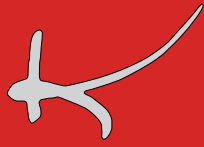


Dott.ssa Kerstin Kellermann e. K. – Intervista con la titolare



Comunicato stampa

Dott.ssa Kellermann, lei è laureata in economia e commercio e parla cinque lingue. Cosa l'ha spinto a mettersi in proprio nel 2005?

“Dopo aver concluso il corso di studi volevo sbarazzarmi delle cianfrusaglie che avevo in casa. Ho scoperto eBay ed ero affascinata dalle opportunità che dava l'e-commerce. Con descrizioni precise dei prodotti e buone immagini, ho venduto libri vecchi, articoli sportivi e abiti smessi ricavando circa 10.000 euro. Dopo questo successo nacque l'idea di fondare un'azienda nell'e-commerce.”

Avrebbe potuto continuare a fare affari su eBay anche come attività collaterale. Perché si è messa subito in proprio? Ha avuto qualche supporto finanziario dallo Stato?

“No, ma mi ero appena procurata quei 10.000 euro di capitale iniziale. Nella mia famiglia siamo imprenditori per tradizione. Non avevo paura dei rischi imprenditoriali, però avevo bisogno di un'idea per un prodotto innovativo.”

Giocava a golf già allora?

“Sì, certo, e avevo già allora un amore particolare per le sacche da golf particolari. Molto presto mi venne l'idea di creare una mia linea di sacche da golf. Il marchio 'Kellermann Golf' nacque praticamente in una notte.”

La sacca da golf staff Montecastillo e la sacca da golf tracolla Alcanada erano già decorate individualmente?

“No, le prime sacche da golf di Kellermann Golf si differenziavano solo per il design e le funzioni innovative. In particolare il modello Montecastillo è stato accolto molto bene dalla clientela on-line in Italia ed in Spagna. Quando hanno iniziato ad utilizzare la sacca i primi giocatori di tornei emerse una grande domanda di sacche con decorazioni personalizzate.”

E come ha reagito al mercato?

“Ho sviluppato una sacca da golf staff che veniva decorata quando era ancora in pezzi e poi veniva finita con l'aiuto di un calzolaio. Il calzolaio faceva un lavoro artigianale eccellente, ma i ricamatori non riuscivano a posizionare bene i motivi ricamati e a gestire l'urgenza degli ordini. Così mi sono procurata una prima macchina da ricamo ed ho imparato da zero il ricamo e, soprattutto, la programmazione del ricamo.”

Nel 2008 ha venduto la sua prima sacca da golf staff completamente personalizzata negli Stati Uniti? La sacca veniva ancora finita dal calzolaio?

“Sì, ma presto scoprii altre tecniche di produzione. I primi impulsi vennero dalla manifattura delle imbottiture, quindi

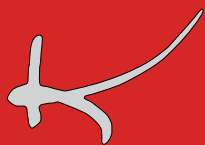
2014
Intervista

DOTT.SSA KERSTIN KELLERMANN E. K.
Pfarrer-H.-Kugelmeier-Str. 1
D-51491 Overath, Germania

TELEFONO
+49 (0)2204-97 99950

WEB
www.kellermanngolf.eu

Dott.ssa Kerstin Kellermann e. K. – Intervista con la titolare



Comunicato stampa

2014 Interview

seguirono delle tecniche di cucitura innovative proprie della chirurgia estetica. Era molto difficile trovare del personale adatto ed istruirlo, perché i lavori di cucitura a mano erano molto laboriosi e faticosi.”

Cucite ancora oggi a mano le sacche da golf?

“No, solo i modelli Masters e St. Anne, che però nel lungo termine toglieremo dal nostro programma. Ma le parti come la tracolla ed il bordo inferiore della sacca continuano ad essere un lavoro fatto a mano in tutte le sacche.”

Accennava al fatto che nel 2011 ha dovuto rivedere il suo concetto di produzione, perché?

“Il lavoro di cucitura a mano richiedeva troppo tempo ed era troppo difficile per i nostri collaboratori. Avevamo bisogno di tempi di produzione più brevi. I contratti di sponsorizzazione dei giocatori dei tornei cambiano in tempi rapidissimi. Nel mercato amatoriale la situazione è simile. I regali per compleanni, commiati o altri eventi vengono di solito ordinati sempre all’ultimo secondo.”

Cos’ha cambiato per l’esattezza?

“Ho sviluppato un sistema di produzione che, come nel settore automobilistico, si basa su dei moduli. La collezione oggi è molto più snella, il cliente può scegliere solo tra determinati colori e modelli. In compenso il tempo di produzione è più breve ed il rapporto prezzo/prestazione è migliore. Con la mia tesi di laurea in logistica avevo delle buone basi per implementare queste innovazioni nella logistica della produzione.”

Come si posiziona nel settore?

“Il segmento delle sacche da golf personalizzate è una nicchia relativamente sicura nel mercato del golf, dove la concorrenza è molto dura. Il golf come sport è in una fase di boom. I prodotti personalizzati vanno di gran moda in tutti i settori. La mia azienda cresce continuamente ma resterà, secondo le mie previsioni, “piccola ma preziosa”, per continuare a soddisfare le particolari esigenze della mia clientela.”

Un’ultima domanda: la sua azienda le sta portando via tutto il suo tempo, o glie ne resta un po’ per la vita privata?

“Sì, naturalmente. Resta del tempo sufficiente per lavorare ai propri handicap. Ma, anche se non si fanno volare le palline, il movimento all’aria aperta è sempre un passatempo ideale.”

La ringraziamo per la conversazione.

DOTT.SSA KERSTIN KELLERMANN E. K.
Pfarrer-H.-Kugelmeier-Str. 1
D-51491 Overath, Germania

TELEFONO
+49 (0)2204-97 99950

WEB
www.kellermanngolf.EU

