

---

Barcelona, 11 de noviembre de 2015

**Expertos del sector B2B se reúnen para hablar sobre el concepto de compras 2020**

**Networking digital en el sector B2B: el tema principal de la 3.<sup>a</sup> Executive Summit organizada por Mercateo**

11.11.15 - El 10 de noviembre de 2015 más de 60 responsables de compras y expertos del sector B2B se reunieron en Berlín con ocasión de la esperada 3.<sup>a</sup> edición de la *Executive Summit* de Mercateo. Con el tema: *Procurement 2020 - Transactional Leadership Redefined* Mercateo brindó la oportunidad a los participantes de debatir sobre los desafíos que este sector presentará en el futuro y sobre cómo estos se pueden abordar. **Networking digital, transformación o cambio en la gestión, son varios de los términos clave que protagonizaron el evento.**

Tim Cole, periodista web y autor de numerosos *best-sellers*, fue entrevistado en primer lugar y presentó su visión sobre la importancia de las compras en la industria 4.0. Según sus propias palabras, “las compras deberían jugar un papel más importante en las empresas. Sin hacer efectivo el cambio, no es posible establecer un *Networking* eficiente” señaló el escritor haciendo incapié en la importancia del factor humano para cualquier evolución positiva del sector.

El Dr. Sebastian Wieser, fundador y director general de Mercateo AG, describió cómo será el futuro del *Networking*.B2B. A través de su discurso: “*Networking* en el sector B2B, algo tan simple como Facebook” mostró cómo los actores clave del mercado se conectarán en los próximos años a Mercateo y cómo estarán conectados los unos con los otros por vía electrónica beneficiándose en todo momento de la gestión eficaz que ofrece la plataforma: “Queremos ser la plataforma en la que interactúen los líderes del sector B2B. Y esto funcionará de la misma manera que las aplicaciones para móviles”.

Hans Krug, responsable de la unidad central de compras de la empresa Miele, resaltó las diferentes perspectivas que presentaban los participantes durante la convención. El tema en el que se centró su discurso: “Compras en el 2020” sacaba a la luz la visión estratégica de los compradores y presentó las “dimensiones de la optimización en la cadena de valores” basándose en la experiencia de la empresa Miele, la cual trabaja con Mercateo desde los inicios de la plataforma: “Mercateo nos ayuda a gestionar de manera eficiente las actividades del departamento de compras y hace posible que actuemos siempre de forma activa evitando que reaccionemos de forma pasiva. La gestión de documentos para compras realizadas con anterioridad de forma manual se ha visto reducida a la mitad”.

La organización de mesas redondas, también permitió el intercambio de opiniones acerca de las diferentes experiencias de los participantes en la optimización de los procesos de compra. Algunos de los temas más debatidos fueron: la gestión de las transacciones, los cambios de esta gestión, la internacionalización, y la importancia del *Networking* entre distribuidores. Los colaboradores de Mercateo, así como algunos clientes veteranos tales como Miele, Heraeus o RWE (Grupo energético alemán) pudieron así intercambiar experiencias y opiniones. Bern Schönwälder, director comercial de Mercateo, adelantó un balance muy positivo del evento: “El entusiasmo de los participantes ha sido palpable. El papel de las compras en el núcleo de las grandes empresas ha evolucionado de forma muy significativa y esta es una tendencia que perdurará en el futuro. Nuestras ideas innovadoras para el 2016 han sido muy bien acogidas”.

La *Executive Summit* de Mercateo tiene lugar tradicionalmente en Berlín el día anterior al Simposio BME, sobre compras y logística en la que este año también ha participado Mercateo y en la que presentó la plataforma enfocándose en un caso práctico. Elke Bonartz y Karim Ouali, responsables de compras de la empresa Deutsche Telekom AG expusieron durante su presentación la optimización de los procesos, la estandarización y la internacionalización en el aprovisionamiento de artículos de clase C gracias a la utilización de la plataforma Mercateo.



*El Dr. Sebastian Wieser en la Executive Summit de Mercateo*



*Networking Mercateo*

### **Acerca de Mercateo**

Mercateo es la plataforma de aprovisionamiento líder en Europa, donde interactúan cientos de proveedores, miles de fabricantes y más de un millón de clientes industriales. Como proveedor, puede utilizar Mercateo como canal de distribución pionero para conseguir un aumento de sus ventas. Como comprador, puede lograr un notable ahorro en el aprovisionamiento de sus requerimientos técnicos y comerciales. Nuestra oferta se dirige exclusivamente a clientes profesionales como autónomos, PYMEs o instituciones públicas. Además de utilizar la gama de productos de la plataforma, las empresas pueden integrar sus contratos marco de sus proveedores y utilizar un sistema modular funcionalidades de e-procurement y obtener así una notable mejora en la eficiencia y optimización de los procesos de compras. A parte de España, Mercateo está presente en 12 países europeos más. En 2014, los ingresos ascendieron a 160 millones de Euro con un crecimiento anual medio de más del 25% en los últimos 5 años.

---

**Contacto:**  
**Mercateo España S.L.**  
**C/Aribau 175, 3 2B**  
**08036-Barcelona**  
[prensa@mercateo.es](mailto:prensa@mercateo.es)  
[www.mercateo.es](http://www.mercateo.es)