



AUNA
distribución

2019

MEMORIA CORPORATIVA

Contenidos_

... 3 ...	_ PRESENTACIÓN
... 4 ...	_ CIFRAS AUNA
... 6 ...	_ CIFRAS IMELCO
... 8 ...	_ CIFRAS CLC
... 9 ...	_ PAGO CENTRALIZADO
... 10 ...	_ ENERGÍAS RENOVABLES
... 10 ...	_ AUNA BASE
... 11 ...	_ CABEL NUESTRA MARCA
... 12 ...	_ PUESTA DE LARGO Y PREMIOS AUNA
... 14 ...	_ CONVIVENCIAS TENERIFE
... 15 ...	_ PLAN DE MARKETING CONJUNTO

Presentación_

Qué difícil es hacer el resumen de este 2019 ya acabado. Son tantas las experiencias vividas, tantos los asuntos tratados y tantísimas las personas que hemos entrado en este nuevo “mundo AUNA”, que resulta imposible incluirlo todo en una única página.

El 18 de diciembre de 2018 fue una fecha que sin duda quedará en el recuerdo de muchos de nosotros; ese día, con una firma, se iniciaba el proceso de unificación de Almagrup y Electroclub, un proceso que se esperaba harlo complicado, pero absolutamente motivador.

Ahora, algunos meses después, meses de trabajo, esfuerzo y constancia, la satisfacción es total, pues en diciembre del pasado año, el día 2, a todos los efectos nos convertimos en una realidad jurídica, fiscal y contable: AUNA Central de Compras y Servicios.

Nuestra presentación en sociedad, ante todos nuestros proveedores, asociaciones sectoriales y prensa, se realizó con un impresionante evento celebrado en Madrid el 26 de septiembre. Más de 600 personas fuimos testigos, además, de la primera entrega de los Premios AUNA, herederos de los antiguos Premios Electroclub. Una puesta de largo dinámica, entretenida y sobre todo provechosa para todos los que asistimos.

Como ya destacamos en dicha presentación, en AUNA estamos convencidos de que las energías renovables deben marcar nuestro futuro inmediato, y es por ello por lo que estamos invirtiendo parte de nuestros recursos económicos en formaciones internas y externas y en la creación de un departamento de técnicos especialistas a través del cual atendemos las demandas de los socios del Grupo, satisfaciendo así una necesidad muy demandada por nuestros clientes directos.

Otra de las cuestiones en las que hemos invertido gran parte de nuestro tiempo este pasado año 2019, y que culminaremos en 2020, es la digitalización de nuestras empresas asociadas. Estratégicamente, nos resultaba imprescindible crear una BBDD que fuese capaz de enlazar con los ERPs de todos nuestros socios. Esto, en un futuro cercano, posibilitará que unifiquemos criterios y ofrezcamos más servicios y mayor rapidez a nuestros clientes finales. La “AunaBase” ya es una realidad.

No quiero olvidarme del trabajo que se está realizando en nuestro Centro Logístico de Marcilla: aumento de plantilla considerable, nueva Dirección General, cambio y aumento en el departamento comercial, financiero y logístico, ampliación de la operatividad y un nuevo ERP son los proyectos realizados, o a punto de realizar. Todo ello con el objetivo de doblar facturación en los próximos dos años.

En definitiva, un 2019 lleno de esfuerzo, trabajo conjunto y retos alcanzados, que da paso a un 2020 en el que juntos seguiremos sumando.



D. Juan Andrés Mateo Morales
Presidente de AUNA Distribución

Juntos, **A UNA,** seguimos creciendo_



Cifras AUNA_

El año 2019 ha estado, sin duda alguna, marcado por ser el primer ejercicio, de andadura comercial de **Aúna Distribución**.

Un año, en el que el principal logro ha sido que estos primeros pasos de la nueva sociedad resultante de la fusión de Electroclub y Almagrupo – Almasplit, se han desarrollado sin la entropía que algunas voces presagiaban al unir dos mundos tan diferenciados, o tan poco, como la distribución horizontal de material eléctrico y la de HVAC.

No ha habido confusiones, no ha habido actitudes oportunistas y en definitiva, el primer ejercicio se ha desarrollado conforme se había planificado.

En el aspecto puramente cuantitativo, el ejercicio cabe calificarlo de excelente, pues en un contexto de mercado de crecimiento moderado con un cierto bache de actividad en la parte central de año, la cifra de negocios agregada del grupo **ha crecido un 7,5%** alcanzando los **1.454 millones de €**, en tanto que el volumen de compras gestionadas por el grupo se ha elevado a 765 millones de €, lo que supone un 6,2% de aumento respecto al ejercicio anterior.

Para 2020, en un contexto macroeconómico de crecimiento moderado, se prevé una evolución del PIB del 1,6%, y un mercado de la construcción con un crecimiento del entorno 4%, prevemos que Aúna registre un incremento moderado similar al ejercicio 2019, asentando los cimientos del nuevo grupo, fomentando paulatina y ordenadamente la diversificación sectorial de los socios.

93
SOCIOS

267
MARCAS

454
PUNTOS DE VENTA

84%
CONCENTRACIÓN
DE COMPRAS

19%
CUOTA DE MERCADO
ESPAÑA (DISTRIBUCIÓN)

11%
CUOTA DE MERCADO
PORTUGAL

40%
CUOTA DE MERCADO
ANDORRA

1.454 M€
MILLONES DE
FACTURACIÓN

3.800
EMPLEADOS

950.000
M2 DE ALMACÉN

26.000 M€

FACTURACIÓN
MATERIAL ELÉCTRICO

5.500

PUNTOS DE VENTA

1.130

DISTRIBUIDORES

22

PAÍSES

16

ASOCIADOS

Cifras IMELCO_

Las noticias más destacables en el entorno IMELCO:

1_ Se han incorporado los siguientes fabricantes de acuerdo IMELCO:

MERSEN y **STEINEL**, nuevos proveedores de acuerdo para el 2019. Con la incorporación de cláusulas para propiciar, también, el cierre de acuerdos a nivel nacional. En el caso de MERSEN, que incluye las cifras de CIRPORTEC a partir de 2019, es un nuevo proveedor de acuerdo que resulta muy interesante para AUNA ya que los volúmenes con la compañía son notables.

2_ Están en estudio los acuerdos con los siguientes fabricantes:

- **SIMON**, a través de la organización de IMELCO en Polonia, y con la activa colaboración de AUNA para facilitar el contacto entre ambas organizaciones.
- **KLAUKE**, marca de herramientas para electricidad e hidráulica, a través de SOCODA en Francia.
- **GENERAC**, matriz americana de PRAMAC, a través del socio IMARK.
- **KLEIN TOOLS**, herramientas específicas de electricista y equipos de instrumentación, también a través del socio estadounidense IMARK.
- **IDE**, para quien, desde AUNA, estamos preparando una reunión con IMELCO en Zaragoza, para presentar la compañía al Grupo y definir las bases del posible acuerdo.
- Por parte de la dirección de IMELCO, concretamente el Sr. Cornelius Braver, ha presentado la posibilidad de acuerdo con **HAUPA** y **DKC**, fabricantes de herramientas y de tubería eléctrica y canalización, respectivamente, con la intervención de la asociación rusa y de la italiana.

3_ Incesante búsqueda de las mejores ofertas de servicios para los socios de IMELCO: análisis continuo de ofertas de **proveedores de servicios** que puedan ser interesantes para los Grupos que conforman IMELCO. Como es el caso de la empresa Conexiom, con sede en Vancouver, que ofrece una solución tecnológica para transformar pedidos, e-mails, facturas, etc., en documentos que entiendan los ERPs. De este modo, y al estar automatizado, se evitan posibles errores, el uso de papeles y cualquier tipo de documentación física. Todo basado en OCR (reconocimiento óptico de caracteres).

4_ Se ha iniciado la preparación de la **Convención IMELCO 2021**, en la que se celebrará su 30º aniversario, junto a un gran número de distribuidores asociados a la Central, y que se llevará a cabo en la ciudad de Dubrovnik.

5_ Incorporación de nuevos socios:

- **OOSTERBERGER, (Holanda):** antiguo componente del ya socio de IMELCO, IMAGRO. Esta compañía holandesa factura 200M€, tiene una plantilla de más de 300 trabajadores, con 20 delegaciones, y un centro regulador de más de 16.000m2.

- **CHORUS, (Rumanía):** Cuarto distribuidor independiente por tamaño, Chorus es una empresa joven (nacida en 2001) y con un fuerte crecimiento, dedicada a la distribución en un 80% y a taller de cuadros en un 20%.



36,72 M€

FACTURACIÓN

11,65%

CRECIMIENTO EN
FACTURACIÓN

7,15 M€

EN STOCK

90

MARCAS EN STOCK

25.000

ARTÍCULOS
DISPONIBLES

10.000 M²

M² DE ALMACÉN

Cifras CLC_

La cifra de negocio provisional alcanzada en 2019 ha sido de 36,72 M€. Dicha actividad ha supuesto un **crecimiento del 11,65%** respecto al 2018 (33,23 M€).

El material eléctrico ha aportado el 95,5% de la actividad en tanto que las categorías de calefacción, fontanería y aire acondicionado, incorporadas en la plataforma a partir del mes de septiembre han aportado el 4,5% del volumen de negocio.

El equipo del CLC, integrado por **39,5 efectivos de media** en 2019, ha crecido un 14,5% con respecto al año anterior.

El número de proveedores que trabajan con nuestro centro logístico compartido alcanza los 90 actualmente, respecto a los 72 de 2018. Se han incorporado 6 proveedores del mercado eléctrico y 12 del mercado HVAC.

El stock provisional total de artículos a final del año 2019 se sitúa en 7,15 M€ respecto a los 6M€ del cierre del 2018, que era 100% eléctrico. En 2019 el 11% del stock corresponde a la línea de HVAC y el 89% a la línea de electricidad.

Durante el primer semestre de 2019 se experimentó un crecimiento básicamente orgánico y no por la incorporación de nuevos socios como era la tendencia de los últimos años. No obstante, a finales de septiembre de 2019 se incorporaron los socios de origen Almagrup, lo que también ha contribuido al crecimiento de este año que acabamos de cerrar.

Como **líneas de trabajo principales** ejecutadas durante el año 2019 destacan tres:

- 1** _ La culminación de la implementación del **nuevo organigrama** del CLC. Implementación que se ha llevado a cabo de forma prudente en su dimensionamiento, y que canalizará el desarrollo futuro del CLC, así como la consolidación de las nuevas funciones, procesos e incorporaciones.
- 2** _ Desde enero del 2019 se ha trabajado en un plan de **integración de la actividad de HVAC** en el CLC que ha recorrido múltiples áreas: equipo humano, procesos, inversiones, incorporación de proveedores, gestión de datos de productos, etc. Dicha integración continuará en el 2020 enfocada fundamentalmente en la mejora de procesos, implantación de inversiones e incorporación de proveedores de HVAC.
- 3** _ Por último, una vez definida e implementada en gran medida la nueva organización del CLC, se ha estructurado un **panel de indicadores clave** de gestión para poder monitorizar y medir los resultados enfocados a eficiencia interna y servicio a los socios/clientes.

Cerrando el año 2019, comienza un nuevo año lleno de retos al duplicar el número de socios y puntos de entrega, así como por el aumento de la tipología de productos disponibles para el socio que seguirá paulatinamente durante todo el 2020.

Pago Centralizado

El pago centralizado de AUNA Distribución, es un circuito administrativo de gestión de pagos que asegura una comunicación clara y fiable, con una mediación directa entre proveedores y clientes en la resolución de posibles incidencias.

El pasado ejercicio 2019 cerró alcanzando la cifra de **235 M€ gestionados**, con un total de 210.000 documentos, y habiendo aumentado a 83 el número de proveedores participantes, 6 más que el año 2018, así como el número de clientes que ya son 93 sociedades.

Cabe destacar que todas estas cifras, anteriormente citadas, van “in crescendo” año tras año.

Las principales ventajas, que este sistema de pagos aporta a nuestros proveedores, se resumen en:

- Recepción de transferencia bancaria única al vencimiento.
- Seguridad en el día de cobro.
- Posibilidad de giro bancario.
- Seguimiento puntual de posibles incidencias.



235 M€

GESTIONADOS

52

DÍAS DE
MEDIA DE PAGO

83

PROVEEDORES

93

SOCIEDADES

210.000

DOCUMENTOS

Energías Renovables_

En AUNA, Distribución estamos completamente comprometidos en la preservación del medio ambiente.

Creemos fervientemente en que los recursos que nos brinda nuestro planeta, único en sí mismo, debemos cuidarlos y preservarlos de forma que las generaciones venideras puedan disponer de ellos igual que las generaciones predecesoras.

Con este claro afán de ratificar este compromiso, durante el año 2019 hemos lanzado un ambicioso plan a través del que hemos situado las energías renovables como una de las bases de nuestra filosofía y uno de los puntos foco de nuestra estrategia.

El **Plan AUNA RENOVABLES** está llamado a revolucionar nuestra forma de entender todo lo que conlleva la explotación, de una forma sostenible, de los recursos naturales. Empezando por la formación y concienciación, el plan tiene como finalidad crear una red extensa de técnicos especializados en soluciones fotovoltaicas de valor añadido, los cuales puedan brindar las mejores propuestas, tanto técnicas como comerciales, durante la implantación de éstas.

Durante el 2019, hemos apostado por impartir seminarios teórico-prácticos con 2 niveles de especialización a nuestra red de técnicos, de forma que puedan conocer de primera mano, todas las particularidades, técnicas y comerciales, para poder atender de una forma próxima y eficiente todos los requerimientos que nuestros distribuidores asociados puedan recibir antes, durante y después de la instalación de soluciones fotovoltaicas.

Dado que proporcionamos un servicio 360º, y queremos que la experiencia de nuestros clientes sea óptima con este tipo de soluciones, además, hemos creado sendos departamentos de atención técnico-comercial, dando cobertura a las vicisitudes que puedan darse durante la preventa y la postventa de soluciones de autoconsumo.

Durante el 2020 tenemos el reto de ampliar, perfeccionar y consolidar **nuestro Plan AUNA RENOVABLES**, de forma que podamos ofrecer el mejor servicio especializado, afianzándonos como líderes en soluciones fotovoltaicas.



AUNA BASE_

La digitalización es una herramienta básica y, un activo cada vez más importante, en cualquier empresa y en cualquier sector.

Es obvio que, para nosotros, la digitalización es un eje estratégico y uno de los proyectos más importantes a desarrollar, pero debemos tener muy claro su objetivo real.

Para AUNA, lo fundamental es unificar criterios entre nuestros socios, sobre todo en la base de datos que recoge los artículos comercializados, para poder enlazar información desde sus ERPs.

Esto nos ayudará a tomar decisiones compartidas con mucha más facilidad y celeridad. Para tal fin, hemos desarrollado nuestra propia base de datos **AUNABASE** con casi 4.000.000 de artículos.



CABEL_

CABEL, de referencia exclusiva de nuestra central, con más de 25 años de trayectoria, nace para ofrecer una alternativa al profesional que aúna calidad y un precio altamente competitivo.

Nuestro firme compromiso con el canal profesional se basa en atender y dar respuesta a nuestros clientes, ampliando y desarrollando constantemente nuestra amplia gama de producto, siempre respaldada por las máximas garantías, asesoramiento técnico y por el prestigio de los principales fabricantes del mercado.

Las líneas de producto, que abarcan nuestro portafolio, se centran en 4 grandes categorías:

- **Calefacción:** Radiadores, termos eléctricos, interacumuladores, Drain Back, calderas y estufas de pellets, vasos desfangadores, flexos para caldera, regulación y control, sistemas para instalaciones de calefacción y fontanería, aislamiento térmico y suelo radiante, apoyado por un programa de cálculo para su diseño, configuración e instalación.
- **Fontanería:** Mecanismos de evacuación, bombas, adhesivos y soldadura, control y tratamiento del agua, conexiones flexibles y producto químico para el tratamiento y mantenimiento de piscina.
- **Baño:** Sanitario, mueble de baño, platos de ducha, mamparas, grifería y accesorios, hidroterapia y accesorios, así como una gama más técnica como son las colectividades y ayudas técnicas.
- **Cocina:** Grifería especializada y vanguardista. Cuenta con 12 referencias disponibles, 10 de ellas con sistema ECOcabel, para un mayor ahorro energético y de agua.

Estas categorías se ampliarán en 2020 con la incorporación de productos del segmento eléctrico.

Año tras año, CABEL, se consolida y adquiere mayor peso y relevancia en nuestro Grupo y es que sus cifras así lo avalan. En 2019, ya representó más del 9% de la cifra de gestión del grupo, con unas compras totales de 19M€ y un crecimiento de un 12% respecto al año 2018.





Puesta de largo y Premios AUNA_

El 26 de septiembre más de medio millar de directivos de las principales empresas fabricantes, proveedores y distribuidores de material eléctrico, climatización, calefacción y fontanería, se reunieron en Madrid en una espléndida gala en la que realizamos la presentación institucional en sociedad de AUNA Distribución, así como la entrega de los Premios AUNA 2019, distinciones con los que cada año premiaremos a los mejores productos de cada sector, como ya veníamos haciendo en la sección eléctrica (antigua Electroclub) desde 2016.

Elegancia, tradición e innovación fueron los eclécticos ingredientes de una noche en la que el actual **mayor distribuidor de España** de material eléctrico, climatización, calefacción y fontanería, se presentó formalmente **en sociedad** tras culminar exitosamente el proceso de fusión de las, ahora ya desaparecidas, Almagrup y Electroclub.

La gala reunió a **más de 600 invitados**, en su mayoría altos directivos provenientes de las más importantes **empresas fabricantes** de todos los sectores objetivos de la nueva AUNA Distribución. En una colorida presentación amenizada con danza clásica, efectos audiovisuales y magia – de la mano del incomparable ilusionista Jorge Luengo –, los participantes tuvieron ocasión de conocer de primera mano **las claves de la gestación** de la empresa, las líneas que definen **nuestras dimensiones y peso en el mercado**, así como los **principales retos** que nuestro equipo directivo tiene intención de acometer en el futuro inmediato.

Andrés Mateo y Jacinto Ragués, presidente y vicepresidente de AUNA Distribución, fueron los encargados de relatar los hitos más destacados de sus antiguas corporaciones (Electroclub y Almagrup, respectivamente), así como de hacer un boceto de las principales dimensiones del nuevo gigante a partir de las **cifras de 2018**: 1.370 millones de ventas agregadas, **93 empresas** asociadas y más de **450 puntos de venta** repartidos por toda la geografía española, así como también en Portugal y Andorra.

Josep Domingo, director general de AUNA Distribución, y **Vicente Vilar**, director del área de Proveedores y TIC, desgarraron seguidamente los **grandes retos** que deberá afrontar la organización, como el **cambio climático y la digitalización** de los canales de distribución y de los procesos internos de las empresas. La **eficiencia energética** en el área de materiales y equipamiento, las necesidades de la **rehabilitación** y la **reforma** en el mundo de la edificación y todo lo relacionado con el escenario del **vehículo eléctrico** son áreas en las que la compañía tiene puesto el foco. Así como la **formación** y el estrecho trabajo conjunto con los **proveedores del Grupo, partners fundamentales, que son considerados como un socio más**.

Finalmente, **Ángel Peña** –presidente del Centro Logístico Compartido Electro Marcilla (CLC)– dio la bienvenida en primer lugar a los nuevos socios provenientes de Almagrup, recién incorporados a su accionariado. Además de subrayar los **beneficios tangibles** que esta infraestructura logística de primera línea proporciona a todos sus miembros, Peña anticipó que el servicio del CLC **cubrirá próximamente a las islas Canarias**.

Finalmente, y antes de concluir la velada con un excelente cóctel, se hizo entrega de los **Premios AUNA 2019**. Los galardones, que continúan la tradición de los **prestigiosos Premios Electroclub**, se otorgan por votación popular, superando este año 2019 los 85.000 votos. Por primera vez, se premiaron tanto materiales eléctricos como productos de los sectores de climatización, calefacción y fontanería. En esta última área, la distinción como **Mejor Producto del Año** fue para **Ariston** por su termo híbrido Lydos Hybrid. Grohe (Grohtherm Smart Control), **Uponor** (Phyn Plus) y **Orkli** (OkSol), fueron premiados en los apartados de Innovación, Diseño y Sostenibilidad, respectivamente. Asimismo, en la categoría de materiales eléctricos, el Premio AUNA 2019 al **Mejor Producto del Año** fue para **ABB**, por su React2. Además, **B.E.G Hispania** (Dali Link), **BJC** (Base Schuko con doble cargador USB) y **Gewiss** (Led Esalite) se hicieron respectivamente con los premios en Innovación, Diseño y Sostenibilidad.

Convivencias **Tenerife**

En AUNA hemos mantenido la tradición de realizar, una vez al año, un viaje de convivencia para los asociados y sus familias. Con esta actividad periódica logramos estrechar las relaciones personales entre los miembros asociados, lo que genera año tras año una mejor y más fuerte unificación del Grupo.

Este 2019 el destino escogido fue la isla de Tenerife. Entre los días 27 y 30 de junio, los 180 participantes de esta edición pudieron disfrutar de distintas actividades lúdicas, turísticas y deportivas, así como de la maravillosa gastronomía canaria.

Como novedad para la parte eléctrica (Electroclub), y siguiendo con la costumbre de la parte de Almagrup, cinco representantes de proveedores del grupo, Atlantic Ibérica, L'Isolante K-Flex, Polytherm, Uponor y Válvulas Arco, quisieron acompañar a nuestro grupo durante este fantástico viaje. Y es que, nuestros proveedores son mucho más que eso, son parte de la gran familia AUNA y pieza fundamental de su desarrollo. De ahí que queramos compartir con ellos este tipo de experiencias de unión, que fortalecen nuestra relación personal y profesional.

Sigamos sumando JUNTOS.



Plan de Marketing Conjunto__

Durante 2019 hemos sentado las bases de la estrategia del Grupo que se sustentan, principalmente, en los siguientes ejes:

- Ofrecer un paquete de acciones de marketing diferenciadoras e innovadoras que aporten alto valor a nuestros proveedores preferenciales.
- Maximizar la digitalización de procesos
- Potenciar la formación y comercialización de todo lo relacionado con energías renovables
- Ofrecer una oferta formativa pionera y de calidad para nuestros equipos técnicos y para el cliente final

En base a estos 4 pilares estratégicos, hemos estado trabajando y desarrollando **AUNA + ("AUNA Suma")**, nuestro plan de Marketing Conjunto 2020, herramienta facilitadora para la consecución de nuestros objetivos como Grupo y de nuestros partners, aumentando su cuota y distribución numérica y potenciando su visibilidad en el correspondiente sector complementario, Electricidad o HVAC, dentro del Grupo, y trasladándole valor añadido a todas sus acciones, técnicas y comerciales.

En paralelo, se ha desarrollado la web corporativa de AUNA Distribución que, con un diseño actual e intuitivo, pone a disposición del usuario información actualizada, completa y de utilidad:

- Últimas versiones de tarifas y catálogos de las mejores marcas de los sectores de electricidad, fontanería, baño y HVAC (climatización y calefacción).
- Información sobre los últimos lanzamientos de producto de los fabricantes de referencia de nuestros sectores, así como campañas y promociones.
- Noticias sectoriales actualizadas para mantener al día a nuestros usuarios.
- Toda la información, tarifas y catálogos de CABEL, la marca referente y exclusiva de nuestra Central, que ofrece una alternativa de calidad y con un precio altamente competitivo, en productos de calefacción, fontanería, cocina y baño, y que sólo encontrarás en los puntos de venta de AUNA.
- Artículos sobre nuevas tendencias y procesos de innovación, a través de nuestro nuevo Blog, con acceso directo desde **aunadistribucion.com**
- Formación de calidad y actual sobre distintas disciplinas en el portal AUNA Academy, con acceso directo desde **aunadistribucion.com**
- Geolocalización para que encuentres de forma rápida y sencilla nuestro punto de venta más cercano.
- Los datos de contacto de nuestra Central, de las 93 empresas distribuidoras que forman AUNA y de todas las marcas con las que colaboramos.



AUNA
distribución



@AunaCCS

www.aunadistribucion.com



**Aúna
distribución**

**C/Selva, 2. 1º. A2. Edif. Géminis
Parque de Negocios Mas Blau I
08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)**