



ENTREVISTA CON REINHARD KULTERER DE TRODAT/TROTEC

por Violeta Abreu

Violeta Abreu: ¿Cuéntenos acerca de su empresa (Trodat/Trotec) hoy en día—que nuevos desarrollos tienen?

Reinhard Kulterer: A pesar de la difícil situación económica, Trodat y Trotec siguen lanzando nuevos productos. En julio, Trotec puso en marcha el SP1500, un láser de corte y grabado en acrílico, así como el Rayjet Commander Software con la opción para sellos de multi-color ahora disponible en línea para bajar a disco a través de www.rayjetlaser.com. Trodat también pronto lanzará el producto Mobile Printy 9413 y 9425 en el mercado.

VA: ¿Puede elaborar más sobre el nuevo láser Rayjet?

RK: El Rayjet es un nuevo concepto revolucionario en láser de escritorio que hace que el grabado y corte a través de láser sea más fácil para todos. Nunca ha sido tan fácil trabajar con un láser. ¡Solo enchufe, apunte y gane dinero con nuestra nueva tecnología!

VA: ¿Cuándo se lanzó el Rayjet?

RK: Los primeros prototipos fueron presentados en octubre en Brasil, Perú, Colombia y México. Desde entonces, Rayjet ha tenido un gran éxito en ventas en toda América Latina.

VA: ¿Qué plan de mercadeo tienen en lugar para promover el producto?

RK: En estos momentos estamos organizando exposiciones

itinerantes en toda América Latina y estamos haciendo presentaciones en todas las ferias principales alrededor del continente. También estamos invirtiendo mucho en promover el producto a través del Internet.

VA: ¿Cómo funciona el Rayjet en comparación a otros productos en el mercado—que puede hacer que otros productos parecidos no pueden hacer?

RK: El Rayjet es un concepto de negocio único para nosotros y hay varios elementos clave que lo distinguen de los demás productos:

En primer lugar, el láser viene con un DVD que explica no sólo la instalación sino también cómo trabajar con el láser y cómo ganar dinero a través de las diferentes aplicaciones. Los clientes pueden descargar archivos en línea a través del sitio web, www.rayjetlaser.com, para hacer diferentes tipos de trabajo por láser, como los grabados para iPod, regalos, placas y otros artículos. Simplemente conecte el láser a su computadora y comience a trabajar con nuestra caja de muestra—ganando dinero vendiendo diversas aplicaciones.

Además, Rayjet es el único láser que viene con un software especial para hacer sellos de varios colores. Trodat está cambiando completamente cómo la gente ve las impresiones de sello en papel. Estamos convencidos de que en un futuro próximo, la mayoría de sellos serán de multicolores y que Rayjet es el láser ideal para comenzar esta nueva oportunidad de negocio.

Sólo Trotec tiene la tecnología interna para diferentes sistemas de escape, ofreciendo una solución completa desde el principio. Teniendo un excelente sistema de escape es muy importante, especialmente para los fabricantes de sellos de goma. Nuestro sistema de escape con carbón activo absorbe el 100% de las emisiones y olores producidas por el láser. Es por eso que encontrará varios laceres Trotec en los centros comerciales.

Otros laceres requieren la alineación del rayo láser cuando se cambia el tubo láser, pero el Rayjet tiene un equipamiento en el sistema que hace la fastidiosa alineación del rayo láser innecesaria.

El Rayjet, con sus sistemas de fácil uso, ayuda reducir el tiempo perdido para mantenimiento técnico y ofrece mayor productividad a sus usuarios en comparación con otros sistemas de láser de escritorio disponibles en el mercado.

Como un láser de entrada, Rayjet tiene precios muy atractivos y hace que la tecnología láser sea más fácil y accesible para todos.

VA: ¿Qué potencial de ventas o éxito esperan de este producto?

RK: Estamos orgullosos de que, por el momento, América Latina es la región con las más altas ventas en todo el mundo y que muy pronto cientos de Rayjets se instalarán en toda la región.

VA: ¿Qué otras oportunidades existen para Trodat/Trotec en el futuro?

RK: Hemos empezado a empujar agresivamente el uso de Internet para los fabricantes de sellos, ofreciéndoles su propia página web (uTypia page), con precios subvencionados. También estamos promoviendo en línea el comercio electrónico y creando plataformas para los RSMs y tiendas profesionales del Web para proporcionar servicios de láser a nuestros clientes.

VA: Háblenos de su reciente traslado a Brasil desde Austria. ¿Suena fascinante!

RK: Durante el año pasado estuve más de seis meses en América Latina y ahora me he trasladado permanentemente. Es muy importante estar cerca de nuestros clientes para brindarles un mejor apoyo y ayudarles ser exitosos. Sólo se puede realmente comprender el mercado cuando se vive allí.

VA: ¿Cuál fue la razón por la mudanza?

RK: América Latina tiene un gran potencial para Trodat y Trotec. La manera en que se hace negocio es muy diferente en comparación con Europa—los contactos personales son la clave para el éxito aquí.

VA: ¿Cómo van las cosas por ahora—personalmente y profesionalmente? ¿Está disfrutando de todo lo que Brasil tiene para ofrecer?

RK: Me gusta la vida en Brasil. La gente es muy amigable y Brasil sigue siendo el mercado mayor de sellos de caucho en América Latina. Brasil es también uno de los mercados más competitivos en el mundo, y hoy en día tenemos que ser capaces de competir en un gran mercado informal.

VA: ¿Puede hablar acerca del negocio de sellos en América Latina?

RK: Sellos forman parte de la vida cotidiana para todos en América



Grabado por Trotec.



El Rayjet de Trotec.



El sello Multi-Color de Trodat.

CONTINÚA EN LA PÁGINA SIGUIENTE

ENTREVISTA CON REINHARD KULTERER DE TRODAT/TROTEC

CONTINÚA DE LA PÁGINA ANTERIOR



Daniela Erdstein B., Balmer Import S. A., Ecuador; Joel Rios, Gizmo S.R. de C.V., Mexico; Reinhard Kulterer, Gerente de Área para Trodat, América Latina.

Latina, aunque los sellos de madera siguen siendo los más utilizados. Así que existe un alto potencial para vender sellos auto-entintados. Cada país es diferente y tiene sus propias peculiaridades. Para tener éxito, se necesita entender cómo se comportan los diferentes mercados y cuáles son sus necesidades específicas.

VA: ¿En su opinión, está creciendo o decreciendo la industria de sellos allí?

RK: Nos alegramos de que en el momento en América Latina tenemos ventas crecientes, mientras que las ventas están bajando en el resto del mundo. América Latina tiene una larga historia de manejar crisis, por lo que para ellos la ruptura de la economía mundial no ha tenido resultados tan dramáticos como en otras regiones. En Europa, donde tenemos una cuota de mercado superior al 80 por ciento en la mayoría de los países, es muy difícil de crecer las ventas cuando la demanda está disminuyendo debido a la situación económica. Pero la crisis también trae oportunidades, las cuales nuestros representantes están aprovechando para crecer y ganar cuotas de mercado. La combinación de láser y sellos parece ser la combinación adecuada para aumentar las ventas. Por un lado, les estamos dando a los fabricantes de sellos de goma la oportunidad de diversificar su negocio mediante la integración de nuevos servicios en sus tiendas como la creación de artículos de promoción, placas con nombres, productos generales hechos a la medida, mientras que por otro lado, les estamos ofreciendo muchas herramientas para que nuestros clientes tengan más éxito en el núcleo de su negocio a través de nuestras soluciones de Internet y sellos de multi-color.

VA: ¿Dónde ve usted el potencial de crecimiento—que productos están vendiendo bien, y cuáles no?

RK: Además de la enorme potencial de sustituir los sellos de madera con sellos auto-entintados, América Latina es también la cabeza del mercado de sellos de bolsillo. Con el hecho que las personas están en movimiento y muchos tienen más de un empleo, el marcador móvil con su diseño estiloso es la solución perfecta—ya que es pequeña, estable, limpia y capaz de caber en cualquier bolsillo. América Latina es, sin duda, un mercado de sellos auto-entintados, no un mercado de sellos pre-entintados. Los intentos anteriores de

Rayjet es el único láser que viene con un software especial para hacer sellos de varios colores. Trodat está cambiando completamente cómo la gente ve las impresiones de sello en papel. Estamos convencidos de que en un futuro próximo, la mayoría de sellos serán de multicolores y que Rayjet es el láser ideal para comenzar esta nueva oportunidad de negocio.

introducir sellos pre-entintados al mercado siempre han fallado.

VA: ¿Qué otras tendencias ve usted desarrollando en la industria?

RK: En un futuro próximo, será esencial desarrollar las competencias básicas de Internet para las ventas si queremos seguir siendo el jugador principal en el mercado. Con el tiempo, se sustituirá el fotorolímico con el láser. La perfecta combinación de láser, sellos y negocio a través del Internet será la clave para nuestro éxito.

VA: ¿Qué diferencia su empresa con otros competidores y cómo seguirá siendo su empresa competitiva?

RK: Si observa la historia empresarial de sellos en los últimos 50 años, verá que Trodat siempre ha estado cambiando la manera en que la gente ve los sellos y sus impresiones sobre el papel.

Trodat fue la primera empresa en el mundo que produjo sellos de plástico después de la Segunda Guerra Mundial, cuando todo el mundo seguía utilizando sellos de metal o de madera.

Trodat inventó el primer sello auto-entintado en el mundo—el famoso Printy, que se ha vendido ya más de 200,000 Millones mundialmente. Con la tercera generación del Printy, Trodat también fue la primera compañía en el mundo en introducir a los sellos el material de suave toque.

En 2003, le introducimos al mundo el sello multi-color. Anteriormente, las impresiones en papel eran de un sólo color. Pero Trodat cambió todo eso con la introducción de varios colores. Trodat siempre ha sido un innovador en el mercado y seguirá siendo el jugador clave en el mundo de los sellos.

**TRODAT GMBH
LINZER STRASSE 156
4600 WELS, AUSTRIA
+43(0)7242239319
FAX: +43(0)7242239975
E-MAIL: REINHARD.KULTERER@TRODAT.NET
WEB: WWW.TRODAT.NET**