

Desenvolupament estratègic i posada en marxa del Clúster de l'Hàbitat #ClusterHabitatIB

Promogut per:



G CONSELLERIA
O TRANSICIÓ ENERGÈTICA
I I SECTORS PRODUCTIUS
B DIRECCIÓ GENERAL
/ POLÍTICA INDUSTRIAL

Amb el suport de:

una manera de fer
europa

Fons Europeu de
Desenvolupament Regional



Unió Europea

Amb la col·laboració de:

CLUSTER | DEVELOPMENT

Dimecres, 6 de novembre – Palma de Mallorca

Introducció

Introducció i objectius del projecte

Treballar conjuntament amb les empreses

per a

Acordar i posar en marxa un
PLA DE TREBALL

**MILLORA DE LA
COMPETITIVITAT**

1

Incrementar la Rendibilitat

2

Augmentar la Facturació

3

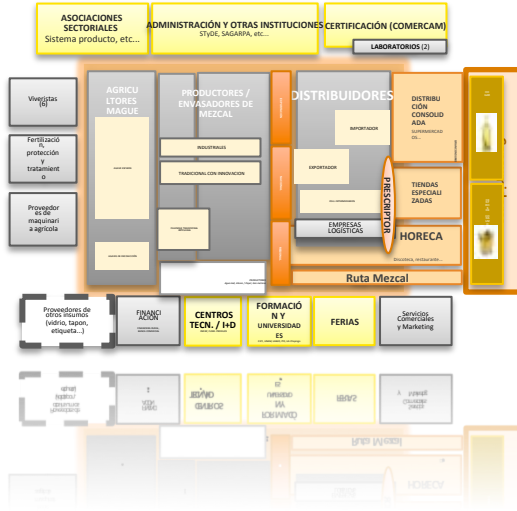
Millorar la qualitat de l'ocupació

EL CONCEPTE CLÚSTER

Realitat econòmica

Iniciativa Clúster

Organització del Clúster



Empreses i altres agents participants

Nucli Dur empresarial

Cluster Manager

Cluster Manager

“EXISTEIX MASSA CRÍTICA EMPRESARIAL I ENTITATS D’ENTORN D’UN MATEIX NEGOCI”

“TÉ COM OBJECTIU LA MILLORA DE LA COMPETITIVITAT DE LA REALITAT ECONÒMICA”

“IMPLEMENTA PROJECTES I REPARTEIX ROLS I RESPONSABILITATS EN L’ENTORN”

Tipologia d'accions o projectes segons: grau de col·laboració i contingut del projecte

CONTINGUT DELS PROJECTES

INNOVACIÓ PRODUCTES I PROCESSOS

CONEIXEMENT MERCAT I
CONSUMIDOR

DESENVOLUPAMENT DE NEGOCI I
INTERNACIONALITZACIÓ

PUNT CONSUM/ RETAIL

VISIBILITAT I MARKETING

EFICIÈNCIA OPERATIVA

MILLORA DE PROVEÏDORS

FORMACIÓ ESPECIALITZADA

GESTIÓ ESTRATÉGICA

FINANÇAMENT

TIPOLOGIA DE PROJECTES

**TRANVERSALS PER
TOT EL CLÚSTER**

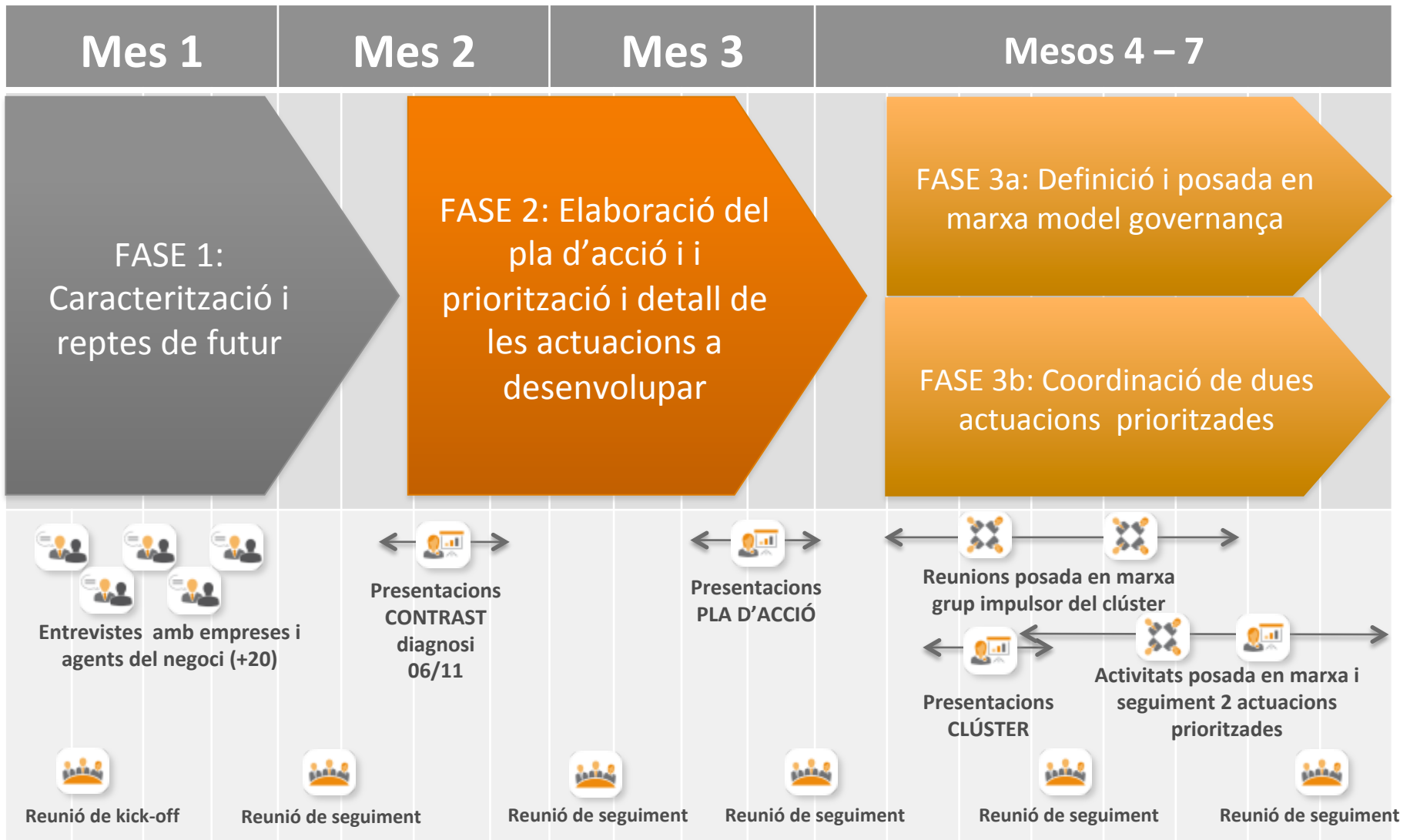
**COL·LECTIVES
(ÚS INDIVIDUAL)**

**COL·LABORACIONS
ESTRATÉGIQUES
GRUPS REDUÏTS**

- CLUSTER HABIC (País Basc)
- Showrooms col·laboratius entre diverses empreses del sector
- Situats a Donostia, Mèxic i Madrid
- Varis socis presenten els seus productes conjuntament



Calendari de treball



Caracterització del clúster de l'hàbitat de les Illes Balears

Definició del sector hàbitat

S'entén per “**sector hàbitat**” el conjunt d'empreses que ofereixen **productes i serveis** per equipar tant residències com espais per col·lectivitats; incloent principalment la part visible i preferentment dels interiors i algunes parts de la part estructural i de construcció i exterior

S'inclouen tant aquells que fan feina tant per **canal particular** com per **canal contract**

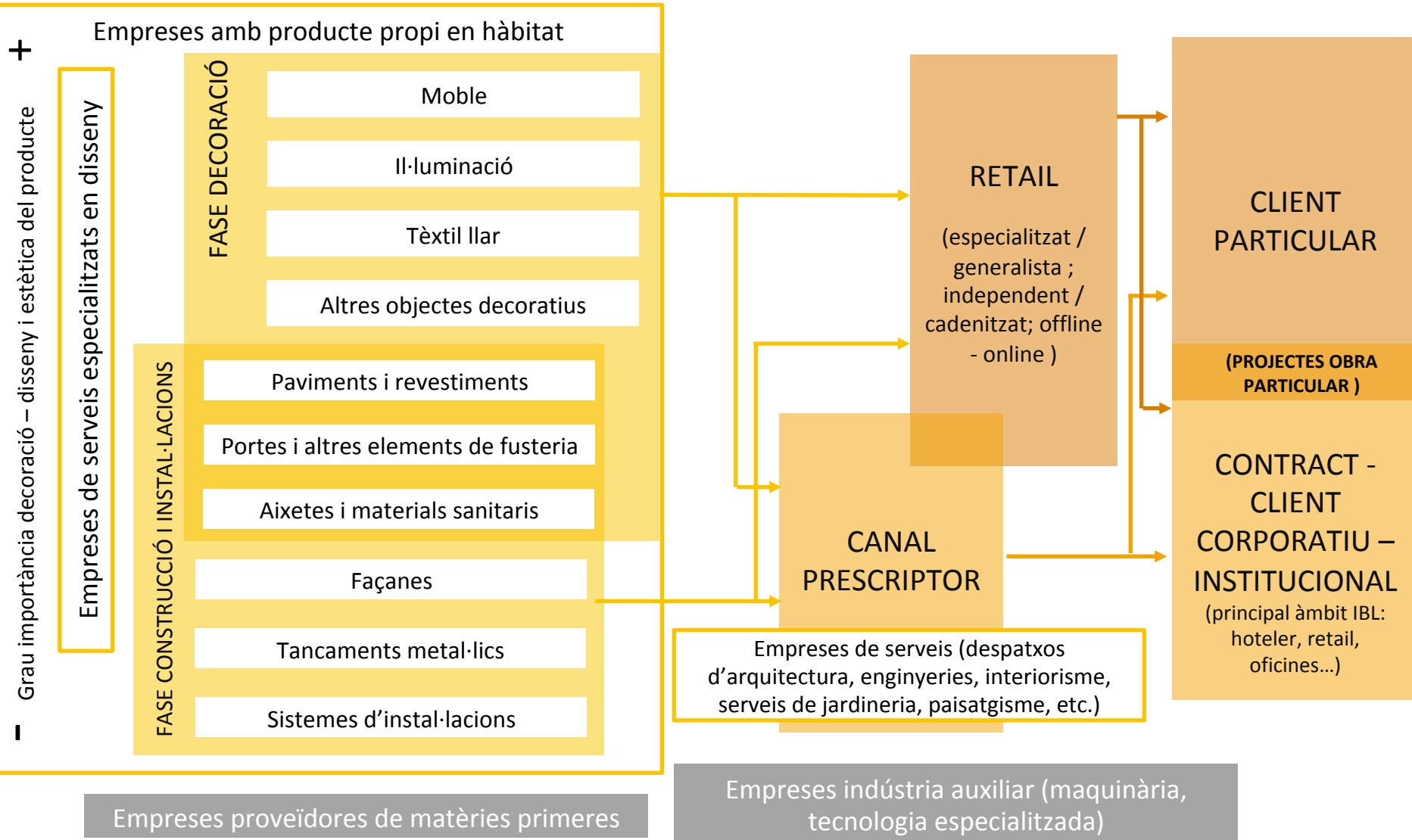
Definició del sector hàbitat



Disseny i fabricació

Canal de venda

Client final



Caracterització del clúster de l'hàbitat

DADES GENERALS



396 M € de facturació



168 empreses



2.871 treballadors



8,5% CAGR Fact. 12-17



70%

Fusteries, fabricants de mobiliari i altres fabricants d'hàbitat

17%

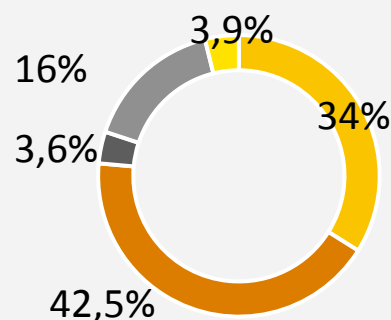
Instal·lacions, equipament hotel·ler i altres proveïdors per a contract

13%

Fabricants de materials de construcció



% Facturació segons activitat



- FUSTERIES I FABRICANTS DE MOBILIARI
- INSTAL·LACIONS I EQUIPAMENT HOTEL·LER
- ALTRES FABRICANTS PER A L'HÀBITAT
- FABRICANTS DE MATERIALS DE CONSTRUCCIÓ
- ALTRES PROVEÏDORS PER A CONTRACT

Caracterització del clúster de l'hàbitat

DADES GENERALS



396 M € de facturació



168 empreses



2.871 treballadors



8,5% CAGR Fact. 12-17



65-75%

Majoritàriament client contract

10-15%

Majoritàriament client particular (local)

5-10%

Equilibrat entre client particular i contract



L'estimació realitzada és que **almenys un 75% del volum** de negoci agregat del sector de l'hàbitat a les Illes Balears, procedeix d'empreses que treballen majoritàriament amb el client contract (i amb un creixement mitjà més elevat)

Dades clau del sector

El sector de l'hàbitat al món



El sector de l'hàbitat al món, l'any 2017, ha tingut una xifra de volum de negoci de 815.000 M€; s'espera que s'assoleixi 1 bilió d'euros l'any 2020



El sector creix a un CAGR d'aproximadament un 5%, beneficiat pel sector de la construcció, que s'espera que continuï la seva "remuntada post-crisi"



El 41% del creixement vindrà de la regió APAC (Àsia-Pacífic), que inclou països com Xina, Austràlia, Japó, Taiwan o Corea del Sud, entre altres. A nivell mundial, els líders en creixement d'importacions seran la Xina, Corea del Sud i Índia, amb creixements al voltant del 20%

Tendències del sector hàbitat

Canals



Contract



Particular

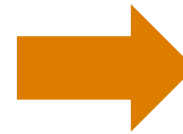
El canal contract es pot definir com aquell canal en el que la decisió de compra és deixada a persones d'intermediació de caràcter professional (prescriptors)

El canal particular engloba la compra "clàssica" per part del client sigui físic (botigues) o online

Tendències del sector hàbitat: el llarg termini



Tecnologia



El consumidor ja pot controlar les funcionalitats de diferents parts des del seu mòbil, o per veu



Sostenibilitat



Es preveu que creixi la demanda de materials/processos que respectin els principis de sostenibilitat (ús de materials sostenibles, fabricació amb parts reciclades...)



Particular

El canal particular engloba la compra “clàssica” per part del client sigui físic (botigues) o online

Tendències del sector hàbitat



El fet d'haver-hi menys espai fa repensar les vivendes dels propers anys



Vivendes més fluides, espais menys separats

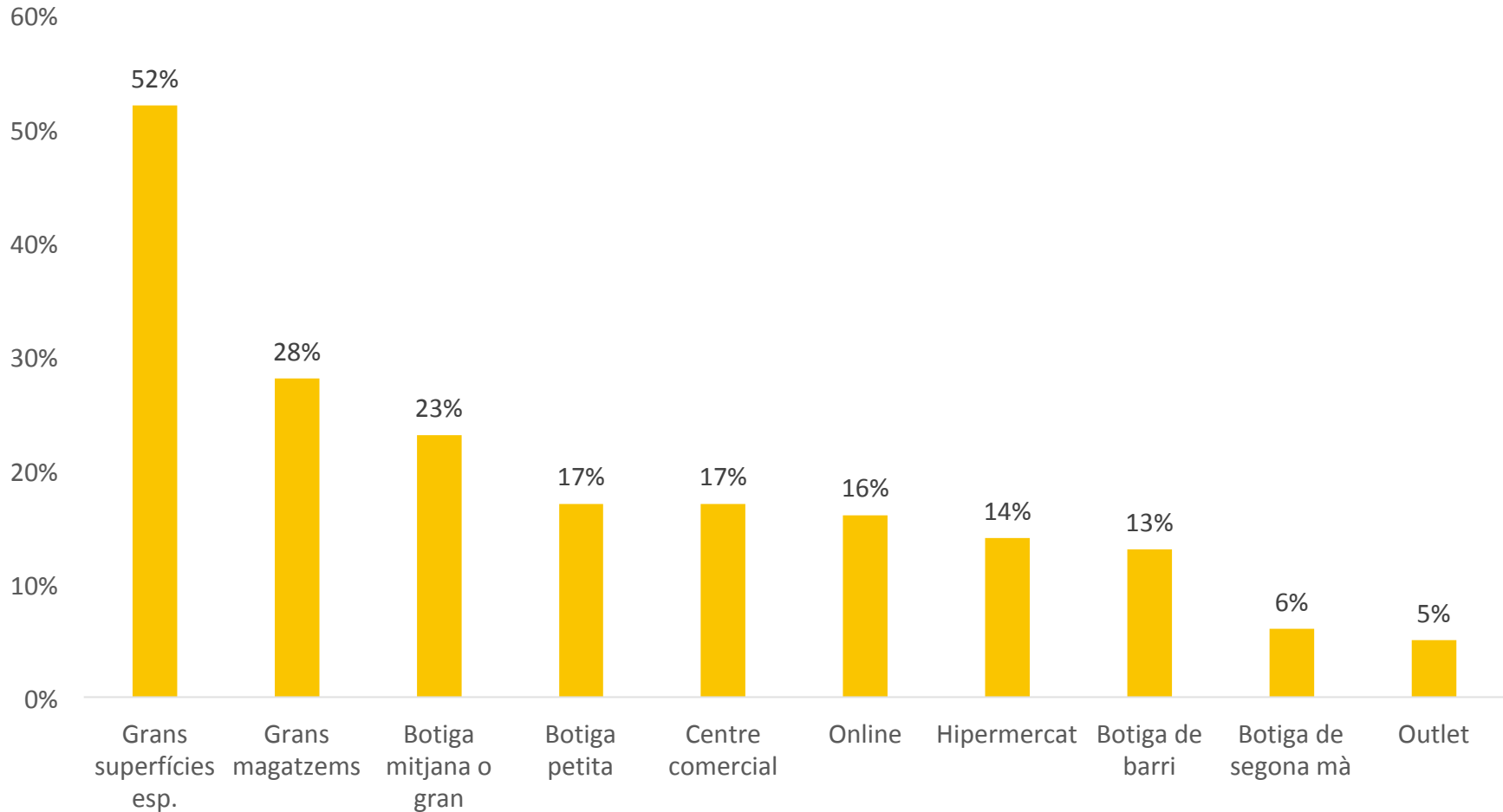


MINIMALISME I FUNCIONALITAT

On compra el client particular?



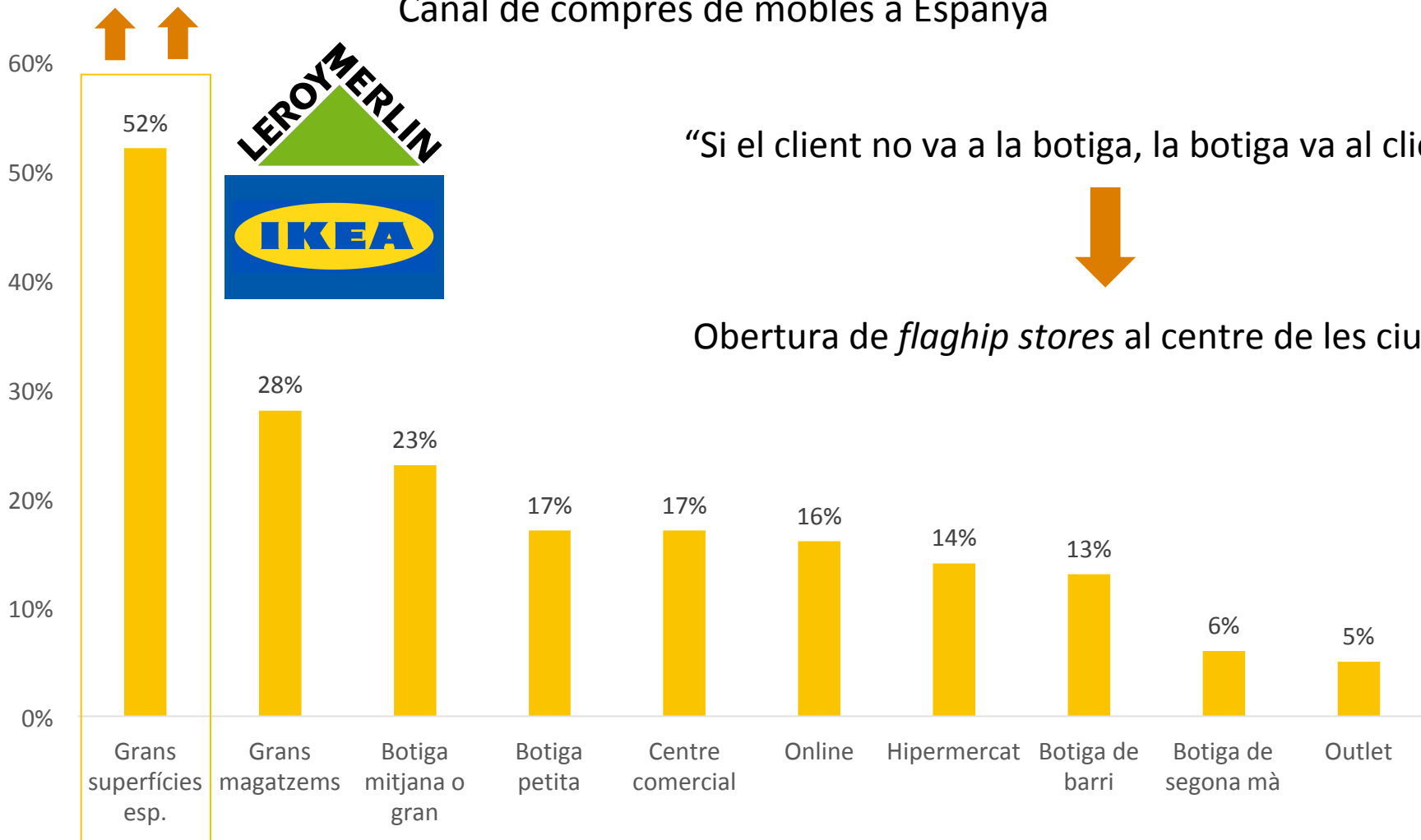
Canal de compres de mobles a Espanya



On compra el client particular?



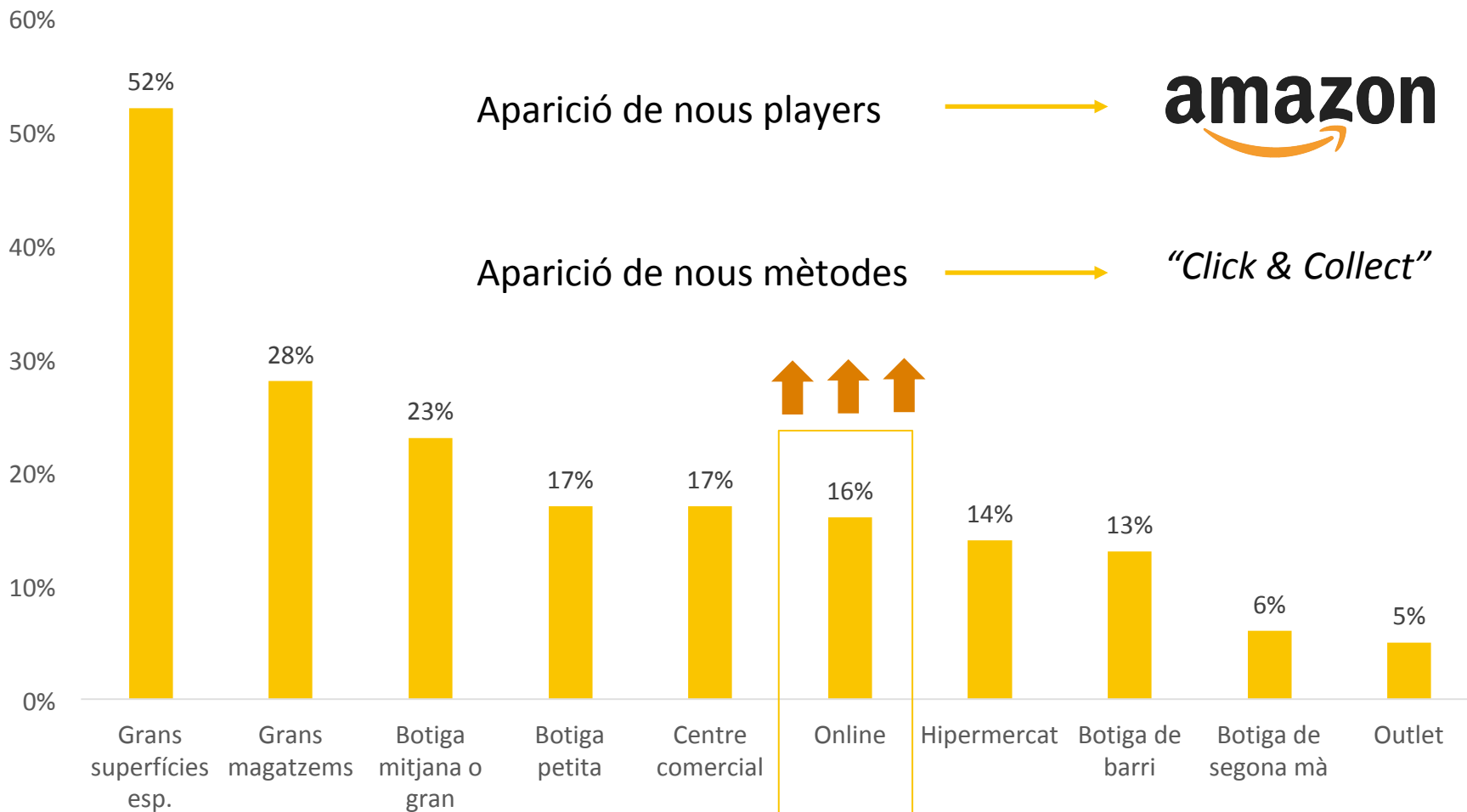
Canal de compres de mobles a Espanya



On compra el client particular?



Canal de compres de mobles a Espanya





Contract

El canal contract es pot definir com aquell canal en el que la decisió de compra és deixada a persones d'intermediació de caràcter professional (prescriptors)

Canal contract: Subsegments



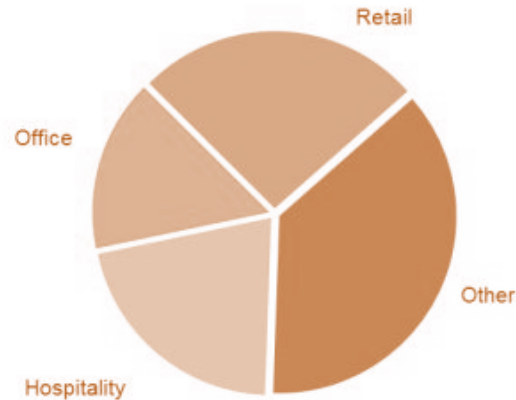
La majoria de projectes contract a Balears es fan pel sector hotelier i vivendes uni i plurifamiliars

- Retail
- Vivendes unifamiliars i plurifamiliars
- Hospitality: hotels, residències, viles turístiques, etc.
- Espais d'oficina: oficines, bancs, grans clients privats (administracions públiques, residències oficials, ambaixades, etc.)
- Real estate: edificis residencials
- Restaurants i bars: restaurants, bars, cafès
- Educacional: escoles, universitats, espais per a conferències
- Art i museus
- Entreteniment: teatre, cinemes, espais d'oci, casinos
- Salut: hospitals, llars d'avis
- Nàutica: creuers, iots
- Aeroports

The Contract Furniture and Furnishing market in Europe

<https://www.worldfurnitureonline.com/research-market/the-contract-furniture-furnishings-market-europe-0058532.html>

Canal contract: Subsegments



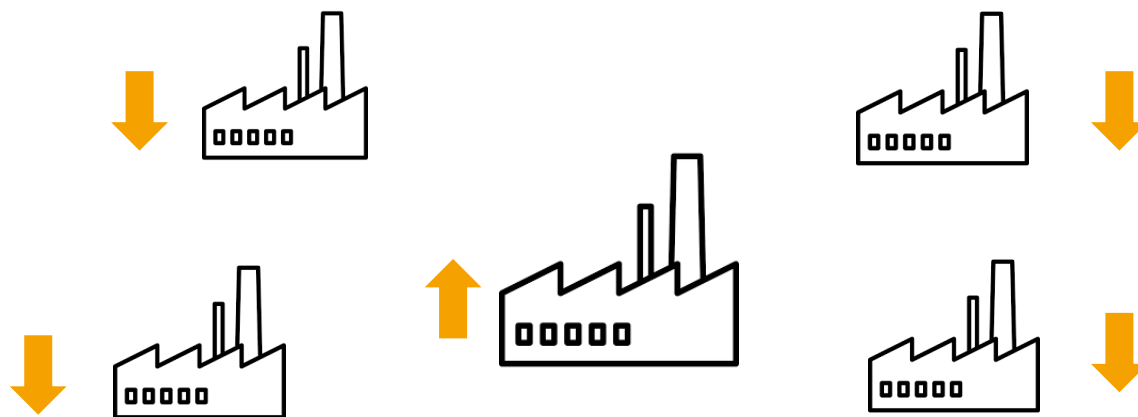
Més d'un 60% de les vendes de contract d'empreses europees venen dels segments Retail, Hosteleria i oficina.

Destaca particularment l'hosteleria, que continua sent el principal motor del sector contract. El nombre de projectes d'habitacions d'hotel (contract) es va incrementar en un 18% segons les últimes dades. Durant el 2016 (últimes dades disponibles) Europa estava fent 77.263 habitacions en 471 projectes sota construcció.

El sector retail presenta signes d'**incertesa**. L'augment espectacular del canal online a la gran majoria de sectors pot limitar els projectes de retail, tant noves construccions com renovacions

El contract que prové del sector públic (sanitat, educació...) és el que té més problemes. Les conseqüències de l'època d'austeritat encara es noten en aquest sector

Canal contract: La fragmentació del sector



El sector encara està bastant fragmentat. Tot i així, **s'està tendint a una concentració de sector** durant els últims 5 anys. Les empreses s'estan fent més grans i més organitzades. La participació de les 20 empreses més importants en la producció europea està augmentant: avui en dia acumulen un **40% del mercat europeu**, havent pujat, en termes de quota de mercat, **un 4% en 4 anys**.

El canal contract: el procés de compra



Proveïdor - hàbitat



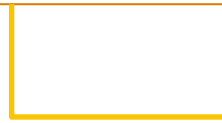
Decideix/Prescriu



Prescriptor



El contract va majoritàriament acompanyat d'una **sèrie de serveis**, com suport al disseny d'espais, busca i coordinació de subcontractistes per la finalització dels projectes....



Servei com a valor afegit

El canal contract: el procés de compra



Proveïdor - hàbitat



Decideix/Prescriu



Prescriptor



La comunicació, tant indirecta (accions de màrqueting, web...) com directa (relació amb el client) ha de ser especialitzada i ajustada. Les empreses comencen a optar per la contractació d'un equip **ja especialitzat** en el sector.



Comunicació empresa – Client com a element clau

Canal contract: La importància creixent dels showrooms



WE contract
BCN Interior Design Showroom

habico

Cada cop més empreses opten pels showrooms, que s'estan convertint en un punt important de trobada entre empreses i prescriptors. N'hi ha varis vinculats al Canal Contract, inclús showrooms destinats a empreses d'una mateixa zona geogràfica

Canal contract: Pensar local, actuar global



Les empreses tendeixen a actuar a nivell global (creix la internacionalització) però s'adapten a les especificitats de cada zona a la que van (pensen localment)



Assisteixen a esdeveniments especialitzats, s'assessoren, realitzen viatges prospectius...
S'adapten allà on van, no estandaritzen

Canal contract: La importància d'avançar-se



En aquest context, la globalització i l'augment accelerat de la competència ja no permet esperar a veure què fa el competidor per decidir com reaccionar



El mercat genera avantatges per aquelles empreses que s'anticipen, innoven i demostren un valor afegit

Segments Contract i Llar (moble i fusteria)

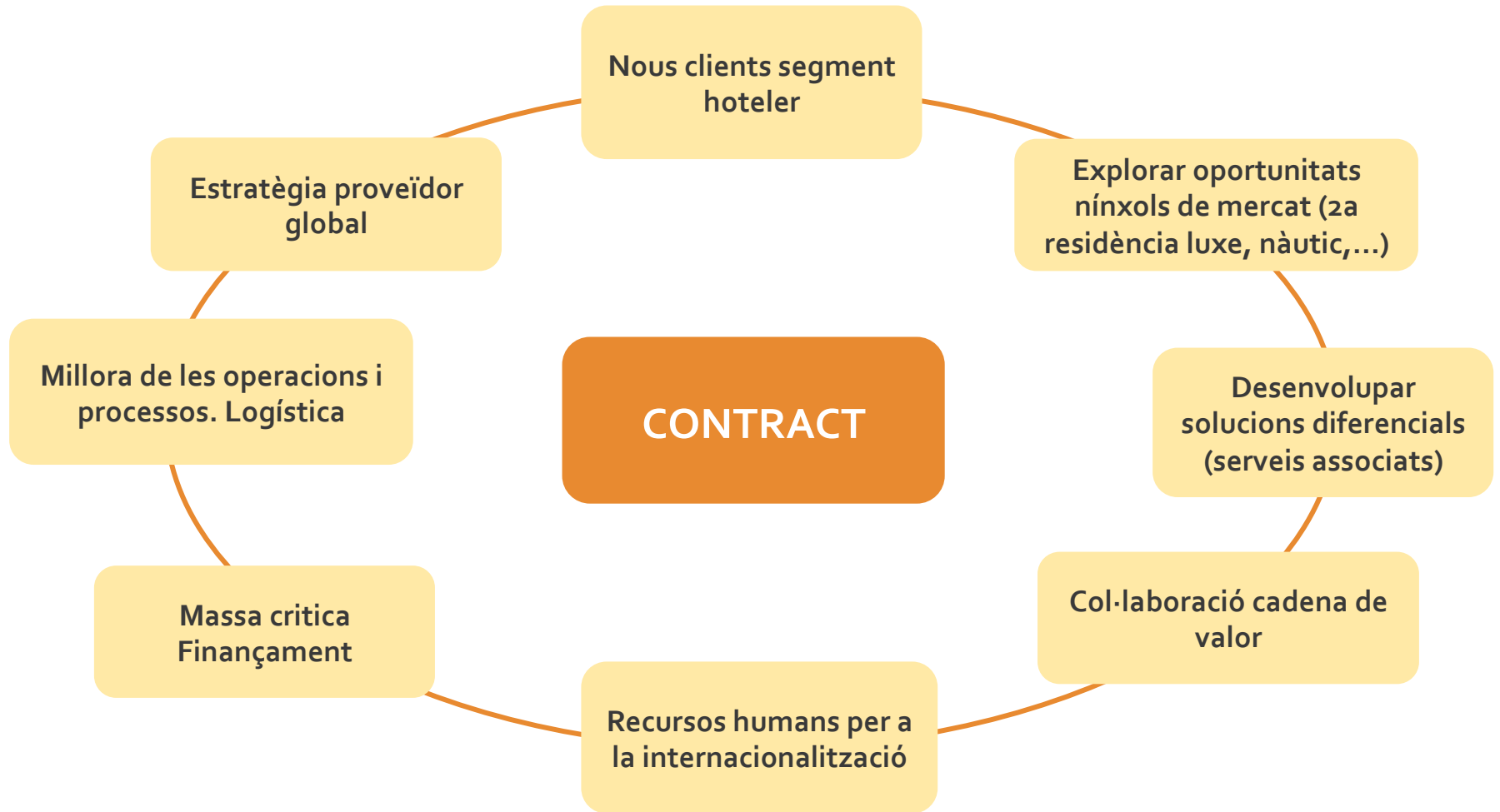
	SEGMENT DE NEGOCI	PRODUCTE / DISSENY	PROCÉS DE FABRICACIÓ	CANAL DE DISTRIBUCIÓ	COMERCIALIZACIÓ	CRITERIS COMPRA
C O N T R A C T	CONTRACT PROJECTE	Personalització / adaptació	Per projectes A mida	Canal Professional (arquitectes, decoradors, constructors,..)	Xarxa professional. Licitacions Especialització de mercats	Mix temps-qualitat- preu
	ESTANDARD	Catàleg Disseny diferents gammes	Industrialitzat	Canal professional Botigues moble oficina	Xarxa professional On line. Projectes estàndard	Preu disponibilitat Gamma
L L A R	MODERN AUTOSERVEI	Aliança distribució-fabricant (Pull) Producte estàndard RTA	Industrialitzat Països de baix cost	Nova distribució organitzada (Ikea,Hàbitat.)	Punts de venda suggereixen decoració RTA.	Preu Temps
	SERVICIO ASESORADO	Catàleg del fabricant (Push) Possible adaptació o a mesura	Industrial però amb adaptacions. Stocks intermitjos artesans.	Botiga tradicional amb assessorament	Venda assessorada Logística	Qualitat Adaptació



En cada segment també es poden identificar diferents formes de competir

Reptes

Principals Reptes estratègics del segment contract



Principals reptes estratègics en segment contract

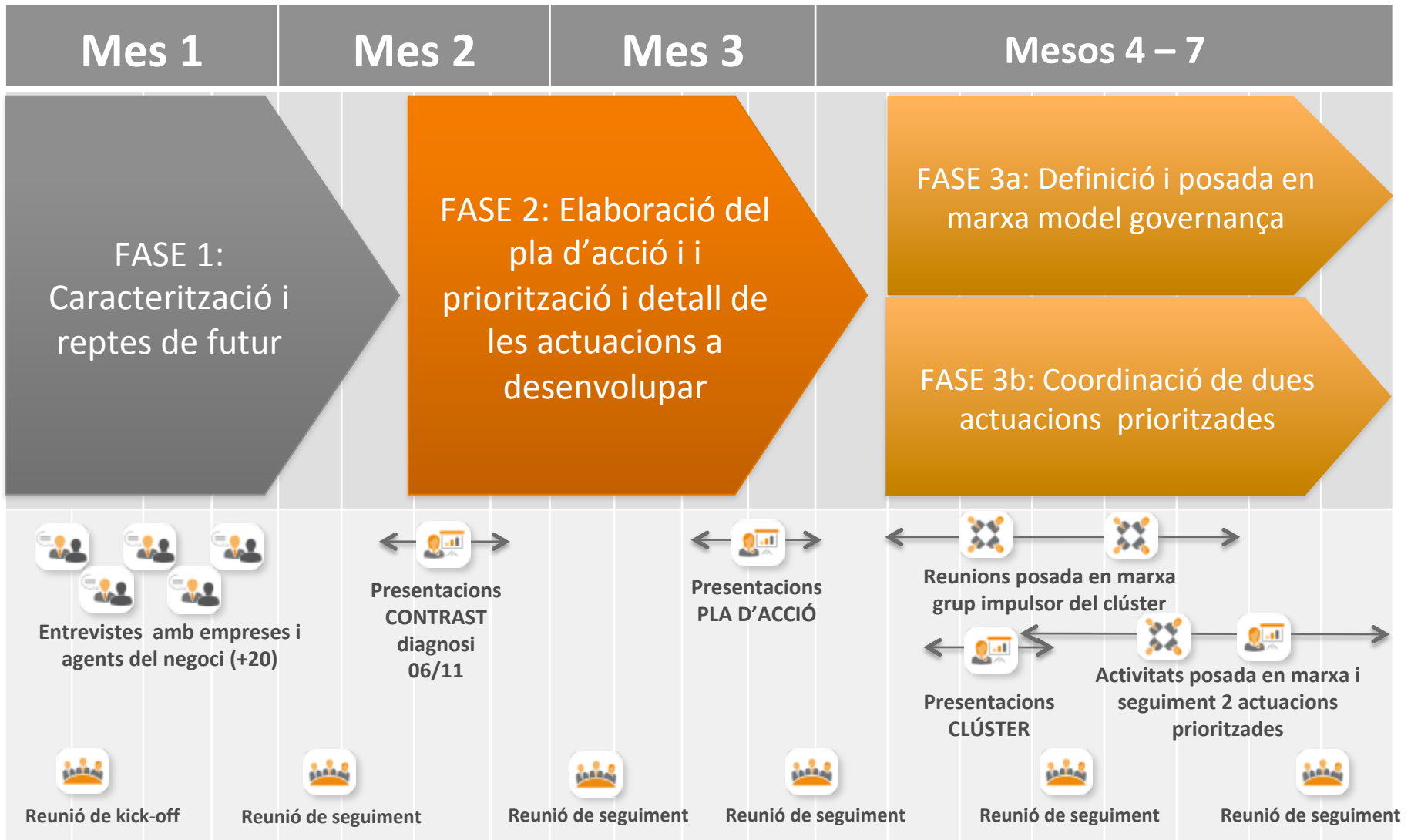
- Quin es el perímetre d'agents i empreses a involucrar per fer projectes i fer créixer el negoci (arquitectes, interioristes, enginyeries, gestors energètics, facility management,...)?
- Com entrem a treballar amb nous clients, específicament altres cadenes hoteleres? Quines capacitats o habilitats ens fan falta?
- Quins segments nínxol poden ser interessants desenvolupar? Segones residències alt standing o luxe? Segment nàutic? El coneixem? Tenim capacitats per entrar-hi a competir?
- Quins son els mercats geogràfics internacionals que ens poden resultar més atractius

Properes passes

Properes passes

- Anàlisi benchmarking:
 - A nivell estatal: HABIC (Euskadi), Clúster Hàbitat Barcelona, CENFIM
 - Possibles iniciatives internacionals
- Anàlisi de clients sofisticats (Balears, i fora Balears)
 - Cadenes hoteleres
 - Prescriptors
- Elaboració i presentació del pla d'acció (proposta: setmana del 20/01)
- Selecció de 2 actuacions prioritzades

Calendari de treball



Gràcies

Lluís Viñé

lvine@cluster-development.com

Maria Pedrals

mpedrals@cluster-development.com

Lluís Ramis

lramis@cluster-development.com

Cluster Development
Via Augusta, 13-15 Oficina. nº 110
08006 Barcelona

Telf. +34 93 587 86 36 / Fax: +34 93 587 86 37
email: info@cluster-development.com



twitter.com/CLUSTER_DVLPMT

CLUSTER | DEVELOPMENT

Barcelona | Bucaramanga | Medellín | Lima