



En KÖMMERLING
queremos terminar este año 2020



Gracias

Casa!

dando las gracias a nuestra casa por protegernos y
a todos vosotros por estar siempre ahí



TEMAS DESTACADOS

- Editorial de Javier Bermejo
- Lanzamiento KÖMMERLING76 AD *Xtrem*
- Plan Renove de KÖMMERLING
- Las Mesas del Club KÖMMERLING
- Los principales foros y encuentros del año
- Acciones de Marketing 2020-2021
- Plan de Formación de KÖMMERLING
- Nuestros proyectos más destacados
- Proyectos solidarios y patrocinios
- Entrevista a Alcalá Ventanas
- Despedida a Mariano Tamayo

KÖMMERLING os desea

Felices Fiestas



Mirando con optimismo hacia 2021

Recuperamos la rutina de la revista KÖMUNICACIÓN después de un año que nadie podía prever, una edición que coincide con el cierre del 2020 y la mirada ya puesta en 2021.

Me hubiera gustado no tener que hablar del asunto principal de este año, aquel que se coló en nuestras vidas sin que nadie le esperase, cuando a principios de año escuchábamos por los medios que un virus estaba impactando en alguna parte remota del mundo, qué lejos quedaba entonces China y qué cerca resultó estarlo después. La Pandemia ha impactado en la vida de toda la humanidad y ha desdibujado nuestro día a día, su paso ha marcado un tiempo que recordaremos siempre. **En nuestro corazón estarán las personas que no han podido superarlo** y desde aquí también queremos transmitir nuestro más sincero afecto y apoyo a sus familiares y amigos.

En cuanto al negocio, sin embargo, la evolución del sector de ventanas y en particular del conjunto de fabricantes y distribuidores de KÖMMERLING, ya podemos afirmar que **2020 no será en términos económicos un mal año**. A la vista de cómo se están viendo afectados algunos sectores como la hostelería o el comercio, podemos sentirnos muy afortunados.

En los meses de abril y mayo, la actividad había descendido a mínimos históricos, con una caída de más del 50 % en sólo 15 días, no sabíamos qué iba a ser de nosotros, pero sorprendentemente la segunda mitad del año ha experimentado un crecimiento de la demanda que no podíamos imaginar.

Cuando la actividad estaba bajo mínimos desarrollamos la campaña del **"Plan Renove de Ventanas KÖMMERLING"** y en dos meses, por acuerdo con nuestros clientes, decidimos paralizarla debido a la alta demanda de solicitudes. En este escenario de mucha actividad, la pregunta que ahora todos nos formulamos es de si estamos viviendo una burbuja o este

interés del usuario por el cambio de sus ventanas se va a mantener en el tiempo. La revista KÖMUNICACIÓN, que hace balance del año, incluye temas que hoy nos pueden parecer de hace tiempo, como la celebración de las mesas del Club KÖMMERLING, pero el objetivo y esencia de la revista pasa por ello. Ahora bien, dicho esto, sobre lo que ha pasado poco más puedo añadir y ahora prefiero hablar del futuro y lo que puede acontecer el 2021.

"Cuando alguien piensa en mejorar su vivienda, claramente sus ventanas entran en escena"

Sobre lo que nos espera es toda una incógnita, pero hay una cosa que sí pensamos que está claro, la ventana se ha convertido en un elemento que ya forma parte del pensamiento del usuario. Si hace unos años las reformas del hogar pasaban "casi" en exclusiva por la reforma del baño o la cocina, hoy la ventana se ha convertido en un elemento clave en la conciencia del usuario, **cuando alguien piensa en mejorar su vivienda, claramente sus ventanas entran en escena** como objeto de mejora. Esto sumado a los todavía **más de 20 millones de viviendas susceptibles de ser reformadas** en los próximos años, hace pensar en lo prometedor de este sector y su potencial mercado.

"En VETECO 2021 presentaremos novedades importantes tanto en servicio como en producto"

El confinamiento del ciudadano ha venido a confirmar este hecho y que la gente haya tenido que vivir "más" su vivienda, ha puesto en evidencia la **necesidad de cambiar sus viejas ventanas poco eficientes**, otras veces no tan viejas, por unas ventanas aislantes que **mejoren el confort** de sus hogares.



Los datos macroeconómicos podrán ayudar más o menos si van bien o mal, pero hay millones de ventanas para cambiar en los próximos años y ahí debemos estar, contribuyendo a la mejora del confort de los hogares, al ahorro energético y la protección del medio ambiente. Por eso es importante también ir entendiendo las necesidades de los usuarios, adaptar nuestra oferta a las mismas y no pensar que como ahora nos va todo bien, es suficiente lo que ya tenemos.

En este sentido, **2021 será un año en el que presentaremos novedades importantes**, algunas disruptivas, que vienen a mejorar considerablemente nuestra propuesta de valor, novedades tanto en servicios como producto y que esperamos contribuyan a una **mejora competitiva de nuestros clientes**. Novedades que os iremos informando debidamente en eventos como **VETECO**, en los que esperamos y confiamos sí se pueda celebrar como está previsto en el mes de mayo, con todo lo que esa afirmación lleva asociada de optimismo por el futuro, pero sabiendo que si no se dieran las circunstancias adecuadas no se celebrará, situación que nadie desea, y confiando en la seriedad y compromiso de una entidad como IFEMA.

Vemos el futuro con optimismo y esperamos mucho de 2021, con las expectativas puestas en superar esta crisis sanitaria y poder enfrentarnos juntos a todos los retos que nos propongamos.

Felices Fiestas y Feliz Año Nuevo.

*Javier Bermejo
Director Gerente
profine Iberia, S.A.U.*

Lanzamiento de KÖMMERLING76 ^{AD} Xtrem

Hace unos meses, coincidiendo con el lanzamiento de nuestro Plan Renove, presentábamos el sistema KÖMMERLING76 AD Xtrem, el cual ha venido a complementar nuestra oferta en perfiles de 76 mm.



- U_f desde 1,1 W/(m²K).
- 5 cámaras de aire estanco.
- Ancho del sistema: 76 mm.
- Espesor de vidrios: hasta 50 mm.
- Depurada estética de cantos rectos y líneas estilizadas.
- Se reduce la sección de perfil y se aumenta la superficie de vidrio, manteniendo la funcionalidad del sistema.
- Fácilmente combinable con otros sistemas de la familia KÖMMERLING76.
- Mismos costes de producción que EuroFutur Elegance y mejores prestaciones.
- Muy buena relación calidad/precio.
- Disponible en toda la gama de colores foliados de KÖMMERLING.
- Excelente balance ecológico: perfiles Greenline (libres de plomo y reciclables).

Este sistema de acabados rectos viene a reforzar la gama de KÖMMERLING76, con una línea que se posiciona entre el sistema KÖMMERLING76 MD (que se mantiene como el top de la gama) y EuroFutur Elegance. Este último pasa a ser el básico de los sistemas KÖMMERLING, tras la desaparición de Eurodur 3S. Con esta incorporación queremos dotar a los miembros de nuestra Red Oficial de una opción más que aúne las ventajas estéticas y funcionales de KÖMMERLING76 con una flexibilidad y competitividad en precio comparable a EuroFutur Elegance.

El nuevo sistema KÖMMERLING76 AD Xtrem de junta periférica tiene unas prestaciones técnicas similares a KÖMMERLING76 MD Xtrem, manteniendo unos elevados niveles de aislamiento.

La nueva Generación Xtrem

El "apellido" Xtrem hace referencia a nuestra materia prima, Kömalit Z, la cual está adaptada a la climatología española, clasificada como "Clima Severo." Su óptima formulación garantiza su durabilidad, diferenciándose de otras opciones que pueden encontrarse en el mercado.



Plan Renove de KÖMMERLING

Durante el pasado verano llevamos a cabo una acción muy especial para incentivar las ventas de nuestra Red Oficial en los meses que siguieron al confinamiento. En este artículo os resumimos en qué consistió esta acción y los resultados que conseguimos con ella.

En la Mesa Nacional, celebrada el 20 de mayo, se decidió realizar esta importante apuesta con el fin de reaccionar ante la caída de las ventas y la situación de incertidumbre en que nos encontrábamos, de este modo KÖMMERLING pretendía ser un apoyo lo más activo posible en las ventas de nuestra Red Oficial. Para poder llevar a cabo esta campaña, se tuvieron que sacrificar otras partidas importantes, pero el contexto de ese momento así lo exigía.

Hoy podemos decir con gran satisfacción que los resultados fueron aún más positivos de lo esperado.

Durante el mes de julio se alcanzaron cifras récord de solicitudes de presupuesto nunca vistas hasta ahora. De hecho, la realidad desbordó las expectativas y durante el mes de agosto tuvimos que ajustar la campaña a la baja para que nuestros fabricantes y distribuidores pudieran hacer frente a la gran demanda.

Desde estas líneas queremos dar las gracias a nuestra Red Oficial por su extraordinaria respuesta.



¿En qué consistía la promoción?

Entre el 29 de junio y 30 de septiembre se ofrecía una ventana con el sistema KÖMMERLING76 AD Xtrem y cajón de persiana RolaPlus motorizado al mismo precio que una ventana con sistema EuroFutur Elegance y persiana manual.

Unido a esta campaña, KÖMMERLING lanzó su nuevo sistema KÖMMERLING76 AD Xtrem e hizo un gran esfuerzo para poder ofrecerlo al precio de EuroFutur Ele-

gance. Además, ofrecimos el motor básico del cajón sin coste y otros motores premium con importantes descuentos.

De cara a la promoción, el esfuerzo económico de KÖMMERLING, unido al de nuestra Red Oficial para no incrementar los precios, se tradujo en una subvención valorada en hasta 200 € por ventana.



Campaña de publicidad 360°

Con el fin de dar a conocer nuestra promoción, durante 3 meses, el Club KÖMMERLING realizó una importante inversión en una campaña publicitaria desarrollada en 3 frentes principales:

▪ Campaña de televisión

Durante el mes de julio emitimos un spot animado de 10 segundos sobre nuestro Plan Renove que tuvo gran impacto. La campaña se realizó en distintos canales digitales, tanto en abierto como de pago (Pulsa y Movistar).

▪ Campaña digital

Realizamos una intensa campaña online en los siguientes canales:

- Redes Sociales.
- Display en las cabeceras de los principales medios generalistas.
- Publicidad nativa (uso de anuncios de pago que coinciden con el aspecto y función del medio en el que aparecen).
- Campaña Adwords.
- Captación de presupuestos a través de dispositivos móviles.

Además, se prepararon dos páginas de aterrizaje (landing page) específicas para Valencia y el País Vasco, con el fin de aprovechar el Plan Renove activo en estas CC.AA., el cual era totalmente compatible con el nuestro.

▪ Campañas locales

Se potenciaron e incentivaron las campañas locales poniendo a disposición de los fabricantes y distribuidores adheridos las siguientes herramientas:

▪ Campañas locales

Se potenciaron e incentivaron las campañas locales poniendo a disposición de los fabricantes y distribuidores adheridos las siguientes herramientas:

- Cuña de radio personalizable.
- Anuncio de TV personalizable.
- Díptico buzoneo.
- Cartel de tienda.
- Plantillas de publicidad en prensa.

Además, se permitió a la Red Oficial beneficiarse de la Campaña de Ayudas del Club para este fin.

Y todo esto, por supuesto, con objetivo de captar el mayor número posible de presupuestos para nuestra Red Oficial. Las solicitudes de presupuesto entraron por tres vías principalmente: online, llamadas al call-center y visitas o llamadas o directas a los miembros de la Red Oficial de usuarios que fueron impactados por la campaña.

El Plan Renove de KÖMMERLING, con una campaña más reducida, pero con los mismos objetivos, también se aplicó en Portugal.



Antes del lanzamiento del Plan Renove de KÖMMERLING vivimos unos meses muy duros y de mucha incertidumbre, algo que nunca habíamos vivido hasta ahora. En este contexto, en KÖMMERLING quisimos sacar el aprendizaje y la parte positiva de la situación, dándole las gracias a nuestro hogar por protegernos y hacernos sentir seguros. Se trató de una emotiva campaña, con el lema “¡Gracias Casa!”, desarrollada durante los meses de mayo y junio. Con ella, volvimos a identificarnos plenamente con el confort, la seguridad y la importancia del hogar en nuestras vidas, en línea con nuestra campaña anterior “Como en casa en ningún sitio”.

Así fueron las Mesas de Zona 2020

Durante el primer trimestre del año, cuando aún podíamos reunirnos en persona, celebramos con nuestros fabricantes oficiales las Mesas de Zona por toda España. Hoy más que nunca recordamos con gran cariño y añoranza lo mucho que disfrutamos todos juntos. Esperamos volver a hacerlo muy pronto, pero por el momento recordamos cómo fue cada una de ellas.

En el mes de febrero y principios de marzo recorrimos la geografía española para celebrar nuestras Mesas de Zona. En ellas hicimos balance del año, compartimos propuestas y planteamos las acciones a desarrollar en el nuevo curso, además de realizar una actividad lúdica todos juntos.

MESA NOROESTE



Tuvo lugar en el Parador de Baiona (Pontevedra), situado frente a la ría de Vigo, el **13 de febrero**. La actividad que realizamos fue recorrer esta antigua fortaleza medieval amurallada, conociendo mejor su historia y secretos.

MESA CENTRO



Se llevó a cabo el **19 de febrero** en los Viñedos Cigarral Santa María, donde además de realizar una cata de vino, pudimos contemplar una increíble panorámica de la ciudad de Toledo.

MESA SUR



Tuvo lugar el **20 de febrero** en Sanlúcar de Barrameda. Tras la reunión, recorrimos en una barcaza parte del río Guadalquivir hasta el parque nacional de Doñana, uno de los más importantes de nuestro país.

MESA ESTE Y NORDESTE



Excepcionalmente, este año las Mesas de la Zona Este y Nordeste se celebraron de forma conjunta, el día **10 de marzo** en Valencia, con el fin de poder **despedir a nuestro compañero Ramón Faus** que se ha encargado de ambas zonas durante años y se jubilaba unas semanas después. Fue un día muy emotivo en el que también pudimos asistir a una mascletà desde uno de los balcones de la Plaza del Ayuntamiento.

MESA NORTE



Se celebró en las Bodegas Portia, situadas en Gumiel de Izán (Burgos) el **18 de febrero**. Allí pudimos recorrer sus instalaciones, obra del prestigioso arquitecto Norman Foster, y cómo no podía ser de otra forma, disfrutar de una cata de vino.

MESA NACIONAL



Lamentablemente, unos días después de la Mesa Este/Nordeste se decretaba el estado de alarma y ya no pudimos celebrar la Mesa Nacional como estaba previsto. No obstante, el **20 de mayo** la realizamos de manera telemática y en ella se decidieron acciones tan importantes y que han marcado 2020 como el Plan Renove de KÖMMERLING.

MESA DE PORTUGAL

Tuvo lugar el **24 de enero** en la isla Terceira (Azores). La reunión se celebró en su capital, Angra do Heroísmo, pero antes de ella pudimos disfrutar todos juntos de una agradable ruta por la naturaleza de esta bonita isla.



KÖMMERLING en los grandes eventos de arquitectura y eficiencia

La actual situación que estamos viviendo no ha impedido que sigamos estando presentes en los actos y eventos más importantes del sector. Adaptándonos a las circunstancias y extremando las precauciones, hemos formado parte de algunos de los foros más destacados en materia de arquitectura y eficiencia energética. Os contamos cómo hemos vivido cada uno de ellos en este extraño 2020.

FORO CONTRACT

Los **encuentros entre arquitectos y fabricantes de soluciones**, organizados por Arquitectura y Empresa, están adquiriendo cada vez una mayor relevancia. Tras nuestra participación por primera vez en 2019, en septiembre de este año

quisimos estar tanto en su edición de **Valencia** como en la de **Sevilla**. Allí, nuestro equipo de Prescripción pudo conversar con los diferentes estudios de arquitectura participantes y mostrarles los beneficios de los sistemas KÖMMERLING.

Entre otras, se llevó una muestra del sistema **76MD Zero**, un producto muy atractivo para el arquitecto y totalmente en línea con las últimas tendencias del sector.



12ª CONFERENCIA ESPAÑOLA PASSIVHAUS

En octubre participamos como cada año en la Conferencia Española Passivhaus, este año bastante distinta a las anteriores ya que se celebró de forma online.

KÖMMERLING, además de ser patrocinador técnico, también formó parte del programa de conferencias. Nuestra compañera **Marta Muñoz, del Dpto. de Prescripción**,

impartió una charla sobre la **importancia del cajón de persiana en los proyectos Passivhaus**, destacando las elevadas prestaciones técnicas de RolaPlus.

Una imagen que muestra una presentación de la charla de Marta Muñoz. A la izquierda, se muestra un diagrama de un sistema de persiana con un cajón de persiana. A la derecha, se muestra una imagen de Marta Muñoz hablando en un videoconferencia. El título de la charla es "3. PUENTE TÉRMICO" y el subtítulo es "Para dar continuidad a la línea de aislamiento, conviene optimizar la posición del cajón: 1. Posición del marco - Conviene desplazar la posición con guías más anchas". Se muestran tres diagramas de temperatura que indican la temperatura en el cajón de persiana: T=18,4°C, T=16°C y T=16,8°C.

VII CONGRESO ENERGÍA CASI NULA

Ya en noviembre volvimos a ejercer como Patrocinadores Oro en el Congreso de Edificios de Energía Casi Nula, celebrado en Madrid, mostrando algunas de nuestras soluciones más eficientes para este tipo de proyectos. Parte del equipo de Prescripción y Marketing estuvieron de manera presencial con un stand corporativo en el que mostrábamos **KÖMMERLING76 MD Xtrem** y el **cajón de persiana RolaPlus**. Una combinación de soluciones muy demandada en proyectos de alta eficiencia.



Teniendo en cuenta la situación actual y con el objetivo de reducir lo máximo posible el contacto físico y garantizar la seguridad, elaboramos una **web exclusiva para el evento**, accesible mediante un código QR. En ella se podían conocer en detalle todos los sistemas que conforman la Generación Xtrem, prestando especial atención a **KÖMMERLING76 AD Xtrem**, la más reciente incorporación a nuestro catálogo de productos de alta eficiencia.

MAYO 2021... OBJETIVO VETECO

Como líderes del sector, nuestro objetivo es seguir formando parte de los eventos más importantes de nuestro país en materia de construcción, eficiencia, arquitectura y carpinterías. Como todos sabéis, VETECO es la gran cita bianual del sector de la ventana. Este año tuvo que aplazarse su celebración, pasando del mes de noviembre a la **primera semana de mayo** del año que viene. Esperamos que esta vez la situación nos permita estar allí, celebrando una feria seguramente algo diferente, pero igualmente positiva y enriquecedora.

IFEMA FERIA DE MADRID | ePower&Building | 4 - 7 MAYO 2021

Inspiración y negocio
Construyendo el futuro

Acciones de Marketing 2020-2021

En un año poco común, las acciones de Marketing de KÖMMERLING no se han detenido sino que se han ido adaptando para dar respuesta a las necesidades del mercado en nuestra posición de líderes del sector. Os contamos algunas de las acciones en desarrollo y que quedan por finalizar hasta marzo de 2021.

Redes Sociales

En estos meses marcados por la pandemia, las RR.SS. han ocupado un papel importante y reforzado su influencia en nuestras vidas, por lo que desde KÖMMERLING hemos querido aprovechar este empuje con una nueva estrategia más visual. Para este cambio hemos incorporado un nuevo equipo de diseño con una nueva propuesta de formatos en distintas redes. Además de

nuestros espacios en **Facebook** y **Twitter**, donde ya tenemos una posición consolidada, reforzamos también nuestra presencia en otras RR.SS. como **Instagram** y **LinkedIn**.

También apostamos fuerte por los Social Media tanto en nuestra estrategia para Portugal como para nuestro portal Vivienda Saludable.



Campaña de decoración

Tras un año de incertidumbre que inicialmente nos obligó a ser prudentes con los presupuestos, los buenos resultados nos han permitido recuperar posiciones para empezar el nuevo año con fuerza.

sí ya en el mes de diciembre ocupamos contraportadas y volvemos a colocarnos estratégicamente en este tipo de revistas. Las revistas de decoración son muy importantes para nosotros a nivel de imagen y posicionamiento de marca.

Acciones para arquitectos

Con el foco puesto en el arquitecto, continuamos reforzando nuestra presencia publicitaria en revistas especializadas. Dentro de la estrategia online, el Reto KOMMERLING continúa con una potente batería de acciones encaminadas a la fidelización de nuestra Red de Arquitectos.

Campañas TV

Tras tres oleadas de campaña en TV en 2020, con seis meses de presencia en Movistar y canales digitales y tres anuncios distintos emitidos, iniciamos el 2021 con la última tanda de campaña, consolidando así el liderazgo de la marca en este medio.



Captación presupuestos online

Aprovechando al máximo nuestra presencia 360ª seguimos apostando fuerte por la captación de presupuestos online con campañas tanto en Google como en otros buscadores así como en RRSS.

En el año 2020, la marca ha batido todos los records de captación de presupuestos para nuestra Red Oficial.

Campaña de ayudas

La campaña de ayudas se cierra el 31 de diciembre, así que os animamos a que os aprovechéis de ella durante este mes. No obstante, si queda presupuesto, volveremos a abrirla en 2021 para que podáis seguir beneficiándoos de ella en vuestras acciones de marketing.

Espacio KÖMMERLING y Marketing Pack

Durante el año 2020, el Equipo de Marketing ha trabajado en una nueva propuesta de Espacio KÖMMERLING para las tiendas, que viene a complementar los modelos anteriores.

Asimismo, ha habido nuevas incorporaciones y actualizaciones en el Marketing Pack y en los elementos disponibles para tienda, que se seguirán reforzando en los próximos meses.

Mascarillas de KÖMMERLING

Tenemos a disposición de nuestra Red Oficial mascarillas higiénicas con la imagen de KÖMMERLING. Podéis adquirirlas en: clientes.kommerling.es/material-marketing

ESPACIO KÖMMERLING



Nuevos folletos

A continuación, os presentamos los nuevos folletos estrenados en 2020:

El nuevo folleto **KÖMMERLING76 XTREM** de 16 páginas refleja el peso de esta línea dentro de la oferta de la marca, incluyendo sus dos modalidades MD y AD, además de otros sistemas de la familia como AluClip

Zero y 76MD Zero. Esta nueva incorporación viene a convertirse en un básico imprescindible para nuestra Red Oficial.

En cuanto al más popular y veterano de nuestros catálogos, **Un Marco Incomparable**, este acaba de ren-

verse, ofreciendo una nueva imagen y nuevos contenidos, pasando de 24 a 30 páginas.

Por último, dos folletos nuevos de producto: **PremiSlide76**, en formato tríptico y **PremiDoor76**, con un formato de 8 páginas.



Acciones para Portugal

Durante 2020 hemos realizado una campaña de radio en Portugal y hemos renovado nuestra presencia en Redes Sociales, con una imagen y un contenido mucho más atractivo y dinámico, en la misma línea adoptada para España. De cara a 2021 continuaremos trabajando con este mismo enfoque.

La formación no se ha parado en 2020

A pesar de los tiempos complicados que vivimos, la formación sigue siendo un pilar fundamental del Club KOMMERLING. Por eso a partir de marzo de 2020 no se paró, sino que se transformó (temporalmente) a formato 100% online.

Comenzábamos el año celebrando los últimos cursos del Plan de Formación de 2019 que se extendían hasta el primer trimestre de 2020. Pero, lamentablemente, a partir de mediados de marzo no pudimos continuar.

Sin embargo, no nos conformamos con un año sin formación y decidimos, adaptándonos a la nueva situación, apostar por un Plan de Formación 100% online.

CURSO GERENTES (enero 2020)



El nuevo Plan de Formación #ComoEnCasaEnNingúnSitio se inició en abril y, tras parar en verano, continuó ampliándose a partir del mes de octubre, con el respaldo de la Mesa Nacional. El Plan incluye tanto los puntos fuertes de formación Comercial y de Distribuidores,

que se han adaptado al formato online, como interesantes novedades entre las que se encuentra el Training de Alta Dirección de Antonio Moar para Gerentes, o los cursos de Neuroselling, Teletrabajo o Gestión de crisis.

TÉCNICAS DE MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD (enero 2020)



CURSO ATENCIÓN COMERCIAL EN EL PUNTO DE VENTA (febrero 2020)



Por el momento, casi todos los cursos están teniendo una muy buena acogida y demostrando que con ganas, ilusión y esfuerzo no hay distancia física que pueda quitarnos las ganas de aprender y seguir mejorando.

Os dejamos el listado de cursos de este año, que se completan con la potente oferta para arquitectos del Reto KOMMERLING, y las imágenes de los últimos

cursos presenciales celebrados a comienzos de este año. Asimismo, señalar que el Club KÖMMERLING Portugal también tiene su propio Plan Formativo actualmente en marcha.

Toda la información sobre los cursos en:

clientes.kommerling.es/formación 

Cursos Online Portugal

También entre los meses de noviembre y enero estamos realizando cursos online dirigidos a nuestros clientes de Portugal. Y seguiremos lanzando otros cursos nuevos de los cuales os iremos informando próximamente.

CURSO PREFERENCE (enero 2020)



CURSO TÉCNICO COMERCIAL I (marzo 2020)



ESCUELA RETO KÖMMERLING

Plan formativo para arquitectos y otros profesionales del sector.



Tras el éxito del pasado curso, la Escuela Reto KÖMMERLING volvió en septiembre con un nuevo programa formativo dirigido especialmente al arquitecto. Diferentes webinars y cursos online sobre las últimas tendencias en arquitectura, eficiencia energética, innovación y sostenibilidad.

En estos meses hemos podido asistir al webinar "Carpinterías en proyectos de alta eficiencia energética" y a "Certificaciones sostenibles: BREEAM, LEED, DGNB y VERDE". Y para los próximos meses están previstos nuevos webinars. Infórmate de todo en la web del Reto KÖMMERLING.

retokommerling.com

Plan de Formación #ComoEnCasaEnNingúnSitio

Abril 2020 – marzo 2021

- Cálculo de puentes térmicos
- La inercia de la ventana
- Prestaciones de seguridad de las ventanas
- Ampliación del Programa RolaPlus Terminado
- Crisis, cambio y resistencia
- Ciclo Comercial I, II y III.
- Distribuidores: Iniciación
- Gerentes: Training Alta Dirección
- Neuroselling
- Passivhaus Tradesperson (aplazado)
- Teletrabajo y gestión de tiempo
- Marketing de resultados
- Redes Sociales
- Passivhaus: Iniciación
- Método LEAN Office
- Técnicas de venta
- Estrategias Digitales
- La Intranet de KÖMMERLING

Proyectos destacados realizados con sistemas KÖMMERLING

Estrenamos sección en KÖMUNICACIÓN para mostraros algunos de los últimos proyectos ejecutados con sistemas KÖMMERLING. Edificios residenciales, viviendas unifamiliares, proyectos certificados en Passivhaus... diferentes tipologías de proyectos que han instalado nuestros sistemas para alcanzar sus objetivos de eficiencia, sostenibilidad y confort.



Residencial con máxima calificación energética A.

- Sistema: KÖMMERLING76 MD Xtrem.
- Fabricante: Vecesam.
- Ubicación: Barcelona.
- Promotora: Solvia.

PUJADES 279



BOSQUE DE ATOCHA

Edificio residencial con certificación BREEAM.

- Sistema: KÖMMERLING76 MD Xtrem, PremiLine y cajón de persiana RolaPlus.
- Fabricante: Ricardo Fidalgo.
- Ubicación: Madrid.
- Estudio de arquitectura: Morph Estudio.
- Promotora: Acciona Construcción.



Rehabilitación de casa con certificación energética A.

- Sistema: KÖMMERLING76 MD Xtrem.
- Ubicación: Alcobá de la Torre (Soria).
- Estudio de arquitectura: MYCC.
- Constructora: Construcciones y reformas Fernando Andrés Peña.

CASA ALCOBA

PASSIVE 110



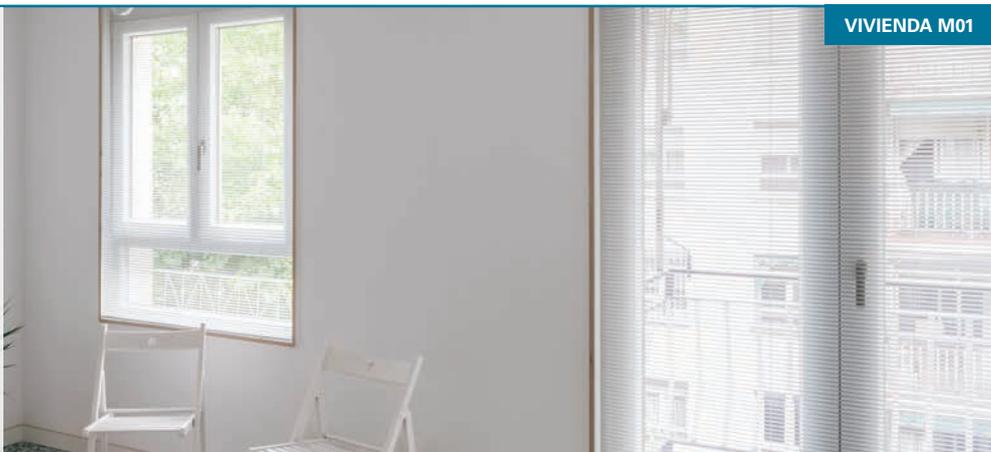
Passive 110, de AGI architects - © ImagenSubliminal (Miguel de Guzmán + Rocío Romero).

Rehabilitación bajo el estándar EnerPHit.

- Sistema: KÖMMERLING76 MD Xtrem.
- Fabricante: ABC Ventanas.
- Ubicación: Madrid.
- Estudio de arquitectura: AGI architects.
- Constructora: PAEE.

Arquitectura al detalle en una reforma integral.

- Sistema: KÖMMERLING76 MD Xtrem.
- Ubicación: Madrid.
- Estudio de arquitectura: MÍNIMO.
- Constructora: GMT + Architecture & Design.



VIVIENDA M01

NUESTRA SEÑORA DE LOS ÁNGELES



Edificio residencial de protección oficial.

- Sistema: EuroFutur Elegance con Cajón de persiana RolaPlus.
- Instalador: Solven.
- Ubicación: Madrid.
- Estudio de arquitectura: cmA - Camacho y Macià.
- Constructora: Vías y Construcciones.

CONCURSO FOTOGRAFÍA PROFINE

¡Enhorabuena a nuestro fabricante Vycer!

Vycer, miembro de la Red Oficial en Torrelavega (Cantabria), ha sido ganador del tercer premio del Concurso de Fotografía Internacional de profine Iberia.

Os dejamos la foto de una vivienda situada junto al mar Cantábrico, con la que ha ganado una GoPro ActionCam. ¡Increíbles vistas del norte de España y de los sistemas KÖMMERLING!



KÖMMERLING dona material durante los peores meses de la pandemia

Nuestra empresa quiso poner su granito de arena donando bobinas de plástico a un grupo de voluntarios organizados por la Policía Nacional para la fabricación de material de protección contra el Covid.

La pandemia que estamos viviendo nos ha hecho dar el 100% de nosotros para ayudar lo máximo posible, especialmente en los meses más duros que tuvieron lugar la pasada primavera. Nos consta que muchos de nuestros clientes también lo hicieron y KÖMMERLING no podía ser menos. Por ello, destinamos nuestras bobinas de plástico a un grupo de más de

200 voluntarios, organizados por la Policía Nacional, con las que **fabricaron batas y delantales para el personal sanitario del hospital Príncipe de Asturias de Alcalá, las residencias de ancianos y los propios cuerpos de seguridad**, en un momento en el que estos materiales escaseaban y eran realmente necesarios. Unos meses después, hemos recibido un cer-

tificado reconociendo nuestra aportación y el agradecimiento por parte de la Policía Nacional por la ayuda prestada.

Estamos encantados de haber sido útiles en esos momentos tan duros que vivimos.



Patrocinamos la “III Carrera Popular Navarra” a favor de niños con discapacidad

Conscientes de la responsabilidad que tenemos las empresas privadas con los problemas y necesidades que nos rodean, en KÖMMERLING seguimos manteniendo como prioridad nuestra participación en iniciativas y causas benéficas.

Justo antes de que “se parase el mundo” colaboramos con la Asociación Caminando, que tiene como

objetivo mejorar la calidad de vida de los niños con discapacidad. El pasado 8 de marzo tuvo lugar la “III Carrera Popular Navarra” en Azuqueca de Henares (Madrid), en la que estuvimos presentes como patrocinadores preferentes. Además, parte de nuestra plantilla participó de forma activa, corriendo uno de los dos recorridos posibles: 5 o 10 kilómetros.

Todo lo recaudado, tanto del nuestro como de otros patrocinios, y de las inscripciones a la carrera, fue destinado a la Asociación Caminando, organización que tiene como objetivo promover la visibilidad e inclusión de los menores con diversidad funcional y de la cual forma parte uno de los trabajadores de KÖMMERLING, Rubén Ureña.



La recaudación de nuestra Subasta Solidaria para la Fundación Iriana Pasito a Pasito

Hace ya casi un año, aunque no habíamos tenido ocasión de contároslo en este medio, entregábamos un cheque por valor de 4.000 euros a la Fundación Iriana Pasito a Pasito. Esta donación fue el resultado de la Subasta Solidaria de Ventanas realizada en 2019. Desde aquí aprovechamos para daros las gracias a todos los que participasteis.

La entrega de esta recaudación fue

un acto sencillo, pero muy emotivo en el que los gerentes de profinería KÖMMERLING, Javier Bermejo y Roberto Taibo, entregaron este cheque de 4.000 euros a Pura García, presidenta de la fundación y madre-coraje de la niña que da nombre a la misma.

Toda esta recaudación, según nos explicó la propia Pura, ha ido destinada a una terapia denominada

“Therasuit”, un tratamiento intensivo de neuro-rehabilitación que tiene como objetivo mejorar el estado de la pequeña Iriana, que padece un trastorno raro del neurodesarrollo, conocido con el nombre de Síndrome de Foxxg1.

Desde KÖMMERLING esperamos haber aportado nuestro granito de arena para que la salud de esta pequeña campeona mejore todo lo posible.



PATROCINIO

El piloto de KÖMMERLING Gresini Team, rookie del año de Moto3

Jeremy Alcoba terminó décimo en el Gran Premio de Valencia del 15 de noviembre, lo que le convierte en el mejor rookie de la temporada de Moto3, justo el día en el que cumplía 19 años. El joven piloto, cuyo equipo patrocina KÖMMERLING, ha realizado una gran temporada en su estreno en la categoría y ha protagonizado grandes remontadas y resultados ante pilotos de más experiencia. ¡Enhorabuena campeón!



“Nuestro sector puede colaborar mucho en el confort y en el bienestar de las personas ahora que todos pasamos mucho más tiempo en casa”

En este número entrevistamos a Javier Arranz, Gerente de Alcalá Ventanas, distribuidor de Ventanas Recar, para conocerle un poco mejor y saber su opinión sobre varios asuntos.

PREGUNTA: ¿Cómo aterrizaste en el mundo de la ventana? ¿Puedes contar-nos brevemente tu experiencia personal?

RESPUESTA: Pues es muy curioso, porque llegué “de rebote”. Trabajaba de oficial de 1ª en Resopal una empresa de plásticos cuyos dueños eran a su vez propietarios de Ventanas Recar. En un momento dado necesitaban a una persona, confiaron en mí y creo que no les decepcioné.

Tras una trayectoria en esta empresa el cuerpo me pedía algo más y, pese a que el mercado no vivía su mejor momento, me armé de valor y constituí Alcalá Ventanas junto con mi socio y mano derecha Alejandro Ramos. Llevamos más de 4 años funcionando y esperamos continuar este proyecto con trayectoria creciente.

P: ¿Qué es lo que más te solicitan los clientes que visitan tu negocio? ¿Cuáles son sus principales demandas/preocupaciones?

R: Los clientes vienen buscando solución a sus problemas, tienen carpinterías obsoletas que no les aportan ningún tipo de confort. Lo que más buscan es aislamiento térmico, pero siempre hay casos de necesidades de aislamiento acústico y de seguridad reforzada.

“El valor añadido de KÖMMERLING es el branding, el trabajo de imagen de marca que lleva detrás para que el cliente final pida KÖMMERLING”

P: ¿Qué crees que tiene KÖMMERLING que nos diferencia de otras marcas? ¿Cuál dirías que es nuestro valor añadido?

R: Pues al margen de las propiedades de la mezcla Kömalit Z, el diseño y geometría de sus perfiles calculado al mínimo detalle para potenciar las prestaciones del producto final, etc. Para mí, es el branding, el trabajo de imagen de marca que lleva detrás para que el cliente final llegue a pedir KÖMMERLING. Por poner un ejemplo claro, nadie llega a un bar a pedir Pepsi.

P: Tu empresa participó este verano en el Plan Renove de KÖMMERLING. ¿Cuál es tu valoración sobre el mismo?

R: La valoración ha sido positiva, nos ha dado visibilidad y nos ha atraído clientes. Ha sido una iniciativa acertada.

“Hemos colaborado en la primera vivienda certificada Passivhaus en el centro de Madrid. Esto ya no nos lo quita nadie”

P: Sabemos que has participado recientemente en un proyecto Passivhaus en el centro de Madrid. ¿Puedes hablar un poco de él y contamos vuestra experiencia?

R: Hace tiempo empezamos a colaborar con una constructora que apostó muy fuerte por proyectos Passivhaus, son proyectos estudiados muy concienzudamente para que el trabajo de todos los oficios intervinientes y todos los materiales utilizados de como resultado un certificado positivo. En concreto, esta ha sido la primera vivienda certificada Passivhaus en el centro de Madrid en el barrio de Valdezarza. Esto ya no nos lo quita nadie.

P: Y ya para terminar, por favor, déjanos un comentario que exprese tus sensaciones o expectativas en este momento de incertidumbre en el que nos encontramos.

R: Sinceramente pienso que nuestro sector puede colaborar mucho en el confort y en el bienestar de las personas ahora que todos pasamos mucho más tiempo en casa.

He notado un cambio de mentalidad en el cliente que antes se gastaba sin darle muchas vueltas 30.000 € en un coche y ahora prefiere realizar una inversión en calidad de vida adecuando su hogar, en nuestro caso es la sustitución de carpinterías, pero también veo un mercado creciente en insuflado de cámaras, aislamientos de fachadas, etc.

Le damos las gracias a Javier Arranz por participar en nuestra entrevista y le deseamos que siga teniendo muchos éxitos profesionales.



El fabricante Bealumet cumple 10 años con KÖMMERLING

En 2019 se cumplían 10 años desde que la empresa toledana Bealumet empezaba a trabajar con KÖMMERLING. Hace unos meses, le entregábamos la tradicional placa conmemorativa por esta efeméride.

El pasado 3 de marzo, el gerente de la empresa, Felipe Colilla Serrano, recogía de manos de nuestro delegado en la Zona Centro, Carlos Vega, este obsequio que conmemora los 10 años que lleva formando parte del Club KÖMMERLING.

Una década en la que ambas empresas hemos ido de la mano y en la que hemos trabajado codo con codo, manteniendo

una fructífera relación de mutuo apoyo y colaboración.

Queremos agradecer a nuestro cliente y amigo Felipe su fidelidad y confianza durante esta década y deseamos que siga muchos más años con nosotros.

¡Gracias!



Nuevas incorporaciones en el Dpto. Comercial de KÖMMERLING

En los últimos años hemos tenido varias incorporaciones en nuestro Dpto. Comercial, tras las jubilaciones de algunos de nuestros anteriores compañeros. En este artículo queremos presentaros a los que se han incorporado más recientemente y que, si aún no lo habéis hecho, podáis "ponerles cara".

TONI BRAVO

Delegado Comercial Zona Este. Septiembre de 2019.

"Tras más de 20 años en el sector del herraje, me siento feliz de haber dado el paso a profine Iberia, la compañía referente en el mundo de los sistemas de PVC. Calidad, soluciones, formación, servicio y marca son los pilares fundamentales de mi día a día, dando soporte a los clientes en cualquier aspecto que precisen. Me ha sorprendido la amplitud de los servicios que desde KÖMMERLING ofrecemos a nuestros clientes y la positiva respuesta de estos, que aprecian nuestra singularidad. Agradezco a mis compañeros la cálida acogida que han tenido hacia mí, estoy encantado con el ambiente y la profesionalidad del equipo."



DAVID MONCHO

Técnico Comercial Zona Nordeste. Octubre de 2020.

"Llevo 20 años en el mundo de la ventana de PVC, me encanta toda la parte técnica y estoy a la disposición de nuestros clientes para evolucionar y mejorar juntos. Quiero agradecer a profine la confianza que han depositado en mí y estoy muy feliz de haber entrado en esta gran familia."

MATEO LEYVA

Técnico Comercial Zona Andalucía Oriental. Octubre de 2020.

"Soy el nuevo técnico comercial KÖMMERLING para la zona de Andalucía Oriental. Llevo años trabajando en empresas vinculadas al sector de la ventana y estaré encantado de atender a nuestros clientes y trasladarles la política comercial y empresarial de la empresa."



ANTONIO BAPTISTA

Delegado Comercial en Portugal. Julio de 2018.

Aunque nuestro delegado en Portugal, Antonio Baptista, lleva con nosotros algún tiempo más que los anteriores compañeros, también queremos presentarle formalmente en nuestra revista. Antonio da soporte a nuestros fabricantes y distribuidores de Portugal.

Estos compañeros se unen en el equipo comercial a José Castro (Zona Noroeste), Enrique Frings (Zona Norte), Carlos Vega y Javier del Álamo (Zona Centro) y José M^a Benjumea (Zona Sur), todos ellos bajo el liderazgo de nuestro Jefe de Ventas desde el pasado año, Joaquín Carral.

Hasta siempre, Mariano



La pandemia que estamos sufriendo se ha cobrado numerosas vidas y una de ellas desgraciadamente ha tocado de cerca al Club KÖMMERLING. El pasado 3 de abril nos dejaba uno de nuestros clientes y amigos, Mariano García Camaño. Un profesional incansable que impulsó la incorporación de los sistemas KÖMMERLING en su empresa.

Mariano tenía 75 años y era una persona entrañable, llena de ilusión, energía y afán de superación. Hasta hace muy poco estaba al pie del cañón en la empresa que fundó hace más de 4 décadas y que sacó adelante con muchísimo esfuerzo y pasión. Gracias a su dedicación y entrega, Aluminios y PVC García Tamayo se convirtió en la gran empresa que es hoy. A pesar de todo lo logrado, siempre fue una persona sencilla y humilde, valores que supo transmitir a sus tres hijos que hoy llevan las riendas de esta empresa madrileña.

***Muchas gracias por todo, amigo.
Te llevamos en el corazón.
Descansa en paz.***

