



Zumex refuerza su liderazgo europeo y muestra las claves del éxito del zumo recién exprimido en Euroshop e Intergastra

Zumex Group, líder global en el desarrollo de sistemas de exprimido, ha estado presente en Euroshop e Intergastra, dos de las mayores ferias de retail y hospitality a nivel mundial, celebradas en Alemania del 15 al 20 de febrero. En estos espacios internacionales la firma ha revelado las claves y datos que demuestran el éxito de penetración del “zumó recién exprimido en tienda” a través de sus soluciones de exprimido a nivel europeo.

Según Víctor Bertolín, CEO de Zumex, la asistencia a estas citas es ineludible al ser “la compañía de soluciones de exprimido con más presencia en retail y foodservice en Europa”. Lo cierto es que la penetración de la marca en Europa continúa su progresión y se refuerza año tras año como líder indiscutible.

Aunque Zumex tiene margen de crecimiento en el viejo continente, acumula ya decenas de miles de instalaciones y sus máquinas operan desde Portugal y España con Mercadona; a Ucrania, de la mano de Auchan. Así, la firma está presente en la mayoría de mercados europeos a través de acuerdos nacionales e internacionales con importantes minoristas, como los franceses Carrefour o System U, o cadenas multinacionales de hospitality y foodservice como Autogrill, Accor, Marriot, NH Hoteles. Como resultado, domina importantes mercados en el sur de Europa, como España, países centroeuropeos como Holanda o Bélgica y crece con fuerza en el norte de Europa.

En Holanda, una de cada dos tiendas cuenta con las máquinas de Zumex, con presencia en importantes cadenas como Alberth Heijn, Coop, Jumbo y Plus, entre otras. Tal es el dominio de la firma que su cuota de mercado en el país ya supone el 75% en retail (en tiendas equipadas con soluciones de zumo exprimido en tienda), según datos ofrecidos por la compañía; mientras que en

Bélgica la situación es muy similar, con presencia en hasta 11 enseñas, como Match y Cora.

En España, el 70% de los retailers ya tiene instaladas sus soluciones de exprimido, entre ellos cadenas internacionales como Carrefour, Aldi o Mercadona. Por su parte, en Finlandia, la firma ya es visible en 400 tiendas del grupo Kesko y avanza en el cierre de importantes proyectos que le permitirán incrementar su cuota de mercado en otros formatos del retail finlandés.

Estas elevadas tasas de penetración están apoyadas en la capilaridad estratégica que le aportan su filiales propias de Reino Unido, Francia y Alemania. Además, la firma, pionera en tecnologías de exprimido automático, se apalanca en su elevado conocimiento acumulado para fortalecer su alianza con las grandes compañías foodservice y retail, a las que asesora y garantiza altas tasas de éxito cuando se plantean lanzar u optimizar un servicio de zumos. En estas alianzas win-win Zumex actúa como socio estratégico del negocio del zumo. Esta política de la compañía va de la mano de las exigencias de sus clientes y les ayuda a adelantarse a las necesidades del consumidor final.

El innovador concepto InstaFresh Juice de Zumex articula la propuesta de valor de la firma, que ha revolucionado el negocio del zumo. Este consiste en ofrecer, a través de sus soluciones de exprimido, zumo 100% natural, con todos sus nutrientes, gracias al sistema de exprimido único Original System. Como resultado, un zumo preparado al instante frente al cliente de una forma transparente, rápida y sencilla.

Tanto Euroshop, la mayor feria del retail a nivel europeo, como Intergastra, feria bianual referente en restauración y hostelería, han servido a la firma para mostrar a potenciales clientes sus soluciones de exprimido más punteras.



Contacto de prensa:

Dpto. Comunicación

zumex@zumex.com

961301251

<http://www.zumex.com>