

“La calidad y fiabilidad de nuestros productos está por encima de todo”

Conversamos con Millán Elduayen, gerente de Häfele Herrajes España S.L., acerca de la filosofía de la compañía, centrada en ayudar y dar respuesta a las necesidades de los consumidores. Sus últimos productos e innovaciones, así como las tendencias de futuro, son otros de los temas que desgranamos.

A la hora de enfrentarse a la pregunta ¿Qué son los herrajes para Häfele Herrajes España S.L.?, **Millán Elduayen**, su gerente, no duda: “Los herrajes son soluciones a problemas de nuestro día a día”. Se explica: “Nuestro trabajo comienza por entender el estilo de vida de las personas, de sus personalidades y de su forma de relacionarse con su entorno. A partir de ahí trabajamos de la mano de nuestros clientes para ofrecer la funcionalidad que necesitan para cada uno de ellos. Creemos que la clave está en la capacidad que tenemos de ponernos en su lugar y buscar herrajes que faciliten su vida diaria”.

Y es que la idea de ayudar al cliente y dar respuesta a sus necesidades es la principal filo-

sofía de la compañía desde sus inicios, que se remontan al año 1923 en Alemania. Casi 100 años después, Häfele ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos: “A día de hoy lo que más demanda el consumidor es innovación y tecnología basada en los productos cotidianos. Desde Häfele llevamos varios años invirtiendo en configuradores

“Nuestro trabajo comienza por entender el estilo de vida de las personas”

on-line, realidad aumentada, apps para controlar nuestras casas desde el móvil, e incluso en control de accesos para muebles. El potencial en este campo es muy amplio, por lo que las tendencias en la digitalización son las que ahora mismo marcan nuestro presente y futuro. El cliente, al fin y al cabo, necesita soluciones 360°, por lo que



nuestros esfuerzos van aunados con esa integración en su día a día”, apostilla Millán Elduayen. Häfele To Order (H2O), una de las propuestas que Häfele proporciona a sus clientes, ejemplifica a la perfección esta idea: “Ofrece desde configuradores, embolsado personalizado de productos, prototipos en impresión 3D, servicio de ingeniería y diseño de producto, corte a medida de perfilera (vitrinas, puertas porcelánico, sistemas tubulares) o iluminación Led Loox ensamblada en set, hasta panelados de antepechos para cocinas AluSplash”.

Para el gerente de Häfele Herrajes España S.L., “la calidad y fiabilidad de nuestros productos está por encima de todo”. Su extenso catálogo, ‘El Gran Häfele’, lo corrobora: “Nace como respuesta a la demanda de nuestros clientes por obtener soluciones de todo tipo. Nosotros siempre vamos un paso más adelante y apostamos por ofrecerles productos que les acompañen durante un largo un periodo de tiempo con calidades superiores a la media del sector. Hacemos mucho hincapié en esa parte de solución de problemas, no como metáfora a la hora de explicar nuestra filosofía, sino como una realidad. Un herraje que no funcione bajo las expectativas del cliente, para nosotros no tiene sentido”, afirma Millán Elduayen. La innovación constante es otra de las máximas de Häfele. No en vano, son múltiples las novedades que la compañía ha preparado para este 2020: “Lanzaremos el nuevo sistema de iluminación Loox5 y Natur-AL, perfilera de aluminio combinado con piedra (con la colaboración de Cosentino), cristal y aluminio para el hogar y el sector retail. Además, presentaremos el recubrimiento para antepechos de cocinas AluSplash y un compás elevable que optimiza espacio, diseño y funcionalidad al mismo tiempo llamado Free Space”.

Pero, ¿hacia dónde se encaminan las tendencias futuras? Según el gerente de Häfele Herrajes España S.L., “la tendencia del mercado nos indica que en los próximos años viviremos en viviendas más pequeñas, por lo que la optimización del espacio, sin olvidar la funcionalidad, será uno de los retos con el que tendremos que convivir. Sin embargo, para nosotros no es un futuro tan lejano, ya que llevamos varios años invirtiendo en departamentos específicos de caravaning y microliving”.

“A día de hoy lo que más demanda el consumidor es innovación y tecnología basada en los productos cotidianos”

¿Y en relación con el producto final? “El negro mate se perfila como el acabado con más demanda para los herrajes y aluminio. Además, la combinación de materiales como piedra, cristal, madera o aluminio en un mismo producto, integra soluciones en perfecta simbiosis. Se trata, de alguna forma, de poder acercar la naturaleza a nuestras vidas cotidianas de una manera orgánica, a través de materiales nobles y sus texturas, tonos y pureza”, vaticina Millán Elduayen. Estaremos pendientes. ■

