

# I FÓRUM

COMPARTILHAMENTO DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS



27.09.2018

Christoph Jösching / Raiffeisen Service GmbH



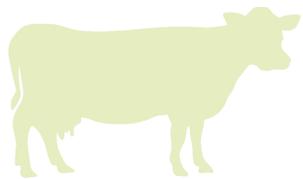


# Grupo integrado Raiffeisen: Resultado em números

---



**83** cooperativas de horticultura



**85** cooperativas de pecuária



**163** cooperativas de vitivincultura



**2.104**

empresas associadas

**63**

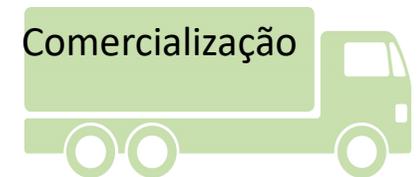
bilhões de euros de faturamento anual

**84.000**

funcionários



**198** cooperativas leiteiras

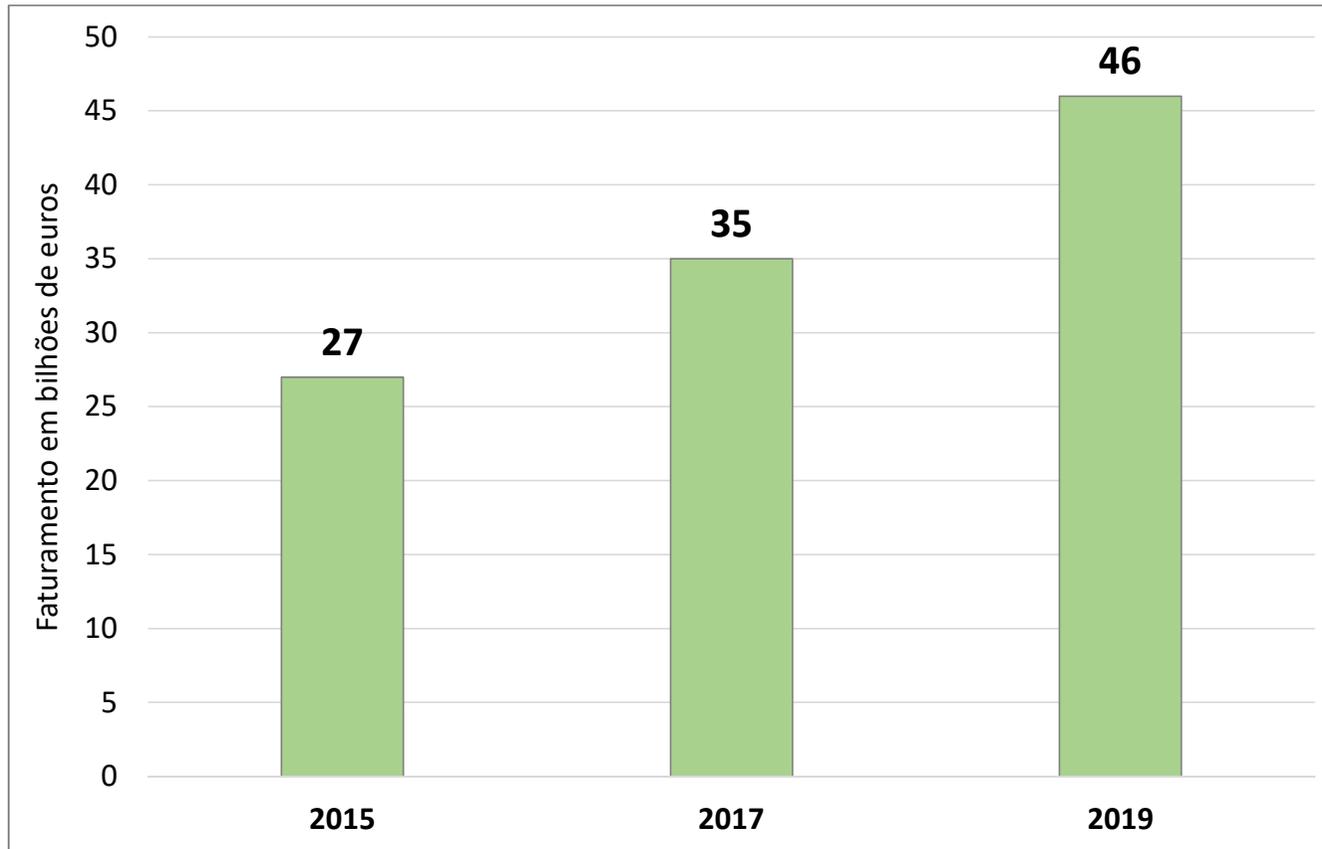


**862** cooperativas de produtos e serviços



**714** cooperativas de produtores agrícolas

# Desafio 1: Ascensão do B2B E-Commerce



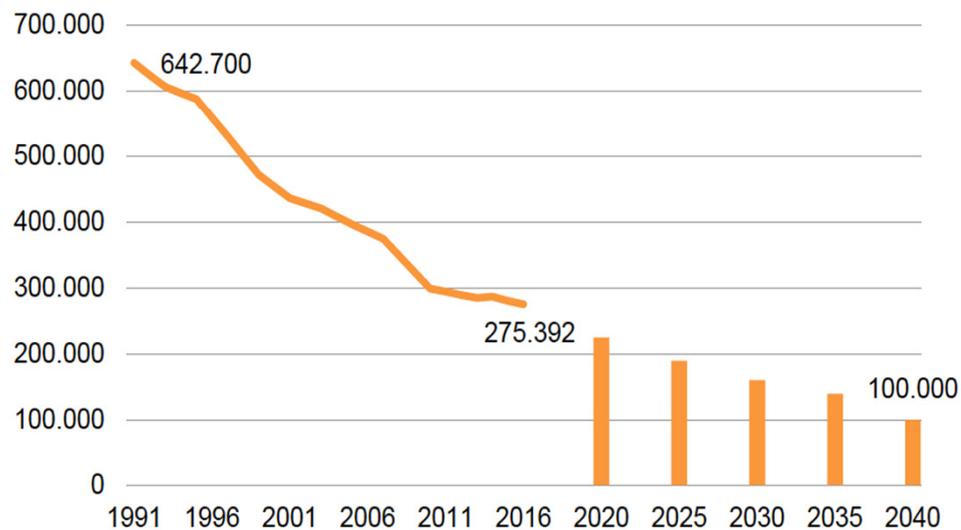
Quelle: eco - Verband der Internetwirtschaft e.V. und Arthur D. Little, „Die deutsche Internetwirtschaft 2015 – 2019“, <https://www.eco.de/eco-studien-internetwirtschaft/>; Forrester Research: US B2B eCommerce Will Hit \$1.2 Trillion By 2021

# 74 %

de todos os compradores B2B preferem a aquisição pela internet!

# Desafio 2: Mudança estrutural na agricultura

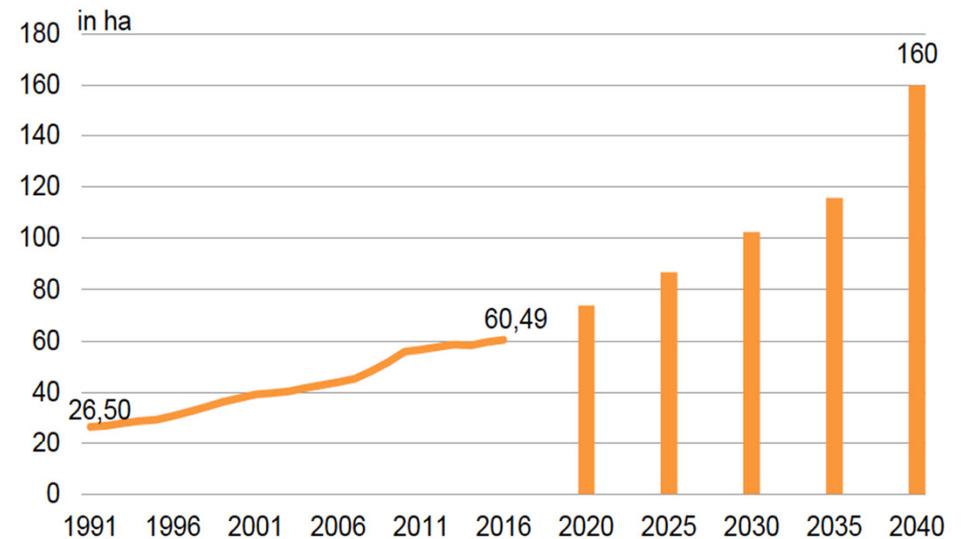
**PROJEKION BIS 2040:  
ZAHN LANRWIRTSCHAFTLICHER BETRIEBE IN DEUTSCHLAND\***



\*ab 2010 ohne Kleinstbetriebe

Quelle: Statistisches Bundesamt, Prognose DZ BANK AG

**PROJEKION BIS 2040: BETRIEBSGRÖÖE – GEMESSEN AN DER  
LANRWIRTSCHAFTLICH GENUTZTEN FLÄCHE JE BETRIEB\***



\*ab 2010 ohne Kleinstbetriebe

Quelle: Statistisches Bundesamt, Prognose DZ BANK AG

# Desafio 3: Ataque dos concorrentes

## Start-Ups / Mercados digitais



### Pontos fortes:

- / Competência tecnológica
- / Foco no cliente

### Ponto fraco básico:

Acesso aos clientes

## Comércio privado de produtos agrícolas



### Pontos fortes:

- / Acesso aos clientes
- / Competência em produtos

### Ponto fraco básico:

Acesso ao capital

## Fabricantes



### Pontos fortes:

- / Competência em produtos
- / Acesso ao capital

### Ponto fraco básico:

Pouca agilidade

## Amazon



### Pontos fortes:

- / Especialista digital
- / Acesso ao capital

### Ponto fraco básico:

Alheio ao setor

# Defender o acesso próprio aos clientes!

## Fatores de sucesso do B2B E-Commerce



Created by Antonov from Noun Project

Atendimento e suporte



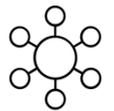
Created by Alexey Markov from Noun Project

CRM + Analytics



Created by Clément Fik from Noun Project

Personalização baseada em dados



Created by Evertine from Noun Project

Omnicanal



Created by Jarko Haanpää from Noun Project

Internet of Things (IoT)

## Pressuposto tecnológico



Quem quer ficar na frente no **B2B Digital Commerce** precisa buscar e dispor da tecnologia necessária.

Citação de Raiffeisen: “Muitos conseguem mais do que um sozinho”

## Utilizar os pontos fortes comuns

### Ponto de partida

Como será a  
“**cooperativa digital**” do futuro?

### Nossa pergunta

#### Quais são as opções?

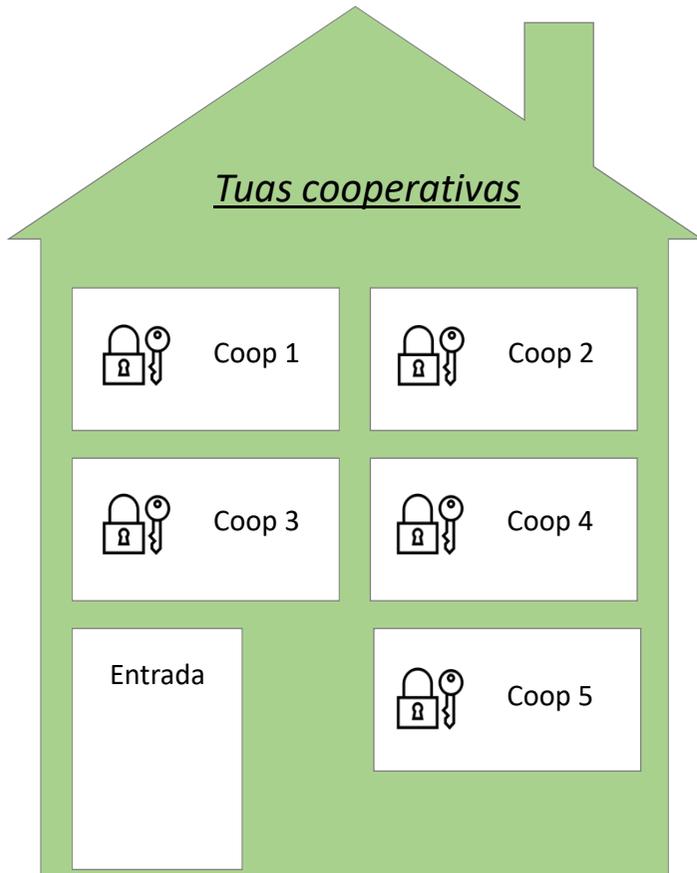
- Não fazer nada
- Por conta própria
- Cooperação

### Nossa resposta

– **Cooperação** com a ajuda de **iniciativa, criatividade e paixão**

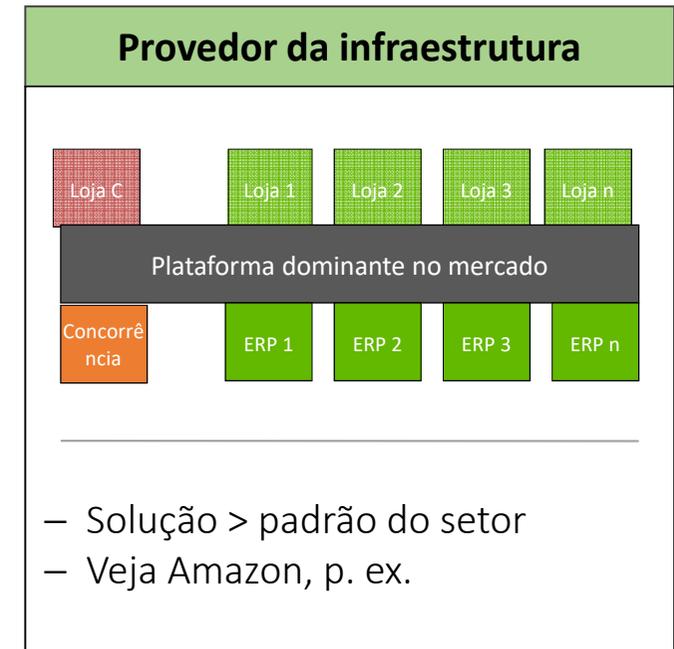
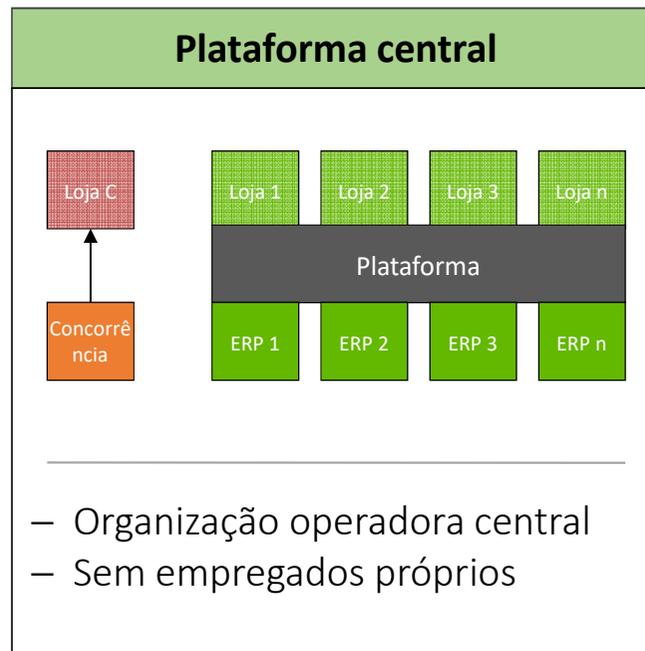
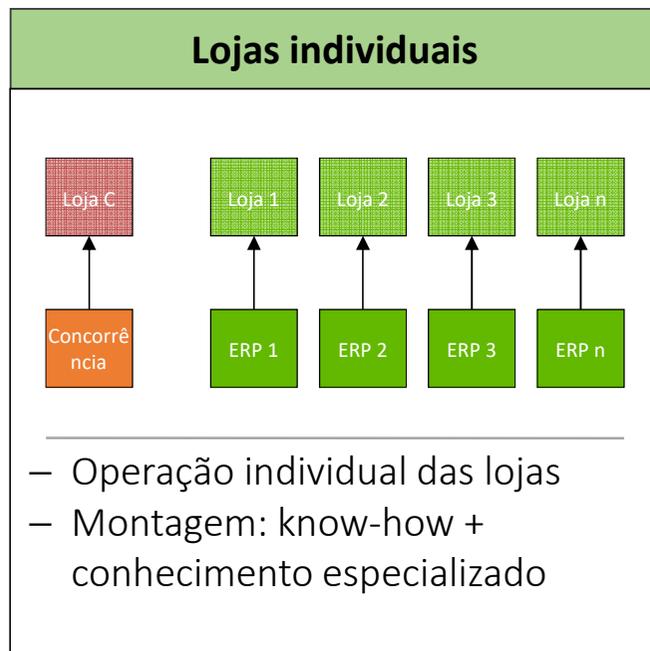
# Plataforma multihoming

---



- 1. Prédio:** As cooperativas financiam em conjunto a construção do prédio (construtores)!
- 2. Moradia própria:** Cada cooperativa é proprietária de um apartamento no prédio!
- 3. Quarto:** O cliente recebe de sua cooperativa um quarto no apartamento!
- 4. Serviços de zeladoria/portaria:** A administração do prédio oferece aos proprietários um pacote de serviços completo!
- 5. Moradias de aluguel:** Os construtores têm a possibilidade de construir e alugar novos apartamentos!

# Etapas evolutivas – Grupos verticais integrados



**Sinergias**

# O que conseguimos?

## Uma nova dimensão no grupo integrado Raiffeisen



„34 cooperativas do grupo integrado“

**Número elevado**



„Responde por um faturamento total de mais de 5,7 bilhões de €“

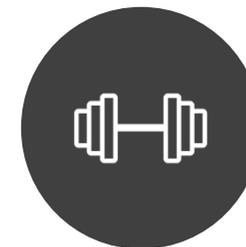
**Fatia de mercado**



„Cobertura nacional desde a costa do Mar do Norte até os Alpes“

**Cobertura do mercado**

## Coesão sólida



- Associação suprarregional
- Porta-voz para as instâncias de comercializaçãodores em assuntos de TI & digitalização
- Novas opções de negócios no grupo integrado digital

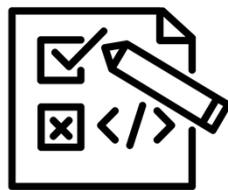
**„Uma nova dimensão no grupo integrado Raiffeisen“**

# Como conseguimos isso?

## Formação de uma “coalizão das pessoas dispostas”



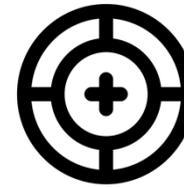
Created by Arijit Adak  
from Noun Project



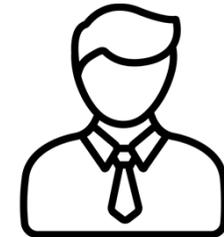
Created by SBTS  
from Noun Project



Created by Gregor Cresnar  
from Noun Project



Created by Bharat  
from Noun Project



Created by priyanka  
from Noun Project

**Oficinas digitais,  
palestras, trabalho  
em grupos**

**Oficinas sobre  
requisitos**

**Análise  
quantitativa +  
qualitativa  
de clientes**

**Concepção da  
„cooperativa  
digital“**

**Venda /  
Financiamento /  
Fundação**

Formação: coalizão  
das pessoas  
dispostas

Perfil dos requisitos

Necessidades dos  
clientes

Imagem do alvo

Implementação:  
centralizar

2016

2018

# Quais são as lições aprendidas?

---



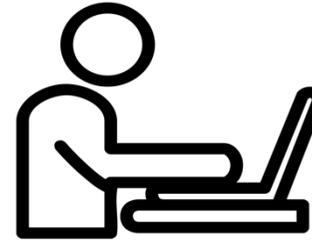
Created by priyanka  
from Noun Project



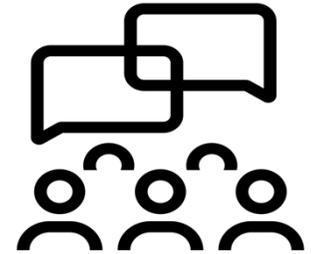
Created by Dávid Gladiš  
from Noun Project



Created by Jugalbandi  
from Noun Project



Created by sandra  
from Noun Project



Created by Oksana Lavshina  
from Noun Project

---

Excelência

Paixão

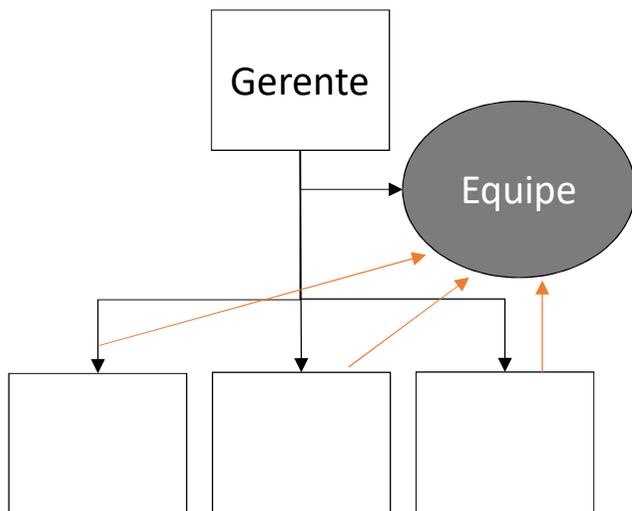
Criatividade

Trabalho  
focado e  
consistente

Comunicação

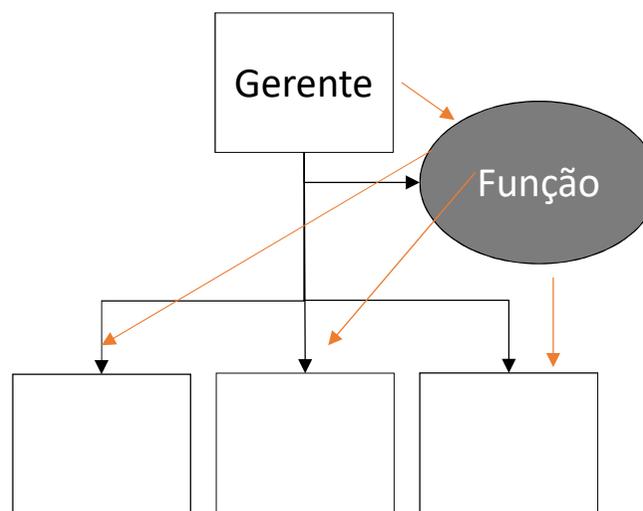
# Quais são as lições aprendidas?

## Opção 1 – Centralizar



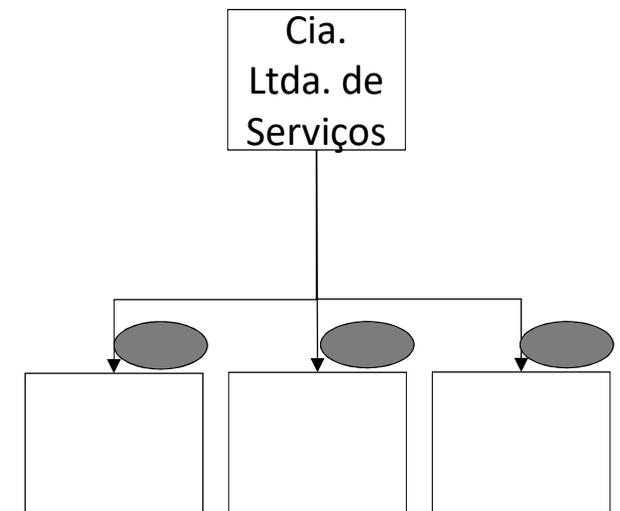
Equipe de competências  
(orientada por projetos)

## Opção 2 – Delegar



Área funcional ou técnica  
(orientação vertical)

## Estrutura-alvo: Cia. Ltda. de Serviços



Organização digital  
estabelecida

E agora?

---



Raiffeisen NetWorld GmbH