superior, **69,4%**, o secundaria, **55,4%**. En términos de distribución territorial el Área Metropolitana de Lisboa, Azores, Algarve y Alentejo concentraron el mayor número de compradores online.

Según los datos publicados por **CTT** (Correos de Portugal) en su estudio "Ecommerce Report 2019", el comprador online portugués realizó en 2019 una media de **13,8** compras por año, **14%** más que en 2018, efectuando un gasto medio anual de **548,4€**, es decir, de **39,70€** por compra.

## PRÓXIMOS EVENTOS 2021-2022

**PROMAT DIGITAL EXPERIENCE  
(PROMATDX)**  
12 - 16 Abril, 2021  
DIGITAL CONFERENCE | USA

**NATIONAL MANUFACTURING & SUPPLY  
CHAIN CONFERENCE & EXHIBITION**  
12 - 13 Mayo, 2021  
DUBLIN | IRLANDA  
Citywest Conference Center

**INTRALOGISTEX**  
01 - 02 Julio, 2021  
COVENTRY | REINO UNIDO  
Ricoh Arena

**FACHPACK**  
28 - 30 Septiembre, 2021  
NUREMBERG | ALEMANIA  
Nuremberg Exhibition

**PARCEL+POST EXPO**  
12 - 14 Octubre, 2021  
VIENA | AUSTRIA  
Messe Wien Exhibition & Congress Center

**MULTIMODAL**  
19 - 21 Octubre, 2021  
BIRMINGAM | REINO UNIDO  
NEC Birmingham

**EMPACK & LOGISTICS**  
24 - 25 Noviembre, 2021  
MADRID | ESPAÑA  
Feria de Madrid

**EMPACK & LOGISTICS**  
26 - 27 Mayo, 2022  
OPORTO | PORTUGAL  
Exponor - Feira Internacional do  
Porto

## 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 nosotras [info@boewe-systec.es](mailto:info@boewe-systec.es)

Más información en: <https://www.boewe-systec.com/es/eventos-exposiciones/>



## **BÖWE SYSTEC GmbH**

### **Perfil de la compañía**

BÖWE SYSTEC es uno de los proveedores líderes mundiales de soluciones inteligentes de automatización. Durante más de 76 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 Augsburg, 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 4.400 millones de Euros con una plantilla de unos 13.300 empleados en todo el mundo en 2020. El único accionista de L. Possehl & Co. mbH es la fundación benéfica Possehl en el Ciudad hanseática de Lübeck - Alemania.

Más información disponible en: [www.boewe-systec.com/es](http://www.boewe-systec.com/es) y [www.possehl.de](http://www.possehl.de)

