



José Manuel Verwimp
Director General de Nedis Iberia, S.L.

“La clave de nuestro éxito es ofrecer la mejor relación calidad-precio, ofreciendo un gran surtido de producto con altos márgenes de beneficio, buscando siempre la innovación y la vanguardia en nuestro campo...”

“En Nedis tenemos muy en cuenta el valor del cambio, escuchar las solicitudes de nuestros clientes. Por ello adaptamos constantemente nuestro catálogo a las nuevas necesidades que surgen en un mercado tan competitivo y voraz como el de la Electrónica de Consumo”, afirma José Manuel Verwimp, Director General Nedis Iberia. Conozcamos más aspectos y estrategias que está siguiendo la compañía, a través de la siguiente entrevista.

¿Qué destacaría de su compañía?, ¿cuál es la misión y los valores corporativos que defiende Nedis Iberia? ¿Qué magnitudes tiene? (ventas, número de empleados, referencias...)

En Nedis contamos con una trayectoria de más de 30 años de experiencia y estamos orgullosos de ser uno de los líderes del mercado europeo en electrónica de consumo y accesorios. El Grupo Nedis, con sede en Holanda, suministra productos a más de 50.000 distribuidores y detallistas, así como a más de 250 mayoristas en más de 50 países. Específicamente en Nedis Iberia, filial del Grupo Nedis en la Península Ibérica, cerraremos este 2013 con un crecimiento de aproximadamente el 20%.

La clave de nuestro éxito es ofrecer la mejor relación calidad-precio, ofreciendo un gran surtido de producto (de aproximadamente 8.500 referencias) con altos márgenes de beneficio, buscando siempre la innovación y la vanguardia en nuestro campo. Por ello, nuestro catálogo se actualiza mensualmente con nuevas referencias. Disponemos de varias marcas propias de alta gama (como Profigold, Bandridge o Valueline, los productos de König o KNG) y también distribuimos un extenso surtido de marcas de gama media y básica (HQ o basicXL). Es decir, el cliente puede encontrar todo lo que necesita bajo un mismo techo a un precio muy competitivo y contar con él de manera rápida y efectiva.

En este sentido, contamos con un servicio de entrega competitivo, el cual se compromete a entregar la mercancía al cliente entre las 24 y 48 horas posteriores a la realización del pedido, ofreciendo otros servicios de apoyo comercial como el Drop Shipment – entrega directa al cliente final – así como un eficiente servicio postventa y de atención al cliente.

Todo ello convierte a Nedis en un socio estratégico y fiable para ofrecer a los distribuidores la fuerza para vender que merecen.

Nedis cuenta con varias líneas de negocio, ¿cuál de ellas reporta más beneficio a la compañía?, ¿qué comportamiento tiene cada una de ellas?

De entre toda la variedad de producto con la que contamos, las líneas de negocio que más beneficio reportan se centran en conectividad, seguridad y demótica, además de toda la gama de soportes de televisión que ofrecemos. Como ya hemos dicho, ofrecemos una relación calidad-precio que permite al consumidor jugar con grandes márgenes de beneficio.

¿Qué diferencias han encontrado en el consumidor en los últimos años? ¿Deben prescribirse ahora sus productos de forma diferente?

Nos encontramos ante un consumidor mucho más experimentado en comparación a unos años atrás, el cual carecía de información suficiente y básicamente confiaba en la distribución para ser asesorado. Actualmente, el cliente puede valorar y opinar sobre el producto. A ello debemos añadir que, a causa



de este periodo de recesión económica, el consumidor actual busca productos de bajo coste, que cumplan las máximas expectativas y cubran sus necesidades. En este sentido, marcas propias como König, KNG o HQ, entre otras, transmiten al cliente una buena relación calidad-precio en una amplia gama de productos.

¿Cree que la distribución prescribe adecuadamente los productos? ¿Qué se está haciendo en Nedis Iberia, en este sentido?

Actualmente se percibe un perfil de cliente cada vez más orientado al ‘do it yourself’ – hazlo tú mismo – gracias a su mayor grado de experiencia y conocimiento del producto. Sin embargo, cabe destacar que el consumidor no es todavía del todo consciente de la importancia de invertir en la gama de accesorios – complementos de tv, teléfono, pc... – para proporcionar un óptimo funcionamiento al consumidor final. En este sentido, se observa una clara desventaja en comparación a nuestros compañeros de Europa, donde las ventas de este tipo de producto son proporcionalmente mucho más elevadas.



“Estamos llevando a cabo distintas actividades de marketing, como facilitar a los distribuidores expositores pensados para ofrecer mucha más visibilidad y orden a todo este tipo de accesorios...”

Por ello, en Nedis Iberia trabajamos para que todos nuestros productos tengan rigurosamente detallada su utilidad, compatibilidad y funcionamiento de una forma clara y cercana, de modo que cualquier usuario – ya sea experimentado o sin ningún tipo de formación en el campo de la electrónica – pueda entender. Por otro lado, estamos llevando a cabo distintas actividades de marketing, como facilitar a los distribuidores expositores pensados para ofrecer mucha más visibilidad y orden a todo este tipo de accesorios.

I+D+i ¿Por qué su compañía es innovadora en este área?

En Nedis tenemos muy en cuenta el valor del cambio, escuchar las solicitudes de nuestros clientes. Por ello adaptamos constantemente nuestro catálogo a las nuevas necesidades que surgen en un mercado tan competitivo y voraz como el de la Electrónica de Consumo. Somos conscientes del valor de una compañía innovadora, sabiendo que en tiempo de crisis la innovación es la opción más rentable.

La necesidad de innovación es primordial para diferenciarse de la competencia, por lo que apostamos y orientamos nuestros esfuerzos con la finalidad de posicionar a Nedis como una compañía vanguardista y en mejora permanente.

¿Qué garantía ofrece la compañía a los consumidores?, ¿cómo responde el servicio técnico?

Todos los productos comercializados bajo marcas propias cuentan con un periodo de garantía de 24 meses, el cual comienza a partir de la fecha de compra por parte del cliente. Para el resto de productos no fabricados por



Nedis, los periodos de garantía están sujetos a las condiciones del propio fabricante.

Por otro lado, en Nedis contamos con un eficiente equipo de atención al cliente dispuesto a atender cualquier duda o consulta por parte del cliente. Aparte, contamos con páginas web especializadas en dar soporte a todos los productos de nuestras marcas propias, como por ejemplo la página de soporte técnico de König – www.konigelectronic.com -.

De cara a la coyuntura, ¿qué se está haciendo desde su compañía para reactivar las ventas? ¿Qué principales estrategias de marketing y de promoción se están siguiendo?

Contamos con una revista mensual con ofertas especiales que cambian cada dos semanas. Incluimos productos en oferta según la estación del año en la que nos encontremos. Actualmente, nos encontramos en la efervescencia de las compras de Navidad, y por lo tanto las ofertas que presentamos están relacionadas con todo lo que tiene que ver con gadgets, complementos y accesorios atractivos.

Por otro lado, desde nuestra central en Holanda se realiza un mailing con todos los productos que nos interesa promocionar y darlos a conocer a nuestros clientes.

Y para finalizar, ¿con qué nos sorprenderá Nedis Iberia próximamente?

Como novedades que son, no quisiéramos anticiparnos a nuestra propia comunicación, pero podemos avanzar que en el campo de los accesorios smartphone dispondremos de gratas sorpresas.