

DA y Roto Frank

Jornada de acercamiento a sus clientes

Con motivo de ALUVI-Batimat/Expovivienda, el 2 de junio en el restaurante Cero, DA y Roto Frank realizaron una cena de camaradería donde reunieron a clientes y amigos. En la jornada presentaron los proyectos futuros en conjunto con las empresas que representan.



» En la jornada Martín Steinberg, Gerente General de DA, realizó una pequeña reseña de los productos, proyectos y novedades que la empresa está implementando en el mercado del aluminio. “Queremos continuar con nuestra política de calidad y servicio. Ofrecemos algunas alternativas y novedades para que eleven los estándares de calidad y puedan trabajar cada día un poco mejor, y que sobre todo desarrollen la inclusión del aluminio en las nuevas tecnologías”, afirmó.

Desde hace 5 años DA ofrece al mercado productos de marcas como Roto Frank, Comunello de Italia, GSG de Italia, Proglass, y productos Sika, Autoperforantes TEL. “Diseño en accesorios –agregó Steinberg– se basa en su política de asistencia técnica, brindando al carpintero un servicio que lo considera diferencial y parte integral de su eje comercial. Sostenemos que el accesorio transforma la carpintería de aluminio y le da la prestación que realmente merece. En los últimos años la gran evolución tecnológica de los accesorios ha cambiado el mercado del aluminio y nos ha permitido desarrollar políticas activas en cuanto a servicio, calidad de producto, dedicación de nuestro personal, y trabajo técnico; permitiéndonos liderar el cambio, la política de desarrollo y brindarles alternativas confiables a la hora de seleccionar sus herrajes”. Steinberg, continuó: “Hemos incorporado una serie de productos donde básicamente a través de distintos tipos de rodamientos incursionamos en un mercado altamente



» Revista Ventana junto a Martín Steinberg y Alan Entenberg de DA, y Klaus Knops de Roto Frank

competitivo, de alta calidad, de alta tecnología compatibles con todas las líneas

del mercado, que nos permiten liderar desarrollos a nivel global”.





Mencionó también los sistemas de fachadas, tijeras y brazos de acero inoxidable, en todo lo que corresponde a sistemas de movimiento, que presentan gran funcionalidad, calidad y alta resistencia a la corrosión. Además, la cerradura italiana GSG compatible con todos los sistemas del mercado, y que a su vez permite integrar la tecnología de cierre multipunto con llave computarizada.

En cuanto a la firma Proglass sostuvo que brindan un equipamiento muy amplio en maquinarias para DVH.

“Entre los objetivos –subrayó Steinberg– que hemos planteado para este año y continuando la política de liderazgo y desarrollo, incrementamos nuestro stock comercial, realizamos una fuerte inversión para diversificar los productos, incorporamos sistemas para la tecnología del vidrio, incrementamos la participación de Roto como de nuestros productos en lo que es el mercado del accesorio”.

Para finalizar, destacó: “Estamos convencidos que Diseño en Accesorios es, más que un proveedor, un socio estratégico en carpintería de aluminio, un aliado a la hora de decidir los productos. El objetivo de esta cena es distendernos, hacer intercambios técnicos o sociales, ya que acercarnos a ustedes nos da más conocimiento de mercado y de los productos que ustedes requieren y necesitan. Por nuestra parte ofrecemos un trato directo, una empresa atendida por sus dueños y con un estilo que nos caracteriza y nos diferencia del mercado”.

Alianza Roto-DA

Revista Ventana: ¿Qué balance hacen de la alianza entre ambas empresas?

Klaus Knops: *DA es una empresa muy dinámica, con mucha experiencia, y realizan gestiones diferentes a las de otras empresas. En segundo lugar, es la empresa que más productos vende de Roto. Tengo una gran opinión de DA, ya que es nuestro cliente más importante. Para nosotros DA no es solamente un distribuidor, tenemos muchos proyectos en toda Latinoamérica, desde Argentina hasta México, además desarrollamos productos en conjunto con DA. Jordi Nadal hará estudios junto con DA y con otros distribuidores para ver las necesidades del mercado.*

Martín Steinberg: *Por nuestra parte, estamos muy orgullosos de poder integrar el Team Roto, no solamente somos distribuidores sino que somos global partner de Roto a nivel Latinoamérica, estamos involucrados en proyectos, no solamente comerciales sino de integración de productos. Ahora estamos trabajando con los ingenieros de desarrollo de producto que vinieron directo de Alemania, estamos estudiando novedades y diversos accesorios para incursionar en nuevos mercados latinoamericanos, ya que la estrategia de Roto Frank es elevar los estándares de calidad y de productividad del carpintero de aluminio.*

Alan Entenberg: *Es interesante la penetración de Roto en Argentina, ingresando al mercado del aluminio con un pequeño porcentaje y hoy está siendo un competidor muy importante en el país. El interés que Roto Alemania está mostrando en Latinoamérica y especialmente en Argentina, Brasil y México, para nosotros es un apoyo muy importante. La idea de la visita de Jordi Nadal es fortalecer el mercado y lanzar nuevos productos. Tratamos de cumplir con esa misión de Roto, que es desarrollar el mercado de ventanas, no solamente vender.*

Revista Ventana: ¿Qué esperan de DA para el próximo año?

Klaus Knops: *Triplicar las ventas.*

Martín Steinberg: *Esperamos que Roto nos siga acompañando en este proyecto global y continúen promoviéndonos como el principal distribuidor de Roto en el mercado tanto en servicio, tecnología y volumen de ventas. Una vez más, hemos logrado consolidar en conjunto con Roto Frank, una posición estratégica en el mercado de accesorios de alta prestación, que nos alienta a seguir el desarrollo conjunto de proyectos y acciones comerciales. ■*

