

Entrevista Marcelo Raschinsky y Patricio Ramallo



Patricio Ramallo y Marcelo Raschinsky
 patricio-electronicsline@riscogroup.com.ar
 marcelo@riscogroup.com.ar

Risco Group



Desde 2010 Electronics Line pertenece al Grupo Risco, propietario de la emblemática marca Rokonet. Dos representantes de la empresa nos cuentan los detalles de esa fusión, las ventajas de estar bajo una misma compañía y hacia donde apunta el gigante israelí en el mercado de la seguridad.

Rokonet nació en 1978 como una compañía dedicada al desarrollo y fabricación de detectores y productos de alta calidad para sistemas de alarmas. Establecida en Israel, país exportador de tecnología de excelencia en sistemas de seguridad hacia todo el mundo, comenzó a hacerse mundialmente conocida y al poco tiempo ya tenía representaciones en distintos países, incluyendo nuestra región.

“Rokonet se inicia con la fabricación de detectores de alta calidad, en una época en la que los competidores no la tenían. Lentamente pero de manera segura, la compañía comenzó a crecer, posicionándose como uno de los mejores proveedores mundiales en el sector de la seguridad, estableciéndose en forma directa e indirecta, con distribuidores en más de 60 países. Ya en 1985 llega con representaciones a Latinoamérica, incluso a Argentina”, explica **Marcelo Raschinsky, Regional Manager de Risco Group.**

A medida que crecía en ventas, la filosofía de Rokonet fue cambiando: mientras que

durante los primeros años se dedicaba casi exclusivamente al desarrollo y fabricación de detectores, hace poco más de una década comenzó a incursionar en el área de los paneles de alarma, y hace unos 5 años, penetra exitosamente en el mercado de la integración de sistemas de seguridad.

“A fines de los años ‘90 y principios de 2000, el dueño de Rokonet comienza a realizar adquisiciones de otras empresas –dice Raschinsky– acerca del crecimiento de la empresa, y entre las empresas adquiridas, por ejemplo, figura la compra en 2001 de una empresa Inglesa llamada Gardner Technology, fuerte fabricante europeo de productos para alarmas, con distribución propia, y cinco años más tarde, en 2006, Rokonet adquiere Keyware, una fábrica Belga de control de accesos con muy buena presencia en Francia, Suiza y Bélgica.

- ¿Cuándo, entonces, Rokonet se transforma en Risco Group?

(Marcelo Raschinsky) - Tras la compra de

Keyware, el dueño de Rokonet decide conformar el Grupo RISCO -Rokonet Integration Solutions Company- básicamente para que todas las empresas involucradas en el grupo puedan vender todo. ¿Por qué se hace esto? Porque hace unos diez años cambió el foco de la compañía: su dueño, con visión de futuro e intuyendo realmente hacia donde se dirigiría el mercado, decidió que el negocio de la compañía se tenía que centrar en la búsqueda de soluciones en integración, focalizándose en grandes proyectos. Todas las marcas de Risco Group, entonces, podrían ofrecer una solución integral, a través de todos los productos que integraban el porfolio. Actualmente hablamos del Grupo Risco como una compañía con obras industriales e institucionales muy importantes, protegiendo los edificios corporativos y productivos en gigantes de renombre mundial como la Interpol o Renault en Francia; Nestlé y Rolex en Suiza; el Correo estatal en Bélgica, y muchísimas instituciones financieras o de servicios como el Banco do Brasil y Caja Federal en Brasil; bancos en México, Venezuela, Chile y otros países europeos y latinoamericanos.

- ¿Cómo se decide la adquisición de Electronics Line?

(Marcelo Raschinsky) – Risco encontró en Electronics Line algunas fortalezas que le faltaban como empresa. Por ejemplo los productos de integración para el mercado domiciliario y comercial pequeño. Electronics Line está enfocado con su software de integración en el mercado de las estaciones de monitoreo mientras que Risco está focalizado, con su plataforma y productos de alta gama, en un mercado más industrial, en proyectos corporativos o institucionales de gran envergadura. Ahora, Risco cuenta con un mercado más amplio.

(Patricio Ramallo) – A diferencia de Risco, que es una empresa privada, Electronics Line es una empresa pública, que cotiza en la bolsa de Frankfurt. En estas circunstancias, lo que hace Risco es comprar el



“Con la adquisición de Electronics Line, Risco Group accede a un mercado en el que hasta el momento tenía poca participación, como el de integración en seguridad domiciliaria o las estaciones de monitoreo. Asimismo, Electronics Line se potencia con nuestros productos de alta gama e integración en seguridad institucional”

Marcelo Raschinsky

Entrevista Marcelo Raschinsky y Patricio Ramallo

paquete mayoritario de acciones de Electronics Line, con lo cual pasa a tomar el control de la compañía. Entonces al grupo también le sirve ese tipo de adquisiciones: por un lado sigue siendo una empresa privada pero con acciones en una empresa pública.

- ¿Cuál fue el proceso de adquisición y cómo funcionará cada empresa?

(Marcelo Raschinsky) – Desde que se produjo la compra, en pocos meses se cerraron las plantas y oficinas de Electronics Line y todas sus instalaciones pasaron al edificio corporativo de Risco. Algunas personas de también pasaron a formar parte del staff de Risco, como Patricio, y todos sus productos pasan a formar parte de nuestro catálogo.

(Patricio Ramallo) – Ambas empresas tenemos ahora la posibilidad de ofrecer soluciones en todos los espectros del negocio aunque desconocemos si a futuro será todo bajo una sola marca. Hay muchos ejemplos de este tipo de fusiones, donde la empresa compradora mantiene, por una cuestión de prestigio, el nombre y la marca de su adquisición. Esto se da principalmente en el rubro incendios, donde marcas ya homologadas y reconocidas mantienen su logo, beneficiando a su compradora con mercados donde ya es aceptada, sea por homologaciones, razones comerciales, calidad, etc.

- ¿Cuál será la función específica de cada uno?

(Marcelo Raschinsky) – En mi caso particular sigo manteniendo una función comercial, con la diferencia de que ahora tengo en Patricio un colaborador. El tiene específicamente la función de Ingeniería

de Proyectos y va a dar soporte y seguimiento a los proyectos regionales que utilicen nuestros equipos. Risco es una empresa que tiene muchos proyectos en marcha y otros en estudio y como norma de fábrica, nosotros damos permanente soporte a quien compra/utiliza nuestros productos.

(Patricio Ramallo) – Mientras trabajé para Electronics Line como tal, estaba focalizado en el soporte técnico para Latinoamérica. Hoy trabajo con Marcelo, él en la parte de distribución y yo enfocado en buscar, atender y generar nuevos proyectos. Por ejemplo, si aparece un proyecto con una estación de monitoreo que quiere integrar tecnologías para sus clientes residenciales o para un barrio privado, que quieren manejar la seguridad a través de un teléfono celular, por ejemplo, entonces el proyecto se gestará a partir de los productos de Electronics Line. En cambio, si el proyecto es una compañía telefónica o de servicios que quiere proteger 1000 antenas o sitios remotos, o integrar en una plataforma Alarma, Video, Controles de Acceso, Incendio o Automatización, ahí entra la tecnología de Risco. La idea es seguir creciendo en el mercado ofreciendo soluciones integrables.

- ¿Qué respuesta tuvieron, hasta el momento, del mercado?

(Marcelo Raschinsky) – Habituales clientes de Risco ya presenciaron demostraciones y seminarios de productos Electronics Line a cargo de Patricio y la respuesta fue, realmente muy buena. Todos nuestros clientes ven como una opción altamente competitiva la posibilidad de ofrecer a sus propios clientes nuevas y mejores posibilidades de negocios, en nichos de mer-

cado a los que quizá hasta ahora no podían acceder.

(Patricio Ramallo) – A la inversa sucedió exactamente lo mismo con los clientes de Electronics Line, lo cual nos dice que las proyecciones para nuestro negocio son realmente muy buenas.

- ¿Cuál es el punto de competencia de los productos Rokonet?

(Marcelo Raschinsky) – En el mundo Rokonet compete con gigantes tecnológicos europeos y de Canadá o Estados Unidos, lo cual es muy complejo. Por eso Risco se focalizó en la especialización, en productos de alta calidad y altas especificaciones. Y acá hay que distinguir algo: fabricar con alta calidad significa cumplir con las especificaciones requeridas. Por más que se trate de un producto de baja gama, si cumple con las especificaciones en las que se basó su diseño, entonces es de alta calidad. En nuestro caso, las especificaciones son muy altas y se cumplen en su totalidad, lo cual da como resultado un producto de muy alta calidad. Ahí estamos enfocados: en la búsqueda de mercados que necesitan productos de muy alta calidad basados en altas especificaciones.

- ¿Hacia dónde creen que apunta la tecnología?

(Patricio Ramallo) – Hace 20 años todo el mundo comenzó a fabricar alarmas. Entonces, si ibas a una exposición lo que se veía eran alarmas con más o menos zonas. ¿Cuál era la novedad? Que había una alarma que hacía más o menos cosas. Después de los '90 fue el boom del monitoreo, lo cual hizo que las alarmas ya dejaran de ser consideraras como un sistema independiente: estaban conectadas a una estación de monitoreo por una línea telefónica. Unos años después, la gran explosión fue la conectividad, o sea los medios de comunicación y luego vinieron los back-up que comenzaron a ofrecer otro tipo de comunicación, ya no como vía alternativa sino como una vía principal, sea ésta GSM, GPRS, SMS, broadband, etc.. En la actualidad, el negocio es el software de integración, en cómo integrar todas esas alarmas en una única plataforma.

(Marcelo Raschinsky) – La fábrica decide en dirigirse hacia la integración y soluciones completas de seguridad. Desde siempre, Rokonet tuvo mucha inversión en investigación y desarrollo. Entra entonces en el negocio del software de integración "con desarrollo propio". ¿Por qué lo hace la propia empresa? Por la convicción de que solo una empresa que conoce de seguridad puede desarrollar un software aplicado a la seguridad ■



“La compatibilidad entre las compañías es total, ya que las líneas de productos de ambas se complementan perfectamente. Ambas marcas, además, buscarán posicionarse en los mercados como opciones de calidad en la integración de tecnologías”

Patricio Ramallo