BÖWE SYSTEC
Sorting

SOLUÇÕES LOGÍSTICAS E INTRALOGÍSTICAS PARA CLASSIFICAÇÃO POSTAL E PACOTES

EDITORIAL

Caro leitor,

De acordo com o mais recente estudo europeu sobre e-commerce preparado pela eMarketer, o Reino Unido mantém a liderança neste segmento no continente europeu. Embora a Alemanha esteja crescendo significativamente, a Espanha não está muito atrás, é o quarto país da Europa em números de vendas de comércio electrónico. Especificamente, de acordo com as estatísticas da análise e apenas nas vendas de B2C, a Espanha movimentou 39.243 milhões de euros em 2019, 29% a mais que no ano anterior, segundo dados da CNMC, e se posicionou como o quarto mercado na Europa, acima da Holanda, no e-commerce, em um ranking liderado pelo Reino Unido, Alemanha e França.

As lojas físicas oferecem uma experiência multissensorial que o e-commerce não oferece, por melhor que seja a experiência de compra on-line. Portanto, o panorama não muda radicalmente, o comércio físico será o favorito, pois oferece proximidade com o produto e a marca.

Um dos fenómenos causados pelo facto de ter dois canais para adquirir o mesmo produto, físico e online, é o chamado *showrooming*, palavra que define o comportamento cada vez mais frequente, que consiste em ir ao ponto de venda para analisar o produto fisicamente, mas compra-o online depois de comparar as diferentes ofertas online. Estudos concluem que 75% dos internautas praticam *showrooming* nas lojas.

Atenciosamente

Roberto Martin
Director de operações
BÖWE SYSTEC Ibéria

CONTEÚDO

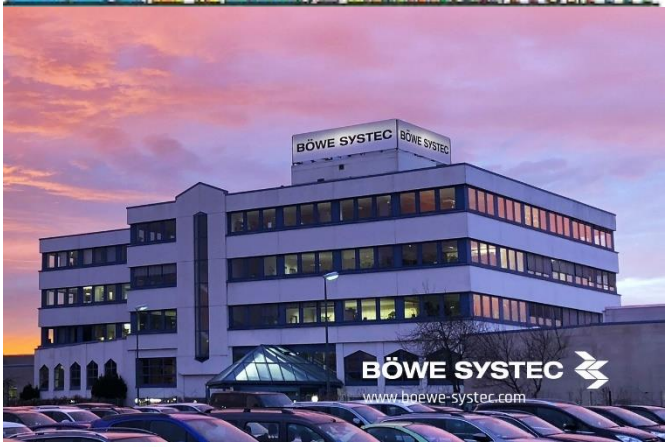
- EDITORIAL 2
- MEGA CONTRATO BLECKMANN COM GYMSHARK 3
- BÖWE SYSTEC PRÊMIO COM O PRÊMIO "QUALIDADE – MADE IN AUGSBURG" 4
- "SHOWMING" VS "WEBROOMING" 5
- ENTREVISTA COM A LOGISFASHION 6
- GRUPO POSSEHL, ANO FISCAL 2019 8
- PRÓXIMOS EVENTOS 11
- PERFIL DA EMPRESA 12

BÖWE SYSTEC IBÉRIA

Espanha
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.boewe-systec.com/es
www.boewe-systec.com/pt



NOVO MEGA CONTRATO DE BLECKMANN COM A GIGANTE DE ROUPAS GYMSHARK

Bleckmann abriu um novo centro de distribuição. O provedor de serviços de logística cuidará da logística da empresa britânica de e-commerce Gymshark do armazém em Rieme (Ghent).

Bleckmann é parceiro de logística da Gymshark desde 2017 e o contrato foi prorrogado. Portanto, os dois também trabalharão juntos pelos próximos 9 anos.

Para garantir uma flexibilidade ainda maior, Bleckmann mudou todas as operações da Gymshark para o recentemente inaugurado centro de Rieme, com 30.000 m² de área. Destes, 17.000 m² são reservados exclusivamente para clientes Gymshark.

A SOLUÇÃO DE CLASSIFICAÇÃO OPTIMUS JÁ É INDISPENSÁVEL NA BLECKMANN

O sistema de classificação totalmente automático **OptiSorter Horizontal** da **Optimus**, uma empresa pertencente ao Grupo BÖWE, é o coração do fornecedor de serviços de logística Bleckmann desde setembro de 2018.

LOGÍSTICA DE FIM A FIM

A Bleckmann é responsável pela implementação de ponta a ponta de sua cadeia logística para a Gymshark, incluindo logística reversa, armazenamento, distribuição de e-commerce, suporte alfandegário e retornos logísticos. Isso para a grande satisfação de Gymshark.

"Trabalhamos com a Bleckmann desde agosto de 2017 e eles são o principal ingrediente para cumprir nossos compromissos com nossos clientes em mais de 170 países", disse Steve Hewitt, CEO da Gymshark

"Eles estão tão focados em cuidar de nossos clientes quanto nós e sempre se esforçam para permanecer à frente e recomendar a melhor solução possível. Quando se trata de trabalhar com parceiros da Gymshark, não há exemplo melhor. Eles são verdadeiramente de primeira classe".

EVOLUÇÃO DOS CLIENTES

"Temos o prazer de poder contribuir para o sucesso do Gymshark a tal ponto. Visando as soluções correctas de software e automação, projectamos em conjunto o ecossistema de logística que alimenta a evolução de nossos clientes", diz Reinardt van Oel, director regional de operações da Bleckmann.

OPTISORTER HORIZONTAL

DADOS TÉCNICOS

Tamanho Tabuleiros	150 x 200 – 700 x 900 mm
Máx. Peso Item	31,5 kg
Máx. Rendimento	18.000 Art./h I 1,1 m/s
Tecnologia Leitura	BCR & OCR
Modularidade	Design modular
Operação	Operação intuitiva com BÖWE Sort

BÖWE SYSTEC PRÊMIO COM O PRÊMIO "QUALIDADE – MADE IN AUGSBURG"

No final de 2019, a BÖWE SYSTEC recebeu o prémio "Qualidade - Made in Augsburg". Isso é concedido aos destinatários que contribuíram para o futuro económico de Augsburg através de sua criatividade e inovação. O director de Recursos Humanos da BÖWE SYSTEC, Stefan Kooss, recebeu o prémio em uma cerimónia na Câmara do Príncipe na prefeitura que preside o Exmo. Presidente de Câmara Dr. Kurt Gribl e a Presidente Eva Weber.

Pela sexta vez, a cidade de Augsburg concede o prémio "Qualidade - Made in Augsburg". Os destinatários reflectem todo o espectro da indústria de Augsburg. De maneira totalmente objectiva, os prémios foram concedidos a empresas envolvidas em indústrias especializadas que talvez sejam conhecidas apenas por grupos-alvo relativamente pequenos. "Não é importante se a empresa é uma empresa nova ou tem uma longa tradição; para nós, ao decidir quem entregar os prémios, a qualidade é a chave", explica Exmo. Presidente de Câmara Dr. Kurt Gribl.

Onze outras empresas em Augsburg foram premiadas com a BÖWE SYSTEC como um símbolo da estima da cidade por sua contribuição para a economia e pela excelente qualidade de seus produtos e serviços. "O objectivo é garantir a futura posição de Augsburg como local de produção", enfatiza a Presidente Eva Weber.

Stefan Kooss, de Recursos Humanos, e Alexandra Stölzle, de Marketing Corporativo, recebem pela parte da BÖWE SYSTEC o prémio "Qualidade – Made in Augsburg", concedido pela Exmo. Presidente de Câmara Dr. Kurt Gribl (à esquerda) e Exma. Presidente Eva Weber

SERVINDO O MUNDO A PARTIR DE AUGSBURG

Hoje, a BÖWE SYSTEC é um especialista global em automação que participa de vários sectores. Emprega cerca de 1.000 pessoas em três instalações europeias de pesquisa, desenvolvimento e produção e mais de vinte subsidiárias em todo o mundo. No entanto, o centro de toda essa actividade mundial está no sul da Alemanha, em Augsburg, onde a BÖWE SYSTEC está sediada. Foi aqui que Max Böhler e Ferdinand Weber fundaram a empresa em 1945. Muita coisa mudou ao longo das décadas: através de seu pioneirismo e sentido de mercado, a BÖWE SYSTEC se tornou uma entidade global e fornecedora de serviços completos para soluções de automação inteligente.

MODELO MUNDIAL

É a sua equipa altamente qualificada que impulsionou o crescimento da BÖWE SYSTEC. Cerca de 300 pessoas trabalham na sede de Augsburg e todos os dias, eles e seus colegas em todo o mundo dedicam seu compromisso e

entusiasmo para garantir o sucesso de seus clientes. Eles são responsáveis pelo aconselhamento e serviço de alta qualidade da BÖWE SYSTEC e garantem que a empresa mantenha contacto com os mercados e clientes. Conforme explicado por Stefan Kooss, director de recursos humanos: "É isso que é premiado como "Qualidade – Made in Augsburg" é o serviço prestado pela equipe como um todo, em Augsburg e no mundo".

OS PRÊMIOS "QUALIDADE – MADE IN AUGSBURG"

Os prémios "Qualidade - Made in Augsburg" são apresentados desde 2014. Ao escolher quais empresas apresentá-los, uma série de critérios é avaliada. Isso inclui a atractividade dos produtos ou serviços de uma empresa, seu poder inovador, seu perfil além da região ou sua singularidade ou a de seus produtos.

Os orgulhosos vencedores dos prémios "Qualidade - Made in Augsburg"

"SHOWROOMING" VS "WEBROOMING"

O nome **"Showrooming"** é dado quando um comprador visita uma loja para verificar um produto, mas o compra on-line em casa. Isso acontece porque muitas pessoas preferem ver e tocar no produto que vão comprar e vários desses produtos estão a preços mais baixos nas lojas on-line.

"Webrooming", também chamado de "pesquisa online, compras offline", é o comportamento oposto ao showrooming. Os clientes pesquisam os produtos na Internet antes de irem a uma loja física para uma avaliação final e, finalmente, fazem a compra.

De acordo com estudos realizados nos Estados Unidos, a maioria das pessoas faz webrooming, em comparação com uma minoria que faz showrooming.

Uma pergunta que devemos fazer é o que exactamente faz com que os clientes prefiram ir a uma loja física e fazer uma compra. Um relatório do Merchant Warehouse deu alguns pontos-chave para nos ajudar a entender melhor essa tendência. Segundo eles, há algumas razões pelas quais os clientes preferem a webrooming ao invés da showrooming:

- **47%** não querem pagar por envios.
- **23%** não querem esperar a entrega do seu produto.
- **46%** preferem ir à loja para tocar e sentir o produto antes de comprá-lo.
- **36%** perguntarão à loja se o preço é semelhante ao encontrado on-line.
- **37%** gostam da possibilidade de devolver o produto à loja, se necessário.

A LOGÍSTICA ESTÁ SE TORNANDO CADA VEZ MAIS PROEMINENTE NA FIDELIDADE DO CLIENTE

BS: Quem é a Logisfashion?

LLC: A **Logisfashion** é uma **operadora de logística multinacional** especializada no sector de **moda e lifestyle**, fundada em Espanha, que oferece um serviço de **intralogística** personalizado para empresas de **moda e ecommerce**.

Temos 23 centros de logística e mais de 360.000 m², espalhados pela Europa, América e Ásia.

BS: Quais são os seus principais serviços?

LLC: Focamo-nos em soluções de logística omnichannel (retail, wholesale e ecommerce) para todas as fases da cadeia de suprimentos:

- **Controlo de qualidade:** Inspecções de fábrica e controlo de qualidade durante a produção na origem (Ásia).
- **Logística para retail**, preparação de pedidos e todos os processos e serviços de valor agregado para o sector de moda, têxtil, calçado e estilo de vida, para distribuição nas lojas.
- **Logística ecommerce**: picking e packing para o cliente ecommerce (b2c), logística inversa, dropshipping para o Marketplace.
- **Logística inhouse**: Consultoria em logística para optimizar e/ou gerir as operações de logística nas instalações do cliente, aproveitando a capacidade instalada e os equipamentos adquiridos.
- **Transporte**: Nacional e internacional.

BS: 2019 foi um ano recorde para a Logisfashion. Como é esperado o ano de 2020?

LLC: 2019 foi um ano muito importante para a Logisfashion em todos os aspectos. Ao nível da facturação crescemos 37%, encerrando um ano muito positivo. Ao nível das infra estruturas, adicionamos 136.000 m² à superfície operacional actual.

Adicionamos três novas grandes operações logísticas na área central da Espanha:

Em fevereiro, no centro de Ontígola, ampliamos nossa capacidade de **logística ecommerce**, adicionando 34.000 m², onde preparamos **3.250.000 pedidos** no primeiro ano.

Em abril, **Toledo Capital**, um grande centro (80.000 m2) com alto grau de automação e a mais alta tecnologia para preparação de pedidos e processamento de itens para distribuição no retalho. Em 2019, enviamos **35.377.263 artigos**.

Em maio, Cabanillas del Campo III, 22.000 m², onde são realizadas várias operações logísticas para clientes de ecommerce (**B2C**) e retail (**B2B**).

Este ano, a Logisfashion **se concentrou no** México, abrindo um novo centro com 12.000 m² e os melhores recursos para oferecer o melhor serviço aos seus clientes.

"O desafio em 2019 foi enorme e em 2020 continuaremos a crescer, desta vez na América Latina, onde o México está emergindo como o mercado que mais cresce."

BS: Que percentagem da sua empresa já é Ecommerce?

LLC: Desde 2011, quando começamos a logística de ecommerce para o Amazon Buyvip, a tendência é imparável. Isso é lógico se levarmos em conta a evolução que está tendo o mercado e o ecommerce em todo o mundo.

Hoje, o consumidor tem a capacidade de decidir onde e quando deseja comprar, portanto, é necessário estar preparado para oferecer a nossos clientes a chave para fornecer todos os serviços necessários.

O ecommerce **representa 50% dos nossos negócios**.

BS: Que previsão de crescimento vê no sector de logística?

LLC: A **logística** em geral e a **logística ecommerce** em particular têm perspectivas de crescimento muito positivas. A tendência crescente nas vendas on-line faz com que os negócios de nossos clientes também aumentem.

Nossa evolução segue essa linha: passamos de preparar **200.000 pedidos/ano** em 2011 para mais de **6.000.000 pedidos em 2019**.

O cliente que compra online valoriza, fundamentalmente, a velocidade do processo e a entrega flexível e imediata.

"O ecommerce representa um desafio constante para nós, mas, graças aos nossos sistemas tecnológicos, equipamentos e planeamento, estamos preparados para atender às necessidades de nossos clientes e oferecer o melhor serviço possível".

BS: Como enfrentam os novos desafios em ecologia e sustentabilidade?

LLC: Estamos preocupados com o meio ambiente, por isso os novos centros, na Espanha e no México, foram desenvolvidos seguindo os mais altos níveis de qualidade e parâmetros de eficiência energética e possuem a certificação Leed Silver and Gold. Selo de meio-ambiente, internacionalmente, que garante que nosso espaço reduz significativamente as emissões de CO2 e o consumo de água e energia. São centros que também garantem a qualidade e o conforto de nossos trabalhadores.

""O ecommerce representa um desafio constante para nós, mas, graças aos nossos sistemas tecnológicos, equipamentos e planeamento, estamos preparados para atender às necessidades de nossos clientes e oferecer o melhor serviço possível".

BS: No nível da inovação tecnológica, para onde acha que o futuro do sector irá?

LLC: A Logistica 4.0 chegou na forma de dados, conectividade, tecnologia digital e informações em tempo real. O que supõe a introdução nos centros de distribuição de todos os tipos de tecnologias, ferramentas operacionais e inteligência de negócios para a transformação do sector de logística

Na Logisfashion, evoluímos para um modelo de melhoria contínua baseado na aplicação de tecnologia adaptada a processos, pessoas, produtividade e controlo de custos. Temos a experiência e os recursos de TI necessários para prestar serviços às empresas mais exigentes do mundo da moda

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

GRUPO POSSEHL: REGISTO DE VENDAS EM 2019

SUA AMPLA GAMA DE PRODUTOS GARANTE UM NÍVEL DE VENDAS E BENEFÍCIOS

- Vendas em 2019 atingiram novo recorde de 4,1 mil milhões de euros.
- Benefícios antes dos impostos de 173 milhões de euros.
- O património aumenta para 1.100 milhões de euros.
- Importantes investimentos orientados para o futuro, de cerca de 150 milhões de euros.

Lübeck, fevereiro de 2020 - Em 2019, o Grupo Possehl alcançou um recorde de vendas, apesar do facto de a economia mundial ter arrefecido notavelmente. De acordo com números preliminares, as vendas geradas pelo Grupo com sede em Lübeck aumentaram 10% no ano passado para 4.100 milhões de euros, com o aumento considerável dos preços de metais preciosos ao longo do ano como o principal factor de crescimento. que ascendeu a mais de 4%. Isso ocorreu principalmente devido às aquisições da empresa e ao forte desenvolvimento da tecnologia de limpeza e pneus da Possehl, além das divisões das máquinas de impressão. "Tanto o enfraquecimento da economia quanto a desaceleração da indústria automotiva certamente deixaram sua marca em algumas de nossas divisões", diz o Dr. Joachim Brenk, presidente executivo da L. Possehl & Co. mbH. "No entanto, a ampla gama de produtos da Possehl, composta por nove divisões diferentes, tem um efeito estabilizador no desempenho geral do Grupo e nos permite expandir os segmentos existentes e desenvolver novas oportunidades de negócios".

Somente no ano passado, a Possehl investiu cerca de 150 milhões de euros em activos tangíveis e intangíveis, mais do que nunca. "Com esses investimentos, salvaguardamos a competitividade a longo prazo e a viabilidade futura da Possehl e criamos a base para um maior crescimento lucrativo", explica o Dr. Brenk.

No exercício fiscal de 2019, o lucro consolidado antes de juros e impostos (EBIT) foi de 173 milhões de euros. A margem EBIT, ajustada pelo efeito de metais preciosos, atingiu quase 7% da faturação do Grupo. O desenvolvimento positivo foi registado no negócio de máquinas de impressão. Já no primeiro exercício financeiro completo após a fusão, a joint-venture ManrolandGoss conseguiu melhorar significativamente a sua posição de mercado e competitividade e voltou ao lucro. Outro aspecto positivo foi o desenvolvimento na divisão de Tecnologia de Limpeza. Hako, mais uma vez, alcançou um aumento significativo nas vendas, enquanto a margem de lucro da empresa permaneceu no mesmo nível ano a ano, enquanto o impacto negativo resultante da fraca demanda por carros e semicondutores foi sentido no segmento de electrónicos.

Com cinco aquisições de empresas bem-sucedidas concluídas em 2019, a Possehl expandiu suas quotas de mercado e seu portfólio de produtos nas divisões Soluções de Construção, Intralogística e Soluções de Identificação Especial. Uma percentagem significativa das mais de 200 empresas que actualmente pertencem à Possehl em todo o mundo ingressou no Grupo nos últimos cinco anos.

"2020 será um ano desafiador para muitas empresas e também para a Possehl. No entanto, não podemos ver nenhuma razão para um pessimismo claro ", observa o Dr. Brenk. "O nosso objectivo é continuar a crescer mais forte que o mercado e nos importantes sectores industriais para nós".

A extensão em que cada empresa individual obtém sucesso na implementação de tecnologias digitais é, sem dúvida, um factor chave nesse sentido. Além dos esforços das empresas do Grupo, a Possehl organiza conferências digitais anuais com mais de 100 participantes de todas as divisões. Além disso, o Holding Group expandiu sua experiência no campo de tecnologias e processos para apoiar as empresas Possehl com seus processos de transformação da melhor maneira possível. "Consideramos a mudança digital como uma oportunidade e um desafio ao mesmo tempo, que aceitamos com muita motivação e compromisso", explica o diretor da Possehl.

Até 2020, dada a fraqueza económica prospectivamente contínua, a Possehl espera que o negócio seja estável, com desenvolvimentos positivos e negativos nas divisões individuais que se compensam entre si.

SOBRE POSSEHL

O Grupo Possehl, que opera em todo o mundo sob a liderança da Management-Holding L. Possehl & Co. mbH, é um grupo corporativo diversificado que actualmente compreende nove divisões organizadas descentralizadas e economicamente independentes umas das outras. Além da L. Possehl & Co. mbH, o Grupo Possehl compreende mais de 200 subsidiárias em mais de 30 países diferentes.

A empresa foi fundada em 1847 por Ludwig Possehl como uma loja de ferragens local em Lübeck. Desde 1919, a Fundação Possehl, sem fins lucrativos, é a único accionista. Essa estrutura corporativa permite que o Grupo Possehl opere de forma independente e fornece a base para decisões de negócios de longo prazo.

Mais informações em www.possehl.de

AS 9 DIVISÕES INDEPENDENTES
DO GRUPO POSSHEL

TECNOLOGIA DE PNEUS
15 Empresas
17,6% Vendas do Grupo

TECNOLOGIA DE LIMPEZA
26 Empresas
18,6% Vendas do Grupo

MÁQUINAS DE IMPRESSÃO
24 Empresas
11,5% Vendas do Grupo

INTRALOGÍSTICA
22 Empresas
5,3% Vendas do Grupo

PROCESSO DE METAIS PRECIOSOS
9 Empresas
6,7% Vendas do Grupo

ELETRÓNICA
15 Empresas
10,0% Vendas do Grupo

CONSTRUÇÃO ESPECIAL
29 Empresas
14,9% Vendas do Grupo

SOLUÇÕES DE IDENTIFICAÇÃO
24 Empresas
6,1% Vendas do Grupo

INVESTIMENTO DAS PME
26 Empresas
9,3% Vendas do Grupo

PRÓXIMOS EVENTOS 2020

- **DOXNET**
  11 – 13 Maio, 2020
  Baden-Baden | ALEMANHA
  Kongresshaus

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

- **PARCEL + POST EXPO**
  13 – 15 Outubro, 2020
  Viena | ÁUSTRIA
  Messe Wien Exhibition & Congress Center
  Hall C | Stand 3050

- **EMPACK & LOGISTICS**
  25 – 26 Novembro, 2020
  Madrid | ESPANHA
  Feira de Madrid
  Hall 8 | Stand 8C28

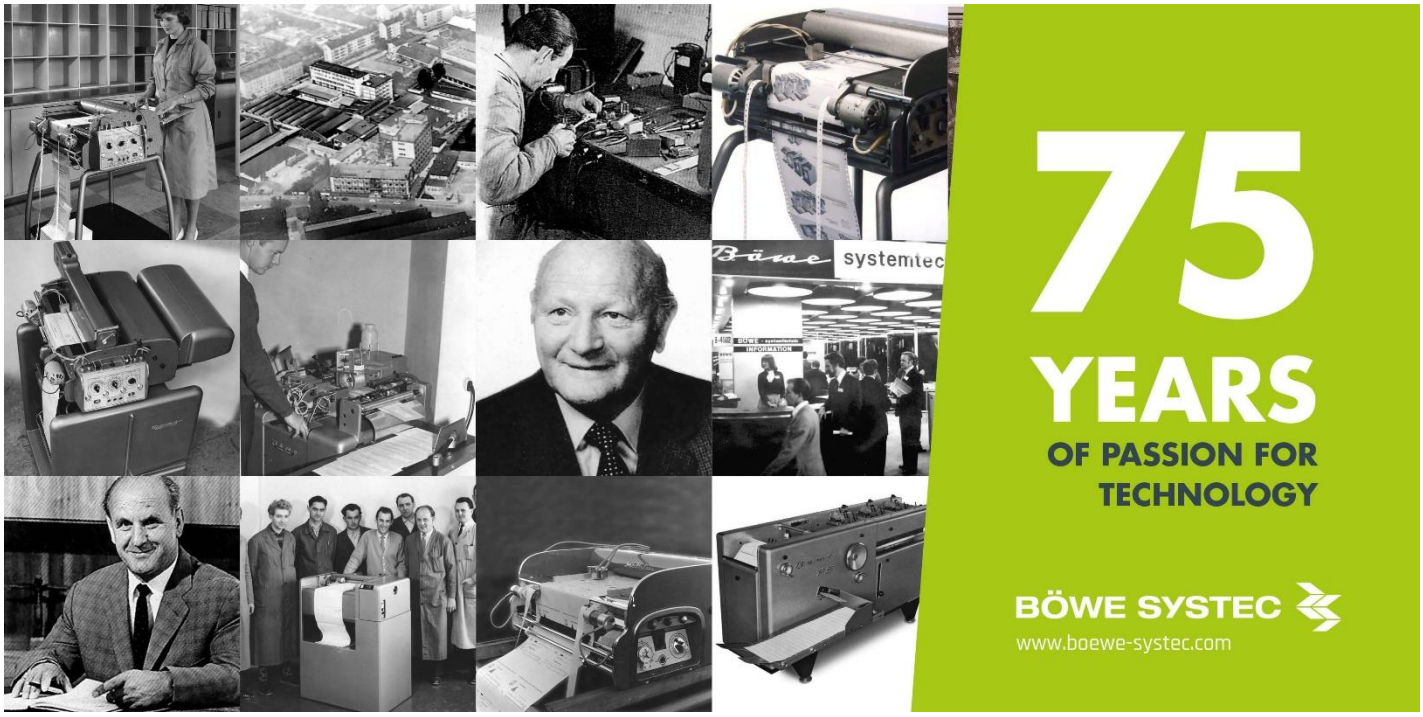
EVENTOS E EXPOSIÇÕES

A BÖWE SYSTEC está representada em todo o mundo em inúmeros congressos, exposições e eventos. Reúna-se com nossos especialistas da BÖWE SYSTEC nesses eventos para analisar qual solução personalizada melhor se adequa às suas necessidades. Esperamos vê-lo em qualquer um deles! Contacte-nos.

Mais informações em:

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

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



BÖWE SYSTEC
Sorting

BÖWE SYSTEC GmbH
Perfil da empresa

A BÖWE SYSTEC é um dos principais fornecedores mundiais de soluções inteligentes de automação. Por mais de 70 anos, os produtos desta empresa de tecnologia melhoraram e optimizaram os fluxos de produção em uma ampla e diversificada gama de sectores industriais. As tecnologias da BÖWE desempenham um papel importante em muitas indústrias, seja em sistemas de envelopagem para aplicações clássicas transaccionais ou de envio, soluções de processamento de cartões, sistemas de classificação de cartas e pacotes para centros de pós-processamento modernos, soluções de automação para intralogística ou serialização farmacêutica. Com sede em Augsburg, Alemanha, onde estão localizadas as instalações de produção e desenvolvimento, a empresa presta serviços a seus clientes em todo o mundo por meio de suas 20 subsidiárias e mais de 50 agências gerais.

Desde 2010, a BÖWE SYSTEC GmbH é propriedade do Grupo Possehl, que gerou vendas anuais de cerca de 3.800 milhões de euros com uma equipa de cerca de 12.500 funcionários em todo o mundo em 2017. O único accionista da L. Possehl & Co. mbH é a fundação de caridade Possehl na cidade hanseática de Lübeck - Alemanha.

Mais informações disponíveis em:

Espanhol: www.boewe-systec.com/es

Português: www.boewe-systec.com/pt

E: www.possehl.de