

XAVIER ARNAU

«Plantia nace para cubrir las necesidades de un mercado en constante expansión»

Xavier Arnau, gerente de Avendi, empresa especializada en la fabricación de herramienta manual, acaba de poner en marcha un nuevo proyecto empresarial: Plantia Garden S.L. Se trata de una iniciativa que aprovechará la experiencia de dos grandes firmas del sector: Avendi, para todo lo relacionado con la herramienta de jardín, y Burés Profesional, que aporta el conocimiento sobre fertilizantes, semillas, etc. Xavier Arnau asegura que el objetivo no es convertirse en el proveedor número uno de estos artículos, pero sí aspiran a convertirse en el proveedor más completo de sus clientes.



Xavier Arnau lleva como gerente de Avendi desde su fundación y varios años como director de exportación de Isidro Arnau S.A., una empresa con 120 años de historia especializada en el mundo de los mangos de madera para herramientas que comercializa bajo la marca Isidro Arnau. El año

1885 marca el inicio de las actividades de Isidro Arnau, S.A. y la experiencia acumulada en esta empresa fue la que le permitió hace unos años dar un paso más y complementar la fabricación de mangos de madera con la fabricación de herramientas, especialmente herramientas para la construcción. Así, Avendi

ENTREVISTA

ha experimentado un crecimiento muy notable en los últimos ejercicios debido a una acertada política de ventas y de producto. Ahora nace Plantia Garden para cubrir las necesidades de herramienta de jardín y fertilizantes en un nicho de mercado que se encuentra en constante crecimiento.

¿A qué se debe la puesta en marcha de la iniciativa de Plantia Garden S.L.?

El crecimiento que está experimentando el sector de la jardinería, en todos sus ámbitos, es evidente. Cada vez más clientes nos solicitaban que incorporásemos a nuestro catálogo herramientas y accesorios para jardinería. De dicha insistencia nació la idea de crear una nueva empresa centrada solamente en el ámbito de la jardinería, ofreciendo no sólo herramientas sino también todo tipo de complementos, abonos, sustratos, semillas, etc...

Plantia, será la marca de sus propios productos. ¿Cómo nace la marca Plantia? y ¿cómo nace la empresa?

Buscábamos una marca con un nombre corto y atractivo, y que de algún modo nos identificara con el mundo de la jardinería. Creemos que al estructurarnos como una empresa independiente pero a la vez integrada en nuestro grupo, nos permite ofrecer una mayor atención a nuestros clientes.

¿Cuál es la filosofía de esta nueva empresa?

Pretendemos ofrecer todo tipo de productos relacionados con el jardín y su cuidado. Ofrecemos productos de alta calidad y precio competitivo, con un amplio catálogo que va a estar en permanente cambio. El objetivo es que todos clientes encuentren en nuestros artículos las soluciones que el usuario final demanda en cuanto a herramientas, accesorios de riego, abonos, semillas, etc...

Inicialmente no pretendemos ser el proveedor número uno de cada uno de los apartados citados anteriormente, pero sí aspiramos a ser el pro-



« Este proyecto surge porque muchos de nuestros clientes nos solicitaban que incorporásemos en el catálogo herramientas y accesorios de jardinería »



ENTREVISTA

veedor más completo de nuestros clientes.

¿Cree que el sector está creciendo?
Las estadísticas así lo confirman. Por nuestra parte confiamos que dicho crecimiento será sostenido durante los próximos años. De hecho, si nos fijamos en el país vecino, Francia, el crecimiento es importante, y nos queda mucho camino por recorrer.

¿A qué cree que se debe?

La cultura de la jardinería, muy extendida en otros países, está arraigando fuerte en España. El aumento de las viviendas unifamiliares, así como una mayor disponibilidad de tiempo libre hacen que el consumo de cualquier producto relacionado con el jardín vaya en aumento.

Ya existe mucha competencia en el sector. ¿Cuáles son los puntos fuertes de Plantia? ¿Qué les diferencia de resto?

A pesar de nuestra dilatada experiencia en el sector, Plantia cuenta con un equipo joven y dinámico que tiene en el consumidor final su eje de actuación. Ofrecemos una atención muy personalizada a todos nuestros clientes y de ellos obtenemos la información que nuestro departamento de I+D utiliza para la creación de nuevos productos.

El catálogo es amplio en cuanto a las familias de productos. Esto puede ofrecer soluciones al cliente, y de hecho, lo que buscamos es ésto, ofrecer servicio y dar soluciones.

Un extenso catálogo y con muchas familias de productos....

Nuestro catálogo es una herramienta de trabajo viva y flexible, a la que periódicamente vamos incorporando aquellos nuevos artículos que puedan ser de utilidad para el consumidor. Nuestra red de ventas, al ser propia, nos hace llegar de forma dinámica la información sobre las necesidades del cliente para tener un lineal con las soluciones que demanda el consumidor final.

La comunicación es muy directa.

¿La comercialización de los pro-



« Ofrecemos artículos de alta calidad y precio competitivo con un amplio catálogo que va a estar en permanente cambio »

ductos será nacional?

Sí, completamente. Disponemos de una fuerza propia de ventas para atender a nuestros clientes.

¿A qué tipo de cliente quieren llegar con sus productos?

Tenemos todo tipo de clientes, ya

que nuestra red de ventas nos permite atender con facilidad a todos ellos, incluso a los que son más pequeños. El cliente objetivo, puede ser el detalle o una tienda media: centros de jardinería y bricolaje, ferreterías, floristerías, tiendas urbanas de complementos...

