

Para 2017 Tecnomak se ha propuesto aumentar sus ventas un 7%

TECNOMAK[®]
Calidad en Movimiento



>>Showroom

Blum es sinónimo de calidad, prestigio y garantía. En España los productos de la firma están distribuidos en exclusiva por Tecnomak.

Tecnomak es la distribuidora en exclusiva de la firma Blum en el mercado español que cuenta con más de 30 años de historia. Actualmente está dirigida por la segunda generación de la familia Chivite. Es una primera firma mundial en su especialidad, reconocida como sinónimo de calidad, prestigio,

fiabilidad, experiencia, servicio inmediato, asistencia técnica y disponibilidad de los más avanzados productos y del más especializado utillaje para el amplio sector del mueble. Nos sentamos a conversar con *Ignacio Chivite*, y *Alejandro Chivite*, administradores de la empresa. Tecnomak continúa creciendo

La gran ventaja de ser distribuidor de Tecnomak es "poder vender herrajes Blum"

fiel a su filosofía de inversión constante en todos los sectores de su infraestructura empresarial. *"Hoy después de un gran esfuerzo a lo largo de su historia contemplamos el futuro con renovadas ilusiones y nuevas metas"*, nos aseguran los directivos. La red distribuidora Tecnomak alcanza toda la geografía

española, ofreciendo así los productos Blum al alcance de todos los profesionales, independientemente de su dimensión y emplazamiento. Disponen de una especializada oficina técnica, con dos salas de Showroom, una sala audiovisual donde se dan a conocer a sus clientes y distribuidores sus productos y una sala de formación donde se enseñan las nuevas técnicas de instalación y funcionamiento con las máquinas y plantillas para los herrajes Blum. Hoy por hoy cuentan con más de 40 distribuidores, una red que han ido ampliando estos últimos años para poder ofrecer principalmente un buen servicio a los clientes y cubrir la demanda de los productos Blum en el mercado con garantías.

Objetivos cumplidos

Preguntados por si han conseguido alcanzar los objetivos

que se marcaron para 2016, Ignacio Chivite nos comenta que los han alcanzado *“de forma satisfactoria, superándolos con un crecimiento total del 21,02 %”*. ¿Qué objetivos se han marcado para 2017? *“Nuestro objetivo es continuar creciendo y aumentar las ventas en un 7% pero principalmente lo que nos interesa mucho es potenciar la formación de nuestros productos a toda nuestra red comercial en el mercado español: Distribuidores, Asesores Técnicos, Delegados Comerciales, vendedores...”*, comentan.

Explican que cada vez más van saliendo al mercado productos técnicamente más avanzados, por lo que es fundamental continuar formándose para su buen uso y que el cliente final se beneficie del buen funcionamiento aprovechando al 100% las ventajas tecnológicas de los productos Blum de máxima calidad.

Tecnomak quiere potenciar la formación de sus productos a toda su red comercial en el mercado español

Los buenos resultados de Tecnomak también se ven reflejados en su facturación. El pasado 2016 consiguieron crecer un 21,02% dejando su cifra de negocio en los 16.657.590 euros. Le preguntamos a Ignacio Chivite y Alejandro Chivite sobre cómo valoran la evolución de la facturación. *“Estamos contentos porque ha sido muy positiva teniendo en cuenta la situación en el*



Hablemos del SICI

En la última edición del SICI celebrada del 20 al 24 de febrero en Valencia, Tecnomak nos hizo sus valoraciones post-feria. *“Realmente estamos muy satisfechos. Pudimos comprobar que cada vez son más fabricantes de cocinas los que apuestan por la firma líder en el mercado: Blum”*, comentan.

Preguntados por el balance que hacen de la feria aseguran que la valoración es *“muy positiva, es un sector que está vivo y con mucho futuro, exponen los principales fabricantes de nuestro mercado, con lo cual provoca una gran afluencia de visitantes interesados en las últimas novedades”*.

En los stands de la Feria SICI se pudieron ver una amplia exposición de los productos de Blum. Mayoritariamente todo el programa de sistemas de compases abatibles AVENTOS (HK, HL, HS, HF, HK-S, HK-XS) ya sea con Tip On o Servo Drive. En bisagras pudimos ver que ya van incorporando en mueble hogar la nueva Clip Top Blumotion en acabado negro ónix, y el producto estrella en cajones fue sin duda el cajón rectilíneo minimalista LEGRABOX en toda su gama de colores: gris, blanco seda, negro tierra...

¿Qué importancia tuvieron los herrajes en la feria? *“En una Feria como ésta destinada al Mobiliario de cocina, los herrajes tienen una participación muy presencial en los muebles y su funcionamiento. Estamos muy contentos porque muchos de los herrajes expuestos eran de nuestra firma representada Blum”*. Finalmente cerramos la entrevista preguntando por si tienen pensado asistir a alguna feria española más. Comentan que asistirán a la próxima edición de Maderalia 2018, que se celebra en Valencia, en la que presentarán las últimas novedades que se podrán ver en Interzum -feria a la que también asistirán-. Los visitantes que quieran ver las novedades de Blum en la feria que se celebra en la ciudad alemana de Colonia del 16 al 19 de mayo, pueden pasarse por el Stand BLUM A020/C021 Pabellón 7.1.

PESO DE BLUM EN SICI

Cajones

Blum 60% Otros 40%

Aventos

Blum 72% Otros 28%

Bisagras

Blum 45% Otros 55%

PUBLIREPORTAJE

mercado estos últimos años, a pesar de la crisis, la estrategia empresarial de mantener nuestra filosofía inicial de seguir con la estrategia de inversión y crecimiento en infraestructura, desarrollo y tecnología durante este difícil periodo, nos ha hecho estar bien preparados cuando la recuperación del mercado se ha iniciado”.

Ventajas para sus distribuidores

Nos adentramos a conocer cuáles son las ventajas que ofrece ser distribuidor, los directivos de Tecnomak aseguran que la principal ventaja es poder vender herrajes de Blum, “un producto de calidad internacional y firma líder en nuestro mercado nacional con diferencia”.

Además Tecnomak ofrece soporte en todos los segmentos empresariales a sus distribuidores como por ejemplo, los trainings de producto, Merchandising, Books expositores, App para dispositivos móviles, E-Services, Muebles de exposición para los showrooms, viajes a fábrica, etc. “Ofrecemos todo tipo de ayudas al distribuidor siempre que estén en nuestra mano”.

Tecnomak también pide que sus distribuidores cumplan con algunos aspectos que ellos consideran muy significativos. “Con el objetivo común de beneficiar a los clientes, manteniendo una buena red comercial, tener un ShowRoom BLUM en sus instalaciones, stocks de seguridad, incorporar las últimas novedades a su range de producto, etc”. ■

