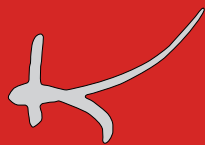


Dr. Kerstin Kellermann e. K. – Entrevista con la propietaria



Información de prensa

Sra. Kellermann, Vd. es doctora en Ciencias Económicas y habla cinco idiomas. ¿Qué es lo que en el año 2005 le movió a arriesgarse por el camino de la autonomía?

“Cuando acabé el doctorado quise hacer limpieza en mi casa. Descubrí eBay, y quedé entusiasmada con las posibilidades que ofrece el comercio electrónico. Con descripciones precisas y buenas fotografías del producto, obtuve un beneficio de aproximadamente 10.000 euros, de libros viejos, artículos de deporte y ropa fuera de uso. De ese éxito nació la idea de fundar una empresa en el campo del comercio electrónico.”

Vd. podría haber seguido con sus actividades de eBay como ocupación secundaria. ¿Por qué se independizó inmediatamente? ¿Recibió apoyo financiero estatal?

“No, pero yo misma había ganado 10.000 euros como capital inicial. En mi familia el espíritu empresarial tiene tradición. No temía los riesgos empresariales, aunque todavía necesitaba una idea para un producto innovador”

¿Ud. jugaba al golfo por entonces?

“Sí, desde luego, y entonces ya tenía una especial predilección por bolsas de golf llamativas. La idea de tener una colección propia de bolsas de golf nació muy pronto. La marca “Kellermann Golf” surgió de la noche a la mañana.

¿Las bolsas tour staff Montecastillo y la bolsa trípode Alcanada estaban también ya bordadas?

“No, las primeas bolsas de golf de Kellermann Golf se distinguían sólo por su diseño y sus características innovadoras. Especialmente el modelo Montecastillo tuvo muy buena aceptación sobre todo entre la clientela en línea en España e Italia. Después de que los primeros jugadores de torneos quisieron utilizar la bolsa, apareció una gran demanda de bolsas bordadas personalizadas.”

¿Y cuál fue su respuesta al mercado?

“Desarrollé una bolsa tour staff que se bordaba despiezada y que era acabada con la ayuda de un zapatero. El zapatero hacía un excelente trabajo artesanal, pero la casa encargada del bordado no se las arreglaba con la posición de los motivos de bordado y con el apremio de los pedidos. Así que adquirí rápidamente una primera máquina de bordar y en menos de nada aprendí a bordar y, sobre todo, a programar bordados.”

En 2008 suministró a los Estados Unidos una tour staff completamente personalizada. ¿La bolsa fue acabada todavía por un maestro zapatero?

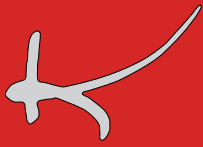
“Sí, pero pronto descubrí nuevas formas de confección. Los primeros impulsos vinieron de la artesanía de tapicería –más

2014
Entrevista

DR. KERSTIN KELLERMANN E. K.
Pfarrer-H.-Kugelmeier-Str. 1
D-51491 Overath, Alemania

TELEFONO
+49 (0)2204-97 99950

WEB
www.kellermann-golf.com



Información de prensa

Dr. Kerstin Kellermann e. K. – Entrevista con la propietaria

2014 Entrevista

tarde siguieron técnicas de cosido innovadoras de la cirugía estética. Resultó muy difícil formar personal profesional apropiado, ya que el cosido a mano eran un trabajo muy arduo y agotador.”

¿Sigue cosiendo aún hoy en día a mano sus bolsas de golf?

“No, sólo los modelos Master y St. Anne, pero estos los quitaremos del programa a largo plazo. Aunque partes como la correa para los hombros y el borde inferior de la bolsa siguen siendo de trabajo manual en todas las bolsas.”

Mencionaba que en el 2011 cambió el concepto de confección, ¿por qué?

“Los trabajos manuales llevaban mucho tiempo y eran muy exigentes para nuestros profesionales. Necesitábamos tiempos de producción más cortos. Pues los contratos de jugadores de torneos con los patrocinadores cambiaban a gran velocidad. En el mercado de aficionados la situación es parecida: presentes para jubileos, despedidas u otros eventos ligados a determinadas fechas se piden, la mayoría de las veces, a última hora.

¿Exactamente qué ha cambiado?

“He desarrollado un sistema de producción que –al igual que en la industria automovilística– se basa en módulos. La colección es hoy substancialmente más simple, el cliente sólo puede elegir entre determinados colores de fondo y modelos. Pero como contrapartida, el tiempo de producción es más corto y la relación precio-rendimiento es mejor. Con los estudios de doctorado en logística disponía de buen trasfondo para llevar a cabo este cambio de logística de fabricación.”

¿Cómo ve su posición en el ramo?

“El segmento de las bolsas de golf hechas a medida constituye un nicho relativamente protegido en el mercado altamente competitivo del golf. El deporte del golf está en auge. Los productos personalizados están enormemente en boga en todos los ramos. Mi empresa crece continuamente, pero –a mi juicio– permanecerá “pequeña pero bonita”, para responder a las exigencias de la clientela.

Una última pregunta: Vd. parece estar muy ocupada con su empresa – ¿le queda también tiempo para la vida privada?

“Sí, por supuesto. Me queda suficiente tiempo para trabajar en mi hándicap. Pero aunque las bolas no siempre vuelen como uno quiere, el movimiento al aire libre es una compensación ideal.”

Muchas gracias por la entrevista.

DR. KERSTIN KELLERMANN E. K.
Pfarrer-H.-Kugelmeier-Str. 1
D-51491 Overath, Alemania

TELEFONO
+49 (0)2204-97 99950

WEB
www.kellermann-golf.com

