

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

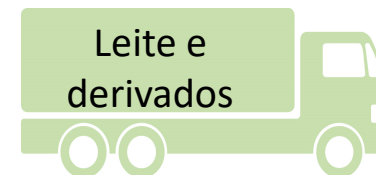
empresas associadas

63

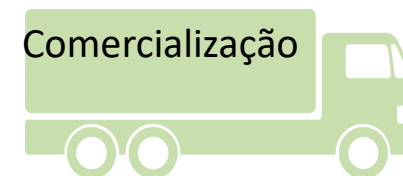
bilhões de euros de faturamento anual

84.000

funcionários



198 cooperativas leiteiras

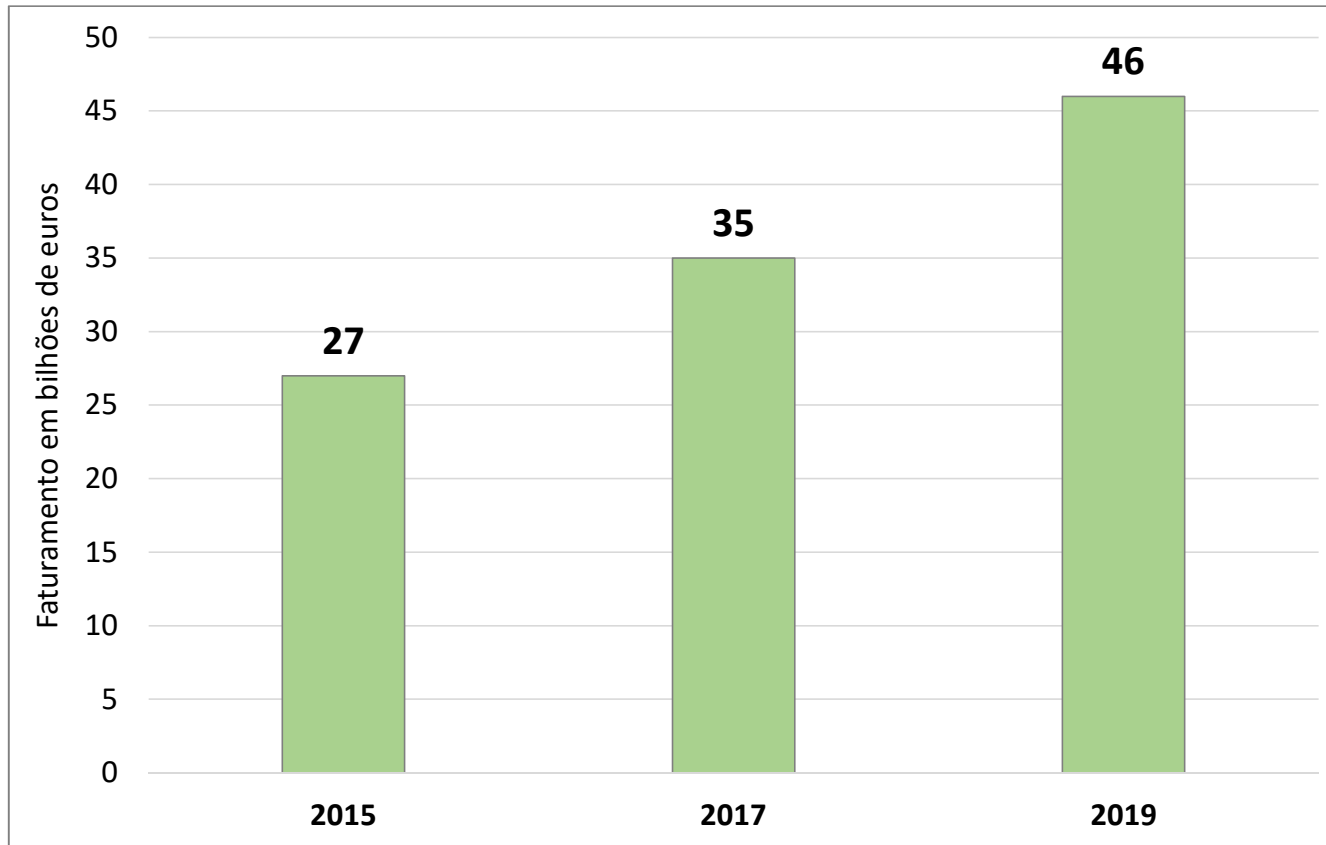


862 cooperativas de produtos e serviços



714 cooperativas de produtores agrícolas

Desafio 1: Ascensão do B2B E-Commerce



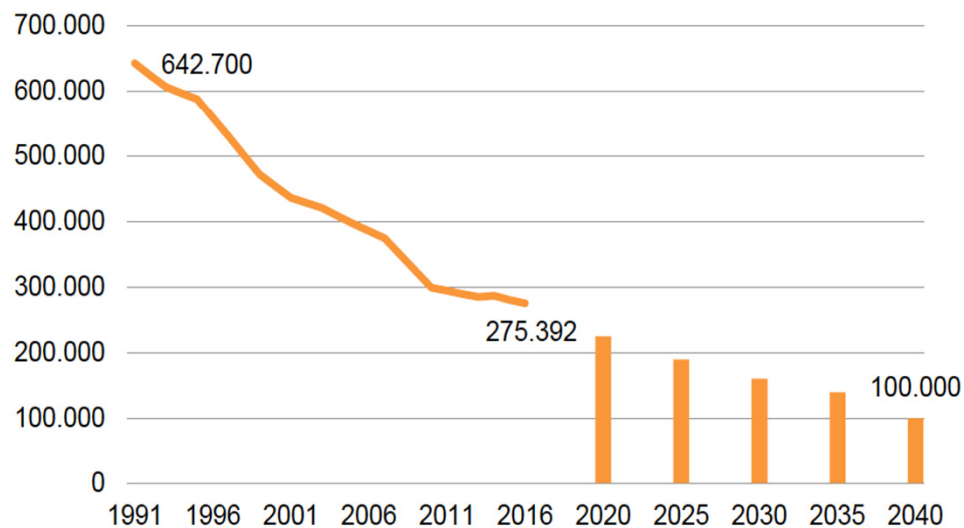
Quelle: eco - Verband der Internetwirtschaft e.V. und Arthur D. Little, „Die deutsche Internetwirtschaft 2015 – 2019“, <https://www.eco.de/eco-studien-internetwirtschaft/>; Forrester Research: US B2B eCommerce Will Hit \$1.2 Trillion By 2021

74 %

de todos os compradores B2B preferem a aquisição pela internet!

Desafio 2: Mudança estrutural na agricultura

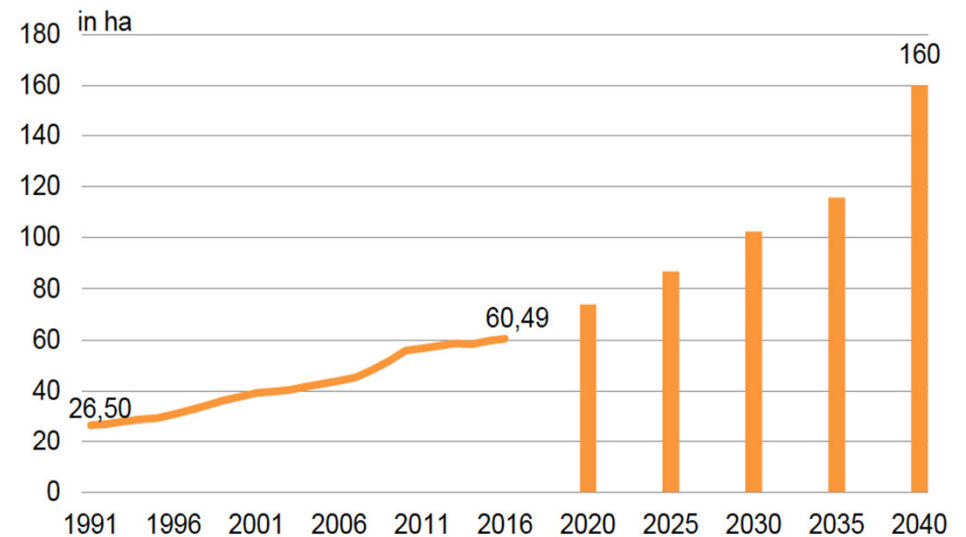
**PROJEKION BIS 2040:
ZAHN LANRWIRTSCHAFTLICHER BETRIEBE IN DEUTSCHLAND***



*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



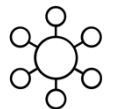
Created by Anthony March from Noun Project

CRM + Analytics



Created by Clarend Tikh from Noun Project

Personalização baseada em dados



Created by Evertine from Noun Project

Omnicanal



Created by Jark Henningsen 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

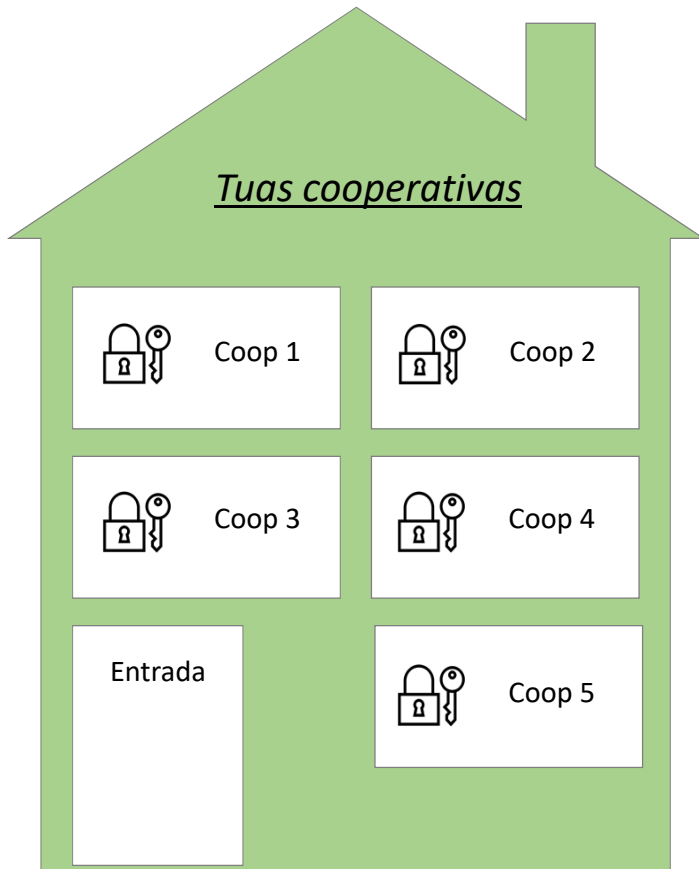
Quais são as opções?

- Não fazer nada
- Por conta própria
- Cooperação

Nossa resposta

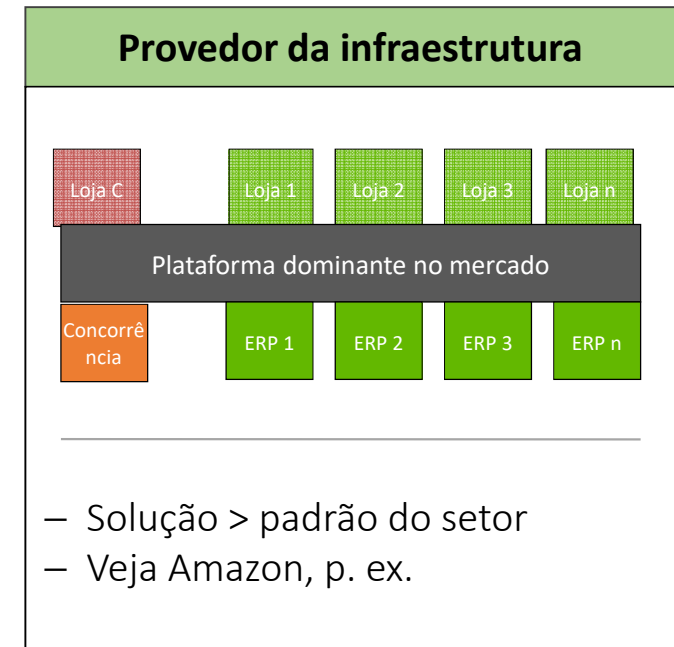
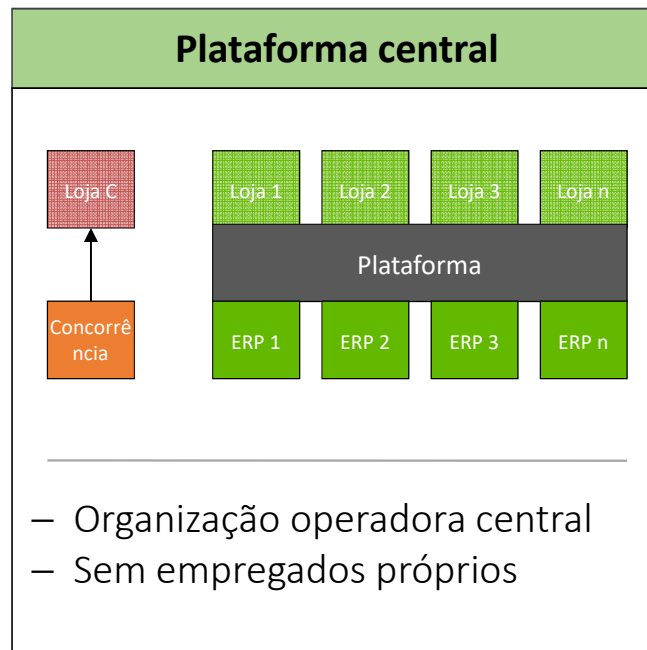
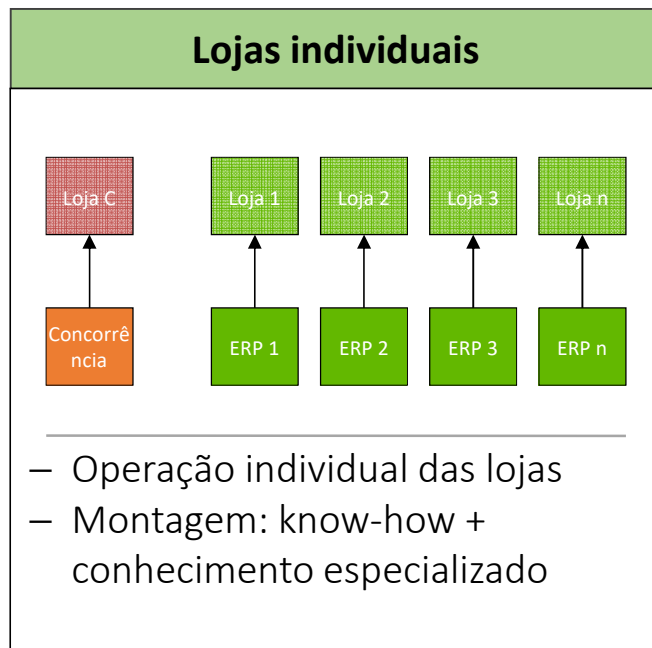
– **Cooperação** com a ajuda de **iniciativa, criatividade e paixão**

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 €“

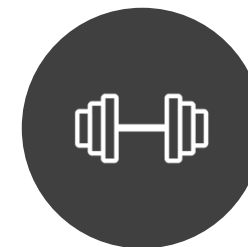
Fatia de mercado



„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

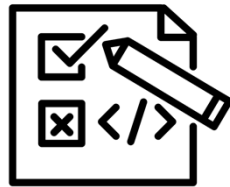
„Uma nova dimensão no grupo integrado Raiffeisen“

Como conseguimos isso?

Formação de uma “coalizão das pessoas dispostas”



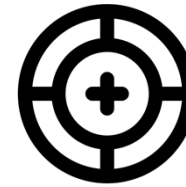
Created by Arijit Adak
from Noun Project



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?



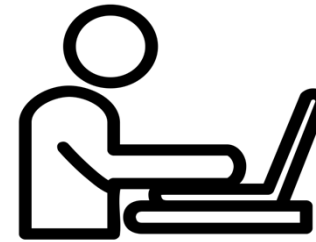
Created by priyanka
from Noun Project



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

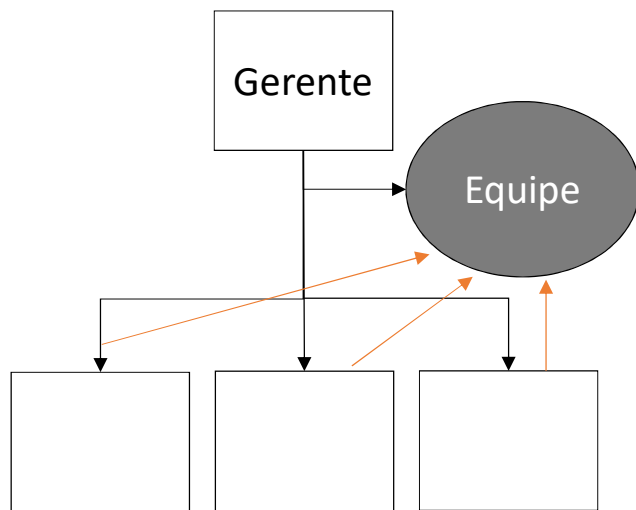
Criatividade

Trabalho
focado e
consistente

Comunicação

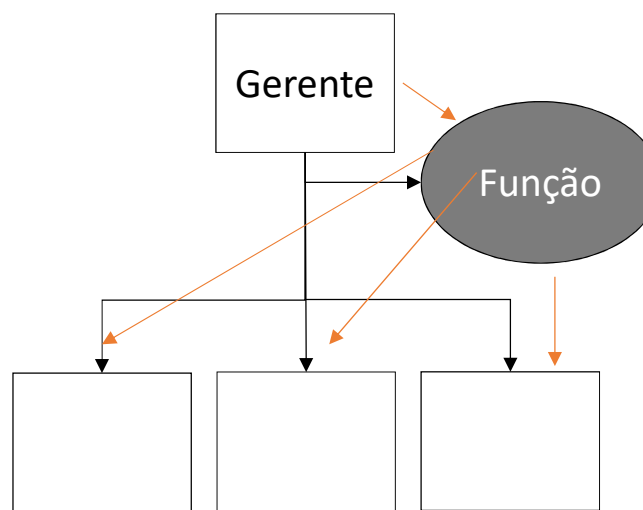
Quais são as lições aprendidas?

Opção 1 – Centralizar



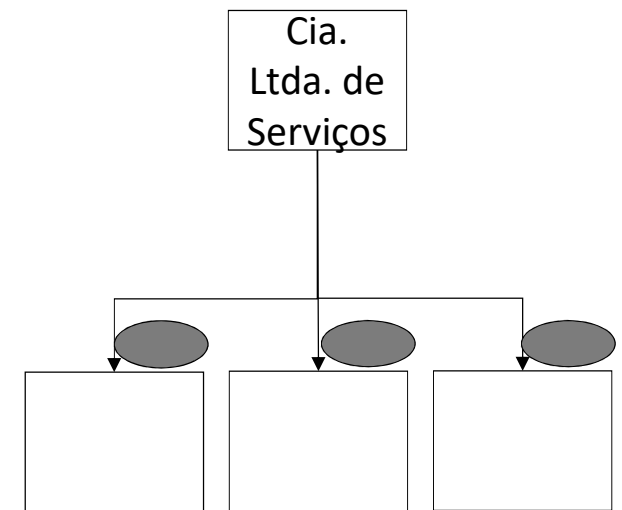
Equipe de competências
(orientada por projetos)

Opção 2 – Delegar



Área funcional ou técnica
(orientação vertical)

Estrutura-alvo: Cia. Ltda. de Serviços



Organização digital
estabelecida

E agora?



Raiffeisen NetWorld GmbH