

# "Reduciendo al máximo los intermediarios, ganas en comunicación entre los clientes y mejoras el servicio"

*Plantia Garden es el nombre de una nueva empresa, fundada en el verano de 2005 y que ha iniciado su actividad –la comercialización de artículos para jardinería– en enero de este año. En ella se han unido las experiencias de sus socios en este sector; por un lado, la familia Arnau, vinculada al sector de herramientas desde 1885 a través de sus empresas Isidro Arnau y Avendi y, por otro, Oleguer Burés Pastor, de sobra conocido en el sector por su experiencia en el sector de tierras, sustratos y abonos, a través de Burés Profesional.*

**O**leguer Burés nos expone en esta entrevista los motivos que le han impulsado a involucrarse en este proyecto, así como la filosofía empresarial que piensan transmitir.

**Garden Magazine.-** ¿Podemos decir que Oleguer Burés es todo un veterano dentro del sector?

**Oleguer Burés.-** Diría que llevo en este sector toda la vida. Cuando era niño, en casa ya se dedicaban a la jardinería. Empezó mi padre preparando tierra en un solar colindante de la casa de campo donde vivíamos en Barcelona. Eran los años 60. En los años 70 mi padre abrió un centro de jardinería, en el que trabajé desde los 13 años. Este centro de jardinería ha ido evolucionando y hoy día seguimos manteniéndolo, con 2 centros de venta y uno de producción de plantas.

**GM.** ¿Qué papel ha jugado hasta ahora el grupo Burés en el sector y qué papel va a jugar a partir de ahora?

**OB.-** Con la muerte de Oleguer Burés Fábregas, mi padre y fundador de las empresas del grupo, las acciones han quedado repartidas. Se ha creado un nuevo grupo empresarial llamado BIOT, que es la abreviación de Tecnología de la Biomasa. Este nuevo grupo engloba empresas del sector de la jardinería, del medio ambiente y de los sustratos y fertilizantes

para la agricultura, como son Burés Profesional S.A., Centre Verd S.A., Edafo GM S.A.,...y no existe vinculación accionarial con la empresa Burés S.A. En este nuevo grupo BIOT es donde se encuentra la empresa Plantia Garden S.A., junto con nuevos proyectos en construcción del sector de la hostelería y de la generación energética.



*Oleguer Burés Pastor es uno de los socios de Plantia Garden.*

GM.- ¿Cómo surge Plantia Garden?

OB.- En una reunión en la que el Sr. Miquel Arnau comentó la idea de llenar un espacio de un mercado para hacer llegar artículos del sector a cualquier tienda, de cualquier rincón, a un precio razonable. Ellos tenían la trayectoria en herramientas y yo en la jardinería. Unimos esfuerzos.

GM.- ¿Por qué la marca Plantia?

OB.- Plantia define perfectamente el concepto que queríamos transmitir. Se buscaba un nombre fácil de recordar, corto y simple, pero a la vez que englobara todo el catálogo de ventas. Ha sido un gran acierto que, además, no nos ha llevado ningún problema con los registros de marcas.

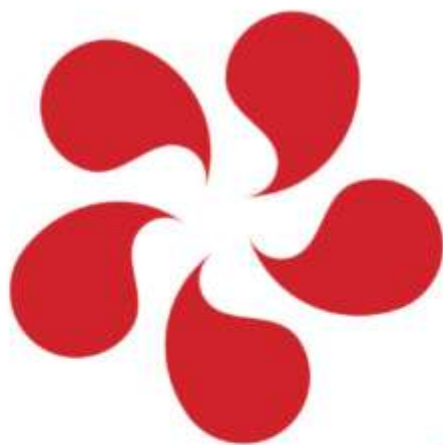
GM.- ¿Quiénes van a ser sus clientes?

OB.- En principio nuestro objetivo son los centros de jardinería y las tiendas especializadas como ferreterías de bricolaje; también generalistas, como

floristerías, viveros y tiendas urbanas de complementos. Descartamos la venta a grandes superficies con la marca Plantia. Empezamos con el mercado español, pero no descartamos el crecimiento a países vecinos a medio plazo, cuando la empresa esté plenamente consolidada.

GM.- ¿Cómo definiría la filosofía empresarial de Plantia Garden?

OB.- La idea es muy clara. Se trata de que entre el fabricante del producto y la tienda, sólo exista Plantia Garden SL. El producto se fabrica en las mejores fábricas del mundo. 3 continentes distintos. Supervisamos personalmente los procesos de producción para garantizar la calidad del producto. Trabajamos con una red de ventas propia y con las infraestructuras que ya disponemos. Reduciendo al máximo el número de intermediarios, ganas comunicación entre los clientes y mejoras el servicio. Y trabajamos con una amplia línea de familias de productos.



# Plantia

*Tanto el logo como el nombre de la marca resulta sencillo, pero muy identificativo a la vez.*

GM.-¿Qué productos comercializan?

OB.- Como acabo de decir, el catálogo es extenso. Lo que buscamos es cubrir necesidades que pueda tener el cliente. Hay distintos apartados: Herramientas, pequeñas, medianas, grandes, de corte y poda... Sistemas y elementos de riego: conectores, pistolas, mangueras... Abonos sólidos y líquidos, Sustratos, Semillas para césped... Complementos, guantes, jardineras...

No conocemos empresas que lleven todas las familias de productos. Otra vez, unimos trayectorias.

GM- UD. está en una situación privilegiada para conocer la trayectoria del sector. Por una parte es un proveedor y por otra tiene un garden center ¿cómo definiría la actual situación del sector desde ambas perspectivas?

OB.- La jardinería es un sector que crece en España y que aún le queda un largo recorrido de crecimiento. Sólo tenemos que mirar hacia los establecimientos de jardinería en Francia, para darnos cuenta que en el país vecino hay una gran cultura de jardinería que nos ha llegado ya a España, pero le queda crecer. Como proveedor, diré que el futuro está en la jardinería y en el consumidor final. El sector agrícola no está sufriendo este mismo crecimiento.



*Abonos, herramientas y accesorios de riego forman parte de la oferta de Plantia Garden.*

