





Allen E. Gant, Jr.
PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO

Estimados lectores:

Una de las frases clave de la conferencia de innovación 2016 de Glen Raven fue un simple pero poderoso comentario de uno de nuestros presentadores: "La creatividad no tiene fronteras." Esto fue un recordatorio de que la innovación y el diseño van de la mano y que las compañías deberán siempre esforzarse para crear algo de valor para el cliente final. Otro presentador sugirió de manera muy atinada: "No se encajone dentro de lo que hizo el día de hoy." Después de todo, sin encajonamientos ni fronteras, somos más libres de explorar nuevas ideas y pensamientos, mientras mantenemos un ambiente que abraza la innovación y todas sus posibilidades.

La conferencia fue diseñada para liberar nuestros cerebros y recordarnos a cada uno de nosotros que somos innovadores y líderes de pensamiento a nuestra manera. También es un tema que se encuentra en perfiles de clientes destacados, en esta edición de la revista Raven, incluyendo Awnings by Zip Dee, los cuales comenzaron después de que el fundador destrabó su proceso de pensamiento y construyó un mejor toldo. Si él no lo hubiera hecho, su esposa habría renunciado a acampar.

El icónico hotel O.Henry necesitaba algo cercano a una elevación de toldo para uno de los más reconocidos edificios en Greensboro, Carolina del Norte. Usualmente los toldos son reemplazados desde afuera, pero se probó que eso no funcionaba para el hotel de 130 cuartos. ¿La solución? Reemplazar cada toldo desde el interior. El pensar fuera de lo convencional también lo dirigió a fundar Tumacs Covers. Cuando el fundador comenzó su compañía de lonas en 1958, incluyó una línea de cubiertas para botes. Su compañía de lonas en Pittsburgh,

fue la primera en hacer esto, sentando así la base de éxito por cerca de seis décadas.

Sugar House Awning Industries, nombrada en honor a las comunidades más antiguas de la ciudad de Salt Lake, está celebrando 75 años en el mercado, un logro que pocos negocios familiares alcanzan. En entrevista con el nieto del fundador, aprendimos que el ser ágil y abierto a la diversificación es la clave del éxito de la compañía. Un acercamiento ágil a los negocios — y al crecimiento personal — aplica también para Awning Works Inc. Lo que comenzó como una nueva aventura para el equipo de un esposo y una esposa ha florecido a una empresa familiar multi-generacional, que se completa con nietos que probablemente un día continúen el legado del negocio.

La fundación de Thibaut nos remonta a 1886 y nos recuerda que las compañías no perduran por más de un siglo por accidente. Se necesita trabajo duro, perseverancia y disposición a adaptarse a los cambios de gusto de los clientes. También requiere una cierta pasión para identificar el siguiente "nuevo normal." Casi todos los aspectos de la vida cambiarán en los siguientes 130 años, incluyendo los estilos de diseño de hogar, y como usted leerá, Thibaut está un paso adelante.

Concluimos esta edición con un vistazo a lo que pasa cuando se combinan dos marcas líderes en el mundo y conocidas por su innovación, experiencia técnica, funcionamiento y diseño — Sunbrella® y Dickson®. La respuesta le dejará vislumbrar lo que es posible con las telas de buen rendimiento en las décadas siguientes.

Olla E. Hant J.



Thibaut se ha convertido en sinónimo de belleza en cuanto al diseño tradicional y transicional de las principales paletas de color. Con un conocimiento visionario de las tendencias cambiantes de mercado y los deseos del dueño de la casa, Thibaut se honra de crear patrones únicos con las telas Sunbrella® | Página 06

RAVEN INVIERNO DE 2017 | Núm. 27

02

TRES GENERACIONES DE ÉXITO: LAS INDUSTRIAS SUGAR HOUSE AWNING MANTIENEN TODO DENTRO DE LA FAMILIA

20

16

EARWORM: 'ZIP-A-DEE DOO-DAH' INSPIRA LOS NOMBRES DE AWNINGS BY ZIP DEE

EL ICÓNICO HOTEL O.HENRY

LEVANTAMIENTO DE TOLDO

DE LA COMPAÑÍA DIZE

EN GREENSBORO OBTIENE UN

24

EDICIÓN LIMITADA: EL ARTE DE LA COLABORACIÓN EN EL DISEÑO DEL ESTILO DE VIDA EN UN YATE FRANCÉS

26

'TODO DURA MÁS' EN TUMACS COVERS

12

08

AWNING WORKS INC.: ELEVANDO EL BORDADO

THIBAUT: UNA PASIÓN

POR LOS ESTAMPADOS

EN LA PORTADA:

LAS INDUSTRIAS SUGAR HOUSE AWNING CREEN EN PRODUCIR LA MÁS ALTA CALIDAD EN SUS PRODUCTOS PARA SUS CLIENTES, QUE INCLUYE LA ZONA PROTEGIDA GREAT SALT LAKE SHORELANDS EN UTAH.

TRES GENERACIONES DE ÉXITO:

LAS INDUSTRIAS SUGAR HOUSE AWNING MANTIENEN TODO DENTRO DE LA FAMILIA

En la primavera de 1941, el sueño de Walter O. Peterson de convertirse en el dueño de un negocio pequeño se estaba acercando a ser realidad. El emprendedor y un asociado invirtieron los ahorros de su vida — una combinación de \$1,500 dólares, o \$25,000 ahora ya ajustándolo por la inflación — en una nueva aventura de negocios. Pero aún eso no era suficiente.

"Mi abuelo trabajaba como contador en una compañía de toldos a finales de 1930, cuando la inspiración lo golpeó y se dio cuenta de que él podría manejar su propio negocio," dijo Mike Peterson, presidente de la compañía que su abuelo fundó, las industrias Sugar House Awning. "Él y un asociado tenían \$1,500 dólares para invertir, pero necesitaban \$2,500 dólares para lanzar su nuevo negocio."

"Después de combinar casi todos sus ahorros, pidieron prestado el resto y abrieron sus puertas en 1941," añadió. "Estamos hablando de más de \$42,000 dólares de ahora, así que estaban decididos a tener éxito — y así lo hicieron."

"Nuestros clientes saben el nombre de Sunbrella porque solo usamos telas Sunbrella lo cual nos da una ventaja competitiva en nuestra industria."

MIKE PETERSON Presidente de las industrias Sugar House Awning

Las industrias Sugar House Awning, nombradas en honor a las comunidades más antiguas de la ciudad de Salt Lake, Sugar House, están celebrando 75 años en el negocio, una meta que pocos negocios familiares pueden alcanzar. La compañía se ha convertido en la autoridad en cuanto a toldos, cubiertas para botes y productos de lona en Utah, pero esto no ha sido siempre fácil.

Sugar House Awning ha hecho frente a múltiples guerras, altas y bajas económicas, y décadas de expansión de la población. A menos de un año desde su inauguración, los Estados Unidos entraron en la Segunda Guerra Mundial. Debido a las prioridades en tiempos de guerra y el racionamiento, las telas industriales eran casi imposibles de encontrar y de comprar, causando que los dueños tuviesen que diversificar para mantener su nuevo negocio a flote. La compañía añadió una línea de pinturas Sherwin-Williams para suplementar su negocio de toldos y se renombró la compañía como Sugar House Awning and Paint Company, nombre que ha durado más de 30 años.





"El ser ágil y dispuesto a diversificar fue la clave para el éxito de la compañía," dijo Peterson. "No fue hasta que nos movimos a las nuevas instalaciones en 1973 que el negocio de la pintura fue descontinuado. Mi abuelo decidió regresar a su fortaleza principal — los toldos."

Sugar House Awning ofrece un rango de toldos residenciales, incluyendo toldos para patio y para terrazas, toldos para ventana y sombras colgantes. Sus ofertas de toldos comerciales incluyen toldos retroiluminados, cubiertas de patios y toldos tipo marquesina, toldos retráctiles con brazo lateral, toldos con marco rígido, y estructuras de tensión y toldos de vela.

"Al comienzo, los toldos eran estrictamente hechos para hacer sombra en las ventanas de los hogares, edificios de departamentos y negocios," dijo Peterson. "Sin embargo, con el paso del tiempo, los toldos residenciales se han convertido tanto en un artículo de decoración como en un artículo utilitario, mientras que los toldos comerciales se están usando más y más como un identificador de los negocios."

Los toldos residenciales más populares en Sugar House Awning son los toldos tipo marquesina, los cuales permiten a los dueños del hogar manejar la cantidad de luz solar que entra al área del patio, y los toldos de patio retráctiles, diseñados para ofrecer protección de sombra completa o parcial. En el lado comercial, las soluciones independientes de sombra que ofrecen los toldos de vela están ganando popularidad dentro de su clientela.

"Nuestros clientes residenciales desean protección solar para sus espacios exteriores, mientras que nuestros clientes comerciales buscan aplicaciones que añadan sorprendentes elementos visuales en la fachada de su edificio," dijo Peterson. "Nos enorgullecemos en ofrecerle soluciones de sombra para todos nuestros clientes, sin importar cómo interactúan ellos con los espacios abiertos."

Debido a que Sugar House Awning cree en generar los productos de la más alta calidad para sus clientes, usan solamente materiales premium tales como las telas Sunbrella® y lo han hecho así por más de 45 años.

"Somos grandes creyentes de que Sunbrella es simplemente la mejor tela de desempeño disponible," dijo Peterson. "Nuestros clientes conocen el nombre de Sunbrella porque solo usamos telas Sunbrella lo cual nos da una ventaja competitiva en nuestra industria."





Peterson acredita la sociedad de su compañía con la subsidiaria de distribución de Glen Raven, Trivantage®, para mantenerse a la par con los más modernos colores y estampados disponibles para sombras y aplicaciones marinas, incluyendo aquellas para techos bimini y aplicaciones para cubiertas para bote con broche de presión.

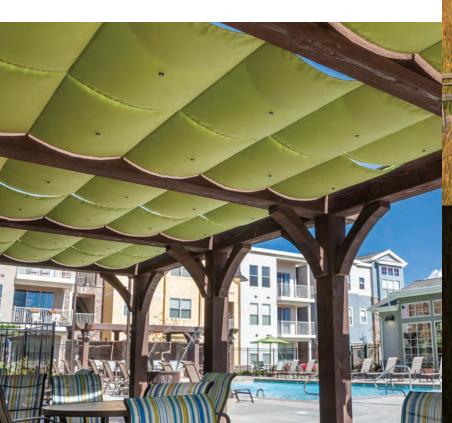
"La palabra 'sociedad' se maneja de manera holgada en los negocios hoy en día, pero consideramos a Trivantage como un asociado de negocios en el más verdadero sentido de la palabra," dijo. "A menudo ellos nos buscan para nuevos productos, y probablemente lo más importante es que llegan con nuevas ideas. Son un excelente recurso cuando necesitamos consejos y asesoramiento. Frecuentemente los llamamos y les decimos que tenemos este producto o aquella aplicación y ellos siempre responden con recomendaciones que dan justo en el blanco."

"Como un usuario de largo tiempo de Sunbrella, la selección de Trivantage en cuanto a las telas Sunbrella es superior," continuó Peterson. "Ellos ofrecen anchos de 60 pulgadas en colores que otros distribuidores no ofrecen. Los anchos de sesenta pulgadas son ideales para nuestras aplicaciones y el poder ofrecer este ancho en tantos colores diferentes nos permite ofrecer un tremendo valor agregado a nuestros clientes. Para mí, un asociado en el negocio es alguien que conoce tu negocio por dentro y por fuera y va mucho más allá. Ese es Trivantage."

Después de retirarse en 1979, Walter Peterson traspasó su negocio a sus dos hijos, quienes desde entonces pasaron sus mitades a sus hijos. Hoy, nueve de sus hijos, nietos y bisnietos son dueños parciales, incluyendo a Mike Peterson. La familia reubicó el negocio en el 2000 a unas instalaciones en Midvale, Utah, un movimiento diseñado para servir mejor a los clientes de toldos a través de la zona montañosa del oeste, o Idaho, Colorado, Nevada y Wyoming.

"Nos consideramos afortunados al manejar el legado de nuestro abuelo y su buen nombre a través de la zona montañosa del oeste," dijo Peterson. "Después de tanta experiencia, Sugar House Awning todavía se mantiene con los principios que la hicieron tan famosa por tres cuartos de siglo, y nosotros continuaremos con nuestra dedicación hacia nuestros clientes y la comunidad para las siguientes generaciones."

Página de Internet: www.sugarhouseawning.com.



Sugar House Awning buscó a Trivantage® para soluciones de sombra en un centro para visitantes al aire libre en la zona protegida de las playas de Great Salt Lake que mide 4,400 acres, la cual protege uno de los paraderos de aves migratorias más importantes del hemisferio occidental. La zona protegida, ubicada en la ciudad de Salt Lake, incluye un sendero de madera que cruza el hábitat del observatorio de aves. Sugar House Awning también ofrece un rango de toldos residenciales que incluyen toldos para patios y terrazas, mientras que los clientes comerciales de toldos buscan aplicaciones que añaden sorprendentes elementos visuales a la fachada de sus edificios.









THIBAUT:

UNA PASIÓN POR LOS ESTAMPADOS

1886 fue un año trascendental. La Estatua de la Libertad fue dedicada. Un farmacéutico en Atlanta inventó lo que se convirtió en Coca Cola. Karl Benz patentó el primer automóvil de gasolina. Y nació Thibaut. En los últimos 130 años, Thibaut ha visto la Gran Depresión, dos guerras mundiales, múltiples recesiones, e incontables dificultades políticas y económicas. A pesar de esto la compañía basada en Nueva Jersey ha crecido — y prosperado — y ahora cuenta con el título de la compañía de revestimiento de paredes que ha operado continuamente por más tiempo en Estados Unidos.

Las compañías no perduran por más de un siglo por accidente. Se necesita un grupo especial para resistir los cambios de tendencias, mercados, demografía y gustos de los clientes. Pero Thibaut lo ha logrado con facilidad y gracia, tomando decisiones de negocios no por su propio interés, sino por el verdadero deseo de escuchar lo que quiere y necesita el cliente.





Esto es ejemplificado por la evolución de Thibaut de pasar de ser una compañía de papel para paredes, a una firma de diseño de hogares. En 1960, Thibaut introdujo su primera línea de telas y en 2012 Thibaut Fine Furniture fue fundada. A través de estos años Thibaut vio las reacciones de los diseñadores y los clientes hacia las tendencias y trajo solamente los mejores estampados para sus renombradas telas, desde el poder de las flores en los 60's a lo tradicional de los principios de los 90. Hoy, esas tendencias parecen estar fusionándose en una combinación moderna y única de estilos.

"Las tendencias de las telas que estamos viendo ahora son diferentes de lo que han sido en el pasado," dijo Stacy Senior, Directora de Mercadeo y veterana de Thibaut por 22 años. "En lugar de favorecer un estampado en particular, una paleta o un material de color, los consumidores están creando su propio estilo distintivo al mezclar aspectos que típicamente no podrían juntarse. Por ejemplo ha resurgido el estilo tradicional con diseños florales e intrincados, pero los geométricos y gráficos marcados siguen siendo muy populares.

Incluso con numerosos estilos inundando el mercado, algo común está emergiendo. Cada vez más, los clientes están buscando telas de rendimiento con textura y apariencia de materiales tradicionales y durabilidad para que aguanten el uso diario.

"El dueño de hogar de hoy desea usar productos que duren," dijo Senior. "Eso se extiende a la tapicería de sus muebles y las cortinas de sus ventanas. Ellos desean un producto superior que ofrezca la mejor durabilidad por su dinero.'

Aún así, hay poco consenso o entendimiento entre los clientes acerca de las calidades que constituyen una tela de rendimiento. Mientras numerosos productos promueven la cualidad de rendimiento, la mayoría de ellos están sujetos a instrucciones de cuidados específicos que mencionan químicos y limpiadores especiales que pueden o no estar en contacto con la tela. Por lo tanto cuando Thibaut inicialmente establece un curso para las colecciones de telas de rendimiento, Sunbrella® fue su opción inmediata.



"Las telas Sunbrella son de alta calidad y creemos completamente en los exámenes y estándares de Glen Raven." Dijo Senior. "Sabemos que debido a que confiamos en ellas, podemos promoverlas con confianza a nuestros clientes, y eso es algo de lo cual nos sentimos bien. Las telas personalizadas para el hogar no son costosas, por lo que queremos asegurarnos de que la gente reciba materiales que les encanten y que duren los años venideros. Eso no es algo que pueda usted encontrar en muchas casas de tela."

Debido a que la tela Sunbrella es tejida para una alta durabilidad, su marco está listo en el momento de la compra. Esta característica es atractiva para los diseñadores que no quieren hacer tratamientos a las telas después de comprarlas, por evitar el riesgo de comprometer el color o la textura. Incluso después de que Thibaut se convenció, ellos no estaban seguros de como esto iba a resonar en los diseñadores y clientes.

"Primero, pensamos que podría ser desafiante el lanzar una línea Thibaut Sunbrella porque esto es visto de manera tradicional por los diseñadores como una tela solo para exteriores, pero la oportunidad para las telas de rendimiento para interiores es enorme," dijo Senior. "Cuando uno puede crear telas durables con hilos de excelente calidad, texturas suaves y bellos acabados, no hay razón para que éstos no sean usados en el interior. Es ahí a donde la industria se dirige, y Glen Raven y Sunbrella se adelantan a la tendencia."



Thibaut trabaja con Sunbury Textile Mills de Nueva York, el cual está asociado con Glen Raven Custom Fabrics, para desarrollar sus telas exclusivas. En una típica relación molino-diseñador, el molino proporciona estampados prefabricados y diseños, pero la relación entre Thibaut y Sunbury es de colaboración en concepto y ejecución. Patricia Hoffman, gerente y diseñadora de tejidos, trabaja cerca de los asociados del molino para llevar sus diseños a la vida en varios materiales de lujo, incluyendo chenille, jacquard y matelassé.

"Encontramos una verdadera sociedad con Sunbury," dijo Hoffman. "Podemos combinar fantásticos estampados Thibaut y conceptos con tela durable, en creaciones que son casi irreconocibles como telas de rendimiento. En un mundo que existe cada vez más en la esfera digital, la importancia y el impacto de nuestro ambiente físico no puede ser subestimado. La gente quiere rodearse de materiales cómodos que puedan resistir tanto el uso frecuente, como los productos de limpieza para el hogar."

Cuando Thibaut y Sunbrella lanzaron su primera colección, Portico, en el 2015, ésta fue un éxito inmediato. Después de tres meses de impresionantes ventas, Senior y Hoffman supieron que habían encontrado el producto que sus clientes buscaban.

Thibaut ahora considera la sociedad con Sunbury un sello de calidad para su compañía, que se enfocará en la tendencia de la industria floreciente de telas interiores de alta moda y bajo mantenimiento. Lanzaron una segunda colección, Calypso, en 2016, y tienen planes de lanzar otra en febrero de 2017.

"Estamos diseñando las colecciones que funcionarán en armonía una con otra," dijo Hoffman. "Los diseñadores pueden combinar telas de diferentes colecciones y usarlas en la misma habitación para cortinas, otomanos, cabeceras, sofás y sillas. Estas telas pueden ser usadas juntas en cualquier habitación del hogar para casi cualquier propósito. Nuestras colecciones Sunbrella® solamente crecerán mientras añadimos nuevas telas a nuestra línea.

Casi todos los aspectos de la vida cambiarán en los siguientes 130 años, incluyendo estilos para diseño de hogares, estándares y expectativas. Senior y Hoffman saben que las colecciones iniciales de Sunbrella con Thibaut son solo el primer paso en una tradición de traer telas de rendimiento de buena calidad a su hogar.

"Las telas de rendimiento van a ser el nuevo normal." Dijo Senior. "Con nuestras ofertas de Sunbrella expandiéndose cada año, estamos listos para traer a nuestros clientes la tela de mejor calidad en colores únicos e inspiradores y los estampados por los que Thibaut es conocido. Nuestra compañía ha existido por un largo tiempo porque ofrecemos lo que los clientes quieren y necesitan. Con esta nueva línea de ofertas, sabemos que continuaremos siendo relevantes y adelantándonos a las tendencias en el mercado siempre cambiante."

En línea thibautdesign.com





BUDDY BRIS COFFEE

AWNING WORKS INC.:

ELEVANDO EL BORDADO

Cuando Steven Schechner y su esposa, Deborah, compraron un negocio de toldos en Clearwater, Florida en 1985, él nunca imaginó que crecería para ser una empresa familiar multigeneracional. Todo comenzó cuando Schechner y su esposa dejaron su hogar en Nueva York, viajando miles de millas hacia una nueva vida en un clima más cálido.

"Decidimos hacer un cambio de vida sin saber lo que nos esperaba en el futuro," dijo Schechner. "Tengo familia en Florida, y tenía sentido el mudarse cerca de ellos. No teníamos idea de lo que haríamos para vivir allá."

Con antecedentes en la industria del espacio aéreo y una extensa experiencia en el diseño y la fabricación, Schechner encontró trabajo como consultor, pero el espíritu de cambio no lo había dejado, y se dio cuenta de que quería una nueva carrera que funcionara en su nuevo hogar. Cuando él vio un anuncio para una





compañía de toldos, Schechner supo que había encontrado su nuevo camino, y Awning Works Inc. nació.

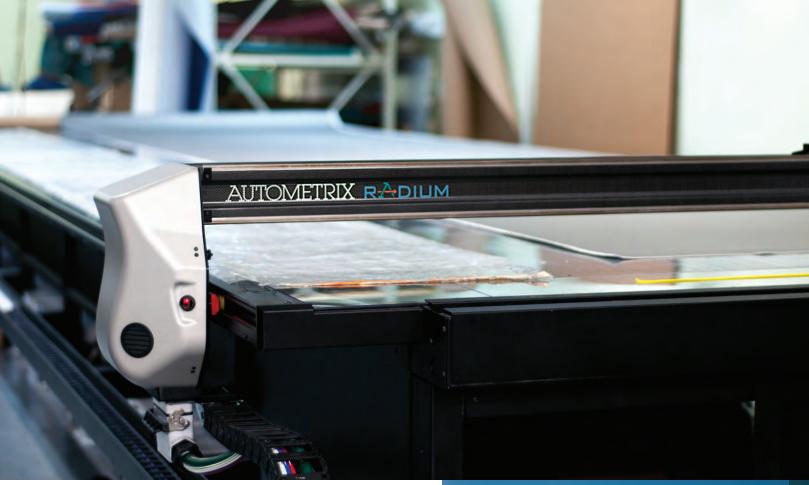
La compañía comenzó con cinco empleados en unas instalaciones de 1500 pies cuadrados. El negocio creció lentamente al principio, originalmente vendiendo solo tres productos: toldos plegables, toldos de tela y ventanas de vinil. Pero Schechner perseveró al expandir ofertas de productos basadas en las necesidades de los clientes y construir relaciones con contratistas, diseñadores y empleados.

"Nosotros dirigimos nuestro negocio como una familia," dijo Schechner. "Somos únicos en cuanto a eso. Tratar a la gente con dignidad y respeto es la cultura de nuestra compañía, y la familia inspira a eso."

La familia no siempre fue parte de Awning Works. Schechner no se animaba a convencer a sus dos hijos, Jeremy y Jarret, para que entraran al negocio de la familia, en cambio les promovió a que persiguieran sus propias pasiones. De niños, los hijos de Schechner trabajaron en el taller limpiando pisos y aprendiendo como producir e instalar el producto, pero por un tiempo, los chicos persiguieron otras áreas de su interés.

"Yo no quería que nuestros hijos se sintieran obligados a seguir con la compañía si no estaban interesados," dijo Schechner. "Incluso cuando es tu negocio, no siempre se trata de ti."

Pero sus hijos volvieron y trajeron experiencia de varios campos. Su hijo Jeremy creó en el 2003 la división de desarrollo en línea de e-commerce de la compañía, y ahora es la cabeza de todas las operaciones de comercio electrónico. La esposa de Jeremy,



Wendy, también entró a la compañía como la vice presidente de mercadeo. El otro hijo de Schechner, Jarrett, cuenta con su licencia general de contratista y se involucra en la parte de los toldos de la compañía.

"Ahora que los chicos están involucrados, tenemos más recursos," dijo Schechner. "Somos un negocio familiar sólido y ahora estamos tomando un nuevo camino al crecimiento."

Al mirar atrás, Schechner nunca pensó que Awning Works crecería tanto como lo hizo. La compañía de 48 personas ahora tiene un terreno de 20,000 pies cuadrados en adición al espacio de manufactura en sus instalaciones actuales. La compañía también maneja numerosos sitios web y tiendas, incluyendo la marca insignia Patio Lane.

"El negocio de verdad prosperó cuando lanzamos Patio Lane," dijo Schechner. "El edificio se ha convertido en un destino. Da la bienvenida a la comunidad del diseño para colaborar con sus clientes y crear un acercamiento al diseño holístico de todo un espacio, tanto en el interior como en el exterior. Pero no es solamente para los diseñadores, todos son bienvenidos. Es un lugar donde la gente puede construir una visión de su espacio personalizado y traerlo a la vida."

Uno de los más grandes logros de Patio Lane es proporcionar a los clientes productos personalizados. El software propio de construcción de cojines en el sitio web, permite a los clientes crear productos que alcancen sus especificaciones exactas y realicen la orden en línea. Patio Lane también ofrece la opción de usar el hilo de bordado Sunbrella®, para un verdadero cojín o almohada de exterior que sea resistente a los rayos UV y a su vez decorativo.

Cuando el hilo de bordado Sunbrella fue inicialmente lanzado, la subsidiaria de distribución de Glen Raven, Trivantage®, se acercó a Awning Works para ser el primer vendedor que ofreciera bordado Sunbrella en un formato de capacidad grande. Ahora Awning Works tiene la habilidad única de crear proyectos personalizados



a gran escala que pueden soportar completamente las condiciones severas de clima con facilidad. Uno de sus primeros proyectos con el Hilo de Bordado de Sunbrella fue un toldo personalizado para el Buddy Brew Coffee, una cafetería artesanal localizada en Tampa. Schechner y su equipo tienen metas de operaciones internacionales y creen que llegarán ahí enfocándose en la personalización.

"El hilo de bordado Sunbrella será el nuevo normal en cuanto a personalización de exteriores," dijo Schechner. "A diferencia de otras compañías, estamos dispuestos a tomar el reto de hacer una realidad la visión del cliente. Somos la compañía a la cual se recurre para este tipo de trabajo, y gracias a nuestra sociedad continua con Trivantage y Sunbrella, sabemos que nuestro negocio crecerá aún más."

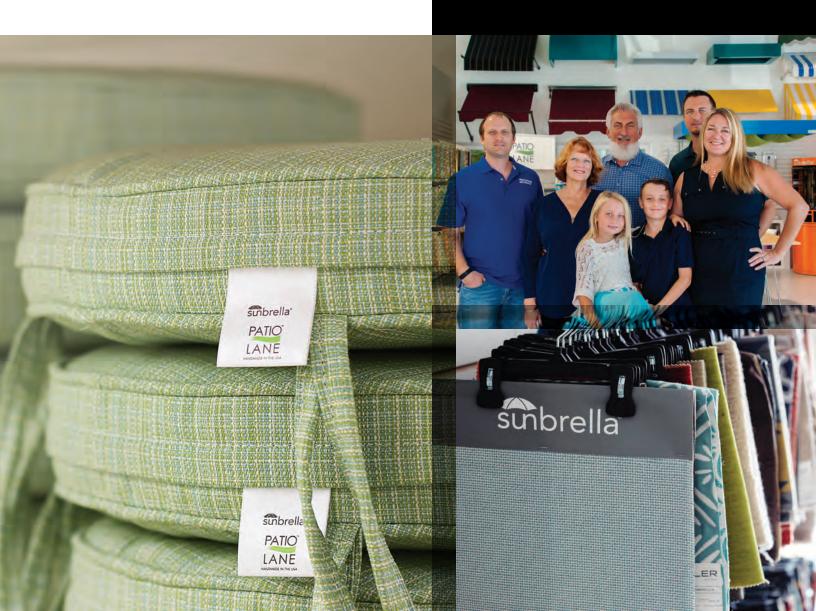
A pesar de nuestro potencial de crecimiento, la familia es todavía el corazón de Awning Works. Los nietos de Schechner ya trabajan en el taller, haciendo todo desde borrar pizarrones hasta cortar muestras de telas e incluso poner ojales. E igual como él era con sus propios hijos, Schechner solamente proporciona la oportunidad de entrar al negocio, no lo exige.

"Mis hijos son de los que más orgulloso estoy," dijo Schechner. "Yo nunca esperé que ellos regresaran, y ahora ellos dirigen la compañía. Incluso tenemos un plan de sucesión acomodado, del cual discutimos y trabajamos constantemente. Y ahora estamos tomando decisiones y construyendo el negocio de una manera que, si los nietos desean ser parte de la compañía, ésta estará ahí para ellos también."

En Internet en www.awningworksinc.com

"A diferencia de otras compañías, estamos dispuestos a tomar el reto de hacer de la visión del cliente una realidad. Somos la compañía a la cual se recurre para este tipo de trabajo, y gracias a nuestra sociedad continua con Trivantage y Sunbrella, sabemos que nuestro negocio crecerá aún más."

STEVEN SCHECHNER Presidente de Awning Works Inc.



EL ICÓNICO HOTEL O.HENRY EN GREENSBORO OBTIENE UN LEVANTAMIENTO DE TOLDO DE LA COMPAÑÍA DIZE

El caminar dentro del hotel O.Henry en Greensboro, Carolina del Norte, se siente como caminar en otra época— donde uno participa en el ritual del té de la tarde, antes de sentarse para una noche de jazz, cena y baile. La riqueza en diseño del lobby presenta unos paneles de madera elegantemente tallados, suntuosos tratamientos de las ventanas y sofás excedidos y sillas que invitan a los visitantes a sentarse, acomodarse y quedarse un rato. Al mirar hacia arriba podrá leer el texto completo en oro de El Regalo de los Reyes Magos (The Gift of the Magi), el trabajo más famoso del escritor de historias cortas y nativo de Greensboro, en honor a quien el hotel fue nombrado.



Desde el clásico taxi tipo Checker que espera llevarlo desde la ciudad hacia las habitaciones de invitados decoradas con muy buen gusto, el hotel completo destila un sentido mágico de tiempo y lugar que el fundador Dennis Quaintance emprendió alcanzar junto con su esposa, Nancy, la primera vez que se les ocurrió la idea para el hotel O.Henry hace más de 30 años atrás. Tomando la idea de diseño del hotel original que lleva el mismo nombre — localizado en el centro de Greensboro de 1919 a 1979 — las instalaciones actuales, construidas en 1998, miran hacia el pasado mientras abrazan el futuro. Una combinación de modernas comodidades en el hotel y sorprendentes características de diseño exterior, hace de este uno de los edificios más reconocidos de Greensboro.

"El O.Henry es un edificio icónico," dijo Fred Burke, presidente y CEO de The Dize Company, un gran fabricante y distribuidor de toldos comerciales y residenciales, lonas alquitranadas y cubiertas de ventanas en la costa este. Recientemente, Dize reemplazó los 131 toldos que proporciona al hotel O.Henry su fachada elegantemente diseñada.

"El hotel es una de las estructuras más altas en esta parte de la ciudad y recibe mucha luz solar directa y exposición a los elementos," explicó Burke. "Los toldos se reemplazan cada siete años con el fin de mantener la apariencia de la fachada tan bien como el día en que el hotel abrió hace 18 años."







Usualmente en un proyecto de esta escala, Dize reemplazaría los toldos desde exterior, pero esto puede ser difícil de hacer mientras hay huéspedes en el hotel. Entregar el producto final de la más alta calidad con molestias mínimas hacia los huéspedes, hizo que el equipo de Dize y O.Henry pensaran fuera de lo convencional.

"Este fue un proyecto único para nosotros porque terminamos reemplazando los toldos desde el interior de cada habitación del hotel en lugar de hacerlo desde el exterior," explicó Burke. "Trabajamos muy de cerca con el equipo de O.Henry durante el proyecto y también hicimos un simulacro dos semanas antes del inicio programado del proyecto para identificar cualquier falla en nuestro plan. Por eso, una vez que empezamos, pudimos reemplazar todos los toldos en solo tres semanas y media — muy por delante del tiempo estimado de cinco semanas.

Para cada habitación, Dize proporcionó un grupo de cuatro fabricadores/instaladores que trabajaron en una colaboración cercana con cuatro de los miembros del equipo O.Henry. Primero, el equipo de O.Henry removió las ventanas en cada habitación

para que el equipo de Dize pudiera extender un botalón afuera de la ventana. El toldo fue desensamblado y reensamblado en el lugar usando Crimson Red Firesist® en la tela del toldo, un estándar de la industria. El equipo de O.Henry reemplazó después las ventanas mientras que el equipo de Dize se fue a la siguiente habitación.

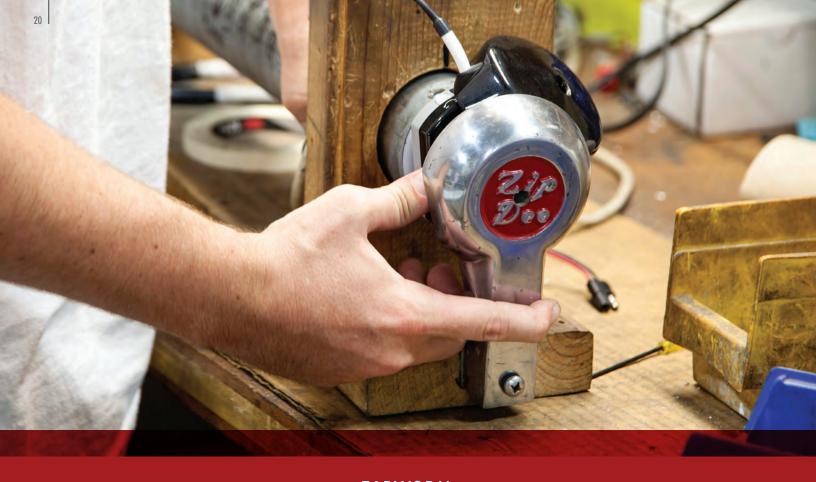
"The Dize Company ha estado trabajando con Glen Raven por un largo tiempo — desde antes de que Sunbrella se presentara," dijo Burke. "Este proyecto era realmente genial porque somos una compañía local que tuvo que usar materiales de una compañía local, de Carolina del Norte, en un hotel local cuya misión es estar 'dentro y en' la comunidad de Greensboro. El O.Henry es un punto focal en el paisaje de Greensboro y estamos orgullosos de ser parte de su historia."



"Este proyecto era realmente genial porque somos una compañía local que tuvo que usar materiales de una compañía local de Carolina del Norte, en un hotel local cuya misión es estar 'dentro y en' la comunidad de Greensboro."

FRED BURKE
Presidente y CEO de The Dize Company





'ZIP-A-DEE-DOO-DAH'

INSPIRA EL NOMBRE DE AWNINGS BY ZIP DEE

Henry Duda y su esposa, Lorraine, se encontraban acampando en su trailer a mediados de 1960 cuando Lorraine decidió que tuvo suficiente.

El camper estaba adornado con un toldo simple, que requería un gran esfuerzo en instalación manual. Un trabajo de dos personas, donde el primer paso era introducir la tela en el canal del toldo, un proceso que requiere precisión. Una vez que la tela quedaba en el lugar correcto, Henry sostenía el canal sobre su cabeza mientras que Lorraine ponía las estacas. Entonces el dúo trabajaba en conjunto para armar sus piezas y armar su toldo.

"¿Simple verdad?" preguntó Jim Webb, presidente de Awnings by Zip Dee Inc., mientras que contaba una de las tantas veces en las que los Duda levantaban su toldo de forma manual en una salida para acampar. "Era un trabajo tan frustrante e intensivo que finalmente Lorraine le dijo, 'Si tenemos que levantar un toldo una vez más, ya no iré a acampar nuevamente.' "

Como sucede frecuentemente, muchos negocios se fundan cuando alguien identifica un problema y trabaja para encontrar la solución. Tal fue el caso de Awnings by Zip Dee, un proveedor mundial de productos para vehículos recreacionales (RV). Siguiendo la declaración de su esposa, Duda, quien en ese momento era un exitoso hombre de negocios en la industria de lácteos, comenzó a trabajar en construir un mejor toldo.

"Al estar en el negocio de los lácteos, Henry sabía que el acero inoxidable era la clave para mejorar la estructura de un toldo," dijo Webb. "El diseñó un toldo para su trailer Airstream usando acero inoxidable para casi todo — canales, tuercas, pernos, lavabos, tornillos y otros equipos."

El resultado final fue un toldo más fácil de instalar y con una vida útil más larga, sin oxidarse. Tan pronto como éste fue instalado en su trailer, un vecino lo vio y le pidió a Duda que le construyera uno. Duda dejó su negocio de lácteos rápidamente y, en 1967, fundó su nueva compañía de toldos, la cual necesitaría un nombre.

Con un poco de su apellido y el poder de una canción pegajosa, Duda (pronunciado du-da) tenía la canción "Zip-a-Dee-Doo-Dah" metida en su cabeza un día y lo demás fue historia.

Hoy, Zip Dee fabrica toldos, sillas plegables, fundas para llantas y recintos de pantalla para el mercado de accesorios y OEMs. Cada toldo Zip Dee es fabricado a mano individualmente en Estados Unidos y enviado globalmente desde sus oficinas en el suburbio de Chicago occidental de Elk Grove Village, donde Zip Dee trabaja con clientes para identificar los accesorios correctos de Vehículos Recreacionales (RV's) para sus viajes.

"Nuestra compañía se maneja con un solo objetivo — hacer los mejores productos RV en la industria," dijo Webb. "Nosotros







no seguimos a la industria, la lideramos. Nadie más se toma el tiempo para hacer cada toldo bajo pedido o usa tanto acero inoxidable o hace un acabado manual como nosotros. Y nadie se acerca ni remotamente a ofrecer tantas opciones y personalizaciones extras."

Tome los colores de toldos, por ejemplo Zip Dee ofrece más de 150 colores de telas y estampados, incluyendo estampados verticales y sólidos clásicos, en todos los tonos y matices imaginables. Y el color no es la única ventaja que ofrece Zip Dee. Contrario a las normas de la industria, la compañía hace toldos personalizados de cualquier dimensión, en largos desde 9 pies y cualquier tamaño extraño hasta 23 pies, pulgada a pulgada.

"Yo aprendí de Henry que la calidad es el trabajo número uno y eso es lo que buscamos," dijo Webb. "Si alguien quiere un trabajo barato, entonces no tengo problema en dejar pasar la oportunidad."

Webb, un fabricante de velas, se convirtió en presidente de la compañía en el 2005, cuando él y dos viejos colegas, Ron Mullins y Ursula Kaceynski, compraron la compañía del yerno de Duda, Bob Miller, quien se convirtió en presidente después de la muerte de Duda en 1985. Webb y los vicepresidentes Mullins, quien maneja la manufactura, y Kaceynski, quien maneja la selección de telas, dirigen un equipo de 30 empleados quienes han construido las líneas de productos de toldo Zip Dee RV, para que estén entre las más comprensivas en la industria:

- Toldo automático Relax –Ideal cuando se instala un nuevo toldo automático o cuando se convierte un toldo de patio manual de Zip Dee con el juego de retroacondicionamiento.
- Toldo con brazo lateral automático Century Como su nombre lo indica, Century es completamente automática, operada por un interruptor a control remoto o de pared y diseñado para mejorar las experiencias del RV.

- La serie evolución No más lucha, con el simple toque de un botón, se extiende el AutoAwn (toldo automático) y el Evolution Automatic Window Awning (toldo para ventana automático).
- Toldo para patio Ya sea que el sofá tenga lados contorneados, Zip Dee tiene un toldo adaptado y un equipo complementario para crear la apariencia aerodinámica perfecta.
- Toldos para ventana, puerta y deslizables Los toldos Zip Dee dejarán fuera la lluvia y el sol, mientras que proporcionan una privacidad extra.
- Accesorios Zip Dee está desarrollando productos y accesorios innovadores de manera continua, con la tradición de la compañía de mejorar estilos de vida.

Para complementar el enfoque de la compañía de solo proveer materiales de la más alta calidad, cada toldo Zip Dee está hecho con telas Sunbrella® — un importante valor agregado para los clientes familiarizados con la icónica marca. Zip Dee ha utilizado Sunbrella, desde 1967, una relación que incluye consejos en las últimas tendencias de diseño y color para las líneas de sus productos.

"Sunbrella es una fuente constante de inspiración para el diseño," dijo Webb, añadiendo que la subsidiaria de distribución de Glen Raven, Trivantage®, es un asociado importante para ayudar a la compañía a identificar los gustos de los clientes que están en constante evolución.

"Somos líderes en nuestra industria no en una pequeña parte debido a nuestra sociedad con Trivantage," añadió. "Ellos son líderes en donde nuestros clientes se dirigen y son un instrumento para ayudar a Zip Dee a construir una marca global."

En Internet en awningsbyzipdee.com





EDICIÓN LIMITADA:

EL ARTE DE LA COLABORACIÓN EN EL DISEÑO DEL ESTILO DE VIDA DE YATES FRANCESES

¿Qué se obtiene al combinar dos marcas líderes en el mundo, reconocidas por su innovación, experiencia técnica, desempeño y diseño? Conozca 560 Imagine by Lagoon®, una edición limitada de un catamarán de lujo, un diseño único en su especie con la colaboración de Sunbrella® y las marcas de telas de rendimiento Dickson de Glen Raven Custom Fabrics.

"Esta es una sociedad única porque es la primera vez que Sunbrella se ha visto envuelta tan profundamente en el proceso de diseño de un bote de esta escala," dijo Marie-Hélène Roeland, gerente de mercadotecnia en Dickson. "560 Imagine es el resultado de una determinación compartida para crear un nuevo diseño insignia que fusione el estilo de vida Premium francés, al mundo de los yates."

Aunque la marca Lagoon ha estado usando telas Sunbrella por muchos años, esta es la primera vez que dos marcas colaboran a través del proceso de diseño de principio a fin. La colaboración trajo a los equipos de diseño y mercadeo de Dickson a la mesa, para determinar los temas de textiles para aplicar en el bote.

"El mundo de los yates usualmente es muy tradicional en su selección de telas, pero aquí nosotros hemos elegido telas más vibrantes y combinaciones de colores, brindando un toque de atrevimiento y creatividad a este catamarán," dijo Roeland. "Las telas vienen de una variedad de fuentes que incluyen nuestras colecciones marinas, la colección In & Out (interior y exterior) y nuestra colección de tapetes. Interior o Exterior, para una casa o un catamarán —esta sociedad muestra que Sunbrella puede ser usada para proporcionar los elementos de este genuino hogar en el agua."

560 Imagine es excepcional en su uso de textiles para diseñar espacios en interiores y exteriores, como las salas de una casa. La paleta de colores se caracteriza por las sombras de azul, beige arena y gris taupe para crear una armonía elegante, moderna y refinada. Las telas escogidas mezclan tejidos, jacquards y texturas interesantes; los tejidos personalizados, acabados y bordados añaden los detalles de lujo.

"560 Imagine es un buen ejemplo de colaboración entre dos casas, con estupendo diseño francés y que tienen los mismos valores de rendimiento y lujo," dijo Roeland. "Esta sociedad hace que la gente hable y ojalá que inspire nuevas ideas a nuestros clientes y el deseo de diseño y originalidad."



líneas de sus productos:

 Cubiertas Playpen – Hechas a mano y ajustadas a su necesidad para abrochar y asegurar alrededor de las partes con velcro. Cada cubierta personalizada tiene doble costura, completamente ocultas que no tendrán fugas y refuerzos cocidos

en el parabrisas y otros puntos de estrés.



- **Techos bimini** Los techos bimini de Tumacs están disponibles en una selección de telas cuidadosamente elaboradas para proporcionar protección en una amplia variedad de colores. Elaboradas y ajustadas específicamente para cada modelo de bote, cada cubierta personalizada se construye con equipo especialmente diseñado y telas de tipo náutico para asegurar el alto rendimiento y el bajo mantenimiento.
- Recintos Tumacs puede construir un recinto personalizado para cualquier tamaño o estilo de bote utilizando los materiales más finos en la industria. Disponibilidad de recintos completos y medios, la línea se fabrica con especificaciones exactas, garantizando un ajuste perfectamente adaptado a la medida.

"Nuestra experiencia, dedicación y eficiente acercamiento para fabricar cubiertas playpen, techos bimini y recintos, han ayudado a nuestra compañía a convertirse en un nombre establecido y confiable en la industria marina" dijo McCall. "También nos enorgullecemos de nuestra atención al detalle. Gary y cada uno de nuestros 55 asociados usan su creatividad y conocimiento para elaborar cada cubierta. Esa es la diferencia de Tumacs."

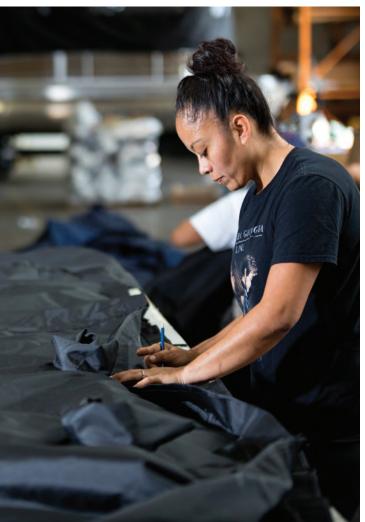
El éxito de Tumacs también puede ser medido en la expansión continua a través del medio oeste. Tumacs abrió un centro de fabricación en Elkhart, Indiana en 2006 para servir a Bennington Pontoon Boats, y la compañía comenzó a atender a Forest River Marine desde su ubicación en Indiana en el 2009. En el 2013, la compañía se expandió hacia Lansing, Michigan, para trabajar con Manitou Pontoon Boats y Apex Gillgetter. Todos son líderes de mercado en la industria, una distinción que también se extiende a Tumacs.

"Nosotros vamos muy lejos para hacer lo que los fabricantes de botes necesitan, cuando lo necesitan," dijo Chris Pressler, gerente general de las instalaciones de Tumacs Elkhart. "Cualquiera puede construir una buena cubierta de bote. Nosotros construimos cubiertas de bote de calidad, y lo que nos diferencia de otros competidores es el hecho de que estamos orientados al servicio."

El servicio de Tumac es legendario en la industria, en parte debido a su cercanía con sus clientes marinos. "Nuestros clientes necesitan







frecuentemente una cubierta que se pueda fabricar en unas horas," explicó Pressler. "Ellos tienen una idea y nosotros necesitamos estar en el lugar con ellos para crear un estampado en 20 minutos. Regresamos al taller, desarrollamos un prototipo y volvemos con un producto final que ellos puedan colocar en menos de cuatro horas."

McCall añadió que además de su equipo funcionando tan bien como una máquina bien aceitada, los clientes también siguen acudiendo a Tumacs porque las cubiertas de bote personalizadas están hechas usando las mejores lonas de grado marino disponibles para la industria, Sunbrella® y Sur Last®. Los navegantes han hecho de las telas de Sunbrella la tela marina número 1 debido al clásico buen aspecto de la marca, su resistencia a la decoloración, la facilidad de limpieza y la durabilidad, mientras que Sur Last es una tela de poliéster teñida en masa que es ideal para cubiertas de embarcaciones personales.

"Nuestros clientes solicitan estos productos de Glen Raven por nombre propio, especialmente Sur Last," dijo McCall, notando que sus clientes han ganado numerosos premios J.D. Power por la calidad total de sus productos. "La tela tiene éxito en las cubiertas playpen para botes pontón porque su tela tejida es resistente a la decoloración, durable y resistente a la abrasión."

En términos del futuro, la estrategia de negocios de McCall es adoptar un crecimiento orgánico con sus clientes existentes mientras mantiene la mirada en nuevas oportunidades en el negocio de rápida expansión de los botes pontón. Y a la edad de 60, él sigue trabajando muy de cerca para integrar a sus dos hijos al negocio — Matt, de 30, el Director Financiero de la compañía, y Rob, de 25, el Director Operativo.

"Nuestra estrategia de expansión es expandir una cubierta de bote a la vez, y mientras los botes necesiten cubiertas queremos a alguien con 'Mac' en el apellido que los haga," dijo McCall.

En línea en tumacscovers.com



UBICACIONES GLOBALES DE GLEN RAVEN

GLEN RAVEN, INC.

 Oficina corporativa Glen Raven, NC 336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

- Oficina corporativa Glen Raven, NC 336.227.6211
- Planta Anderson Anderson, SC 864.224.1671
- Planta Burlington Burlington, NC 336.227.6211
- Planta Burnsville Burnsville, NC 828.682.2142
- Planta Norlina Norlina, NC 252.456.4141
- Sala de exhibición High Point High Point, NC 336.886.5720

GLEN RAVEN TECHNICAL FABRICS

- Oficina corporativa Glen Raven, NC 336.227.6211
- Planta Avenida Park
 Glen Raven, NC
 336.229.5576

TRIVANTAGE

- Oficina corporativa Glen Raven, NC 336.227.6211
- Centro de distribución consolidada Mebane, NC 877.540.6803
- Centro de distribución de Texas Irving, TX 800.786.7610
- Centro de distribución de Washington Tukwila, WA 800.213.1465
- Centro de distribución del sur de California
 City of Industry, CA 800.841.0555

- Centro de distribución del norte de California Hayward, CA 800.786.7607
- Centro de distribución de Colorado Denver, CO 800.786.7609
- Centro de distribución de Florida Miami, FL 800.786.7605
- Centro de distribución de Georgia Lithia Springs, GA 800.786.7606
- Centro de distribución de Illinois Elmhurst, IL 800.786.7608
- Centro de distribución de Ohio Middleburg Heights, OH 800.786.7601
- Centro de distribución de Misuri Maryland Heights, MO 800.786.7603
- Centro de distribución de Nueva Jersey
 Somerset, NJ 800.786.7602

TRICAN CORPORATION

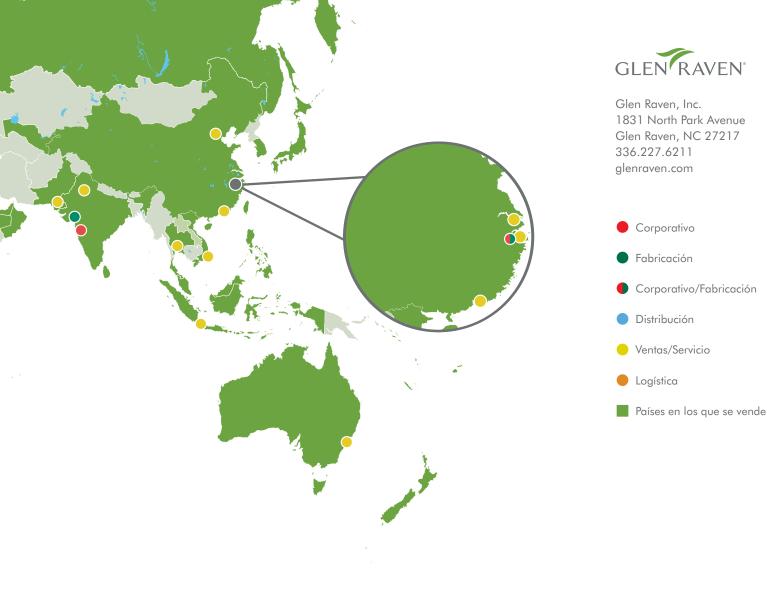
Mississauga, ON Canadá 800.387.2851

TUNALI TEC

- Tunali Tec Cuernavaca Jiutepec, Morelos México 800.00.88625
- Tunali Tec Guadalajara Guadalajara, Jalisco México 800.00.88625
- Tunali Tec Cancun Cancún, Quintana Roo México 800.00.88625

DICKSON-CONSTANT

- Oficina corporativa Wasquehal, Francia 33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL Gaglianico, Italia 39.015.249.63.03



- Dickson-Constant GMBH Fulda, Alemania 49.(0)661.380.82.0
- Dickson-Constant Nordiska AB Frölunda, Suecia 46.31.50.00.95
- Oficina de ventas Barcelona, España 34.93.635.42.00

DICKSON COATINGS

- Dickson PTL Dagneux, Francia 33.(0)4.37.85.80.00
- Dickson Saint Clair Saint-Clair de la Tour, Francia 33.(0)4.74.83.51.00

STRATA SYSTEMS

 Oficina corporativa Cumming, GA, EE. UU. 800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (INDIA)

Oficina corporativa Bombay 91.22.406.35100

- Planta Daman Bhimpore, Daman 91.260.222.1060
- Oficina de ventas de Hyderabad Hyderabad 91.9949.361.706
- Oficina de ventas de Gurgaon Gurgaon, Haryana 91.9871.102.146

GEO SOLUÇÕES (UNA EMPRESA STRATA)

São Paulo, Brasil
 11.3803.9509

GLEN RAVEN ASIA

- Oficina corporativa Jiangsu Province, Suzhou 86.512.6763.8151
- Oficina de ventas Distrito Xuhui, Shanghái 86.21.5403.8385
- Oficina de ventas Distrito de Xicheng, Pekín 86.10.8836.5210
- Oficina de ventas
 Distrito Luohu, Shenzhen
 86.755.2238.5117

OFICINAS GLOBALES SUNBRELLA/DICKSON

- Oficina de ventas del norte de América Latina Bogotá, Colombia 57.310.461.0776
- Oficina de ventas del sur de América Latina Montevideo, Uruguay 59.89.9209.219
- Oficina de ventas del norte de la Cuenca del Pacífico Distrito Xuhui, Shanghái 86.21.5403.8385
- Oficina de ventas de Vietnam Ciudad Ho Chi Minh, Vietnam 84.8.38.27.72.01
- Oficina de ventas de Indonesia Yakarta, Indonesia 62.21.5289.7393
- Oficina de ventas del sur de la Cuenca del Pacífico Nueva Gales del Sur, Australia 61.2.997.44393
- Oficina de ventas de Sudáfrica Puerto Elizabeth, Sudáfrica 27.(0)41.484.4443

- Oficina de ventas de Centroamérica Fort Myers, FL 239.466.2660
- Oficina de ventas de Tailandia Bangkok, Tailandia 66.87.515.8866

GLEN RAVEN LOGISTICS

- Oficina corporativa Altamahaw, NC 800.729.0081
- Oficina de Laredo Laredo, TX 956.729.8030
- Oficina de ventas de México Ciudad de México, México 011.525.55.561.9448
- Terminal de Nueva Jersey Avenel, NJ 800.729.0081
- Terminal de California City of Industry, CA 800.729.0081
- Terminal de Texas Laredo, TX 800.729.0081