

“Con Catsensors es posible medir la presión en fluidos, sin límites”

Catsensors es una empresa dedicada a la distribución de sensores de presión de la marca Keller, el fabricante número uno de Europa. Hablamos con su Director Comercial, Carles Bianciotto, para conocer de primera mano las líneas maestras de su filosofía de trabajo.

¿Cuándo se creó Catsensors?

Pusimos en marcha la empresa en Abril de 2011, y nos ocupamos de la distribución exclusiva en España de los productos de la firma suiza Keller, líder europeo en transmisores y medidores de presión.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

En realidad, el cliente de nuestra empresa es muy variado, ya que podemos suministrar productos a cualquier industria que necesite medir la presión de fluidos o el nivel en depósitos. Y eso, en la práctica, es algo que precisa cualquier empresa. También suministramos a fabricantes OEM los sensores de presión o manómetros digitales, productos en los que los presostatos mecánicos van dejando paso a la electrónica, mucho más precisa y fiable.

¿Cuál es su gama de productos?

Nuestra oferta se compone de diversas familias de productos, desde los transmisores de



presión a los presostatos electrónicos, pasando por manómetros digitales, los calibradores y transductores de presión o los sistemas de adquisición de datos de presión y temperatura. También comercializamos los sistemas de software Keller, aplicaciones que permiten obtener y procesar los datos que recogen los diferentes tipos de sensores de la marca. Actualmente podemos monitorizar y controlar desde nuestra oficina los sensores que se encuentren en cualquier lugar del mundo, por internet vía e-mail o sms.

¿Qué aspectos diferencian a Catsensors de sus competencia?

Hay dos aspectos que nos definen muy bien. El primero es contar con la calidad y la potencia innovadora de los productos Keller, cuyo fun-

dador creó y patentó el sistema de medición de presión para posteriormente fundar la empresa hace unos 40 años. Desde entonces, Keller se ha caracterizado por ir siempre un paso por delante de sus competidores, y eso nos ofrece una gran ventaja.

El segundo factor atañe directamente a Catsensors, y no es otro que la capacidad para ofrecer al cliente un servicio absolutamente personalizado y rápido, que abarca no sólo el suministro puntual de sus pedidos, sino también el asesoramiento acerca del tipo de sensor que mejor se adapta a sus necesidades. Es una venta técnica en la que la comunicación con el cliente es fundamental para conocer las condiciones de trabajo en las que debe funcionar un sensor antes de ofrecerlo al cliente.

¿Cómo se organiza la logística de suministro?

Keller tiene una plataforma logística centralizada que se ocupa de enviar los pedidos desde Alemania, independientemente de si se trata de un solo sensor de 100 euros o de un gran pedido valorado. Esta manera de funcionar permite eliminar al máximo el número de intermediarios y obtener unos precios mucho más competitivos que repercuten directamente en el cliente. La empresa tiene un stock muy importante y, para el resto de productos, el plazo estimado de entrega se sitúa entre 3 y 4 semanas.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de Catsensors?

La intención es crecer y colaborar a que el uso de este tipo de sensores en el sector industrial español se sitúe en niveles similares a los de Austria, Holanda o Dinamarca, por citar sólo algunos. También nos hemos propuesto introducirnos en otros sectores como el agrícola o el de riego, pero sobre todo lo que queremos es hacer ver a la industria que con nuestros productos podemos medir la presión y los niveles sin límite: en cualquier lugar y cualquier tipo de fluido.


CATSENSORS
SENSORES E INSTRUMENTACIÓN INDUSTRIAL



Más información
www.catsensors.com
info@catsensors.com