

IBERKITCHENS: “en España hay un mercado muy atractivo y con potencial para nosotros”

LA FIRMA DE MUEBLES DE COCINA IBERKITCHENS, CON SEDE EN LA LOCALIDAD SEVILLANA DE ÉCIJA, BUSCA CONSOLIDARSE COMO EL FABRICANTE DE REFERENCIA PARA LOS ESTUDIOS DE COCINA EN ANDALUCÍA.

Iberkitchens es un fabricante de muebles de cocinas nacido en 2014 en la ciudad de Écija, en Sevilla, donde cuenta con unas instalaciones de 2.500 metros cuadrados. La firma, que da trabajo a 35 personas, tiene una facturación anual que ronda los dos millones de euros. Iberkitchens vende sus cocinas en Andalucía, Madrid y Ceuta y Melilla. Hablamos con sus responsables.

■ **Describa su principal producto para el sector cocina. Indique las ventajas que aporta y explique sus principales diferencias con respecto a los productos similares de la competencia. ¿Cómo podríamos definir su producto/soluciones en cuanto a posicionamiento de mercado, concepto, materiales y diseño?**

Cada día, la cocina adquiere mayor importancia dentro de nuestras

vivencias. En el transcurso de estos últimos años, se ha convertido en la tercera mayor inversión que hace una familia. Desde Iberkitchens tomamos conciencia de ello y aportamos a nuestros distribuidores todo nuestro conocimiento, proponiendo cocinas tanto sencillas y elegantes como cocinas modernas y sofisticadas. Todo ello, combinando materiales tradicionales, como los laminados y el vidrio, con materiales nobles como la madera y la piedra. Además, complementadas con los últimos desarrollos en mecanismos, herrajes y accesorios.

■ **¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos y qué respuesta están recibiendo por parte del mercado?**

Somos una empresa dinámica en la que estamos continuamente seleccionando e incorporando las últimas tendencias del mercado





tanto en materiales como en herrajes de los principales proveedores a nivel nacional e internacional. Para ello nos basamos tanto en las necesidades y opiniones de decoradores y clientes, como de nuestro personal de desarrollo de producto.

■ **Hablemos de servicio. Enumere los servicios añadidos o relacionados con sus productos, ofrecidos por su empresa. ¿Con qué plazos de entrega trabajan? ¿Qué garantía tienen sus productos?**

Debido a nuestro altísimo grado de exigencia para con nosotros mismos, aportamos a nuestros clientes un producto de mucho nivel, ofreciendo soluciones y alternativas a cualquier dificultad que se nos plantee personalizando cada amueblamiento de cocina, adaptándonos a las exigencias y necesidades del cliente final. Nuestros plazos de entrega en cocinas laminadas está entre 15 y 22 días, y en cocinas lacadas y de madera, en torno a 30-35 días. Con todas nuestras cocinas aportamos a nuestro distribuidor una carta de garantía de 5 años, la cual respalda nuestro trabajo y el del mismo distribuidor de cara al cliente final.

■ **¿En qué canales tiene más presencia (construcción, retail, bricolaje...)?**

Nuestro principal mercado son estudios de cocina de nivel medio-alto a los cuales aportamos la versatilidad y flexibilidad que no consiguen con otros fabricantes. En cuanto al mercado de la construcción, estamos especializados en el amueblamiento en obras de alto nivel.

■ **¿Cuál es la política de expansión de la marca?**

El principal objetivo de nuestra empresa es consolidarnos como el fabricante de referencia de estudios de cocina a nivel andaluz, sin dejar de ir dando pasos firmes y afianzados a nivel nacional, y dejando a un lado (de momento) la expansión internacional de nuestra empresa. Consideramos que aquí ya hay un nicho de mercado muy atractivo y potencial, que debemos aprovechar por nuestra filosofía de empresa.



■ **¿Cómo siguen (o crean) sus productos/servicios las tendencias en el diseño de mueble de cocina?**

Basamos todas nuestras incorporaciones en las últimas tendencias del mercado a nivel internacional que presentan los principales fabricantes de muebles de cocina.

■ **¿Cómo han cerrado el ejercicio 2019 y qué previsiones tienen de cara a 2020?**

El ejercicio 2019 vamos a experimentar un crecimiento en torno al 25% respecto al año anterior. Esto nos permite mirar al futuro con optimismo, y apostar por inversiones para mantener el nivel de calidad y productividad que nos destacan como fabricante.

Para el año 2020, esperamos consolidar este crecimiento, apostando principalmente por cuidar y mantener la confianza que tienen depositada en nosotros todos nuestros clientes.

■ **¿Por qué han decidido asociarse a AMC?**

Formamos parte de AMC porque creemos que es el mejor lugar de encuentro entre empresas del sector. Un referente que nos sirve como foro de debate de ideas para el beneficio de todas las empresas que nos dedicamos al mueble de cocina.

■ **¿Cómo valoran la pasada edición de Espacio Cocina-SICI? ¿Qué destacaría?**

Nuestra valoración de la pasada edición de Espacio Cocina-SICI es positiva, pero con cautela. Creemos que ha sido un primer paso para crear una feria importante pero, a la vez, hemos de tener presente que si no somos capaces de configurar una oferta suficientemente atractiva, difícilmente la respuesta futura del público va a ser positiva. Para hacer esta oferta más atractiva, tenemos que ser conscientes y realistas de que, aparte de apostar por el mercado y fabricante nacional, debemos atraer y colaborar con los grandes fabricantes y referentes internacionales del mueble de cocina. Si no es así, le auguramos un recorrido bastante corto a esta feria