

Intransigenti per qualità

**Incontro con Paolo Pozzi,
direttore commerciale di
Barbiflex per conoscere novità
e progetti di un'azienda leader
nei sistemi di pacciamatura**



**Colloquio con
PAOLO POZZI,
Direttore commerciale
di BARBIFLEX**

BIOGRAFIA

Paolo Pozzi è direttore commerciale Barbiflex e segue la rete agenti "Garden e edilizia". In Barbiflex dal 2001, collabora a stretto contatto con i titolari, Barbara Crudo e Giuseppe Crudo, nella definizione delle strategie tecnico commerciali.

L'AZIENDA

Barbiflex nasce nel 1978 come produttore industriale nel campo del **bedding**, per specializzarsi poi nel settore del **geotessile**, divenendone rapidamente un importante punto di riferimento, grazie all'acquisizione ed allo sviluppo di esclusive tecnologie di avanguardia e di rigorosi processi di controllo qualità.

Oggi la produzione è articolata su 5 divisioni, ciascuna caratterizzata da una vasta e completa gamma di non tessuti di primissima qualità:

- **edilizia ed ingegneria civile** (impermeabilizzazione di edifici, strade, ferrovie, aeroporti, trafori, discariche, ecc.);
- **industria** (calzaturiera, abbigliamento, automotive, filtrazione, casalinghi, ecc.);
- **garden** (sistemi di pacciamatura per professionisti, Enti Pubblici e privati);
- **arredamento** (imbottiti per l'industria del mobile, divani, poltrone, ecc.);
- **pubblicità** (striscioni, comunicazione in rotoli per grandi eventi, personalizzazione di elementi per meeting e congressi, ecc.).



Garden & Grill - Quale fase di mercato sta vivendo il settore geotessile in cui siete azienda leader?

Paolo Pozzi - Nel settore geotessile ci troviamo in forte competizione con player che operano in regime di concorrenza sleale. I nostri prodotti sono certificati CE e corrispondono al 100% alle normative di riferimento. Barbiflex non intende transigere sulla qualità, contrariamente alle tendenze del mercato che sono fortemente legate e condizionate dal prezzo.

Garden & Grill - Che anno sarà il 2009 per la divisione garden? Come pensate di affrontare un mercato segnato dall'incertezza attuale?

Paolo Pozzi - Per quanto ci riguarda, il 2009 si prospetta come un ottimo anno per il settore garden: i nostri prodotti tecnici ed innovativi vengono immediatamente recepiti dai professionisti e operatori del settore.

Garden & Grill - Su quali novità puntate per l'anno in corso?

Paolo Pozzi - Quest'anno, la gamma Hoasi pacciamatura è stata ampliata con l'introduzione della versione Cocco e nuove tinte sono in fase di studio. La linea Agadir è stata perfezionata con l'introduzione dell'altezza 1,50 metri. A breve introdurremo gli articoli per la protezione al gelo nonché innovativi tappeti stampati.

Nel settore professionale, stiamo sviluppando nuovi prodotti per la subirrigazione e protezione dalle infestanti particolarmente utilizzati nella produzione florovivaistica.

Garden & Grill - Il canale dei garden center quali plus vi garantisce?

Paolo Pozzi - Il garden center ci consente una forte visibilità e un'ampia divulgazione della nostra gamma all'utente privato, nonché un forte appoggio di zona offerto ai professionisti, sempre più interessati ai nostri prodotti.

Garden & Grill - Attraverso quali azioni di marketing Barbiflex attua la sua politica di marca sul distributore e facilita il sell-out? Quali saranno le vostre prossime promozioni?

Paolo Pozzi - Barbiflex supporta il sell out con forti azioni pubblicitarie sulle diverse riviste di settore indirizzate ai professionisti e all'utente privato. Nel garden center viene solitamente posizionato un



nostro carrello espositore fornito di banner esplicativi e di tutta la documentazione cartacea atta alla divulgazione dei prodotti. Recentemente è stato, inoltre, aggiunto un totem fornito di campioni prodotto e schermo lcd in cui viene proiettato un filmato esplicativo della posa di Hoasi. ▀

I NUMERI DI BARBIFLEX

Data di fondazione: 1978

Dipendenti: 14 + 4 soci

Filosofia aziendale: Qualità e servizio al cliente

Marche: Barbidren, Barbitank, Agadir, Hoasi, Barbiself,

Fatturato 2008: circa 3.100.000 euro

Percentuale di export: 15%

