



FIXWELL :

## **APOSTA NO DESIGN**

PARA VINGAR NO MERCADO ASIÁTICO

Fixwell focuses on design to successfully compete in the Asian market



**C**riada em 1980, a Fixwell foi fundada por Tony Che e Alex Yau, com o objetivo de introduzir equipamento de refrigeração comercial em Hong Kong. Os dois empreendedores acreditavam na potencialidade desta indústria e no crescimento da economia em Hong Kong. A Fixwell foi a primeira empresa a introduzir equipamento de refrigeração comercial japonês em Hong Kong, o que teve um grande impacto na concepção de supermercados e megastores. Desde essa altura que a Fixwell é responsável pelo fornecimento de vitrines e balcões à maioria dos supermer-

Em Hong Kong, mais do que o preço, o design é o grande fator de decisão no momento de as empresas escolherem equipamento de refrigeração comercial. Com mais de 30 anos de experiência e atenta às exigências do mercado asiático, a Fixwell quer continuar a oferecer soluções que se destacam pelo design e fomentar as relações com designers e arquitetos. Para isso, conta com a parceria da JORDÃO, que soma já mais de dez anos.

In Hong Kong, more than the price, design is the important decision factor when companies choose their commercial refrigeration equipment. With over 30 years of experience and attuned to the demands of the Asian market, Fixwell aims to continue to offer solutions that stand out for their design and foster relations with designers and architects. Which is why it relies on its partnership with JORDÃO, which it has enjoyed for over ten years.

**F**ounded in 1980, Fixwell was set up by Tony Che and Alex Yau with the aim of introducing commercial refrigeration equipment to Hong Kong. The two entrepreneurs believe in the potential of this industry and in the growth of the Hong Kong economy.

Fixwell was the first company to introduce Japanese commercial refrigeration equipment in Hong Kong, which had a great impact in the conception of supermarkets and megastores. Since that time Fixwell has been responsible for supplying glass food display cabinets and counters in the majority of supermarkets and food convenience stores in Hong Kong. In addition to Hong Kong, Fixwell, which has 25 employees, operates in Macau and mainland China.

Fixwell's focus is therefore centred on the supermarkets and megastores segment in Hong Kong. The company supplied and installed JORDÃO equipment in the new chain of YATA supermarkets and in the luxury CitySuper chain of supermarkets. It also offers a maintenance service to the Wellcome chain of supermarkets which boast over 300 stores in Hong Kong.

#### **CLIENTS SEEK TOP-OF-THE-RANGE EQUIPMENT**

Design is the key decision-making factor for Hong Kong clients. Clarence Che confirms that "the price continues to be important, but clients above all are looking for top-of-the-range equipment with the best design from Europe". Attuned to market trends and to the fact that clients work together with designers and architects when developing their projects, Fixwell aims to foster relations with these professionals, presenting them with the services that the Hong Kong company can offer in partnership with JORDÃO, principally now that Fixwell is focusing on the restaurant catering and hotel sectors.

(continua)



A Fixwell foi a primeira empresa a introduzir equipamento de refrigeração comercial japonês em Hong Kong. Fixwell was the first company to introduce Japanese commercial refrigeration equipment in Hong Kong.

cados e lojas de conveniência em Hong Kong. Além de Hong Kong, a Fixwell, que conta com 25 colaboradores, opera em Macau e China Continental.

O foco da Fixwell centra-se, assim, no segmento de supermercados e megastores em Hong Kong. A empresa forneceu e instalou equipamento da JORDÃO na nova cadeia de supermercados YATA e na rede de supermercados de luxo CitySuper. Oferece ainda um serviço de manutenção à rede de supermercados Wellcome, que conta com mais de 300 lojas em Hong Kong.

#### CLIENTES PROCURAM EQUIPAMENTOS TOPO DE GAMA

O design é o principal fator de decisão dos clientes de Hong Kong. Clarence Che afirma que “o preço continua a ser importante, mas os clientes procuram sobretudo equipamentos topo de gama com melhor design oriundos da Europa”.

Atenta às tendências do mercado e ao facto de os clientes trabalharem em conjunto com designers e arquitetos no desenvolvimento dos seus projetos, a Fixwell quer fomentar as relações com estes profissionais, apresentando-lhes os serviços que a empresa de Hong Kong pode oferecer em parceria com a JORDÃO, principalmente agora que a Fixwell está a apostar nos setores da restauração e hotelaria.

#### PRINCIPAIS DESAFIOS

O preço e a qualidade das soluções disponibilizadas ao mercado são duas das principais preocupações da Fixwell. Os produtos oriundos da China Continental são tidos como uma ameaça ao negócio da empresa, uma vez que alguns fabricantes têm vindo a copiar o design europeu, vendendo os equipamentos a preços mais baixos. Outro desafio está relacionado com o facto de as gerações mais jovens preferi-



A Fixwell forneceu e instalou equipamento na porta de embarque da Lufthansa, no aeroporto internacional de Hong Kong. Fixwell supplied and installed equipment at Lufthansa boarding gate area, in Hong Kong International Airport.

rem trabalhar no setor dos serviços, nomeadamente na área financeira e imobiliária, em detrimento de áreas mais técnicas.

A estratégia da empresa passa por trabalhar de forma próxima com designers e arquitetos e apresentar-lhes os produtos da JORDÃO e o serviço completo da Fixwell.

### PARCERIA COM A JORDÃO: UMA PARTILHA DIÁRIA DE IDEIAS

O primeiro contacto com a JORDÃO aconteceu na feira internacional Euroshop, em Dusseldorf, na Alemanha, em 1999. A primeira encomenda aconteceu em 2001, momento a partir do qual foi iniciada a parceria com a empresa portuguesa.

A Fixwell destaca o bom serviço de pós-venda e a rapidez com que a JORDÃO responde às solicitações, "o que é muito importante para os nossos clientes", refere Clarence Che.

O mesmo responsável adianta que "a relação com a JORDÃO é muito próxima, quase familiar. Estamos em contacto todos os dias e partilhamos ideias regularmente de forma a promover o nome da JORDÃO no mercado asiático".



A estratégia da empresa passa por trabalhar de forma próxima com designers e arquitetos e apresentar-lhes os produtos da JORDÃO e o serviço completo da Fixwell.

The company's strategy involves working closely with designers and architects and presenting them with JORDÃO products and the complete Fixwell service.



O foco da Fixwell centra-se no segmento de supermercados e megastores.

Fixwell's focus is centred on the supermarkets and megastores segment.

### MAIN CHALLENGES

The price and the quality of the solutions available in the market are two of Fixwell's main concerns. Products from mainland China are viewed as a threat to the company's business since some of the manufacturers have been copying European design, selling equipment at lower prices. Another challenge is related to the fact that the younger generations prefer to work in the services sectors, namely the financial and real estate sectors, to the detriment of more technical areas.

The company's strategy involves working closely with designers and architects and presenting them with JORDÃO products and Fixwell's complete service.

### PARTNERSHIP WITH JORDÃO: A DAILY SHARING OF IDEAS

The first contact with JORDÃO happened at the Euroshop International Fair in Düsseldorf, Germany in 1999. The first order was taken in 2001, from when the partnership with the Portuguese company began.

Fixwell points out the good after-sales service and the rapidity with which JORDÃO responds to its requests, "which is very important for our clients", says Clarence Che.

The same director adds that the "relationship with JORDÃO is very close, almost like the family. We are in contact every day and regularly share ideas so as to promote JORDÃO's name in the Asian market".