Editorial

La distribución de materiales tras el Covid-19

Después de tres meses teletrabajando y con la actividad comercial de todos nosotros a medio gas, volvemos a distribuir nuestra newsletter. Tres meses en los que hemos visto como se han trastocado prácticamente todos nuestros hábitos, nuestra manera de trabajar, de disfrutar del ocio, y especialmente de relacionarnos entre nosotros. Tres meses difíciles, con los negocios cerrados o a medio gas, compañeros en ERTE's, con dificultades para encontrar EPI's, con incertidumbres legales y evidentemente, los temores a que nos afectara la enfermedad a nosotros o nuestro entorno

Como no puede ser de otra forma, nuestra actividad como distribuidores de materiales también ha cambiado y algunos de estos cambios han llegado para quedarse. Es de todos conocida la necesidad prepandemia de avanzar en la digitalización de nuestra actividad, tanto de nuestros negocios internamente como de nuestra relación con los clientes y con el público en general. Con la pandemia nos vamos a ver obligados a acelerar esa digitalización, a ser capaces de relacionarnos con nuestros clientes de otra manera, y a tener que hacerlo rápidamente. También internamente se podrá valorar la implantación de sistemas de teletrabajo en nuestras organizaciones, sistemas que pueden ayudar a la conciliación familiar sin minorar la eficiencia de nuestro trabajo.

Tendremos que tener muy clara la propuesta de valor de nuestros negocios, ya que también esa digitalización podrá acercar de alguna manera a fabricantes con consumidor final. Es un riesgo que el D2C, direct to client, avance y no seamos capaces de hacer valer nuestras fortalezas.

Y deberemos estar también muy atentos a los cambios que se puedan producir en la construcción y los materiales de construcción. Hay voces que auguran un incremento en la venta de sistemas de renovación de aire o de empleo de materiales antibacterianos, a la vez que se incremente todo aquello que aumente el confort en nuestras viviendas, espacios donde tendremos que pasar más tiempo en un futuro.

Ibergroup

Not Touch

Ibergorup lanza su catálogo para colectividades sin contacto





Higiene y practicidad en baños para colectividades

La pandemia está cambiando muchos hábitos, y con ello estamos viendo también el despegue de las compras de aparatos con funcionamiento electrónico, sin contacto que pueda ser transmisor de elementos infecciosos.

Por ello desde Ibergoup se la nzó en el mes de Abril el catálogo de colectividades Not Touch, para cubrir ese nuevo nicho. Se presenta grifería electrónica de Presto y Hansgrohe, secamanos, dosificadores de gel, dispensadores de papel y papeleras de Nofer, e incluso mamparas divisorias de Inda.

Esperemos que este catálogo sea de ayuda para todos los departamentos de ventas de nuestros socios.

Abril 2020

IBERGROUP

newsletter

El club del reformista

Duran entrega la Mercedes Citan



En Diciembre del pasado año tuvo lugar el sorteo de la Mercedes Citan ofrecida por parte de Mercedes Benz Vans entre los miembros del Club del Reformista y clientes de los asociados de Ibergroup en general.

Como el año anterior, este año el afortunado es un buen cliente de GDurán, de Palma de Mallorca, Carlos Barbará Mencía. Cliente desde hace años, especialista en el montaje de mamparas de baño, durante la última feria de la construcción que tuvo lugar el pasado mes de Octubre en las instalaciones de nuestro socio en Palma de Mallora se hizo socio del Club y rellenó su tarjetón para entrar en el sorteo, siendo el agraciado en el mismo.

Este año la entrega de la furgoneta ha debido retrasarse unos meses, debido a los problemas surgidos con el Covid-19, pero finalmente pudo hacerse la entrega una vez que se está restableciendo la normalidad. La entrega a Carlos fue realizada por Bartolomé Coll, responsable de vehículos industrisles de Mercedes AutoVidal y por Mateo Salvá, responsable del Autoservicio profesional de DURAN.

Es el tercer año que la colaboración entre Mercedes Benz Vans e Ibergroup permite realizar el sorteo de una estupenda furgoneta. Hasta el momento los agraciados han sido clientes de Riojacer, en Logroño, y de Durán por dos años, en Calviá y Palma de Mallorca.

Deseamos a Carlos que disfrute de la furgoneta durante muchos años.

Iberdesign

Mejor diseño del mes por Carola Ballester



A pesar de los difíciles tiempos en los que nos encontramos, hay que reconocer que los profesionales que están en nuestras tiendas siguen haciendo un trabajo magnífico.

Este mes el trabajo seleccionado es este baño realizado por Carola Ballester, de nuestro socio Manau, en Barcelona. Lo hemos seleccionado porque nos ha gustado la forma de utilizar las posibilidades de Tilelook en un baño muy completo, donde no falta nada, realzando la realidad incluso con las imágenes en los espejos.

Carola lleva tiempo realizando fantásticos renders y esperamos que siga aplicando sus conocimientos en nuevas propuestas.



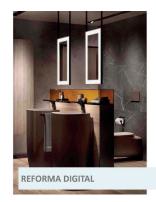
newsletter

Asociados

Reforma digital

Laguardia & Moreira y Manau lanzan su proyecto de reforma digital

Aplicando el dicho de "Si la montaña no va a Mahoma, Mahoma va a la montaña", Laguardia & Morerira Y Manau han aprovechado el estado de alarma provocado por el COVID-19 para lanzar su proyecto de reforma digital, o reforma desde casa.





Dada la imposibilidad de que los clientes pudieran acceder a las tiendas, rápidamente nuestro socio creó el concepto de la reforma desde casa. Partiendo de una campaña en redes para captar potenciales clientes con necesidad de ejecutar reforma, organizó un circuito de respuesta rápida para esos clientes.

Los potenciales clientes contactan vía online con Laguardia, y rápidamente éstos se ponen en contacto para cerrar una cita vía videoconferencia. Este contacto puede ir acompañado incluso de un pequeño planificador del espacio a reformar, para poder mejorar en la respuesta.

Este sistema, aquí recogido de una manera simple, ha tenido muy buena acogida por parte de los clientes, habiendo cerrado varias operaciones en las dos primeras semanas de funcionamiento. Este sistema ha sido implementado también por Manau, aprovechando la buena experiencia de Laguardia. En las próximas Newsletter os iremos informando de la evolución de este proyeto.

Euro - Mat

Hartman

Grupo HARTMAN, nuevo miembro de EURO-MAT

Nos complace anunciar que el Grupo HARTMAN se ha convertido en un nuevo miembro dentro de Euro-Mat.

Hartman es una empresa familiar dedicada a la distribución de materiales de construcción desde 1862. Empresa finlandesa, cuenta con 6 grandes almacenes repartidos por el país, y está especializado en materiales de construcción, herramientas y mucha madera, como no podía ser de otra forma.

Cuenta con aproximadamente 250 empleados y sus ventas el pasado año alcanzaron los 180 millones de €, representando un 5,6 % del negocio de materiales de construcción en Finlandia. Desde aquí le queremos dar la bienvenida a la gran familia de Euro-Mat.





IBERGROUP

newsletter

Ibergroup



🔁 Sika

Saint Gobain vende su participación en Sika

El grupo galo Saint-Gobain, que cuenta con una amplia presencia en España, ha cerrado la venta de su participación en la multinacional SIKA. En concreto, Saint-Gobain se ha desprendido de 15,2 M de acciones, que representan un porcentaje del 10,75% y eran propiedad de su filial Schenker-Winkler Holding. La transacción se realizó mediante colocación privada con inversores institucionales, por un montante conjunto de 2.560 M de francos suizos, unos 2.410 M€.

Esta operación se enmarca dentro del acuerdo alcanzado hace dos años entre ambas multinacionales, que puso fin a un litigio de cuatro de años por la negativa de la familia Burkard, herederos de los fundadores de Sika, a ceder el control de la firma suiza. En palabras de Pierre-André de Chalendar, presidente y director ejecutivo de Saint-Gobain, "la participación en Sika fue una inversión excepcional para Saint-Gobain durante los últimos dos años.

Finalizamos la venta por 2.560 millones francos suizos, o alrededor de 2.410 millones de euros, en comparación con un precio de compra de 933 M€ en mayo de 2018. Lograr tal retorno de la inversión es un gran desarrollo positivo para el grupo. Las ganancias de esta venta fortalecerán el balance general, la flexibilidad financiera y la posición de liquidez de Saint-Gobain en un entorno que sigue siendo incierto. En función de la evolución de la situación, Saint-Gobain volverá a examinar la política del grupo en términos de retorno a los accionistas". De hecho y según las mismas fuentes, la venta de su porcentaje en Sika generará a Saint-Gobain un beneficio bruto de 1.540 M€ desde mayo de 2018. En este sentido, hay que recordar que el pasado marzo se desprendió de siete plantas de vidrio en Alemania, dentro de esta estrategia para mejorar su crecimiento y rentabilidad. En 2019 puso en venta la distribuidora francesa de materiales Lapeyre y se deshizo de otras cuatro filiales.

Tanto Saint Gobain como SIKA son proveedores de Ibergroup desde hace muchos años. El primero a través de su filial Saint Gobain Weber Cermarksa, y el segundo directamente con su filial española.





Un poco de humor...









