

# KiSS, pleno optimismo tras su adquisición por Cisco

*KiSS Technology, uno de los fabricantes daneses líderes de reproductores DVD y receptores para DVB, fue adquirido el pasado mes de julio por la multinacional Cisco Systems. Una operación que sin duda está ya dejándose sentir con fuerza, y para bien, en los objetivos y lanzamientos de la filial española.*



**Miguel Ángel Bullón**, Director de Ventas de España y Portugal de **KiSS Technology**

**K**iSS Technology venía desarrollando su actividad en cuatro áreas clave de negocio: soluciones DVD, pantallas de plasma y monitores TFT, soluciones DVB y distribución de productos multimedia.

Tras la compra por parte de Cisco y en plena fase de transición, en estos momentos KiSS persigue para sus productos unas prestaciones y diseños diferenciadores y sin cables, bajo el denominador común de brindar a los consumidores españoles

**Los dos objetivos fundamentales para KiSS en este momento son posicionarse como marca y el canal retailer**

## De cara al canal, vender KiSS no sólo es sencillo sino rentable ya que hay margen para el PDV

soluciones y capacidades de ocio digital, fáciles y listas para usar. Según explica Miguel Angel Bullón, *“al crecer, necesitamos un aumento de apoyo a nivel local. Las marcas taiwanesas eran tal competencia que fue necesario realizar un producto diferenciador. Hasta hace cinco meses nuestra mayor presencia era en el canal de informática. Actualmente, posicionarnos como marca y el canal retailer es nuestro objetivo fundamental”*.

### Más marketing y desarrollo

La compañía estadounidense Cisco Systems anunció a finales de abril que las negociaciones para adquirir KiSS Technology A/S se habían cerrado satisfactoriamente. Según los términos del acuerdo, Cisco ha pagado aproximadamente 61 millones de dólares por KiSS, en una operación que estará ya plenamente concluida en enero de 2006.

De cara al mercado español, esta operación supone para KiSS una mayor capacidad de marketing y desarrollo, así como de lanzamiento de novedades. *“En los últimos años introducíamos cuatro referencias anuales nuevas, y en el próximo serán doce”*.

Y es que Kiss es más que un grabador DVD. *“Al usuario final le podemos dar una solución completa y por eso Cisco ha pagado 61 millones de dólares por la empresa, y además en una operación rápida, de seis meses. Cisco sabe que tiene que entrar en el mercado multimedia y por eso ha decidido comprar a uno de los líderes en este área”*.

Los mayoristas UMD y GTI continuarán como distribuidores de los productos KiSS en nuestro país. *“Es una de las partes que se quedan como estaban. Aunque ahora hay muchos más mayoristas que desean trabajar con nosotros, como es lógico”*.

### Rentabilidad para el PDV

Optimista de cara a las posibilidades que ofrece actualmente el mercado, Bullón cree que habrá una gran revolución en poco tiempo. *“Ya no hay ningún operador*

*que no ofrezca un router y la conectividad en un hogar ya es un hecho. Incluso, actualmente, la gente busca diseño en la electrónica”*.

De cara al punto de venta, *“vender KiSS no sólo es sencillo, sino rentable, ya que existe margen para el distribuidor”*.

Además, *“la Televisión Digital Terrestre será uno de los focos, en tres meses, cuando se haya analizado su primer recorrido, de cara a promociones. También nos centraremos en el punto de venta porque el mercado necesita que se le explique esta nueva tecnología”*.

Por lo que respecta a producto, *“en alta definición sacamos el DP600, el primer reproductor DVD compatible con este sistema. El segundo es la TDT, donde lanzamos un sintonizador. Y el tercero serán los servicios bajo demanda: personalizaremos cualquier contenido que podamos tener”*.

## La compra por parte de Cisco supone para KiSS una mayor capacidad de marketing y desarrollo en España

### Hogar digital

Asimismo, parece que vamos por buen camino hacia el hogar digital. *“Sí, hay que dar un mensaje claro sobre la utilización del hogar digital. La domótica está bien, pero se usa poco. Lo que realmente sirve es la conectividad como la telefonía IP y la video vigilancia”*.

No obstante, aún es algo complicado, sobre todo para las personas mayores. Por eso se busca la sencillez. *“Por ejemplo, con Linksys puedes crear seguridad en la red con sólo apretar un botón”*.

En relación a la tecnología para decodificador imágenes en movimiento en que está trabajando la firma, *“hemos estado ligados a los líderes y somos la compañía que más opciones ofrece en compresores de vídeo”*.

Por último, Bullón avanza: *“Ahora somos una multinacional, por lo que cabe prever nuevas compras en un futuro. De momento, Cisco Systems acaba de adquirir la empresa norteamericana Technology Atlanta por 6.900 millones de dólares, en lo que representa una seria apuesta por parte del grupo para introducirse en el salón de los consumidores a través de la televisión sobre IP (IPTV)”*. ■