



LA PISCINA sceglie dalle migliori produzioni

## UNA STRATEGIA PER LA PISCINA EUROPEA

Piscine Magiline, distributore in Italia Baretta Trading



Un incremento del 30 per cento all'anno nel fatturato è un risultato commerciale che dice molto anche della qualità del prodotto. **PISCINE MAGILINE** ha festeggiato i suoi successi economici con una convention svoltasi nel settembre 2007 all'Hotel Cofitel Sèvres di Parigi.

Tra i circa 150 concessionari presenti - che operano, oltre che in Francia, Irlanda, Gran Bretagna, Belgio, Svizzera, Marocco, Algeria... - anche l'italiana **BARETTA TRADING**.

La convention è stata espressione concreta di come la piscina sia un complemento della casa, ormai diffuso in tutta Europa. Per i molti concessionari accorsi è stata un'occasione per approfondire la conoscenza delle tecniche, delle innovazioni e dei proces-

si industriali, così da poter offrire ai propri clienti un servizio sempre più accurato.

Si sono svolti vari "workshop" (o meglio "atelier didactique", trattandosi di Azienda francese) su temi di carattere commerciale e distributivo, organizzativo e produttivo, e poi ancora su temi attinenti alla qualità dell'assistenza al cliente, all'identità aziendale, alle tecnologie di cantiere, ai sistemi di finanziamento, all'innovazione e al lancio di nuovi prodotti. La convention è stata anche l'occasione per inaugurare il sito [www.magiline.com](http://www.magiline.com), la nuova vetrina tecnologica che permette a chi desidera dotarsi di una piscina nuova, di familiarizzarsi con i prodotti disponibili. Laurent Ostrowsky, Amministratore Delegato di **PISCINE MAGILINE**, ha lanciato

una strategia industriale che mira a un'ulteriore espansione dell'azienda, al fine di poterla considerare come referente *numero 1* in tutta Europa. Un ruolo importante in questa campagna avrà l'affiatamento tra Casa madre e Concessionari, un "team" che agisce in modo coordinato a livello continentale. La rilevanza internazionale di questi prodotti permette una politica espansiva che si basa, oltre che sulla qualità, anche sull'accessibilità economica dei prodotti. Si tratta di piscine garantite da una grande impresa produttrice e distribuite e installate da operatori locali che sanno trasportare il prodotto industriale nel territorio e adattarlo alle specifiche necessità del singolo cliente. Potremmo trovarci di fronte a un fenomeno simile a quel che è stato la

Ford "T" nel settore automobilistico: un prodotto di qualità e allo stesso tempo di facile accessibilità. Certamente un lusso, ma a disposizione di molti. Lo dimostrano le realizzazioni di **BARETTA TRADING**: piscine di cui salta all'occhio l'accessibilità (in tutti i sensi), la semplicità, quasi la logica. Un disegno lineare e dotato di tutti gli aspetti e gli elementi che danno comfort: la scala di accesso comoda e nell'alloggiamento sul bordo dal profilo classico, il bordo che ben si sposa col contorno e offre un facile appiglio per chi nuota, accessori che si inseriscono con naturalezza nell'impianto generale dell'opera. Una vasca nella quale si riconosce immediatamente un che di familiare: il prototipo della piscina. Non a caso concepito dal creatore di **PISCINE MAGILINE** per la propria casa e solo successivamente divenuto prodotto industriale. ■

*In alto: i partecipanti alla convention internazionale di Piscine Magiline.*

*In basso due esempi di piscine installate in Piemonte da Baretta Trading. Una vasca di dimensioni sufficienti per esercitare il nuoto sportivo, dal profilo classico, che unisce semplicità e utilità.*

