

# Nuestro grupo

El proyecto nace de la fuerte expansión del proyecto Gant dentro de CGZ, S.A. Siguiendo nuestra filosofía de maximizar el rendimiento de cada negocio a través de la gestión dedicada e independiente, entendimos que las colecciones de Gant no podían continuar en un entorno multimarca.

La gran expansión de los 80 trae consigo la incorporación de marcas antagónicas que exigen una clara diferenciación en su gestión. Por tanto, para garantizar los objetivos de nuestros partners nace Modania, que rápidamente se convierte en la estructura más contemporánea por su propuesta, y sobre todo con la absorción de la filial de Sportswear Ibérica S.p.A, propietaria de Stone Island entre otras.

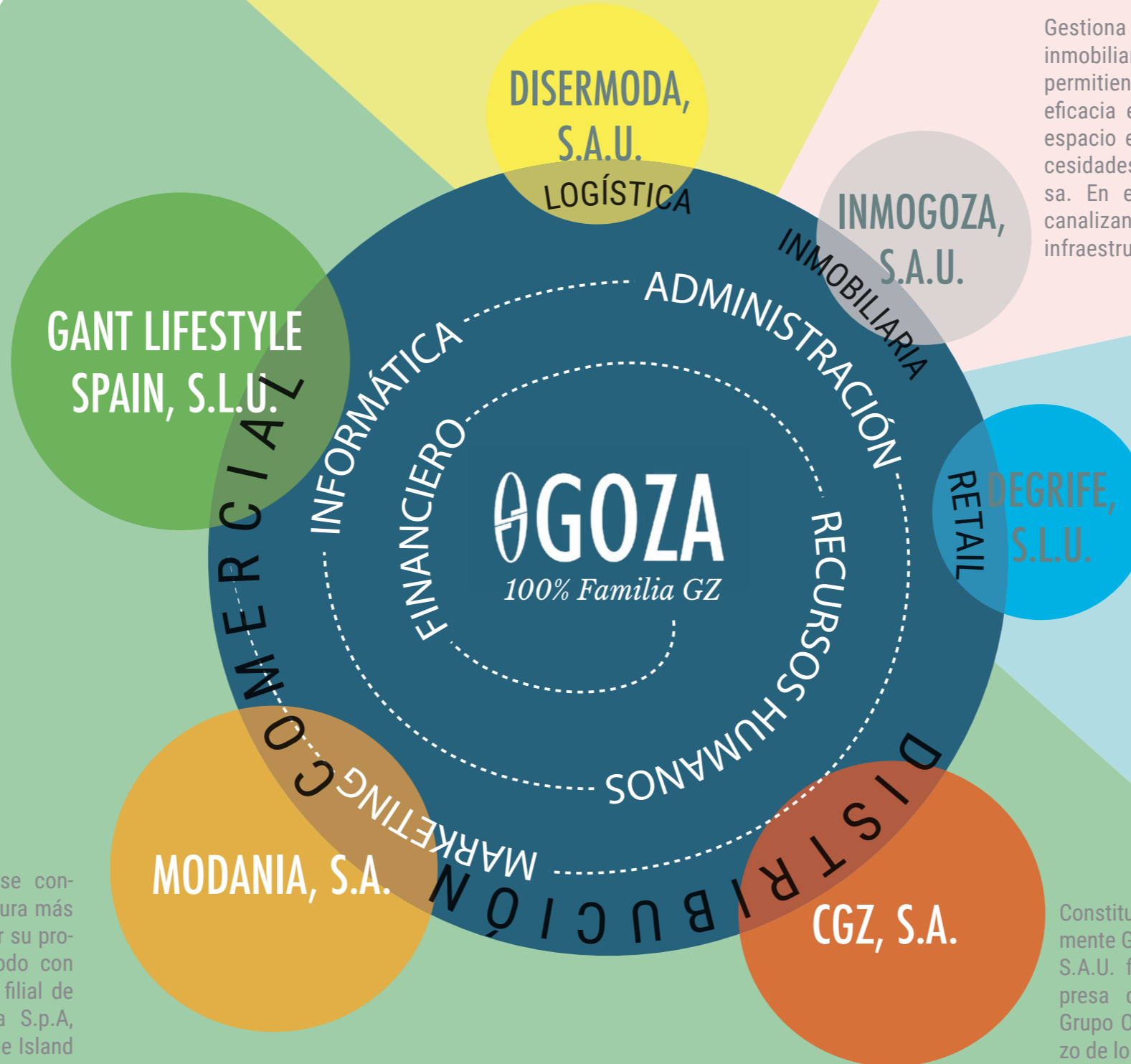
Supone la centralización de todos los costes logísticos de las empresas comerciales. Permitiendo la racionalización de toda la cadena de suministro, y el control unificado de inven-

tarios, tanto en almacenes propios como externos. Especialmente importante es su gestión en las operaciones logísticas con El Corte Inglés y el retail directo del grupo.

Gestiona todos los activos inmobiliarios del grupo, en busca de un mayor rendimiento del espacio ocupado, no teniendo como objetivo el desarrollo de negocio sino la gestión de los costes centralizados de las empresas comerciales.

Empresa especialista en la gestión del retail directo y específicamente de los outlets implantados en los centros comerciales dedicados a este segmento de mercado, con el objetivo de controlar directamente la liquidación de stocks descatalogados. Su gestión está muy vinculada al desarrollo de cada marca, manteniendo su posicionamiento y la coherencia con el resto de canales de distribución.

Constituida en 1979, Clempel perfil más clásico, presentando proyectos de inspiración más tradicional, pero al mismo tiempo pendiente de la evolución y nuevas oportunidades del mercado, lo que nos ha permitido mantener nuestra posición de referencia en el sector.



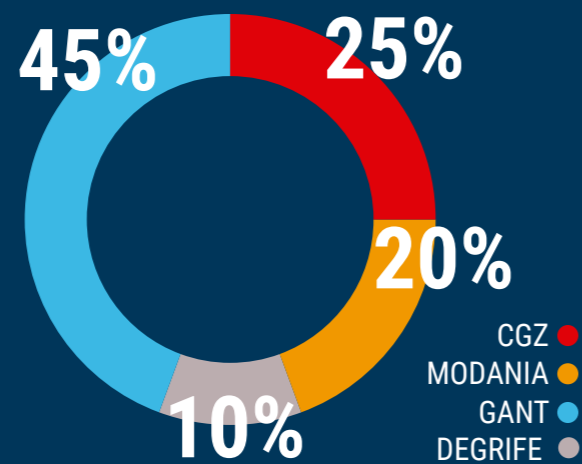
# Mapa de canales de DISTRIBUCIÓN.

El desarrollo de cualquier proyecto pasa por varias fases de implantación, donde tradicionalmente la plataforma de lanzamiento ha sido la adopción con éxito del canal multimarca, y la aceptación contrastada por el público objetivo antes de plantear su introducción

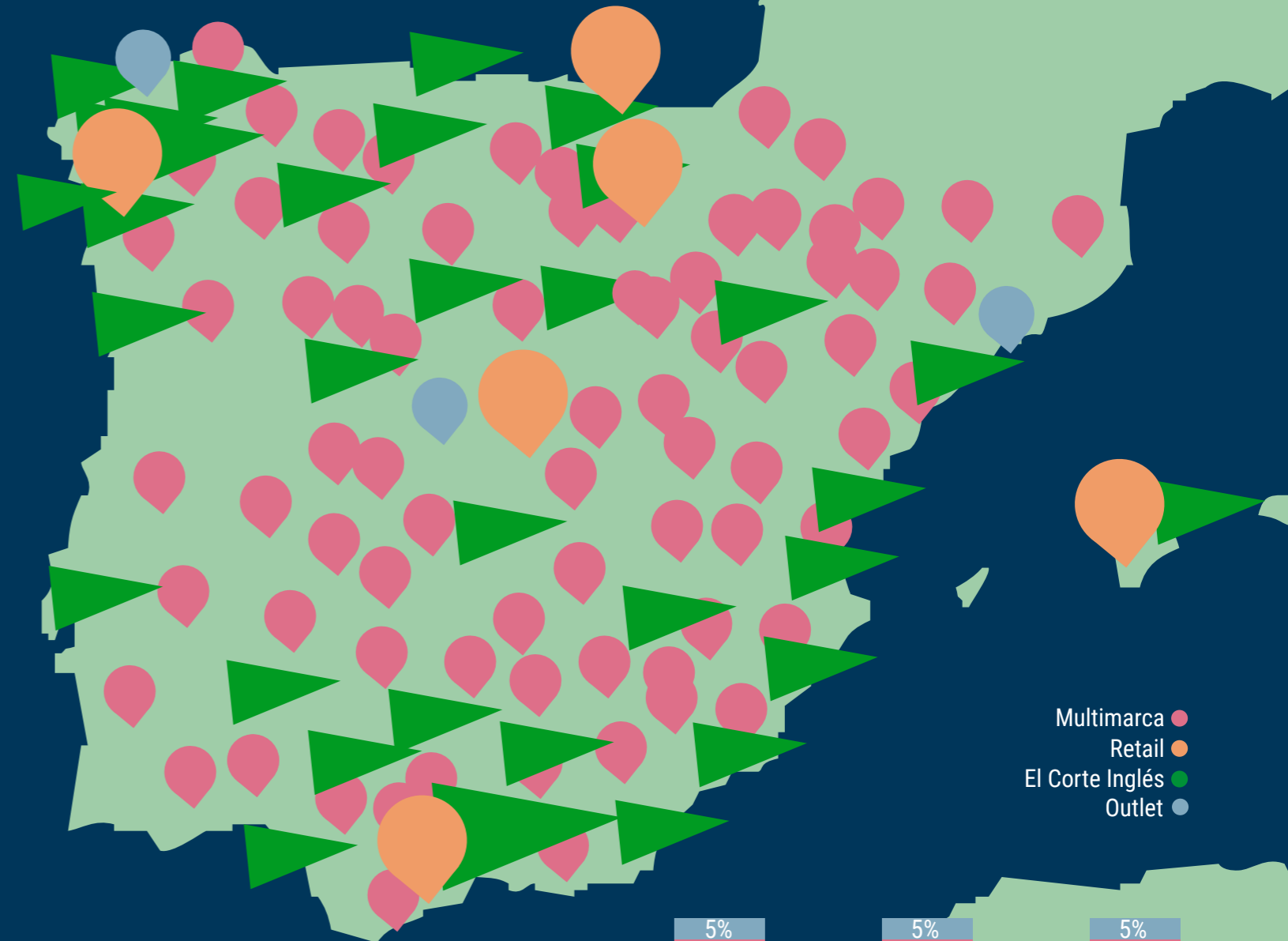
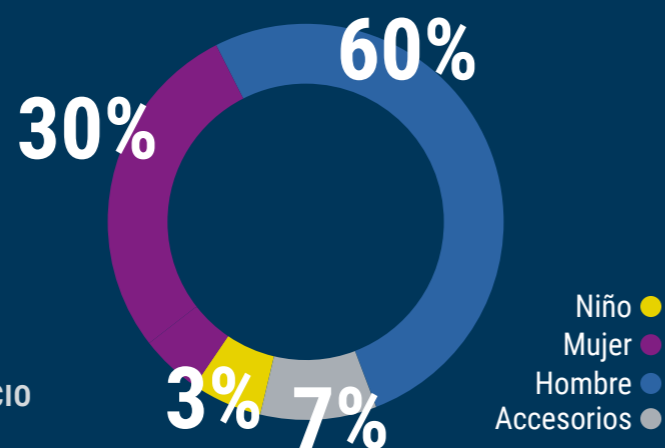
en el resto de canales, donde colaboración estratégica adquiere mayor relevancia. Actualmente estos tiempos han ido cambiando en función de las prioridades de nuestro partner y del potencial del proyecto en cada canal.

## Datos OGOZA:

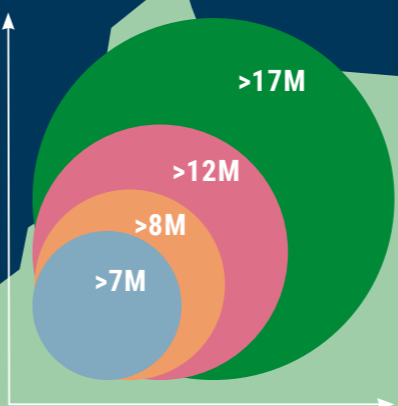
DISTRIBUCIÓN GLOBAL DE VOLUMEN DE NEGOCIO.



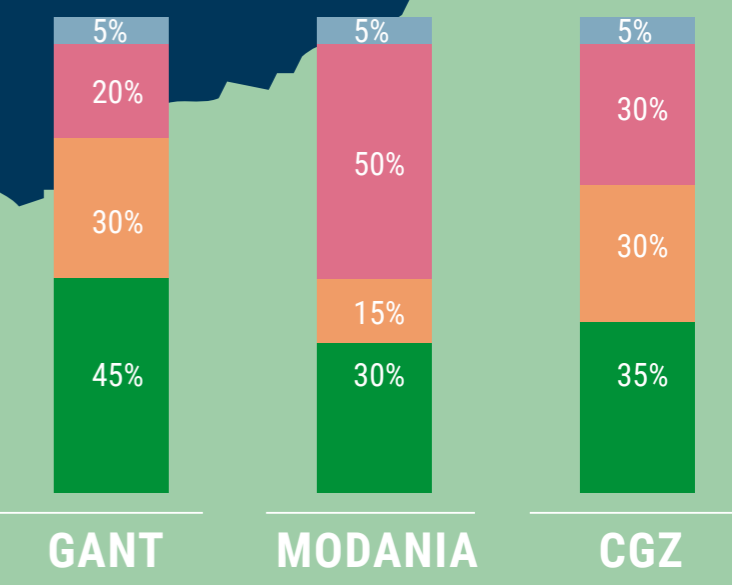
DISTRIBUCIÓN DE VOLUMEN DE NEGOCIO POR SEGMENTO



UNIDADES

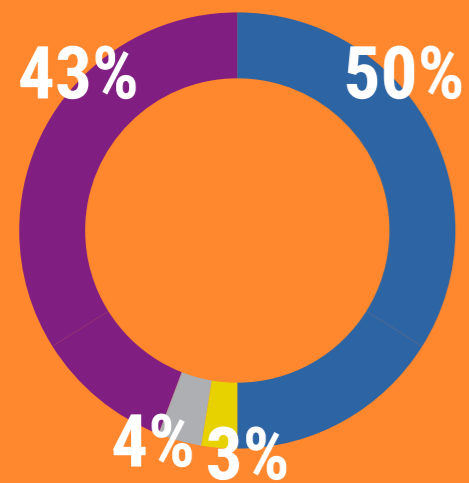


VOLUMEN DE NEGOCIO POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN

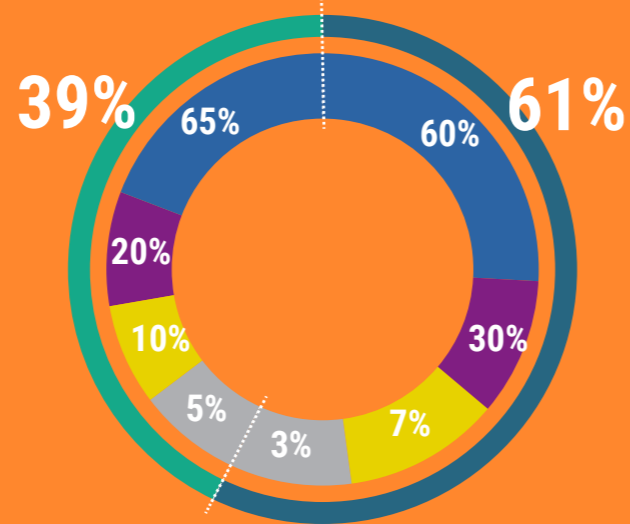


DISTRIBUCIÓN DE VOLUMEN DE NEGOCIO POR CANAL

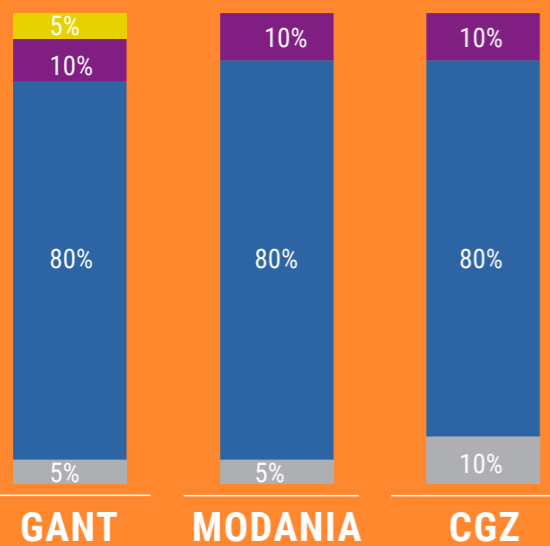
# Presencia del grupo en EL CORTE INGLÉS.



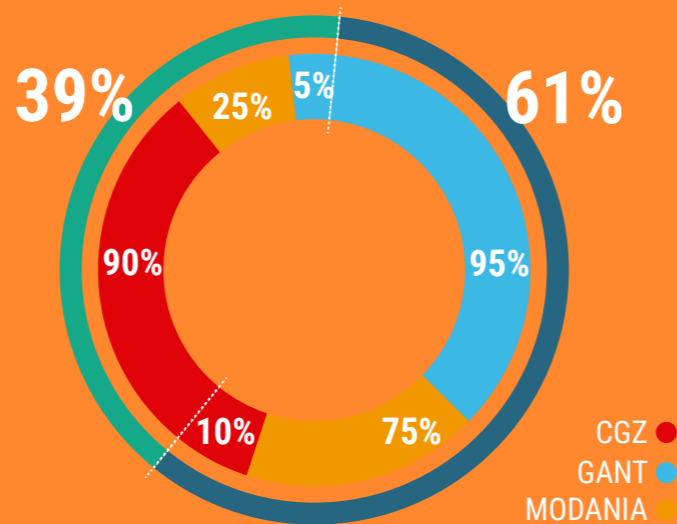
DISTRIBUCIÓN FACTURACIÓN ECI GLOBAL POR DEPARTAMENTO



DISTRIBUCION FACTURACIÓN ECI POR IMPLANTACIÓN & DEPARTAMENTO



DISTRIBUCIÓN DE FACTURACIÓN ECI POR DEPARTAMENTO



DISTRIBUCIÓN DE FACTURACIÓN ECI POR IMPLANTACIÓN

CGZ ●  
GANT ●  
MODANIA ●

Complementos ● Niño ● Mujer ● Hombre ● Departamental ● Corner ●

