



Luis Royo

Director General de Scyse Global S.L.

“SCYSE aporta un amplio surtido en PAE y Gama Blanca, con un importante acento en productos de belleza y cuidado personal...”

Desde Protiendas entrevistamos a Luis Royo, Director General de Scyse Global S.L., que nos comenta los pasos que ha seguido su empresa desde su fundación en 2002, los logros que ha conseguido, las características que tiene... “Uno de los puntos fuertes de la compañía es la estructura y organización logística, que nos permite satisfacer los, cada vez más exigentes, requisitos de servicio logístico y entrega de pedidos”. Conozcamos más a fondo las estrategias que está siguiendo la Compañía, a través de la entrevista que nos ha concedido.

Scyse es una empresa dedicada a la importación y distribución, que lleva operando desde 2002, ¿qué filosofía puso en marcha el grupo y cómo ha sido su trayectoria?

SCYSE Global S.L., constituida en 2002, es una empresa española dedicada a la importación y distribución de electrodomésticos y productos de electrónica de consumo.

Desde España hemos ido dedicándonos a la distribución de diferentes marcas extranjeras. Pero además, SCYSE diseña, fabrica y distribuye su propia marca de electrónica de consumo, LABS, tanto en la Península Ibérica como a nivel internacional en Francia, Bélgica, Italia, Francia, Alemania y Suiza.

Las actividades de distribución de SCYSE cubren los canales retail así como en las ventas corporativas, B2B y on-line en España, Portugal y Andorra.

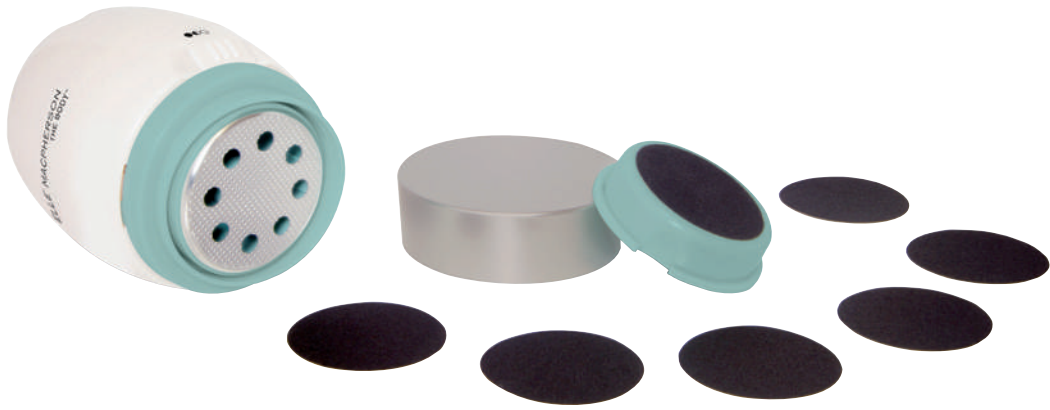
SCYSE cuenta con una filial en Chile (SCYSE Global Chile Ltda) desde donde se desarrolla, en el cono Sur de América, para algunas de las marcas que ya distribuye en la Península Ibérica.

¿Podría comentarnos los principales logros de su empresa?, ¿qué magnitudes tiene en España? (distribución, marcas, número de empleados, referencias...)

Es distribuidor exclusivo de marcas internacionales de reconocido prestigio mundial (HoMedics, Salter, HMDX, Rio Beauty, SodaStream, Stadler Form, SHARP, Cloer, Iluminage Beauty y Bodi-Tek).

SCYSE ha cerrado el año 2014 con un ligero crecimiento en ventas respecto al 2013, consolidando sus marcas en la distribución y manteniendo e incrementando su solidez financiera.

A principios de 2015 ha incorporado a su portfolio de marcas las categorías de gama blanca de Sharp, incluyendo las familias de Microondas y Refrigeradores de 2 y 4 puertas. A estas familias se añadirá una gama completa de Lavadoras y Lavavajillas, completando un surtido completo de gama blanca con la marca Sharp.



¿Qué ventajas competitivas ofrecen a sus clientes?

SCYSE aporta un amplio surtido en PAE y Gama Blanca, con un importante acento en productos de belleza y cuidado personal, incluyendo 9 importantes marcas con unas 400 referencias.

Esta selección de productos aporta a nuestros clientes la posibilidad de consolidar, en un fiable proveedor, un amplísimo surtido. Siempre con los más altos estándares de calidad de producto, innovación y excelencia en el servicio logístico y de servicio técnico.

¿Por qué la distribución de electrodomésticos debe apostar por Scyse? ¿Cuáles son sus principales argumentos frente a sus competidores?

Por la constante innovación que aportan las categorías de belleza, depilación Laser e IPL y cuidado personal. Por el excelente servicio logístico y de servicio técnico que prestamos a nuestras marcas y por la capacidad de suplir un amplísimo abanico de referencias, que satisfacen un importante espacio en los lineales.

No menos importante es la flexibilidad comercial y operativa que siempre aportamos, en una constante adaptación a las situaciones de mercado y necesidades específicas de cada cliente.

Cuentan con un gran volumen de referencias (HoMedics, Salter, Rio Beauty, SodaStream, Stadler Form, SHARP), que requieren un complejo control, ¿cómo las manejan? ¿Cómo se encuentra estructurada?

Uno de los puntos fuertes de la compañía es la estructura y organización logística, que nos permite satisfacer los, cada vez más exigentes, requisitos de servicio logístico y entrega de pedidos.

Contamos con un almacén perfectamente integrado con todos los requisitos de integración logística de los clientes, rápido

y flexible, así como la capacidad financiera para garantizar el stock y la financiación que demanda el sector de la distribución.

¿Qué ventajas considera que tiene la distribución tradicional de electrodomésticos (grupos de compra) frente a las empresas independientes con estructura vertical?

La cercanía al cliente y la confianza de las enseñanzas, así como una altísima especialización y dedicación de su personal de tienda. Estos valores son mucho más relevantes cuanto mas innovador es el producto, y la innovación ha demostrado ser sinónimo de crecimiento, incluso en las situaciones más difíciles de mercado.

Desde su punto de vista, ¿por dónde cree que caminará la distribución de electrodomésticos y productos de electrónica de consumo en los próximos años?

Cada vez más, la especialización, el conocimiento de producto, la rapidez en la incorporación de novedades y la inclusión de nuevas categorías, como belleza, salud,



masaje, y otras, que la clientela demanda y para las que la distribución especializada está perfectamente preparada para comercializar.

Y, por último, ¿podría adelantarnos alguna próxima estrategia de su compañía?

2015 es un año en el que se da otro paso firme en innovación, la aparatología doméstica para tratamientos de belleza se sumarán a los aparatos de depilación LASER e IPL, que ya están madurando y haciéndose un importante hueco de ventas y margen en los lineales PAE. SCYSE apuesta por liderar la ampliación de esta categoría con un importante esfuerzo en lanzamientos de nuevos productos.

Destacamos la incorporación de nuevas marcas en Chile, a través de la filial SCYSE Chile, así como las primeras acciones comerciales en el vecino Perú.

