

## Uitgelicht

*PNY Technologies nu ook actief in Nederland*

# 'De Benelux is voor PNY een uiterst belangrijke en veelbelovende markt'

PNY Technologies wil dit jaar doortrekken in de Benelux. Vorig jaar opende het bedrijf te België het zonde Europese verkoopkantoor en werd Luc Van Steene aangesteld als Sales Manager Benelux. In de Nederlandse markt is direct een solide fundament gecreëerd door de samenwerking met drie vooraanstaande distributiepartners: Tech Data, Pollux en PSL. De basis voor deze expansie werd gelegd in de landen waar marktleider PNY al actief was en waar hun producten niet meer weg zijn te denken uit de schappen. Door intensief samen te werken met distributeurs en retailers, behoort PNY Technologies tot de top drie venders in alle landen waar het bedrijf vertegenwoordigd is.

PNY Technologies is leverancier en verkoper van high-end geheugenupgrademodules, flashgeheugen en USB-flashdrives. Bovendien biedt het bedrijf een compleet reeks NVIDIA Quadro by PNY videokaarten voor professionele gebruikers en GeForce voor het grote publiek. Het bedrijf, opgericht in 1985 in New Jersey (VS), startte haar activiteiten met de fabricatie en de verkoop van een compleet aanbod aan geheugenproducten. In 1994 opende PNY een bureau in Frankrijk om haar bedrijfsactiviteit naar Europa uit te breiden. Inmiddels heeft PNY verkoopkantoren in België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Zweden.

'Het versterken van onze positie in de Benelux, een uiterst belangrijke en veelbelovende markt in Europa, is een logische stap', legt Van Steene uit. 'Door onze ervaring op internationale markten zoals Frankrijk, waar ons hoofdkantoor gevestigd is, beseffen we bij PNY zeer goed wat de kracht van retail voor een bedrijf kan betekenen. Iedere retailer is uniek. Je moet daarom niet met een standaardpakket aankomen. Wij willen met onze partners om de tafel kunnen zitten om samen een programma op maat op te stellen. Deze wijze van werken, waarin wordt voldaan aan de specifieke wensen van de retailer, heeft zich tot op de dag van vandaag uitstekend weten te bewijzen en is voor iedereen een win-win situatie.'



**Unieke verkoopprogramma's**  
Hun jarenlange ervaring, zowel in B2B als in B2C kanalen, heeft in grote mate bijgedragen aan het succes van PNY. Door de omvang van dit internationale bedrijf kan zeer groot worden ingekocht en zijn de contacten met leveranciers solide. Luc Van Steene: 'Door de kwantiteit van onze inkoop en de langdurige

relatie met grote namen uit de retail- en distribusector, kunnen wij meestal hoogwaardige producten leveren tegen zeer competitieve prijzen. De grootte van PNY levert logo voordelen op waar onze partners direct van meeprofiteren. Dankzij het wereldwijde netwerk van verkoopkantoren kunnen we inspelen op de eigenschappen van lokale markten. PNY wil de ideale partner zijn voor de verschillende distributiekantoren, daarom zetten we voor onze partners unieke verkoopprogramma's op. Uiteindelijk is ons streven dat de consument onze producten kan kopen voor de beste prijs.'



PNY zet hoog in op de expansie naar de Benelux. 'Om van 2007 een topjaar te maken hebben we verschillende marketinginitiatieven genomen', stelt Van Steene enthousiast. 'Naast een sterke distributiepositie, hebben we gekozen voor een actieve communicatiestrategie. Hiervoor hebben we de Europese PR-specialist **OpencEurope** aangehouden en is budget vrijgemaakt voor commerciële communicatie. De Europese website is vernieuwd en we hebben, direct samen door vrijwaren, een .eu domeinnaam gekocht: [www.pny.eu](http://www.pny.eu). Het doel is dat PNY Technologies in de Benelux, net als in de andere landen, in alle afzetgebieden en in alle productcategorieën tot de top drie venders gaat behoren. Uiteraard worden al deze initiatieven ook ingezet ten gunste van de partners van PNY, want wij hebben een reputatie hoog te houden als de leverancier van kwalitatieve en innovatieve oplossingen.'

### Onderscheidend

'Door onze positie hebben we zeer goed zicht op de veranderingen van de markt', besluit Van Steene. 'Dankzij onze uitstekende relaties met de verschillende fabrikanten zijn we het best geplaatst om op veranderingen in te spelen. We trachten steeds originele acties voor onze partners op te zetten. Hierbij staan eenvoudige communicatie en de juiste prijs centraal. We willen ons blijven onderscheiden van andere aanbieders.'

Danuj de partnerships die PNY heeft met OEM's zoals Brother, Canon, Dell, Epson, HP, IBM, Kyocera, QMS, Sony en Toshiba, worden de producten constant verbeterd met de nieuwste technologieën en worden de kwaliteit en service gewaarborgd. PNY Technologies heeft het grootste marktaandeel in de retailverkoop van geheugenproducten, zowel in de VS als in Europa. In de voorbije jaren heeft PNY haar consumentengamma aanzienlijk uitgebreid met de introductie van een compleet consumentenlijn aan flash-media geheugenkaarten en digitale oplossingen. Sinds 2005 is PNY leverancier van videokaarten voor consumenten en professionals.

**'Het doel is dat PNY Technologies in de Benelux, net als in de andere landen, in alle afzetgebieden en in alle productcategorieën tot de top drie venders gaat behoren.'**



Luc Van Steene