



Entrevista con Mark Wohltmann: "Berlín tiene un gran sector de conveniencia"

Mark Wohltmann, Director de Europa de NACS, habla del NACS Convenience Summit Europe, que se dirigirá a Berlín durante tres días en junio. El evento cuenta con líderes de la industria europea y mundial, tours de tienda guiados por expertos y oportunidades para establecer contactos.

Q. Por primera vez, la Cumbre de Conveniencia de NACS en Europa no será un evento de dos ciudades y no visitará Londres. ¿Qué hizo que NACS se decidiera por este nuevo formato? ¿Qué será lo nuevo del concepto?

A. La cumbre se ha convertido en un evento verdaderamente europeo y en base a la retroalimentación de los participantes hemos decidido que empiece a moverse a través de Europa: Berlín 2020, Dublín 2021 y probablemente en algún lugar de Iberia 2022. En lugar de añadir una segunda ciudad de tour de mercado, ahora dedicamos un día completo en nuestra principal ciudad anfitriona para hacer tours de tiendas y con esto los delegados pueden concentrarse completamente en una ciudad. Tener un día de visita a las tiendas en la parte delantera dará a los participantes la oportunidad de hacer contactos y conocerse en un ambiente informal. Un concepto que ha demostrado ser muy exitoso en nuestra Cumbre de Conveniencia Asia en los últimos años.

Q. La Cumbre de Conveniencia de NACS Europa se llevará a cabo en Berlín (Alemania) del 2 al 4 de junio. Después de visitar Zúrich, Varsovia y Ámsterdam, ¿qué hizo que NACS eligiera Berlín?

A. Como estamos fusionando el tour de la tienda y la conferencia principal en un solo evento, necesitamos buscar ciudades anfitrionas que sean operacionalmente adecuadas, como conexiones de vuelo, ubicación del aeropuerto, hoteles, etc. Al mismo tiempo, necesitábamos ciudades que mostraran una vibrante y próspera industria de la comodidad y donde cada participante pudiera aprender algo para llevar a casa del tour de la tienda. Berlín, con su fuerte escena empresarial de servicios de comida es el candidato perfecto.

Q. ¿Cuáles serán los temas de actualidad que se discutirán en la Cumbre de Conveniencia de NACS en Europa este año?

A. Lo primero que surge a menudo cuando se habla de la venta al por menor en Alemania son los descuentos y la sensibilidad a los precios. Si un cliente está dispuesto a pagar una prima por

conveniencia, eso es una ventaja. Pero, ¿cómo se atrae a una base de clientes y se les mantiene leales en un mercado muy reñido donde el precio es clave? Los minoristas de conveniencia alemanes deben lidiar con esto a diario y lo han hecho con mucho éxito. Seguramente se aprende algo aquí, no importa en qué mercado se opere.

Q. Como alemán, y con sus conocimientos de la industria, ¿cómo describiría al consumidor alemán?

A. La población alemana es la tercera más vieja del mundo, con más del 40% de los hogares de personas que viven solas y una tasa de urbanización muy superior al 70%. Esto hace que el paisaje de los compradores alemanes sea un ambiente perfecto para la conveniencia. Esto se ve reforzado por una fuerte demanda de los alemanes de calidad en los productos, especialmente con bienes de mayor precio y la voluntad de comprar y pagar en línea. Sin embargo, el hecho de que los precios sigan siendo generalmente sensibles, con un fuerte escepticismo hacia el "click&collect/delivery" de la comida y sin estar convencidos del valor añadido de que algo sea conveniente, hace que sea un entorno desafiante para los minoristas.

Q. Por último, ¿cómo está manejando la situación del virus Coronavirus con respecto a la CSE de NACS?

A. NACS está monitoreando activamente la situación del virus de la Corona ("2019-nCoV") con la orientación del Centro Europeo para la Prevención y el Control de las Enfermedades (ECDC) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). En este momento, no hay cambios en el programa de eventos y cualquier actualización se comunicará a medida que se produzca. Para más información, por favor contacte con NACS.