

Joan Rubio, fundador i CEO de Speedgrass

«En tres anys hem fet néixer un nou Speedgrass»

Speedgrass és una empresa innovadora i en expansió que va tenir els seus inicis a Mataró amb la instal·lació de gespa artificial en camps de futbol. Però en Joan Rubio aviat es va adonar que hi havia una necessitat d'estalvi d'aigua i de manteniment a les cases particulars que tenien jardins. L'empresa va viure una expansió molt ràpida, i va arribar a obrir més de 30 delegacions per tot l'Estat espanyol. En l'actualitat, i per causa de la crisi i la competència, s'ha reinventat a través d'un creixement en productes i serveis relacionats amb el disseny i la decoració de jardins i terrasses. Actualment, les botigues Speedgrass comercialitzen productes de marca pròpia amb una relació qualitat-preu excel·lent.



Es considera un pioner?

Ni molt menys. L'únic que he intentat fer des que vaig iniciar aquest projecte és construir una plataforma de qualitat en què els nostres clients estiguin contents d'haver adquirit un producte o un servei amb nosaltres. La clau és fer pels altres el que t'agradaria que et fessin a tu. Bon tracte, proximitat i sobretot qualitat i bon servei.

Ara ha fet un canvi d'enfocament de la seva companyia. Quin és?

Hem apostat per tres grans blocs de treball que ens estan fent millorar les vendes. En primer lloc, convertir les botigues Speedgrass en el centre de tot el procés de compra dels nostres usuaris.

Hem creat botigues atractives, on intentem oferir el millor servei i assessorament tècnic possible, remarcant la nostra personalitat per guanyar-nos la confiança del consumidor. També hem fet l'esforç de crear col·leccions amb la nostra marca per eliminar intermediaris i, així, oferir els millors preus sense renunciar a la qualitat que ens ha caracteritzat des de l'inici. I, finalment, hem reconvertit la nostra xarxa comercial: hem decidit cap on hem d'anar i de quina manera volem arribar al mercat. Això ens ha fet tancar alguns punts de venda i obrir, ara ja fa un any i mig, la primera botiga franquiciada a Paret del Vallès, que ha de ser el mirall del nou creixement que hem planejat.

Quin és el principal motiu d'èxit d'un model de negoci com el seu?

Avui dia l'èxit és seguir obrint cada matí! El que és realment molt important és la feina que es fa dia rere dia i ser capaç de crear un bon equip que et permeti assolir els objectius que es plantegen. Sense les persones de l'equip, seria impossible arribar a fer el que estem aconseguint. La innovació constant també ens ha ajudat molt a arribar on som ara, així com una aposta ferma, des del primer dia, pel màrqueting i les noves tecnologies.

Heu notat la crisi?

Sí, molt. Però sempre dic que «gràcies a» o «per culpa» d'aquesta crisi som el que som. A mesura que tot ha anat esdevenint més difícil hem estat capaços de millorar els processos interns i el concepte de negoci. En tres anys hem fet néixer un nou Speedgrass, i no ens assemblem gens al que érem quan vam néixer. Això vol dir que hem avançat i millorat en molts aspectes que, segurament, sense aquests moments de tan poc consum no haguéssim desenvolupat.

Què podem trobar en qualsevol de les seves botigues?

En el bloc de Disseny i Projectes ens dediquem a reconvertir i crear nous espais exteriors a través dels nostres productes i serveis: gespa artificial, tarima sintètica, mobiliari d'exterior, pèrgoles i porxos, il·luminació... El fet de crear el nou concepte de les botigues ens ha portat també a donar una importància màxima a la família de les barbacoes: som distribuïdors nacionals de la danesa Dancook i l'americana Charbroil. Tenim també l'espai de l'holandesa FatBoy, i un munt de testos i articles de decoració per a la llar i el jardí, que acaben de donar cos al que el client busca. Les botigues que estan situades en llocs on hi ha molt de trànsit de gent també tenen un espai molt interessant de flor i planta.

Parli'ns dels nous productes

Aquesta temporada hem tret al mercat la millor gespa artificial que hem pogut dissenyar: la nova GOLD. La veritat és que no he vist cap gespa artificial amb la textura i la presència que hem aconseguit en aquest model. És

un producte amb sis colors i amb una estructura tècnica que el fan molt resistent a la trepitjada. Hem completat també el catàleg de pèrgoles totalment estanques, amb un nou disseny i moltes prestacions, i s'han convertit en un dels nostres productes estrella. A més hem dissenyat nous conjunts de sofàs modulars i una col·lecció de taula i cadires, amb gandules i sofàs a joc, que també estan agradant molt. A començament d'any vam crear KIRUS GARDEN, una segona marca destinada al món de la jardineria, que està essent molt ben rebuda pel professional del jardí que busca productes europeus i de qualitat.

Com es planteja el futur?

Amb il·lusió! Però alhora amb molta incertesa, ja que són moments molt complexos i qualsevol decisió que es prengui avui pot marcar el demà, tant de forma positiva com negativa. El que no ens falta són ganes d'afrontar aquest repte amb força i energia. Volem mantenir-nos com a referent en el sector, i això implica seguir esforçant-nos al màxim, creant i presentant sempre el millor producte amb el preu òptim.



Joan Rubio

Emprenedor, creatiu, somiador, positiu i entusiasta. Després d'uns quants anys dedicat a la gestió educativa i esportiva, el 2006 va fundar Speedgrass, una de les primeres empreses europees dedicades a la gespa artificial per a jardins i terrasses particulars. Entrenador de bàsquet superior i màster en direcció i gestió de centres educatius. Creatiu i polivalent. Actualment pare d'en Jaume i la Núria. CEO d'una companyia amb molta projecció de futur, que segueix creixent i consolidant-se amb més famílies, productes i serveis.

www.speedgrass.com
Cabrera de Mar
C/ Les Corts, 1-3 Pol. Ind. Les Corts