

INTERVIEW WITH LUDGER KLEINSCHMIDT, SALES DIRECTOR AT MORETTO

# Taking on the Optical Disc market

As of May the company from Padua has been investing to increase its presence in the world of CD and DVD.



Companies building automations for the transformation of plastics have a new competitor. Moretto, a medium-sized firm in the province of Padua, Veneto region, has been present in the sector of injection for plastic components for some twenty-six years, developing solutions for dehumidification, feeding, dosing and storage.

Only recently, from this May in fact, has Moretto drawn up a new strategy aimed at increasing its client base. The decision to enter the optical-disc market matured as part of the company's decision to invest time and resources in a sector that promises to be rich in prospects.

The first step in this process was the hiring of Ludger Kleinschmidt (picture on the right), a manager with vast experience of the optical-disc market, and who took up the position of Sales Director for Italy and abroad in May of this year.

## Dr Kleinschmidt, why did Moretto decide to venture into the optical-disc market?

Moretto has been working in the sector of plastic-component injection for twenty-six years. It is a concern that has succeeded in becoming the second Italian company by dimension in a short period of time. With a turnover of about 22 million euros, 200 employees and three branches worldwide, Moretto is one of the top five builders of automations in the world of transformation of plastics. It has designed and developed a vast range of products, including solutions for dehumidification, feeding, dosing and storage, which can easily be adapted to the optical-disc market. This is a sector in which the company today is investing time and resources, but one which had not been developed significantly before I joined the company.

## What are your development plans?

We have leading-edge technological solutions. Our products can compete with those of market leaders specialised in designing systems dedicated specifically to the optical-disc market. Moretto lacked thorough know how of the problems of this market and did not have commercial staff dedicated to the sector. All these questions have been solved brilliantly with the entry of new managers who are engaged in developing this particular activity. As far as projects are concerned, we count on closing the financial year 2006 with a turnover of 24 million euros, representing a 10% increase on last year.

## What markets will your efforts be focused on?

Initially we will be concentrating on developing the Italian and European markets. We are working on important projects in Europe. The first system designed specifically for CDs will be ready by October. The complete range of machines for dehumidification and for single and centralised feeding, on the other hand, will be presented in 2007 at the Media-Tech Expo in Long Beach. We are convinced that we will soon be able to achieve excellent results. Moretto develops and commercialises an excellent product, efficient, functional and with painstaking care to detail. The optical-disc market still has great growth potential, which is why we will be working intensely to increase our market share in Italy and abroad. Remember that on the market we represent a reliable partner, a company that has accumulated experience over the years and can count not only on a high-quality product but also on a significantly strengthened technical assistance service.

FRANCESCA BESANA



Intervista con Ludger Kleinschmidt, Sales Director di Moretto

## Alla conquista del mercato Optical Disc

*Le aziende costruttrici di automazioni per la trasformazione di materie plastiche hanno un nuovo competitor. Moretto, media impresa situata nel territorio veneto, nella provincia padovana, da circa ventisei anni è presente nel settore dell'iniezione per componenti plastici, sviluppando soluzioni per la deumidificazione, l'alimentazione, il dosaggio e lo stoccaggio. Solo recentemente, per la precisione a partire dal mese di maggio, Moretto ha elaborato una nuova strategia che punta all'ampliamento del proprio target di clienti. La decisione di fare il suo ingresso nel mercato optical disc è maturata a seguito della volontà di investire tempo e risorse in un ambito che si preannuncia ricco di prospettive. Il primo passo, in questo senso, è rappresentato dall'assunzione di Ludger Kleinschmidt (foto in alto), manager con alle spalle una vasta esperienza nel mercato optical disc, che in Moretto ricopre da maggio scorso il ruolo di Direttore Commerciale per l'Italia e l'estero.*

### Dottor Kleinschmidt, perchè Moretto ha deciso di accostarsi al mercato dell'optical disc?

*Moretto è presente da ventisei anni nel settore dell'iniezione per componenti plastici. Si tratta di una realtà che è riuscita a diventare, in poco tempo, la seconda impresa italiana in termini di dimensioni. Con un fatturato di circa 22 milioni di euro, 200 dipendenti, e tre filiali nel mondo, Moretto si posiziona tra i primi cinque costruttori di automazioni nel mondo della trasformazione delle materie plastiche. La gamma di prodotti che progetta e sviluppa è molto vasta e comprende soluzioni di deumidificazione, alimentazione, dosaggio e stoccaggio che possono essere facilmente adattate anche al mercato optical disc. Un settore, quest'ultimo, che prima del mio arrivo in azienda non era stato sviluppato in modo significativo ma verso il quale oggi l'azienda sta investendo tempo e risorse.*

### Quali sono i progetti di sviluppo?

*Disponiamo di soluzioni tecnologiche all'avanguardia. I nostri prodotti sono in grado di competere con quelli di aziende leader sul mercato, specializzate nella progettazione di sistemi specificamente dedicati al mercato optical disc. Moretto lamentava un know how poco approfondito delle problematiche del mercato e la mancanza di una forza commerciale dedicata. Tutti aspetti che oggi sono stati risolti in maniera brillante, con l'ingresso di nuovi manager che si occupano di sviluppare questo preciso ambito. Per quanto riguarda i progetti, contiamo di chiudere l'esercizio fiscale 2006 con un fatturato di 24 milioni di euro, che si traduce in una crescita del 10% sull'anno precedente.*

### Quali i mercati su cui orienterete il vostro impegno?

*Inizialmente saremo focalizzati sullo sviluppo del mercato italiano ed europeo. Stiamo lavorando su importanti progetti in Europa. Il primo sistema studiato appositamente per il CD sarà pronto per il mese di ottobre. La gamma completa di macchine per la deumidificazione e per l'alimentazione singole e centralizzate verrà invece presentata nel 2007, in occasione di Media-Tech Expo di Long Beach. Siamo convinti che riusciremo a ottenere ben presto ottimi risultati. Moretto sviluppa e commercializza un ottimo prodotto, efficiente, funzionale e curato nei minimi dettagli. Il mercato optical disc ha ancora un grande potenziale di crescita, per questo lavoreremo intensamente per accrescere le nostre quote di mercato in Italia e all'estero. Non dimentichiamoci che ci poniamo sul mercato come un partner affidabile che, grazie all'esperienza accumulata negli anni, può contare non solo su prodotti di alta qualità ma anche su un servizio di assistenza tecnica ben potenziato.*