

Dataline está preparada para Europa

Para este especial Dataline, hablamos con su CEO y fundador, Dirk Deroo. Abordamos asuntos como el crecimiento de Dataline y el objetivo de dejar a la empresa "lista para Europa". Además, hablamos de estrategia, de comunicación y de la respuesta de Dataline a las exigencias del mercado.

«El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora»

Con el paso de los años, Dataline ha evolucionado de ser un proveedor local a una empresa internacional. En palabras de Dirk Deroo: "De hecho, en los últimos 20 años, nuestro crecimiento ha sido totalmente natural. Con el aumento del número de usuarios, simplemente necesitábamos más gente para fines de desarrollo, asistencia y formación. En un determinado momento, tuvimos que decidir si queríamos seguir creciendo o no, y claro, la respuesta fue sencilla, y así es como empezamos a explorar el mercado europeo".

Drupa como la puerta de entrada a Europa

Desde el Benelux, el salto al resto de Europa es obvio. Dirk nos dijo: "En 2016 nos preguntamos si habría algún tipo de apoyo al mercado para MultiPress fuera del Benelux. Y la mejor manera de averiguarlo fue participando en la Drupa 2016, que también fue una oportunidad para analizar detenidamente la organización empresarial y las aplicaciones de software de nuestros competidores. Se constató que existía un mercado para MultiPress. Además, el Benelux, un biosistema de idiomas, topologías comerciales y crecimiento a escala, nos había preparado mejor para una evolución convergente que los sistemas MIS locales específicos de cada país".

Dataline está presente en diecinueve países: Piense globalmente, actúe localmente

Desde entonces, las cosas fueron rápido. En dos años y medio, Dataline pasó de 22 a 43 empleados. Dirk: "Hoy día, Dataline está presente en 19 países. Nuestro software está disponible en nada menos que once idiomas. El respeto de los idiomas locales es esencial para garantizar la aceptación del software. Esperamos que para la Drupa 2020 hayamos añadido cinco idiomas más. Por razones de organización, nos centramos en países que difieren de nosotros en no más de tres husos horarios. Actualmente tenemos siete vacantes, y estimamos con cautela que para 2020 habremos contratado a otros quince empleados".

El fracaso no es algo letal, pero el éxito tampoco es el final

Casi todos los países del mercado europeo tienen un proveedor local de sistemas MIS. Las características de estos sistemas suelen limitarse al mercado offset. Los sistemas MIS que también pueden servir a los segmentos de mercado de las empresas de señalización y gran formato son muy escasos, y esta es la razón por la que

decidimos exponer en todas las ferias FESPA para impulsar nuestro desarrollo europeo. Una consecuencia directa de nuestra presencia en la FESPA de Berlín fue la instalación de MultiPress en PunaMusta, una de las mayores empresas de impresión de Finlandia, que produce revistas, periódicos, impresión comercial y aplicaciones de gran formato. Dirk explica: "Habían visto MultiPress en FESPA y les gustó tanto nuestra solución que nos pusieron en su lista de posibles proveedores de MIS. Fue un gran impulso para nuestro equipo y una gran recompensa por su arduo trabajo el haber sido elegidos entre varios proveedores europeos."

Brujas, París, Ámsterdam, y pronto también en Genk y Valencia

Invertir en las personas es esencial para el crecimiento de nuestras filiales de Loppem, Limmen y París. Según Dirk, también es la parte más difícil de todo el proceso. "El número de jóvenes que siguen cursos de gestión multimedia no aumenta, sino que disminuye. Esto hace que sea muy difícil encontrar personal cualificado con la formación adecuada o la experiencia suficiente. Para abordar la barrera geográfica de Loppem (cerca de Brujas), pronto abriremos un centro Dataline en Genk. Para España, ya habíamos pensado en un centro de operaciones en Valencia."

De una estructura organizativa horizontal a una organización estructurada matricial orientada a los resultados

El crecimiento también es un desafío, ya que de un determinado número de empleados se necesitan mandos intermedios. "En el pasado, todo era transparente", señala Dirk, "pero a partir de un determinado punto ya no fue así, y nos vimos obligados a empezar a dividir las tareas. Tuvimos que contratar a gerentes para los distintos departamentos y, debido a que estamos contratando y empleando constantemente a una gran cantidad de personal extranjero, la administración del personal no es nada fácil. También crecemos con la cooperación con otras partes. Por ejemplo, en los países escandinavos y adriáticos, en Sudáfrica y también en España, trabajamos con 'distribuidores' que prestan apoyo a nuestras soluciones en sus países. Formamos a sus empleados, quienes a su vez se responsabilizan de la asistencia y la formación profesional."

La impresión es una comunicación fácil de entender

Una vez que se opera a escala europea, la comunicación es otra cosa. Dirk explica: "Hoy tenemos un equipo de cinco personas muy activo en el departamento de Marcom. Por ejemplo, publicamos en las revistas gráficas de los países en los que estamos presentes. Puede consultar nuestro sitio web en holandés, francés, inglés, alemán, idiomas de la cuenta adriática, finlandés y español. También utilizamos todos los canales modernos de comunicación digital para difundir la información. Además, contamos con nuestra revista MultiPress, publicada en seis idiomas, donde cada número está



totalmente personalizado. No sólo utilizamos la personalización 'clásica', también personalizamos imágenes, textos y URL en función del idioma, el perfil del puesto, el tipo de empresa, la ubicación, etc. Comunicación omnicanal con la impresión como gran catalizador de datos".

La continuidad y la calidad son las mayores inquietudes de nuestros clientes

Dirk Deroo afirma que la continuidad y la garantía de que un desarrollador como Dataline seguirá existiendo y creciendo son, sin duda, algunas de las mayores inquietudes de las empresas gráficas. "Observamos que las empresas, aún más que en el pasado, dan mucha importancia a la solidez y a la estabilidad de sus proveedores. Después de todo, un sistema MIS es la columna vertebral de una empresa, que no se puede sustituir de la noche a la mañana. Una mala elección puede tener consecuencias de largo alcance, por lo que el hecho de que estemos creciendo y operando a nivel europeo es un gran activo para nuestros clientes. La conectividad entre el software MIS y un flujo de trabajo de producción es esencial para reducir los costes. El hecho de que Dataline trabaje con todos los fabricantes es una razón para que todas las organizaciones internacionales recomienden MultiPress, lo que hace que las integraciones sean aún más sólidas".

Programas de certificación

Si tiene un sistema MIS, querrá vincularlo a todo el equipo y a otro software que su empresa utiliza. Probamos todas estas conexiones para una operación sostenible. Dirk señala: "Por eso hemos iniciado algunos programas de certificación, por ejemplo, enlaces a programas de contabilidad o sistemas de envío. También trabajamos con empresas como Agfa, Caldera, Heidelberg, Kodak, Xerox, KBA, HP, Fuji, Manroland y fabricantes de papel que desean vincular sus soluciones o datos a MultiPress. Además, concedemos licencias MultiPress a 'Socios no productores certificados' tales como colegios y centros de formación para que los estudiantes o aprendices puedan trabajar con sistemas MIS reales. Tenemos otros programas, pero son demasiados para enumerarlos aquí".



Dirk Deroo, CEO Dataline

Servicios Premium

Dataline ha creado Servicios Premium a petición de sus clientes. Dirk nos dijo: "Se trata de servicios que ofrecen un valor añadido adicional para el cliente. Por ejemplo, la instalación de actualizaciones fuera del horario de oficina era una petición frecuente. Los clientes pueden ahora planificar cuándo se realizarán sus actualizaciones. Para garantizar la continuidad de MultiPress en las empresas, también ofrecemos formación gratuita a nuevos empleados. También ponemos 'Alfa Releases' a disposición de los clientes para probar la compatibilidad con los módulos que han desarrollado. Estos son sólo algunos de los diversos servicios".

Nuestra estrategia sigue siendo la misma: Módulos a medida y necesidad de cambio

A pesar de la expansión tanto de la compañía como de las regiones donde opera, Dirk sigue manteniendo la estrategia que Dataline ha estado utilizando desde el principio: que una compañía debe tener una 'necesidad de cambio'. "Es posible que usted tenga las mejores soluciones, pero si el cliente no las necesita, no venderá sus productos. Si hay suficiente apoyo, entablaremos un diálogo con el cliente y le mostraremos las posibles soluciones en función de sus casos. Sólo ofrecemos las soluciones que nuestros clientes necesitan. No tiene ningún sentido vender soluciones con todos los accesorios, cuando que el cliente sólo utiliza una fracción de ellos. Es y sigue siendo nuestra razón de ser ayudar a las empresas a optimizar sus procesos de manera que puedan trabajar de forma más rápida y eficiente. Si se logra esto, habremos culminado con éxito nuestra misión".



by dataline