

**7 QUEREMOS
UN FUTURO
CONTIGO**



ACTIU 

De la compañía que somos
a la que queremos ser.



Presentación

Los retos a los que nos hemos enfrentado este último año como sociedad, a nivel sanitario, económico, organizacional y un largo etcétera nos han obligado a realizar una profunda reflexión sobre el futuro que queremos. En Actiu hemos entendido siempre las crisis como oportunidades para revisar el sentido de lo que se hace y abrir nuevas posibilidades a la transformación de aquello que ya no funciona, que ya no encaja.

Tenemos presente el momento actual de dificultades, pero seguimos trabajando para que quieras formar parte de nuestro futuro. Por eso queremos compartir contigo este documento, para hacer-te partícipe de nuestra visión corporativa para los próximos años.

Estamos realizando un viaje que nos hará llegar, siempre juntos, más lejos, para convertirnos en una organización más comprometida con el planeta, con el bienestar de las personas, con el diseño como palanca de transformación y con la innovación como motor de futuro.

Verás a continuación, que el documento consta de 3 partes:

La primera, donde te explicamos nuestra visión desde nuestra filosofía; somos inquietos y estamos en continuo movimiento; ese es el principio de todo. Nos lo cuestionamos todo y buscamos pensar “fuera de la caja” para imaginar cómo será el mundo, cómo cambiarán los hábitos, cómo podemos adelantarnos a los cambios. Y es precisamente esto, la semilla de todo lo que estás viendo y viviendo hoy en día.

La segunda parte, en la que te contamos por qué hemos decidido apostar por el cambio; por evolucionar digitalmente y de apostar por nuevas herramientas de gestión global (implementación de SAP) y estrategias basadas en la cultura del dato y el foco en el cliente.

Por último, no queríamos dejar de tangibilizar todo lo que esto supone y mostrarte cómo te beneficia directamente. Al fin y al cabo, se trata de evolucionar juntos para ser más competitivos y ganar terreno a la competencia creciendo de forma sostenible y aportando valor en cada proyecto.

I. MOMENTO DE CAMBIO: Visualizamos nuevos modelos de negocio y nuevos hábitos de consumo



De nuestro 50 Aniversario a los próximos 50 años

En el año 2018, en Actiu nos encontrábamos en un momento de éxito en todos los sentidos. Como empresa cumplíamos 50 años de historia, alcanzábamos récords históricos de facturación y rentabilidad, operábamos en más de 95 países, habíamos aumentado la estructura de personal en un 30% en dos años, fuimos premiados con el Premio Nacional de Diseño como organización, y nuestro Presidente, Vicente Berbegal, fue galardonado con el premio Europeo de Empresario del Año.

A corto y medio plazo nada hacía vislumbrar grandes cambios en nuestro sector. En este entorno podríamos haber seguido creciendo y alcanzando metas más altas sin necesidad de realizar grandes cambios. ¿Por qué cambiar algo que está funcionando?

Cambiar para seguir siendo nosotros mismos

Hicimos el ejercicio de visualizar nuestro futuro ¿Qué queremos ser? ¿Qué retos y oportunidades tendremos que afrontar juntos? ¿Qué necesidades nuevas podríamos tener en estos posibles futuros? ¿Cómo podemos contribuir a un futuro sostenible para vosotros, para nuestra sociedad, para el planeta?

“Hace años que en las organizaciones oímos hablar de “la gestión del cambio en las empresas” a través de la implantación de nuevos programas de gestión, flujos de trabajo, procesos de fabricación y prestación de servicios, pero con la covid-19 ha quedado claro la necesidad de ser muy ágiles y competitivos para que las oportunidades sucedan”.

Escenarios de futuro

7 Vislumbramos posibles escenarios de futuro de un nuevo entorno en el que operar y una nueva realidad, en la que vosotros y nosotros como organización íbamos a tener que navegar y sobrevivir.

Se van a producir cambios en todos los aspectos de nuestras vidas, tanto sociales, como económicos, tecnológicos, ecológicos y políticos, muchos de estos cambios ya los estamos empezando a percibir.

“ Los modelos tradicionales han quedado obsoletos con la irrupción de las nuevas tecnologías y las nuevas formas y canales de comunicación derivadas de ellas”



TENDENCIAS A NIVEL SOCIAL QUE MARCAN NUEVOS HÁBITOS DE CONSUMO

- Diversidad e inclusión
- Socialmente conectados y físicamente distanciados
- Ciudades más humanas



FACTORES ASOCIADOS A LA ECOLOGÍA QUE GENERAN PREOCUPACIÓN EN LA SOCIEDAD

- Cambio climático
- Escasez de recursos
- Presión ecológica



AVANCES TECNOLÓGICOS QUE CREAN NUEVAS EXPERIENCIAS DE COMPRA

- AI: Automatización de tareas
- Big Data, Machine Learning: Datos que generan conocimiento
- IOT – Digital Twin
- Blockchain
- Robótica
- VR – AR
- Computación cuántica



MOVIMIENTOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL QUE INFLUYEN EN NUESTRO NEGOCIO

- China nuevo role como potencia mundial junto a EE.UU y Rusia
- Globalización Total
- Crisis de deuda soberana
- La Cuarta Revolución: De una sociedad industrial a una sociedad de la Innovación
- Asia – Pacífico eje económico.



CAMBIOS POLÍTICOS QUE HAY QUE CONSIDERAR SIEMPRE

- Desencanto
- Proteccionismo
- Intervencionismo de Gobiernos e Instituciones Mundiales
- Regulación
- Cambio GEO – político mundial

II. LA EVOLUCIÓN DEL PROYECTO ACTIU: Cambio cultural y cambio de sistema de gestión empresarial



┐ Todos estos cambios suponen muchos retos, pero también muchas oportunidades para tu negocio y para nosotros como organización. Pues bien, en el año 2018 después de analizar los cambios que empezaban a suceder y el entorno en el que íbamos a tener que operar, tomamos una serie de decisiones que supondrían una refundación de Actiu: **UNA EVOLUCIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL** que conllevaría una necesaria transformación digital, cultural y organizacional.

Con la declaración de la pandemia del Covid19, todos estos Escenarios de Futuro empezaron a acelerarse vertiginosamente e irrumpe con fuerza el uso de las nuevas tecnologías, la adecuación de los espacios, el bienestar de las personas (tanto físico como psíquico) y un replanteamiento del impacto de la actividad humana en el planeta.

“Nuestro mayor desafío es y será seguir siendo competitivos para que podamos seguir creciendo juntos; pero sobre todo para que crezcamos de manera rentable y sostenible en un contexto que se prevé de turbulencia y disrupción creciente”.

Se vuelve prioritario contar con datos más precisos, prácticamente en tiempo real para tomar decisiones vitales. Vigilar con exactitud las tendencias, los cambios del mercado y asegurar la eficiencia del proceso productivo con una robusta cadena de suministro implicaba la generación de mucha más información. La capacidad de nuestros sistemas debía ser coherente con ese crecimiento y las personas debían de estar preparadas para interpretar los datos y manejarlos de forma ágil debido a su gran volumen y complejidad.

Asumir el reto juntos, nos hará más fuertes

┐ Teníamos por delante una decisión crítica: cambiar o no el sistema de gestión empresarial que nos había acompañado durante más de 25 años, el pilar sobre el que se apoyaba toda la gestión de datos y desde donde se ejecutaban las decisiones más importantes de la empresa.

¿Por qué SAP?

La nueva plataforma de gestión de la organización debía permitirnos afrontar con garantías los próximos 30 años. Una solución que fuese escalable conforme surgieran nuevas necesidades, que nos permitiera asegurar la calidad, optimización y eficiencia productiva, mejorar la experiencia del cliente, desarrollar nuevos servicios para esos nuevos hábitos de consumo digital, convertir los datos en conocimiento para ayudarnos a tomar mejores decisiones, incluso adelantarnos a situaciones para ser más rápidos y ágiles como organización.

Estaba claro, debíamos cambiar; no podíamos querer crecer y asegurarte un futuro competitivo con una herramienta que no podía ser flexible ante nuevos escenarios productivos (nuevos productos y acabados) o que no pudiera integrar datos de marketing desde un entorno digital.

Por todo esto, la opción seleccionada fue la suite completa SAP, herramienta líder del mercado, adoptando las mejores prácticas llevadas a cabo por empresas líderes de diferentes mercados, que permite realizar una gestión comercial y productiva a través de una visión 360°.

“SAP nos proporcionará mucha más información en tiempo real y, evidentemente, nos permitirá tomar mejores decisiones. Digamos que con el antiguo sistema y con los viejos procesos tanto productivos como de gestión nos costaba mucho analizar y sacar conclusiones correctas. Ahora empezamos a disfrutar de una visibilidad mucho mayor que nos permite adelantarnos a muchas situaciones”.

A día de hoy, en estos momentos, hemos realizado el cambio de sistema y como todo cambio la adaptación de la organización no está siendo lo fácil y rápida que hubiéramos deseado. El nuevo sistema nos ha obligado a cambiar procedimientos y aprender a realizar nuevas prácticas, en este sentido estamos capacitando a la organización e incorporando nuevos perfiles expertos que aligeren este período de tránsito entre el antiguo sistema al nuevo, SAP S4/Hanna.



III. UNA TRANSFORMACIÓN INTEGRAL QUE NOS HACE MÁS FUERTES



Una vez decidido el nuevo Sistema de Gestión Empresarial empezamos a adaptarnos a él y a desarrollar una **estrategia con foco en el cliente** para generar negocio de forma más ágil y certera. La transformación nos lleva a un cambio de paradigma para salir fortalecidos que abarca distintas áreas y acciones comerciales, de contenido, promocionales y de marketing para acompañarte mejor en el proceso de la venta.

Nuevos horizontes

Para crecer conjuntamente en este sector tenemos que tomar decisiones de manera rápida. SAP integraba la parte analítica y transaccional para gestionar el negocio en tiempo real. El sistema es escalable y permite analizar altos volúmenes de datos en muy poco tiempo, desde prácticamente cualquier fuente.

Al final, podemos mejorar la forma en la que nos comunicamos contigo:

- Creando una política comercial en función de los datos que nos ofrece el mercado (tu mercado, evitando caer en políticas generalistas que no te ayudan).
- Apoyándote en la generación de contenido relevante (contrastado por datos) tanto para el posicionamiento de nuestra marca, como para la generación de negocio directo por producto (estrategia de producto en tu mercado y generación de proyectos).
- Integrando todos los “puntos de contacto” de los clientes potenciales para determinar nuevos patrones de consumo adelantándonos al desarrollo de nuevos productos o servicios.

Que estemos continuamente movidos por el dato nos ayuda a descubrir posibles oportunidades para tu negocio (nuevos nichos, nuevas necesidades a nivel de producto, servicios diferenciadores en tu territorio).

Nuevas herramientas

7 En el proceso de transformación de las herramientas de marketing identificamos que, en momentos previos a la compra de mobiliario, incluso antes de decidir el cambio de espacio, los clientes precisaban más información y contenido que les ayudase a tomar decisiones durante el proceso. Hemos puesto en marcha una estrategia de contenidos didácticos de la que te puedes nutrir continuamente y que te permite generar campañas de marketing de captación de leads de forma más fácil y con costes prácticamente nulos.

Escuchando también a nuestros clientes entendimos que podríamos mejorar la experiencia de compra en el momento que los clientes finales empiezan a considerar el proyecto, ayudándole a visualizar cómo sería su futuro espacio a través de una experiencia inmersiva con la tecnología de Realidad Virtual, una herramienta que puedes incluir en tus propuestas de la mano de nuestro equipo para garantizar el cierre del proyecto.

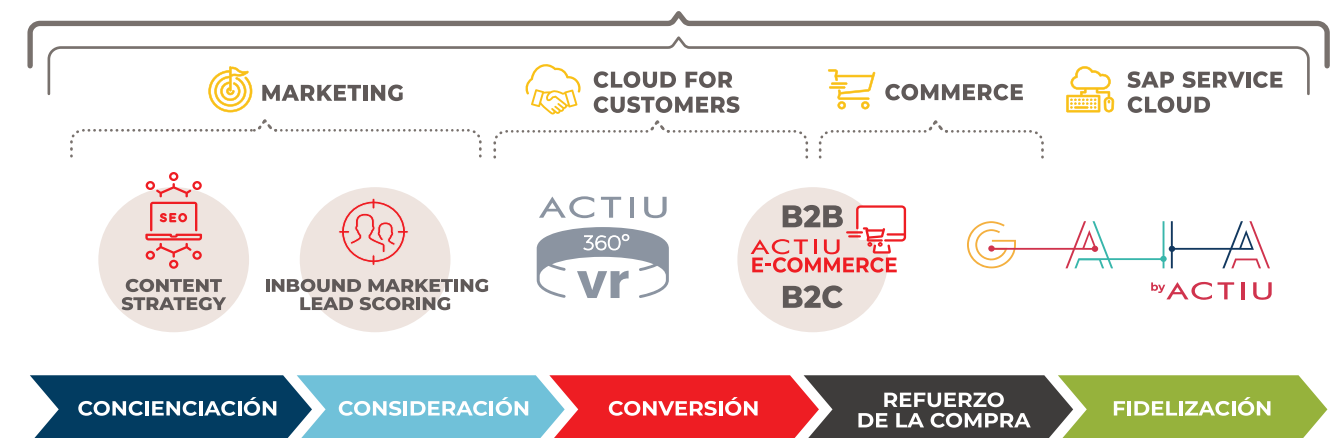
En el proceso final de la compra, hemos implementado dos plataformas de Venta Online para ayudarte a ampliar tus pedidos de venta tanto si tienes tienda online (campañas de descuento por volumen con packaging reforzado y estrategias de venta digital) como si no la tienes (creando vales promocionales para que esa venta que se haga en nuestra tienda te repercuta como venta). De modo que aprovechas un nuevo canal para ampliar tus posibilidades en la creación de nuevo negocio.



Por último, acabamos de lanzar una plataforma innovadora de sensorización de los espacios con lo cual puedes empoderar a tu cliente en la toma de decisiones inteligentes para optimizar sus espacios, mejorar el bienestar de sus empleados y ser más eficientes energéticamente. Un discurso rompedor que ayuda a tu equipo de ventas a cerrar visitas en un tono diferente, generando expectativa.

“Gaia by Actiu encaja a la perfección con nuestro compromiso con las personas, ya que habla directamente sobre la experiencia usuario con el entorno para mejorar su bienestar. Es una herramienta práctica y avanzada para la gestión inteligente de espacios, ya que aporta información cuantificable, facilitando datos valiosos para realizar cambios con el objetivo de mejorar la productividad y usabilidad de dichos espacios”.

SAP S/4HANA



Nuevas formas de producir

Producción y Cadena de Suministro más eficiente

Planificar y secuenciar de forma óptima las órdenes de producción, los escandallos de cada producto, sus operaciones (propias o subcontratadas), los costes asociados, tanto teóricos como reales, la mejora de los planes de calidad, gestionar la trazabilidad, las reclamaciones de clientes y proveedores y adquirir datos de consumos y producción a pie de máquina nos lleva a una operativa en producción, preparación de pedidos, expediciones y control de stocks muy rápida y flexible. Esto nos permitirá ampliar nuestra capacidad productiva y crecer sin dificultades en los próximos años.

Robótica y Digitalización en Plantas Productivas

La automatización de los procesos en plantas productivas repercute directamente en plazos más bajos de entrega y mejoras significativas en la calidad del producto terminado; dos factores determinantes que pueden llevarte a vender más proyectos en menos tiempo y a realizar montajes muy ágiles sin incidencias.



Nuevas posibilidades

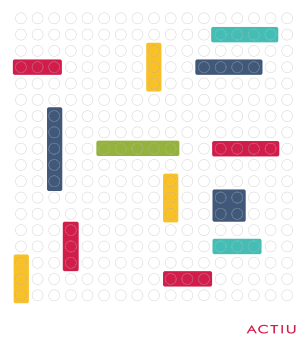
Desde nuestros inicios, nuestros productos han destacado por una polivalencia que nos ha abierto las puertas más allá de entornos corporativos. Todo este know how se traduce en soluciones que buscan hacer la vida fácil a las empresas y aportarles lo que necesitan en estos momentos: elementos funcionales y polivalentes que les permitan configurar y reconfigurar sus espacios, de manera sencilla y tantas veces como sea necesario.

Dado que las tendencias en los Escenarios Futuros estaban “desdibujando” los límites entre los tipos de espacios en nuestros proyectos y los datos empezaban a confirmarlo cada vez más, decidimos abrirnos a nuevos sectores (educación, contract/habitat, sanidad), donde el producto ergonómico podía empezar a convivir en casa y el soft seating en coworkings. Un nuevo paradigma donde el interiorismo cobra cada vez más importancia y el Bienestar y la Productividad (Cool Working) se mezclan para ofrecer al usuario final nuevas experiencias. Es el usuario quien decide cómo quiere convivir con el espacio y cómo debe ser el mobiliario.

Para ello, hemos creado un nuevo portfolio de productos y servicios con soluciones para estos nuevos usos que demanda la transformación que está sufriendo la sociedad en su conjunto, en su forma de vivir, de trabajar, de estudiar y de disfrutar del ocio.

AGILE

Guía de espacios y productos



Corporativo: Ante la nueva forma de trabajar de forma híbrida, hemos desarrollado una familia de productos Agile para las organizaciones y una oferta de soluciones Home Office para apoyar la nueva operativa de nuestros clientes.

Sabíamos que el camino para explicar el futuro del trabajo no era fácil, por eso, creamos la Guía de Espacios y Productos AGILE. Un documento que, de forma didáctica, intenta ayudar a empresas y trabajadores a construir eficazmente

esta nueva realidad, con consejos para articular cualquier espacio colaborativo y propuestas específicas para adaptar las oficinas y terceros espacios a esta metodología.

Hablar a tus clientes de nuevas formas de trabajar, de organizaciones resilientes y de procesos y estructuras cada vez más líquidas te da más argumentos y te diferencia de tu competencia. Para hacerlo más fácil, AGILE es una colección independiente y se trabaja desde ACTIU en posicionarla a nivel digital para generar leads de calidad que estén buscando tópicos relacionados con el nuevo diseño de espacios y espacios de trabajo para equipos de alto rendimiento (agile, scrum, lanzaderas).



Contract: El sector del hospitality también está inmerso en una transformación donde los espacios no sólo se utilizan para socializar sino también para poder trabajar en ellos. En Actiu hemos lanzado dos documentos con ideas y productos que pueden ayudarte a explicar este cambio y te posicionan en la mente de tu cliente dentro de un nuevo sector.

Educación: La Educación también está sufriendo cambios importantes. Las generaciones venideras están solicitando desde hace tiempo un cambio de paradigma en este sector y, a su vez, un replanteamiento de las aulas, todo ello acelerado también a raíz de la crisis sanitaria.

En Actiu hemos entendido como podíamos con nuestras soluciones atender sus necesidades, hemos lanzado una Guía de los nuevos espacios de educación con productos nuevos.

Esta guía, que recoge la visión de expertos en el sector privado y público (colegios, institutos, universidades y escuelas de negocio) habla de la adopción de la educación híbrida, acompañada de políticas que faciliten el acceso a la tecnología a la población más desfavorecida y que pueda servir como canal de transformación digital de los sistemas educativos y para impulsar una educación con mayor calidad, inclusión y flexibilidad.

Contarle a tus clientes que el entorno físico donde se desarrolla el aprendizaje puede variar el rendimiento de los alumnos hasta en un 25% puede ayudarte a iniciar una conversación sobre mobiliario flexible que permita agrupaciones múltiples, distintos usos y la aplicación de metodologías variadas. Te permite hablar de una evolución de la Educación que avanza hacia el fin del concepto ‘aula’ como un compartimento estanco.





En definitiva, se trata de diversificar el negocio alineándose con las tendencias actuales. Próximamente, verás más generación de contenido y argumentos de venta para otros sectores, también en crecimiento y evolución, en los que podemos ofrecer juntos productos y servicios que se adaptan a sus necesidades:



Sanidad.



Financiero (Banca).



Sector Público.



Transporte (tren, aeropuertos, puertos).



Retail (coworkings).



Ocio y entretenimiento (Cine, teatros, auditorios).

QUEREMOS QUE NOS ACOMPAÑES EN ESTE PROCESO

7 Durante nuestros 50 años de historia, la cultura, la tradición y fabricación local, la sostenibilidad y apuesta por el territorio, el diseño y las personas han sido parte de nuestro ADN. Pero también hemos querido incorporar siempre la innovación y la tecnología en nuestros procesos para hacernos más fuertes, más ágiles y más competitivos.

A nuestros clientes, proveedores, empleados; queremos haceros partícipes de este reto; porque al final la Transformación del Proyecto ACTIU depende de todos nosotros.

Acompañanos en este viaje de transformación y hagámonos más fuertes JUNTOS.

ACTIU 



ACTIU

Feel good. Work better.

www.actiu.com