RAVEN

VERANO DE 2015 | Núm. 24

GLEN RAVEN™

Allen E. Gant, Jr.
PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO

Estimados lectores:

La creatividad y la inspiración son lo que distingue a Glen Raven, y lo mismo es cierto para nuestros socios de negocios. Esta edición de la revista Raven se enfoca en los socios que han confiado en Glen Raven para convertir ideas en soluciones, y cómo al aceptar nuevas ideas y trabajar juntos se puede impulsar la innovación.

Por ejemplo, The Pod Hotel es una nueva generación de hoteles asequibles creados para viajeros conocedores que desean hospedarse en el corazón de la ciudad de Nueva York sin tener que gastar mucho dinero. La funcionalidad y la durabilidad son lo que distingue al concepto Pod, y esa es la razón por la que el hotel recurrió a las telas Sunbrella® para toda su ropa de cama.

Craftmaster Canvas es una empresa de Raleigh, Carolina del Norte, fundada por un veterano de Navy Seal que ha utilizado su experiencia militar como base para una empresa exitosa en productos marítimos, vehículos recreativos, motocicletas y toldos. Puesto que es un taller personalizado, cada proyecto es único, y requiere al socio adecuado para entregar materiales y suministros de manera rápida y precisa.

Podríamos decir que la innovación es lo que distingue a Durkin's Inc. Esta empresa de Danbury, Conn., se reinventó a sí misma como una exitosa empresa de toldos cuando habían pasado menos de 20 años desde su fundación en 1904 como fabricante de sombreros. Una de las mayores fortalezas de la empresa es su capacidad para adaptarse y encontrar nuevas maneras de llegar a sus clientes; siga leyendo para conocer cuál de sus divisiones es uno de los segmentos de más rápido crecimiento de la empresa.

Como Durkin's, STOBAG, uno de los mayores fabricantes de toldos y estructuras innovadoras de sombra en Europa, depende de la innovación y de la inspiración para impulsar sus éxitos. En una entrevista reciente, el Director Ejecutivo de la empresa discutió la inspiración tras la fundación de este negocio familiar de tercera generación, cuyos productos de toldos pueden encontrarse en los edificios más exclusivos en toda Europa, lo que incluye la impresionante aplicación para toldos que está en la portada de esta edición.

Las sociedades valiosas son un componente crítico de cualquier relación exitosa. United Central Industrial Supply depende de sus sociedades con clientes para enfrentarse exitosamente a los altibajos de la industria minera que está en continua evolución. Esta edición incluye una lectura fascinante sobre cómo cada una de las fusiones, adquisiciones y consolidaciones de la empresa representó un paso hacia adelante, lo que brinda a sus clientes exactamente los productos que necesitan.

Esperamos que disfrute leer sobre el lanzamiento en Internet de la base de datos Explorador de Materiales de Glen Raven, la cual hace que sea muy fácil para cualquier persona investigar los materiales que nuestra empresa ofrece con base en sus diversos atributos de desempeño, características de apariencia y aplicaciones para el usuario final. Echamos también un vistazo al talento y la determinación de los miembros de élite del Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. y el patrocinio de Sunbrella de los atletas que buscan el oro en los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Río 2016.

Después de que lea esta edición de Raven, esperamos que se pregunte: ¿A dónde llevará a mi empresa la siguiente chispa creativa?

Allen E. Gant, Jr.

No hay un logro más difícil en la navegación a vela que ganar una medalla olímpica. El Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. fija el estándar del alto desempeño en el mundo de la navegación a vela, el cual es una de las razones por las que Sunbrella® ha firmado un patrocinio de dos años para los atletas que buscan el oro en Río 2016. | Página 06

RAVEN

VERANO DE 2015 | Núm. 24

02
EL ESPÍRITU DE INNOVACIÓN IMPULSA LAS INSPIRACIONES DE DISEÑO GLOBAL: STOBAG

06
EL EQUIPO SPERRY DE NAVEGACIÓN A VELA DE EE. UU. Y SUNBRELLA® CIRCUNNAVEGAN EL GLOBO EN BUSCA DEL ORO

10
BUSCAR. HACER CLIC. INNOVAR. EL 'EXPLORADOR' ESTIMULA EL USO DE MATERIALES GLEN RAVEN DE MANERAS INESPERADAS

12
LAS HABITACIONES PEQUEÑAS SON LA GRAN IDEA EN POD HOTELS

16
DE PARACAÍDAS A VEHÍCULOS RECREATIVOS: UN ANTIGUO APAREJADOR DE LA MARINA DE EE. UU. SE ENFRENTA A DIVERSOS RETOS DE FABRICACIÓN A LO LARGO DE SU CARRERA

18
SOCIEDADES, PRODUCTOS Y SERVICIO SUSTENTAN EL CRECIMIENTO SÓLIDO DE UNITED CENTRAL

20
CAMPO DE SUEÑOS: EL PROPIETARIO DE DURKIN'S INC. DEJA EL MONTÍCULO DE BÉISBOL CUANDO ERA ADOLESCENTE PARA ENTRAR AL NEGOCIO FAMILIAR DE TOLDOS

EN LA PORTADA:

EL DISEÑO DELGADO DE VERTICAL-LIGHT VS4300 DE STOBAG PERMITE QUE EL TOLDO SE INSTALE EN CASI CUALQUIER EDIFICIO.

EL ESPÍRITU DE INNOVACIÓN IMPULSA LAS INSPIRACIONES DE DISEÑO GLOBAL: STOBAG

En Internet en www.stobag.com.

El toldo plegable MELANO para áreas grandes de terrazas ofrece una protección climática multifuncional con un diseño clásico.

STOBAG, uno de los más grandes fabricantes de toldos y estructuras innovadoras de sombra en Europa, ha avanzado mucho desde su fundación en una bodega para sidra en 1964 en Langnau-Gattikon, Suiza. Fundada para fabricar persianas para casas, hoy en día la empresa fabrica productos de toldos de vanguardia de gran calidad que pueden encontrarse en los edificios más exclusivos en toda Europa.

Con sede en Muri, Suiza, el grupo STOBAG tiene más de 700 empleados y produce 150,000 toldos por año para distribución a través de distribuidores globales. La empresa ofrece un paquete completo de toldos para un amplio rango de aplicaciones externas, lo que incluye motores y controles eléctricos, así como postigos de seguridad para brindar protección contra robos.

GIANNI GREMAUD

Gianni Gremaud, hijo del fundador y Director Ejecutivo de la empresa, habló sobre STOBAG en una entrevista reciente, lo que incluyó cómo la visión inicial de su padre fijó una trayectoria que ha mantenido a la empresa familiar de tercera generación innovando y creciendo durante más de 50 años.

STOBAG fue fundado por Ernst Gremaud en una bodega casera de sidra en 1964 en Langnau-Gattikon, Suiza.

HÁBLENOS SOBRE LA INSPIRACIÓN QUE LLEVÓ A LA FUNDACIÓN DE STOBAG.

Hay una cita del escritor alemán Johann Wolfgang von Goethe que se ajusta a la perfección a mi padre Ernst: 'El valor es el primer paso de todo gran logro'. Mi padre fundó STOBAG con su último sueldo. Tenía una visión. Lo que empezó hace 50 años con considerable valentía en una vieja bodega de sidra se ha vuelto hoy un fabricante líder de soluciones para protección solar y climática con actividad internacional. Con un espíritu de innovación y una constante adaptación a los requisitos individuales del mercado, nuestra empresa fue capaz de expandirse constantemente sin ningún "resbalón" en el camino. Seguimos siendo una empresa local y familiar con raíces suizas, y así deseamos seguir.

Mi padre comprendió también que los seres humanos tienen un deseo natural de estar al aire libre, pero desean también protección solar y climática. Esta perspectiva lo llevó a una profunda comprensión de la industria de los toldos que demostraría ser esencial para que fructificara su visión para su empresa.

¿CÓMO ESTÁN UTILIZANDO LOS CLIENTES DE HOY EN DÍA LOS TOLDOS Y LAS ESTRUCTURAS DE SOMBRA?

Nuestros clientes están cada vez más interesados en usar las áreas exteriores como terrazas, jardines y balcones como extensiones de sus hogares y espacios habitables. Lo propietarios de casas y de hoteles y restaurantes desean disfrutar las áreas exteriores desde la primavera hasta el otoño y por las tardes. Esta es la razón por la que los toldos y otros sistemas de protección climática tienen tanta demanda hoy en día. Estos sistemas ofrecen protección solar y también pueden usarse en casi cualesquiera condiciones climáticas, tales como lluvia, viento y nieve.

Nuestros clientes están también preguntando sobre sistemas de protección que ofrecen telas impermeables, iluminación y privacidad, y están interesados en más automatización para sus sistemas. Nuestros sistemas de protección solar y climática incorporan sistemas inteligentes de control que son seguros y fáciles de operar usando radiocontrol o una aplicación para teléfono inteligente. En el futuro enfocaremos nuestra atención en estas y otras tendencias.

¿CÓMO SE MANTIENE STOBAG A LA PAR DE LAS NECESIDADES CAMBIANTES DEL CLIENTE?

Nuestra empresa es conocida por convertir ideas en sistemas excepcionales de protección solar y climática. Tenemos un Centro de Innovación y Competencia que está dedicado a impulsar el pensamiento crítico y creativo necesario para mantener a nuestra empresa fuerte y en crecimiento. Todo se encuentra bajo el mismo techo, desde sesiones de lluvias de ideas hasta los diversos departamentos que inspeccionan las soluciones que se desarrollan. La transferencia constante de conocimiento está integrada en nuestra cultura corporativa y, a la vez, esto tiene un impacto positivo en la generación de ideas, creación y distribución.

El grupo STOBAG tiene su sede en Muri, Suiza, y produce 150,000 toldos por año para distribución a través de distribuidores globales.

INNOVACIONES RECIENTES DE STOBAG:

ARDON GP2600
Una nueva generación de doseles de vidrio multifuncionales con toldos telescópicos integrados y patentados. ARDON está completamente libre del molesto soporte frontal y provee una protección solar y climática confiable para terrazas, calles comerciales y restaurantes al aire libre.

VENTOSOL-CRISTAL VC5300
VENTOSOL-CRISTAL está equipado con el sistema ya muy probado STOBAG S.I.R. (Soft Integrated Retaining), y ofrece protección climática a prueba de viento para el sector hotelero y residencias privadas así como interesantes campos de aplicación en el área vertical.

CONCEPTO I.S.L.A. CON PERGOLINO P3500
Ambiente para vivienda STOBAG individual: el concepto modular I.S.L.A. ofrece un sistema impermeable y autosustentable de piso de aluminio e islas independientes de protección solar y climática extensible.

Esta manera de pensar muchas veces lleva al desarrollo de nuevas líneas de productos y soluciones especialmente diseñadas para nuestros clientes. Por lo tanto, nuestra gama de productos es sumamente integral y va desde toldos convencionales hasta islas exclusivas de protección protección climática con un sistema de piso de aluminio, así como numerosas opciones de comodidad.

¿CÓMO COMBINA UNA ESTÉTICA HERMOSA CON FUNCIÓN Y DURABILIDAD?

Trabajamos con diseñadores de productos y arquitectos para armonizar óptimamente términos de diseño, función y tecnología. Esa es la manera en la que los sistemas de protección solar y climática de STOBAG fascinarán a las personas, no solamente por su avanzada tecnología, extrema facilidad de operación, gama extensa de colores y larga vida, sino por sus características visuales que enfatizan el efecto de la arquitectura del edificio.

¿QUÉ ES LO QUE VE COMO EL MAYOR POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE SU EMPRESA?

Las residencias privadas están teniendo cada vez más importancia. Las personas están conscientes de la salud y desean ser capaces de aprovechar al máximo su propio jardín o terraza durante el mayor tiempo posible a lo largo del año, sin importar la estación. Como resultado, los clientes están dispuestos a invertir más dinero en su casa y en sus alrededores. Aquí es donde seguimos viendo un gran potencial de crecimiento para nuestras soluciones de protección solar y climática.

En muchos países, la proporción de conversiones de edificios en los próximos años aumentará significativamente conforme se renueven más edificios en lugar de reemplazarlos. Los arquitectos incorporan cada vez más protección solar en textiles en sus proyectos y de manera más sofisticada. En este caso, las soluciones modernas, duraderas y completas están en gran demanda, y están caracterizadas por ser fáciles de montar y operar.

¿CÓMO DA SERVICIO DICKSON A STOBAG COMO SOCIO?

Dickson® es un socio altamente estimado e innovador que contribuye al éxito corporativo internacional de STOBAG. La empresa ha trabajado lado a lado con nosotros durante más de 20 años para desarrollar nuevas tendencias, tecnologías y productos innovadores que ofrecen soluciones creativas para nuestros clientes residenciales y comerciales.

Actualmente usamos las telas ORCHESTRA y ORCHESTRA MAX de Dickson. La durabilidad y longevidad de ambas telas aseguran su calidad excepcional y la tranquilidad para nuestros clientes. Las nuevas telas de la generación ORCHESTRA ofrecen también una protección solar superior, mientras que ORCHESTRA MAX es una tela impermeable que se limpia a sí misma, diseñada para una instalación permanente con una exposición constante a los elementos.

Daniel Schmid (izquierda) muestra telas de Dickson usadas en las aplicaciones de toldos STOBAG. El PERGOLINO 3500 (derecha) es un toldo para terraza disponible con un motor eléctrico.

MELANO TP7000
MELANO ofrece un toldo plegable cúbico para superficies grandes como el módulo agregado I.S.L.A., con opciones de comodidad fácilmente integrables, tales como sombreado vertical, glaseado o iluminación LED.

MURALTO DS6200
MURALTO es un sistema revolucionario para toldos de fachada que reúne las ventajas de dos tipos de telas de cobertura en un sistema, lo que duplica los beneficios. La tecnología SDF proporciona también transparencia y sombreado o transparencia y bloqueo.

PURABOX BX1500
PURABOX es el toldo de cofre más compacto que STOBAG ha desarrollado hasta ahora. El producto es el preferido por planeadores y arquitectos para balcones y galerías en el demandante sector comercial, y también se usa para viviendas en terraza y bloques de apartamentos.

"Ha existido un vínculo especial entre Sunbrella y la comunidad de navegación a vela durante casi 50 años, y el público marítimo es uno de los más leales que tenemos. Nuestra participación con el Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. como patrocinador a nivel oro es una combinación natural".

BILL MCDANIEL, GERENTE DE MERCADO MARÍTIMO DE GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

EL EQUIPO SPERRY DE NAVEGACIÓN A VELA DE EE. UU. Y SUNBRELLA® CIRCUNNAVEGAN EL GLOBO EN BUSCA DEL ORO

¿Cuál de las siguientes características es más probable que ayude a un marinero a llevarse a casa una medalla de los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Río 2016?

a. Impulso.
b. Resistencia.
c. Competitividad.
d. Velocidad.
e. Todas las anteriores.

Si bien cada uno de los miembros de élite del Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU., el equipo de navegación a vela olímpico y paralímpico tienen una dosis saludable de "todas las anteriores", no es fácil ganar una medalla de oro. Se requiere talento, determinación y muchos años de trabajo intenso.

La mayor parte de los atletas de navegación a vela que buscan la grandeza olímpica pasan entre ocho y 16 años navegando a vela en veleros de alto desempeño. Muchas veces empiezan trabajando con equipo olímpico durante la adolescencia o después de la universidad, y tienen que comprometerse a un largo trayecto a lo largo de varias contiendas olímpicas. Día tras día, los marineros olímpicos y paralímpicos tienen dos metas: dominar los elementos técnicos de la operación del equipo de navegación, y mejorar su técnica de navegación para incrementar la velocidad del velero.

Con el patrocinio del Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU., Sunbrella® ha asumido un papel prominente en impulsar el futuro de la navegación a vela de alto desempeño en los Estados Unidos.

"No preparamos atletas para llegar al equipo olímpico", dijo Josh Adams, el director administrativo de Navegación a vela olímpica de EE. UU. "Los preparamos para ganar una medalla. Estamos aquí para triunfar en la última competencia en Río".

Pero no hay un logro más difícil en la navegación a vela que ganar una medalla olímpica. Es un largo camino que exige que los atletas se esfuercen durante años de entrenamiento y carreras de competencia.

"Para un atleta olímpico de navegación a vela, hay muchas montañas y valles durante el entrenamiento, y los atletas son sometidos a pruebas constantemente", dijo Adams. "Realmente tienen que tener la determinación para llegar al final y perseverar durante todo ese proceso".

El equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. fija el estándar del alto desempeño en el mundo de la navegación a vela, el cual es una de las razones por las que Sunbrella® ha firmado un patrocinio de dos años para los atletas que buscan el oro en Río.

"Este equipo de atletas representa lo mejor de nuestro país, ya que son conocidos por su resistencia y su compromiso con la pericia técnica", dijo Bill McDaniel, gerente del mercado marino para Glen Raven Custom Fabrics. "Ha existido un vínculo especial entre Sunbrella y la comunidad de navegación a vela durante casi 50 años, y el público marítimo es uno de los más leales que tenemos. Nuestra participación con el Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. como patrocinador a nivel oro es una combinación natural".

Tanto Sunbrella como el Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. comparten muchos de los mismos principios clave, lo que incluye un compromiso con el alto desempeño y un impulso hacia la innovación técnica y los resultados sustentables.

"Compartimos tantos aspectos de lo que hacemos cotidianamente, desde innovación y perseverancia, hasta llegar al límite para lograr un producto mejor y ser un mejor marinero", dijo Gina Wicker, directora creativa de Glen Raven. "Esta sociedad es una oportunidad fenomenal para que mostremos nuestro apoyo a la comunidad de navegación a vela y animemos a nuestro país en los eventos previos a los Juegos Olímpicos y Paralímpicos y durante estos".

Tanto Sunbrella como el Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. comparten muchos de los mismos principios clave, lo que incluye un compromiso con el alto desempeño y un impulso hacia la innovación técnica y los resultados sustentables.

En Internet en www.ussailing.org.

SOBRE LOS ATLETAS DEL EQUIPO SPERRY DE NAVEGACIÓN A VELA DE EE. UU.

Los atletas olímpicos y paralímpicos que conforman el Equipo Sperry de navegación a vela de EE. UU. abarcan un amplio rango de edades y antecedentes. Algunos atletas están todavía en la escuela, trabajando para equilibrar una educación universitaria con su entrenamiento para Río. Otros están entrenando para sus terceros Juegos Olímpicos mientras tratan de equilibrar su vida familiar.

"Es una situación dinámica para los atletas, porque están aceptando este gran reto mientras tratan de equilibrarlo con sus compromisos diarios", dijo Adams. "Muchos de nuestros atletas paralímpicos también tienen carreras fuera de la navegación que tienen que equilibrar con el entrenamiento".

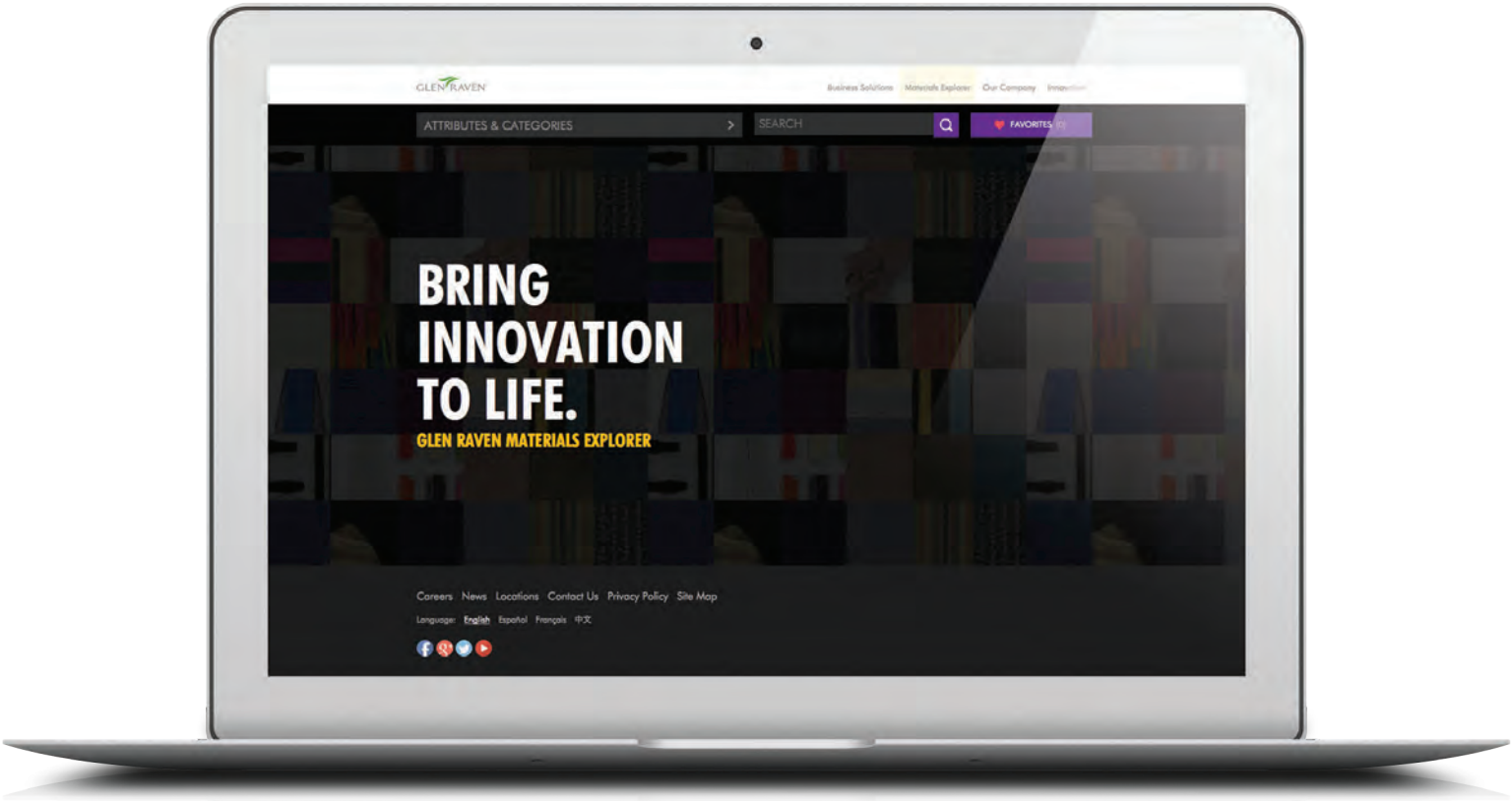
Finalmente, el éxito en los Juegos Olímpicos y Paralímpicos será para los atletas que pasan más tiempo en el agua, así que el entrenamiento y las competencias regulares son vitales. Los miembros del equipo participan en muchos meses de entrenamiento y varios eventos de carreras competitivas previos a los eventos olímpicos de Río. Uno de esos eventos fue la ISAF World Cup en Miami, la más importante regata de clase olímpica y paralímpica en Norteamérica, en la cual Sunbrella fue un patrocinador de presentación.

"Me impresionó mucho lo que vi en la ISAF World Cup", dijo Wicker. "Los atletas son fáciles de tratar, auténticos y sumamente trabajadores bajo condiciones brutales. Día tras día se presentan y están enfocados".

Cuando los marineros olímpicos y paralímpicos se embarcan en su intenso programa de entrenamiento y eventos de competencia alrededor del mundo, finalmente todo depende del rasgo más vital que es lo que los llevará a ganar el oro.

Velocidad.

BUSCAR. HACER CLIC. INNOVAR. EL 'EXPLORADOR' ESTIMULA EL USO DE MATERIALES GLEN RAVEN DE MANERAS INESPERADAS



UNA BIBLIOTECA DE MATERIALES CON CAPACIDAD DE BÚSQUEDA EN INTERNET

El Explorador de Materiales es una base de datos integral que incluye la cartera global de productos Glen Raven, y que puede consultarse fácilmente por atributos de desempeño, características de apariencia y aplicaciones para el usuario final. El Explorador de Materiales, al cual se puede acceder en el sitio web de Glen Raven, da servicio a una amplia gama de clientes, desde pequeños fabricantes de toldos y grandes empresas internacionales hasta arquitectos, diseñadores de productos y estudiantes.

"Una de nuestras metas para el Explorador de Materiales es estimular el uso de materiales de Glen Raven de maneras tanto esperadas como inesperadas", dijo Paige Mullis, Directora de desarrollo de conceptos y Curadora de la Galería de Conceptos de Glen Raven. "Por ejemplo, un material necesario que sea resistente a los rayos UV, durable, que respire y sea impermeable puede ser la solución correcta para diseñar un zapato, o también un toldo para un producto de sombra".

Es la posibilidad de polinización cruzada lo que hace al Explorador de Materiales una herramienta tan importante para facilitar la innovación entre industrias y mercados.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

"El acceso a una amplia gama de materiales ofrece a las empresas exposición a un mundo de oportunidades potenciales de negocios", dijo Lauren Levinsohn, Curadora asociada de la Galería de Conceptos. "Explorar materiales por atributos y características de desempeño y experimentar con estos materiales de nuevas maneras puede dar lugar al desarrollo de un producto completamente nuevo o el ingreso a un nuevo mercado".

Este concepto, en el que un material existente es usado de una manera nueva, se conoce como "transferencia de tecnología" y es una tendencia líder en innovación de materiales. De hecho, empresas que están fuera de los mercados tradicionales de Glen Raven, tales como el Laboratorio de Biociencia de la Universidad de Harvard y Honeywell, han usado el Explorador de Materiales para ubicar y experimentar con telas que tienen ciertos atributos o características de desempeño.

"Solamente porque un material se ha desarrollado para un propósito no significa que no pueda usarse en otro campo", dijo Mullis. "Esperamos que la función de Explorador de Materiales de nuestro sitio web anime a empresas e individuos a pensar de manera innovadora y quizás a encontrar una mejor solución mediante la innovación de materiales".

En Internet en
www.materials.glenraven.com.

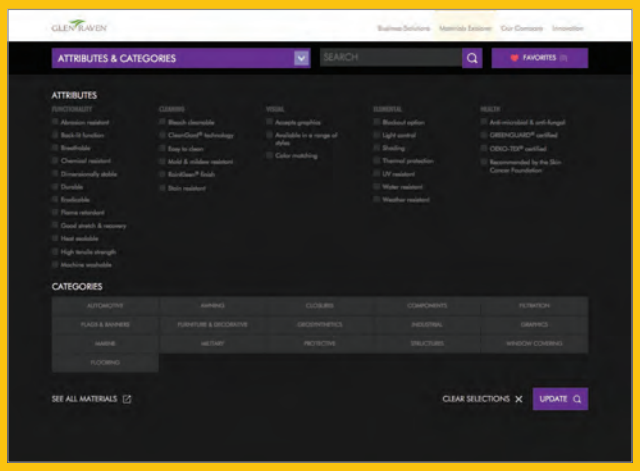
El Explorador de Materiales de Glen Raven da servicio a una amplia gama de clientes, desde pequeños fabricantes de toldos hasta empresas que están fuera de los mercados tradicionales como el Laboratorio de Biociencia de la Universidad de Harvard y Honeywell. Ambos han usado el Explorador de Materiales para ubicar telas para proyectos innovadores que requieren una solución de materiales.

ESTUDIO DE CASO: TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA VOLANTE DE DIRECCIÓN SUNBRELLA®

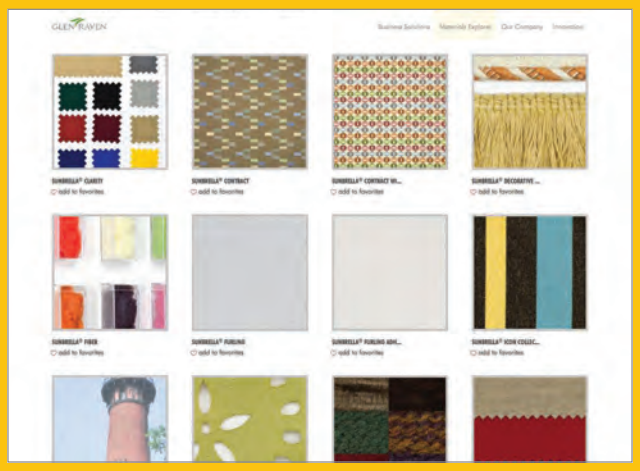
Este volante de dirección personalizado de Gussi Italia incluye inserciones de telas Sunbrella, aluminio pulido y acero inoxidable. En comparación con los materiales tradicionales para volantes de dirección marítimos, Sunbrella ofrece resistencia al deslizamiento y no se siente tan caliente al tacto después de una exposición prolongada al sol.

CÓMO EXPLORAR LA BIBLIOTECA DE MATERIALES EN INTERNET

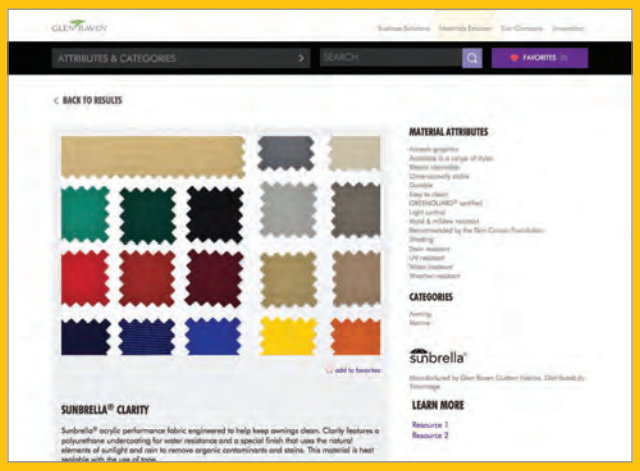
- Vaya a glenraven.com para tener acceso a la pestaña de Explorador de Materiales.



- Busque los materiales por palabra clave, por atributo y/o por categoría.



- Seleccione "Agregar a favoritos" para mantenerse al día sobre materiales interesantes.



¿Preguntas o comentarios? Envíe un correo electrónico a: conceptgallery@glenraven.com.

LAS HABITACIONES PEQUEÑAS SON LA GRAN IDEA EN POD HOTELS

The Pod Hotel, una nueva generación de hoteles asequibles creados para viajeros conocedores que desean hospedarse en el corazón de una ciudad sin tener que gastar mucho dinero, está triunfando en un mercado que alguna vez se consideró impensable para viajeros con presupuesto limitado: la ciudad de Nueva York.

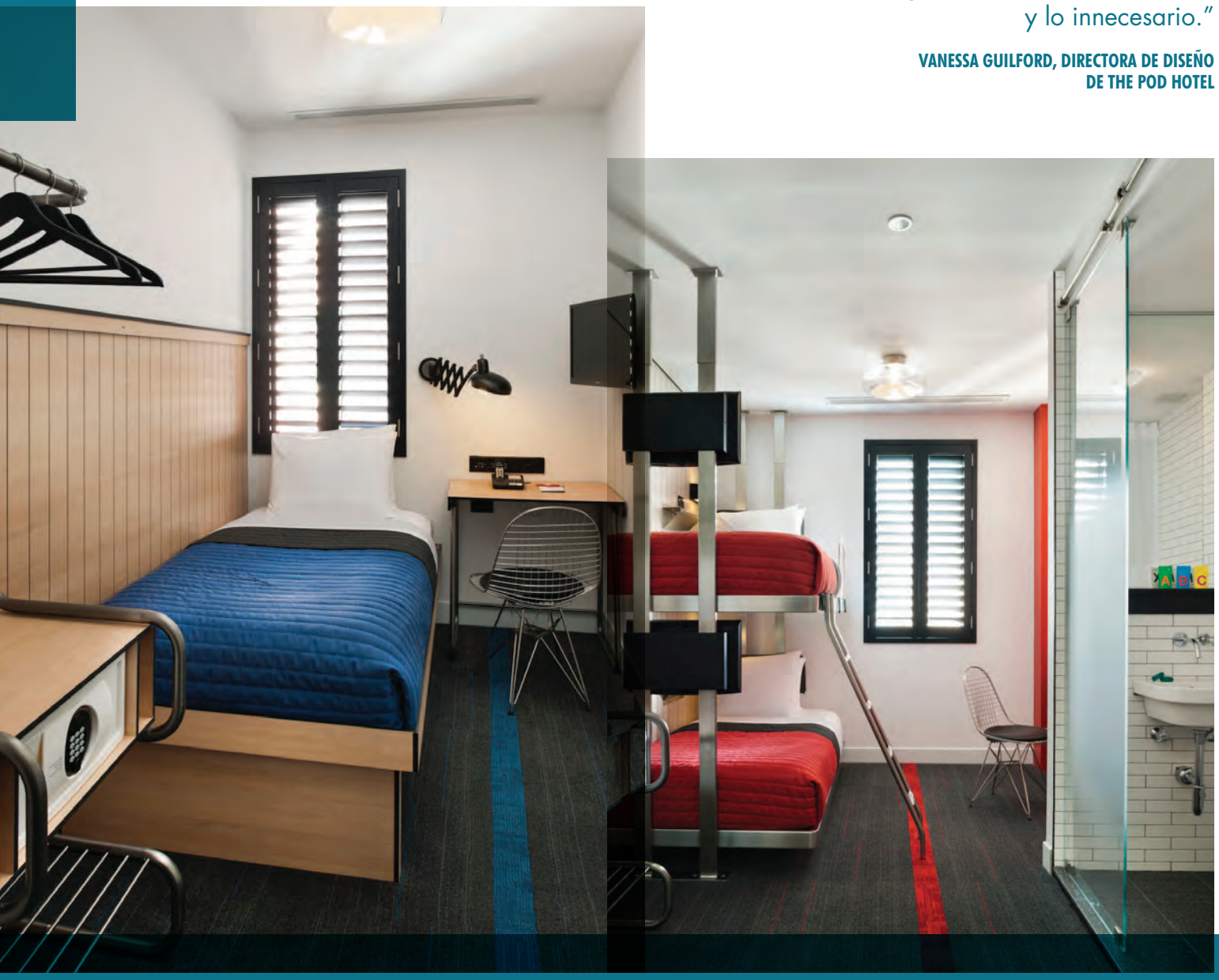
Sin embargo, hay que hacer una concesión, aunque el hotel afirma orgulloso que quizá no sea del todo una concesión: cada habitación tiene menos de 11.6 metros cuadrados (125 pies cuadrados) de espacio.

"Nuestros huéspedes visitan Nueva York para buscar, explorar y volverse parte de la ciudad", dijo Vanessa Guilford, directora de diseño del hotel. "Desean estar en el corazón de la acción y empaparse de su energía. Lo que no desean es el precio que típicamente acompaña a esa experiencia".

Con el objeto de proveer a los huéspedes una estancia que tenga a la vez una ubicación central y sea asequible, The Pod Hotel

"Se podría decir que nuestro lema no oficial es: hagamos a un lado lo excesivo y lo innecesario."

VANESSA GUILFORD, DIRECTORA DE DISEÑO DE THE POD HOTEL



ofrece habitaciones que son de aproximadamente una tercera parte del tamaño de la habitación promedio de hotel en los Estados Unidos. Y las habitaciones más pequeñas corresponden a un nivel de precio más asequible, o entre $100 y $200 por noche en el caso de Pod.

"Pod se distingue por sus sorprendentes detalles y su diseño inteligente", dijo Guilford. "Se podría decir que nuestro lema no oficial es 'hagamos a un lado lo excesivo y lo innecesario'".

The Pod Hotel es la inspiración de Richard Born e Ira Drukier, cofundadores de BD Hotels, una empresa de propietarios-operadores de hoteles independientes en Nueva York. El dúo, cuyo éxito en desarrollar productos de hoteles nicho en la ciudad lleva ya más de 30 años, formó un equipo con Guilford por primera vez en el 2004 para remodelar un hotel de 350 habitaciones en el Upper East Side de la ciudad. El hotel envejecido había luchado contra la baja ocupación durante años y necesitaba desesperadamente un nuevo concepto para poder competir.

"Nuestra meta fue crear un espacio más inteligente, con más conciencia", dijo Guilford, graduada de la Escuela de Artes Visuales de Manhattan. "Logramos esto al convertir el plano del piso de cada habitación en dos habitaciones, un concepto nacido del proceso de diseño y con una nueva manera de pensar sobre el mejor uso de los materiales. Este fue el inicio del concepto de micro hotel para BD Hotels y un precursor para The Pod Hotel".

The Pod Hotel 39 abrió sus puertas en 2012 en Allerton House, en 145 E. 39 St. en Murray Hill. The Pod Hotel 51 (el primer "pod" de la empresa) abrió sus puertas en 2007 en 230 E. 51st St. en Midtown East. Ambos hoteles están ubicados a solamente unos minutos de todo lo que el centro de Manhattan puede ofrecer: Times Square, Central Park, el Empire State Building, el Museum of Modern Art y el Guggenheim Museum, para mencionar solo unos pocos.

Cada hotel ofrece habitaciones "Pod" individual, "Pod" doble, "Pod" queen y "Pod" litera. Incluso con su tamaño más pequeño, las habitaciones están llenas de amenidades: Wi-Fi gratuito, bases dock para iPod/iPhone, cajones de almacenamiento integrados

en las camas, estaciones de trabajo elegantes y televisiones de pantalla plana. La experiencia Pod incluye también terrazas en el techo, jardines en el vestíbulo, restaurantes y bares.
Guilford diseñó cada habitación en Pod en el estilo del siglo XX. Escogió azul, rojo y azul verde como sus colores primarios, y el color se aplica a toda la planta. Todas las habitaciones en una "planta roja", por ejemplo, incluyen detalles rojos y telas rojas en la ropa de cama. Guilford también se inspira en Jean Prouvé, un arquitecto y diseñador francés del siglo XX que es conocido por usar materiales industriales de manera inteligente y exploradora.

"En diseño, la forma sigue a la función", dijo ella. "Prefiero diseñar un espacio con una base neutral de materiales y luego salpicarlo de color. En el caso de Pod, esto se logró con elementos pintados en una pared y la selección de colores de telas para la ropa de cama. Este enfoque al diseño crea un espacio atemporal, simple, limpio, clásico y fresco".

The Pod Hotel se distingue por sus sorprendentes detalles y su diseño inteligente. Cada hotel ofrece habitaciones "Pod" individual, "Pod" doble, "Pod" queen y "Pod" litera, y la experiencia Pod incluye también terrazas en el techo, jardines en el vestíbulo y restaurantes y bares.

La selección de telas para la ropa de cama era importante para Guilford dada la naturaleza temporal de una industria que es conocida por un desgaste mayor al promedio.
"La funcionalidad y durabilidad son lo que distingue al concepto Pod, y esto se aplica también a la selección de telas", dijo ella. "Esta es la razón por la que ofrecemos telas Sunbrella® en toda nuestra ropa de cama en ambas ubicaciones".

Las telas de tapicería Sunbrella que se incluyeron en Pod 39 incluyen Canvas Coal, Dupione Crimson, Dupione Galaxy y Dupione Deep Sea, mientras que Pod 51 incluye telas Canvas Coal, Echo Galaxy, Echo Crimson y Echo Deep Sea. Echo Crimson y Echo Deep Sea son también lotes personalizados de telas de tapicería Sunbrella creadas exclusivamente para The Pod Hotel. La subsidiaria de distribución de Glen Raven, Trivantage®, provee al hotel las telas, y la representante sénior de la cuenta, Ann Marie Logue, trabajó de cerca con Guilford para desarrollar el lote de telas personalizadas. Los dos colaboran en forma regular con nuevas ideas para el hotel que siempre tiene en mente la expansión.

"Elegimos telas Sunbrella por causa de la durabilidad y facilidad de limpieza del producto, así como por la estética", dijo Guilford. "Me gusta que las telas sean fáciles de trabajar en nuestros colores y patrones de diseño personalizados, sin mencionar su costo competitivo".

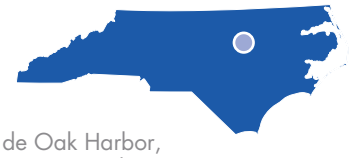
The Pod Hotel está actualmente desarrollando el diseño de diferentes patrones para dos nuevos hoteles: Pod 42 y Pod Brooklyn que abrirán más adelante este año. El hotel está también explorando llevar este concepto a Washington, D.C., Chicago, Boston, Los Angeles y Austin, Texas.

"Obtengo inspiración de Glen Raven y Trivantage para ayudarme a crear conceptos personalizados y emblemáticos para The Pod Hotel", dijo Guilford. "Son socios para convertir ideas en soluciones, que es de lo que se trata la experiencia Pod".

En Internet en
www.thepodhotel.com.

DE PARACAÍDAS A VEHÍCULOS RECREATIVOS: UN ANTIGUO APAREJADOR DE LA MARINA DE EE. UU. SE ENFRENTA A DIVERSOS RETOS DE FABRICACIÓN A LO LARGO DE SU CARRERA

Cuando Frank Krick, propietario de Craftmaster Canvas in Raleigh, N.C. tenía solamente 13 años de edad, se incorporó a la tripulación de Tall-Ship S.S. Saluda (rebautizado como S.S. Odyssey, Tacoma, WA), una embarcación de investigación acústica de la Segunda Guerra Mundial restaurada por la Marina de EE. UU. Una infancia que transcurrió alrededor de las marinas de Oak Harbor, Washington, en donde aprendió a navegar a vela, y una fuerte unión familiar con las fuerzas armadas influenciaron la decisión de Krick de enlistarse en la Marina de EE. UU. a la edad de 18 años.



Durante su tiempo en la Marina, Krick se capacitó y sirvió como aparejador de paracaídas para operaciones especiales. Los aparejadores de paracaídas realizan tareas altamente especializadas, desde cosido hasta aseguramiento de la calidad para los equipos EOD, SEAL y SDV; son responsables de inspeccionar, mantener y empacar los sistemas de paracaídas de línea estática y caída libre, entre otras tareas cruciales de soporte.

"Presté mi servicio como aparejador de paracaídas y jefe de salto (donde lanzas a las personas de los aviones). Empecé a ser buscado por miembros de SEAL que querían que les ayudara a modificar su equipo", recordó Krick. "Muchos de los muchachos estaban tomando chalecos clásicos de la Guerra de Vietnam, y les pedían a sus esposas que les ayudaran a agregar bolsillos y fundas, o los llevaban a un taller de costura local, o incluso modificaban su equipo manualmente".

"Había una demanda real para un mejor equipo de asalto táctico", añadió . "En cuanto dejé la Marina, formé Blackhawk Industries y empecé a diseñar y construir fundas, mochilas, arneses y otro equipo que podría servir como estándar para los equipos SEAL".

Krick vendió después Blackhawk Industries y trabajó para diversas organizaciones incluyendo la Guardia Costera de EE. UU. y la Instalación de Fabricación de Vuelo y Pruebas TCOM en Elizabeth City, Carolina del Norte.

Su fascinación por trabajar en y alrededor de las embarcaciones eventualmente llevó a Krick de regreso a la industria marítima, en donde trabajó para Fountain Power Boats en Chocowinity, Carolina del Norte, fabricando lonas y productos de tapicería para la diversa variedad de embarcaciones ganadoras de premios de la empresa y aprendiendo técnicas de otros fabricantes marinos. Después de pasar varios años trabajando independientemente en el área de Washington, Carolina del Norte, prestando servicios de fabricación y reparación de lonas a los propietarios locales de embarcaciones y a los fabricantes de embarcaciones y prestando sus servicios de tiempo parcial a la Guardia Nacional del Ejército de Carolina del Norte, se mudó a Raleigh con su esposa, Pamela, y fundó Craftmaster Canvas en enero de 2014.

"Craftmaster Canvas se inició principalmente haciendo trabajo de lonas marinas incluyendo cenefas, Biminis, marcos de acero, tapicería marina y reparaciones", dijo Pamela Krick, quien funge como vicepresidenta de la empresa y ayuda a su esposo con muchos aspectos del trabajo personalizado así como una gran parte del trabajo administrativo. "Desde que inauguramos nuestras instalaciones en Raleigh, hemos tenido la fortuna también de prestar servicio a nuestra siempre creciente comunidad de vehículos recreativos y campamentos, así como satisfacer diversas necesidades de costura en nuestra región".

Craftmaster Canvas es un taller personalizado, así que cada proyecto es único. Los proyectos varían desde soluciones de sombra de diseño personalizado y cubiertas para asientos de motocicleta y accesorios, hasta contratos continuos de costura para empresas de vehículos recreativos. Y la demanda es alta para el trabajo en lonas en la región.

"Muchos de los fabricantes de lonas en nuestra área están empezando a jubilarse, así que cuando las personas se enteran de que nosotros somos fabricantes de lonas, no podemos mantenerlos alejados", dijo Frank. "Tenemos muchas solicitudes para crear algo que el fabricante del vehículo recreativo o embarcación ya no hace, como actualizaciones de la tapicería del sofá o reparaciones a los cojines. Muchas veces dirijo a los clientes marítimos y de vehículos recreativos hacia las telas Sunbrella® por sus propiedades de desempeño, especialmente porque Carolina del Norte puede ponerse tan húmeda, y porque la tapicería de una embarcación inevitablemente se va a mojar".

Dado que hay mucho trabajo por hacer, Frank está también ayudando a Pamela a aprender el comercio de las lonas.

"Ayudo a Frank en muchos aspectos del trabajo personalizado, y yo hago algunas de las reparaciones, las cuales disfruto mucho", dijo Pamela. "Trabajamos mucho para terminar los proyectos rápidamente sin afectar la calidad, lo que nos ayuda a mantener sólidas relaciones con nuestros clientes. Es satisfactorio ser capaz de solucionar los problemas del cliente y entregar un producto único que disfrutará por muchos años".

Dado que cada día es único, Frank y Pamela confían en socios como Trivantage® para que les entreguen materiales y suministros en forma rápida y precisa. Trivantage ha sido socio de Craftmaster Canvas desde el inicio, y Frank y Pamela confían en la subsidiaria de distribución de Glen Raven para sus materiales, incluyendo telas Sunbrella, vinilo, uniones, hilos, tubos de acero y material de refuerzo, y para cumplir con su programa de trabajo.

Cuando Frank y Pamela inicien su nueva aventura, se volverá todavía más importante cumplir con su programa de trabajo: Craftmaster Canvas cambió a un formato de servicio móvil en febrero de 2015.

"Una de nuestras más grandes fortalezas es nuestra flexibilidad e innovación para ayudar a nuestros clientes a resolver problemas", dijo Pamela. "Nuestro nuevo formato móvil nos permitirá hacer muchas reparaciones y ajustes en el sitio, lo que significa menos tiempo de viaje para nuestros clientes y una entrega más rápida en muchos tipos de proyectos".

Al reconocer que las relaciones con los clientes son un factor clave en su éxito, el nuevo formato de servicio móvil los mantiene cerca de sus clientes y es vital para la estrategia de negocios de la empresa. Sin embargo, nada sustituye la disciplina, la atención al detalle y el verdadero amor por el trabajo que hace que Frank y Pamela sigan adelante todos los días. Ya sea que el próximo proyecto sea una única cubierta para una embarcación a vela de 12 m (40 pies) o un equipo especializado para los SEAL de la Marina de EE. UU., los expertos en estas artes están listos para el reto.

En Internet en
www.craftmastercanvas.com.

FRANK Y PAMELA KRICK

"Una de nuestras más grandes fortalezas es nuestra flexibilidad e innovación para ayudar a nuestros clientes a resolver problemas".

PAMELA KRICK, VICEPRESIDENTA DE CRAFTMASTER CANVAS

SOCIEDADES, PRODUCTOS Y SERVICIO SUSTENTAN EL CRECIMIENTO SÓLIDO DE UNITED CENTRAL

En Internet en
www.unitedcentral.net.

“Te adaptas. Lo superas. Improvisas”.

Es posible que Clint Eastwood haya hecho famosa esta frase en la película de guerra “Heartbreak Ridge” de 1986, pero podría ser más adecuada para empresas como United Central Industrial Supply que han logrado enfrentar exitosamente los altibajos de una industria que no ha dejado de evolucionar durante 41 años. United Central ha estado proporcionando a los operadores de minas de Norteamérica los suministros y servicios para minería de la más alta calidad desde 1974, y no tienen planes de aminorar la marcha.

HENRY E. LOONEY

Mirando hacia atrás, a las últimas décadas, Henry E. Looney, presidente de United Central, describe una empresa que ha enfrentado un buen número de retos, desde guerras y recesiones hasta el auge de la exploración de gas natural y una fuerza laboral que envejece, pero sigue siendo optimista sobre el futuro de la empresa.

“Nuestro enfoque en United Central ha estado siempre en la industria minera”, dijo Looney. “Cada fusión, cada adquisición, cada consolidación fue un paso para proveer a nuestros clientes los productos exactos que ellos necesitan, cuando y donde los necesitan”.

Fundada como United Supply en Big Rock, Virginia, la empresa siempre ha tenido un papel protagónico en la industria de las minas de carbón. Puesto que las minas están con frecuencia ubicadas en áreas rurales, las empresas de carbón empezaron a fundar sus propios grupos de suministros para proveer productos para necesidades tanto internas como externas.

“United Supply inició el modelo de entrega ‘justo a tiempo’ para la industria minera antes de que el proceso ‘justo a tiempo’ fuera identificado siquiera”, comentó Looney. “Estábamos haciendo entregas cinco días a la semana con un servicio de entrega el mismo día o al día siguiente entonces, y todavía seguimos ese modelo hoy”.

Con el paso de los años, United Central ha hecho adquisiciones estratégicas de empresas que pueden proveer una ventaja geográfica, de servicio o de productos, permitiendo a la empresa seguir entregando una propuesta de valor a sus clientes. Y las relaciones entre clientes siguen siendo sólidas: los más importantes productores nacionales de carbón se han asociado con United Central durante un promedio de casi 30 años.

“Pienso que el éxito de la mayor parte de las empresas puede atribuirse a su personal”, agregó Looney. “La mayor parte de nuestro personal tiene más de 20 años de experiencia en la industria minera, y ellos comprenden las culturas locales en las áreas mineras rurales. Nuestro éxito depende de nuestro personal, el cual es capaz de ofrecer el nivel de servicio que se ve en una empresa local combinado con una cartera integral de productos que incluye más de 70,000 SKU”.

CORTINAS DE VENTILACIÓN Y UNA SOCIEDAD VALIOSA

El carbón desprende constantemente gas metano, el cual tiene que ser extraído de la mina de carbón para proteger a los mineros de explosiones mortales. Conforme se bombea aire en la mina de carbón para extraer el metano, se utilizan cortinas de ventilación, las cuales son particiones temporales designadas también como “brattice”, para dirigir el flujo de aire a las secciones activas de la mina, en donde están operando los mineros y el equipo. Esto contribuye a una operación segura y eficiente de la mina.

United Central ha ofrecido durante mucho tiempo a sus clientes de minas “brattice” a través de R.J. Stern, el cual se volvió socio de United Central y un proveedor principal de productos de ventilación a principios de la década de 1980. R.J. Stern se volvió parte de Glen Raven en 2007, lo que le permitió a Glen Raven Technical Fabrics entrar a la industria minera.

“La relación que hemos desarrollado con United Central durante los últimos años ha fortalecido a Glen Raven Technical Fabrics en este mercado particular”, dijo Matt Clark, gerente de mercadotecnia-energía de Glen Raven Technical Fabrics. “Ha sido una curva de aprendizaje, pero también ha abierto nuestros ojos a nuevas oportunidades de productos que podemos intentar con un socio como United Central”.

Uno de los pilares de la misión de United Central es “asociarse con y promover materiales adquiridos de fabricantes de buena reputación que ofrezcan productos de calidad y sean reconocidos como líderes de la industria”. Conforme la empresa siga expandiendo su cartera de productos para minas en los próximos años, buscará empresas que compartan el mismo impulso para adaptarse, improvisar y superar los retos de una industria que cambia continuamente.

“Con el objeto de tener éxito, tenemos que ver constantemente a nuestros mercados mineros a través de una lente diferente para decidir cómo podemos volvernos mejores en lo que hacemos”, dijo Looney. “Creo que las empresas que tendrán éxito son las que puedan sentarse con sus socios de manufactura y generar lluvias de ideas para desarrollar nuevos productos o mejorar los existentes y, al mismo tiempo, puedan seguir siendo competitivas en costos y entregando un valor intrínseco.

“Glen Raven siempre ha entregado ese valor”, añadió. “Creemos que la sociedad con Glen Raven es fundamental para nuestro futuro”.

CAMPO DE SUEÑOS: EL PROPIETARIO DE DURKIN'S INC. DEJA EL MONTÍCULO DE BÉISBOL CUANDO ERA ADOLESCENTE PARA ENTRAR AL NEGOCIO FAMILIAR DE TOLDOS

En una cálida tarde de verano de 1962, Tom Ginty, entonces de 13 años, tenía un pie en la tercera base y ambos ojos en home. Con su equipo al frente del juego, el estudiante de primer año de preparatoria estaba a solamente 18 metros (60 pies) de aumentar el marcador de su equipo.

"Si alguna vez has jugado béisbol, ciertamente comprenderás el flujo de adrenalina al estar parado en la tercera base", recordó Ginty.

"Y por el hecho de que está a punto de aumentar el marcador, estás enfocado como un láser en llegar a home. Esto es, hasta que te das cuenta de que tu padre está tratando de llamarte la atención".

El padre de Ginty, Bernard, había conducido al campo desde su negocio familiar, Durkin's, Inc., un fabricante de productos de tela de alta calidad para aplicaciones comerciales, residenciales y municipales, para hacer una pregunta a su hijo. O más bien, para hacer una declaración.

"Él simplemente dijo: 'Necesito tu ayuda'", dijo Ginty.

Ginty nunca llegó a home, sino que dejó el juego temprano para enterarse de que estaría trabajando de tiempo parcial en el negocio familiar, instalando toldos.

"Todos teníamos que participar en nuestra empresa a principios de la década de 1960", dijo él. "Ahora que estaba en la preparatoria, me preguntaron si quería unirme al negocio que mi bisabuelo había fundado. Acepté con un enorme sentido de orgullo y responsabilidad, y he sido parte del negocio desde entonces".

Durkin's fue fundada como una empresa fabricante de sombreros en Mallory Street en Danbury, Conn., en 1904 por el bisabuelo de Ginty, Patrick Durkin, un inmigrante irlandés, y su hijo Denis, quien nació en Estados Unidos en 1886. Al principio, la empresa producía suministros para la industria sombrerera de Danbury, reconocida

En Internet en
www.durkinsinc.com.

mundialmente – la primera fábrica de sombreros de la ciudad se estableció en 1780 – pero rápidamente empezó a producir productos de sombra personalizados en respuesta a una creciente demanda de aplicaciones de sombra residenciales y comerciales.

"Danbury fue conocida como 'La ciudad sombrerera del mundo' a principios de la década de 1900, cuando cerca de una cuarta parte de los sombreros que se vendían en los Estados Unidos se fabricaban en la ciudad", dijo Ginty. "Pero en la década de 1920, los problemas laborales y los estilos cambiantes de vestuario hicieron declinar tremendamente a la industria de los sombreros".

Con la ciudad y su más importante industria bajo fuego, Denis Durkin tomó las riendas como presidente de Durkin's Inc. La empresa estaba ya respondiendo a solicitudes de clientes para toldos residenciales y comerciales, y Denis tomó la decisión de convertirse totalmente en una empresa de toldos.

"Bajo el liderazgo de Denis, la empresa empezó a vender toldos residenciales para ventanas de porches y a instalarlos en un radio de 30 millas alrededor de Danbury", dijo Ginty. "Esta previsión fue la más importante razón por la que Durkin sobrevivió la creciente Gran Depresión, y esto también dirigió a la empresa en el camino de un crecimiento constante que continuó en los años que llevaron a la Segunda Guerra Mundial y después de ella".

Tras esa guerra, Estados Unidos estaba en medio de un renacimiento económico, especialmente en comunidades de manufactura que ya tenían una especializada fuerza laboral establecida. La ciudad de Danbury estaba lista para poner a los trabajadores de la antes floreciente industria sombrerera de nuevo a trabajar, y empresas como Durkin estaban ansiosas por hacerlo. El negocio de toldos de Durkin estaba creciendo incesantemente, pero había otra amenaza en el horizonte, una que el negocio no previó.

"Dos palabras: aire acondicionado", dijo Ginty con un resto de exasperación en la voz. "A mediados de la década de 1950, las empresas de toldos empezaron a tener problemas por causa del advenimiento del aire acondicionado. Fue una verdadera lucha para Durkin's aguantar la crisis. El auge de la vivienda a fines de la década de 1950 empeoró mucho las cosas, porque la mayoría de las nuevas casas en aquel tiempo incluían porches, los cuales ofrecían protección de sombra. La buena noticia fue que las casas incluían también patios y terrazas al aire libre, lo cual ofreció nuevas oportunidades de negocios para la empresa".

Fue también un tiempo de transición para Durkin's. Denis vendió la empresa a su hijo, William Durkin, y al esposo de su hija Rita, Bernard Ginty, en 1955. Siete años después, Tom Ginty estaba parado en la tercera base, a una conversación de distancia de su entrada al negocio familiar, el cual la familia Ginty adquirió completamente en 1976 después de que William Durkin se jubiló.

Hoy en día, desde su oficina ubicada dentro de una instalación de diseño y manufactura de 1,486 metros cuadrados (16,000 pies cuadrados) en Beaver Brook Road en el corazón de Danbury, Ginty, de 66 años, indicó que el equipo de vanguardia permite a Durkin's tener un control total de su producto, lo que le brinda a los clientes un producto final superior, entregado a tiempo y a precios competitivos.

Durkin's fabrica productos de telas de alta calidad para un amplio rango de aplicaciones, dando servicio a los sectores comercial, residencial y municipal en todo el país. La línea de productos de la empresa incluye toldos retráctiles para terrazas, patios y ventanas; toldos comerciales y para el frente de las tiendas; gráficas personalizadas; toldos estacionarios; pantallas solares motorizadas; renta y venta de carpas para fiestas; cubiertas y lonas para camiones; cubiertas para embarcaciones; banderas y astas para banderas; cerramientos industriales y ambientales; y muchos otros productos de tela personalizados. La empresa presta también un servicio

de instalación y desinstalación anual, limpieza, reparaciones, almacenamiento y servicios de mantenimiento.

"Ahora estamos en la quinta generación de liderazgo familiar y seguimos siendo reconocidos como uno de los principales líderes de la industria en el Noreste", dijo Ginty. "La tasa de satisfacción de nuestros clientes excede el 99 por ciento, así que debemos estar haciendo algo bien".

El hijo de Ginty, Jeff, representa la quinta generación de liderazgo familiar de la empresa. Entró a Durkin's de tiempo completo en 2010 y actualmente administra la división de Servicios de Carpas y Eventos de la empresa, uno de los segmentos de más alto crecimiento de la empresa y uno que depende de la tecnología, lo que incluye medios sociales e Internet, para llegar a una nueva base de clientes.

"Una de nuestras fortalezas más grandes como empresa es nuestra capacidad de adaptarnos a nuevas maneras de llegar y responder a los clientes", dijo Jeff Ginty, de 36 años. "Hemos estado aquí durante más de 110 años porque somos una empresa orientada a las soluciones. Nuestra presencia en línea es una parte fundamental de nuestra estrategia para atraer y conservar a los clientes".

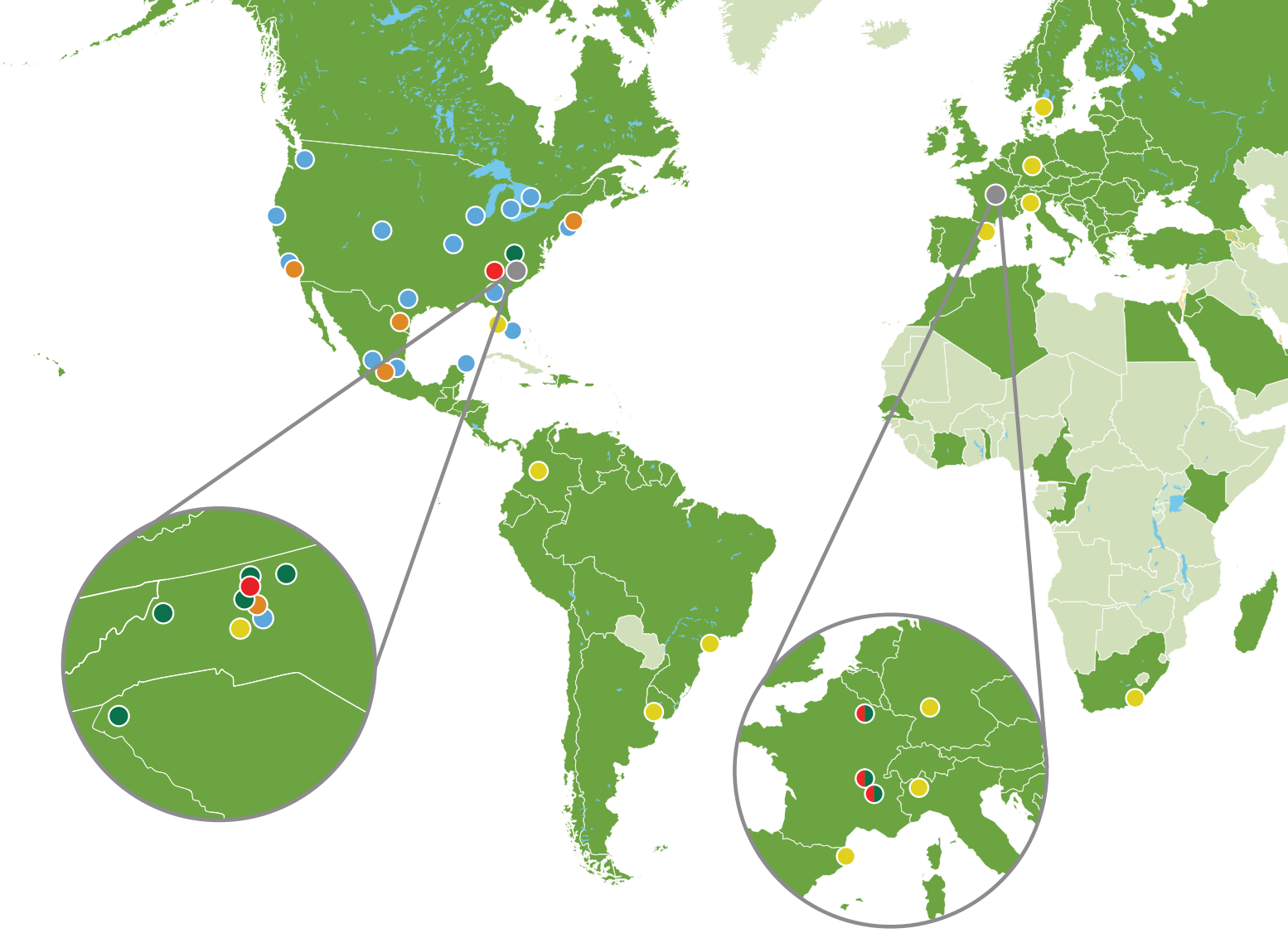
Otro factor que ha jugado un papel importante en el crecimiento de Durkin's ha sido el reconocimiento de marca de las telas Sunbrella®, la oferta insignia de la empresa, y el respaldo de Trivantage®, la subsidiaria de distribución de Glen Raven. Trivantage proporciona las telas que Durkin's necesita, así como las ideas y capacitación para la construcción del negocio.

"Hemos estado usando telas Sunbrella para nuestras aplicaciones de toldos desde la década de 1960", dijo Ginty. "El algodón era la tela más ampliamente disponible en aquel momento, pero tomamos la decisión estratégica de cambiar a una tela hecha de fibras acrílicas".

"En los 50 años que han pasado", siguió diciendo, "la marca Sunbrella se ha vuelto un sinónimo de la marca Durkin's. Muchas veces los clientes dicen: 'Quiero un toldo Sunbrella', y yo tengo que recordarles que Sunbrella hace la tela, pero no el toldo. Esto habla del poder de las dos marcas en la mente de los consumidores".

Durkin's Inc. fabrica productos de telas de alta calidad para una amplia gama de aplicaciones, y presta servicio a los sectores comercial, residencial y municipal en todo Estados Unidos.

JEFF Y TOM GINTY



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
  Middleburg Heights, OH
  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

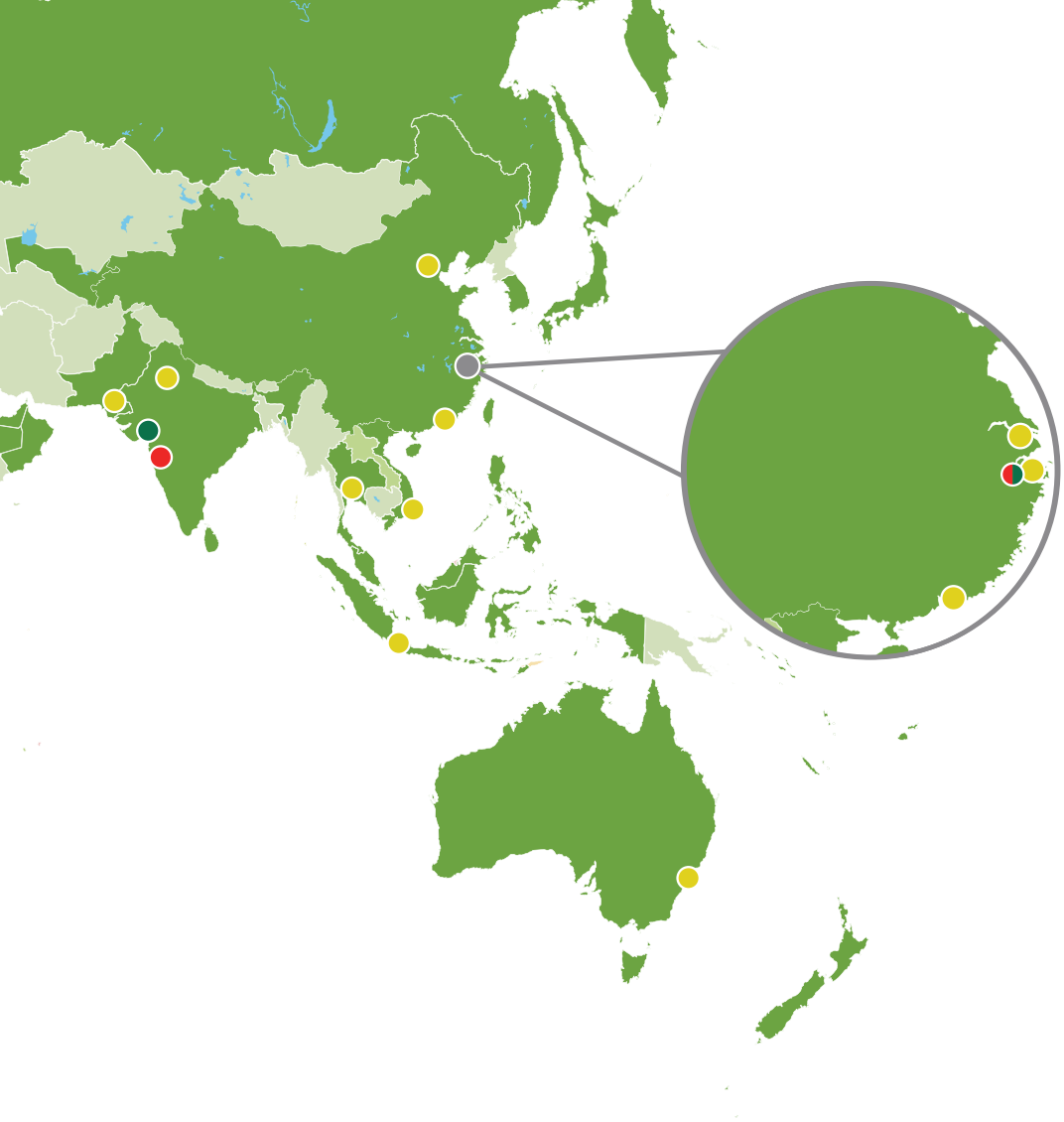
- Mississauga, ON
  Canadá
  800.387.2851

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
  Frölunda, Suecia
  46.31.50.00.95



GLEN RAVEN™

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

- Corporativo
- Fabricación
- Corporativo/Fabricación
- Distribución
- 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, 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 en 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 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
Bogotá, Colombia
57.304.649.5126

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
239.266.2660

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

R.J. STERN

Wilkinson, WV
800.292.7626