



## Nota de Prensa

28 de julio de 2021

Impulsar la transformación digital para aumentar la ventaja competitiva

### Henkel establece una asociación estratégica con Adobe

- **Acelerar la innovación digital para cumplir con la agenda de crecimiento de Henkel**
- **Múltiples iniciativas digitales se integrarán en RAQN, la nueva plataforma de Henkel para el negocio digital y el comercio electrónico**
- **Lanzamiento exitoso de las primeras marcas verticales digitalmente nativas en la nueva plataforma**
- **Creación conjunta de un modelo de negocio B2B2C basado en datos que apunta a convertirse en un modelo de mejores prácticas en la industria**

**Düsseldorf - Henkel y Adobe han establecido una asociación estratégica para acelerar conjuntamente las innovaciones digitales, desarrollar una plataforma basada en datos para el negocio digital y el comercio electrónico y crear nuevas oportunidades de negocio digital para Henkel. Esta asociación es parte del objetivo de Henkel de fortalecer su ventaja competitiva a través de la digitalización en todas las actividades de negocio.**

“Nuestra transformación digital es una de las claves para cumplir con nuestra agenda de crecimiento intencionado. Después de crear Henkel dx, nuestra nueva unidad integrada que impulsa la transformación digital de nuestra empresa junto con nuestras unidades de negocio y funciones, ahora estamos dando el siguiente paso al entrar en esta asociación estratégica. Adobe es mundialmente reconocido por su experiencia líder en ayudar a sus socios a dar un paso hacia adelante en sus capacidades de marketing digital, conocimiento del consumidor y del cliente y comercio electrónico. Con el desarrollo de nuestra plataforma de negocio digital y de comercio electrónico basada en datos, nuestros negocios podrán lanzar productos y servicios más rápidamente, de una manera más selectiva, personalizada y eficiente a nuestros consumidores y clientes”, dijo Carsten Knobel, CEO de Henkel.

“La economía digital se basa en las conexiones con los clientes, y ofrecer experiencias digitales atractivas en todos los canales es ahora un imperativo empresarial”, dijo Shantanu Narayen, presidente y director ejecutivo de Adobe. “Estamos orgullosos de asociarnos con Henkel en su misión de convertirse en un negocio digital. Adobe Experience Cloud impulsará una plataforma digital integral para Henkel, proporcionando un perfil de cliente unificado y ofreciendo interacciones personalizadas en tiempo real que se traducen en la fidelización de los clientes y el crecimiento del negocio”.



## **De innovar con nuestros productos a crear valor digital**

Para ampliar y mejorar sus capacidades de crecimiento digital, Henkel ha desarrollado "RAQN", su nueva plataforma empresarial digital para la inteligencia y las experiencias de los consumidores y clientes. Con su nuevo enfoque de mega plataforma, Henkel pretende generar más ventas a través de los canales digitales y acelerar aún más las conversiones digitales y el crecimiento. RAQN es el eje central para ampliar sus actividades de comercio electrónico, al mismo tiempo que aborda las preferencias individuales de los consumidores y clientes, acelera el time-to-market y mejora el performance marketing basándose en la analítica de datos y en los insights. La plataforma se basa en el conocimiento del dominio del negocio de Henkel, el software y las capacidades de inteligencia artificial emparejadas con la experiencia tecnológica de Adobe - adaptada para satisfacer las demandas específicas de las diferentes unidades de negocio de Henkel a través de productos de consumo e industriales. RAQN integra múltiples puntos de contacto digitales en una única plataforma empresarial para crear una experiencia de usuario única.

"Observamos un cambio fundamental en la tendencia de los consumidores y clientes hacia el comercio digital a la carta e hiperpersonalizado. A través de la asociación con Adobe, conseguimos capacidades de experiencia digital de última generación, además del hecho de poder acceder al poder de innovación de Adobe y a su ecosistema para impulsar nuestro negocio digital", dijo Michael Nilles, Chief Digital and Information Officer de Henkel. "Henkel aprovechará la Plataforma de Experiencia de Adobe para una amplia gama de modelos de negocio D2C, B2C y B2B para proporcionar una experiencia superior y personalizada en todos los canales online y offline para nuestros consumidores y clientes".



Henkel ha lanzado con éxito dos marcas verticales digitalmente nativas (DNVB) en su nueva plataforma RAQN: M:ID, la primera marca de cuidado de la belleza directa al consumidor (D2C) desarrollada internamente que ofrece productos a medida de cuidado del cabello para el público masculino, y Kaloon Mindful Care, una marca de cuidado de la piel regeneradora durante la noche. Gracias a las nuevas oportunidades digitales, el lanzamiento del producto se aceleró considerablemente: el proceso de desarrollo duró solo seis meses desde la idea inicial hasta el lanzamiento del producto. Además, Schwarzkopf Professional dirige su centro para peluqueros en la plataforma RAQN, proporcionando actualizaciones sobre tendencias e innovaciones de productos para ofrecer una experiencia completa a los peluqueros y sus clientes. La plataforma de conocimiento y comunidad de Henkel Laundry & Home Care "Ask Team Clean" se relaciona con los consumidores a través de la plataforma RAQN en cinco países y actualmente se está implementando a escala global. Las páginas web de las marcas de Henkel en todos los negocios y mercados están impulsadas por el paquete de experiencia digital de Adobe.

### **Sobre Henkel**

Henkel opera en todo el mundo con un portfolio equilibrado y diversificado. La compañía cuenta con una posición de liderazgo en sus tres divisiones de negocio, tanto en gran consumo como en industria gracias a sus fuertes marcas, innovaciones y tecnologías. Henkel Adhesive Technologies es el líder global en el mercado de adhesivos en todos los segmentos industriales del mundo. En las divisiones de Laundry & Home Care y Beauty Care, Henkel es también líder en muchos mercados y categorías en todo el mundo. Fundada en 1876, Henkel acumula más de 140 años de éxito. En 2020, Henkel alcanzó un volumen de ventas de 19.000 millones de euros y un beneficio operativo depurado de cerca de 2.600 millones de euros. Henkel cuenta con cerca de 53.000 empleados en todo el mundo que integran un equipo diverso y apasionado bajo una sólida cultura corporativa y valores compartidos, con un propósito común para crear valor sostenible. Como líder reconocido en sostenibilidad, Henkel figura en posiciones destacadas de varios índices y rankings internacionales. Las acciones preferentes de Henkel cotizan en el Índice Bursátil Alemán DAX.

**El material fotográfico está disponible en <http://www.henkel.es/prensa-y-comunicacion>**

Para más información, visite [www.henkel.es](http://www.henkel.es) o siga las cuentas oficiales de Twitter e Instagram:

  @henkeliberica

### **Contacto**

**bcw | burson cohn & wolfe**

Tel: 93.201.10.28

Carla Lladó – [carla.llado@bcw-global.com](mailto:carla.llado@bcw-global.com)

Nuria Rosinol – [nuria.rosinol@bcw-global.com](mailto:nuria.rosinol@bcw-global.com)