ANDREAS ROXE, FUNDADOR DE NORDIC VISION

"Actualmente nos hemos convertido en líderes del mercado de presbicia en España"

EMPEZARON EN 2006 LANZANDO SUECOS, MARCA DE CALZADO PIONERA EN EL SECTOR. Y DESDE 2015 CON NORDIC VISION ESTÁN REVOLUCIONANDO LA ÓPTICA EN FARMACIA Y YA SON LÍDERES DEL MERCADO DE PRESBICIA EN ESPAÑA

¿Cómo ha cambiado su empresa desde que nació IM Farmacias?

Llegué a España procedente de Suecia en 2006, y junto con mi esposa, Jonna Roxe Voare, lanzamos una marca de calzado cuyo mercado principal es la farmacia, Suecos. En 2008 ya estábamos distribuyendo Suecos con éxito en farmacias en España, pero sin haber entrado en el mercado internacional todavía. Suecos revolucionó y ha seguido siendo pionero en el mercado farmacéutico con un concepto e imagen modernos y frescos. La marca ha introducido nuevas tecnologías, X-CELL y HEALTH TECH, que ofrecen calidades únicas y que son exclusivas para nuestros zapatos.

La línea de productos actualmente cubre todo, desde work-sneakers, zuecos y sandalia, y cumple con las máximas estándares y certificaciones dentro del sector.

Durante estos años hemos aumentado la presencia de la marca en nuevos segmentos (ortopedia, hostelería y tiendas propias), y actualmente estamos presentes en 34 países.

En 2008, Nordic Vision no existía como tal. Pero es aproximadamente desde esta fecha desde cuando hemos ido gestando y evolucionando el proyecto, gracias a ir conociendo a sector farmacéutico.

Presentamos una gafa imán en farmacia, que hasta ese momento solo se había vendido en ópticas. Fue entonces cuando nos dimos cuenta del estancamiento que había en la venta de presbicia, y que la mayoría de veces suponía un dolor de cabeza para el farmacéutico. Es cuando pusimos en marcha en 2015 un proyecto ambicioso para ofrecer algo que realmente ayude al farmacéutico a vender mejor, a obtener más beneficios dedicando un tiempo menor a la venta de presbicia. Y así nació el expositor patentado Nordic Vision, que ha supuesto una revolución en la venta de presbicia en farmacia. Actualmente nos hemos convertido en líderes del mercado de presbicia en España, y estamos en ocho países y expandiéndonos rápidamente.

"FUIMOS DE LOS PRIMEROS EN LANZAR GAFAS PARA PANTALLAS, LAS SCREEN GLASSES, CON FILTRO PARA LA LUZ"

Además de innovación en sistema de venta, Nordic Vision innova también en producto. Por ejemplo, fuimos de los primeros en lanzar gafas para pantallas, las Screen Glasses, con filtro para la luz, que son las únicas del mercado con el certificado Europeo de Calidad Bureau Veritas.

¿Qué expectativas de futuro tienen?

Para Suecos vamos a ir expandiendo mercados y la línea de productos con nuevos estilos, materiales y tecnologías. Vamos a seguir ofreciendo a nuestros clientes lo mejor en comodidad y funcionalidad sin dejar nunca de lado la parte estética, por la cual seguiremos destacando. Dentro de un par de años la meta es ser la marca más grande mundialmente en calzado laboral.

Con Nordic Vision, seguiremos apostando por la innovación y actualizando nuestra propuesta de sistema de venta para llegar a facilitar la vida de cuantos más farmacéuticos mejor. De hecho, ya lo estamos haciendo con la implantación de nuestros nuevos córners ópticos. Muebles de diseño y exclusivos hechos de materiales nobles siguiendo nuestra esencia, tanto para presbicia como las Screen glasses y las demás colecciones de la firma. El mundo de la farmacia está cambiando y queremos estar ahí, ofreciéndoles lo que mejor sabemos hacer. También queremos seguir creciendo en puntos de venta y expansión de mercado.

¿Quiere añadir algún tema?

Queremos felicitar a todo el equipo de la revista. Ha sido un placer ir mano a mano con vosotros y formar parte del desarrollo del sector farmacéutico durante los últimos 11 años. Y esperamos hacerlo junto a vosotros durante muchísimos números más.