

Ruud van Beurden y Elena Díaz

Director General y Key Account Manager de PVG España



“Zibro es ya una marca de referencia para conseguir un ambiente adecuado para el consumidor”

La compañía holandesa PVG International BV está presente en más de 28 países en toda Europa, pero ¿cuál es realmente la magnitud de esta multinacional?

RvB.- PVG España pertenece al grupo internacional PVG International BV, con sede en Holanda, que tiene presencia en más de 28 países en Europa y también en África del Sur.

Como líder en venta en Europa de las estufas de parafina líquida y su consumible Zibro, PVG cuenta también con dos plantas propias envasadoras: PVG Energy, de productos derivados de la parafina tales como el combustible para las estufas y otros productos bajo marca Domestix, como son aceites para antorchas, líquidos de encendido, limpiaparabrisas, etc., siendo líder en la distribución de los mismos, proveedor incluso de marcas propias.

PVG International distribuye sus productos a través del canal de electrodoméstico, bricolaje y alimentación. Actualmente, en España, aunque Zibro está más presente en el canal del bricolaje, tenemos acuerdos, bien europeos o nacionales, con varias centrales de los grandes grupos de distribución de electrodomésticos como el grupo Segesa.

En este sentido, pensamos que Zibro es ya una marca de referencia para conseguir un ambiente adecuado que pone al alcance del consumidor su calefacción, aire acondicionado, humidificadores/deshumidificadores (para el control de humedad en el aire) y también los purificadores de aire.

¿Cómo ha evolucionado la empresa en España?

ED.- La sede española de grupo Holandés, se introdujo en el año 1988 como Zibro Kamin España, S.A., siendo proveedor de estufas de parafina líquida y su parafina. En el año 1994, se cambió la denominación social, pasando a ser PVG España, S.A., con la incorporación de nuevas líneas de productos. La facturación de la compañía ha crecido durante todos estos años. Como referencia, en el ejercicio 2006 fue de un 20% si bien el ejercicio anterior, el crecimiento fue de un 30%.

Ahora Zibro, como marca principal de PVG, es una marca referente en todo lo que tiene que ver con el clima del hogar.

En algunos países como el nuestro tenéis poca competencia, tanto en empresas como en calidad de producto...

RvB.- Es cierto que somos líderes en ventas de estufas de parafina. El producto tiene su origen en Japón (todos conocemos la calidad que ofrece) y gracias a nuestro carácter internacional, nuestras estufas cumplen todas las normativas europeas como las francesas, alemanas...

Sí, existen otras marcas de estufas procedentes de otros países y de calidad inferior. En estos casos, el cumplir con unas normativas europeas tan exigentes limita la acción de la competencia. En Francia, existe el “Laboratorio NF”, que cada año realiza un test de cualquier estufa de parafina para asegurarse de que las normas se cumplen y que la seguridad es 100%.

Y para el canal electrodoméstico, ¿la apuesta es con Zibro?

RvB.- Toda la información y marketing está enfocada a la marca Zibro, y con ella sacamos varios catálogos al año. Otras segundas marcas como Tectro, Webber, etc., ofrecen la misma calidad, pero Zibro se distingue por su versatilidad, diseño en constante innovación así como otros extras tecnológicos: estufas inox (fabricadas a mano), estufas de colores (adaptables a cualquier ambiente), modelos electrónicos con funciones especiales para el confort, también con ionizador... Esto es lo que también le hace interesante para la venta en el canal de electrodomésticos.

De Zibro, ¿qué productos destacan?

RvB.- Nuestro ‘core business’ siguen siendo las estufas de parafina, pero estamos creciendo notablemente en el resto de productos

(aires acondicionados, purificadores de aire, humidificadores y deshumidificadores). Dentro de nuestra gama, nos diferenciamos también con productos “High End” con diseño y alta tecnología exclusiva, ideales para el canal de electrodoméstico, donde el vendedor puede ofrecer toda la información al usuario. Como ejemplo, el humidificador Zibro H 610 digital, que además de contar con un temporizador, una de sus prestaciones más importante es la esterilización del agua calentándola hasta 70 °C antes de su evaporación. A continuación se enfría el agua hasta 30 °C, evitando la reproducción de bacterias, y todo ello sin necesidad de filtro.

En este sentido, podemos afirmar que el humidificador Zibro H 610 no tiene competencia en el mercado como otros productos High End que ofrece Zibro.

Habéis entrado en el campo del aire acondicionado, que ahora mismo está en un momento algo difícil. ¿Cómo afecta esto a PVG España?

RvB.- Afecta como a cualquiera. Notamos en general el cambio del clima. De forma positiva tenemos que decir que actualmente somos más especialistas en el aire acondicionado portátil, y en este sector sí ha habido un crecimiento en los últimos años. En este segmento de aire acondicionado portátil tenemos además un departamento de diseño propio, que nos permite diferenciarnos y no vender el mismo producto que otras marcas. De hecho, gracias a este departamento hemos ganado en Alemania el premio europeo Plus X (+X) Award de diseño, reconociendo el éxito del modelo Zibro PH 733.

También tenemos posibilidad de ofrecer a nuestra distribución marcas propias y negocios a medida con entrega directa desde Japón.

Cabría suponer que si baja la venta de aire acondicionado, ¿sube la de calefacción?

RvB.- La verdad es que no tiene nada que ver. En el mercado de estufas se nota menos, porque el precio es más bajo que el de un aire acondicionado... Sin embargo, tenemos que tener en cuenta que PVG comercializa la parafina para las estufas, cuyo parque crece cada año.

¿Y qué creéis que podéis hacer para entrar en la tienda de electrodomésticos?

RvB.- Creo que hoy en día tenemos más oportunidad de estar presentes con cualquier producto Zibro. Tenemos que tener en cuenta que



Corría el año 1980 cuando Peter van Vugt comenzó a importar las estufas portátiles Toyoset desde Japón para el mercado de los Países Bajos. Pronto, aquellos equipos de alta calidad se convirtieron en líderes de ventas y, tras adquirir la licencia, se convirtieron en Zibro Kamin. Poco después nació PVG International, un grupo internacional conocido gracias a su marca Zibro, líder en Europa en el mercado de la calefacción portátil y combustible asociado a ésta. Sólo seis años después de que se comenzara a distribuir las primeras estufas portátiles, PVG confió en el mercado español y crea PVG España en 1986. Veinte años después, la marca Zibro no sólo se limita a calefacción portátil, sino que ha ampliado su gama de producto a todo lo relacionado con la calidad del aire en el hogar. PVG España acompaña a su catálogo de equipos los combustibles tales como parafinas o incluso aceites para lámparas decorativas y antorchas de jardín. Pero, va mucho más allá, ya que a través de su marca Domestix, proporciona otro tipo de líquidos químicos al mercado español, tales como los destinados al mundo del automóvil (limpiaparabrisas, etc.).

Los purificadores aportan salud y bienestar, y esto se explica mediante la publicidad. La sociedad está tomando conciencia del cambio climatológico y la contaminación medioambiental, y sobre cuánto nos está afectando.

tenemos relaciones comerciales en otros países, con cadenas de venta de electrodomésticos que tienen también representación en España, como el grupo Euronics, Expert, Metro Group Buying...

Gracias a la evolución del diseño, creemos que podemos entrar de forma más fácil que antes en el mercado de electrodomésticos, ya que la estética de las estufas ha variado mucho, y las de última generación pueden encajar perfectamente junto a otros electrodomésticos.

Además, la parafina ofrece una gran rotación en la tienda ya que el consumidor tiene que volver a por su consumible.

En cuanto a purificadores, ¿cómo creéis que podéis convencer a la gente de la necesidad de ese producto?

RvB.- El mensaje a transmitir es que los purificadores aportan salud y bienestar, y esto se hace gracias a la publicidad en distintos tipos de revistas, tanto de electrodomésticos como de salud, o incluso destinadas al consumidor final. En este sentido, también la sociedad está tomando conciencia del cambio climatológico y la contaminación medioambiental y sobre cuánto nos está afectando. No obstante, es cierto que el producto requiere una explicación sobre los beneficios y el funcionamiento de este aparato, por este motivo, también el equipo comercial de PVG realiza cursos de formación de todos sus productos. Es un producto ideal para su venta en electrodomésticos donde una explicación de las características de los productos por parte del vendedor de la tienda es un hecho.

Otra manera de dar a conocer el purificador es, por ejemplo, conseguir el sello de la British Allergy Association, lo que no es difícil si el producto es de buena calidad, y este sello ayudaría a entender los beneficios que puede ofrecer el producto.

ED.- Observamos que también la prensa nacional hace bastante incidencia en el tema de la contaminación ambiental y las enfermedades que este problema suele generar. También en

épocas de alergias el purificador se ofrece como una solución. En las guarderías ya utilizan purificadores como complemento frente a los problemas de neumonía o bronquitis de los niños.

No olvidemos que igualmente cada vez hay más edificios que no tienen ventilación externa, sino por conductos, y han sufrido el SEE (El Síndrome del Edificio Enfermo), y ante esto los purificadores pueden ser de gran ayuda para mejorar el ambiente interior.

¿Cómo reconoce el consumidor que es en la tienda de electrodomésticos donde tiene que buscar un purificador?

RvB.- Aunque hoy en día la distribución del bricolaje comercializa también aparatos electrodomésticos, por el origen del producto pienso que es ideal para vender en el sector de electrodomésticos.

Lo difícil en este sector es convencer al distribuidor de que se le ofrece una óptima oportunidad dada la relación calidad/precio de los purificadores, ya que son de tecnología japonesa, es decir, de muy alta calidad. Nuestro purificador A 40, otro producto High End, es único en el mercado por sus características.

Y el tema de garantías, reparaciones y cambio de producto como se resuelve en PVG?

ED.- En cumplimiento a la Ley ofrecemos dos años de garantía, pero nosotros vamos más allá con nuestra acción de colección de puntos que se encuentran en las etiquetas de las garrafas de parafina Zibro. En cuanto el cliente haya coleccionado 10 puntos, nosotros los canjeamos por otro año más de garantía. La verdad es que tenemos muy pocas incidencias con nuestros aparatos, lo que demuestra la alta calidad de los mismos. En referencia a las reparaciones tenemos una red de SAT distribuida por toda la geografía española para ofrecer este servicio al cliente.

RvB.- En las estufas de parafina es muy difícil que falle algo. Si hay problemas, alguna vez cambiamos el aparato, o damos un aparato de reposición para poder funcionar mientras la estufa dañada está en reparación. Esto es típico en los productos de temporada con una necesidad y demanda instantánea en función de la temperatura existente.

Y para el futuro, ¿cómo se plantea el mercado español para PVG?

RvB.- Los planes son los siguientes: hemos comprado Appliance en Dinamarca, que tiene también mucho mercado en Escandinavia, y trabajaban otros tipos de producto, lo que favorece que juntos nos aprovechemos el uno del otro, con productos que no habíamos trabajado. Vamos a tener muchas novedades de producto, como calefacciones para terraza, o un aire acondicionado para autocaravanas, etc. Igualmente, lo que Zibro persigue es, por supuesto, ampliar la distribución, porque hay canales que sólo trabajan con las estufas o con los aires acondicionados y ahora, la labor es que esos clientes comercialicen los productos Zibro durante todo el año.

Zibro puede ofrecer un amplio rango de productos "clima" que cubren un gran abanico de necesidades en el sector de electrodomésticos lo que es un comodín a la hora de elegir Zibro como proveedor.

En las estufas de parafina es muy difícil que falle algo. Si hay problemas, alguna vez cambiamos el aparato, o damos uno de reposición para poder funcionar mientras se repara la dañada.



KitchenAid®

SOLIDEZ Y EFICACIA

Robot Profesional



5KSM150 PS EER

Batidora de vaso Profesional



5KSB52 EER

COLORES:    

*** RIVER**
INTERNATIONAL

Importador Exclusivo KITCHENAID
c. Beethoven, 15 | 08021 Barcelona
T. 93 201 37 77 Fax. 93 202 38 04
E-mail: comercialdep@riverint.com
www.riverint.com