

RAVEN

VERANO DE 2014 | Núm. 21





Allen E. Gant, Jr.
**PRESIDENTE Y DIRECTOR
EJECUTIVO**

Estimados lectores:

Al iniciar nuestra revista Raven su octavo año, pensamos que es un buen momento para un diseño renovado que estamos lanzando con este ejemplar. Esta nueva imagen va en consonancia con nuestra nueva identidad corporativa, lo que se refleja también en nuestro sitio web corporativo, www.glenraven.com.

Aun cuando la imagen de nuestra revista haya cambiado, nuestro enfoque sigue estando en nuestros muchos clientes innovadores, incluido Vanquish Boats que mostramos en la portada. Conforme emerge el mercado marino de la larga recesión, los constructores de barcos como Vanquish están disfrutando un resurgimiento de la demanda para embarcaciones de calidad.

Encontrará otros dos artículos en este ejemplar relacionados con embarcaciones que incluyen perfiles de Signature CanvasMakers y Carolina Custom Canvas. Signature CanvasMakers es un ejemplo excelente de cómo un equipo de marido y mujer pueden llevar un negocio a nuevos niveles, mientras que Carolina Custom Canvas ilustra un enfoque creativo en la fabricación de cubiertas para embarcaciones utilizando salas de trabajo móviles.

Volviendo la vista a los interiores, hay un artículo sobre Jordan's Furniture y sus galerías Sunbrella®. Fundada hace más de 90 años, el éxito de Jordan's se ha basado en muchos factores, entre ellos un compromiso para hacer que la experiencia de compras sea entretenida. Leerá sobre sus teatros IMAX, el espectáculo de láser en el agua y un enfoque de mercadotecnia integrado para las telas Sunbrella.

La decoración del hogar es también el tema de dos artículos de nuestra subsidiaria Dickson. ICA es

una empresa turca que está brindando acceso a las marcas internacionales líderes en decoración para el hogar, mientras que Jardinico de Bélgica lanzó recientemente una línea de muebles modulares, Colors®, que incluye telas Sunbrella en componentes con gran estilo y altamente flexibles.

Uno de los aspectos más inspiradores de nuestro negocio es la infusión de talento de otras industrias. Awnings Above de Duluth, Ga., fue creada por un veterano de la tecnología de computación que está utilizando sus experiencias corporativas para apoyar una cartera diversa de productos de sombra.

También en este ejemplar nos enorgullece presentar nuestro nuevo equipo de estrategia global de Glen Raven. Este grupo de 16 personas abarca operaciones de todo el mundo con la misión de utilizar sus talentos colectivos para impulsar la innovación.

Finalmente, completa este ejemplar un artículo sobre nuestro negocio de geomallas Strata que incluye operaciones en EE. UU., India y Brasil. Strata es una marca global en estabilización de suelo para construcción pública y privada así como el desarrollo de infraestructura.

Desearíamos agradecerle nuevamente por los negocios que hace con nosotros y su interés en Glen Raven. Nuestra meta con la revista Raven es compartirlas logros y la perspectiva de nuestros clientes, que esperamos que nos inspire a todos para tener más innovación en nuestros pensamientos y acciones.

Allen E. Gant, Jr.

RAVEN

VERANO DE 2014 | Núm. 21

02

VANQUISH BOATS PASA LA PRUEBA DE ESTRÉS MARÍTIMO

04

JORDAN'S FURNITURE ATRAE A LOS CLIENTES CON ALGO MÁS QUE SOFÁS

06

FABRICANTE MARINO TIENE TRÁILERES, PUEDE VIAJAR

08

ICA TRAE EL MUNDO DE LAS MARCAS DE DECORACIÓN DEL HOGAR A TURQUÍA

10

EMPRESA BELGA CREA SOFÁS PARA INTERIORES Y EXTERIORES

12

EMPRENDEDOR AÑADE HABILIDADES DE ALTA TECNOLOGÍA A LOS TOLDOS

14

MARIDO Y MUJER HACEN UN EQUIPO "TODO INCLUIDO" PARA LONAS MARINAS

16

STRATA CREA UNA MARCA GLOBAL EN GEOSINTÉTICOS

18

GLEN RAVEN, INC. ADOPTA UNA NUEVA IDENTIDAD CORPORATIVA

20

PRESENTAMOS AL EQUIPO DE ESTRATEGIA GLOBAL DE GLEN RAVEN

EN LA PORTADA:

VANQUISH BOATS SE ENFOCA EN DISEÑOS CLÁSICOS Y ATEMPORALES



VANQUISH BOATS PASA LA PRUEBA DE ESTRÉS MARÍTIMO



MORGAN HUNTLEY

Desde la perspectiva de Morgan Huntley, los últimos años han sido la más dura prueba de estrés para los nuevos constructores de embarcaciones. Aquellos que sobrevivieron a la peor época de la recesión deberían tener confianza en su capacidad de permanencia.

"La resistencia de nuestra propia empresa ha sido resultado de nuestros diseños, que son diseños comprobados, auténticos y clásicos", declaró Huntley, presidente de Vanquish Boats de Newport, R.I. "Nuestras embarcaciones están inspiradas en la tradición artesanal en Nueva Inglaterra y serán tan bellas en 20 ó 50 años como lo son el día de hoy".

Huntley compró Vanquish Boats en 2010 y siguió con su compromiso de construir embarcaciones basadas en el diseño de los botes pequeños clásicos de Nueva Inglaterra. Desde la reubicación de la empresa en Newport, Huntley y su equipo han creado una línea de cuatro modelos que enfatizan el estilo de la era de Gatsby, al mismo tiempo que incorporan innovaciones en diseño y una amplia gama de opciones personalizadas. Las embarcaciones Vanquish han sido descritas como "clásicas y a la vez innovadoras, bellas y al a vez prácticas, únicas y a la vez atemporales".

"Desde el inicio, nuestra meta ha sido crear una identidad de marca específica para nuestra empresa", declaró. "Dos de las maneras más importantes mediante las cuales lo hemos logrado son enfocándonos en

modelos con motor dentro de borda, lo cual es raro para embarcaciones del tamaño de las que construimos, y ofreciendo a nuestros clientes una amplia elección de opciones para personalizar sus embarcaciones. Hasta ahora, solamente hemos construido dos embarcaciones que fueron exactamente iguales".

También el equipo administrativo de Vanquish Boats ha sido esencial para la resistencia de la empresa al brindarles su valiosa experiencia. Huntley es un graduado de Landing School e International Yacht Restoration School con más de 15 años de experiencia en la construcción de embarcaciones. Tiene una licencia de maestro embarcaciones de 50 toneladas de los guardacostas de EE. UU.

El diseñador de Vanquish Boats, Doug Zurn, ha creado más de 150 yates de motor y de vela únicos desde el establecimiento de su compañía de diseño Zurn Yachts en la década de 1990, y es responsable de la apariencia clásica única de Vanquish Boats. Es graduado del Instituto Westlawn para el diseño de embarcaciones pequeñas y es miembro de la Sociedad de Arquitectos Navales e Ingenieros Marinos (Society of Naval Architects and Marine Engineers, SNAME).

Ron Martel, gerente de producción, tiene más de 30 años de experiencia en la construcción de embarcaciones y la administración de producción de yates; Jake Popek, director de ventas, tiene una década de experiencia

En Internet en www.vanquishboats.com.



en la venta de embarcaciones con múltiples distribuidores. Este equipo no solamente apoya la línea actual, sino que está participando activamente en el diseño y desarrollo continuos.

“Uno de los obstáculos que tuvimos que superar era cómo se comportarían nuestros diseños mar adentro”, comentó Huntley. “Nuestras quillas en forma de V y la solidez de nuestra ingeniería pueden resistir todo lo que se les ponga enfrente. Hemos analizado nuestro laminado del fondo, la superficie en movimiento, y hemos determinado que bajo una presión de 32,000 libras por pulgada cuadrada se flexionará solamente un octavo de pulgada”.

Aun cuando el mercado principal de la empresa ha sido la Costa Este, Vanquish Boats se está extendiendo a todo el país mediante una red creciente de distribuidores. También han sido esenciales para su éxito los artesanos marinos y los socios comerciales en el área de Newport, así como su relación con Glen Raven Custom Fabrics y su marca Sunbrella® de productos marítimos.

“Construimos embarcaciones que definen la individualidad de cada propietario, y el rango de elección de telas de Sunbrella permite a cada comprador crear una apariencia única”, indicó Huntley. “Sunbrella es sinónimo de calidad y cuando recorremos la lista de verificación de las

operaciones, no tenemos que vender la idea de utilizar Sunbrella. Decimos que la tela será Sunbrella y ese es el fin de la conversación”.

En términos del valor de la marca, Vanquish y Sunbrella se apoyan mutuamente, y cada una de las marcas envía un mensaje congruente.

“Vanquish y Sunbrella fueron hechos realmente uno para el otro, puesto que ambos tienen una imagen clásica y atemporal así como una dedicación absoluta a la calidad”, dice Vince Hankins, gerente de negocios industriales de Glen Raven Custom Fabrics. “Nuestras telas apoyan la visión de Vanquish de las embarcaciones como un arte sobre el agua”.

Huntley sigue viendo un resurgimiento del mercado marino, particularmente en el nivel superior, con nuevos compradores que buscan una mayor versatilidad. Con su capacidad para ofrecer opciones de personalización, esta tendencia se ajusta bien al enfoque de Vanquish.

“Nuestros compradores desean una embarcación que pueda ser divertida para un crucero social con la familia y los amigos, con muchos espacios para sentarse, o con todo el equipo necesario para un viaje de pesca”, comenta Huntley. “Podemos integrar ese tipo de flexibilidad en la manera en la que personalizamos cada embarcación”.



JORDAN'S FURNITURE ATRAE A LOS CLIENTES CON ALGO MÁS QUE SOFÁS

La mayoría de las personas visitan las tiendas de muebles para buscar y comprar muebles. Sin embargo, no siempre es así en el caso de Jordan's Furniture.

Jordan's ciertamente tiene muchas líneas de muebles de calidad para todas las habitaciones de la casa en sus cinco grandes ubicaciones en Massachusetts, New Hampshire y Rhode Island. Sin embargo, esta empresa de muebles de 96 años de antigüedad no solamente ofrece excelentes sofás para atraer a las personas a las tiendas.

En su tienda de Reading, Mass., los clientes pueden pasearse en un trapecio, disfrutar hamburguesas y helado, y ver una película en un teatro IMAX 3D con 500 asientos. La tienda de Reading también incluye Beantown, una réplica del centro de Boston que está construida con cerca de 25 millones de gomitas de dulce. En la tienda de Jordan's en Natick Mass., los clientes pueden experimentar un escenario animado de Bourbon Street con un espectáculo multimedia de Mardi Gras, y también disfrutar de sándwiches de rosbif y ver películas en el segundo teatro con la gran pantalla de IMAX de Jordan's.

En la tienda de Avon, Mass., los clientes se divierten con el paseo Motion Odyssey Movie (MOM) de Jordan's, que es teatro con un simulador de vuelo de 48 asientos con una pantalla de cuatro pisos de altura. La tienda de Nashua, N.H. de Jordan's tiene galletas de chocolate recién horneadas; en Rhode Island, la tienda de Jordan's en Warwick incluye SPLASH, un espectáculo diseñado especialmente con láser, video, audio y 9,000 boquillas de agua que brindan una experiencia asombrosa. Todas las tiendas excepto Warwick tienen ubicaciones individuales, lo que las hace verdaderos destinos de entretenimiento.

"Debido a que las personas tienen tantas opciones cuando se trata de comprar muebles, deseamos darles razones para comprar en nuestras tiendas", dice Josh Tatelman, vicepresidente de comercialización y bisnieto del fundador de la empresa, Samuel Tatelman. "Ciertamente tenemos productos de calidad, excelente servicio y una reputación de integridad, pero añadimos entretenimiento que crea una experiencia de compras diferente. Cuando las personas compran en nuestras tiendas, se divierten".

Barry y Eliot Tatelman, que continuaron el negocio de su padre, Edward, en 1973, han sido la energía creativa que sostiene a Jordan's. Colocaron a la empresa en el camino de un crecimiento estable al abrir nuevas ubicaciones que incorporaron entretenimiento a las compras y al volverse celebridades locales en comerciales cómicos de televisión que muchas veces incluían parodias de anunciantes nacionales. Los enfoques innovadores de Jordan's atrajeron la atención de Warren Buffet y Berkshire Hathaway, quienes compraron Jordan's en octubre de 1999 e hicieron inversiones para un crecimiento continuo.

El enfoque de Jordan's para encontrar nuevas maneras de atraer clientes a sus tiendas los llevaron a una asociación cooperativa con Glen Raven Custom Fabrics que inició en el otoño del año pasado.

"Nuestra filosofía ha sido siempre desarrollar programas de comercialización que emocionen a nuestros clientes y les brinden otra razón para venir a las tiendas", dice Josh. "Empecé a ver más presentaciones de telas Sunbrella® para interiores en el mercado de muebles High Point, y empezamos a pensar que podríamos crear un programa de comercialización alrededor de Sunbrella por las características, los beneficios y el valor de la marca".

Josh se puso en contacto con un equipo de liderazgo en Glen Raven Custom Fabrics: Dave Swers, presidente, Hal Hunnicutt, vicepresidente de mercadotecnia, y Greg Rosendale, gerente del mercado residencial. Estuvieron de acuerdo en trabajar juntos para lanzar las galerías de muebles Sunbrella en Jordan's.

El programa incluye el diseño de las galerías Sunbrella, la capacitación de los asociados de ventas, acuerdos de suministros con importantes fabricantes de muebles que incluyen telas Sunbrella y un programa de comunicación de mercadotecnia que enfatice la televisión y el video en línea. Con su estilo único, cálido y familiar, Eliot Tatelman, el padre de Josh, presidente, director ejecutivo y vocero principal, explica cómo las telas Sunbrella son durables y se pueden limpiar con blanqueador. Algunos de los comerciales incluyen niños que disfrutan de helados para dar un toque familiar y para enfatizar la naturaleza de cuidado fácil y sin preocupaciones de las telas Sunbrella.

"Sunbrella es una tela en la que los niños pueden sentarse todos los días en la sala familiar y uno no tiene que preocuparse por derrames y manchas", dice Josh. "No puedo pensar en una razón por la que usted no use Sunbrella en toda su casa".

Las nuevas galerías de Sunbrella que incluyen Bauhaus, Capri, Klausner, Kincaid, Four Seasons, Rowe y CMI han logrado la meta de la compañía de atraer compradores.

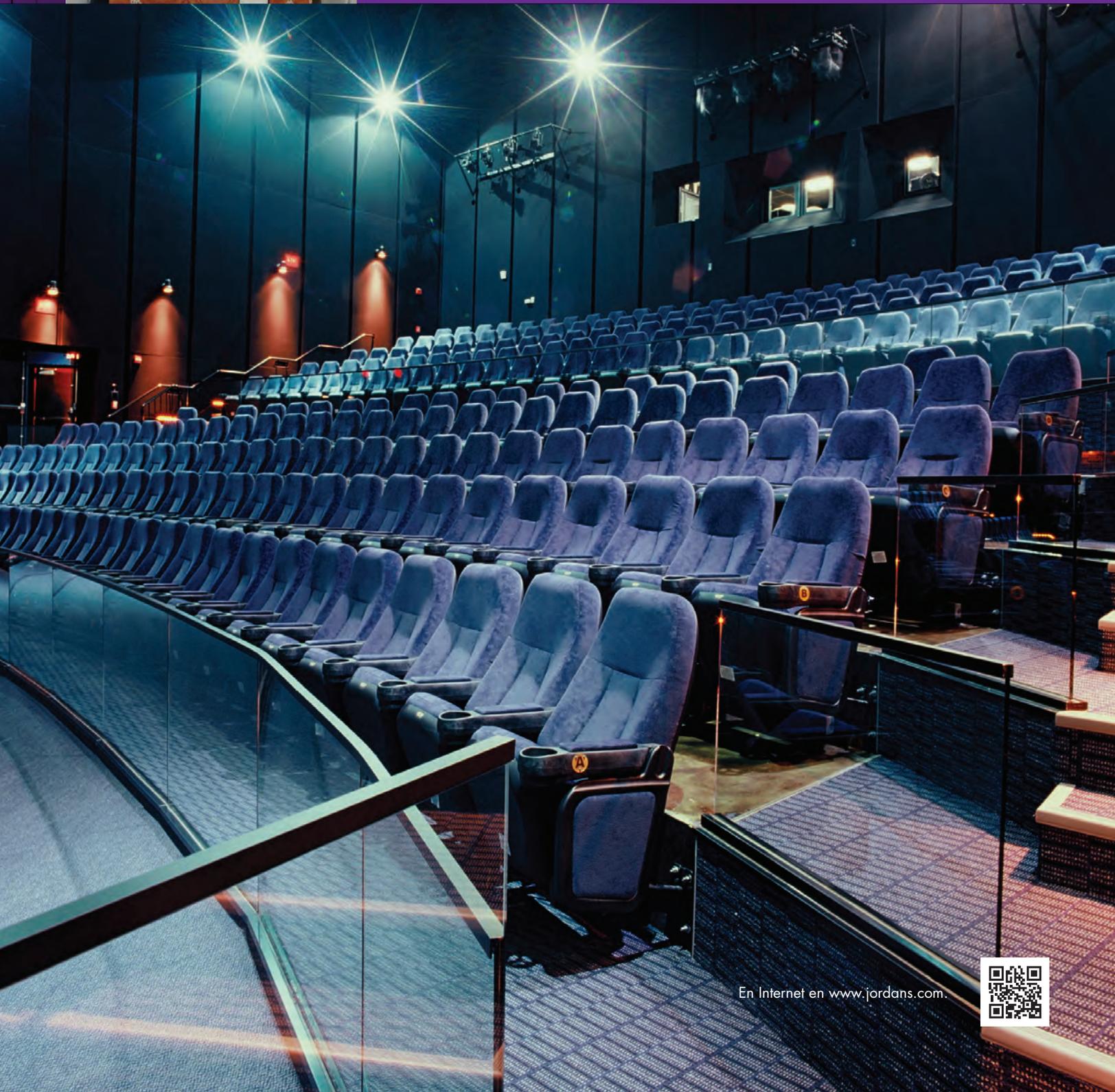
"La gente empezó a llegar a las tiendas y preguntar por las telas Sunbrella por su nombre", añade Josh. "No puedo recordar otro programa de comercialización en lo que esto haya ocurrido".

El programa de Jordan's tomó alrededor de un año para desarrollarse, incluyendo una cercana colaboración entre equipos creativos, mercadotecnia, ventas y equipos de comercialización en Glen Raven y en Jordan's. Cientos de detalles han sido parte de este exitoso lanzamiento, incluida la forma en los que los comerciales de televisión han presentado cómo las marcas Jordan's y Sunbrella son altamente complementarias.

"Definitivamente nos hicimos notar y Sunbrella se ha vuelto un nombre familiar para nuestros clientes", dijo Josh. "Las personas vienen a nosotros con la confianza de que las trataremos bien y esto es lo que reflejan nuestros comerciales de televisión. Mi padre tiene una gran reputación en el mercado, y con Sunbrella tenemos un producto en el que todos podemos creer".



EXTREMO IZQUIERDO Eliot Tatelman, presidente, director ejecutivo y vocero principal de Jordan's, aparece en comerciales de televisión y en video en línea para enfatizar la naturaleza amigable con los niños de las telas Sunbrella® fáciles de limpiar. **IZQUIERDA** Josh Tatelman, vicepresidente de mercadotecnia de Jordan's, a la izquierda, con Greg Rosendale, gerente del mercado residencial de Glen Raven Custom Fabrics. **ABAJO** Teatro IMAX en Jordan's furniture.



En Internet en www.jordans.com.



FABRICANTE MARINO TIENE TRÁILERES, PUEDE VIAJAR

El clásico adagio de que “el tiempo es dinero” es especialmente cierto en el negocio de la fabricación marina. El trabajo puede depender de la temporada, con la demanda excediendo por mucho la capacidad durante los meses de primavera y verano, lo que significa que los fabricantes más eficientes son los más exitosos.

Dan Weaver, propietario de Carolina Custom Canvas de Lake Norman, ha llevado esta perla de sabiduría al extremo con un modelo de negocio que es completamente móvil. Opera desde dos tráileres que están equipados con todo lo que necesita para fabricar cubiertas y cerramientos para embarcaciones para una clientela ubicada principalmente en Lake Norman, que está aproximadamente a 30 minutos al norte de Charlotte, N.C.

“Aprendí de este negocio trabajando desde unidades móviles en la parte norte del estado de Nueva York, en donde prácticamente todo fabricante marino es móvil”, comentó. “Nos mudamos al sur porque aquí podemos trabajar prácticamente todo el año; tener un lugar de trabajo móvil es la única manera que conozco para operar”.

Weaver opera actualmente dos tráileres de fabricación marítima, uno de ellos tiene 7.3 metros (24 pies) de largo y los otros 8 metros (26 pies). Dentro de los tráileres encontrará todo lo que hay en un taller de fabricación marina tradicional: tablas de corte, máquinas de coser, instalaciones para doblar marcos, telas y herramientas. Diseñó el acomodo interior para maximizar el espacio disponible y para lograr la máxima eficiencia posible. Los anaqueles y las bolsas en los lados del tráiler ayudan a mantener todo organizado y al alcance de la mano.

“Todos nos pusimos a pensar en la manera en que debíamos organizar el interior del tráiler”, añadió. “Es un espacio pequeño, así que usamos bolsas y anaqueles en los lados del tráiler para que las cosas no estuvieran en el suelo”.

Weaver opera actualmente con tres empleados, incluido él mismo, y ha disfrutado de un crecimiento continuo de su negocio. Atribuye una gran parte de su éxito a su operación móvil.

“En lo que a mí respecta, ser móvil es la única manera de trabajar”.

DAN WEAVER





CAROLINA CUSTOM CANVAS

“Con nuestras unidades móviles, vamos a donde está la embarcación y hacemos la fabricación y la instalación completas con la embarcación en el agua, normalmente en un día”, comentó.

En un proyecto típico, Weaver y uno de sus empleados trabajan en equipo para tener la máxima eficiencia. Toman medidas trabajando juntos y luego Weaver trabaja dentro del tráiler cortando y cosiendo mientras su asociado completa la instalación. Debido a que la mayor parte de los trabajos requieren de cuatro a seis horas, este equipo puede normalmente completar un proyecto grande e iniciar otro en la misma ubicación en el mismo día. Los tráileres pueden también dejarse cerca de las instalaciones para reducir los costos de viaje.

La movilidad demostró ser ventajosa para Weaver y su equipo durante la recesión pues les permitió ir a buscar trabajo en lugares que estaban a tres o cinco horas de Charlotte, incluyendo las costas de las Carolinas. Sigue disfrutando un mayor alcance geográfico pero conforme la economía ha mejorado, los dueños de embarcaciones en Lake Norman han mantenido a Carolina Custom Canvas en movimiento. Las unidades móviles de Weaver son también una manera poco costosa y efectiva de publicidad, lo que normalmente genera más trabajos.

“Es como tener dos espectaculares alrededor del lago todo el tiempo”, dijo. “Hacemos mucho trabajo en los puertos deportivos y es frecuente

que la gente se nos acerque y nos pregunte si podemos hacer un proyecto en su embarcación”.

Trivantage, la subsidiaria de distribución de Glen Raven, proporciona las telas Sunbrella® y otros materiales que Weaver necesita para su negocio, con entrega al día siguiente en su base central.

“Dan se ha ganado una gran reputación alrededor del lago y todo el mundo lo conoce”, dice Kevin Nieters, representante sénior de cuentas de Trivantage. “Las operaciones móviles no son para todos los fabricantes marítimos debido a las limitaciones de espacio, pero Dan utiliza sus tráileres con mucha ventaja alrededor de Lake Norman”.

Weaver estima que el costo de un tráiler para fabricación marina móvil, totalmente equipado, es de alrededor de \$25,000, lo que puede recuperarse en aproximadamente dos años, dependiendo de las habilidades y la eficiencia del fabricante.

“Cualquiera que esté interesado en convertirse en móvil debería visitar primero a un operador móvil para darse una idea de lo que significa”, dijo. “En lo que a mí respecta, ser móvil es la única manera de trabajar”.



Para ver a Carolina Custom Canvas en acción, vaya a: www.youtube.com/watch?v=SKjpX-upzD0



Para ver un video sobre Carolina Custom Canvas vaya a: www.youtube.com/watch?v=J07ukrkUGcg



ICA TRAE EL MUNDO DE LAS MARCAS DE DECORACIÓN PARA EL HOGAR A TURQUÍA

El mercado de la decoración para el hogar se ha convertido verdaderamente global en su alcance y no encontrará mejor ejemplo de esta visión de expansión global que en ICA Home and Garden de Turquía. Establecido en 1990, este negocio familiar está ubicado en el lado asiático de Estambul y brinda acceso a una amplia variedad de las marcas más famosas de decoración para el hogar en el mundo, entre ellas Ralph Lauren, Whitecraft, Century, Gloster, Weber, Sunbrella®, Dickson® y muchas más.

“Nuestra filosofía siempre ha sido brindar los mejores productos disponibles en cada clase con el mejor servicio posible al mejor precio para nuestros clientes”, dice Cenk Kilbey, director administrativo de ICA. “Esta trilogía es esencial para el desarrollo y la planeación futura de nuestra empresa porque si falta uno de esos valores, los otros dos pierden su esencia y su poder. Nuestra estrategia ha sido ser el socio preferido de negocios de nuestros clientes, proporcionando productos y servicios inmaculados”.

ICA opera tres almacenes que tienen más de 10,200 metros cuadrados (110,000 pies cuadrados) de espacio de almacenamiento y nueve salas de exhibición con 15,790 metros cuadrados (170,000 pies cuadrados) de área de exhibición. La compañía provee de productos textiles industriales y muebles para interiores y exteriores, así como accesorios a canales de venta al mayoreo y menudeo. Además, la compañía

tiene piezas de repuesto y maquinaria para las operaciones de textiles industriales, así como capacitación en el producto, materiales colaterales y servicios posteriores a la venta. La base de clientes de la compañía incluye fabricantes de toldos y tiendas, constructores de embarcaciones, fabricantes de cojines, diseñadores de interiores y constructores residenciales.

Dickson tiene un papel central en la estrategia de negocios de ICA, asegurando el acceso a las marcas Sunbrella® y Dickson® junto con su perspectiva sobre las nuevas tendencias de mercadotecnia y productos.

“Como el distribuidor más grande y más antiguo de textiles industriales en Turquía, Dickson tiene un papel esencial en nuestra estrategia de negocios”, dice Kilbey. “Los productos innovadores de Dickson nos aseguran que seguiremos siendo el líder del mercado. El compromiso de Dickson con la responsabilidad social y las prácticas ecológicas son también importantes para nuestros clientes y se alinean bien con las políticas sociales de ICA”.

Las salas de exhibición en las tiendas y las oficinas de ventas de ICA están ubicadas en el lado asiático y europeo de Estambul, Izmir y Antalya. La empresa presta servicio principalmente al mercado turco pero está planeando una expansión a los países vecinos hacia el oriente.



ICA



CENK KILBEY

Director administrativo
de ICA Home and
Garden de Turquía

ICA Home and Garden de Turquía se enfoca en las marcas Sunbrella y Dickson en las exhibiciones comerciales de la industria.

En Internet en www.ica.com.tr.



“Representamos tanto a la marca Sunbrella como a Dickson en Turquía”, dice Kilbey. “De Sunbrella tenemos toldos, tapicería y telas marítimas, junto con accesorios como trenzas, vinilo, hilos de alto desempeño y maquinaria. De Dickson, nuestras líneas de producto incluyen telas para toldos y protecciones solares, así como materiales de PVC para telas de persianas y cubiertas invernales, distribuidas a más de 500 clientes activos en toda Turquía”.

La protección solar es especialmente importante en Turquía, lo que hace que la oferta de telas de alto desempeño disponibles a través de Dickson sea particularmente importante para ICA.

“El grupo Dickson es reconocido por ofrecer su experiencia técnica de primera clase en el campo de la protección solar”, dijo Kilbey. “Esta experiencia técnica nos permite tener los productos más innovadores, durables y resistentes al sol que están disponibles. Desde el punto de vista del diseño, Dickson nos asegura el acceso a los estampados, las combinaciones de color y los materiales de mercadotecnia más innovadores disponibles. Su enfoque orientado hacia los clientes y servicios posteriores a la venta son también ventajas esenciales”.

Burçin Salmaner se desempeña como gerente de mercado de Dickson para Turquía y es el contacto para ICA junto con Philippe Herrault, gerente de exportaciones para los países del este de Europa.

“ICA es el puente hacia Turquía de diferentes proveedores en todo el mundo”, comentó Salmaner. “Son uno de los mayores importadores en sus segmentos, lo que significa que están cubriendo demandas para mercancías específicas que no son fabricadas nacionalmente”.

De acuerdo con Salmaner, ICA no solamente brinda acceso a marcas y productos líderes en el mundo, sino que mantiene un contacto cercano con los clientes en apoyo hacia un enfoque basado en soluciones.

“ICA es una empresa muy orientada a las soluciones, lo que significa que comprenden las necesidades de sus mercados y eso nos inspira a encontrar soluciones que satisfagan esas necesidades”, indicó. “Cuando presentamos nuestros productos, ICA trabaja muy de cerca con nosotros para llevar esas nuevas ofertas al mercado con éxito; es una relación muy dinámica y una situación en la que todos ganamos”.

Para ICA, el respeto y la relación benéfica son mutuos.

“Las personas de Dickson tienen mucha experiencia y no solamente son grandes colegas, sino buenos amigos”, añadió Kilbey. “Su conocimiento de los mercados y su experiencia técnica nos da una gran confianza, y nos conforta cuando trabajamos con nuestros colegas en Dickson”.

EMPRESA BELGA CREA SOFÁS PARA INTERIORES Y EXTERIORES





Conforme se difuminan las fronteras entre la decoración de interiores y de exteriores, la demanda de muebles que puedan usarse en el interior y el exterior sigue creciendo. Jardinico, una empresa establecida en Bélgica con una reputación internacional en la fabricación de cojines de alta calidad, está enfrentando esta necesidad con una nueva línea de sofás desarrollada con el apoyo de Dickson-Constant.

“Definitivamente hay un mercado para sofás de exteriores que ofrecen diversión casual para reunir a los amigos y la familia”, dijo Bruno Vandeputte, que es propietario de Jardinico junto con su hermano Bram. “Descansar con comodidad fue el concepto que nos llevó a la creación de esta nueva línea”.

La línea de sofás de interiores y exteriores de Jardinico se llama “Colors®”, lo que enfatiza la disponibilidad de una amplia gama de telas Sunbrella®. Con base en un diseño moderno y modular, los artículos de la colección Colors pueden usarse en una variedad de ubicaciones que van desde la orilla de la alberca hasta los salones familiares. Las agarraderas integradas hacen que volver a arreglar las unidades modulares sea fácil y rápido.

“Nuestros mercados para la colección Colors incluyen tiendas de muebles de alto nivel, así como desarrolladores de proyectos y arquitectos”, declara Bruno. “El diseño moderno y el concepto modular, junto con el hecho de que podemos hacer la entrega en tres semanas en cualquier color, hace a esta colección única en su tipo en el mercado”.

También contribuye el que la línea Colors se distinga en su construcción, que incluye la espuma EZ DRY, un recubrimiento en las superficies interiores y ventilación que permiten que el agua pase a través de él. Las telas Sunbrella fueron seleccionadas por sus colores brillantes, resistentes a la decoloración, resistencia al agua y durabilidad. Jardinico y Dickson-Constant colaboraron en la creación de la línea, junto con Pieter Verhelst, gerente de mercado de muebles para interiores y exteriores, que es el contacto principal para Dickson.

“Tenemos una relación de trabajo cercana con

Dickson como nuestro proveedor más grande de telas”, dijo Bruno. “Ellos nos hacen entrega diaria de telas y nosotros podemos ayudar a sus otros clientes cuando necesitan cojines con urgencia”.

Jardinico fue establecida en 1999 como fabricante de cojines y ropa infantil. En 2001, se canceló la fabricación de prendas de ropa y la compañía se enfocó en los cojines; una segunda división de la compañía ofrece una línea extensa de productos de sombra, incluyendo sombrillas para jardín y accesorios decorativos. La compañía tiene sus oficinas centrales en Avelgem, Bélgica, con una instalación de producción en Gorzow, Polonia.

La compañía da servicio a clientes en la Unión Europea, Asia, Australia y Nueva Zelanda con un enfoque en cojines hechos a la medida para marcas de muebles de alto nivel. Jardinico, que ha sido cliente de Dickson durante 14 años, es bien conocida por su producción de calidad y su capacidad de entregar cojines en tres semanas en una gran variedad de formas y colores.

“Jardinico es una compañía enfocada en calidad e innovación, lo que hace que nuestra asociación con ellos sea una unión ideal”, dijo Verhelst. “La colección Colors ha generado mucha más atención en el mercado, como lo demuestran las exhibiciones comerciales internacionales a las que asistimos. Es una línea que se ajusta perfectamente a los estilos de vida informales de hoy”.



En Internet en www.jardinico.com.





EMPRENDEDOR AÑADE HABILIDADES DE ALTA TECNOLOGÍA A LOS TOLDOS



Jerry French había trabajado en el mundo de alta tecnología de las corporaciones estadounidenses durante varios años cuando decidió que era el momento de cambiar. Aun cuando había tenido éxito como consultor ayudando a grandes empresas con la instalación de software empresarial, él y su esposa tenían cuatro hijos pequeños en casa y llegó el momento en que decidió dejar de viajar.

“En el negocio de los toldos vimos un mercado en el que no había líderes nacionales definidos y unos cuantos participantes regionales grandes”, dijo French. “Para nosotros era un mercado disponible en donde yo podía aplicar mis conocimientos de negocios y tecnología para crear una operación eficiente”.

French formó su nueva empresa, llamada “Awnings Above”, en Duluth, Ga., durante 2005. Su visión fue una empresa que ofreciera una amplia gama de productos relacionados con sombra, que aplicase la tecnología en todos los aspectos del negocio, enfocándose principalmente en el trabajo comercial, a la vez que buscaría oportunidades residenciales concretas y se expandiría en todo el sureste.

“No quería atar al negocio a una sola línea de negocios y deseábamos evitar los altibajos estacionales”, declaró. “Hoy en día los arquitectos especifican todo tipo de estructuras de sombra, incluidos toldos, doseles y persianas. Al ofrecer una amplia gama de productos, los contratistas generales pueden contratarnos para hacerlo todo, lo que es una gran ventaja, tanto para ellos como para nosotros”.

El menú de productos de Awnings Above va desde toldos y doseles de tela hasta toldos retractables, velas de sombra y persianas tipo Bahamas. Aun cuando los productos son diversos, están apoyados por un conjunto de habilidades comunes establecidas por este equipo de 15 empleados.

“Hemos visto mucho crecimiento en las velas de sombra para proyectos residenciales y comerciales”, indica French. “Son poco comunes y añaden un agradable toque arquitectónico a una casa u oficina. También ha habido un incremento en la demanda de persianas Bahamas que también lucen muy bien”.

En términos del uso de la tecnología, French ha usado su experiencia corporativa para traer más eficiencia a su negocio de toldos.

“La tecnología ha sido la clave de nuestro éxito”, comenta. “Realmente aumenta la eficiencia de cada parte del negocio desde el presupuesto, pasando por hacer que las cosas se fabriquen, hasta la manera en la que interactuamos con los clientes. Los grandes contratistas generales con los que trabajamos agradecen las maneras en las que aplicamos la tecnología”.

Con su enfoque en construcción comercial, la capacidad de Awnings Above para trabajar en proyectos en todo el Sureste también ha sido esencial.

“El área geográfica que cubrimos está en función de las relaciones que hemos construido a lo largo de los años”, añadió. “Nuestros clientes desean trabajar con nosotros en muchos mercados diferentes, así que es una ventaja real que podamos satisfacer sus necesidades viajando a sus lugares de trabajo”.

French también disfruta las oportunidades de crecimiento en comunidades residenciales de alto nivel, proporcionando velas de sombra para áreas residenciales comunes, tales como piscinas y campos de juego. Los toldos retractables representan también una oportunidad de crecimiento con los clientes.

“Una de las cosas más importantes para nosotros son productos que nosotros no tenemos que fabricar”, comenta Fred. “Ese es uno de los atractivos de los toldos retractables Solair®. Cuando ordenamos un modelo Solair todo lo que tenemos que hacer es programar la instalación”.

Los toldos retráctiles Solair de Trivantage son solamente uno de los elementos de lo que French ve como una asociación estratégica con Trivantage, la compañía nacional de distribución de Glen Raven.

“Trivantage es definitivamente uno de los socios clave en el negocio”, indicó French. “Tenemos grandes relaciones con

todos y siempre que nos enfrentamos a retos Trivantage nos apoya y se enfrenta también a ellos”.

Trevor McDaniel, representante de cuentas de Trivantage, es el principal punto de contacto para Awnings Above.

“Es emocionante trabajar con Awnings Above porque Jerry desea tratar nuevas cosas y hacer crecer su negocio”, dice McDaniel. “Fue uno de los primeros en ver el potencial para las velas de sombra y realmente lo aprovechó. Las velas de sombra son solamente un ejemplo de cómo Jerry está impulsado hacia el éxito”.

Para French, cambiar del negocio de software al de los toldos ha sido una experiencia satisfactoria.

“En este negocio se tiene un producto real que puede tocar y sentir la calidad de lo que está trayendo a la mesa”, añadió. “Nos hemos dado cuenta de que la industria de la construcción tiene excelentes personas, con las que estamos trabajando. Es una industria abierta en donde se pueden construir relaciones y se logra hacer muchas cosas”.

En Internet en www.awningsaboveus.com.





MARIDO Y MUJER HACEN UN EQUIPO "CON TODO" PARA LONAS MARINAS

Todo propietario de un pequeño negocio comprende la frase "todo incluido" cuando se trata de manejar un negocio. La frase adquiere un significado aún mayor cuando los propietarios son un equipo de marido y mujer, como es el caso de Signature CanvasMakers en Hampton, Va.

"Realmente no hay un interruptor de 'apagado' para nuestro negocio", dice Chandler Clark, quien dirige Signature CanvasMakers junto con su esposa, Charlene. "Ambos teníamos otras profesiones antes de iniciar este negocio pero ahora estamos juntos las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y realmente no podemos dejar la oficina. Está en nuestra mente todo el tiempo".

Los Clark son unos apasionados de su creciente negocio de lonas marinas y encuentran que su sociedad es provechosa, emocionante y satisfactoria.

"Compartimos absolutamente la misma visión y hay una confianza inequívoca entre nosotros como propietarios de negocio y como marido y mujer", dice Charlene. "Chandler y yo navegamos en barco a la vez que somos propietarios de un negocio, así que es una pasión y estilo de vida para nosotros, conforme buscamos oportunidades para hacer que el negocio sea más exitoso".

Chandler, un jefe sénior retirado de la Marina estadounidense, había tenido la mira puesta en el negocio de lonas marinas durante muchos años, trabajando en forma honoraria con un taller de velas para aprender el oficio mientras estaba comisionado en Nueva Orleans. Después de retirarse de la Marina, regresó a Virginia en el 2006, en donde se asoció con un taller de lonas establecido y ahí reforzó sus habilidades. En el año 2008, estableció Signature CanvasMakers y no mucho después Charlene dejó una carrera de 20 años en mercadotecnia para unirse al negocio.

"El negocio había crecido hasta el punto en que era un reto para Chandler hacerlo todo: atender la tienda, reunirse con los clientes, manejar el negocio", dice Charlene. "Fue un salto de fe cuando entré al negocio, pero fue algo que necesitábamos hacer para seguir creciendo. Chandler es el artesano, visionario, vendedor y la imagen de Signature CanvasMakers, es el experto en el campo", afirma Charlene. "Mi papel es el de gerente del negocios, operaciones y servicio al cliente".

El reparto de labores está funcionando bien para los Clark, que son navegantes ávidos con un velero, barco de pesca, lancha inflable y tablas de surf a remo. Su vida en el agua y en el negocio es parte de la naturaleza del trabajo en lonas marinas, de 24 horas al día y 7 días a la semana.

"Una de nuestras mayores fortalezas es el hecho de que somos navegantes, lo que nos da credibilidad con nuestros clientes que nos encuentran en el agua".

CHANDLER CLARK

En Internet en
www.signaturecanvasmakers.com.



CHARLENE Y CHANDLER CLARK



"Una de nuestras mayores fortalezas es el hecho de que somos navegantes, lo que nos da credibilidad con nuestros clientes que nos encuentran en el agua", dice Chandler. "Sabemos la importancia del trabajo de calidad y de hacer el trabajo bien desde la primera vez. Nuestro trabajo nos mantiene cerca de un estilo de vida de navegantes y nuestros clientes son personas exitosas y felices que disfrutan estar en el agua tanto como nosotros".

La mudanza de la empresa en el 2012 a un edificio más grande no solamente proporcionó un espacio muy necesario para la fabricación marítima, sino que también llevó a la apertura de una tienda minorista, "The Bay Scene," que se especializa en accesorios marinos y regalos de lujo. Signature CanvasMakers sigue viendo señales de crecimiento dentro de las lonas marinas tras los difíciles años de la recesión.

"Hay una gran variedad de clientes en estos días", comentó Chandler. "Los propietarios de embarcaciones que mantuvieron su lonas viejas durante todo el tiempo que pudieron pero finalmente tienen que reemplazarlas y las personas que acaban de hacer un gran trato por una embarcación y están listos para invertir en mejoras. El negocio marino está regresando en incrementos. Ha sido lento pero está regresando".

El éxito en el mundo retador de las lonas marinas requiere de asociados sólidos, y ahí es donde aparecen Trivantage® y Sunbrella® en el plan de

Signature CanvasMakers. Trivantage proporciona acceso a una gama de componentes necesarios, incluidas las telas Sunbrella.

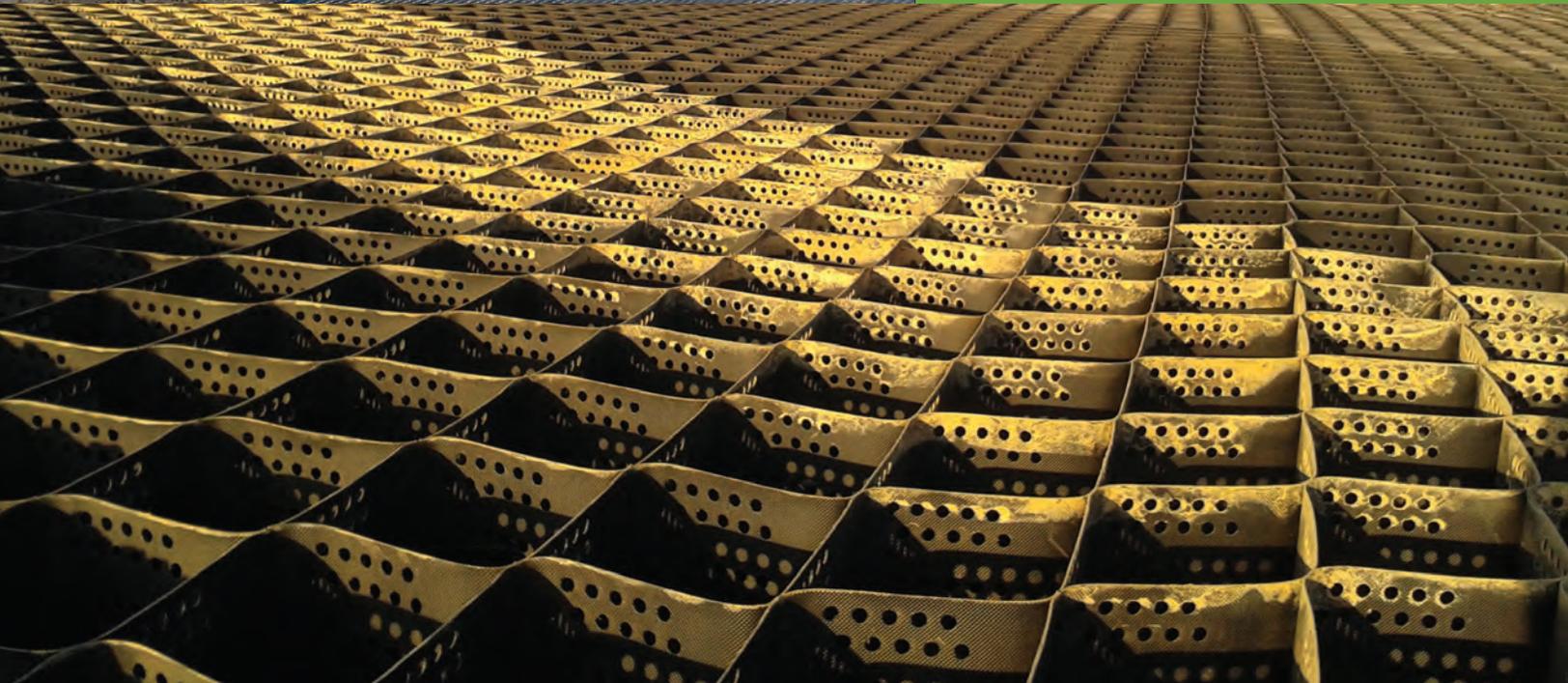
"Chandler construye todos sus proyectos de lonas como si fuera a usarlos él mismo y solamente lo mejor es lo adecuado", dice Len Stielper, gerente de ventas para el área medioatlántica de Glen Raven Custom Fabrics. "Charlene trae una gran energía y animación al negocio, y sus antecedentes en mercadotecnia han sido en gran parte responsables de su éxito. El ingrediente final, y quizá el atributo más grande de Signature CanvasMakers, es que Chandler y Charlene nunca pierden de vista tener una vida propia, no solamente ganarse la vida".

Para Charlene and Chandler Clark, la oportunidad de trabajar con personas que disfrutan de la vida en el agua tanto como ellos es una de las grandes recompensas de su negocio.

"Lo que amamos de este negocio es que todos los días es diferente y que conocemos muchas personas interesantes, personas que han navegado por todo el mundo y tienen grandes historias que contar", añade. "Tenemos también la fortuna de tener un gran equipo de empleados; aquí somos como una familia y tratamos a nuestros clientes como parte de la familia".



STRATA CREA MARCA GLOBAL EN GEOSINTÉTICOS



Con operaciones en EE. UU., India y Brasil, la subsidiaria de geosintéticos de Glen Raven, Strata Systems, está creando una marca global en tecnología de estabilización de suelos que abarca no solamente la manufactura de materiales de geomalla, sino también el diseño técnico y la construcción.

Strata Systems entró a formar parte de Glen Raven en 2007 debido a la adquisición por parte de la empresa de John Boyle & Company. Desde entonces, Glen Raven Technical Fabrics ha invertido en innovaciones continuas en materiales de geomalla, así como la expansión global que abarca no solamente el mercado de EE. UU., sino también de India y Brasil. Los productos de Strata y sus conocimientos técnicos son usados para estabilizar los suelos en una gran variedad de aplicaciones, incluyendo construcción de carreteras y desarrollo de espacios residenciales y comerciales. Utilizando su enfoque impulsado por soluciones, se hace posible la construcción tanto desde el punto de vista técnico como financiero en lugares que de otra manera no podrían ser urbanizados.

Strata India, que inició sus operaciones en el año 2004, ha crecido de una oficina de mercadotecnia de cuatro personas, a un equipo de trabajo de 160 personas que no solamente fabrica productos de geomalla Strata en la India, sino que también diseña y construye elementos cruciales de la infraestructura del país, incluyendo paredes y plementos pronunciados reforzados para carreteras, pasos a desnivel, sitios industriales, rellenos

sanitarios y plantas de energía. Strata India también fabrica geoceldas Strataweb™ y tiene la licencia para el diseño y construcción de puentes de arco de concreto preformado segmentado BEBO®.

El trabajo de Strata en la India ha incluido varios eventos cruciales que han solidificado su reputación como uno de los proveedores de soluciones de geomalla líderes en el país. Estos proyectos han incluido la construcción de un millón de pies cuadrados (93,000 metros cuadrados) de paredes de retención en solamente seis meses de ejecución y el contrato de la pared de retención más grande del país con 2.7 millones de pies cuadrados (251,000 metros cuadrados).

En septiembre de 2013, Glen Raven completó un contrato de sociedad conjunta con Geo Soluções, una empresa de 12 años fundada en São Paulo, Brasil, por Victor y Julio Pimentel, quienes son hermanos. La empresa estuvo enfocada originalmente en otorgar licencias de sistemas de retención de paredes segmentadas inventados por Victor. Hace aproximadamente cinco años, la empresa empezó a expandirse hacia servicios de ingeniería geotécnica y al día de hoy ofrece servicios de diseño y construcción, así como productos Strata, con un personal de cerca de 200.

“Las necesidades de Brasil respecto a la infraestructura están acelerándose y con la inversión de Glen Raven, nuestra empresa puede seguir creciendo para satisfacer esas necesidades”, dice Victor. “No solamente lanzaremos



El equipo ejecutivo de administración de Strata incluye, de izquierda a derecha: Victor Pimentel, presidente of Strata Brasil, Chip Fuller, presidente de Strata Systems y Narendra Dalmia, director ejecutivo de Strata India.

La subsidiaria de geomalla de Glen Raven, Strata, está proporcionando soluciones de estabilización del suelo en todo el mundo desde sus operaciones en EE. UU., India y Brasil. Los materiales de geomalla de Strata y sus conocimientos técnicos están siendo aplicados a un amplio rango de proyectos, incluyendo construcción pública y privada, construcción de carreteras, relleno sanitario e infraestructura de petróleo y gas.



los productos de geomalla Strata en el Brasil, sino que también tenderemos acceso al conocimiento técnico de Strata en los EE. UU. y en la India”.

Geo Soluções ha completado más de 100 proyectos que típicamente involucran la construcción de paredes de retención y la estabilización de pendientes pronunciadas, que son cruciales para la construcción en el terreno montañoso de Brasil. Entre los muchos proyectos de la empresa están Rodoanel, un cinturón en São Paulo de 110 millas (177 km) y Aerovale, el primer gran aeropuerto privado del país.

Chip Fuller, presidente de Strata Systems, había estado buscando una oportunidad de entrar al mercado brasileño durante varios años antes de conocer a Victor. Durante un período de dos años, trabajaron juntos para formular un contrato de sociedad conjunta y un plan de operación que aproveche las capacidades en toda la operación global de Strata.

“Nuestra meta es hacer que la marca Strata crezca globalmente como una de las marcas líderes en la tecnología de geomalla”, indicó Fuller. “Ahora tenemos excelentes socios en la India y Brasil que están deseosos de compartir su conocimiento y sus recursos para hacer que esa meta sea una realidad”.

Fuller pretende tener colaboraciones globales entre sus operaciones en EE. UU., India y Brasil en las que los ingenieros y mercadólogos compartan sus conocimientos y experiencia. En mayo de este año se llevó a cabo una reunión cumbre global de la tecnología Strata.

“Seguimos mejorando nuestros productos en India mediante nuestra experiencia práctica en todos los aspectos de los productos geosintéticos, desde la geomalla y la fabricación de bloques de concreto hasta la construcción misma”, dice Narendra Dalmia, director ejecutivo de Strata India. “Al usar nuestros propios productos en la construcción tenemos una mejor comprensión de cada aspecto, lo que crea la oportunidad para la innovación continua”.

En Internet en www.geogrid.com.





GLEN RAVEN, INC. ADOPTA NUEVA IDENTIDAD CORPORATIVA

Glen Raven, Inc. ha presentado un nuevo logotipo e identidad corporativa que refleja el continuo compromiso de la empresa hacia la innovación y el ingenio para cumplir con las necesidades de los clientes alrededor del mundo. Sutiles tonos de gris y verde han reemplazado al rojo y verde brillantes y se han hecho refinamientos al "listón del cuervo" del logotipo de la empresa. La presentación de la nueva identidad se está llevando a cabo por etapas en todo el mundo.

"Nuestra nueva identidad corporativa simboliza colaboración, creatividad, ingenio, sostenibilidad e innovación", dice Hal Hunnicutt, vicepresidente de mercadotecnia. "Refinamos nuestro cuervo icónico como un símbolo que mira hacia adelante buscando nuevas ideas, con optimismo hacia el futuro y una rica herencia. El color verde reconoce que trabajar juntos en forma creativa es la manera como elegimos hacer negocios, y el gris representa las oportunidades que ofrece la tecnología

de punta para la manera en la que nuestros productos y servicios son diseñados, fabricados, comercializados, entregados y mantenidos".

La identidad corporativa anterior de Glen Raven fue adoptada hace más de 15 años en reconocimiento del compromiso de la empresa a seguir una visión que estaba impulsada por el mercado y enfocada globalmente. La adopción de la nueva identidad significa la exitosa transformación de Glen Raven a partir de una empresa tradicional de textiles y su permanente compromiso de avanzar como un proveedor global de soluciones.

"La cultura de innovación en Glen Raven se ha acelerado durante la última década y la creatividad nos ha llevado a nuevos mercados alrededor del mundo", dice Hunnicutt. "Glen Raven protege a los mineros de carbón en West Virginia, a los soldados en el Medio Oriente y a los trabajadores



1880



1990



2013



2014

“Nuestra nueva identidad corporativa simboliza colaboración, creatividad, ingenio, sustentabilidad e innovación”

HAL HUNNICUTT



EN®

de petróleo en Texas. Reforzamos carreteras en EE.UU., India y Brasil y damos un toque especial a los lujosos centros vacacionales en destinos exóticos, mientras que ayudamos a purificar el agua potable en países del tercer mundo. Promovemos la conservación de energía en toda Europa y convertimos humildes terrazas y patios en habitaciones exteriores”.

La nueva identidad corporativa se muestra en forma prominente en el rediseño del sitio de Internet corporativo en www.glenraven.com. El nuevo sitio enfatiza la amplitud de productos de Glen Raven y los servicios creados para proporcionar al consumidor soluciones en una diversidad de segmentos de la industria. El nuevo sitio también incluye la historia de la compañía, su visión y sus valores, el equipo de liderazgo y las ubicaciones globales.



En Internet en www.glenraven.com.

Un nuevo sitio de Internet corporativo incorpora la nueva identidad y muestra el amplio conjunto de mercados en los que Glen Raven es el proveedor líder de soluciones.

PRESENTANDO AL EQUIPO DE ESTRATEGIA GLOBAL

Glen Raven ha creado un "equipo de estrategia global" formado por miembros de la administración en todo el mundo bajo la dirección de Eugène Deleplanque, presidente de nuestra subsidiaria Dickson en Francia.

Enfocado en apoyar la misión, visión y valores de Glen Raven, el equipo fue creado para recomendar oportunidades estratégicas al Comité ejecutivo de Glen Raven tanto dentro como fuera de los mercados tradicionales de la empresa. Además, el equipo tiene la responsabilidad de identificar retos y soluciones estratégicas, a la vez que recomienda sistemas y métodos para mejorar la integración y capacidades internacionales de Glen Raven.

En este ejemplar de la revista Raven, presentamos a los miembros del equipo que tienen años de experiencia que cubren todos los aspectos de las operaciones globales de Glen Raven, desde mercadotecnia a fabricación, la administración de la cadena de suministros hasta el servicio al cliente. Este equipo está dedicado a hacer que Glen Raven sea una empresa más sólida, que sea capaz de proporcionar los productos y servicios innovadores que nuestros clientes necesitan.



JOHN MELSON



JOHN COATES



XAVIER CHRISTOPHE



VINCE HANKINS



THIERRY MOSA



SUZIE ROBERTS



STEVE HUNDGEN



HUA LI



CHIP FULLER



CRAIG YOKELEY



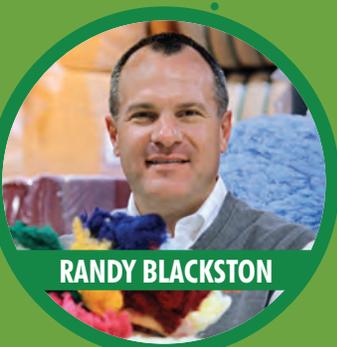
DAVID CORFMAT



EUGÈNE DELEPLANQUE



LEE WHITNEY



RANDY BLACKSTON



PATTI BATES



PATRICK RAGUET



**EQUIPO DE ESTRATEGIA
GLOBAL DE GLEN RAVEN**

JOHN MELSON

Vicepresidente de planeación estratégica
Glen Raven Technical Fabrics

Planeación estratégica de negocios – 13 años con Glen Raven – Anteriormente era director de operaciones de una empresa textil y banquero comercial con un importante banco de Nueva York – Licenciatura en Economía de Middlebury College y MBA de la Universidad de Michigan

STEVE HUNDGEN

Vicepresidente de ventas y mercadotecnia
Glen Raven Technical Fabrics

Administración de ventas en mercados múltiples – 22 años con Glen Raven – Sus experiencias profesionales incluyen administración con un proveedor líder de hilos y telas – Licenciatura en Matemáticas de Boston University

HUA LI

Gerente General, Glen Raven Asia

Administración de la unidad de negocios de Asia – 9 años con Glen Raven – Dirigió el equipo en el lanzamiento y la administración de Glen Raven Asia – Experiencia previa con empresas textiles en China e Indonesia – Licenciatura en Prendas y Tecnología Textil y Maestría en Tecnología Textil de NC State University

CHIP FULLER

Presidente/Director administrativo
Strata Systems

Administración de negocios internacionales de geomalla – 7 años con Glen Raven – Más de 30 años de experiencia en la industria de productos de ingeniería civil – Licenciatura en Ingeniería Oceánica y MBA de Florida Atlantic University

CRAIG YOKEYLEY

Vicepresidente de operaciones, Trivantage

Eficiencia operativa para la red Trivantage – 14 años con Glen Raven – Anteriormente Director de servicios de manufactura en el centro de fabricación de Sunbrella® en Anderson, S.C. – Licenciatura en Ingeniería Mecánica de NC State University

DAVID CORFMAT

Gerente general de ventas, Dickson-Constant

Administración de ventas internacionales – 18 años con Dickson – Anteriormente fue Director de ventas industriales con una empresa española – Estudió en la École Supérieure du Commerce Extérieur en París

EUGÈNE DELEPLANQUE

Presidente/Director administrativo
Dickson

Administración de la unidad de negocios internacionales – 34 años con Dickson – Experiencia en ventas y mercadotecnia internacionales que abarca América del Norte y del Sur, Sudáfrica y Europa – Terminó estudios universitarios en negocios y economía en París

LEE WHITNEY

Gerente general asistente, Trivantage

Operaciones continuas, recursos humanos, finanzas, TI y servicio al cliente – 13 años con Glen Raven – Experiencia previa en administración financiera en agricultura, textiles y bancos – Licenciatura en Administración de Empresas de High Point College y MBA de Wake Forest University

PATRICK RAGUET

Directora de mercadotecnia
Dickson-Constant

Administración de diseño, desarrollo de productos, investigación y desarrollo, administración de marcas y comunicaciones integradas – Experiencia previa en publicaciones internacionales – 13 años con Dickson – Estudió en la escuela de negocios del IEA en París

PATTI BATES

Vicepresidenta de operaciones
Glen Raven Technical Fabrics

Administración y centros de manufactura múltiple – 25 años con Glen Raven que cubren ingeniería industrial, recursos humanos, planeación, adquisiciones, servicio al cliente y desarrollo de productos – AA y AS de Peace College y Licenciatura en Administración de Textiles de NC State University

RANDY BLACKSTON

Vicepresidente de operaciones
Glen Raven Custom Fabrics

Administración de operaciones, incluido el centro de manufactura de Sunbrella en Anderson, S.C. – 21 años con Glen Raven, incluidos puestos en el equipo de diseño de la Planta Anderson, ingeniería de proceso, gerente de manufactura y líder de sostenibilidad – Licenciatura en Textiles de Clemson University y grados de Asociado en Administración Industrial e Ingeniería de Calidad de Tri County Technical College.

SUZIE ROBERTS

Vicepresidente de ventas – Las Américas
Glen Raven Custom Fabrics

Administración de ventas que abarca toldos, telas marinas y de tapicería – 23 años con Dickson y Glen Raven abarcando servicio al cliente, mercados de telas residenciales, informales y decorativas – Asistió a Georgia Southern University

THIERRY MOSA

Gerente general, Dickson PTL

Administración de la subsidiaria francesa que se especializa en soluciones de telas técnicas – 16 años con Dickson, incluyendo lyD, ventas, mercadotecnia y administración del equipo técnico – Estudios de ingeniería en textiles y química de polímeros

VINCE HANKINS

Gerente de negocios industriales
Glen Raven Custom Fabrics

Administración de mercado y producto de los segmentos de toldos y marítimos – 22 años con Glen Raven en ventas técnicas, desarrollo de negocios y administración dentro de varias unidades de negocio – Licenciatura en Química Textil de NC State University

XAVIER CHRISTOPHE

Gerente general, Dickson Saint Clair

Gerente de unidad de negocios especializada en materiales para lonas industriales, protección solar y telas para medios impresos – 25 años con Dickson en fabricación, desarrollo de productos, ventas y mercadotecnia – Graduado en Ingeniería Mecánica de la École Centrale de Lyon

JOHN COATES

Vicepresidente, Cadena de suministros
Glen Raven Custom Fabrics/Trivantage

Administración estratégica de la cadena de suministros para Glen Raven Custom Fabrics y Trivantage – 19 años con Glen Raven como ingeniero de procesos corporativos, gerente de ingeniería y vicepresidente de investigación y desarrollo - Licenciatura en Ingeniería Industrial de NC State University



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 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

- Instalación en Burnsville
Burnsville, NC
828.682.2142
- Instalación en Park Avenue
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
Cleveland, OH 44113
800.786.7601
- Centro de distribución de Missouri
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
Goteborg, Suecia
46.31.50.00.95

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



- Corporativo
- Distribución
- Fabricación
- Ventas/Servicio
- Logística
- Países en los que se vende

● 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, Georgia
 800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (INDIA)

- Oficina corporativa
 Bombay
 0091.22.40635100
- Planta Daman
 Bhimpore, Daman
 91.260.2220160

● Oficina de ventas en Hyderabad
 Hyderabad
 0091.040.40037921

● Oficina de ventas de Gurgaon
 Gurgaon, Haryana
 0091.9321728585

GEO SOLUÇÕES, (UNA EMPRESA STRATA)

- São Paulo, Brasil
 11.3803.9509
- Río de Janeiro, Brasil
 11.7813.2008

GLEN RAVEN ASIA

- Oficina corporativa
 Jiangsu Province, Suzhou
 86.512.6763.8151
- Oficina de ventas
 Distrito Xuhui, Shanghai
 86.21.5403.8385
- Oficina de ventas
 Distrito Haidian, Pekín
 86.10.6870.0138
- Oficina de ventas
 Distrito Luohu, Shenzhen
 86.755.2238.5117

OFICINAS GLOBALES SUNBRELLA/DICKSON

- Oficina de ventas del norte
 de América Latina
 Fort Myers, FL
 239.466.2660
- Oficina de ventas del sur
 de América Latina
 Montevideo, Uruguay
 +59826013143
- Oficina de ventas del norte
 de la Cuenca del Pacífico
 Distrito Xuhui, Shanghai
 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

LOGÍSTICA GLEN RAVEN

- Oficina corporativa
 Altamahaw, NC
 800.729.0081
- Oficina de Laredo
 Laredo, TX
 956.729.8030
- Oficina de ventas de México
 Ciudad de México, México
 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

R.J. STERN

● Wilkinson, WV
 800.292.7626