

# HKIT: “creamos la cocina que haga feliz al usuario”

EL FABRICANTE ONUBENSE DE MUEBLES DE COCINA HKIT DA CON LA CLAVE DEL NEGOCIO, CUANDO DICE QUE TIENE MUY EN CUENTA EL CONCEPTO DE FELICIDAD QUE SUPONE LA MÁXIMA EXPRESIÓN DE PONER AL CLIENTE EN EL CENTRO. POR ESO, PRODUCTO Y SERVICIO SON TODO UNO.



Hkit es una empresa fundada en Huelva en el año 2016. En manos de dos socios, este fabricante de cocinas que vende sus productos en Andalucía y el sur de Portugal, cuenta con una decena de trabajadores y factura 1,1 millones de euros al año. La firma tiene previsto ampliar sus actuales instalaciones de 1.000 metros cuadrados en 500 metros adicionales, próximamente.

## ■ Describa su principal producto para el sector cocina.

En Hkit, creamos la cocina que haga feliz al usuario. En estos pocos años que llevamos de presencia en el mercado, hemos buscado y en ello seguimos, una nueva sensación, la felicidad. Creemos firmemente en este concepto y trabajamos día a día, para dar un mejor servicio y un producto adaptado a las necesidades de cada persona. Creemos firmemente que la cocina es el corazón de la casa. En esta se viven las mejores experiencias de una feliz convivencia.

Es por ello que cada vez nos encaminamos más hacia soluciones

sostenibles y buscando que todo nuestro producto sea de la máxima calidad. El servicio es nuestra principal arma de trabajo, buscamos que nuestros clientes nos entiendan como una extensión de su propio negocio y creemos que a ello se debe nuestro rápido crecimiento en el mercado..

## ■ ¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos?

Estamos apostando muy fuerte por nuevos acabados con diseños muy actuales, y en esa línea estamos colocando varias exposiciones en nuestros distribuidores.

## ■ ¿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?

Como expuse antes, nuestra empresa, en muchos casos, es como una extensión de nuestros distribuidores. Así, buscamos que sientan que ante cualquier incidencia que les pueda surgir en su labor diaria, puedan disponer de nuestros medios, para poder terminar el trabajo que están realizando.

El plazo medio que damos es de 3 a 5 semanas, según materiales, pero solemos adaptarnos a las necesidades de nuestros distribuidores, según sea el caso.

En lo referente a la garantía, hay varias formas de enfocarlo. Por un lado, la normal por ley, pero lo más importante es que nuestros clientes saben que estamos aquí para solucionar cualquier problema que surja por motivos que no sean de mal uso por parte del cliente final, independientemente de la fecha en que se produzca la incidencia.



■ **¿Cuál es la política de expansión de la marca a corto y medio plazo? (tanto nacional como internacional, si es el caso)**

Esta es la pregunta del millón. Nuestra empresa está creando una marca propia, con unas características especiales con la que queremos ampliar el radio de acción. Tanto en España como en Portugal. Se ha retrasado en estos momentos porque hemos cambiado a unas instalaciones más modernas y con posibilidad de ampliarlas. En la actualidad, tenemos 1.000 m<sup>2</sup>, pero este verano pasaremos a tener 1.500 m<sup>2</sup>. Con esto y con las inversiones que tenemos previsto hacer, estaremos preparados para dar el salto a cotas mayores.

■ **¿En qué canales tienen más presencia? ¿En cuántos puntos de venta a nivel nacional tienen presencia? ¿Cuentan con tiendas propias?**

HKIT tiene una serie de distribuidores independientes que venden nuestro producto. Igualmente, tenemos un canal de construcción, pero que es muy pequeño en comparación a la venta al mayor. No tenemos tiendas propias.

Nuestro ámbito de acción se centra en la actualidad a Huelva, Sevilla y el Algarve Portugués.

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

Tenemos una serie de proveedores de puertas que marcan tendencia en el mercado. Nos adaptamos a lo que hay en ese momento en el mercado y seleccionamos lo que creemos que se adapta más a nuestra filosofía de empresa.

■ **¿Cómo les fue 2021 y qué previsiones tienen de cara a 2022?**

El pasado 2021 fue un año sin parangón. Tuvimos una subida en ventas, realmente espectacular. No creemos que la subida de este año sea exactamente en la misma proporción, porque a día de hoy tenemos una venta parecida a la del año pasado, pero con una gran diferencia: la cartera de cocinas prevista de entregas ha aumentado más de un 30% con respecto a las que teníamos el año pasado por las mismas fechas.

Creemos que el negocio, a día de hoy, no tiene techo. Si todas las inversiones y modificaciones que estamos llevando a cabo las acabamos en los plazos previstos, esperamos seguir creciendo.

■ **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación?**

Para nosotros es muy importante la asociación, tanto de ideas como de compromisos. Creemos que es bueno, para nosotros y para todos, el poder participar en el avance del producto español, por excelencia. Vemos cómo parece que se vende el producto extranjero como algo "mejor", que el producto nacional, y esto es algo que no puede estar más equivocado. El producto español es de un muy alto nivel, en cualquiera de sus formatos, y no tenemos nada que desmerecer, al contrario, pienso que supera en muchos casos a otros productos.

■ **¿Qué opinan de la próxima edición de Espacio Cocina SICI en septiembre junto con Hábitat?**

Creemos firmemente en la celebración de ferias, puesto que sirven para ver y aunar ideas y tendencias del mercado. Por supuesto, iremos en septiembre a Espacio Cocina SICI y esperamos que en un plazo breve, podamos participar con nuestro propio espacio HKIT.

[www.hkit.es](http://www.hkit.es)

