

RAVEN

| Edición No. 3 |



La Compañía Astrup mantiene permanente contacto con sus clientes y empleados.

John Boyle & Company Combina Manufactura y Distribución

Textiles Evergreen® Ganan Clientela, con alto sentido de fidelidad

Dickson-Constant Diversifica Productos y Mercados



Sociedades de Glen Raven



Sociedades de Glen Raven



Queridos Lectores:

Uno de los términos más usados en los negocios de la actualidad son las “sociedades”. Parecería que todos están buscando el socio correcto para asegurar su éxito.

En Glen Raven, sociedad no es solamente una palabra que usamos a la ligera. Para nosotros una sociedad viene con estrictos requerimientos que incluyen, como principios, comunicaciones abiertas e integridad. Lo más importante, sociedad significa que todos estemos comprometidos con un enfoque en el que todos somos ganadores.

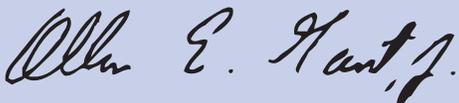
En esta edición de la revista Raven, hemos retratado a algunos de nuestros socios estratégicos de negocios. Estas compañías son representantes, literalmente, de cientos de organizaciones en las que dependemos para atender a nuestros clientes y para mantener el crecimiento y solidez de nuestra compañía. La mayoría de estas sociedades tienen décadas de antigüedad, lo que es otro de nuestros requisitos para nuestros socios – compromisos y capacidad para invertir a largo plazo.

Calico Corners ha vendido textiles Sunbrella al detal por más de 40 años y hoy en día es uno de nuestros puntos de venta más grande; Sunbury Textile Mills creó el primer textil Sunbrella con tejido jacquard e introdujo nuestra marca a intermediarios de decoración exclusivos; Silver State Fabrics es un distribuidor/intermediario de decoración, que asegura la disponibilidad de productos para comerciantes profesionales en toda la nación; Kermel es líder en Europa de trajes de protección y está creciendo en Norte América; y Graniteville Speciality Fabrics es una organización líder en recubrimientos de textiles.

Dos de los socios descritos en esta edición – The Astrup Company & John Boyle Company- han sido socios de Glen Raven por más de 100 años. La sociedad con estas cadenas nacionales de distribución, están ahora más cerca como resultado de la adquisición de estas dos compañías en Mayo. La fusión de Glen Raven con Boyle y Astrup es realmente un hito en la historia de nuestras compañías que resultará en relaciones más cercanas con nuestros clientes y en nuevas oportunidades para la innovación que beneficiarán el rendimiento total de nuestra industria textil.

Otros artículos en esta edición incluyen el perfil de Dickson-Constant, nuestra subsidiaria francesa de toldos, marina y textiles especiales, líder mundial en el mercado de textiles de rendimiento. Usted también va a leer acerca de la familia de textiles ambientalmente amigables, Evergreen, de Dickson Coatings.

En un espíritu de sociedad, quisiera una vez más agradecerles por sus negocios y por su apoyo, sus preguntas y comentarios son bienvenidos en cualquier momento.



Allen E. Gant, Jr.
Presidente



LA COMPAÑÍA ASTRUP SE
MANTIENE PERMANENTE
CONTACTO CON SUS
EMPLEADOS Y CLIENTES





Cuando la Compañía Astrup está en búsqueda de ideas innovadoras, no recurre a consultores de altos niveles o depósitos de ideas nacionales. En lugar de eso ellos recurren a los empleados que se encuentran trabajando con clientes día con día.

“Las mejores ideas han venido de nuestros empleados al frente, y lo único que tenemos que hacer es preguntarles,” comentó John Kirk, presidente y Gerente General de la compañía de distribución de 131 años de antigüedad. “Nosotros aprovechamos la experiencia de nuestros empleados porque no estamos satisfechos trabajando este año con los mismos conocimientos del año pasado.”

Escuchar a nuestros empleados, adoptar nuevas ideas innovadoras y formar relaciones cercanas con nuestros clientes han permitido que La Compañía Astrup crezca y evolucione desde su fundación en 1876. Todo comenzó con William J.O Astrup, bisabuelo de Kirk, quien emigró de Dinamarca a los Estados Unidos.

La Compañía Astrup comenzó como un almacén de velas en las costas de Lago Erie, atendiendo a los comerciantes marinos que recorrían los Grandes Lagos. Al evolucionar los veleros en barcos de vapor, la Compañía Astrup cambió su enfoque, aprovechando la experiencia de la compañía con textiles, para entrar en el mercado de toldos y carpas.

La Compañía Astrup hoy en día permanece como un negocio familiar, dirigido por los bisnietos del fundador – John Kirk y su hermano, Jeff Kirk, presidente y Director General. Con oficinas corporativas en Cleveland, la compañía es el más grande distribuidor de textiles y materiales para las industrias de toldos y marinos de Norte América, ofreciendo más de 10,000 productos desde 11 sucursales en los Estados Unidos, 1 en Canadá y 2 en México.

“Cuando lo piensas es impresionante – un negocio que tiene 131 años de antigüedad y está siendo operado permanentemente por la segunda, tercera y cuarta generación de su familia,” señaló John. “Existe un Club de compañías con 100 años de antigüedad en Cleveland, y cuando lees la lista de socios, puedes notar que somos los que tenemos más antigüedad y una de las pocas que todavía se mantiene en propiedad de la familia.”

La Compañía Astrup se ha mantenido continuamente rentable y reparte beneficios a sus dueños desde 1917, fecha de los estados financieros más antiguos disponibles. Al preguntarles acerca del secreto de su éxito, John y Jeff Kirk rápidamente mencionan el respeto que sienten por sus talentosos y leales empleados, quienes con frecuencia tienen antigüedad de 20, 30 40 o más años de servicio; una cultura que promueve el trabajo duro y atención en los detalles; relaciones de trabajo cercanas con nuestros clientes, muchos de los cuales son negocios familiares que han trabajado con tres y cuatro generaciones de la familia Astrup; y una extensa oferta de productos y servicios que evoluciona continuamente.

“La variedad y amplitud de nuestro inventario es una ventaja estratégica porque nos permite atender a diferentes mercados,” comentó Jeff. “Nos esforzamos por sacar cada pedido el mismo

día que lo recibimos, y nuestra meta es cubrir cada pedido al 100 por ciento. Todo lo que hacemos vuelve al servicio,”

Los productos que Astrup ofrece incluyen textiles y materiales para estructuras arquitectónicas; toldos luminosos, anuncios y estructuras; sistemas de sombras, tratamientos para ventanas; cubiertas, capotas e interiores marinos; muebles casuales; medios de publicidad; medios digitales; productos de protección, especiales y recreativos. Además de los productos que Astrup distribuye para otras compañías, también fabrica su propios materiales para toldos y productos marinos en un taller de maquinas a la medida en sus oficinas centrales de Cleveland.

Dentro de una vasta gama de productos ofrecidos por la Compañía Astrup está un inventarios substancial de textiles Sunbrella®, relación que data desde hace al menos cien años, los textiles Sunbrella son el artículo singular más grande vendido por Astrup.

“Glen Raven ha respondido bien, a través de los años, en diversos mercados,” comentó Jeff. “Nuestra meta siempre ha sido ser el mejor representante de mercadotecnia que tenga Glen Raven, y ellos se han dedicado a proveernos de productos que necesitamos para servir a nuestros clientes. Ninguno de nosotros hubiera sido tan exitoso sin la participación del otro.

“Atraemos y mantenemos gente buena, promoviendo una cultura de trabajo duro y atención en los detalles.”

John Kirk

En los años recientes, Astrup ha hecho grandes inversiones en sistemas de cómputo y software que proporciona información en línea, en tiempo real, acerca de todos los aspectos del negocio. Incluido en este sistema creciente de infraestructura computacional un sistema que les permite a nuestros clientes ordenar productos en línea y un lanzamiento reciente de una herramienta de diseño en línea para la industria del hospedaje.

Aún con esta tecnología computacional de punta, John y Jeff Kirk siempre señalan a las personas como la parte más importante de su negocio.

“Nosotros atraemos y mantenemos gente buena, promoviendo una cultura de trabajo duro y atención en los detalles,” comentó John. Hacemos un buen trabajo al averiguar lo que nuestros clientes quieren y nos aseguramos que tengan estos productos en el lugar y en el momento en que los necesiten. Todo se resume al trabajo duro tradicional y atención en los detalles.”

Para más información acerca de la Compañía Astrup, visítelos en la red en www.astrup.com.

JOHN BOYLE & COMPANY COMBINA MANUFACTURA, DISTRIBUCIÓN



Statesville, Carolina del Norte, una comunidad histórica de una población 25,000 personas cerca de las laderas de la montaña Blue Ridge, no es exactamente en donde usted esperaría encontrar tecnología en textiles única en su clase. Pero eso es exactamente lo que usted se va encontrar dentro de las oficinas corporativas de John Boyle & Company, que operan dos, de las pocas maquinas de tejido en el mundo de inserción de trama de 20 pies de ancho.

Textiles creados por esta tecnología de punta son utilizados para estabilizar sitios de excavación y también por el ejército nacional. Un sitio de manufactura en Georgia reviste los textiles tejidos en Statesville con cubiertas de polímero propias que incrementan la vida del textil y le proporcionan otras características especiales que los clientes demandan.

“Nuestra compañía no es la mas grande en este campo, pero como fabricantes y distribuidores podemos ofrecer a nuestros clientes varias habilidades únicas y servicio extraordinario,” comentó Michael B. Dorfman, presidente y director general de John Boyle & Company. “Nuestra filosofía siempre ha sido reinvertir continuamente en el negocio para asegurar los recursos necesarios para atender a las increíblemente diversas necesidades de nuestros clientes.”

La habilidad para responder a los tiempos cambiantes está profundamente enraizada en la cultura de John Boyle & Company, la cual fue fundada por John Boyle, fabricante de velas, que emigró a la Ciudad de Nueva York en 1853 y fundó la compañía en 1860. De un fabricante de velas, Boyle incursionó en tiendas de campaña, lonas, y productos de lona que requerían las tropas de la Guerra Civil. Boyle obtuvo un lucrativo contrato para hacer valijas de correos para el gobierno y además se aventuró a hacer maletas de piel finamente elaboradas.

En 1870, Boyle obtuvo una patente para el desarrollo de maquinaria para procesar toldos con rayas, lo cual fue precedente de una de las líneas de productos que vende la compañía principalmente. A través de los años, las ofertas de textiles de John Boyle & Company evolucionaron con la economía siempre cambiante de la nación, variando de velas para barcos clipper y cubiertas para carretas que llevaban a los pioneros al Oeste, hasta cubiertas para los primeros vagones del ferrocarril que aceleraron la expansión del país de costa a costa. Boyle incluso

proporcionó materiales para las carpas del circo Barnum y Bailey.

Las operaciones de manufactura se trasladaron en 1960a Statesville, N.C, y las oficinas corporativas en 1982. Al año siguiente, Boyle adquirió R.J. Stern, compañía de productos mineros en West Virginia, con la que abrió otro nuevo mercado, textiles para conductos de ventilación de minas.

Hoy, John Boyle & Company cuenta con una combinación única, fabricante y distribuidor, con casi un tercio de sus productos elaborados y distribuidos por la compañía. Las operaciones de manufactura están en Carolina de Norte y en Georgia, con sucursales de venta y centros de distribución en Rhode Island, New Jersey, Indiana, Missouri, Pensilvania, Texas, Florida, California y Georgia.

“Ofrecemos servicios integrales cuando se trata de toldos, marina y negocios industriales.”

William W. White

“Nuestra compañía siempre ha sentido la necesidad de hacer lo mejor posible por nuestros clientes, y esta es una de las razones por las que contamos con habilidades de manufactura que nos permiten ofrecen productos especiales en donde podamos controlar la calidad,” señaló William W. White, vicepresidente de ventas y mercadotecnia. “La diversidad de nuestras operaciones también nos hace menos susceptibles a las bajas en la economía y esto refleja en nuestros 150 años de antigüedad. Si un mercado está a la baja, otros mercados estarán arriba.

La diversidad de Boyle como distribuidor y fabricante ha creado oportunidades para la compañía de formar sociedades a largo plazo a través de la industria de textiles industriales, incluyendo la relación con Glen Raven que tiene más de 100 años. Boyle distribuye toldos Sunbrella y textiles marinos, al mismo tiempo que adquiere textiles tejidos de poliéster fabricados por la planta de Glen Raven en Burnsville N.C.

“Mientras que somos una compañía diversa, el hilo en común en todo lo que hacemos es la innovación en textiles,” señaló



Dorfman. “Lo que nos hace únicos es el hecho de que somos fabricantes y distribuidores. Esta combinación nos mantiene explorando constantemente nuevos productos que podamos fabricar y vender.”

Como fabricante, John Boyle & Company se especializa en tejidos, cubiertas y laminados. Los usos finales incluyen mallas geográficas, aplicaciones militares, toldos, cubiertas para barcos, carpas, anuncios, cubiertas de alberca, ventilación para minas de carbón, aplicaciones industriales y lonas, junto con materiales para empacar partes automotrices que se transportan. La compañía es bien reconocida por su experiencia con textiles con retardador de fuego, por su amplia gama de colores, expertos en igualado de color, su atención en asegurar la calidad, y por su gran compromiso a la investigación y desarrollo.

Además de ser fabricantes, Boyle es una compañía de servicio completo de distribución, primordialmente atendiendo a los fabricantes de toldos y productos marinos. Las ofertas de Boyle incluyen textiles y una línea significativa de materiales, ferretería y accesorios. Desde sus 10 centros de distribución, se ofrece

a nuestros clientes en toda la nación, la entrega al día siguiente.

“Ofrecemos servicios integrales, cuando se trata de toldos, marina y negocios industriales,” comentó White. “Nuestros clientes literalmente varían de un fabricante que ordena dos yardas de textil por pedido, a clientes con los que hacemos negocios de varios millones de dólares anuales. Esto es lo grandioso de nuestra compañía. Podemos cumplir con semejante variedad de necesidades.

Para más información acerca de John Boyle & Company, visite www.johnboyle.com.

PÁGINA OPUESTA equipo directivo de Boyle, de izquierda a derecha, William White, vicepresidente, ventas y mercadotecnia; Rich Lippert, vicepresidente, producción; Michael Dorfman, presidente; Jeffrey Brown, director de finanzas. SUPERIOR Máquina de tejido de inserción de trama de 20 pies de ancho.

GRANITEVILLE SPECIALITY FABRICS DEMUESTRA RESISTENCIA



6

Si hay una cualidad que Graniteville Speciality Fabrics tiene en abundancia es resistencia. Esta compañía Aikeniana, ubicada en Carolina del Sur ha hecho su reaparición a partir de un descarrilamiento de trenes, derrame de cloro y una significativa liquidación de su anterior empresa matriz. Después de haberse repuesto de todos estos retos, Graniteville ha resurgido una vez más como un innovador proveedor de cubiertas con base en solventes y en agua, que está atrayendo a clientes leales en los que se incluye Glen Raven.

“Debido a nuestras habilidades únicas, hemos podido recuperar a la mayoría de nuestros clientes y volver a ponernos en pie,” señaló Jim Egan, presidente de Graniteville. “Virtualmente podemos recubrir cualquier cosa, desde lienzos de artistas a sofisticados productos para el moderno equipo militar. Nuestra propia tecnología cuenta características de rendimiento que no se pueden encontrar en ningún lado.”

“Nos concentramos en aplicaciones especiales que nos mantendrán a la vanguardia debido a la tecnología requerida,”

Jim Egan

Graniteville Speciality Fabrics remonta su historia al 1845 y con la fundación de la compañía Graniteville, uno de los primeros molinos textiles formado en el Sur. En 1996, Graniteville fue adquirido por Avondale Mills, quienes operaban la compañía hasta el trágico descarrilamiento ocurrido en el 2005. A pocos cientos de yardas de Graniteville Speciality Fabrics, ocurrió un derramamiento de cloro altamente tóxico y corrosivo.

Después de finalizar la restauración de las instalaciones de manufactura, de Graniteville Specialty Fabrics a un costo de \$9 millones en el 2006, Avondale Mills anunció en Mayo del mismo año que no iban a poder continuar operando, debido a una pérdida de de \$140 millones. Avondale iba a liquidar la compañía. Un grupo de inversionistas locales dirigido por Weldon Wyatt adquirió Graniteville Speciality Fabrics y reinició la planta completamente renovada, como una empresa autónoma en Agosto del 2006.

Con 177,000 pies cuadrados de espacio de manufactura y con una fuerza de trabajo de más de 100 personas, actualmente Graniteville Speciality Fabrics está en etapa de crecimiento otra vez. Está creciendo en sus puntos fuertes con recubrimientos especiales que van desde la resistencia al calor para cubiertas de tablas de planchar hasta textiles con retardador de fuego para aplicaciones comerciales. Varias de las aplicaciones de los recubrimientos brindan resistencia al agua a los textiles, incluyendo toldos y aplicaciones marinas. La compañía también elabora recubrimientos que añaden color, resistencia UV y ofrecen seguridad ante el fuego.

“Nos concentramos en aplicaciones especiales que nos mantendrán a la vanguardia debido a la tecnología requerida,” señaló Egan, veterano de la industria textil con 28 años de antigüedad. “Hacemos cosas que son difíciles pero no imposibles de reproducir y que nos mantendrán delante de la curva.”

Además de encargarse de proporcionar terminados de textiles, Graniteville también crea sus propios productos para toldos, marina y aplicaciones industriales. The Astrup Company y John Boyle & Company son distribuidores importantes de estos productos.

“Estamos de regreso y cada vez más fuertes,” explicó Kevin Crean, vicepresidente ejecutivo de ventas para Graniteville Speciality



Fabrics. “Virtualmente no existe nada que no podamos hacer cuando se trata de recubrimientos a base de agua o solventes, y esto atrae mucho interés de gente que busca recubrimientos con habilidades únicas.”

Uno de los mejores clientes de Graniteville es Glen Raven, quien comenzó a trabajar con la compañía en 1998, alistando la experiencia de Graniteville en proporcionar un recubrimiento para su textil marino de poliéster teñido en solución, Sur Last. Al mismo tiempo, Graniteville se convirtió en cliente de Glen Raven, adquiriendo textiles tejidos fabricados por las operaciones de tejido de Glen Raven en Burnsville, N.C.

Glen Raven y Graniteville son competidores y clientes uno del otro,” señaló Crean, veterano en la industria de recubrimientos especiales, con 30 años de antigüedad. “Mientras que competimos en los mercados de toldos y marinos, ellos son nuestros clientes por la experiencia en recubrimientos, y nosotros somos sus clientes de textil en crudo. Esta ha sido una sociedad totalmente favorecedora que comenzó pequeña y que ha ido creciendo año con año.

Uno de los desarrollos más nuevos y emocionantes en la sociedad de Graniteville con Glen Raven es la reciente creación de un nuevo textil con recubrimiento diseñado para el ejército. El nuevo textil está diseñado para Outer Tactical Vest (Chalecos Tácticos Externos, OTV por sus siglas en inglés), que son elementos importantes en los trajes de combate, permitiendo que los soldados porten una gran variedad de equipo.

“Hemos creado un recubrimiento único, que no solo brinda resistencia al fuego al textil, pero además repelencia al agua,” explicó Egan. “Desde el punto de vista técnico, la combinación de estas características es extremadamente difícil de adquirir ya

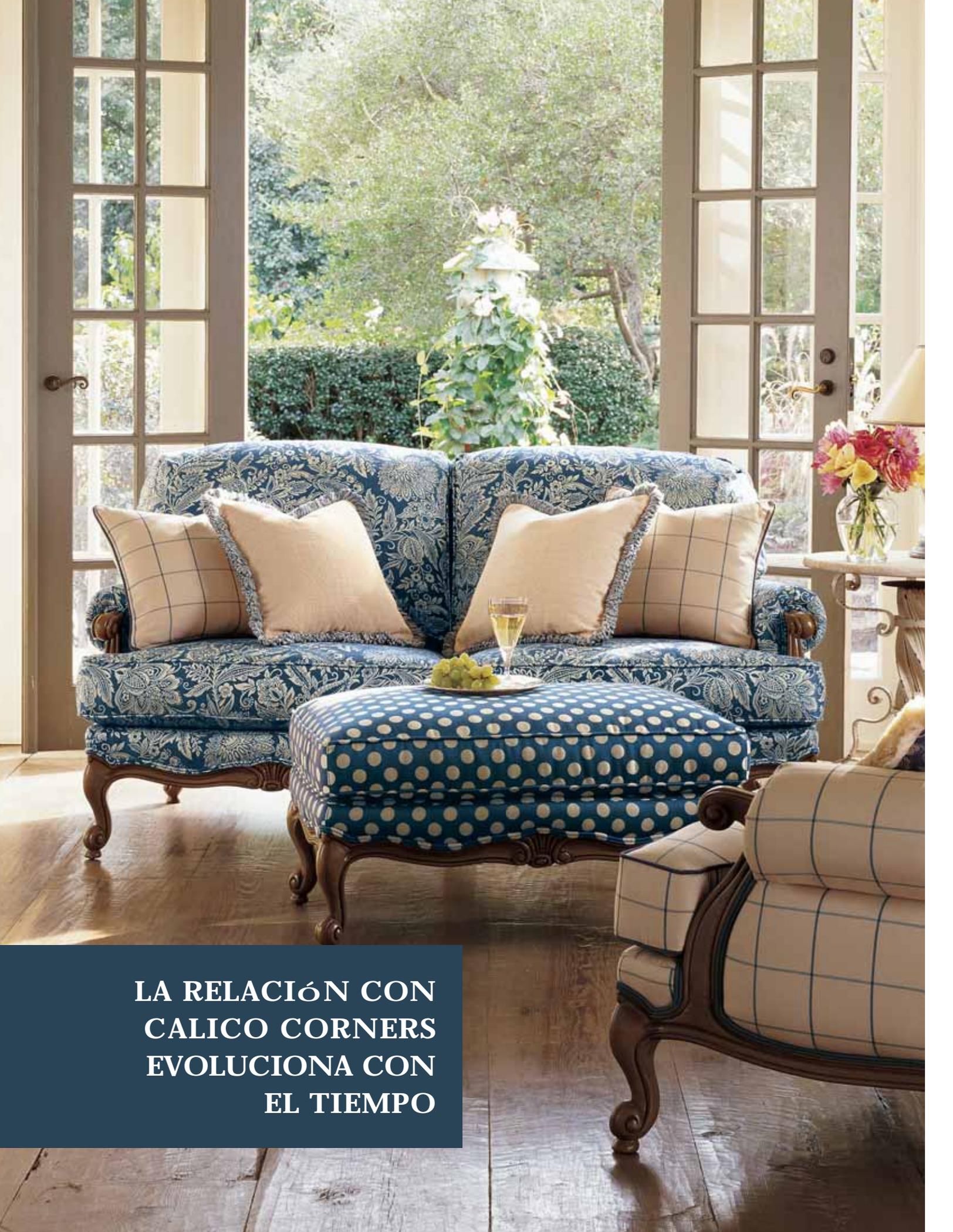
que la química de cada característica tiende a resistir a la otra.” En base a nuestra reciente sociedad, Glen Raven está tejiendo el textil y sirviendo como contacto principal para la mercadotecnia. Graniteville es responsable de la tecnología propia que le da al textil estas habilidades únicas.

“El ejército está muy interesado en este producto,” comentó Egan. “Vemos un brillante futuro, y estamos aplicando para patentes duales con Glen Raven.”

La sociedad entre Graniteville y Glen Raven está basada en un enfoque conjunto en el valor agregado de la tecnología y en una profunda apreciación por los cambios que se han llevado a cabo en nuestra economía global.

“El mundo de los negocios de hoy en día no es nada parecido a los antiguos negocios de textiles donde había ordenes en cada esquina,” comentó Crean. “Debes mirar al mercado de manera diferente, y debes ver más allá. Tienes que ser innovador, y no puedes conformarte con lo que has hecho en el pasado. Con este enfoque, existen muchos cambios, pero al final del día también habrán muchos éxitos.”

SUPERIOR, de izquierda a derecha, Kevin Crean, vicepresidente ejecutivo de ventas; Doug Jonson, vicepresidente de operaciones; y Jim Egan, presidente. Inspector de Primera-línea de textiles James Martin, inspecciona los textiles recubiertos de Glen Raven distribuidos por The Astrup Company. Cubierta de barco Sur Last.



**LA RELACIÓN CON
CALICO CORNERS
EVOLUCIONA CON
EL TIEMPO**

La relación entre Calico Corners y textiles Sunbrella® continúa evolucionando con el tiempo. Hace más de 40 años cuando los textiles Sunbrella eran conocidos predominantemente por sus colores lisos y por sus rayas anchas, Calico Corners comenzó a vender textiles de rendimiento para aplicaciones que variaban de cojines para barcos hasta portadores de troncos.

Avanzando rápidamente al 2007, esta relación ha crecido tremendamente como resultado de la transformación de Calico Corners, es el vendedor que ha crecido con más rapidez en el mercado de decoración a la medida y la introducción de Sunbrella como una nueva generación de lujosos textiles de uso en interiores y exteriores. Con 115 locales en toda la nación y un negocio creciente en Internet, Calico Corners es actualmente uno de los puntos de venta de textiles Sunbrella más grande del país.

“Calico Corners ha creado un programa extensivo que le llamamos Textiles Para La Vida Diaria, y Sunbrella es el textil principal en esta colección, que ha crecido con más de 400 SKUs en los años recientes,” señaló Jan Jessup, director de comunicaciones para Calico Corners de Pensilvania. “Nuestros compradores trabajan de cerca con los diseñadores de Glen Raven, proporcionando una idea acerca de las necesidades de nuestros clientes.”

Calico Corners fue fundada en el 1948, especializándose en la venta de textiles de menor calidad para la decoración de casas. Durante su historia de 60 años, Calico Corners ha evolucionado en un a compañía de decoración a la medida, ofreciendo productos de primera calidad que se pueden usar virtualmente en cualquier aspecto de la decoración del hogar.

En una tienda de Calico Corners, una persona puede seleccionar entre más de 250 modelos de muebles y más de 3,000 diferentes textiles que se puedan usar con estos modelos. Cada tienda ofrece tratamientos para ventanas, edredones, almohadas, cojines y manteles. Una red de talleres, cuidadosamente monitoreados por Calico Corners, proporciona la mano de obra para crear cada pieza a la medida.

Un extenso programa de capacitación continua, asegura que los gerentes de las tiendas Calico Corners y sus empleados puedan ayudar a guiar a sus clientes en la selección y en el proceso de decoración. Consultores de diseño del hogar están disponibles para viajar a los hogares y atender proyectos de decoración más complejos.

“Calico Corners hace posible que los clientes obtengan exactamente lo que están buscando y disfruten del proceso,” señaló Jessup. “Fomentamos las muestras de textiles y les permitimos a nuestros clientes que se lleven a casa rollos completos de textil para que puedan extenderlos y ver como lucirán en su hogar y decidir con seguridad.

La selección de textiles Sunbrella en Calico Corners se ha incrementado al mejorar el estilo y sofisticación del textil. Calico

Corners comenzó sus ofrecimientos de Sunbrella para muebles cuando se introdujeron en 1980 y han continuado expandiendo su selección de textiles Sunbrella en los años recientes, a través de la introducción de los tejidos jacquard de Sunbrella, chenille, terciopelo y otras elegantes ofrecimientos.

Además del incremento de los productos que ofrecen, Calico Corners y Glen Raven trabajan en conjunto para poner anuncios en publicaciones y en programas de mercadotecnia que incluyen la prominente incorporación de los textiles Sunbrella en el catalogo de Calico Corners que se envía por correo a millones de hogares. Programas promocionales colectivos también han incluido presentaciones, en vivo, del diseñador de muebles internacionalmente reconocido Joe Ruggiero cuya colección de Sunbrella se presenta en Calico Corners.

Sunbrella es una de varias marcas nacionales de textiles que se ofrecen en Calico Corners, incluyendo Laura Ashley, Ralph Lauren, Waverly, P. Kaufmann y la colección de Sunbrella por Tommy Bahama®.

“Como los textiles Sunbrella han mejorado en textura, estilo y surtido de colores han emigrado a varias habitaciones en el hogar, incluyendo escenarios más formales,” comentó Jessup. “Es muy probable que encuentre a Sunbrella damasco en una silla de comedor así como Sunbrella a rayas en un banco de la cocina.”

“Calico Corners hace posible que nuestros clientes obtengan exactamente lo que están buscando y disfruten del proceso.”

Jan Jessup

De acuerdo con Jessup, los últimos estilos de Sunbrella no solamente permiten a estos textiles moverse dentro de diferentes áreas de la casa, sino también, los colores y estilos más recientes de Sunbrella abren más oportunidades de coordinación para interiores y exteriores.

“Con la tendencia de cocinas al exterior y entretenimiento casual en general, ha sido una gran motivación para las personas decorar y redecorar con la idea de exteriores en mente,” señaló Jessup. “La línea divisoria entre exteriores e interiores es cada vez más tenue, y podemos tener una paleta de colores en particular y continuar con esa paleta en los espacios del interior al exterior. Usted puede obtener una maravillosa coherencia y suave transición de las habitaciones del interior al exterior.”

Para más información acerca de Calico Corners, visite www.calicocorners.com.

INNOVACIÓN E INGENIERÍA MANTIENEN EN AUJE A LAS TEJEDURIAS COMERCIALES



“Nuestra atención está en crear soluciones que no solamente cumplan con las necesidades de nuestros clientes pero que también se puedan producir eficientemente en un ambiente productivo.”

Greg Perosino



En la economía global actual, el éxito llega a las compañías que están aptas para identificar las necesidades del mercado y desarrollar estrategias competitivas, enfocadas al cliente, en una base global. Este enfoque ha sido el secreto de nuestro éxito para Commercial Sewings de Torrington Connecticut.

“Hacemos grandes inversiones en la ingeniería de los productos que cosemos, lo que brinda un valor agregado que nuestros clientes aprecian,” comentó Greg Perosino, presidente de Commercial Sewings que se especializa en coser cubiertas y accesorios para deportes extremos y mercados marinos. “Como la base de nuestros clientes son fabricantes de equipos originales, es esencial que nuestros productos no solo funcionen en el más alto nivel posible, pero que además luzcan de maravilla.”

Commercial Sewings fue fundada en 1967 por Sam Mazzarelli como una tienda de tapicería para autos. En los inicios de su historia, la compañía comenzó a ocuparse, en temporadas lentas del negocio, produciendo lonas para cubiertas de motonieves para comerciantes locales. Su reputación de precios razonables, y de cubiertas a la medida se propagó rápidamente.

Durante los 1970s las ventas se incrementaron tan velozmente que Commercial Sewings comenzó a producir cubiertas para motonieves todo el año, y el servicio a los comerciantes fue remplazado por volumen de ventas a los distribuidores y eventualmente a los fabricantes originales. Hoy en día, la compañía opera desde sus instalaciones en Connecticut, Tennessee y Missouri con 180 empleados aproximadamente.

La mezcla de productos de Commercial Sewings es muy diversa, incluye cubiertas para transportes, cubiertas de lona y accesorios para la industria marina; cubiertas y accesorios para motonieves, vehículos todo terreno, motos acuáticas y motos; redes de seguridad, estuches de herramientas, cubiertas de antenas satelitales, banderas, moldes de partes compresas y correas. La compañía está también involucrada en una variedad de costura de aplicaciones por contrato, que incluyen asientos de aviones.

“Somos una compañía de ingeniería y de manufactura,” explicó Perosino. “Cuando nosotros observamos una aplicación, no



nos concentramos tanto en lo que se ha hecho, pero en lo que se debe de hacer. Identificamos debilidades y desarrollamos perfeccionamientos.”

La atención en el perfeccionamiento de la ingeniería se refleja en la experiencia de diseño computarizada de Commercial Sewings, manufactura altamente automatizada y productos exclusivos, como son su patentado Vacu-Hold™ sistema de cubiertas para remolques sin correas. Vacu-Hold permite remolcar una embarcación a alta velocidad sin correas que lo sostengan. Una rejilla de ventilación al vacío se incorpora a la cubierta para que cuando una embarcación sea remolcada, se forme una presión negativa manteniendo la cubierta firmemente en su lugar sin rasgar o dañar las correas en los cascos.

“No somos una compañía de “nosotros también”, comentó Perosino. “Nuestra atención está en crear soluciones que no solamente cubran las necesidades de nuestros clientes, sino que también se puedan producir eficientemente en un ambiente productivo”.

Mientras que la experiencia en ingeniería y tecnología de punta son esenciales para Commercial Sewings, la compañía considera igualmente valioso a las relaciones y al servicio al cliente. La compañía ha estado haciendo negocios con los mismos clientes y proveedores por más de 20 años.

“Nos entregamos en cada relación, así que buscamos relaciones que tengan potencial a largo plazo,” señaló Perosino. “Cada relación tiene que ser mutuamente beneficiosa; si no está balanceada, no va a funcionar a largo plazo. Eso es lo que buscamos –situaciones en donde todos ganen.”

Una de las relaciones más importantes, a largo plazo, es con Glen Raven, quienes nos proveen de textiles de rendimiento para varios de los productos de Comercial Sewings. Además la línea de textiles Sur Last de Glen Raven, poliéster con resistencia UV, que fue originalmente desarrollado por Comercial Sewings y hoy en día es comercializado exclusivamente por Glen Raven.

“Tenemos una sólida relación de trabajo con Glen Raven, y tenemos un intercambio continuo de conocimientos,” comentó Perosino. “Nuestra perspectiva es la de un fabricante, así que podemos ofrecerle a Glen Raven con entendimientos de cómo se debe desempeñar un textil durante la manufactura. También ofrecemos la perspectiva de los

fabricantes originales en términos de la calidad y rendimiento de un producto. Glen Raven siempre ha respondido a estas aportaciones creando textiles que cumplan con las necesidades de nuestros clientes.”

La estructura organizacional de Commercial Sewings apoya el enfoque de establecer relaciones asegurando altos niveles de cumplimiento. Los cuatro directivos de la compañía –Perosino, Sam Mazzarelli fundador y sus hijos Stephen Mazzarelli (vicepresidente de manufactura y planeación) y David Mazzarelli (vicepresidente de investigación y diseño) están activamente involucrados en servir a nuestros clientes. El grupo directivo está organizado en tres equipos – ventas, ingeniería y producción – con algunos miembros del equipo participando en más de un equipo, para asegurar el cruce de la comunicación Perosino reconoce que Commercial Sewings es única en los Estados Unidos, como empresa, de operaciones de costura, creciente. Además de su base substancial de manufactura en los Estados Unidos, Commercial Sewings ha tenido relaciones, en los últimos 18 años, con una empresa de manufactura en China para algunos productos, todo como parte de una estrategia internacional de producción, de apoyo y abastecimiento global.

“Vemos a nuestra compañía en un camino de crecimiento continuo y de relaciones sólidas, como lo es con Glen Raven, que son esenciales para nuestro futuro,” comentó.

Para más información acerca de Commercial Sewings visite www.comercialsewings.com.

PÁGINA OPUESTA (izquierda) de izquierda a derecha, Sam Mazzarelli, Director General; David Mazarrelli, vicepresidente investigación/diseño; Stephen Mazzarelli; vicepresidente, manufactura/planeación; Greg Perosino, presidente. (derecha) Manejo automatizado de material; El equipo de Commercial Sewings.

SILVER STATE – UN RECURSO IMPORTANTE PARA EL COMERCIO DE SUNBRELLA



Visite Silver State cualquier día y usted va a encontrar una gran diversidad en ordenes de textiles que se envían a todo el mundo. Desde ordenes de dos yardas para una tapicería familiar en Baltimore hasta envíos de varios cientos de yardas que van a una empresa en Dubai, los empleados de Silver State están obsesionados con asegurar que cada orden sea exacta, que esté a tiempo y en el lugar adecuado.

“Todo lo que hacemos gira alrededor del servicio,” dijo Ted Sargetakis, director de la compañía ubicada en Salt Lake City. “Siempre hay alguien que tiene un mejor precio por yarda de textil. Creemos y respiramos en base a nuestro servicio. Tienes que vender tu servicio antes de que vendas la primera yarda de textil.”

“Nuestra meta es proporcionarle a la comunidad de diseño virtualmente cualquier textil que necesiten.”

Ted Sargetakis

Silver State Inc., fue fundada por la primera generación de hermanos Sargetakis, comenzó sus operaciones en 1952 como distribuidor de vestiduras automotrices. En el transcurso de los años se ha evolucionado en un distribuidor de línea completa de decoración, atendiendo a diseñadores de interiores, tapicerías, fabricantes de muebles y para la industria del hospedaje. La compañía tiene más de 5,000 SKUs, que incluyen textiles, vinilo, ribetes y provisiones. Dentro de esta extensa oferta están más de 500 estilos de textiles Sunbrella®.

“Hace 20 años aproximadamente Glen Raven nos contactó para preguntarnos si estaríamos interesados en ser sus intermediario de textiles de muebles casuales,” comentó Sargetakis. Nosotros consideramos que era un buen activo que ofrecer, y desde entonces nuestra relación ha ido creciendo.”

“El primer libro de textiles Sunbrella de Silver State contenía como 75 SKUs, oferta que ha ido creciendo hasta incluir la línea completa de existencias de Sunbrella y las colecciones de Sunbrella de Joe Ruggiero y Richard Frinier. Silver State también se encarga de cumplir con los pedidos de Sunbrella de los puntos de venta al menudeo de Calico Corners, y que presenta los textiles marinos Dickson de Glen Raven. Silver State Inc. tiene los derechos exclusivos para la Colección del Hogar de Tommy Bahama, donde recientemente introdujo una línea de textiles tejidos de Sunbrella.

“Somos una empresa de segunda generación familiar que ha ido creciendo a través de su clientela leal y de sus relaciones con proveedores, integridad, tratos justos, y productos de calidad,” tal como se enuncia en la misión de la empresa. “Estamos

guiados por una pasión por productos que sean tan cómodos como puedan ser, técnicos en donde deban ser, y tan sofisticados como se pueda y a un precio competitivo.”

Estos valores y filosofía de negocios han servido como base para una sociedad exitosa con Glen Raven.

“Lo primordial es que Glen Raven está integrado por gente buena,” opinó Sargetakis. “Su integridad no tiene igual y ellos son tan orientados a las relaciones como nosotros. Uno es tan bueno como su cadena de provisiones, y mientras que Glen Raven no siempre te da la respuesta que tu quieres, siempre sabrás que es una respuesta honesta.”

Silver State y Glen Raven trabajan cooperativamente en programas de mercadotecnia conjuntos, diseñados para promover sus marcas respectivamente.

“Mi hermano, Manoli y yo nos integramos recientemente en un viaje de mercadotecnia a Arizona con Greg Rosendale (director de textiles para muebles residenciales de Sunbrella) y Joe Ruggiero (autoridad nacional en el diseño),” comentó Sargetakis. “El primer día Joe presentó un show de textiles para una exhibición exclusiva de comerciantes, reuniéndose con diseñadores para hablar acerca de las innovaciones de los textiles Sunbrella. Al siguiente día asistimos a un show de consumidores que Joe estaba presentando en una tienda de terrazas. Estas son las clases de actividades que nos mantienen en contacto directo con nuestros clientes de comercio y con las necesidades de los consumidores.”

Además de sus 65,000 pies cuadrados de oficinas corporativas en Salt Lake City, Silver State opera en 42 salas de exhibición en varias ciudades a través de los Estados Unidos y el mundo entero. Es el intermediario en decoración de textiles Sunbrella más grande de los Estados Unidos, atendiendo a clientes tan lejanos como Australia, y se encuentra en las 25 principales categorías de distribuidores de decoración en los Estados Unidos.

“Nuestra meta es proporcionarle a la comunidad de diseño virtualmente cualquier textil que necesiten,” explicó Sargetakis. “A través de sociedades con compañías como Glen Raven, estamos continuamente expandiendo nuestras ofertas y manteniéndonos al día con las preferencias cambiantes de los consumidores.”

Para más información acerca de Silver State visite www.silverstatetextiles.com.

SUPERIOR de izquierda a derecha, Kal Sargetakis, presidente; Manoli Sargetakis, director –ventas y mercadotecnia; Ted Sargetakis, director – finanzas y servicio a clientes; John Sargetakis, director – operaciones. PÁGINA OPUESTA Howard Best, proyectos especiales, recortes de muestras.



SOCIEDAD KERMEL - GLEN RAVEN, DA COMO RESULTADO TRABAJADORES MÁS PROTEGIDOS

“Muchas compañías usan la palabra “socio”, pero nosotros verdaderamente trabajamos como socios con Glen Raven en cada paso del camino.”

Richard Ridewood

Hoy en día los trabajadores que se exponen al arco eléctrico y riesgos de incendio están más protegidos como resultado de la sociedad entre Kermel y Glen Raven. Gracias al espíritu innovador de estas dos compañías, uno de los textiles de protección más avanzados que se han creado – GlenGuard FR® - está creciendo en uso, con obreros que trabajan en condiciones de riesgo.

“Trabajamos como socios muy cercanos con Glen Raven en la mercadotecnia de los textiles GlenGuard FR con fibras Kermel,” comentó Richard Ridewood, director de ventas de Norte America de Kermel, fabricante Europeo líder en la fabricación de fibras aramidas utilizadas en ropa de protección contra la exposición al calor y al fuego. “Muchas compañías usan la palabra “socio”, pero nosotros verdaderamente trabajamos como socios con Glen Raven en cada paso del camino.”

Las fibras Kermel resultaron de la investigación conducida por Rhône Poulenc de Francia en los sesentas y desde su introducción se han producido en Francia. Hasta el 1984, trajes con fibras kermel se vendían únicamente al ejército Francés y a la policía, pero gradualmente las fibras Kermel se han expandido a otros mercados de trajes de protección, particularmente a bomberos, y eventualmente a aplicaciones industriales.

Kermel como existe hoy en día, surgió, en Julio de 1992 como empresa conjunta establecida por Rhône Poulenc Aramids, Amoco Fabrics y Fibers Company. En Septiembre del 2002 Kermel fue comprada por el equipo directivo de Argos Soditic, empresa Europea de capital privado. Posteriormente la compañía se expandió a Norte América, estableciendo su base de operaciones en Greensboro, N.C.

Con el liderazgo en el mercado de trajes de protección en toda Europa, Norte América ofrecía nuevas oportunidades de crecimiento para Kermel. Como parte de su entrada al mercado Norte Americano, la dirección de Kermel se acercó

a Glen Raven en lo concerniente a una sociedad para el desarrollo de productos y mercadotecnia, teniendo como meta el mercado de trajes de protección en los Estados Unidos.

“Teníamos muchos años conociendo a Glen Raven y los considerábamos como el candidato ideal para una sociedad en Norte América,” señaló Ridewood. “Son muy abiertos en sus comunicaciones, y siempre hacen lo que dicen que van a hacer. Sabíamos que tenían la experiencia técnica y el “saber-hacer” en mercadotecnia para ayudarnos a crecer en Norte América.”

Kermel y Glen Raven reconocieron la oportunidad en el mercado de trajes de protección, con dos dígitos de crecimiento en las proyecciones de la industria . La necesidad en Norte América era de un producto que proporcionara mayor protección contra el fuego, comodidad, buena apariencia y durabilidad. Después de más de una año de investigación y desarrollo en conjunto, de Kermel y Glen Raven, nacieron los textiles de protección Glen Guard FR.

“Alzamos los estándares para Glen Guard en tres criterios – protección, comodidad y rendimiento,” señaló Ridewood. “Este textil tenía que ofrecer mayor protección térmica y contra quemaduras que superará los estándares de la industria, lo que es inherente en Kermel. Al mismo tiempo, tenía que ser un textil cómodo, y Kermel está hecho para ser más suave y más flexible que otros. Finalmente, las fibras Kermel están teñidas en solución, así que el color no se desteñirá aún después de varias lavadas comerciales. También resiste la corrosión y el deshilado luciendo excelente durante toda la vida de la prenda.”

Directivos y empleados de compañías industriales han aportado comentarios positivos acerca de GlenGuard mientras que se corre la voz, entre las industrias petroleras, de electricidad y otras, acerca de que existe un textil con rendimiento, comodidad, durabilidad y buena apariencia. GlenGuard está siendo reconocido como uno de los pro-



ductos más livianos en el mundo que ha sido aprobado por los estándares NFPA 70E clase 2 pertenecientes a la protección contra el arco eléctrico.

“El mercado de los trajes de protección está creciendo rápidamente en Norte América, y nosotros, junto con Glen Raven, seremos los líderes del mercado,” apuntó Ridewood. “Tenemos una oportunidad firme de crecimiento por muchos años.”

Mientras Glen Raven fue instrumental en la construcción del textil y tecnologías en tejidos, son las fibras Kermel las que le dan al producto cualidades de mayor protección, además de comodidad y durabilidad, imprescindibles en el mercado de trajes de protección.

Kermel® es una fibra altamente tecnológica que es naturalmente no-inflamable, lo que es una característica permanente gracias a su estructura química. Textiles tejidos con Kermel ofrecen protección por todo el día, no solamente contra el calor y el fuego, sino también contra ácidos y químicos.

Las Fibras Kermel no se derriten o forman gotas de fundido

y tienen excelentes propiedades de antiestática. Proporcionan una respuesta efectiva a los requerimientos de seguridad dándole al portador tiempo extra para luchar o escapar del fuego sin lesiones. Como una fibra de superficie suave con una forma casi circular, es agradable al tacto.

“Nuestra relación con Glen Raven es muy fluida y nuestro enfoque al mercado ha sido perfecto,” comentó Ridewood. “Siempre sabemos lo que el otro está haciendo al acercarnos a los últimos consumidores y fabricantes de trajes. La combinación de recursos de nuestras dos compañías nos están permitiendo hacer cosas que ninguno de los dos hubiera podido hacer por su propia cuenta.”

Para más información acerca de Kermel, visite www.kermel.com.

SUPERIOR Líder por muchos años en textiles de protección para el ejército y profesionales en seguridad pública, Kermel está concentrándose en trajes de protección para aplicaciones industriales en Norte América, incluyendo los trabajadores de la industria eléctrica, petrolera y de gas.

SUNBURY TEXTILE MILLS INNOVANDO CONSTANTEMENTE



Cuando Rocco Simone, vicepresidente de ventas y mercadotecnia de Sunbury Textile Mills, inicia una junta de ventas todas las personas cuentan con escuchar su familiar refrán - “lo que te trajo aquí ayer no te mantendrá aquí mañana”. Es la manera en que Simone les recuerda, a su equipo de ventas, que el éxito de Sunbury está basado en una cultura que fomenta las nuevas ideas.

“Siempre tratamos muchas cosas diferentes al mismo tiempo, y cometemos algunos errores,” comentó sinceramente Simone. “Pero cuando pruebas cinco cosas nuevas y tres de ellas te funcionan para mantenerte por los siguientes cinco años.”

Un ejemplo excelente de la disposición de Sunbury de probar cosas nuevas, fue hace como siete años cuando Randy Trull, consultor de diseño por mucho tiempo de Glen Raven, le sugirió a Mark Grigalunas, vicepresidente de diseño, si Sunbury consideraría tejer una colección de tejidos jacquard de lujo usando hijos de Sunbrella. Entonces era una idea radical, y la pregunta sobre la mesa era si el mercado de los textiles de lujo podría comercializar un textil de rendimiento asociado con toldos y muebles para exteriores. Como resultado, Trull y Grigalunas tuvieron éxito en juntar a las dos compañías en una relación cooperativa.

Como muchas de las ideas innovadoras de Sunbury, unirse con la marca Sunbrella ha superado las expectativas de todos. Los principales intermediarios decorativos del país, no tardaron mucho en asumir el concepto de Sunbrella como un hermoso tejido jacquard que era también resistente a desteñirse, durable y fácil de limpiar. Actualmente Sunbury teje textiles Sunbrella para una lista de clientes que son los más granados en el mundo de los intermediarios decorativos - Donghia, Pindler & Pindler, Robert Allen, Kravet, Silver State y su cliente más reciente La Colección del Hogar de Tommy Bahama®.

“Nuestra relación con Glen Raven ha sido una sociedad fantástica,” comentó Simone. “Trabajando juntos, hemos creado un mercado de clase alta completamente nuevo. Te das cuenta de que estas haciendo las cosas bien cuando tienes cinco o seis competidores intentando emular tu éxito.”

Sunbury Textile Mills remonta su historia a fines de los 1890s cuando comenzó sus operaciones de tejido de seda en Sunbury, un pequeño pueblo en el centro de Pensilvania. La compañía se transformó en una tapicería de textiles en 1954 y desde entonces ha tenido un crecimiento constante.

Actualmente Sunbury es reconocida como una de las operaciones más importantes en diseños y tejidos del país, la industria del abastecimiento recurre a él para sus textiles de alta calidad hechos a la medida. La compañía maneja más de 2,000 nuevos diseños cada año, con corridas de producción que son tan pequeñas como de 60 yardas. Oficinas de diseño y de ventas están ubicadas en la sección del Soho en la ciudad de Nueva York en edificios que datan del 1861 y que sirvieron como hospitales durante la Guerra Civil.

“Glen Raven tiene reputación en la industria por su franqueza, y Sunbury es igual. Esa es la base de nuestra relación y de nuestra habilidad de tener éxito juntos.”

Rocco Simone

El centro de manufactura de la compañía en Sunbury está integrada por empleados veteranos que cuentan con un promedio de 20 años de experiencia, con segundas y terceras generaciones en común. En un año típico, Sunbury teje varios millones de yardas de textil con gran perfección. Solamente el .03 por ciento de los textiles no cumplió con los estándares de calidad el año pasado. La historia exclusiva de Sunbury se presentó recientemente en la serie de televisión de Lou Dobbs, “Hecho en América.”

Un equipo de diseño establecido en Nueva York permite que Sunbury trabaje de cerca con sus clientes, intermediarios decorativos, para crear elegantes textiles que son ideales para cada nicho de mercado e identidad de marca. La compañía propia de sus empleados mantiene salas de exhibiciones en Nueva York, High Point y Hickory en Carolina de Norte y también en Dallas y en Los Ángeles. Los mercados internacionales incluyen Sur América, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y el Reino Unido.



Atención obsesiva a las necesidades del cliente y la habilidad de formar sociedades mutuamente beneficiosas, como la de Glen Raven, han sido elementos esenciales en las estrategias de negocios de Sunbury.

“Como Glen Raven y Sunbury trabajan juntos con los mismos hilos de Sunbrella, hemos podido crear paquetes en conjunto con los textiles jacquard de alta clase y con los lisos, rayados y jacquards de Glen Raven,” señaló Grigalunas. “Trabajando juntos estamos llevando hasta el límite lo que se puede alcanzar con los textiles de rendimiento para los mercados de interiores y exteriores.” Él trabaja muy de cerca con Michelle Clark, director de diseño de Sunbury dedicado a la creación de textiles Sunbrella.

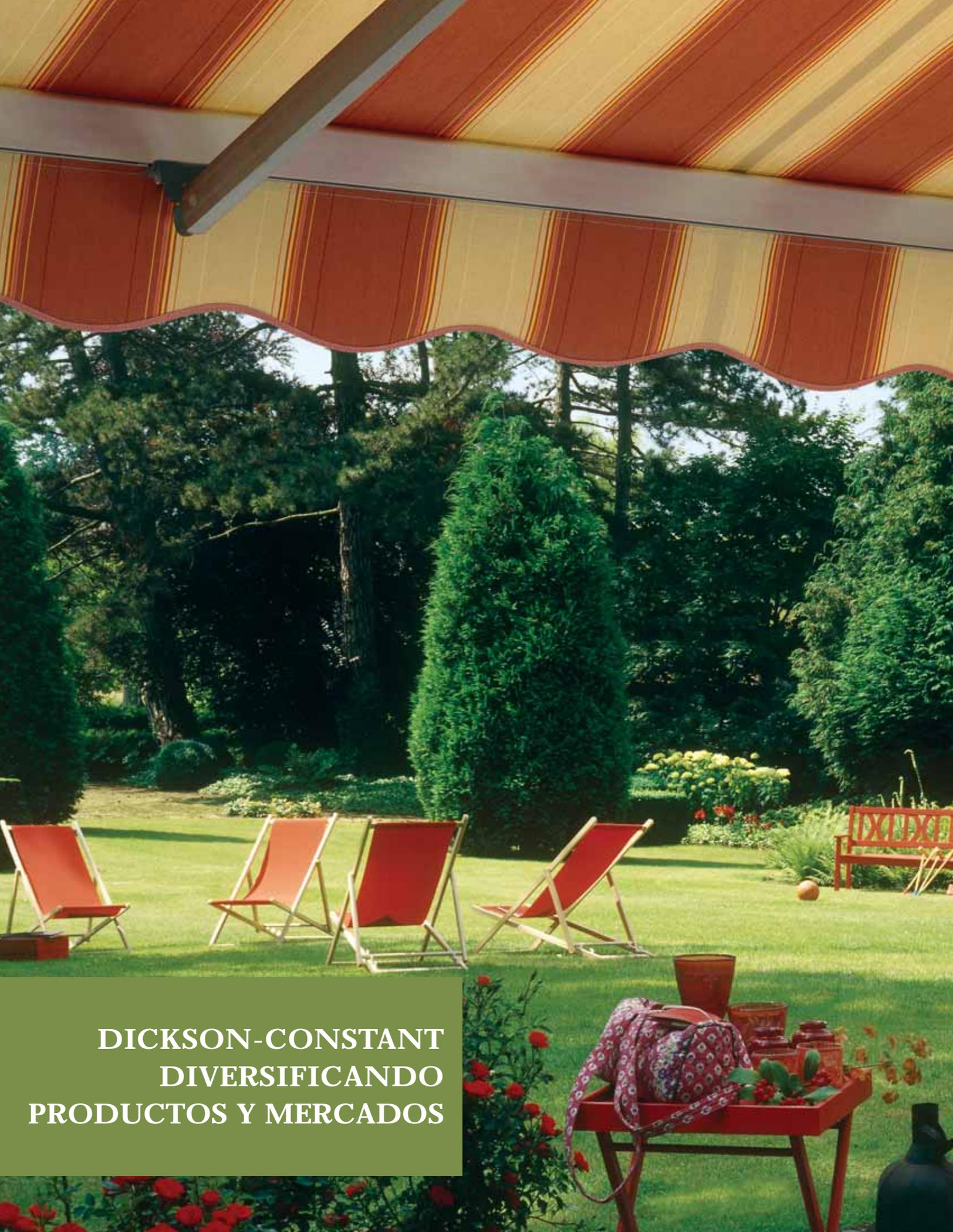
Mientras que la tecnología en textiles y excelencia en diseño apuntan la creación de textiles Sunbrella por Sunbury, ha sido la relación personal integrada por las dos compañías lo que ha sostenido esta sociedad. Hay un honesto dar y recibir, y Glen Raven y Sunbury pasan considerables cantidades de su tiempo comparando notas acerca de las tendencias del mercado y planeando para oportunidades próximas, así como trabajando juntos en oportunidades inmediatas.

“La clave ha sido dos compañías trabajando juntas y sin poner en duda lo que la otra compañía diga. Es un hecho” comentó Simone. “Glen Raven tiene reputación en la industria por su franqueza, y Sunbury es igual. Esa es la base de nuestra relación y de nuestra habilidad de tener éxito juntos.”

Para más información acerca de Sunbury Textile Mills, visite www.sunburymills.com.



DESDE ARRIBA, Ide izquierda a derecha, Michelle Clarke y Mark Grigalunas en la sala de exhibiciones de Nueva York; instalaciones de diseño y producción; textil con diseño jacquard de Sunbury.



**DICKSON-CONSTANT
DIVERSIFICANDO
PRODUCTOS Y MERCADOS**



En nuestra compañía contamos con gente muy diferente y de diferentes culturas – lo que es una fortaleza de Dickson-Constant. Tenemos una visión global.”

Eugène Deleplanque

Cuando se trata de textiles para toldos en Europa, es seguro decir que Dickson-Constant domina. Con acciones de mercado líder en toda la Unión Europea, cuando usted ve un toldo en Europa, lo más seguro es que el textil haya sido fabricado por Dickson.

“Nuestras acciones de mercado líder en Europa vienen con un reto, sin embargo” Dijo Eugene Deleplanque, director general de Dickson Constant. “Para que sigamos creciendo, habremos tenido que expandirnos por todo Europa y mas lejos, y al mismo tiempo diversificar nuestras ofertas.”

La diversificación parece estar funcionando. Mientras que los textiles para toldos fueron el 95 por ciento del total de ventas de Dickson-Constant hace nueve años, ahora son el 75 por ciento del total de ventas ya que la compañía se ha diversificado en muebles casuales, marina, interiores y textiles especiales.

“Estamos cambiando, convirtiéndonos en un productor y vendedor de productos de textiles técnicos en todo el mundo y no solamente para protección solar,” Deleplanque dijo. “La belleza de nuestra estrategia es la manera en que podemos coordinar nuestras ofertas, de un toldo a muebles casuales y ahora a textiles de rendimiento dentro del hogar.”

A través de sus 170 años de historia, Dickson-Constant ha demostrado ser un experto en adaptarse a los tiempos cambiantes. Fue en 1833 cuando David Dickson, joven propietario de una textilera en Escocia cargó su equipo de hilado en un barco y zarpó hacia el norte de Francia. Para el 1836, la nueva planta de Dickson estaba operando y para 1840 se había expandido al tejido teniendo como meta las lonas para barcos de velas.

En 1913, otra textilera comenzó sus operaciones en Francia por Eugene Constant con operaciones de tejidos, especializadas en lonas de algodón y después en poliéster. Las dos compañías combinaron sus especialidades respectivamente en 1969, formando los cimientos para el Dickson-Constant contemporáneo.

Otro año importante para Dickson-Constant fue en 1998 cuando unió fuerzas con Glen Raven, Inc. Fue una combinación ideal, permitiendo que Glen Raven se convirtiera de la noche a la mañana, en una organización global mientras que también ofrecía oportunidades de crecimiento para Dickson-Constant, que tenía como meta, clave para su futuro, a Norte América.

“Cuando fuimos adquiridos por Glen Raven, no fue un cambio drástico para nosotros,” comentó Deleplanque, quien había vivido en los Estados Unidos por muchos años como vendedor principal de Dickson. “Glen Raven y Dickson tenían los mismos valores; considerar a las personas como lo más importante.”

Una significativa oportunidad de crecimiento, que resultó de la fusión de Dickson-Constant con Glen Raven, ha sido la posibilidad de ofrecer textiles Sunbrella® marina y textiles para muebles casuales. Los textiles Sunbrella son la primera elección de marineros en todo el mundo, y, gracias a sus 20 años de historia, en innovaciones de textiles casuales en Norte América, el producto ha tenido la necesidad de expandirse por Europa.

“Sunbrella ya era conocida en la industria marina en Europa, así que hemos reforzado las comunicaciones de la marca,” comentó Deleplanque. “Sunbrella no es tan conocida por sus muebles casuales en Europa, pero ahora es el momento perfecto ya que los consumidores Europeos se están moviendo en la dirección de los muebles casuales de alta clase.”

A demás de la marca Sunbrella, Dickson está buscando otras oportunidades de diversificación. Sunworker® y Sunvision® son textiles de Dickson para persianas verticales en edificios de oficinas. Dickson-Constant también ha desarrollado textiles retardantes al fuego comercializados bajo la marca Fire Guard® para aplicaciones decorativas de la Industria Hotelera.

Otras iniciativas de crecimiento incluyen los textiles Sunbrella para interiores residenciales y para capotas de automóviles convertibles, mercado que Glen Raven encabeza en Norte América, el portafolio de Dickson-Constant también incluye textiles para tiendas de campaña, vehículos recreativos, bolsas y maletas de gran clase.

Con toda esta variedad de líneas de productos, Dickson-Constant no solamente atiende a los fabricantes, si no que también es un promotor, distribuidor y comercializador de productos. Añadiéndole complejidad a la operación están las diferencias en gustos e idiomas entre los diversos mercados Europeos, así como el Medio Oriente, África, Asia y Australia.

“Tenemos seis diferentes diseños de textiles ya que los textiles que vendemos en España son muy diferentes de los textiles populares en Suecia,” comentó. “Tenemos sucursales en Italia, España, Alemania, Bélgica, Polonia y Suecia. En cada país, contamos con gente nativa que habla el idioma, y que conoce los valores y la manera de hacer negocios.

“En nuestra compañía contamos con gente muy diferente y de diferentes culturas – lo que es una fortaleza de Dickson-Constant. Tenemos una visión global.”

Para más información acerca de Dickson-Constant, visite su sitio de Internet en www.dickson-constant.com.

TEXTILES EVERGREEN® - GANAN CLIENTELA CON ALTO SENTIDO DE FIDELIDAD.

La próxima vez que visite un establecimiento Cartier, Louis Vuitton, Nike o Levi's, o compre material gráfico en Ikea, usted estará en contacto con los textiles Evergreen® producidos por Dickson Coatings de Francia. Todas estas tiendas, reconocidas mundialmente, han adoptado a los textiles Evergreen para la decoración de sus tiendas, no solamente porque estos textiles tienen una claridad de impresión increíble, sino también por el mensaje ecológico detrás de estos textiles.

"Nunca me he sentido tan optimista por un producto como me siento con los textiles Evergreen," comentó Matthew Watson, director general de Dickson Coatings. "A donde tu vayas hoy en día, la gente está hablando del medio ambiente y de la necesidad que hay de productos ecológicos. No existe nada en el mercado que ofrezca la variedad de beneficios que proporciona nuestra línea Evergreen."

El entusiasmo de Watson es entendible cuando consideras las características construidas en la línea Evergreen - cualidad de impresión que cumple con los estándares exactos de los vendedores de más alta calidad, retardador de fuego, conformidad internacional con los estándares de productos para edificios ecológicos, incluyendo las designaciones de Leadership in Energy and Environmental Design (Liderazgo del Diseño en Energía y Medio Ambiente) del U.S Green Building Council (Consejo de Edificios Ecológicos de los Estados Unidos).

La idea para la línea de productos Evergreen surgió hace como siete años como resultado de nuestras visitas a exposiciones internacionales," explicó Watson. "Vimos más y más clases de

textiles pero ninguno ofrecía todo lo que el mercado demandaba en términos de claridad de impresión, apariencia general, seguridad contra el fuego, y ecología. Fue entonces, hace como cinco años, que comenzamos nuestro trabajo de investigación y desarrollo que nos llevó a la introducción de la marca Evergreen."

Desde su introducción, Evergreen ha sido adoptada por un gran número de detallistas de clase alta y detallistas en decoración de tiendas, e Ikea, detallista Escandinavo, comenzó a ofrecer material gráfico, para consumidores, impreso en textiles Evergreen hechos por Dickson Coatings. Fundamentado en su éxito en Europa, Dickson Coatings abrió, hace tres años, oficinas de ventas en Atlanta para atender el mercado Norte Americano. Las ventas en los Estados Unidos han excedido del \$1 millón anual.

"La apariencia de nuestros productos ha sido una gran ventaja," explicó Watson. "A diferencia del vinilo no reflejan la luz, lo que es muy importante en establecimientos de venta. Evergreen tiene apariencia clásica de textil, y la resolución de impresión es excelente."

La historia ecológica detrás de Evergreen ha sido críticamente importante. Durante su producción, los textiles Evergreen usan 80 por ciento menos de energía y requieren 50 por ciento menos de materia prima que el vinilo. Al término de su vida útil, un anuncio o letrero hecho con textiles Evergreen pesa 65 por ciento menos que un anuncio de igual tamaño hecho de vinilo y puede ser incinerado sin que emita los dañinos gases con efecto invernadero o metales pesados asociados con el PVC.

La familia de productos Evergreen actualmente consiste de cuatro



Queremos trabajar con gente que esté tan emocionada acerca de Evergreen como lo estamos nosotros y que vea su verdadero potencial ecológico."

Matthew Watson

productos, con más versiones en desarrollo. Cada uno de los productos Evergreen están diseñados con un uso específico.

• **Jet Tex** – Textil para interiores que es altamente retardante al fuego, virtualmente antirreflectante, brindando la apariencia de un toldo pintado. Ikea está usando un producto Evergreen muy similar a Jet Tex para material gráfico que se vende a los consumidores.

• **Jet 220** – Esta versión de exteriores de Evergreen se usa en vallas publicitarias, comúnmente vistas en estadios deportivos y en otros lugares de publicidad comercial.

• **Eclipse** – Este textil es incombustible, lo que lo hace ideal para espacios públicos con mucho tráfico, como son los aeropuertos, estaciones del metro y de ferrocarriles. Está creciendo en uso de cubiertas de pared.

• **Skylite** – Es un textil ligero que se aplica en la decoración de tiendas al menudeo. Tiene una apariencia de seda y es altamente retardante de fuego.

"El interés por nuestros textiles Evergreen ha ido ascendiendo con el énfasis creciente en seguridad contra incendios y el medio ambiente," comentó

Watson. "El mensaje ecológico se ha puesto de moda en los últimos años."

En términos de mercadotecnia, el equipo Dickson Constant continúa afinando su enfoque, teniendo como meta a arquitectos comerciales que están motivados a especificar textiles Evergreen. Mientras que los anuncios y letreros son las aplicaciones principales, los textiles Evergreen están encontrando también más usos como cubiertas de pared.

"El único punto débil ha sido con las tintas y tecnología de impresión, pero estamos atendiendo esa preocupación," explicó Watson. "Las mismas impresoras que se usan con vinilo pueden imprimir nuestros textiles, pero requieren ajustarse de manera diferente. Con frecuencia proporcionamos asistencia técnica en la impresión, pero seleccionamos a nuestros socios cuidadosamente. Queremos trabajar con gente que esté tan emocionada acerca de Evergreen como lo estamos nosotros y que vea su verdadero potencial ecológico."

Para mayor información acerca de los productos Evergreen, visite www.dickson-coatings.com.

ABAJO, de izquierda a derecha, Textiles Evergreen de Dickson que se muestran como cubiertas de pared, decoración de espacios públicos, marcas de importantes detallistas y material gráfico por Ikea.



RAVEN



Glen Raven, Inc.
1831 North Park Avenue
Glen Raven, NC 27217
336.227.6211
glenraven.com