



---

## Ola Internet, próximamente de Grupo Picking Pack lanza areaB2B ([www.areaB2B.com](http://www.areaB2B.com)), el primer portal español que crea comunidades de pymes para competir en la nueva economía

---

- En **areaB2B** ([www.areaB2B.com](http://www.areaB2B.com)) pueden integrarse en un único mercado todos los participantes de un sector específico, posibilitando que ellos mismos incidan en el establecimiento de los precios de la plataforma a través de diferentes modalidades de compra-venta: compra directa tradicional, subasta, subasta inversa y grupos de compra.
- **areaB2B** cuenta con grandes socios que aseguran el éxito de este proyecto integral de comercio electrónico: **Banco Santander Central Hispano**, a través de la red **BSCH**, aporta los medios de pago y servicios financieros; **Sun Microsystems** y **SilverStream** la tecnología, **Picking Pack Servicios Logísticos** la logística e **IP6** la seguridad informática.
- La primera plataforma de comercio electrónico de **areaB2B** se centra en el sector de la joyería. Posteriormente, el portal extenderá su actividad a otros sectores, como el de componentes de automóvil, el de relojería y el de material clínico, que se irán aumentando paulatinamente en función del grado de madurez de otros sectores.

**El Prat de Llobregat (Barcelona), 25 de mayo de 2000.-** El Grupo Ola Internet ([www.olainternet.com](http://www.olainternet.com)), próximamente de Grupo Picking Pack (GPP) ha presentado hoy **areaB2B**, el primer portal 'business to business' operativo en España, que ofrece en la actualidad un sistema de colaboración entre empresas para la actividad de comercio electrónico. El objetivo es unir en un mercado virtual a pequeñas y medianas compañías de sectores específicos para aumentar su poder de negociación en operaciones de compra/venta con fabricantes o distribuidores.

La primera plataforma de comercio electrónico de **areaB2B** se centra en el sector de la joyería. A lo largo del presente año, el portal extenderá su actividad a otros sectores, entre los que se incluyen el de componentes de automóvil, el de relojería y el de material clínico. La inversión estimada para el desarrollo de cada uno de los portales verticales de **areaB2B** asciende a 1.000 millones de pesetas. Posteriormente, se irán incorporando otros sectores verticales al portal en función del grado de desarrollo y de madurez de éstos.

De esta manera, en **areaB2B** pueden integrarse en un único mercado todos los participantes de un sector específico, posibilitando que ellos mismos incidan en el establecimiento de los precios de la plataforma, a través de diferentes modalidades de compra-venta: compra directa tradicional, subasta, subasta inversa y grupos de compra. Este sistema, al romper la atomización existente en los mercados, permitirá mejorar los márgenes de venta en las transacciones e impulsará la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, **areaB2B** ofrecerá contenido sectorial en cada una de las plataformas verticales, gracias a la firma de acuerdos de contenido con editoriales especializadas.

A través del nuevo portal 'business to business' **areaB2B**, las empresas participarán en centrales de compras en la red que les permitirá reducir sus costes entorno al 20% en el aprovisionamiento de sus materias primas.

Para Alvaro Rivera, Director General de **areaB2B**, "esta iniciativa nace para apoyar a un sector económico fundamental en el tejido empresarial de nuestro país como es el de las pequeñas y medianas empresas" y añade "**areaB2B** se centra en mercados en los cuales hay un gran poder de compra repartido entre un gran número de participantes de un mismo sector. Este modelo de negocio es el que de verdad aporta valor inmediato a los participantes".

Concretamente, el nuevo portal de comercio electrónico **areaB2B** inicia su actividad en el sector de la joyería. La web ha comenzado a operar ya con más de 40 joyerías adheridas al servicio, mientras que para finales de este año se prevé que más de 300 establecimientos y alrededor de 50 fabricantes, nacionales e internacionales, sean participes en **areaB2B**. Según las estimaciones de la compañía, el poder de compra aglutinado para final de año ascenderá a 3.000 millones de pesetas. Además, el portal ha firmado un acuerdo de contenidos con el **Grupo Editorial Duplex**, quien facilitará a **areaB2B** contenido específico sobre joyería, así como las últimas noticias del sector.

Las empresas que decidan participar en el mercado virtual creado por **areaB2B** deberán solicitarlo a la compañía para darse de alta en el portal vertical correspondiente a su sector y cumplir los requisitos establecidos por la plataforma. Podrán hacerlo a través del call center en este número de teléfono 902 250 100 y de forma on line en esta dirección <http://www.areaB2B.com>

### **Socios de la plataforma**

**areaB2B** ha prestado especial atención en la seguridad de acceso y confidencialidad de sus sistemas e información. Estos aspectos han sido asumidos por la compañía especialista en seguridad en la red **IP6** ([www.ip6seguridad.com](http://www.ip6seguridad.com)), quién garantiza el cumplimiento de todos los requisitos de seguridad de la plataforma y de la base de datos. Así, por ejemplo, se ha abordado desde el establecimiento de una política de seguridad, hasta la seguridad perimetral con firewalls, pasando por la autenticación de usuarios con conexión segura SSL y una arquitectura que impida el acceso a la base de datos de la plataforma.

Además de estas medidas de seguridad, **Banco Santander Central Hispano**, a través de la red **BSCH** actúa como institución financiera asociada que garantiza un sistema transaccional seguro, proporcionando asimismo, medios de pago electrónicos integrados con la plataforma y servicios de financiación a los participes. La anterior propuesta de valor forma parte de un conjunto de actuaciones y servicios de valor añadido que la red **BSCH** está desarrollando, con el objetivo de facilitar a sus clientes empresas avanzar de forma rápida y eficaz hacia el mundo de Internet.

Por su parte, **Sun Microsystems** confía en el proyecto de **areaB2B** y se ha convertido en su socio tecnológico aportando su experiencia y sistemas informáticos para implementar una plataforma muy potente, con disponibilidad siete días a la semana, 24 horas al día y fácilmente escalable con la robustez y seguridad que caracterizan a **Solaris**. El otro gran socio tecnológico de **areaB2B** es **SilverStream**, quién ha aportado el servidor de aplicaciones **SilverStream 3.0** que cumple el estándar **J2EE** (Java 2 Enterprise Edition) y que, combinado con la plataforma **Sun**, ofrece la base para desarrollar aplicaciones de misión crítica de alta disponibilidad y capaz de soportar un gran número de conexiones simultáneas sin deteriorar su rendimiento.

Con la plataforma eBusiness de **SilverStream**, **Ola Internet** ofrece los estándares de mercado con los A/S y J2EE así como con los servidores de integración con el estándar XML. La adopción de estándares y en particular XML permitirá a las empresas racionalizados procesos B2B, aumento de oportunidades de negocio e integración plena de los sistemas de administración de la cadena de suministros.

El apoyo logístico de la plataforma que garantiza la finalización con éxito de toda la transacción comercial es gestionado por los profesionales del **Grupo Picking Pack**, quien ha llegado a un compromiso firme para adquirir el 100% de **Grupo Ola Internet**, mediante canje por acciones de **GPP**. Dicho compromiso ha recibido la aprobación de ambas juntas de accionistas y su formalización está pendiente de las autorizaciones administrativas pertinentes.

### **Acerca del Grupo Ola Internet**

El **areaB2B**, perteneciente al **Grupo Ola Internet**, es un portal de comercio electrónico para pymes, basado en la creación de mercados virtuales en los que compradores y vendedores pueden hacer negocio en un entorno libre de barreras. Las plataformas tienen como eje el aprovechamiento de la capacidad de compra concentrada de diferentes compradores para gestionar los aprovisionamientos comunes en beneficio de todos los participantes

El **Grupo Ola Internet**, al que pertenece el **areaB2B**, dispone de una red de telecomunicaciones 100% IP (Internet Protocol), a través de la que ofrece sus servicios de telefonía con tarifa plana y de acceso a Internet de alta velocidad a medianas y pequeñas empresas.

**Grupo Picking Pack (GPP)** ha llegado a un acuerdo para la adquisición de **Ola Internet (Ola)**. La unión de ambas compañías representa un hito europeo de integración de negocios tradicionales y de Internet en prestación de servicios especializados para clientes profesionales, dando lugar a un grupo pionero en Europa en dicho segmento. **GPP** aporta a la infraestructura tecnológica de **Ola** una amplia cartera de clientes profesionales / pymes (más de 90.000 en España y 80.000 en el extranjero) y una extensa red de puntos de servicio.

**Grupo Picking Pack (www.pickingpack.net)** ofrece servicios y contenidos tecnológicos para las pymes de alto valor añadido. Emplea a más de 2.000 personas en 7 países y tiene un total de 355 puntos de servicio en su red internacional. Con sede central en España, **GPP** cotiza en la Bolsa española.

---

### **Advertencia:**

*Los comunicados y notas de prensa aquí difundidos reflejan la opinión de GRUPO PICKING PACK, S.A. sobre la situación y probable evolución futura de la compañía. Dichos comunicados y notas pueden incluir datos, informaciones y valoraciones basadas en y relativas a expectativas de futuro, por lo que deben ser tomados con la debida prudencia, y entendidos y valorados como tales.*

*Dada la elevada volatilidad de las acciones de compañías vinculadas a los nuevos sectores tecnológicos, GRUPO PICKING PACK, S.A. aconseja al inversor el previo asesoramiento específico en la materia a través de empresas, entidades y/o profesionales debidamente cualificados.*