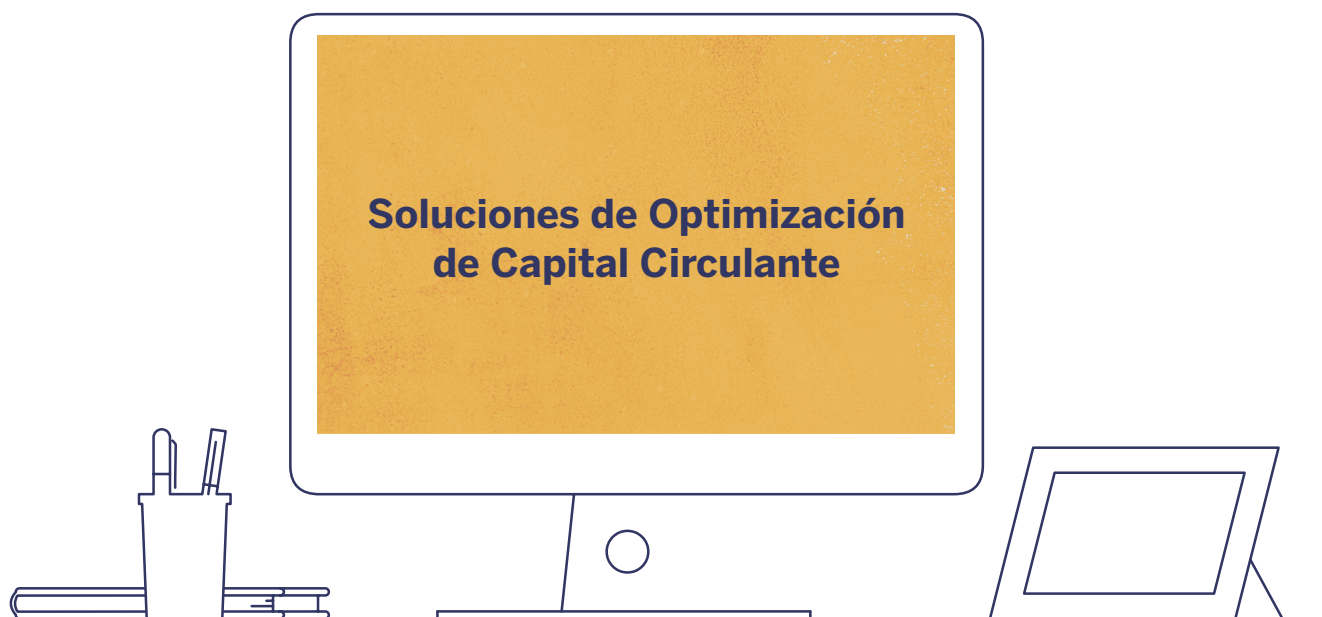


NECK & NECK Y AMERICAN EXPRESS, UN CASO DE ÉXITO

neck & neck



Neck & Neck es una compañía de referencia en el sector de la moda infantil. A lo largo de sus casi 20 años de historia ha mostrado un crecimiento y una internacionalización dignas de estudio.

Esta evolución requiere el apoyo de partners como American Express que, con sus soluciones de optimización del capital circulante, permiten a Neck & Neck afrontar nuevos retos con seguridad y respaldo financiero.

NECK & NECK Y AMERICAN EXPRESS, UN CASO DE ÉXITO



Marca española líder en el segmento de la moda infantil

Neck & Neck, tal como la conocemos actualmente, nació en 1998, año en el que la familia Zamácola adquiere la totalidad de la compañía.

Con el objetivo de convertirse en la marca de referencia a nivel mundial, desde sus orígenes se ha basado en unos pilares fundamentales que son: una visión que les permita adaptarse a cada mercado, mantener la excelencia profesional y prestar una especial atención a la calidad de sus productos.

La familia y sus valores inspiran su manera de trabajar y las colecciones

Los valores que impulsan la compañía son la responsabilidad, el trabajo en equipo, la pasión y la innovación, dichos valores son los que refrendan la marca.

En el año 2005, cuando ya contaban con un centenar de tiendas en España, decidieron comenzar la internacionalización, con tiendas propias en Inglaterra, Francia e Italia.

22M€ de facturación, 200 tiendas exclusivas en 17 países y más de 300 empleados

Posteriormente se fue incrementando la expansión internacional, con hitos prácticamente todos los años: apertura de la primera tienda en un país africano (2011), presencia en Tailandia, China, Singapur, Kuwait y Filipinas (2013), y así hasta alcanzar 17 países en la actualidad, entre los que se encuentran, además de los mencionados, algunos como México, Estados Unidos o Gran Bretaña.



NECK & NECK Y AMERICAN EXPRESS, UN CASO DE ÉXITO

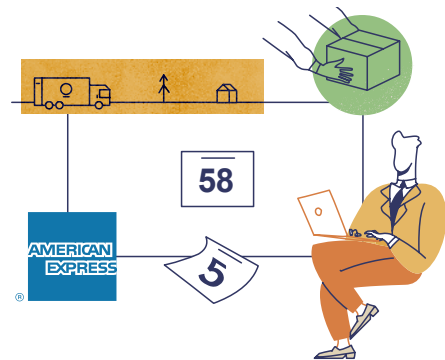
Su labor de expansión e internacionalización ha contribuido a que la marca haya logrado diversos premios, y su modelo de negocio haya sido objeto de estudio de diferentes escuelas de negocio

Sin duda esta expansión internacional supone un reto para cualquier empresa, y más en años de crisis global que Neck & Neck ha sorteado de manera brillante, con crecimientos constantes e “hitos” de expansión casi cada año.

A pesar de los buenos resultados de la compañía, una expansión como la descrita genera necesidades de tesorería puntuales, que necesitan ser cubiertas de una manera ágil y flexible.

VENTAJAS PARA EL PROVEEDOR

- Aumenta su cash flow
- Disminuye su periodo medio de cobro
- Reduce su necesidad de financiación externa
- Garantiza el cobro
- Elimina burocracia administrativa
- Externaliza el riesgo



La agilidad y la flexibilidad de las soluciones de American Express son claves para la compañía

Neck & Neck buscaba una solución que le permitiera cubrir puntualmente sus necesidades de tesorería, en periodos cortos y de manera flexible.

Las soluciones de optimización del capital circulante de American Express daban respuesta a lo que Neck & Neck necesitaba, con la ventaja adicional de beneficiarse de financiación, sin necesidad de acudir a los bancos.

Desde la implantación de estas soluciones Neck & Neck cuenta con el respaldo financiero necesario para sus retos, sin tener costes adicionales derivados de procesos burocráticos. Y todo ello con el ahorro en tiempo que supone no tener que acudir a los bancos para búsqueda de financiación puntual.

VENTAJAS PARA NECK & NECK

- Se beneficia de financiación sin tener que acudir a los bancos
- Diversifica el riesgo
- Aumenta el cash flow
- Aumenta la liquidez
- Gana en flexibilidad
- Ahorra en tiempo de búsqueda de financiación puntual



neck & neck



Llámenos

Nuestros asesores pueden ayudarle a analizar sus necesidades y recomendar una solución.

HABLE CON UN ASESOR

900 26 46 06



business.americanexpress.com/es