



#START014

IBM BusinessConnect

El arte de lo posible

adveo

La importancia del eCommerce en la transformación e internacionalización de un grupo mayorista

Eduardo Prida

IT Group Program Manager ADVEO

Madrid, 20 noviembre 2013
PALACIO MUNICIPAL DE CONGRESOS

Integración de los negocios de ADVEO para conseguir el liderazgo de costes en Europa



1

unipapel +
adimpo +
spicers

adveo

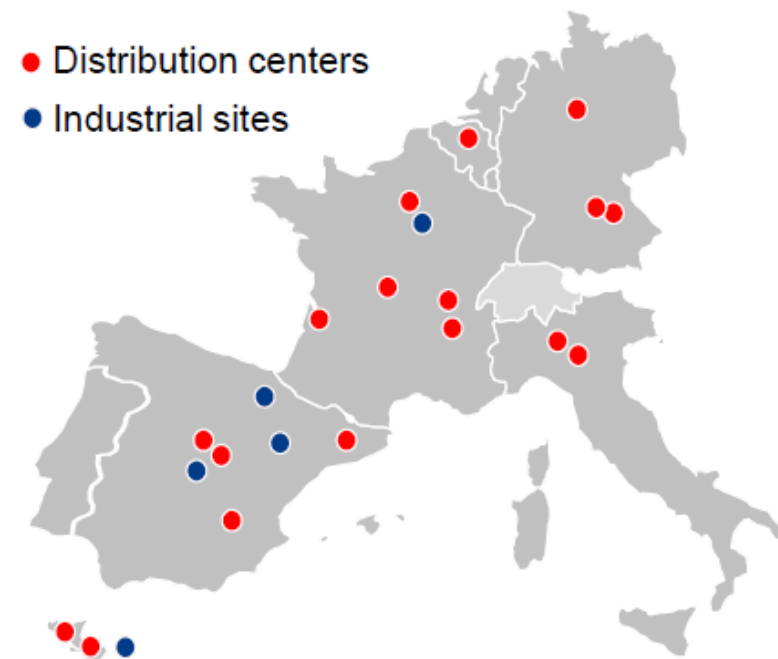
2



Capacidades operativas de ADVEO: presencia en 8 mercados

Country	SKUs	Annual orders	Annual lines	Surface m ²
France	24.000	1.100.000	9.600.000	52.500 (5)
Germany	20.000	1.000.000	6.600.000	23.000 (3)
Iberia	35.000	900.000	6.000.000	55.800 (6)
Italy	18.000	450.000	3.000.000	16.000 (2)
Benelux	24.000	200.000	1.800.000	16.000 (1)
TOTAL	121.000	3.650.000	27.000.000	163.300 (17)

Last year we served 8.000.000 boxes across Europe.

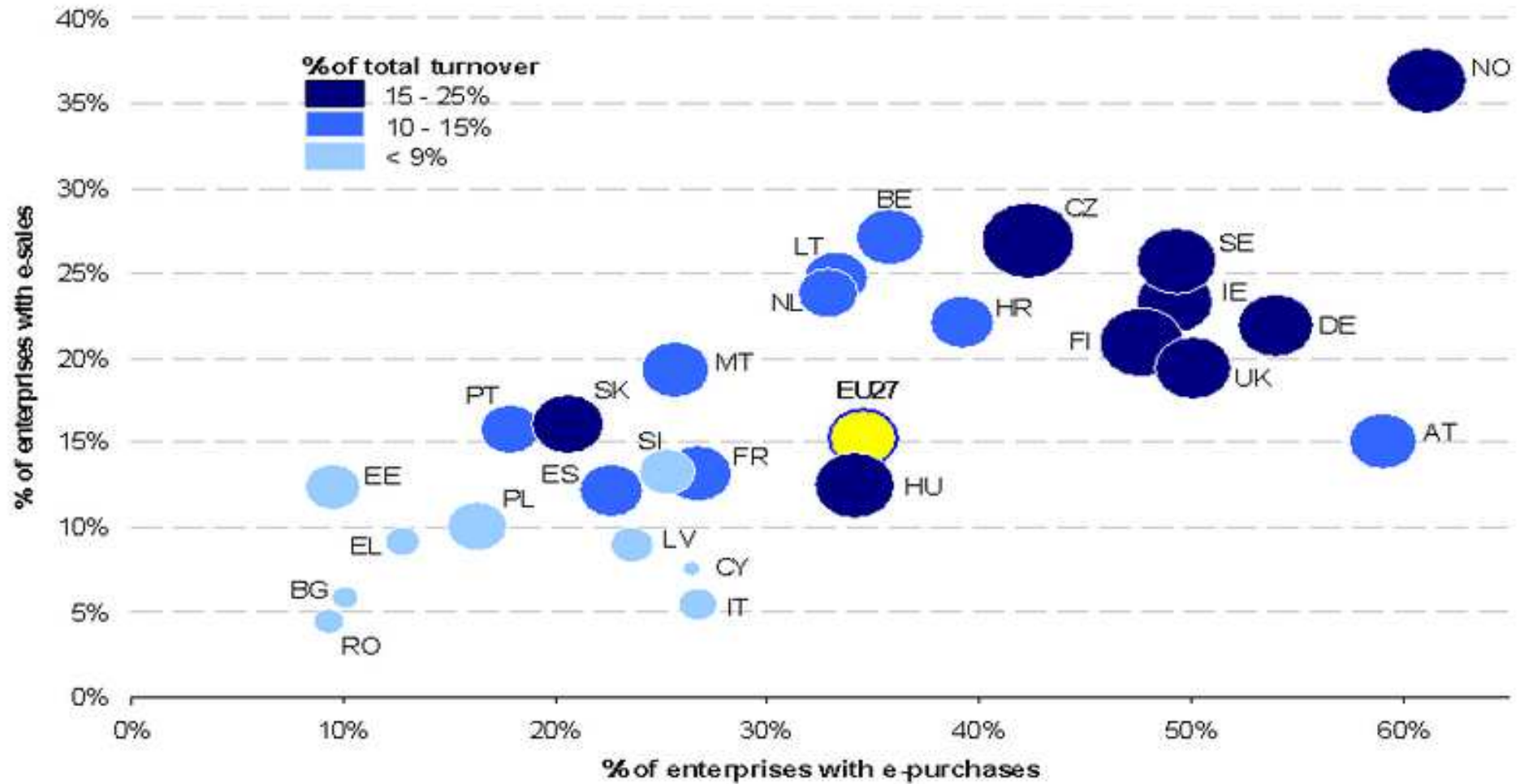


Ecommerce ventas y compras: volumen de negocio del ecommerce, 2010 (% de empresas, % de volumen de negocio)

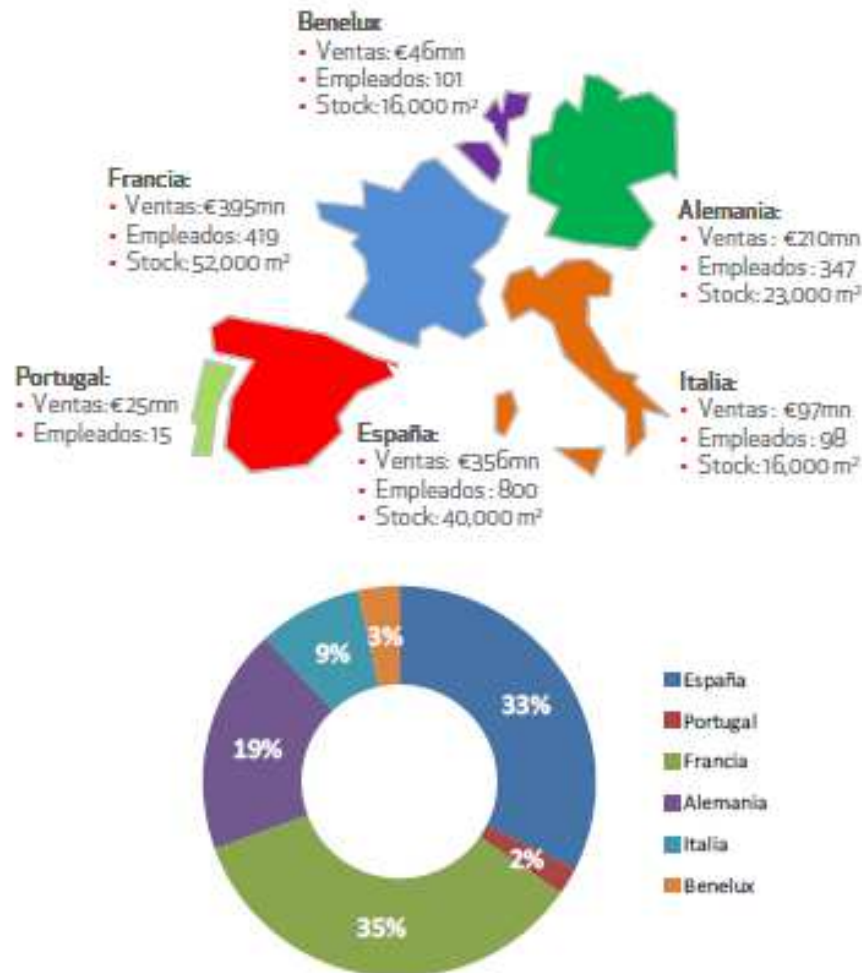
fuente Eurostat



App Store



Estrategia de ADVEO: Cobertura paneuropea



Cifras 2012. Ventas de producto exclusivamente.

ESTRATEGIA

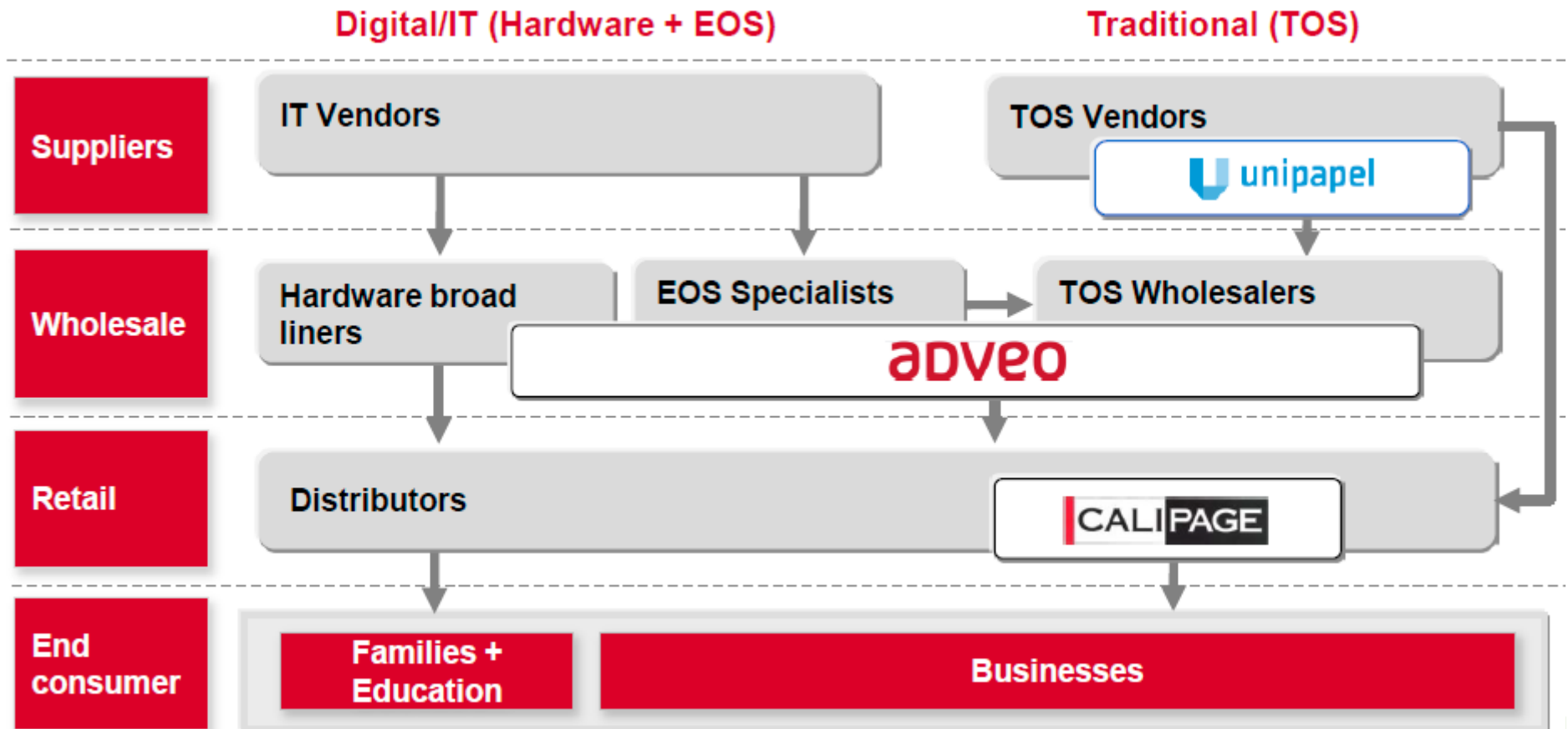
- 1- Simplificar la estructura legal del Grupo bajo un nuevo nombre, ADVEO.
- 2- Integrar todas las entidades legales en sólo una por país.
- 3- Integrar la organización y desarrollar las funciones corporativas.
- 4- Maximizar las sinergias de integración:
 - Compras/Producción
 - Logística
 - Administración
 - Sistemas

> €15M Total Sinergias en 2015

- 3- Consolidar cuota de mercado mediante crecimiento orgánico e inorgánico.



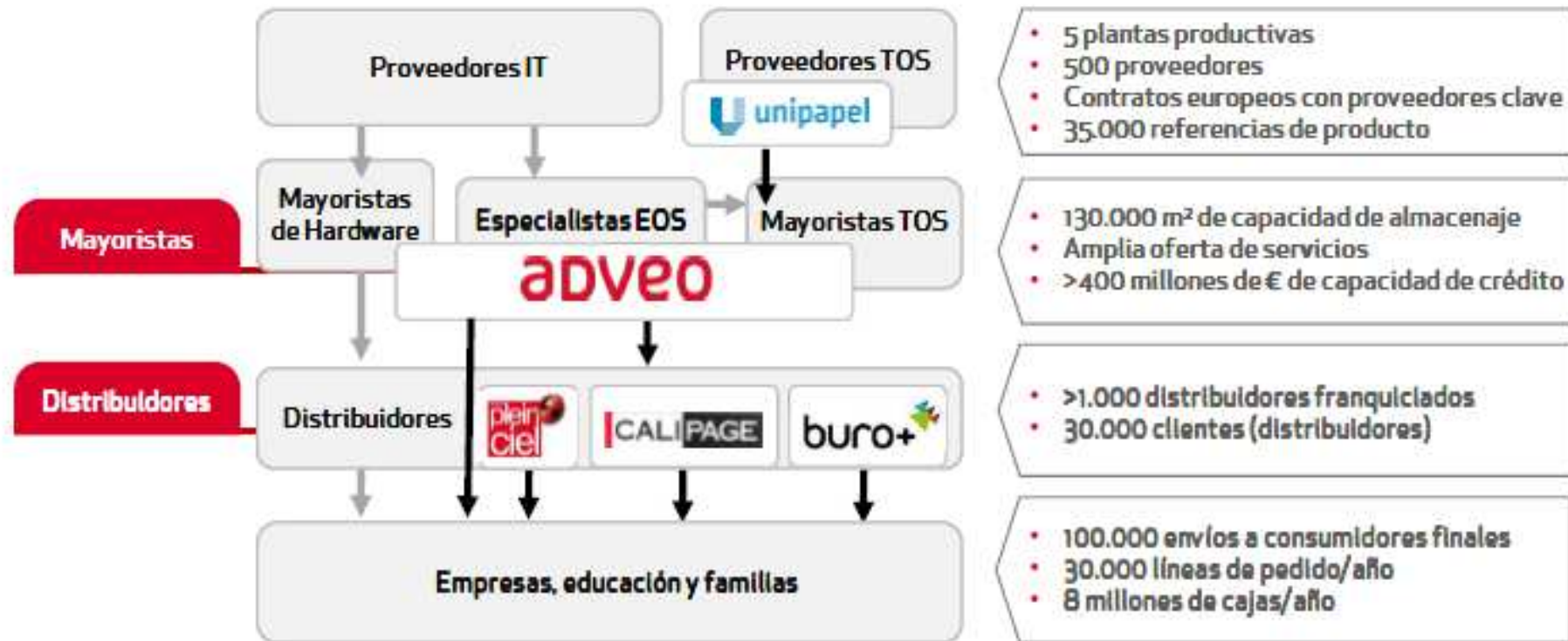
ADVEO, desde los suministros tradicionales de oficina a los suministros electrónicos de oficina



Note: EOS: Electronic Office Supplies, TOS: Traditional Office Supplies.



Modelo de negocio único de ADVEO



TOS= Traditional Office Supplies (Productos Tradicionales de Oficina)
 EOS= Electronic Office Supplies (Suministros Electrónicos de Oficina)



Estrategia de ADVEO: propuestas de valor diferenciadas por segmento de cliente



Mix de Clientes (30.000 clientes)



ESTRATEGIA

1- Ofrecer propuestas de valor diferenciadas por segmento de cliente

- **Especialistas IT:** 'Somos su **consejero en sistemas de Impresión** y le aportamos servicios avanzados y consejo, haciendo posible que construya una solución ganadora para su cliente.'
- **Gran Distribución:** 'Somos su **socio logístico**. Le permitimos maximizar la eficiencia de su cadena de suministro.'
- **Cientes Orientados al Volumen:** 'Somos su **proveedor único** para su cartera de lenta rotación, permitiendo que amplíe su oferta y simplificando su negocio.'
- **Cientes Orientados al Servicio:** 'Somos su **proveedor Integral de suministros y soluciones**, aportando a su negocio ventajas competitivas que le ayuden a desarrollar su base de clientes.'
- **Cientes Tradicionales:** 'Somos su **punto único de compra** para todas sus necesidades de producto y le ofrecemos un proceso de compra sencillo y eficiente que le permita concentrarse en el crecimiento de su negocio.'

2- Ofrecer propuestas de valor diferenciadas a nuestros proveedores

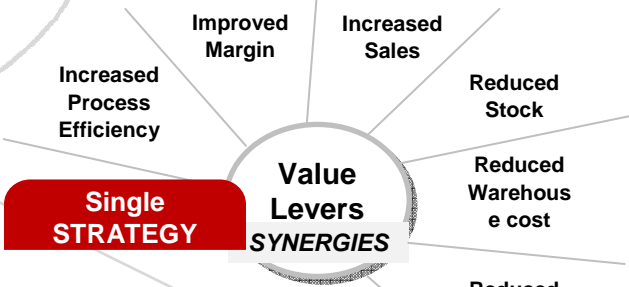
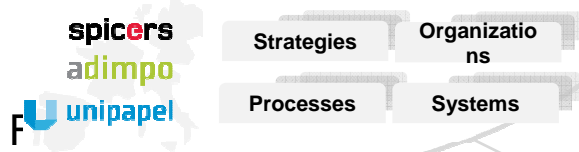
- Somos su opción más eficiente de cara al mercado (*Go-to-Market*).
- Nuestras capacidades multi-canal y operativas le permitirán maximizar el acceso a clientes, así como optimizar la eficiencia de su cadena de valor'



ADVEO, Programa de Transformación



Different Companies and Locations → Different Operating Models



Single PROCESSES

COMMON FOOT PRINT

Operational Processes

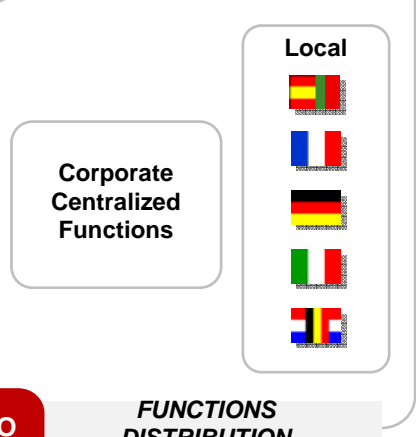


Support Functions



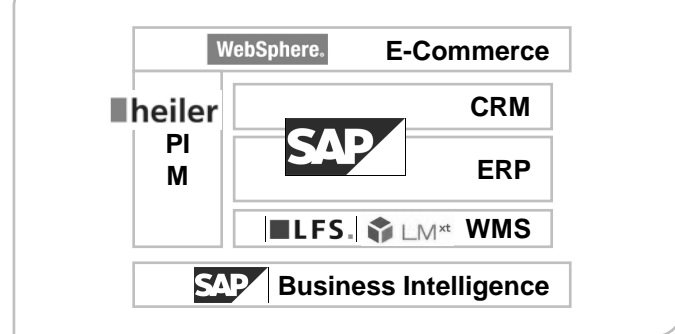
Design

Single ORGANIZATION



Single SYSTEMS

NEW IT PLATFORM (ENABLER)



Implementation



Plan de implantación del Programa de Transformación



New Designed ADVEO Operating Model

adveo

- Strategy
- Organization
- Processes
- Systems

More than 50 people involved

- Steering Committee
- Functional Leads
- IT Leads
- Change Management Lead
- Key Users
- Master Data Leads

Design

EXTERNAL TEAM

Deloitte

Program Management
Office
Design Support

Implementation Partner

IBM

INTERNAL TEAM

Implementation

IMPLEMENTATION ROADMAP

Design

May 2011

Core Implementation

5 May 2014

IBERIA

FRANCE

1 Jan 2015

GERMANY

1 Jun 2015

ITALY

1 Oct 2015

BEN.

We are here

2011

2012

2013

2014

2015

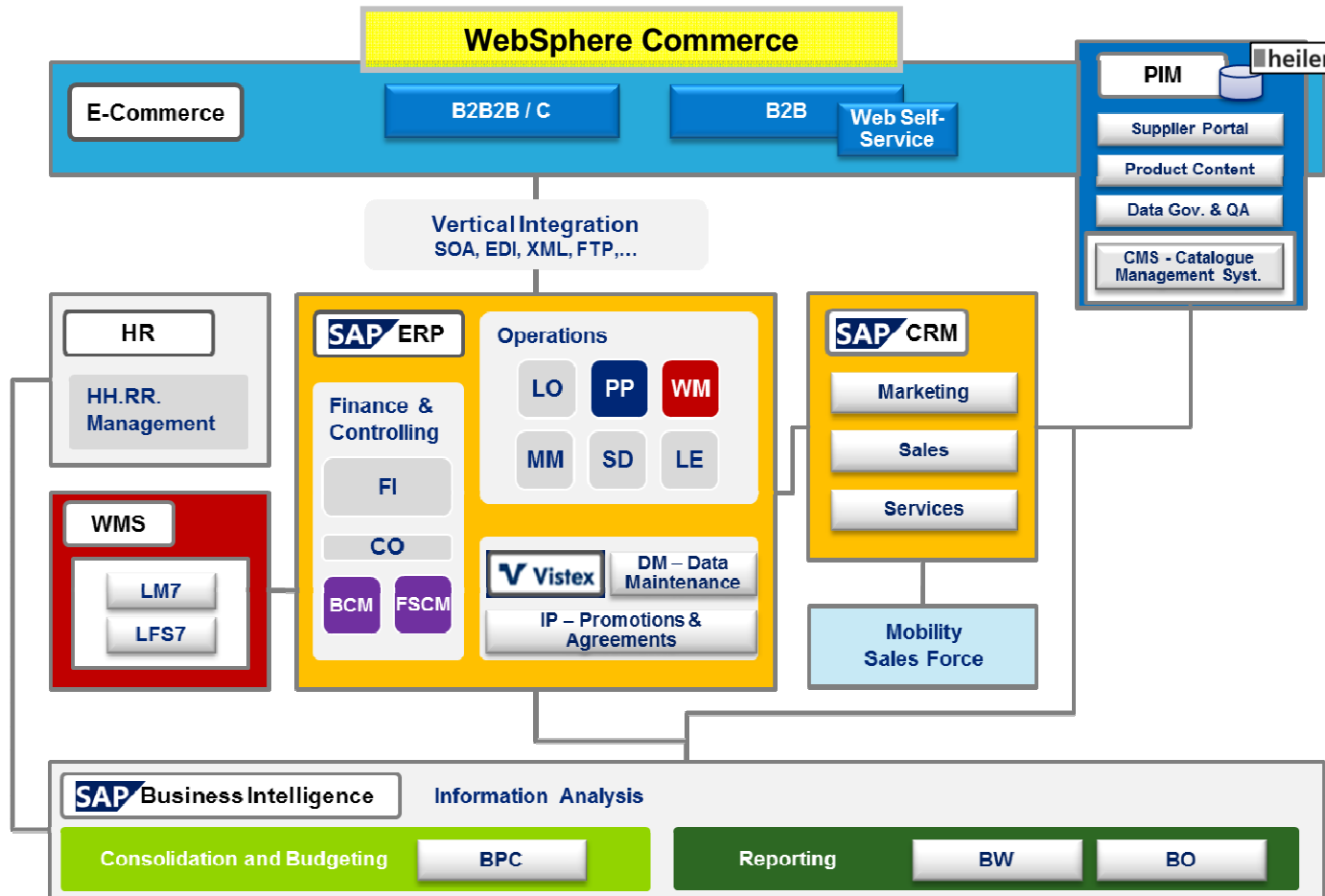
2016

adveo
Single Operating Model

Mapa de sistemas futuro de ADVEO



TO-BE Systems Map



Building Blocks

E-Commerce – B2B & PIM

ERP + CRM

WMS

Treasury

Budgeting and Consolidation

Reporting

E-Commerce – B2B2B/C

Mobility

Industrial Business



Transformación de negocio de ADVEO: La palanca del eCommerce



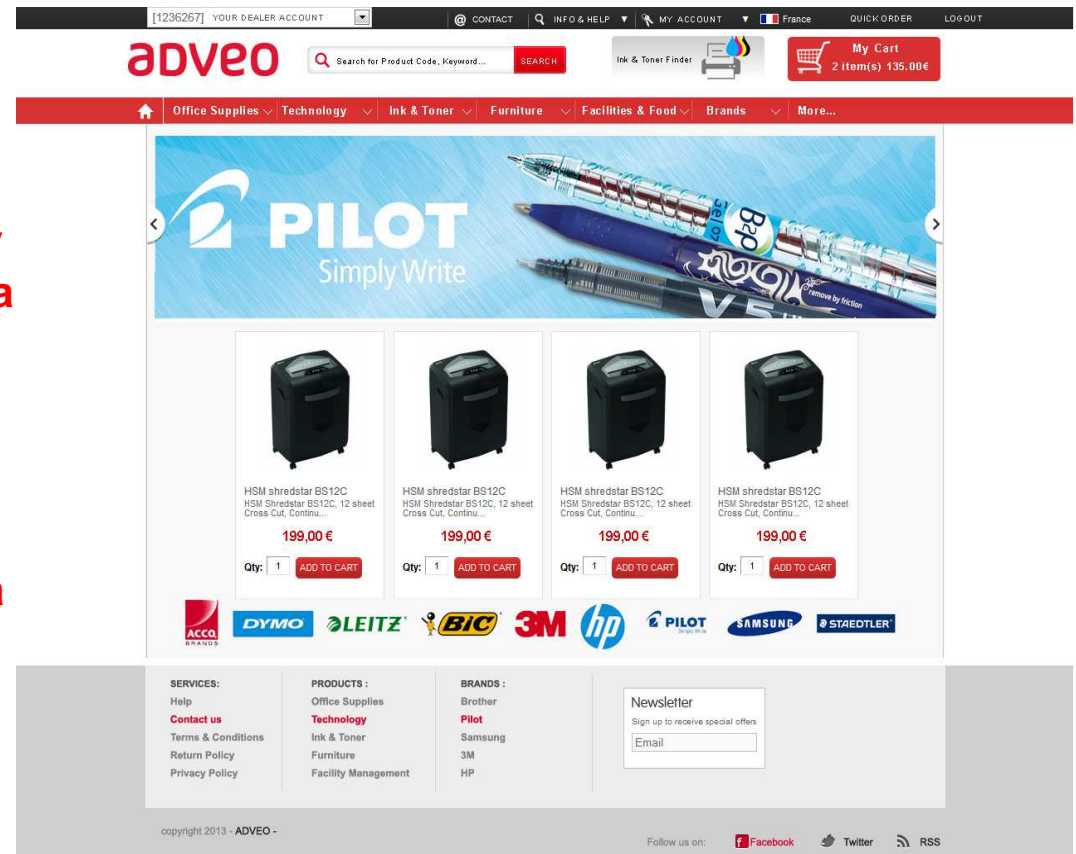
- Maximización de la conectividad vía eCommerce
- Gestión de datos de los productos automatizada y centralizada
- Gestión ágil de promociones interactivas
- Fácil y eficiente sistema de compras y pedidos
- Plataformas eCommerce adaptadas a las necesidades de sus clientes



El papel del eCommerce en la transformación de ADVEO



- Vital para la evolución y el crecimiento del negocio de ADVEO
- Automatización máxima de las ventas y por tanto, disminución del coste de venta
- Capacidad de crecimiento rápido en nuevos mercados
- Internalización de ADVEO basada en la plataforma eCommerce
- Aumento del valor medio de pedidos, de los ratios de conversión y del tráfico Web generado



IBM WebSphere Commerce - Customer Interaction Platform



Look&feel nueva plataforma eCommerce B2B de ADVEO



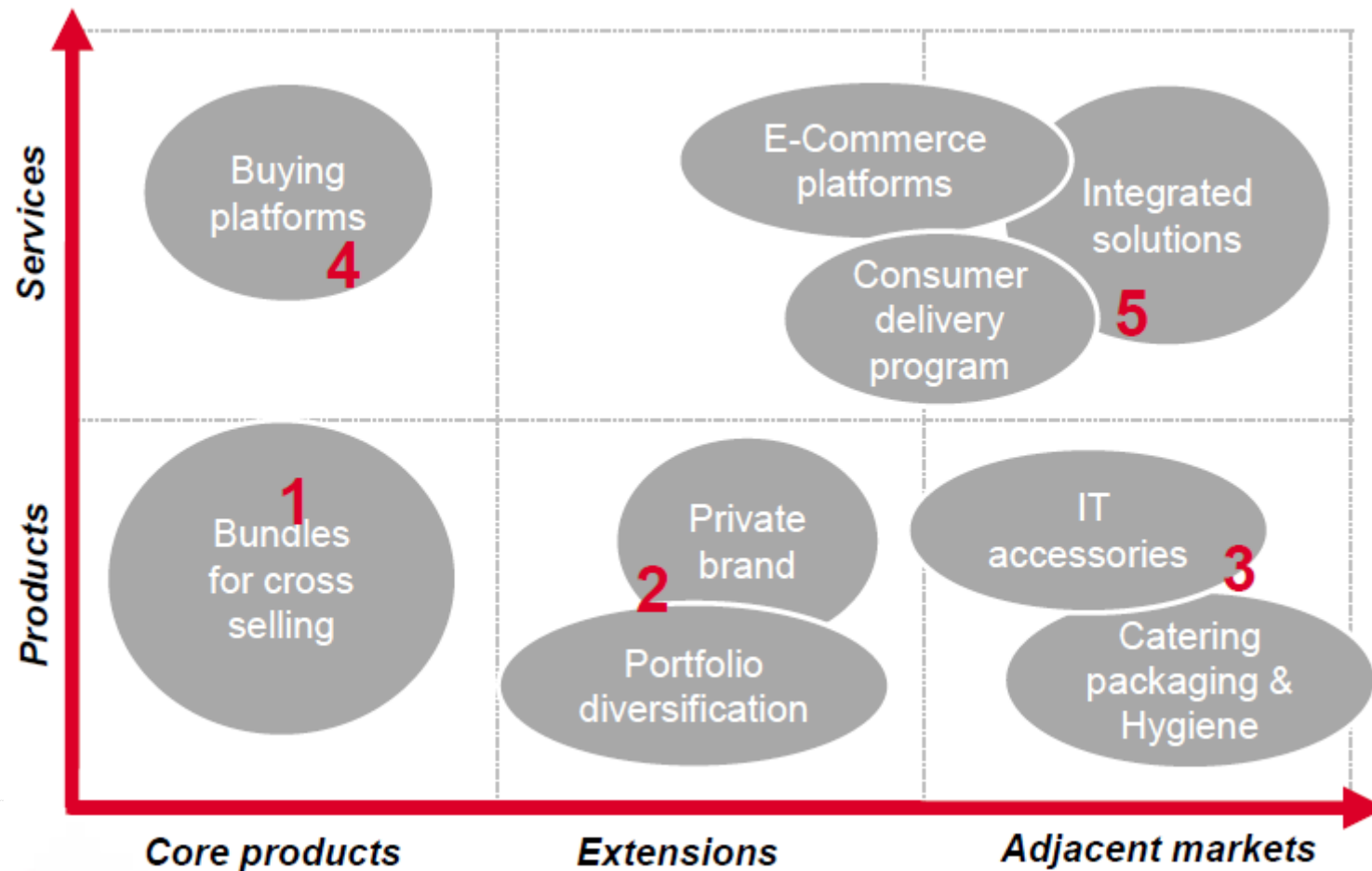
The screenshot displays the ADVEO B2B eCommerce platform interface within a browser window. The browser's address bar shows the URL "ADVEO ecommerce proto...". The page header includes a navigation menu with options like "CONTACT", "INFO & HELP", "MY ACCOUNT", "QUICK ORDER", and "LOGOUT". A search bar is prominently featured, along with a "Your basket" summary showing 3 articles for a total of 720 €. Below the header, a red navigation bar lists categories such as "Office Supplies", "Technology", "Ink & Toner", "Furniture", "Facilities & Tool", "Brands", and "More...".

The main content area is titled "Printers" and shows "Showing results 1-37 of 37". The products are displayed in a grid format, each with an image, a "Quick View" button, the product name (e.g., "HP LASERJET PRO M127N"), a reference number, and a price of 259 €. Each product listing includes a "Quantity" input field and an "Add to Cart" button. A promotional banner on the right side of the product grid offers a "SAVE up to \$100" on "HP Inkjet Printers".

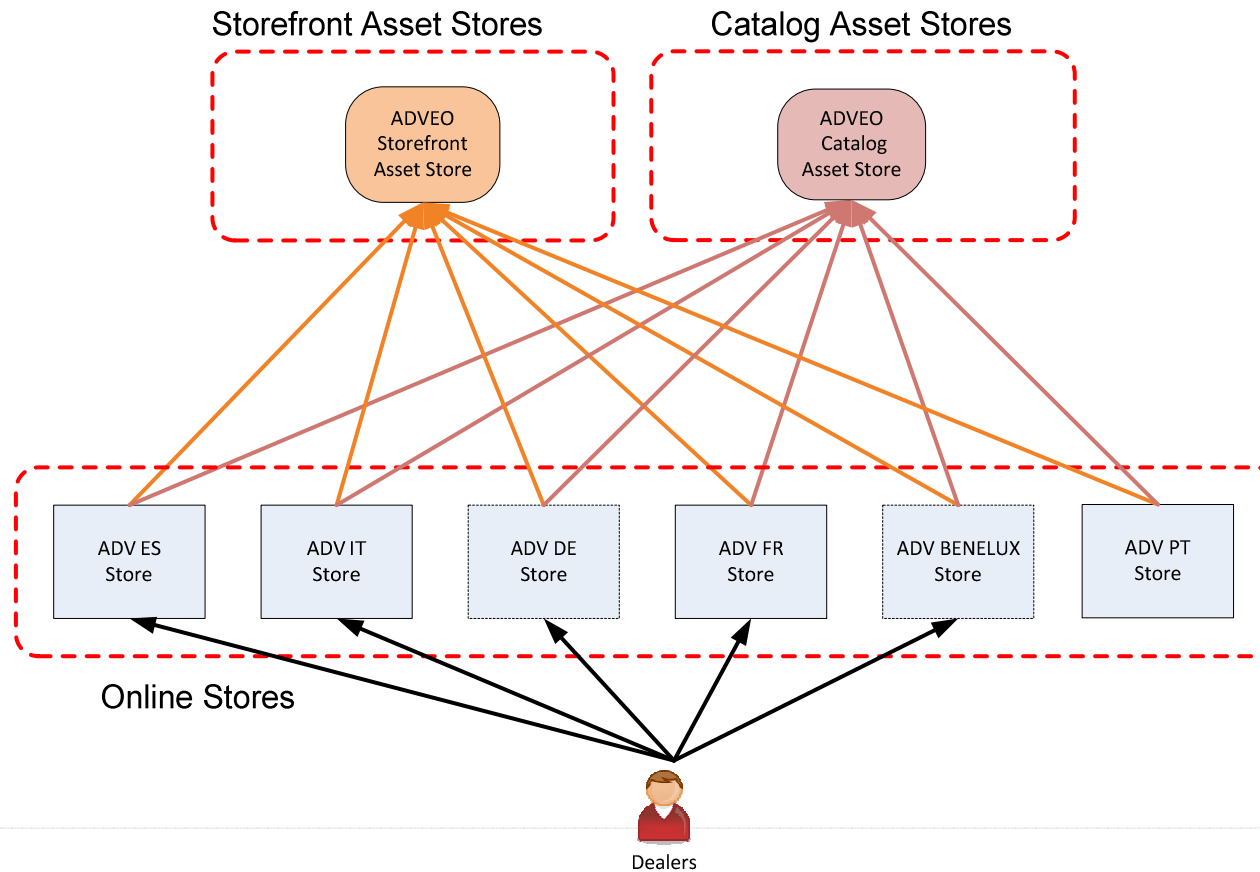
At the bottom of the product grid, there is another promotional banner for "SAVE up to \$100 on select BROTHER PRODUCTS". The browser's taskbar at the bottom shows various application icons and the system clock indicating 18:48.



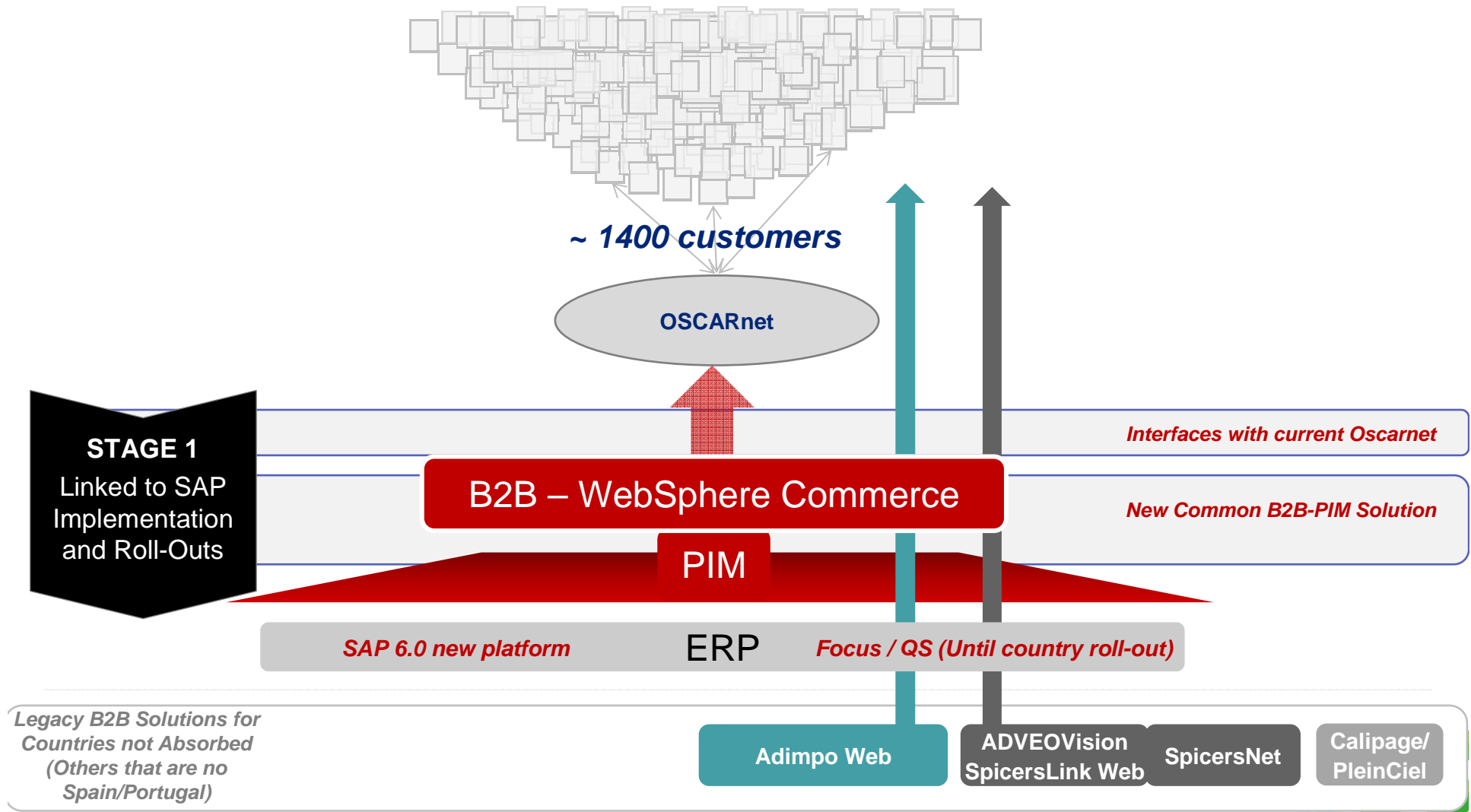
Diversificación del portfolio de ADVEO, crecimiento de la oferta de servicios y soluciones para la mejora de la rentabilidad



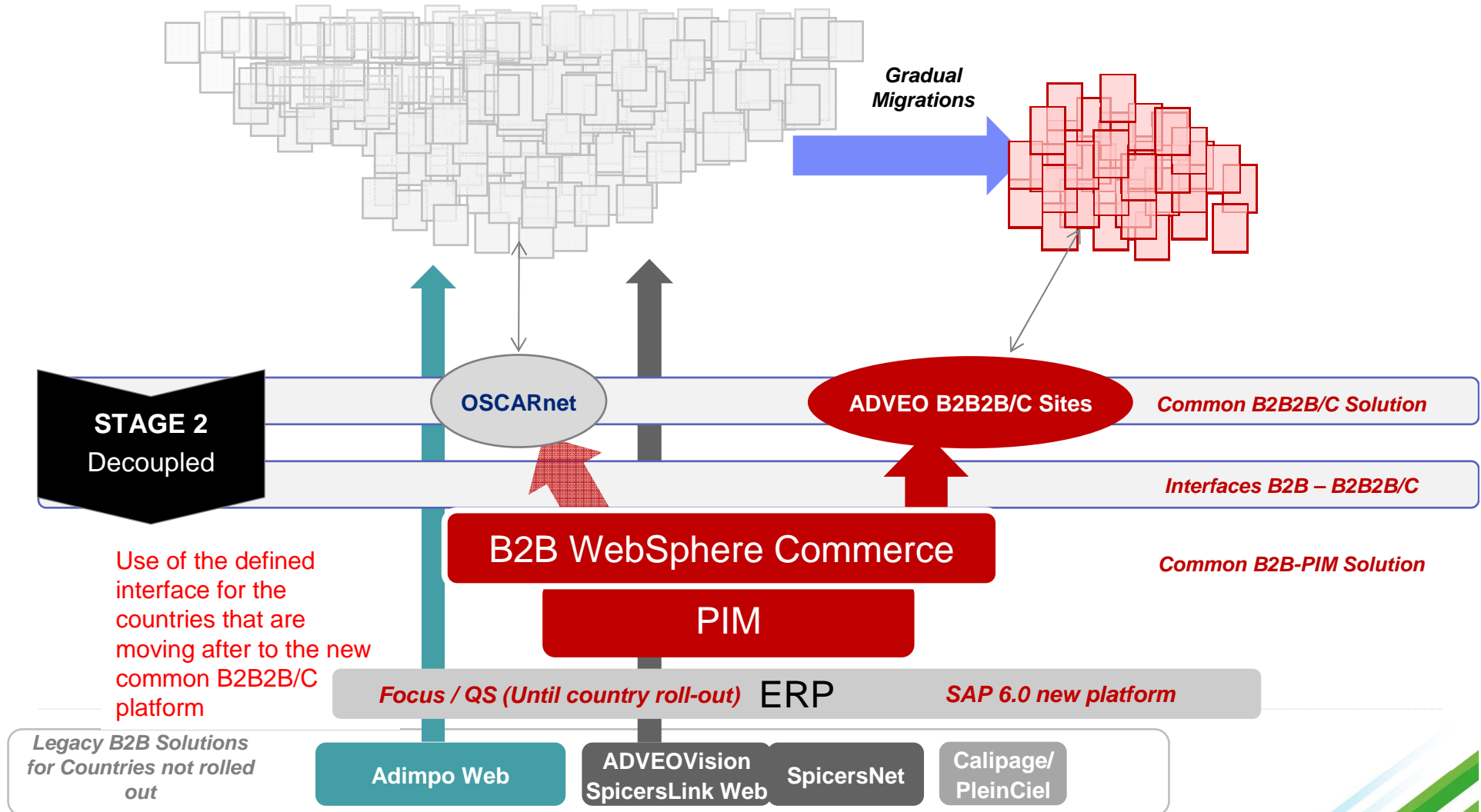
Esquema de las relaciones de las futuras tiendas online B2B para los clientes de ADVEO



Estrategia de implantación de la nueva plataforma eCommerce: Etapa 1



Estrategia de implantación de la nueva plataforma eCommerce: Etapa 2





Gracias

