



BERLI®

MACCHINE AGRICOLE

PERCHÈ NOI SIAMO LA NOSTRA AZIENDA

**“... CI SIAMO COSTRUITI
UNA BUONA REPUTAZIONE,
CI PRESENTIAMO DI PERSONA
E LO FACCIAMO CON ORGOGLIO”.**





**LA STORIA
DI UNA
FAMIGLIA
E DI
UN'AZIENDA**

Noi della Berti S.p.A. operiamo nel settore delle macchine agricole dal 1920.

Da allora offriamo alla nostra clientela qualità e serietà, puntando a conseguire sempre il massimo risultato tecnico, prima ancora che economico. Grazie all'esperienza, sappiamo bene che la robustezza, la versatilità, la sicurezza di un macchinario non si possono improvvisare.

Racconta Mario Berti: *"Già dalla fine degli anni Ottanta abbiamo preso una decisione strategica riguardo all'orientamento dell'Azienda:*

quella di basare la nostra reputazione sulla qualità piuttosto che sul prezzo. Non eravamo certi di poter produrre le macchine ad un costo inferiore rispetto alla concorrenza, ma eravamo sicuri di poter produrre macchine migliori".

Oggi, per mantenere i consolidati rapporti nazionali e internazionali costruiti nel tempo ed ampliare ulteriormente il mercato, *la nostra scelta continua ad essere la stessa: non togliere nulla in qualità ai prodotti, bensì migliorare ancora i servizi, arricchendoli di una sempre maggiore attenzione al cliente e alla sue specifiche esigenze.*

Questa filosofia è l'impegno che la nostra Azienda prende con Voi.

*Innegabilmente novant'anni di storia aiutano...
Proviamo a raccontarvene almeno un po'.*





THE HISTORY OF A FAMILY AND OF A COMPANY

Here at Berti S.p.A. we have been operating in the sector of agricultural machines since 1920. Since then we have been offering our clients quality and reliability, always aiming at achieving the best technical results, even before the economic ones. Thanks to our experience, we know well that sturdy, versatile and safe machinery is not something you improvise. According to Mario Berti, *"Already at the end of the 80s we took a strategic decision regarding the direction of the Company: to base our reputation on quality rather than price. We did not know whether we were able to manufacture machines at a lower cost compared to our competitors, but we knew we were able to produce better machines"*. Today, to maintain the well-established national and international relationships built over time and further expand our market, we stand by our choice: *not to compromise on the quality of our products, but rather to further improve our services with an ever-growing focus on our clients and their specific needs. This philosophy is the commitment that our Company makes with You.*

No doubt that 90 years of history are a great help... Let's try and tell you at least a little bit more about it.



DIE GESCHICHTE EINER FAMILIE UND EINES UNTERNEHMENS

Wir von Berti S.p.A. arbeiten im Sektor der Landmaschinen seit 1920. Seit den Anfangsjahren bieten wir unserer Kundschaft Qualität und Seriosität, wobei wir immer auf maximale technische Ergebnisse gezielt haben, noch vor dem wirtschaftlichen Aspekt. Dank unserer Erfahrung wissen wir, dass Robustheit, Vielseitigkeit und Sicherheit einer Maschine nicht improvisiert werden kann. Mario Berti berichtet: *"Schon am Ende der 80iger Jahre haben wir eine strategische Entscheidung bezüglich der Ausrichtung des Unternehmens getroffen. Die Ausrichtung war den eigenen Ruf mehr auf Qualität denn auf den Preis zu bauen. Wir waren nicht sicher Maschinen zu einem niedrigen Preis bauen zu können im Vergleich zur Konkurrenz. Sicher waren wir jedoch besser Maschinen bauen zu können."* Zum Erhalt unserer gefestigt nationalen und internationalen Verbindung, die mit en Jahren aufgebaut wurden, und zur Erweiterung des Marktes, *ist unsere Wahl auch heute noch dieselbe: der Qualität der Produkte wird nichts abgesprochen, sondern es wird der Service verbessert, wobei sich der Kundschaft und ihren Bedürfnissen mehr und mehr gewidmet wird. Diese Philosophie ist die Verpflichtung, welche unser Unternehmen mit Ihnen eingeht.*

Es ist unbestreitbar, dass 90 Jahre Geschichten sehr von Vorteil sind... Wir möchten Versuchen Ihnen wenigsten ein bisschen davon erzählen.





L'HISTOIRE D'UNE FAMILLE ET D'UNE ENTREPRISE

Berti, Société par Actions, travaille dans le secteur des machines agricoles depuis 1920. Depuis son origine nous offrons à notre Clientèle la qualité et la plus grande attention, visant avant toute chose à atteindre le résultat d'excellence sur le plan technique primant celui économique. Grâce à l'expérience, nous savons bien que la robustesse, la polyvalence, la sécurité d'une machine ne s'improvisent pas. Mario Berti nous dit: *"Déjà à partir de la fin des années 80 nous avons pris une décision stratégique sur l'orientation de l'Entreprise: celle de fonder notre réputation sur la qualité plutôt que sur le prix. Nous n'étions pas certains de pouvoir produire les machines à un coût inférieur par rapport à notre concurrence, mais nous avons la certitude de pouvoir fabriquer des machines plus performantes."* Aujourd'hui, pour maintenir nos liens nationaux et internationaux établis au cours des années et pour élargir ultérieurement le marché, nous restons fidèles à notre choix fondamental: *ne rien soustraire à la qualité de nos produits tout en améliorant encore nos services, en les enrichissant d'une attention toujours plus soutenue envers nos Clients et en respectant leurs exigences spécifiques. Cette philosophie est l'engagement que notre Entreprise prend avec vous.*

Sans aucun doute quatre-vingt-dix ans d'histoire représente un vrai patrimoine... Essayons d'en retracer ensemble les grandes lignes.



LA HISTORIA DE UNA FAMILIA Y DE UNA EMPRESA

Quienes trabajamos en Berti S.p.A. operamos en el sector de las máquinas agrícolas desde 1920. Desde entonces, ofrecemos a nuestra clientela calidad y seriedad, apuntando a obtener siempre el máximo resultado técnico, incluso por encima del económico. Gracias a la experiencia, sabemos bien que la solidez, la versatilidad y la seguridad de una maquinaria no puede improvisarse. Mario Berti relata: *"Ya desde fines de los años ochenta, hemos tomado una decisión estratégica respecto a la orientación de la empresa: basar nuestra reputación más en la calidad que en el precio. No estábamos seguros de poder producir las máquinas a un costo inferior a los de la competencia, pero estábamos seguros de poder producir máquinas mejores"*. Hoy, para mantener las afianzadas relaciones nacionales e internacionales que hemos construido a lo largo del tiempo y para ampliar aún más el mercado, *nuestra elección sigue siendo la misma: no quitarles nada de calidad a los productos, sino, más bien, mejorar aún más los servicios, enriqueciéndolos con una atención al cliente y a sus exigencias específicas cada vez mayor. Esta filosofía es el compromiso que nuestra empresa suscribe con ustedes.*

Innegablemente, noventa años de historia ayudan... Intentaremos contarles al menos un poco de esa historia.





Berti oggi è una S.p.A. condotta da Mario e dai suoi due figli, Filippo e Alessandra, insieme a numerosi collaboratori.

Nel lontano 1920 era una piccola ditta di macchine agricole nel paese vicentino di Tavernelle. Nel 1959 si ampliò, trasferendosi a Caldiero, nel veronese, dove si trova

la sede attuale. Sono cambiati i tempi e i luoghi, ma il nome e le modalità di conduzione continuano ad essere quelli della famiglia che l'ha orgogliosamente fondata.

Venusto Berti, nonno di Mario, era un terziario, lavorava fondi altrui con mezzi propri. La vocazione per l'agricoltura e l'esperienza fatta - è il caso di dire letteralmente "sul campo" - hanno dato vita a dei progetti che il figlio, Pierino Livio, migliorerà tecnicamente. La prima attrezzatura realizzata in serie da Venusto fu l'aratro, detto localmente *el versor*, a trazione animale prima e meccanica poi. La

produzione, successivamente, si arricchì con la costruzione del torchio per la spremitura delle uve, *el torcio*.

I termini dialettali - vicentini prima e veronesi poi - usati confidenzialmente dai Berti con i loro clienti locali per nominare i mezzi agricoli indicano da soli il positivo radicamento nel territorio della famiglia ma, soprattutto la passione e l'impegno che ci consentono ancora oggi di continuare a progettare e produrre mezzi in grado di soddisfare le più varie esigenze di manutenzione e bonifica del verde.

Nel 1961 fu realizzato il primo impolveratore Berti, per dare lo zolfo ai vigneti, *la solfarina*, tecnicamente denominata "Eolo". Successivamente venne aggiunta ad esso un'appendice per trasformarlo in spandiconcime, così da consentirne il doppio utilizzo, estivo e invernale. Si trattò di un'innovazione che Livio brevettò. Certo la consapevolezza è una tappa fondamentale per crescere..!



Cresce la storia aziendale e parallelamente anche la famiglia, perché a fianco di Pierino Livio lavoreranno presto i suoi due figli, Mario e Giorgio. Insieme costruiranno, nel 1965, la pala e la benna caricatrice per l'uva, *la palaleta* e *el muleto*.

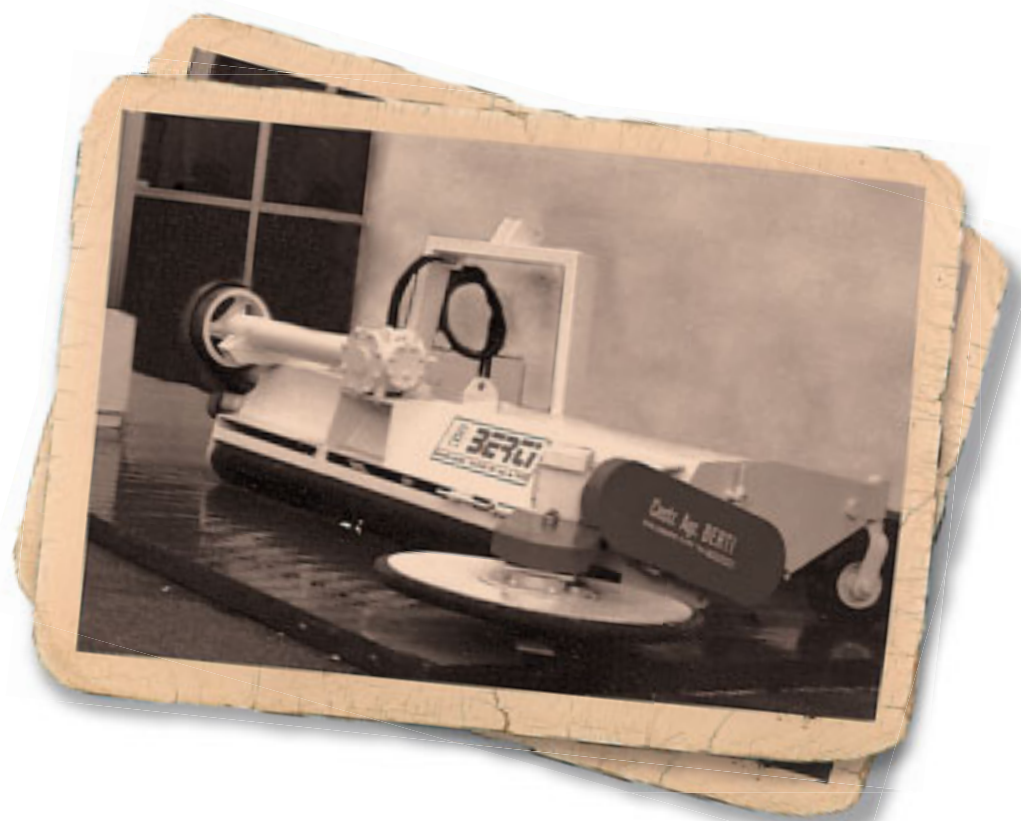
Il prodotto che, tuttavia, ha veramente segnato la storia dell'Azienda è la trinciatrice, *la magnaerba*. Nel 1972 ne viene realizzato il primo modello, ad asse orizzontale, denominato SFIPO; nel 1979 viene costruita la prima trinciatrice da argini denominata TAB: prodotto e nel contempo prototipo dell'attuale gamma TA. Nel 1986 il modello SFIPO è sostituito dal modello TFB/Y, mezzo che per qualità ed efficienza continua ad essere il nostro prodotto di punta. Nel 1987 alla produzione di trinciatrici si affianca quella dei carrelli porta barra, *i carei*. Nel 1989 la gamma viene ampliata con le decespugliatrici idrauliche, applicazioni speciali per macchine movimento terra.

Negli anni Novanta la famiglia Berti decide di trasformare la propria produzione generica in una altamente specializzata, quella appunto delle trinciatrici per la manutenzione e la bonifica professionale del verde agricolo, urbano e forestale. Il 2003 rappresenta una tappa fondamentale, perché viene realizzata la prima trincia caricatrice per il recupero energetico delle biomasse, denominata PICKER/C. Le biomasse più comuni di tipo agricolo sono i residui forestali e della lavorazione del legno (frasche, ramaglie, potature).

La loro trasformazione in energia alternativa le valorizza, creando inoltre un'economia.

Storia, evoluzione tecnologica e nuovi servizi. E' con tutto questo che abbiamo fatto, ma soprattutto contiamo sempre più di fare, la differenza!

Quella che avete appena letto è soltanto una parte della nostra storia aziendale e familiare, ma desideravamo farVi conoscere almeno un po' quanto i nostri prodotti siano cresciuti in qualità e quantità insieme a noi e voi. Oggi siamo una S.p.A. con una superficie di oltre 15.000 mq, con rivenditori e importatori in tutto il mondo, *ma il carattere familiare che ha segnato la nostra storia è rimasto, orgogliosamente, immutato.*





Today Berti is a limited liability company run by Mario and his two children Filippo and Alessandra, together with a number of colleagues.

Way back in 1920 it was a small agricultural machine business based in the town of Tavernelle, near Vicenza. In 1959 is expanded and moved to Caldiero, near Verona, where the company is currently based. Times and places have changed, but the name and way of conducting the business are still those of the family that proudly founded it.

Venusto Berti, Mario's grandfather, was a third-party manufacturer, he processed materials owned by other with his own means. The vocation for agriculture and the experience gained - quite literally "on the field" - have led to projects that his son Pierino Livio will improve from a technical point of view. The first mass-produced piece of equipment manufactured by Venusto was a plough, also known as el versor in the local dialect, first operated by animal traction and later by mechanical traction. Subsequently production extended to the construction of a winepress, el torcio.

Terms from the local dialects - first the dialect of Vicenza and later the dialect of Verona - used affectionately by members of the Berti family with local clients to refer to agricultural machinery are enough to indicate the positive relationship the family has with the local area and, above all, the passion and commitment that even today allow us to continue to design and manufacture machines that are able to meet a range of requirements in terms of maintenance and land reclamation.

In 1961 we produced the first Berti dusting machine to apply sulphur in vineyards, the solfarina, technically known as "Eolo". Subsequently we added an appendage to transform the machine, so that it could double up as compost spreader and be used in both summer and winter. Livio obtained a patent for this innovation. Clearly, awareness is a fundamental step to grow...!

The company's history grows as the family grows, as Pierino will soon be joined by his two sons, Mario e Giorgio. Together they will manufacture, in 1965,



the shovel and loader bucket per grapes, the paleta and the muleto. However, the product that actually left a mark in the Company's history is the mulcher, the magnaerba. The first model, with an horizontal axis, was made in 1972 and was called SFIPO; the first lateral mulcher, called TAB, was made in 1979: this was both a product and the prototype of the current TA range. In 1986 the SFIPO model is replaced by the TFB/Y model, a vehicle which is still our flagship product today in terms of quality and efficiency. Along with mulchers, in 1987 the production grows and includes undercarriage bar loaders, the carei. In 1989 the range is extended with hydraulic stalk mulchers and special applications for earth-moving machinery. In the 90s the Berti family decides to transform its generic production into a highly specialised manufacturing business, precisely that of mulchers for professional maintenance and reclamation of agricultural and urban green areas and forestland. The year 2003 represents a crucial moment, as the first loader-mulcher for the energy recovery of biomasses, called PICKER/C, is made.

The most common agricultural biomasses are forestry residues and residues from wood processing (twigs, branches, prunings). Transforming them into alternative energy gives them value and this also creates an economy. History, technological evolution and new services. It is with all this that we have made, but more importantly we count on making the difference!

What you have just read is only part of the history of our business and of our family, but we wanted to show you at least a small part of how our products have grown in quality and quantity together with us. Today we are a limited liability company with a surface of over 15,000 sq m, with retailers and importers all over the world, but the family feeling that marked our history has remained, proudly, unchanged.





Berti ist heute eine S.p.A. (Abkürzung für società per azioni, im Deutschen AG für Aktiengesellschaft) geführt von Mario und seinen Kindern Filippo und Alessandra, zusammen mit einer großen Anzahl an Mitarbeitern/-innen. Im Jahre 1920 war es jedoch ein kleines Unternehmen, das Landmaschinen in Vicentino di Tavernelle (Italien) herstellte. 1959 vergrößerte sich das Unternehmen und verlegte seinen Standort nach Caldiero in der Provinz Verona (Italien), wo sich dieser bis heute befindet. Die Zeiten haben sich geändert und auch die Standorte. Jedoch sind Name und Unternehmensführung, in den Händen der Familie geblieben, welche diese mit Stolz gegründet hat. Venusto Berti, der Großvater von Mario Berti, war im tertiären Sektor tätig und bearbeitet fremden Boden mit eigenen Gerätschaften. Die Leidenschaft für die Landwirtschaft und die Erfahrung, wörtlich gesprochen, „auf dem Feld“ gemacht, sind der Beginn für Projekte, die der Sohn Pierino Livio Berti verbessern sollte. Das erste Gerät, welches von Venusto serienmäßig hergestellt wurde, war ein Flug, zuerst von Tieren und später von einer Zugmaschine gezogen. Dieser wird im lokalen Italienisch el versor genannt. Nachfolgend wurde die Produktion durch

Herstellung von Kelter, genannt el torcio erweitert, welcher zum Pressen von Trauben verwendet wird. Die dialektalen Ausdrücke, zuerst aus Vicentini und später aus Verona, wurden von der Familie Berti für ihre lokalen Kunden zur Bezeichnung der landwirtschaftlichen Gerätschaften verwendet. Dies allein zeigt schon Verwurzelung der Familie im Gebiet, jedoch vor allem die Leidenschaft und die Bemühung der Familien bis heute Geräte zu planen und zu bauen, welche den verschiedensten Anforderungen für den Erhalt und die Urbarmachung des Bodens entsprechen.

Im Jahr 1961 wurde der erste Saatbeizer Berti la solfarina realisiert, um den Weingarten/-bergen Schwefel zuführen zu können. Ihr technischer Name im Italienischen ist „Eolo“. Im Folgenden wurde ein Gerät der Saatbeizer angefügt, das diese in einen Düngerstreuer verwandeln konnte. Hierdurch wurde der Einsatz sowohl im Sommer als auch im Winter möglich. Diese Neuerung ließ sich Livio patentieren. Sicherlich ist das Bewusstsein eine fundamentale Etappe um zu wachsen...!

Das Unternehmen wuchs und so auch die Familie Berti. An der Seite Pierino Livios arbeiteten auch bald



seine Söhne Mario und Giorgio. Zusammen bauten sie im Jahr 1965 den Lader der Traubenernte mit Schaufel und Greifer, genannt la paleta und el muleto. Das Produkt, welches die Geschichte des Unternehmens gezeichnet hat, ist der Häcksel, bezeichnet als la magnaerba. 1972 wird das erste Modell mit horizontalen Achsen hergestellt, genannt SFIPO und 1979 der erste Häcksel mit Steg, genannt TAB, und gleichzeitig der Prototyp des heutigen Gamma TA. 1986 wird das SFIPO durch das Modell TFB/Y ersetzt, dieses ist aufgrund seiner Qualität und Leistungsfähigkeit unser Spitzenprodukt. Im Jahr 1987 kommt zur Produktion des Häcksels auch die des Balkenwagens, i carei hinzu. 1989 wird die Produktpalette dann durch hydraulische Motorsensen, die speziell zur Verwendung an Gerätschaften für landwirtschaftliche Bodenbewegung. In den neunziger Jahren beschließt die Familie ihre Produktion allgemeiner Gerätschaften in eine hoch spezialisierte umzuwandeln. Der Häcksel wird so spezialisiert, dass der Erhalt und die professionelle Bewirtschaftung von landwirtschaftlichem, städtischem und forstlichem Boden. Das Jahr 2003 war eine wichtige Etappe in der Unternehmensgeschichte, da in der Zeit der erste

Häcksler mit Lader, PICKER/C, verwirklicht wurde, zur energetischen Wiedergewinnung der Biomasse. Die in der Landwirtschaft am häufigsten verwendeten Biomassen sind forstliche Restprodukte und Abfall entstanden durch die Holzverarbeitung (Laubwerk, Reisig, Beschnittreste). Ihre Weiterverarbeitung in alternative Energie wertet diese auf und schafft Wirtschaftlichkeit. Geschichte, technologische Evolution und neue Dienstleistungen. Mit allem, was wir geschafft haben und immer noch schaffen, wollen wir vor allem "den Unterschied machen"!

Was Sie gerade gelesen haben ist nur ein kleiner Teil der Geschichte unseres Unternehmens und unserer Familie. Dennoch wollten wir Ihnen wenigstens ansatzweise zeigen, wie sehr unsere Produkte in Qualität und Quantität zusammen mit uns in den Jahren gewachsen sind. Heute sind wir eine Aktiengesellschaft mit einer Produktionsstätte von mehr als 15.000 m² und weltweiten Händlern und Importeure. Der Familiencharakter, der unser Unternehmen gezeichnet ist, wie wir mit Stolz berichten, unverändert geblieben.





Aujourd'hui Berti est une Société par Actions sous la direction de Mario Berti et de ses enfants, Filippo et Alessandra, entourés de leurs nombreux collaborateurs.

Jadis, dans le lointain 1920, ce n'était qu'une modeste société de machines agricoles dans la petite ville de Tavernelle près de Vicence. En 1959 elle s'agrandit en se transférant à Cadiero, dans la région de Vérone où se trouve encore aujourd'hui le siège actuel de l'Entreprise. Certes les temps et les lieux ont changé mais le nom et le comportement vis à vis du travail sont restés fidèles à l'esprit de la famille qui a fait naître l'activité dont aujourd'hui nous sommes fiers. Venusto Berti, le grand-père de Mario, était un sous-traitant, il travaillait les terres d'autrui avec ses propres moyens. La vocation pour l'agriculture et l'expérience faite - c'est bien le cas de le dire - "sur le terrain" ont donné la vie à des projets que le fils, Pierino Livio, améliora sur le plan technique. Le premier équipement réalisé en série par Venusto fut la charrue, appelée dans le dialecte local el versor, à traction animal tout d'abord, puis mécanisée. La production s'enrichit plus tard du pressoir pour le raisin dit el torcio.

Les termes en dialecte - de Vicence tout d'abord puis de Vérone ensuite, utilisés confidentiellement par la famille Berti avec leur Clients locaux pour désigner les équipements agricoles indiquent d'eux-mêmes le solide encrage dans le territoire local mais surtout la passion et l'engagement qui nous permettent encore aujourd'hui de continuer à concevoir et à produire des moyens en mesure de satisfaire les exigences les plus diverses de maintenance et de bonification des terrains.

En 1961 la première poudreuse Berti voit le jour, pour pulvériser le soufre sur les vignobles, la sofarina, techniquement appelée "Eolo". Par la suite un appendice y fut ajouté pour la transformer en épandeur d'engrais, permettant ainsi d'offrir la double utilisation estivale et hivernale. Il s'agit d'une innovation que Livio breveta. Certes la connaissance du concret est une étape fondamentale pour son développement et ses applications...

L'histoire de l'entreprise s'étoffe et parallèlement la famille s'agrandit. Aux côtés de Pierino Livio, ses deux fils, Mario et Giorgio viendront travailler.



Ensemble ils fabriqueront, en 1965, la pelle et la benne pour charger le raisin, la paleta et el muleto. Le produit qui toutefois a vraiment marqué l'histoire de l'Entreprise fut le broyeur, la magnaerba. En 1972 le premier modèle, à axe horizontal, dénommé SFIPO fut réalisé. En 1979 le premier broyeur d'accotement fut construite dénommée TAB: équipement qui sera le prototype de la gamme actuelle TA. En 1986 le modèle SFIPO est remplacé par le modèle TFB/Y, élément qui par sa qualité et son efficacité continue à être notre fer de lance. En 1987 s'ajoute, à la production de broyeurs, celle des chariots porte-caissons, i carei. En 1989 la gamme s'est élargie avec les débroussailleuses hydrauliques, applications spéciales pour les engins qui travaillent la terre. Dans les années 90 la famille Berti décide de transformer l'ensemble de sa propre production pour se concentrer exclusivement dans une spécialisation extrêmement poussée: celle des broyeurs pour la bonification professionnelle des espaces verts agricoles, urbains et forestiers. 2003 représente en cela une étape fondamentale avec la réalisation du premier broyeur-chargeur pour la récupération énergétique des biomasses,

dénommée PICKER/C. Les biomasses plus communes d'origine agricoles sont les résidus forestiers et de l'usinage du bois (branches, rameaux, émondage). Leur transformation en énergie alternative les valorisent tout en créant qui plus est une économie.

Histoire, évolution technique et nouveaux services. Tel a été le parcours que nous avons suivi, mais ce que nous cherchons le plus aujourd'hui comme hier est de faire la différence! Ce que vous venez de lire est bien entendu seulement une toute petite partie de l'histoire qui concerne notre Entreprise et notre famille. Nous avons cru nécessaire de la parcourir rapidement avec vous pour vous montrer à quel point nos produits ont progressé dans le sens de la qualité et de la quantité avec nous-mêmes. Aujourd'hui Berti est une Société par Actions qui occupe plus de 15.000 m² secondée par un réseau de représentants et d'importateurs dans le monde entier. Cependant le caractère familial qui a marqué notre histoire demeure, immuable et nous en faisons notre orgueil.





Berti es hoy en día una sociedad anónima conducida por Mario y sus dos hijos, Filippo y Alessandra, junto con numerosos colaboradores. En el lejano año de 1920 era una pequeña empresa de máquinas agrícolas de Tavernelle, en la región de Vicenza. En 1959 se amplió y se trasladó a Caldiero, en la región veronense, donde se encuentra la sede actual. Han cambiado los tiempos y los lugares, pero el nombre y las modalidades de conducción siguen siendo los mismos de la familia que fundó la empresa con orgullo. Venusto Berti, abuelo de Mario, trabajaba fincas de terceros con sus propias máquinas. La vocación para la agricultura y la experiencia adquirida -en este caso puede decirse literalmente "en el campo"- dieron vida a proyectos que el hijo, Pierino Livio, mejoraría técnicamente. El primer equipo fabricado en serie por Venusto fue el arado, conocido localmente como el versor, en principio a tracción a sangre y luego mecánica. Posteriormente, la producción se vio enriquecida con la construcción de la prensa para el prensado de las uvas, el torcio.

Los términos dialectales -primero de Vicenza y luego de Verona- que utilizan en la intimidad los Berti con sus clientes locales para nombrar a los vehículos agrícolas indican por sí solos la exitosa radicación de la familia en el territorio, pero, más que nada, señalan la pasión y el compromiso que nos permiten todavía al día de hoy seguir diseñando y produciendo máquinas capaces de satisfacer las más variadas exigencias para el mantenimiento y el saneamiento del verde.

En 1961 se realizó la primera espolvoreadora Berti, para llevar azufre a los viñedos, la solfarina, técnicamente denominada "Eolo". Posteriormente se le agregó un apéndice para transformarla en distribuidora de abono, permitiendo así su doble uso, veraniego e invernal. Se trató de una innovación patentada por Livio. ¡Sin duda tomar conciencia es un paso fundamental para crecer...!

La historia de la empresa crece al compás de la de la familia, porque pronto Pierino Livio trabajará codo a codo con sus dos hijos Mario y Giorgio. Juntos construirán en 1965



la pala y la cuchara para cargar uva, la paleta y el muleto.

El producto que, todavía al día de hoy, verdaderamente ha marcado la historia de la empresa es la picadora, la magnaerba. En 1972 se realiza el primer modelo, de eje horizontal, denominado SFIPO; en 1979 se construye la primera picadora de taludes denominada TAB: producto y, al mismo tiempo, prototipo de la actual gama TA. En 1986, el modelo SFIPO fue reemplazado por el modelo TFB/Y, máquina que, por calidad y eficiencia, sigue siendo nuestro producto de punta. En 1987, a la producción de picadoras se le agrega la de carros porta barra, i carei. En 1989, la gama se amplía con las desbrozadoras hidráulicas, aplicaciones especiales para máquinas de movimiento de tierra.

En los años noventa, la familia Berti decide transformar la producción propia genérica en una altamente especializada, como lo es precisamente la de las picadoras para el mantenimiento y el saneamiento del verde agrícola, urbano y forestal. El año 2003 constituye una etapa fundamental, porque entonces se

construye la primera picadora cargadora para la valorización energética de la biomasa, denominada PICKER/C. Las biomásas más comunes de tipo agrícola son los residuos forestales y de la elaboración de la madera (frascas, enramados, podas). Su transformación en energía alternativa las valoriza, creando, además, una economía. Historia, evolución tecnológica y nuevos servicios. Es con todo esto, pero sobre todo con lo que haremos en el futuro, ique hemos marcado una diferencia con el resto!

Lo que acaban de leer es, apenas, una parte de la historia de nuestra empresa y nuestra familia, pero deseábamos hacerles conocer, al menos un poco, cómo han crecido nuestros productos en calidad y cantidad, a la par nuestra. Hoy somos una sociedad anónima con una superficie de más de 15.000 metros cuadrados, con revendedores e importadores en todo el mundo, pero el carácter familiar que ha marcado nuestra historia permanece orgullosamente inalterado.





**AVERGLI AFFIDATO
UN CAPITALE
UMANO ED
ECONOMICO DI
VALORE**

Filippo e Alessandra:
sono loro il presente
dell'Azienda.

Mario li osserva attento,
perché sa di avergli affidato
un capitale umano e morale di valore,
fatto di clienti e collaboratori preziosi.
Letteralmente cresciuti in Azienda,
sono determinati e ottimisti.



Filippo è il direttore commerciale.
Ha ereditato idee chiare:
*"A parità di costi, le cose è
sempre meglio farle bene".*

Alessandra segue il personale, puntando alla
crescita professionale e alla continuità del rapporto
con i collaboratori di cui è responsabile, perché sa
che loro sono parte della solidità aziendale.
Cerca sempre di coniugare al meglio
le varie esigenze.
E da quando è nato Giacomo,
lo fa con un sorriso in più!



IL PRESENTE DELL'AZIENDA



THE COMPANY'S PRESENT - ENTRUSTING THEM WITH A VALUABLE HUMAN AND ECONOMIC CAPITAL

Filippo and Alessandra: they are the present of the Company. Mario keeps a watchful eye, as he knows he has given them a valuable human and moral capital, made of precious clients and colleagues. Literally grown inside the Company, they are determined and optimistic people.

Filippo is the commercial director. He has inherited a clear vision: *"When the costs are the same, it is better to do things well"*.

Alessandra takes care of personnel, focusing on professional growth and the importance of continued relationships with the employees for whom she is responsible, as she knows that they are part of the company's solid character. She always tries to find the best way to combine various needs. And since the birth of Giacomo, she does it with an extra smile!



DIE GEGENWART DES UNTERNEHMENS MIT EINEM HUMAN- UND IRTSCHAFTSKAPITAL VON HOHEM WERT BETRAUT

Filippo und Alessandra: sind die Gegenwart des Unternehmens. Mario beobachtet sie genau, da er sich darüber bewusst ist, ihnen ein wichtiges Human- und Moralkapitel zu hinterlassen, das aus wertvollen Kunden/-innen und Mitarbeitern/-innen besteht. Buchstäblich im Unternehmen aufgewachsen, sind beide Bestimmt und optimistisch.

Filippo ist kaufmännischer Direktor. Er hat klare Ideen: *"Bei gleichen Kosten ist es immer besser die Dinge gut zu machen."*

Alessandra ist für das Personal zuständig und zielt auf professionales Wachsen und auf Beständigkeit in der Beziehung zu den Mitarbeitern/-innen, für die sie verantwortlich ist. Sie weiß, dass die

Mitarbeiter/-innen ein wichtiger zur Stärkung des Unternehmens ist. Alessandra ist bemüht immer die verschiedenen Bedürfnisse gut zu vereinen. Und seit der Geburt von Giacomo arbeitet sie mit einem Lächeln mehr!



LE PRÉSENT DE L'ENTREPRISE AYANT HÉRITÉ D'UN CAPITAL HUMAIN ET ÉCONOMIQUE D'ENVERGURE

Filippo et Alessandra représentent Entreprise actuelle. Mario les observe avec attention parce qu'il sait bien de leur avoir confié une charge humaine et morale particulièrement importante constituée par notre Cliente et nos précieux collaborateurs. Ils ont grandi littéralement au sein de l'Entreprise et sont résolument tournés vers l'avenir avec détermination et optimisme.

Filippo Berti est le directeur commercial. Ses idées sont claires: *"A égalité de coûts il vaut mieux le travail bien fait"*

De son côté Alessandra Berti suit le personnel, visant la croissance professionnelle et la continuité du rapport avec les collaborateurs dont elle est responsable, ayant parfaitement conscience que ces derniers sont une partie essentielle de la solidité sur laquelle repose l'Entreprise. Elle cherche constamment à concilier au mieux les différentes exigences et depuis que Giacomo est né, elle le fait avec un sourire encore plus généreux !



EL PRESENTE DE LA EMPRESA HABERLES CONFIADO UN CAPITAL HUMANO Y ECONÓMICO VALIOSO

Filippo y Alessandra: ellos son el presente de la empresa! Mario los observa atento, porque sabe que les ha confiado un capital humano y moral de valor, conformado por clientes y colaboradores valiosos. Literalmente han crecido en la empresa, son determinados y optimistas.

Filippo es el director comercial. Ha heredado ideas claras: *"A igualdad de costos, siempre es mejor hacer las cosas bien"*.

Alessandra se ocupa del personal, apuntando al crecimiento profesional y a la continuidad de la relación con los colaboradores de quienes ella es responsable, porque sabe que ellos son parte de la solidez de la empresa. Siempre busca conjugar de la mejor manera las distintas exigencias. Y desde que nació Giacomo, lo hace con una sonrisa extra!





**UNA VASTA RETE
DI VENDITA,
SEGNO TANGIBILE
DELL'ESPANSIONE
AZIENDALE**

Massimo, responsabile commerciale Italia, coadiuvato da Francesca.

Il suo ruolo è quello di coordinare gli agenti rappresentanti nazionali. Lo fa con professionalità, competenza tecnica ed estrema disponibilità, così da trasmettere appieno la validità e la varietà dei prodotti attualmente sul mercato.

Massimo, che ha sempre fatto questo lavoro, è in Azienda da sei anni.

Con la clientela e gli agenti ha un contatto diretto e quotidiano, e considera quella offertagli dalla Berti un'ottima opportunità di crescita sotto ogni profilo. Ecco cosa dice del suo lavoro e di sé:

"Non sono né voglio essere identificato come un procacciatore d'affari. Non è il mio stile, né quello aziendale. Preferisco essere considerato un partner, un amico, uno che sa dare il consiglio giusto al momento giusto, trasmettendo il valore dell'Azienda e dei suoi prodotti, oltre che fiducia. I risultati sono una conseguenza di ciò."

Come vedete la consapevolezza e l'impegno in ufficio non mancano, ma Vi assicuriamo che Massimo e Francesca sanno abbinarli bene alla simpatia.

Potete metterli alla prova, quando volete...!



COMMERCIALE ITALIA



DOMESTIC SALES DEPARTMENT - A WIDE SALES NETWORK, A TANGIBLE SIGN OF THE COMPANY'S GROWTH

Massimo, sales manager for Italy, assisted by Francesca. His role is to coordinate national sales representatives. He does his work professionally, with technical competence and great availability, in order to fully transmit the value and variety of products currently on the market. Massimo, who has always worked in this field, joined the Company six years ago. He has a direct and daily relationship with clients and representatives and believes that the possibility offered by Berti is a great growth opportunity under every aspect. This is what he says about his job and about himself: "I do not want to be identified as a sales agent. It is not my style, nor the style of the company. I prefer to be considered a partner, a friend, someone who can give good advice at the right moment, transmitting the value of the Company and of its products, as well as trust. Results are a consequence of this." As you can see, there is no lack of a sense of awareness and commitment in the office, but I can assure you that Massimo and Francesca know well how to combine them with a cheerful personality. You can test them any time...!



INLANDSVERTRIEBSABTEILUNG - EIN AUSGEWEITETES VERKAUFSNETZ IST EIN KONKRETES ZEICHEN DER EXPANSION DES UNTERNEHMENS

Massimo, Verantwortlicher des Verkaufs in Italien, unterstützt durch Francesca. Seine Aufgabe ist es die nationalen Vertreter/-innen zu koordinieren. Er erfüllt diese mit Professionalität, Kompetenz und großer Verantwortlichkeit, wodurch Massimo den Wert und die Vielfalt der aktuell auf dem Markt angebotenen Produkte vermittelt. Massimo ist Professionist in diesem Bereich und arbeitet seit sechs Jahren für das Unternehmen. Er hat mit Kunden/-innen und Vertreter/-innen direkten und regelmäßigen Kontakt und betrachtet dies als hervorragende Gelegenheit sich in jeder Hinsicht weiterentwickeln zu können. Es sagt von sich und seiner Arbeit: „Ich bin kein Geschäftsvermittler und möchte nicht damit identifiziert werden. Das ist weder mein Stil noch der dieses Unternehmens. Ich bevorzuge es als Partner und Freund gesehen zu werden, der weiß einen richtigen Rat zum richtigen Zeitpunkt geben zu können, wodurch neben Vertrauen auch der Wert des Unternehmens und seiner Produkte übermittelt werden. Die Ergebnisse sind die Folge daraus.“ Wie Sie sehen können, fehlen Bewusstsein und Engagement nicht. Wir können Ihnen jedoch auch versichern, dass Massimo und Francesca diese gut mit Sympathie verbinden. Sie können beide auf die Probe stellen, wann immer sie dies wünschen...!



SERVICE COMMERCIAL NATIONAL
UN RÉSEAU TRÈS RAMIFIÉ DE VENTE, SIGNE
TANGIBLE DE L'EXPANSION DE L'ACTIVITÉ DE
L'ENTREPRISE

Massimo, responsable commercial pour l'Italie secondé par Francesca. Son rôle est de coordonner les représentants nationaux. Il le fait avec des compétences techniques et professionnelles, toujours animé d'une extrême disponibilité, à tel point qu'il réussit parfaitement à transmettre le bien fondé de la variété de nos produits actuellement sur le marché. Massimo, qui a toujours fait ce travail occupe son poste au sein de l'Entreprise depuis six ans. Avec notre Clientèle et nos agents il a su établir un contact direct, franc et quotidien et considère que la Société Berti lui offre une remarquable opportunité de croissance sous tous les aspects. Voici ce qu'il dit à propos de son travail et de lui-même: "Je ne suis ni veux être identifié comme un rabatteur d'affaires. Ce n'est pas mon style ni d'ailleurs celui de l'Entreprise. Je préfère me positionner comme un partner, un ami, quelqu'un qui sait donner le conseil opportun au moment juste, en transmettant la valeur de l'Entreprise et de ses produits, le tout fondé sur la confiance, Pour moi les résultats découlent de ce comportement"

Comme vous le voyez la conscience de l'engagement ne manquent pas dans nos bureaux, et nous vous assurons que Massimo et Francesca savent parfaitement associer ce comportement à la sympathie. Et vous pouvez les mettre à l'épreuve, quand vous le voulez...



DEPARTAMENTO DE VENTAS PARA ITALIA -
UNA VASTA RED DE VENTA, SIGNO TANGIBLE
DE LA EXPANSIÓN
DE LA EMPRESA

Massimo, responsable comercial en Italia, asistido por Francesca. Su rol es coordinar a los agentes representantes nacionales. Lo hace con profesionalidad, competencia técnica y disponibilidad extrema, para transmitir así plenamente la validez y la variedad de los productos actualmente en el mercado. Massimo, que siempre ha hecho este trabajo, está en la empresa desde hace seis años. Tiene un trato directo y cotidiano con la clientela y los agentes, y considera que Berti ofrece una oportunidad óptima de crecimiento para todos los perfiles. Esto es lo que dice de su trabajo y de sí mismo: "No soy ni quiero que me identifiquen como un proveedor de negocios. No es mi estilo, ni el de la empresa. Prefiero que me consideren un socio, un amigo, alguien que sabe dar el consejo justo en el momento justo, transmitiendo el valor de la empresa y de sus productos, además de confianza. Los resultados son consecuencia de todo esto." Como verán, en la oficina no faltan ni la conciencia y el compromiso, pero les aseguramos que Massimo y Francesca saben combinarlos muy bien con la simpatía. ¡Pueden ponerlos a prueba cuando quieran!





**OCCASIONI
INSOSTITUIBILI
DI CONOSCENZA
DEL TERRITORIO,
PREZIOSI SPUNTI
PER IL CONTINUO
SVILUPPO**



Ivan, responsabile commerciale export, coadiuvato da Alessia.

Laurea in Scienze Politiche Internazionali, Ivan è in Azienda da dodici anni, parla e scrive tre lingue: inglese, tedesco, spagnolo. Insomma, in un modo o nell'altro, sicuramente con lui Vi capirete! Coordina i nostri rivenditori e importatori.

E sono proprio tanti: in tutta Europa, in Asia (Russia, Israele, Giappone, Filippine, Indonesia), nelle Americhe (Stati Uniti, Canada, Messico, Brasile, Cile), in Sud Africa e in Oceania (Australia e Nuova Zelanda).

Dove non c'è ancora un'area manager dell'Azienda, gestisce direttamente le vendite.

Per ogni vostra esigenza troverete anche la gentile competenza di Alessia. Ivan, infatti, trascorre inevitabilmente buona parte del suo tempo all'estero, perché, come dice Mario Berti:

“Vogliamo servire i nostri clienti oggi e tra cinquant'anni, che si trovino dietro l'angolo o in capo al mondo”.

Ivan è disponibile e attento. Sa bene che ogni viaggio costituisce un'occasione insostituibile in termini di conoscenza del territorio e che le differenti peculiarità morfologiche ed economiche sono un prezioso spunto per il continuo sviluppo ed il miglioramento della gamma produttiva aziendale.

In conclusione, la sede della Berti è a Caldiero, ma l'Azienda... gira il mondo!

COMMERCIALE ESTERO



EXPORT SALES DEPARTMENT - UNIQUE OPPORTUNITIES TO EXPLORE THE LOCAL AREA, PRECIOUS IDEAS FOR ONGOING GROWTH

Ivan, export sales manager, assisted by Alessia. With a degree in International Political Studies, Ivan joined the Company twelve years ago and speaks and writes in three languages: English, German, Spanish. So in one way or another you will certainly find a way of understanding each other! He manages our retailers and importers. And there are many of them: all over Europe, Asia (Russia, Israel, Japan, the Philippines, Indonesia), the Americas (the US, Canada, Mexico, Brazil, Chile), South Africa and Oceania (Australia and New Zealand). Where we do not have an area manager of our Company yet, he manages sales directly. For all your needs you will also find the courteous competence of Alessia. Indeed Ivan inevitably spends most of his time abroad, as, as Mario Berti says "We want to serve our clients today and in fifty years' time, whether they may be just around the corner or on the other side of the world". Ivan is available and attentive. He knows well that every trip is a unique opportunity in terms of getting to know the local area and that the various specific features in terms of structure and economy are a precious cue for ongoing growth and the improvement of the company's production range. Finally, Berti is based in Caldiero, But the Company... travels around the world!



EXPORTABTEILUNG - UNERSETZBARE MÖGLICHKEITEN FÜR DAS KENNENLERNEN DES GEBIETES, WERTVOLLE ANREGUNGEN FÜR EIN KONTINUIERLICHES WACHSTUM

Ivan, Verantwortlicher für den Export, unterstützt durch Alessia. Einen Universitätsabschluss in internationale Politikwissenschaften, Ivan arbeitet im Unternehmen seit 12 Jahren, schreibt und spricht drei Sprachen: Englisch, Deutsch und Spanisch. Auf der einen oder anderen Weise werden Sie sich sicherlich mit ihm verständigen können! Er koordiniert unsere Händler und Importeure. Und das sind recht viele: im gesamten Europa, in Asien (Russland, Israel, Japan, die Philippinen, Indonesien), in Amerika (Vereinigten Staaten, Kanada, Mexiko, Brasilien, Chile), in Südafrika und Ozeanien (Australien und Neuseeland). Wo kein Area Manager vorhanden ist, steuert er direkt den Verkauf. Für alle Ihre Anforderungen können Sie auch die freundliche Kompetenz von Alessia in Anspruch nehmen. Da Ivan unausweichlich einen großen Teil seiner Zeit im Ausland verbringt, da, wie Mario Berti sagt: „Wir unseren Kunden heute und in 50 Jahren betreuen, die sich in jeder Ecke der Welt oder an seinem Ende befinden.“ Ivan ist hilfsbereit und gewissenhaft. Er ist sich darüber bewusst, dass jede Reise eine unersetzbare Möglichkeit bietet das Gebiet sowie die morphologischen und ökonomischen Eigenheiten kennenzulernen, was wertvolle Anregungen für kontinuierliche Entwicklung und Verbesserung für die Produktpalette des Unternehmens gibt. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Sitz von Berti sich in Caldiero (Italien) befindet, das Unternehmen jedoch die Welt bereist!





**SERVICE COMMERCIAL EXPORT - OCCASIONS
IRREMPLAÇABLES DE CONNAISSANCE DU
TERRAIN, APERÇUS PRÉCIEUX POUR LE
DÉVELOPPEMENT CONTINU**

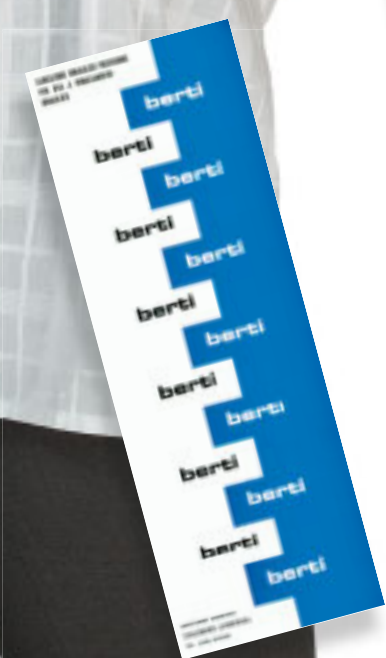
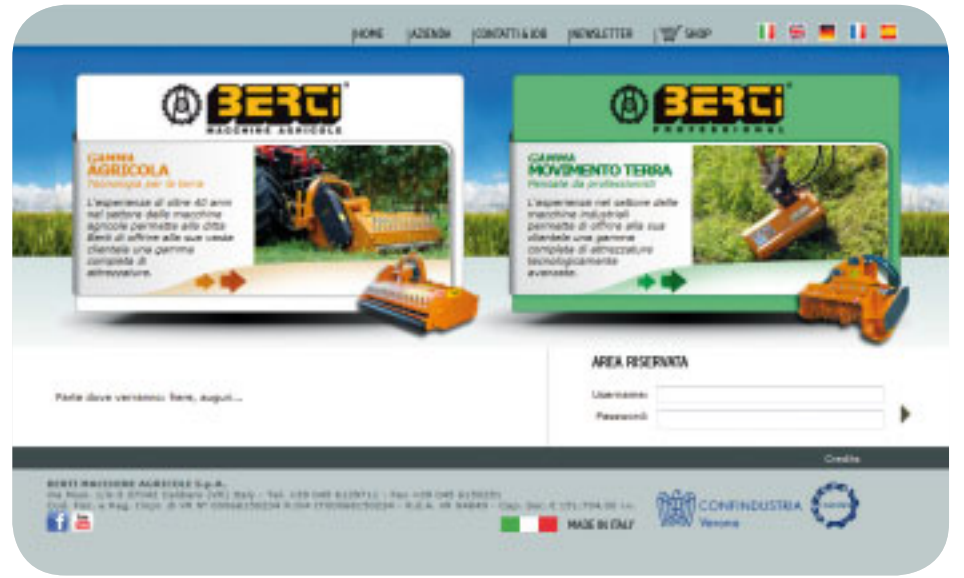
Ivan, responsable commercial export, secondé par Alessia. Docteur en Sciences Politiques Internationales, Ivan fait partie de l'Entreprise depuis douze ans. Il parle et écrit trois langues outre bien entendu l'italien: l'anglais, l'allemand et l'espagnol. Bref, d'une façon ou d'une autre, avec lui vous vous comprendrez bien! Il a la responsabilité de coordonner nos représentants et nos importateurs. Et ils sont bien nombreux: dans toute l'Europe, en Asie (Russie, Israël, Japon, Philippines, Indonésie) En Amérique (Etats Unis, Canada, Mexique, Brésil, Chili), en Afrique du Sud et en Océanie. (Australie et Nouvelle Zélande). Là où l'entreprise n'est pas encore implantée, c'est lui qui gère directement les ventes. Pour répondre à toutes vos exigences vous trouverez également la gentillesse et la compétence d'Alessia. Ivan, en effet, passe inévitablement une bonne partie de son temps à l'étranger, parce que comme le souligne Mario Berti: "Nous voulons servir nos Clients aujourd'hui et pour les cinquante ans à venir, qu'ils se trouvent aussi bien à deux pas de chez nous ou au bout du monde". Ivan est disponible et attentif. Il sait parfaitement que chacun de ses voyages représente une occasion irremplaçable en terme de connaissance du terrain et que les différentes caractéristiques morphologiques et économiques qu'il découvre, chemin faisant, ouvrent la voie à un développement continu qui contribue à améliorer la gamme de la production de l'Entreprise. En conclusion, le cœur de Berti bat à Caldiero, mais l'Entreprise... court le Monde!



**DEPARTAMENTO DE EXPORTACIÓN - OCASIONES
INSUSTITUIBLES DE MEJORAR CONOCIMIENTO DEL
TERRITORIO, VALIOSOS PUNTOS DE PARTIDA PARA EL
DESARROLLO CONTINUO**

Ivan, responsable comercial de exportaciones, asistido por Alessia. Graduado en Ciencias Políticas Internacionales, Ivan está en la empresa desde hace doce años, habla y escribe en tres idiomas: inglés, alemán, español. En resumen, de una manera u otra, iseguramente se entenderá con ustedes! Coordina a nuestros revendedores e importadores. Y verdaderamente son muchos: en toda Europa, en Asia (Rusia, Israel, Japón, Filipinas, Indonesia), en las Américas (Estados Unidos, México, Brasil, Chile), en Sudáfrica y en Oceanía (Australia y Nueva Zelanda). Donde la empresa no tiene todavía un gerente, gestiona directamente las ventas. Para cada una de sus exigencias encontrarán también la gentil competencia de Alessia. De hecho, Ivan pasa inevitablemente buena parte del tiempo en el exterior, porque, como dice Mario Berti: "Queremos servir a nuestros clientes hoy y dentro de cincuenta años, tanto a los que se encuentran a la vuelta de la esquina como en la otra punta del globo". Ivan está siempre disponible y es muy atento. Sabe bien que cada viaje constituye una ocasión inmejorable en términos de conocimiento del territorio y que las diferentes peculiaridades morfológicas y económicas son un valioso incentivo para el desarrollo continuo y el mejoramiento de la gama productiva de la empresa. En conclusión, la sede de la Berti está en Caldiero, pero la empresa... ¡gira por todo el mundo!





**COMUNICARE È
FONDAMENTALE,
MA FARLO NEL
MODO GIUSTO LO È
ANCORA DI PIÙ!**

Silvia, responsabile dell'ufficio marketing.
Laurea in Scienze Politiche.

In Berti dal 2001. La sua figura professionale
è stata introdotta e valorizzata di recente.
Una scelta dettata nel contempo dalla
consapevolezza e dall'esigenza di seguire con
sempre maggior professionalità e cura l'immagine
dell'Azienda, sia in Italia che all'estero.

Questa stessa monografia, che si affianca ai
prodotti grafici classici, quali cataloghi, listini,
deplianti tecnici, sito web, stand fieristici,
manifesti ed altro, ne è un esempio chiaro.
Silvia sa molto bene che *comunicare
è fondamentale, ma farlo nel modo giusto
lo è ancora di più!*

Curare l'immagine di un'Azienda in modo
assolutamente coerente alla realtà adeguandolo
di volta in volta ai vari strumenti di comunicazione
adottati - Mario, nella sua concretezza,
lo chiamerebbe "il marketing delle cose" -
è un compito delicato, ma il materiale di base
non manca, né alla Berti, né a lei:
serietà, coerenza, sinergia ed efficienza.
*Per possedere e trasmettere questo in modo
efficace bisogna essere prima di tutto veri!*

Esattamente come Silvia in questa foto spontanea
e come la Berti, ogni giorno.



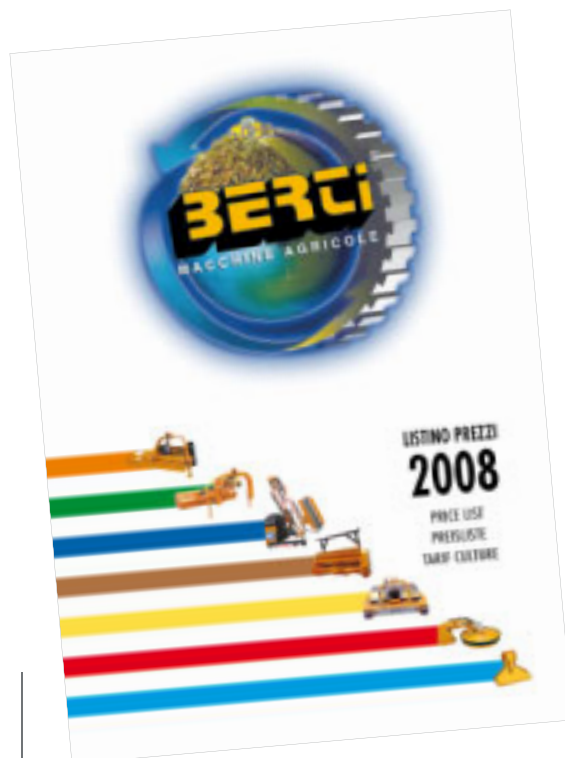
MARKETING



MARKETING - COMMUNICATION IS FUNDAMENTAL, BUT DOING IT IN THE RIGHT WAY IS EVEN MORE CRUCIAL!

Silvia, marketing manager. With a degree in Political Sciences, she joined Berti in 2001. Her role was introduced and valued only recently, owing to both the awareness and the need to manage on our corporate image professionally and with attention, both in Italy and abroad. This presentation itself, along with traditional graphic content, such as catalogues, price lists, technical brochures, our website, trade fair stands, posters and so forth, is a clear example in this sense. Silvia knows well that communication is fundamental, but doing it in the right way is even more crucial! Managing the image of a Company, consistently reflecting reality and adapting it each time to the various communication media used - Mario, with his pragmatic approach, would call it "the marketing of things" - is a delicate job, but neither Berti nor Silvia lack the basic ingredients needed: reliability, consistency, synergy and efficiency. To have and transmit this effectively, you first need to be authentic!

Exactly like Silvia in this spontaneous photo and like Berti, every day.



MARKETING - KOMMUNIZIEREN IST FUNDAMENTAL, DIES JEDOCH AUF DIE RICHTIGE WEISE ZU TUN IST NOCH MEHR!

Silvia, verantwortlich für den Bereich Marketing, Universitätsabschluss in Politikwissenschaften und im Unternehmen Berti seit 2001. Ihre professionelle Position wurde vor kurzem eingeführt und aufgewertet. Eine Entscheidung, die gleichzeitig mit Bewusstsein getroffen und durch das Erfordernis diktiert wurde, mit immer größerer Professionalität und Sorgfalt das Image des Unternehmens sowohl in Italien als auch im Ausland zu pflegen. Diese Monografie zusammen mit unseren klassischen gestalterischen Produkten, wie Kataloge, technische Merkblätter, Webseite, Messestände, Werbepлакate und mehr, sind klare Beispiele. Silvia weiß sehr gut, dass Kommunizieren fundamental ist, dies jedoch auf die richtige Weise zu tun noch mehr ist! Das Image eines Unternehmens entsprechend der Wirklichkeit zu pflegen, wobei mehr und mehr die verschiedenen Kommunikationsmittel angepasst werden, würde Mario in seiner Gegenständlichkeit "Marketing der Dinge" nennen. Es ist eine delicate Aufgabe aber an Grundmaterial fehlt es nicht, nicht beim Unternehmen Verti und nicht bei der Verantwortlichen, wie Seriosität, Kohärenz, Synergie und Leistungsfähigkeit. Um dies in ausreichender Weiser zu besitzen und vermitteln zu können, muss eine Person zuerst natürlich sein!

Genau wie Silvia auf diesem spontan gemachten Foto und wie das Unternehmen Berti jeden Tag.





MARKETING - COMMUNIQUER C'EST CERTAINEMENT FONDAMENTAL, MAIS LE FAIRE DANS LA JUSTE MESURE C'EST DÉCIDÉMENT UN PRÉCIEUX PLUS!

Silvia, responsable du bureau marketing. Docteur en Sciences Politiques. Elle a rejoint Berti depuis 2001. Son profil professionnel a été introduit et valorisé depuis peu. Un choix dicté tout à la fois par la conscience et par la nécessité de suivre avec une professionnalité accrue et attentive l'image de marque de l'Entreprise aussi bien en Italie qu'à l'étranger. Cette monographie qui accompagne les produits graphiques classiques, comme les catalogues, les barèmes, les dépliants techniques, le site web, les stands des foires, la affiches et autre en est un exemple clair. Silvia sait très bien que communiquer est certainement fondamental, mais le faire en choisissant les mots justes, c'est décidément un précieux plus! Avoir soin de l'image d'une Entreprise en restant fidèle à sa nature propre à travers les différents instruments de communication - Mario, avec son sens pratique bien à lui, dirait: "le marketing des choses" - est une tâche bien délicate, encore faut-il que le matériel de base réponde à cette attente: conscience professionnelle, cohérence, synergie et compétence. Pour posséder et pouvoir transmettre ce mode efficace avant tout il faut être vrai!

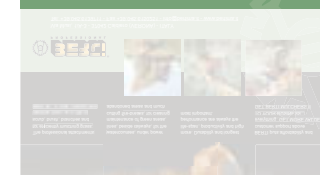
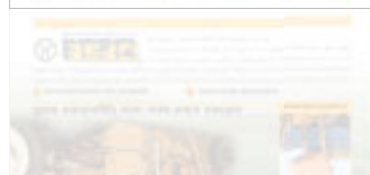
Exactement comme Silvia dans cette photographie spontanée et comme l'Entreprise Berti, chaque jour.



MARKETING - ¡COMUNICAR ES FUNDAMENTAL, PERO HACERLO DE LA MANERA JUSTA LO ES TODAVÍA MÁS!

Silvia, responsable del departamento de marketing. Graduada en Ciencias Políticas, está en Berti desde 2001. Su figura profesional ha sido recientemente incorporada y valorizada. Una elección dictada al mismo tiempo por la conciencia y por la exigencia de fortalecer cada vez con mayor profesionalismo y cuidado la imagen de la empresa, tanto en Italia como en el exterior. Esta misma monografía, que se suma a las impresiones clásicas, tales como catálogos, listas de precios, folletos técnicos, sitios web, stands de feria, manifiestos y otros, es un ejemplo claro de ello. Silvia sabe muy bien que comunicar es fundamental, pero que hacerlo de la manera justa ilo es todavía más! Cuidar la imagen de una empresa de manera absolutamente coherente con la realidad, adecuándola de vez en cuando a los distintos instrumentos de comunicación adoptados -Mario, con su tendencia a ser concreto, lo llamaría "el marketing de las cosas"- es una tarea delicada, pero material de base no le falta ni a Berti ni a ella: seriedad, coherencia, sinergia y eficiencia. Para poseer y transmitir esto de modo eficaz, iantes que nada es necesario ser veraz!

Exactamente como Silvia en esta foto espontánea y comolo hace Berti, día tras día.





Maria Grazia, amministrazione.

Competenza, precisione, concretezza e cortesia sono le qualità che lei offre ogni giorno ai nostri clienti e all'Azienda. Ogni giorno perché certamente non c'è nulla di più quotidiano dell' "ordinaria amministrazione" ma non per questo gestirla bene è cosa semplice o scontata.



Maria Grazia, administration.

Competence, accuracy, a pragmatic and courteous approach are the qualities she offers our clients and the Company every day. Every day, because nothing else is part of the daily life of a company than "ordinary administration", although this does not mean that managing it well is an easy task or something to be taken for granted.



Maria Grazia, Administration.

Kompetenz, Präzision, konkret und freundlich, das sind die Qualitäten, die sie unseren Kunden und dem Unternehmen jeden Tag bietet. Jeden Tag, weil nicht so alltäglich ist, wie „alltägliche Administration“. Trotzdem ist es daher keine einfache oder voraussehbare Sache.



Maria Grazia, chargée de l'administration.

Compétence, précision, sens des choses bien concrètes et surtout courtoisie sont les qualités que Maria Grazia offre quotidiennement à nos Clients et au personnel de l'Entreprise. Chaque jour parce que certainement il n'existe rien de plus quotidien que "l'administration au quotidien", ce qui ne veut pas dire qu'une gestion correcte soit simple ou évident.



Maria Grazia, administración.

Competencia, precisión, cortesía y hechos concretos son las cualidades que ella ofrece cada día a nuestros clientes y a la empresa. Cada día, porque ciertamente no hay nada más cotidiano que la "administración cotidiana", sin que eso signifique que gestionarla sea una cosa simple o que se dé por descontada.

AMMINISTRAZIONE

Chiara, centralino della nostra Azienda.
La prima voce con cui parlerete è la sua.
Cortese e pronta a cogliere le Vostre
esigenze, saprà individuare rapidamente
l'ufficio e la persona più adatta a
soddisfarle. Capirsi bene, fin da subito,
è fondamentale per raggiungere
efficacemente qualsiasi scopo.



Chiara, at the switchboard of our Company.
She is the first voice you will speak to.
Courteous and ready to understand your
needs, she will be able to quickly direct you
to the right office and person to meet them.
Good communication, right from the start, is
essential to effectively achieve any goal.



Chiara, Telefonzentrale unseres
Unternehmens. Die erste Stimme, die Sie
hören werden, ist ihre. Freundlich und sofort
bereit ihre Anfragen entgegenzunehmen, weiß
sie sofort welcher Bereich oder welche Person
Ihnen am besten weiterhelfen kann. Sich richtig zu
verstehen von beginn an, ist grundlegend für das
Erreichen eines jeden Ziels.



Chiara, la standardiste de notre Entreprise.
C'est sa voix qui aura le privilège
de vous accueillir et de vous guider.
D'une courtoisie sans faille, elle sera attentive
à vos exigences et saura immédiatement vous
mettre en contact avec le bureau et la personne
la plus qualifiée pour satisfaire votre attente. Bien
se comprendre, dès les premiers mots, c'est bien
la clé fondamentale pour atteindre efficacement
n'importe quel but.



Chiara, telefonista de nuestra empresa.
La primera voz que escuchará será la suya.
Cortés y lista apara tomar nota de sus
exigencias, sabrá identificar rápidamente
el departamento y la persona más idónea
para satisfacer sus necesidades. Entenderse bien
desde un principio es fundamental para alcanzar
eficazmente cualquier objetivo.



RECEPTION



**È MEGLIO
OTTIMIZZARE IN
GESTIONE CHE
RISPARMIARE IN
QUALITÀ**



Alessandra, coadiuvata da Luca.

Alla Berti da ventitré anni, Alessandra

è la responsabile dell'ufficio acquisti.

Riguardo all'aspetto prettamente amministrativo delle forniture aziendali, il suo obiettivo è ottenere sempre il massimo risultato attraverso la razionalizzazione delle risorse: "Perché è *meglio ottimizzare in gestione che risparmiare in qualità*".

Circa il rapporto con i fornitori, trovata la qualità desiderata, si punta alla continuità.

Fidelizzare i migliori di loro è importante quasi quanto fidelizzare i clienti, perché le due cose sono strettamente legate e perché entrambe sono - a ben comprendere - un fondamentale rilevatore delle tendenze di mercato. Alessandra si occupa anche di coordinare le varie professionalità aziendali ed extra aziendali in materia di sicurezza sul lavoro e della formazione del personale in merito. *Considerato che la sicurezza è da sempre una delle caratteristiche base dei nostri prodotti, è naturale che sia anche una filosofia di gestione aziendale.* Luca, invece, che lavora con noi da quattro anni, si occupa dei rapporti con i terzisti, della gestione completa del magazzino (in termini di approvvigionamento delle scorte e di inventario periodico) e delle fasi relative alla registrazione e controllo dei prodotti finiti.

Con un ruolo e degli obiettivi davvero così importanti, non possiamo che trovarci di fronte ad una squadra vincente!

UFFICIO ACQUISTI



PURCHASING DEPARTMENT- IT BETTER TO OPTIMISE MANAGEMENT THAN TO CUT QUALITY

Alessandra, assisted by Luca.

Alessandra, who joined Berti 23 years ago, is head of our purchasing department.

With regard to the strictly administrative aspect of company supplies, her goal is to always obtain the maximum result by rationalising resources: "Because it is better to optimise management than to cut quality."

In terms of the relationships with suppliers, once we find the quality we are aiming for, we focus on establishing a solid relationship.

Creating a loyal base of suppliers is important, almost as much as creating a loyal customer base, as the two are closely related and because both are - if one thinks about it - crucial to detect market trends. Alessandra also takes care of managing the various professional figures within and outside the company in terms of safety on the workplace and staff training in this sense. Given that safety has always been one of the fundamental features of our products, it is only natural for this to also become part of our corporate management philosophy. Luca, who joined us four years ago, manages relationships with subcontractors, all aspects regarding our warehouse (in terms of restocking of supplies and periodic inventories) and the steps related to registration and checks on finished products.

With such an important role and goals, this can only be a winning team!



BESCHAFFUNGSABTEILUNG - ES IST BESSER DIE VERWALTUNG ZU VERBESSERN ALS AN DER QUALITÄT ZU SPAREN

Alessandra, unterstützt durch Luca.

Seit 23 Jahren ist Alessandra verantwortlich für den Einkauf.

Im Bezug auf den rein administrativen Aspekt der Belieferung des Unternehmens, ist es ihr Ziel immer das beste Ergebnisse über die Rationalisierung der Ressourcen zu erreichen:

"Es ist besser die Verwaltung zu verbessern als an der Qualität zu sparen".

Sie sucht den Kontakt mit den Zulieferfirmen und ist die gewünschte Qualität gefunden setzt sie auf Kontinuität.

Vertrauen zu Zulieferfirmen zu schaffen ist fast so wichtig, wie die bei Kunden/-innen zu tun, da beides eng mit einander verbunden ist und, richtig zu verstehen, über beide wichtige für das Erkennen der Markttendenzen sind. Außerdem hat Alessandra die Aufgabe sich den verschiedenen Professionalitäten innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu widmen, sowie der Sicherheit am Arbeitsplatz und der entsprechenden Information sowie der Weiterbildung des Personals.

Da die Sicherheit unserer Produkte immer eine ihrer Grundeigenschaften war, ist es nur natürlich, dass diese auch Teil der Unternehmensphilosophie ist. Luca dagegen ist seit drei Jahren bei uns tätig und ist betraut mit dem Kontakt zu den Landwirten/-innen, der vollständigen Verwaltung des Lagers (Nachlieferung des Vorrats und periodischen Inventur) sowie der Phase bezüglich Registrierung und Kontrolle der fertigen Produkte.

Mit Aufgaben und Zielen, die so wichtig sind, kann dieses Team nur ein Gewinnerteam sein!



BUREAU ACHATS
**IL VAUT MIEUX OPTIMISER LA GESTION
QUE D'ÉCONOMISER SUR LA QUALITÉ.**

Alessandra, secondée par Luca.
Chez Berti, depuis 23 ans, Alessandra est la responsable de Service des Achats. En ce qui concerne l'aspect strictement administratif des achats de l'Entreprise, son objectif est d'obtenir toujours le meilleur résultat au travers de la rationalisation des ressources: "Il vaut mieux optimiser la gestion que d'économiser sur la qualité". Une fois trouvée la qualité souhaitée, on doit chercher à établir un rapport suivi avec chaque fournisseur. Fidéliser les meilleurs d'entre eux est presque aussi important que fidéliser les Clients, parce que les deux aspects sont étroitement liés et parce qu'ils sont - à bien y réfléchir - un révélateur précieux des tendances du marché. Alessandra s'occupe également de coordonner les différentes ressources professionnelles à l'intérieur comme à l'extérieur de l'Entreprise en matière de sécurité du travail et pour la formation du personnel dans ce domaine. Etant donné que la sécurité est depuis toujours une des caractéristiques de base de nos produits, il est naturel que nous l'appliquions comme philosophie de gestion dans nos ateliers. Luca, en revanche, qui travaille avec nous depuis quatre ans, s'occupe des rapports avec les sous-traitants, de la gestion complète du magasin (en termes d'approvisionnement des stocks et d'inventaire périodique de ceux-ci), des phases relatives à l'enregistrement et du contrôle des produits finis.

Avec un rôle et des objectifs vraiment aussi importants, nous ne pouvons que nous trouver en face d'une équipe victorieuse!



DEPARTAMENTO DE COMPRAS
**ES MEJOR OPTIMIZAR LA GESTIÓN
QUE AHORRAR EN CALIDAD**

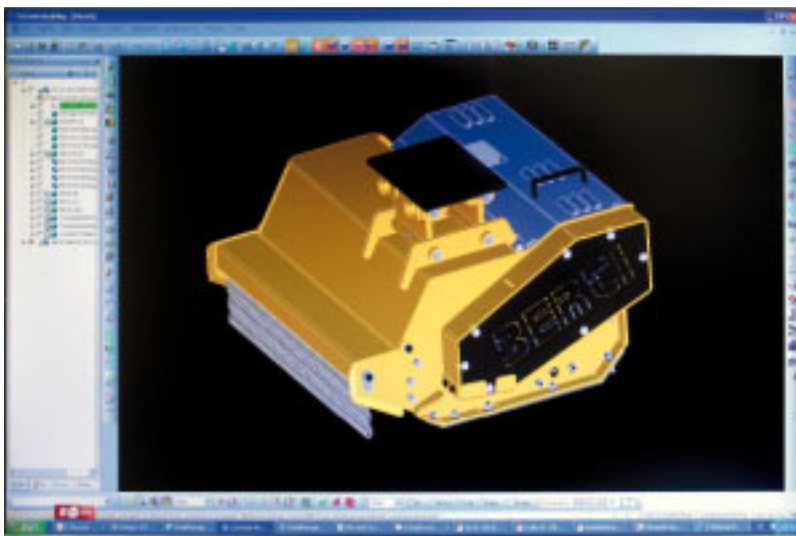
Alessandra, asistida por Luca.
Desde hace veintitrés años, Alessandra es la responsable del departamento de compras en Berti. En cuanto al aspecto puramente administrativo de los insumos de la empresa, su objetivo es obtener siempre el máximo resultado mediante la racionalización de los recursos: "Porque es mejor optimizar la gestión que ahorrar en calidad". En cuanto a la relación con los proveedores, una vez encontrada la calidad deseada se apunta a la continuidad. Fidelizar a los mejores proveedores es casi tan importante como fidelizar a los clientes, porque las dos cosas están estrechamente ligadas y porque ambas son -bien entendidas- un indicio fundamental de las tendencias del mercado. Alessandra se ocupa también de coordinar a los distintos profesionales de la empresa y de otras empresas que se encargan de la seguridad del trabajo y de la formación del personal. Visto y considerando que la seguridad es, desde siempre, una de las características básicas de nuestros productos, es natural que sea también una filosofía de gestión empresarial. Luca, en cambio, que trabaja con nosotros desde hace 4 años, se ocupa de las relaciones con terceros, de la gestión completa del almacén (en términos de aprovisionamiento de las existencias y del inventario periódico) y de las fases relativas al registro y control de los productos terminados.

Con un rol y objetivos así de importantes, iindudablemente nos encontramos frente a un equipo ganador!





INGEGNERIA E INGEGNO



Sergio, perito industriale e Diego, perito meccanico si occupano rispettivamente sia della progettazione e realizzazione dei prototipi che dell'industrializzazione delle nostre attrezzature.

Sergio segue il settore agricolo e Diego il settore professional movimento terra. Sono loro a tradurre in qualcosa di concreto le Vostre esigenze e i Vostri suggerimenti. E' da queste basi che prendono, infatti, forma le nostre idee. Insomma: ingegno, ascolto e anni di esperienza, eccoVi riassunto il nostro ufficio tecnico! Dalla progettazione, ai prototipi, alla messa in produzione, realizziamo macchinari funzionali, robusti e sicuri per chi li utilizza. La loro versatilità e semplicità d'impiego è davvero tanta ed è possibile proprio grazie ad un qualificato lavoro di progettazione e alla costante verifica che ne precede sempre la collocazione sul mercato.

Sergio e Diego lavorano in sinergia, confrontandosi costantemente con i colleghi che gestiscono il commerciale Italia ed estero, questo perché la nostra produzione sia sempre in grado di adattarsi perfettamente alle differenti esigenze e alle peculiarità tanto del cliente quanto del territorio. Insomma, a ognuno la sua trincia..!

UFFICIO TECNICO



TECHNICAL DEPARTMENT ENGINEERING AND INVENTIVENESS

Sergio, industrial technician and Diego, engineer surveyor are responsible respectively for the design, manufacturing and industrialisation of the prototypes for our equipment.

Sergio takes care of the agricultural sector and Diego looks after the professional earth-moving sector. They are the ones who translate Your needs and suggestions into something tangible. And it is from this basis that our ideas take shape. In conclusion, inventiveness, the ability to listen and many years of experience sum up our technical department!

From design, to prototypes, to production, we manufacture functional, solid and safe machinery for our clients. They are extremely versatile and user-friendly, precisely thanks to the specialised design and constant testing that always comes before launching the product on the market.

Sergio and Diego work in synergy, constantly liaising with colleagues who manage domestic and international sales, to allow our production to always perfectly adapt to different needs and to features specific to both the client and the area in which the company operates. In brief, to each his own mulcher..!



TECHNISCHE ABTEILUNG INGENIEURWESEN UND TALENT

Sergio, Industriefacharbeiter, und Diego, Mechanikfacharbeiter, sind mit der Aufgabe der Planung und Verwirklichung beziehungsweise der Industrialisierung der Prototypen unserer Gerätschaften betraut.

Sergio ist für den landwirtschaftlichen Bereich und Diego für den Bereich der professionellen Bodenbewegung. Sie sind es, die ihre Anforderungen und Vorschläge in etwas Konkretes umzuformen. Und darauf basierend, nehmen unsere Ideen Form an. Somit fasst Talent, Zuhören und jahrelange Erfahrung unsere technische Abteilung kurz zusammen!

Mit Beginn der Planung über die Prototypen bis hin zur Produktion verwirklichen wir funktionelle, robuste und sichere Gerätschaften, für alle die diese benutzen. Ihre Vielseitigkeit und einfacher Gebrauch sind hervorstechend und möglich nur dank qualifizierter Planungsarbeit und kontinuierlichen Kontrollen, die immer vorausgehen bevor ein Produkt auf den Markt gebracht wird.

Sergio und Diego arbeiten in Synergie, wobei sie ständig ihre der Arbeit jener Kollegen gegenüberstellen, die den Verkauf im In- und Ausland leiten, damit unsere Produktion immer in der Lage ist, sich perfekt den verschiedenen Bedürfnisse und vielen Eigenheiten der Kundschaft wie des Gebiets anpassen zu können. Kurzgefasst, jedem seine Häcksel...!

 **BUREAU TECHNIQUE**
INGÉNIERIE ET INGÉNIOSITÉ

Sergio, expert industriel et Diego, expert en mécanique, s'occupent respectivement de la conception, de la réalisation et de l'industrialisation des prototypes de nos équipements.

Sergio suit le secteur agricole et Diego le secteur professionnel des engins qui travaillent la terre. Ce sont eux qui traduisent concrètement vos exigences et vos suggestions. C'est précisément sur ces bases que prennent forme nos idées. Trois mots résumant notre bureau technique: ingéniosité, écoute et expérience consommée! De la conception aux prototypes, à la mise en production nous réalisons des machines fonctionnelles, robustes et sûres pour ceux qui les utilisent. Leur polyvalence et leur simplicité d'utilisation sont vraiment remarquables, ce qui est possible, justement grâce à un travail qualifié au niveau conceptuel et à l'expérimentation constante, qui précèdent toujours la "mise à flot" de nos machines sur le marché.

Sergio et Diego travaillent en synergie totale, en se confrontant constamment avec les collègues qui gèrent le secteur commercial Italie et Etranger, et cela pour que notre production soit toujours en mesure de s'adapter parfaitement aux différentes caractéristiques et qu'elle réponde aussi bien aux exigences de nos Clients qu'à celles du terrain. Bref, chacun son poste de garde...!

 **DEPARTAMENTO TÉCNICO**
INGENIERÍA E INGENIO

Sergio, perito industrial, y Diego, perito mecánico, se ocupan respectivamente del diseño, realización e industrialización de los prototipos de nuestros equipos.

Sergio sigue de cerca el sector agrícola y Diego el sector profesional de movimiento de tierra. Son ellos los encargados de traducir en cosas concretas sus exigencias y sus sugerencias. Es a partir de estas bases que nuestras ideas cobran forma.

En resumen: ingenio, oídos atentos y años de experiencia, ¡un resumen de lo que es nuestro departamento técnico! Desde el diseño a la puesta en producción, pasando por los prototipos, realizamos maquinarias funcionales, sólidas y seguras para quien las utiliza. Su versatilidad y su facilidad de uso son verdaderamente grandes, y esto es posible gracias a un trabajo calificado de diseño y a la constante verificación que precede siempre a la colocación en el mercado.

Sergio y Diego trabajan en sinergia, en contacto permanente con sus colegas que se ocupan de la parte comercial tanto en Italia como en el exterior, para que nuestra producción sea siempre capaz de adaptarse perfectamente a las distintas exigencias y a las peculiaridades tanto del cliente como del territorio. En resumen, ¡una picadora para todos los gustos!





**LA PRODUZIONE:
SINERGIA,
PRECISIONE ED
ESPERIENZE
CONCRETE**



Renzo, Roberto, Tiziano, Luigi, Simone Thomas, Franco e... Tutti quelli che non ci sono in queste foto, ma nella realtà quotidiana sì. Il nostro responsabile della produzione è Renzo. Non vi sarà difficile riconoscerlo nella foto, perché *quando parliamo di Azienda solida intendiamo proprio sotto ogni punto di vista!*

In Berti da ventisette anni, fa questo lavoro da quando ne aveva diciassette. Alle sue sapienti mani e alla sua esperienza sono affidati i processi produttivi e le relative attrezzature. Segue con estrema efficienza e cura tutte le linee di montaggio delle varie macchine, agricole e industriali, e controlla il buon funzionamento dell'intero impianto produttivo: dalla sabbatura dei singoli pezzi, alla saldatura robotizzata, all'assemblaggio, al lavaggio, alla verniciatura di ogni singolo pezzo.

Renzo è coadiuvato da Roberto, responsabile dei materiali in ingresso, e da Tiziano, addetto alla preparazione del materiale per la produzione. Loro hanno il compito di verificare la qualità dei prodotti in entrata, valutando a campione il rispetto dei nostri standard qualitativi. Tutti i componenti necessari alla realizzazione dei macchinari Berti vengono trattati con apparecchiature esclusive e ad alta tecnologia, come ad esempio la granigliatrice; il suo utilizzo permette di ottimizzare le successive fasi di montaggio e di verniciatura, sia attraverso la pulitura dei singoli pezzi da impurità come grasso, olio, polvere, che attraverso l'irruvidimento e l'impallinatura delle superfici, rese così più resistenti ed in grado di garantire un'alta tenuta del colore. Tutti gli elementi, perfettamente calibrati, vengono poi assemblati e saldati.

PRODUZIONE



PRODUCTION - PRODUCTION: SYNERGY, ACCURACY AND EXPERIENCE

Renzo, Roberto, Tiziano, Luigi, Simone Thomas, Franco and... All the people who are not included in this photographs, but are present in our everyday lives in the office. Renzo is our manufacturing head and it easily recognisable in the photograph, as when we refer to a solidly built Company, we mean it from every point of view!

He joined Berti 27 years ago and has been working in this field since he was 17. With his skills and experience, he takes care of production processes and related equipment. He follows with extreme efficiency and attention all the production lines of the various machines, both agricultural and industrial, and checks that the entire manufacturing plant is working well: from blasting each piece individually, to robotised welding, assembling, washing, and coating each piece individually.

Renzo is assisted by Roberto, responsible for inbound material, and by Tiziano, who takes care of preparing material for production. They have the task of checking the quality of inbound products, checking that they comply with our quality standards by conducting random checks. All the components needed to manufacture Berti's machines are treated with exclusive high-tech machinery, such as for instance the shot-blasting unit; it allows us to optimise the subsequent assembling and coating steps, by both cleaning pieces individually and clearing them from impurities such as grease, oil and dust, and roughing and shot-peening of surfaces, which become more resistant and are able to guarantee a strong hold of the colour. All the elements, perfectly calibrated, are then assembled and welded.



PRODUKTION - DIE PRODUKTION: GREIFBARE SYNERGIE, PRÄZISION UND ERFAHRUNG

Renzo, Roberto, Tiziano, Luigi, Simone, Thomas, Franco und... alle die zwar nicht auf diesem Foto sind aber im Alltäglichen schon. Unser Verantwortlicher der Produktion ist Renzo. Es ist nicht schwer ihn auf dem Foto zu erkennen, weil, wenn wir von einem soliden Unternehmen sprechen, meinen wir dies auch in jeder Hinsicht!

Seit 27 Jahren beim Unternehmen Berti angestellt, macht er diese Arbeit seitdem er 17 ist. Seinen geschulten Händen und seiner Erfahrung sind die Produktionsprozesse sowie die entsprechenden Gerätschaften anvertraut. Er verfolgt mit äußerster Effizienz und Genauigkeit die Montageketten der verschiedenen landwirtschaftlichen und industriellen Gerätschaften und prüft die richtige Funktion der gesamten Produktionsanlage: von der Sandstrahlung der einzelnen Teile, bis zum voll automatisierten Schweißen, vom Zusammenbau und Reinigung bis hin zur Lackierung jedes einzelnen Teils. Renzo ist unterstützt durch Roberto, Verantwortlicher für das Material im Eingang und durch Tiziano, zuständig für die Vorbereitung des Materials für die Produktion. Sie haben die Aufgabe die Qualität der Produkte beim Eingang zu überprüfen, wobei durch Proben unserer qualitativen Standards zu beurteilen. Alle für die Produktion notwendigen Bauteile der Maschinen Berti werden mit exklusiven hoch technologischen Vorrichtungen bearbeitet. Zum Beispiel erlaubt der Gebrauch eines Strahlungsgerätes die Optimierung der folgenden Montageschritte und die Lackierung sowohl durch die Reinigung der einzelnen Teile von Rückständen, wie Fett, Öl und Staub, als auch durch das Anrauen und der Bearbeitung der Oberfläche. Hierdurch werden diese resistenter und die Lackierung einen besseren Halt. Alle Bauteile, perfekt kalibriert, werden danach zusammengesetzt und verschweißt.



PRODUCTION - LA PRODUCTION: SYNERGIE, PRÉCISION ET EXPÉRIENCE CONCRÈTE.

Renzo, Roberto, Tiziano, Luigi, Simone Thomas, Franco et...tous ceux qui ne sont pas présents dans cette photo, mais qui le sont dans la réalité de tous les jours. Notre responsable de la production est Renzo. Il ne vous sera pas difficile de le reconnaître sur la photo, parce que lorsque nous parlons d'Entreprise solide nous l'entendons vraiment sous tous les points de vue!

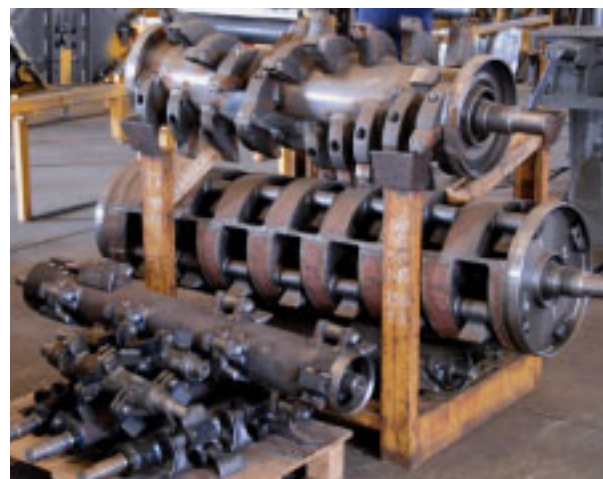
Chez Berti depuis 27 ans, il mène ce travail depuis l'âge de 17 ans. C'est à ses mains expertes et à son expérience consommée que sont confiés les processus de production et les équipements concernés. Il suit avec une extrême compétence et un soin particulier les lignes de montage des différentes machines, agricoles et industrielles, et contrôle le bon fonctionnement de toutes les phases de la production: du sablage de chaque pièce à la soudure robotisée, à l'assemblage en passant par le lavage et au vernissage de chacune des pièces. Renzo est secondé par Roberto, responsable des matériaux en entrée et par Tiziano, employé à la préparation du matériel pour la production. Ils ont tous la tâche de vérifier la qualité des produits entrants, en évaluant, selon une méthode d'échantillonnage, le respect de nos critères de qualité. Tous les composants nécessaires à la réalisation des machines Berti sont traités avec des appareillages exclusifs de haute technologie, comme par exemple la grenailleuse: son utilisation permet d'optimiser les phases successives de montage et de vernissage, aussi bien à travers le nettoyage de chaque pièce, qui, vierge de toute trace de graisse, d'huile ou de poussière, au moyen de la rugosification et du criblage, est rendue ainsi plus résistante et en mesure de garantir une haute tenue de la couleur. Tous les éléments, parfaitement calibrés sont ensuite assemblés et soudés.



PRODUCCIÓN - LA PRODUCCIÓN: SINERGI, PRECISIÓN Y EXPERIENCIA CONCRETA

Renzo, Roberto, Tiziano, Luigi, Simone Thomas, Franco y... Todos aquellos que no están en estas fotos, pero sí en la realidad cotidiana. El responsable de nuestra producción es Renzo. No les será difícil reconocerlo en la foto, porque cuando hablamos de empresa robusta los decimos ¡desde todo punto de vista!

Hace este trabajo en Berti desde hace veintisiete años, cuando tenía diecisiete. A sus sabias manos y a su experiencia se confían los procesos de producción y las máquinas correspondientes. Sigue de cerca con extrema eficiencia y cuidado todas las líneas de montaje de las distintas máquinas, agrícolas e industriales, y controla el buen funcionamiento de toda la instalación productiva: desde el arenado de cada una de las piezas a la soldadura robotizada, pasando por el ensamblado, el lavado, la pintura de cada pieza. Renzo es asistido por Roberto, responsable del ingreso de materiales, y por Tiziano, encargado de la preparación de los materiales para la producción. Ellos tienen la tarea de verificar la calidad de los productos que ingresan, evaluando si las muestras respetan nuestros estándares de calidad. Todos los componentes necesarios para la realización de las maquinarias Berti son tratados con instrumentales exclusivos de alta tecnología, como, por ejemplo, la granalladora; su uso permite optimizar las fases sucesivas de montaje y barnizado, tanto mediante la limpieza de impurezas, grasa, aceite, polvo de cada pieza como a través de la rugosificación y cribado de las superficies, volviéndolas de esta manera más resistentes y capaces de garantizar una alta estanqueidad del color. Una vez que están perfectamente calibrados, todos los elementos son ensamblados y soldados.





**UNA MACCHINA
AFFIDABILE,
SOLIDA E
DUREVOLE**



Con Franco, Simone, Thomas e Luigi si entra nelle ultime fasi del ciclo produttivo della nostra azienda. Tutte le macchine vengono verniciate col classico "arancione Berti" (una tonalità speciale ed esclusiva, che caratterizza i nostri prodotti da oltre venticinque anni), vengono dotate dei vari accessori, degli adesivi aziendali e della documentazione di conformità alle norme CE.

Avviene poi un nuovo e rigoroso controllo, il successivo collaudo e, da ultimo, l'imballo finale prima della spedizione, utilizzando materiale termo restringente per proteggere le macchine da urti, intemperie o altre possibili fonti di danno.

Sinergia e precisione permettono di ridurre al minimo gli errori. *Il risultato finale è il nostro vero biglietto da visita: una macchina affidabile, solida e durevole la cui alta tecnologia ha ancora tanto a che fare con la competenza degli uomini che la rendono possibile.* La specializzazione del personale, abituato a dedicare sempre la massima attenzione ad ogni gesto e un ridotto tasso di avvicendamento, sono tra i più importanti punti di forza del reparto produzione.

PRODUZIONE



PRODUCTION - A RELIABLE, SOLID AND DURABLE MACHINE

With Franco, Simone, Thomas and Luigi we enter the final stages of our company's production cycle. All the machines are coated with the traditional "Berti orange" paint (a special and exclusive shade of colour that has been a distinguishing feature of our products for over 25 years), are equipped with the various accessories, corporate labels and conformity documents in accordance with EC standards. Finally, the product undergoes another rigorous check, commissioning and is then packed for dispatch, using shrink-wrap material to protect the machine from shocks and other possible sources of damage. Synergy and precision allow us to reduce errors to a minimum. The final result is our real business card: a reliable, solid and durable machine whose high tech features are still closely related to the skills of the people that make them possible. Specialised personnel, used to always devoting maximum attention to every action, and a low staff turnover are among the most important strengths of the manufacturing department.



PRODUKTION - EINE ZUVERLÄSSIGE, SOLIDE UND LANGLEBIGE MASCHINE

Mit Franco, Simone, Thomas und Luigi kommen wir zur letzten Phase des Produktionszyklus unserer Firma. alle Maschinen werden im klassischen „Berti-Orange“ lackiert (ein spezieller und exklusiver Farbton, der unsere Produkte seit mehr als 20 Jahren charakterisiert). Sie sind verschiedenem Zubehör, mit Firmenaufklebern und Unterlagen ausgestattet, welche ihre Konformität mit den geltenden CE-Normen bestätigen. Hiernach wird eine neue und rigorose Kontrolle, die folgenden Abnahme und als Letztes die Verpackung vor dem Versand vorgenommen. Als Verpackung wird Schrumpffolie verwendet zum Schutz der Gerätschaften vor Schlägen, Wetterschäden oder anderen mögliche Beschädigungen. Synergie und Präzision erlauben es die Fehler zu minimieren. Das Endergebnis ist unsere wahre Visitenkarte: eine zuverlässige, solide und langlebige Maschine, deren hohe Technologie noch mehr mit der Kompetenz der Menschen zu tun hat, welche diese ermöglichen. Die Spezialisierung des Personals, das darauf geschult ist jedem Schritt maximale Aufmerksamkeit zukommen zu lassen, und ein reduzierter Wechsel sind zwei der wichtigsten Stärken der Produktion.





**PRODUCTION - UNE MACHINE FIABLE,
SOLIDE ET DURABLE**

Avec Franco, Simone, Thomas et Luigi on entre dans les dernières phases du cycle de production de notre Entreprise.

Toutes les machines sont peintes avec "l'orange Berti" désormais notre couleur classique (une tonalité spéciale et exclusive, qui caractérise nos produits depuis plus de 25 ans); elles sont équipées des différents accessoires, des adhésifs de la Société et de la documentation de conformité aux normes CE.

A la suite de quoi interviennent, tout d'abord, un nouveau et rigoureux contrôle puis une série de tests suivis, pour finir, par l'emballage avant l'expédition en utilisant un matériel thermoformant pour protéger les machines des chocs, des intempéries ou des autres sources possibles de dommages.

Synergie et précision permettent de réduire au minimum les erreurs. Le résultat final est notre authentique carte de visite: une machine fiable, solide et durable dont la haute technologie porte la signature de la compétence des hommes qui la rendent possible. La spécialisation du personnel, habitué à consacrer toujours la plus grande attention à chaque geste et un taux modeste de roulement du personnel, représentent les points de force majeurs du secteur de la production.



**PRODUCCIÓN - UNA MÁQUINA CONFIABLE,
SÓLIDA Y DURABLE**

Con Franco, Simone, Thomas y Luigi entramos en las últimas fases del ciclo productivo de nuestra empresa.

Todas las máquinas se pintan del clásico color "anaranjado Berti" (una tonalidad especial y exclusiva, que caracteriza nuestros productos desde hace más de veinticinco años), están equipadas con varios accesorios, adhesivos de la empresa y documentación de conformidad con las normas CE.

Luego tiene lugar un nuevo y riguroso control, el posterior ensayo y, por último, el embalaje final, previo a la expedición, utilizando material termoencogible para proteger las máquinas de impactos, intemperie y otras posibles fuentes de daño.

Sinergia y precisión permiten reducir al mínimo los errores. El resultado final es nuestra verdadera tarjeta de visita: una máquina confiable, sólida y durable cuya alta tecnología tiene mucho que ver con la competencia de los hombres que la hicieron posible. La especialización del personal, habituado a dedicar siempre la máxima atención a cada gesto, y el reducido índice de sustitución por empleo son algunos de los puntos fuertes más importantes del taller de producción.





**RICEVERE UNA
COMMESSA
SIGNIFICA
ASSUMERSI
PRECISI IMPEGNI.**

Gianni, coadiuvato da Marco, è il responsabile del nostro ufficio ricambi e svolge il suo lavoro coniugando la precisione con il rispetto dei tempi e degli impegni assunti. La gioviale cortesia con cui tratta sempre clienti e colleghi è stampata sul suo sorriso aperto. La loro meticolosità ci permette di servire puntualmente ogni richiesta. Sono in Azienda rispettivamente da dieci e sette anni.

Luigi, invece, è responsabile del post vendita. Alla Berti da ventuno anni, dedica la maggior parte del proprio tempo sia ai concessionari che ai singoli utenti, le sue mansioni di assistenza al cliente vanno dalla semplice informazione sui prodotti, alla cura in fase di acquisto, fino a tutto ciò che può seguire: consigli d'uso, suggerimenti sulla manutenzione e la riparazione delle macchine e sulla ricambistica. Si occupa, inoltre, degli interventi post-vendita e delle prove tecniche e di collaudo di tutti i prototipi. *"Ascoltiamo e soddisfiamo i nostri clienti volentieri"*, dicono Gianni, Luigi e Marco. Filippo Berti si unisce, aggiungendo: *"Questo è fondamentale per loro e per noi, perché ci fa crescere in termini di qualità e competitività nel mercato"*. Lavorare in perfetta simbiosi permette di garantire la tempestività della fornitura dei ricambi, di pianificare gli interventi e di economizzare i tempi. Ricevere una commessa significa assumersi precisi impegni. Noi lo facciamo volentieri!



RICAMBI E POST VENDITA



**SPARE PARTS AND AFTER-SALES SUPPORT
RECEIVING A JOB ORDER MEANS
MAKING A PRECISE COMMITMENT.**

Gianni, assisted by Marco, is the head of our spare parts departments and in his role he combines accuracy and meeting deadlines and commitments made. The customary affable and polite approach he has with clients is visible from his open smile. Their meticulous attitude allows us to unfailingly serve all requests. They joined the Company ten and seven years ago, respectively.

Luigi is our after-sales head. He joined Berti 21 years ago and devoted most of his time to both dealers and individual clients, his client support duties range from basic information on products to support at the purchasing stage and all aspects pertaining to what comes after that: advice on how to use the machinery, suggestions on the maintenance and servicing of the machines and spare parts. He also takes care of after-sales support and technical tests and commissioning of all the prototypes.

"We are happy to listen to and satisfy our clients," say Gianni, Luigi and Marco. Filippo Berti joins in, adding: *"This is crucial for them and for us, because it allows us to grow in terms of quality and competitiveness on the market"*. Working in perfect synergy allows them to guarantee a prompt supply of spare parts, to plan their work and optimise time. Receiving a job order means making a precise commitment. We are happy to do it!



**ERSATZTEILE UND SERVICE NACH VERKAUF
EINEN AUFTRAG ERHALTEN BEDEUTET, EINE
GENAU UMRISSENE VERPFLICHTUNG
EINZUGEHEN.**

Gianni, unterstützt durch Marco, ist Verantwortlicher für unsere Ersatzteilabteilung und seine Aufgabe ist es Präzision mit dem Einhalten von Terminen und der eingegangenen Verpflichtungen zu vereinen. Die Freundlichkeit mit denen er Kunden/-innen und Kollegen/-innen behandelt, ist im geradezu ins Gesicht geschrieben. Ihre Gewissenhaftigkeit erlaubt uns jede Anfrage pünktlich zu bearbeiten. Sind arbeiten für unser Unternehmen jeweils seit zehn und sieben Jahren.

Luigi hingegen ist verantwortlich für den Service nach Verkauf. Seit 21 Jahren beim Unternehmen, widmet er den größten Teil seiner Zeit den Vertragshändlern und den einzelnen Verbrauchern/-innen. Seine Aufgabe der Kundenbetreuung reicht von einfache Informationen zum Produkt, über Beratung während des Verkaufs, bis hin zu allem, was danach kommen kann, wie Gebrauchs- und Wartungsanweisungen sowie Reparaturvorschläge für die Gerätschaften und Ratschläge zu den Ersatzteilen. Es kümmert sich außerdem um die Eingriffe, die dem Verkauf folgen und um die technischen Test und die Abnahme aller Prototypen. *"Wir hören unseren Kunden und erfüllen ihr Anforderungen gern"*, sagen Gianni, Luigi und Marco. Filippo Berti fügt noch hinzu: *"Das ist fundamental für sie und auch für uns, da wir hierdurch in Qualität und Konkurrenzfähigkeit auf dem Markt wachsen können."* In perfekte Symbiose arbeiten zu können, erlaubt uns Termine für Ersatzteilbestellung garantieren zu können, die Eingriffe zu planen und Zeiten verkürzen zu können. Einen Auftrag erhalten bedeutet, eine genau umrissene Verpflichtung einzugehen. Wir tun dies gern!



PIÈCES DE RECHANGE ET SERVICE APRÈS-VENTE RECEVOIR UNE COMMANDE SIGNIFIE PRENDRE DES ENGAGEMENTS BIEN PRÉCIS.

Gianni, secondé par Marco, est le responsable de notre service pièces de rechange et remplit sa tâche en conjuguant la précision avec le respect des délais et des engagements pris.

La courtoisie joviale, avec laquelle il s'adresse aux Clients et à ses propres collègues, s'exprime au travers de son sourire généreux et ouvert.

Leur méticulosité exemplaire nous permet de servir avec une grande ponctualité chacune des demandes. Ils occupent leur poste au sein de l'Entreprise, respectivement depuis 10 et 7 ans.

Luigi, quant à lui, est responsable du service Après-vente. Fidèle à Berti depuis 21 ans, il consacre et divise la majeure partie de son temps d'une part aux représentants et d'autre part aux utilisateurs individuels; ses compétences d'Assistance au Client vont de la simple information sur les produits, au soin en phase d'achat, jusqu'à tout ce qui peut en découler: conseils sur l'utilisation, suggestions sur la maintenance, sur la réparation des machines et sur les pièces de rechange. Il s'occupe, en outre, des interventions après-vente, des essais techniques et des tests sur tous les prototypes.

"C'est toujours avec intérêt que nous écoutons et que nous cherchons à satisfaire nos Clients" confient Gianni, Luigi et Marco. Filippo Berti s'unit à eux en ajoutant: *"Cela est fondamental pour eux comme pour nous, dans la mesure où ce comportement nous permet de croître en terme de qualité et de compétitivité sur le marché"*. Travailler en parfaite symbiose permet de consentir la diligence dans la fourniture des pièces

de rechange, de planifier les interventions et de comprimer les délais. Recevoir une commande signifie assumer des engagements bien précis. Et nous, nous le faisons bien volontiers!



REPUESTOS Y POST-VENTA RECIBIR UN PEDIDO SIGNIFICA ASUMIR COMPROMISOS PRECISOS.

Gianni, asistido por Marco, es el responsable de nuestro departamento de repuestos y desempeña su trabajo conjugando la precisión con el respeto de los tiempos y de los compromisos asumidos.

La jovial cortesía con que trata siempre a los clientes y colegas está impresa en su sonrisa abierta. Su meticulosidad nos permite entregar puntualmente cada pedido. Están en la empresa desde hace diez y siete años, respectivamente.

Luigi, en cambio, es el responsable de la post-venta. Desde hace veintiún años dedica la mayor parte de su tiempo tanto a las concesionarias como a los usuarios particulares, sus responsabilidades de asistencia al cliente van desde la simple información sobre productos a la atención en la fase de compra, y todo lo que se refiere a: consejos de uso, sugerencias sobre el mantenimiento y la reparación de las máquinas y sobre los repuestos. Se ocupa, además, de las intervenciones post-venta y de las pruebas técnicas y ensayos de todos los prototipos.

"Escuchamos y satisfacemos a nuestros clientes con beneplácito", dicen Gianni, Luigi y Marco. Filippo Berti se suma, agregando: *"Esto es fundamental para ellos y para nosotros, porque nos hace crecer en términos de calidad y competitividad en el mercado"*. Trabajar en perfecta simbiosis permite garantizar la entrega a tiempo de los repuestos, planificar las intervenciones y economizar los tiempos. Recibir un pedido significa asumir compromisos precisos. ¡Nosotros lo hacemos con gusto!





Ecco Marco, responsabile della pianificazione e distribuzione logistica dei nostri prodotti verso i clienti finali e Vanni, che si occupa delle consegne in ambito nazionale. Il recapito della merce è sempre preceduto dalla verifica delle finiture e dell'imballaggio, e tutte le fasi del trasporto sono seguite con attenzione. E' una nostra prerogativa, infatti, volere che le nostre macchine arrivino ai clienti esattamente come escono dalla nostra linea di produzione!



LOGISTICS - Here is Marco, head of planning and logistics distribution of our products to the end client and Vanni, who takes care of deliveries in Italy. The delivery of our products is always preceded by checks on finishings and packaging and all the stages of delivery are carefully looked after. Indeed, having the machines delivered to our clients exactly as they left the production line is our priority!



LOGISTIK - Hier ist Marco, Verantwortlicher für Planung und logistischen Versand unserer Produkte zum Endkunden/-in und Vanni, verantwortlich für den Versand im nationalen Gebiet. Der Zustellung der Ware geht immer die Kontrolle der Verarbeitung und der Verpackung voraus. Alle Transportphasen werden des Weiteren mit großer Vorsicht durchgeführt. Es ist unsere Vorsatz alle unseren Maschinen genauso beim/ bei der Kunden/in abzuliefern, wie diese bei uns produziert worden sind!



LOGISTIQUE - Voici Marco, responsable de la planification et de la distribution logistique de nos produits en direction de nos Clients et Vanni qui s'occupe des livraisons sur le territoire national. La livraison de la marchandise est toujours précédée de la vérification des finitions et de l'emballage et de toutes les phases du transport qui sont suivies avec attention. En effet c'est une exigence de faire en sorte que nos machines arrivent à destination exactement comme elles sortent de nos lignes de production!



LOGÍSTICA - Este es Marco, responsable de la planificación y distribución logística de nuestros productos a los clientes finales, y Vanni, que se ocupa de las entregas dentro del ámbito nacional. La entrega de la mercadería siempre va precedida de la verificación del acabado y del embalaje, y todas las fases del transporte se realizan con suma atención. De hecho, nuestra prerrogativa es que nuestras máquinas lleguen a los clientes iexactamente como salen de nuestra línea de producción!



LOGISTICA





CI AVETE VISTO DI PERSONA

Chiudiamo la nostra monografia salutandovi con questa bella immagine di speranza e continuità. Non è una foto qualunque. In queste pagine ci avete visti di persona. Ci troverete uguali nel lavoro quotidiano, sempre a Vostra disposizione, se vorrete conoscerci meglio. Mostrarci per ciò che siamo è una nostra filosofia aziendale. Continuiamo a farlo, presentandovi Giacomo, il più giovane di casa Berti. Ovviamente, per vedere i suoi disegni dovrete aspettare la prossima edizione..!

Qualche buona ragione per scegliere noi?

Il vigore e l'ottimismo di Filippo e di Alessandra Berti, entrati in Azienda giovanissimi. Quello di molti collaboratori, dai responsabili di settore agli addetti alla produzione. L'esperienza e la solidità di Mario Berti. La serietà di tutti.

La costante innovazione di prodotti e processi tecnologici. Una manodopera altamente specializzata, con un ridotto tasso di avvicendamento, perché sappiamo che la continuità è forza e competenza. Un nome e un'immagine aziendale che corrispondono alla sostanza delle cose. L'attenzione all'ambiente, alla sicurezza, quella di chi usa quanto quella di chi costruisce i nostri macchinari. La riconosciuta qualità dei prodotti. La capacità di ascolto e l'attenzione alle diverse esigenze di ciascuno. Buonissime relazioni personali con i clienti, gli agenti, i fornitori e collaboratori. Tanti, tanti servizi. Tutti quelli che Vi abbiamo descritto in queste pagine ed anche qualcuno in più, che scoprirete conoscendoci meglio. Un mercato davvero ampio, con numerosi rivenditori e importatori, in Italia e nel mondo.

IL FUTURO È ALLE PORTE



THE FUTURE IS JUST AROUND THE CORNER YOU HAVE SEEN US IN PERSON

We conclude our presentation by saying goodbye with this beautiful image of hope and continuity. This is not just any image. In these pages you have met us in person. We are the same people you will find in the company, always ready to serve you, if you want to get to know us more. Showing ourselves for what we are is our corporate philosophy. We continue to do so by introducing you to Giacomo, the youngest member of the Berti family. Obviously, to see his drawings you will have to wait for the next edition..!

Some good reasons to choose us?

The energy and optimism of Filippo and Alessandra Berti, who joined the Company when they were very young. That of many colleagues, from our managers to our employees working in manufacturing positions. The experience and solidity of Mario Berti. The reliability of everyone.

The constant innovation of products and technological processes. A highly specialised labour, with a low turnover rate, as we know that continuity is strength and competence. A name and a corporate image that mirror the substance of things. The attentions for the environment, for safety, of both the people who use our machines and of the people who manufacture them. The valued quality of our products. The ability to listen and the attention for everyone's various needs. Excellent personal relationships with clients, representatives, suppliers and colleagues. An array of services. All the services we illustrated in these pages and a few more, which you will discover as you get to know us more. A truly vast market, with a number of dealers and importers, in Italy and around the world.





DIE ZUKUNFT STEHT VOR DER TÜR SIE HABEN UNS PERSÖNLICH KENNENGELERNT

Wir möchten unsere Monografie hier mit diesem schönen Bild voll Hoffnung und Beständigkeit abschließen.
Das ist nicht irgendein Bild.
Auf diesen Seiten haben Sie uns persönlich kennengelernt.
Und genauso werden Sie uns bei der alltäglichen Arbeit vorfinden. Wir stehen Ihnen zu jeder Zeit zur Verfügung, sollten Sie uns besser kennenlernen wollen. Uns so zu zeigen wie wir wirklich sind, ist eine unsere Unternehmensphilosophie. Das werden wir auch weiter tun, indem wir Ihnen Giacomo vorstellen, den Jüngsten im Haus Berti.
Es muss allerdings bis zur nächsten Ausgabe gewartet werden, bis sein Entwürfe gezeigt werden können...!

Einige gute Gründe, um uns zu wählen?

Die Kraft und der Optimismus von Filippo und Alessandra Berti, die in sehr jungem Alter in Unternehmen gekommen sind.
Die vieler Mitarbeiter, von den Verantwortlichen der Bereiche bis zu den Beauftragten für die Produktion.
Die Erfahrung und die Solidität von Mario Berti.
Die Seriosität aller.

Die ständige Innovation der Produkte und technologischen Prozesse.
Hoch spezialisierte Arbeitskräfte, mit geringem Wechsel, weil wir wissen, dass Beständigkeit Kraft und Kompetenz bedeutet.
Ein Name und ein Unternehmensimage mit der Substanz der Dinge zusammenpassen.
Umweltschutz und die Sicherheit, sowohl jener, die unser Maschinen verwenden, als auch jener, die diese herstellen, wird bei uns großgeschrieben.
Die bekannte Qualität unserer Produkte.
Die Fähigkeit zu zuhören und die Beachtung der unterschiedlichen Bedürfnisse.
Hervorragende persönliche Kontakte zu Kunden/-innen, Vertretern/-innen, Zulieferfirmen und Mitarbeitern/-innen.
Ein reichhaltiges Serviceangebot. Alle solche, die hier beschrieben wurden und noch einige mehr, die Sie entdecken können, wenn Sie uns besser kennenlernen.
Ein weit greifender Mark, mit vielen Händler und Importeure in Italien und weltweit.





**LE FUTUR EST À NOS PORTES
VOUS NOUS AVEZ VU EN FACE.**

Terminons notre monographie en vous saluant avec cette belle image d'espoir et de continuité.

Il ne s'agit pas d'une photo fortuite.

Au cours de ces pages vous nous avez vus en face.

Vous nous trouverez semblables dans notre travail quotidien, toujours à votre disposition si vous désirez mieux nous connaître. Nous montrer comme nous sommes réellement telle est la philosophie de notre Entreprise. Continuons à le faire en vous présentant Giacomo, le plus jeune de la Maison Berti.

Bien entendu, pour voir ses dessins il vous faudra attendre la prochaine édition...!

Quelques bonnes raisons pour nous choisir?

La fermeté et l'optimisme de Filippo et d'Alessandra Berti, entrés très jeunes dans l'Entreprise.

L'engagement de tous nos collaborateurs, en partant des responsables de secteur aux employés au service de la production.

L'expérience et l'assurance de Mario Berti.

La conscience professionnelle de tous.

L'innovation constante des produits et des processus technologiques.

Une main d'œuvre hautement spécialisée, avec un roulement du personnel extrêmement réduit, parce que nous savons que la continuité représente la force et la compétence.

Le nom et l'image d'une Entreprise qui correspondent à la substance des choses bien concrètes.

L'attention aux problèmes de l'environnement, à la sécurité de ceux qui utilisent nos machines comme celle de ceux qui les fabriquent.

La reconnaissance de la qualité de nos produits
La capacité d'écoute et l'attention prêtée aux exigences de chacun.

De très bonnes relations personnelles avec nos Clients, avec nos Agents, avec nos Fournisseurs et enfin avec nos propres Collaborateurs.

Beaucoup, vraiment beaucoup de services.

Tous ceux que nous vous avons décrits dans ces quelques pages et encore quelque chose en plus que vous découvrirez en nous connaissant mieux.

Un marché incontestablement ample et ramifié avec de nombreux représentants et importateurs en Italie et dans le monde entier.





EL FUTURO YA ESTÁ POR LLEGAR NOS HAN VISTO EN PERSONA

Cerramos nuestra monografía saludándolos con esta bella imagen de esperanza y continuidad.

No es una foto cualquiera.

En estas páginas nos han visto en persona. Nos encontrarán de la misma manera en el trabajo cotidiano, siempre a su disposición, en caso de que quisieran conocernos mejor. Mostrarnos por lo que somos es nuestra filosofía empresarial. Seguimos haciéndolo, presentándoles ahora a Giacomo, el más joven de casa Berti. Obviamente, para ver sus diseños tendrán que esperar a la próxima edición!

¿Alguna buena razón para elegirnos?

El vigor y el optimismo de Filippo y de Alessandra Berti, quienes han ingresado en la empresa siendo jovencísimos.

El de muchos otros colaboradores, desde los responsables de sector a los encargados de producción.

La experiencia y la solidez de Mario Berti.

La seriedad de todos.

La constante innovación de los productos y procesos tecnológicos.

Una mano de obra altamente especializada, con un reducido índice de sustitución por empleo, porque sabemos que la continuidad es fuerza y competencia.

Un nombre es una imagen empresarial que corresponde a la sustancia de las cosas. La atención al medio ambiente, a la seguridad, tanto a la de quien usa como a la de quien construye nuestras maquinarias.

La reconocida calidad de los productos.

La capacidad de escucha y la atención a las distintas exigencias de cada uno.

Buenísimas relaciones personales con los clientes, los agentes, los proveedores y colaboradores.

Muchísimos servicios. Todos aquellos que les hemos descrito en estas páginas e incluso alguno más que descubrirán cuando nos conozcan mejor.

Un mercado verdaderamente amplio, con numerosos revendedores e importadores, en Italia y en el mundo.



- “ “
1. La buona qualità e le finiture del tipo di prodotto di nostro commercio.
 2. Una collaborazione fondata su un rapporto di ottima cordialità sottoposta poi, in tempi recenti, ad una certa erosione dovuta forse a situazioni contingenti di mercato e forse ad un cambiamento di mentalità distributiva.
 3. Per l'affidabilità del prodotto, anche se purtroppo abbiamo dovuto rallentare.

S.A.E. (FE) ” ”

- “ “
1. Qualità dei prodotti.
 2. Serietà, rispetto reciproco ed ottimi rapporti umani.
 3. Per il continuo sviluppo dei prodotti.
 4. Professionale - Dinamica.

DECAROLI FRANCO (VC) ” ”

- “ “
1. Abbiamo iniziato a lavorare con la ditta Berti su consiglio dell'Agricola Chittaro che era già cliente e come primo impatto abbiamo avuto una sensazione di affidabilità.
 2. Fiducia e rispetto reciproco.
 3. Per la validità del prodotto
 4. Dinamismo - innovazione.

CHITTARO BRUNO & C (UD) ” ”

- “ “
1. Oltre 30 anni fa ebbi il modo fortuito di incontrare i Sigg. Mario e Giorgio Berti e da subito ciò che apparve lampante era la simpatia e il modo di lavorare di una famiglia, cosa che un piccolo commerciante di macchine agricole alle sue prime armi cercava dai propri fornitori, oltre che vedere da subito le qualità dei prodotti costruiti.
 2. Sicuramente negli anni, il motivo trainante di una duratura collaborazione, è quello della sincerità e della trasparenza nei rapporti, cosa che si è sempre trovata nella famiglia Berti, e cosa che fortunatamente si è trapassata nelle generazioni, sia della ditta che della mia concessionaria.
 3. Motivo che spinge all'acquisto di prodotti Berti è quello di essere sicuri di avere non solo un prodotto forte e duraturo da proporre, ma anche un'esperienza e una conoscenza tecnica alle spalle di questo: grazie a queste molte componenti importanti ne deriva una sicura e una indubbia qualità.
 4. Penso che la forza del gruppo e la semplicità della famiglia siano gli aggettivi che trasferiscono l'eccellenza alla ditta Berti e che al giorno d'oggi siano valori importanti da poter trasferire al mercato ed alla società in genere.

BRUNO MORET (TV) ” ”

- “ “
- La scelta della ditta Berti era stata basata inizialmente sulla completezza della gamma offerta. In seguito il rapporto si è stabilizzato e prosegue tutt'ora proficuamente per (mi auguro) entrambe le parti, avendo trovato delle “persone”, e quindi non solo una “ditta”, estremamente corrette. Questa è la base su cui, ancora oggi, dopo diversi anni, si poggia il rapporto che ci lega a Voi, con la continuità tra lo Zio Giorgio e Filippo così come tra i miei Zii Guglielmo ed Ermes e me. Ultimo ma non per questo meno importante, anzi, è che il prodotto Berti è ed è sempre stato di ottima qualità ed affidabilità.

PIAZZA F.LLI (MN) ” ”

- “ “
1. La determinazione, la consapevolezza di un prodotto affidabile spesso riconosciuto anche dalla concorrenza che ancora oggi lo vede come obiettivo da raggiungere.
 2. La serietà, la modestia e tanta umanità.
 3. Perché è sinonimo di trinciatrici.
 4. Professionalità e fedeltà.

RINALDIN GROUP (TV) ” ”

- “ “
1. Iniziarono nostro padre e nostro zio agli arbori della ditta Berti, quindi noi siamo cresciuti assieme.
 2. stima e serietà reciproca
 3. Perché abbiamo sempre creduto nel prodotto Berti
 4. Dinamicità / sinergia

MAURO BORTOLI (MO) ” ”

- “ “
1. Scelse mio padre tanti anni fa credendo su una ditta che guardava al futuro (a quei tempi le ditte che producevano trinciature erano veramente poche!!!)
 2. La qualità del prodotto e la chiarezza nel rapporto produttore/rivenditore
 3. La qualità del prodotto e la serietà nel lavoro svolto sia dalla proprietà che dai suoi dipendenti
 4. Seria e dinamica.

DEGL'INNOCENTI (FI) ” ”

PERCHÈ CI HANNO SCELTO

- “ 1. Ho scelto di vendere le trince Berti perchè mi sembravano macchine affidabili, c'era una vasta gamma e qui vicino non c'era nessun rivenditore.
2. Il segreto di tanti anni di collaborazione è che con la ditta Berti è nata un'amicizia, ci siamo fatti una buona clientela con le loro macchine e se uno si trova bene non conviene cambiare.
3. Continuo ad acquistare Berti perchè le macchine funzionano e se c'è qualche problema se ne può parlare sia con i proprietari sia con tutto il personale per cercare di risolverli insieme.
4. Efficienza e disponibilità verso i concessionari.”

GIULIANO MAURO (CN)

- “ 1. Sono davvero molti anni che noi collaboriamo con la ditta Berti ma il Sig. Libretti, incaricato della nostra ditta per gli acquisti, ricorda molto bene il primo incontro. E' avvenuto durante una fiera e fu subito colpito dalla disponibilità, dalla competenza e dalla "genuinità" del Sig. Giorgio Berti. Libretti ricordando quel momento dice:
2. Quando abbiamo trovato prodotti validi, ho avuto subito una "buona sensazione a pelle".
3. Come ditta ci piace rimanere fedeli ai marchi che introduciamo nella nostra zona ed inoltre crediamo molto nei rapporti umani ed in una stima reciproca che può consolidarsi solo con il passare degli anni.
4. Perché sono prodotti validi, affidabili e ci sono spesso buone innovazioni.
Brillante e Viva

ROSSI (AR)

Carissimi Clienti,

consapevoli ed orgogliosi del nostro rapporto commerciale con voi da oltre vent'anni, Vi chiediamo di collaborare con noi per portare a termine qualcosa che riteniamo davvero importante. Stiamo realizzando la monografia della nostra azienda e, come appunto nostri clienti "di vecchia data", Vi chiediamo gentilmente di rispondere alle domande che riportiamo di seguito; qualora lo riteniate opportuno, potete aggiungere qualcos'altro che pensiate sia importante indicare.

1. Come mai ha scelto di lavorare e/o cosa l'ha colpito della ditta Berti?
2. Il segreto di tanti anni di collaborazione?
3. Perché continua ad acquistare un prodotto Berti?
4. Due aggettivi che rappresentino la Berti S.p.A.

Certi della Vs. collaborazione,
porgiamo distinti saluti.



COSA DICONO DI NOI

- “ “
1. The good quality and the finishings of the type of product we market.
 2. A collaboration based on a polite and friendly relationship that has recently been exposed to some extent to wear, perhaps due to situations incidental to the market and perhaps due to a change of production mind frame.
 3. For the reliability of the product, even though unfortunately we had to slow down.

S.A.E. (FE) ” ”

- “ “
1. Quality products.
 2. Reliability, mutual respect
 3. For ongoing personal relationships.
 4. Professional - dynamic.

DECAROLI FRANCO (VC) ” ”

- “ “
1. We began to work with Berti after a recommendation of Agricola Chittaro, which was already one of their clients and the first impression we had was a sense of reliability.
 2. Trust and mutual respect.
 3. For their valid products.
 4. Dynamism - innovation.

CHITTARO BRUNO & C (UD) ” ”

- “ “
1. Over 30 years ago I met Mario and Giorgio Berti by chance and I was immediately struck by their friendly attitude and by the way a family works, which was what a small and inexperienced trader of agricultural machines was looking for in a supplier. I also immediately say the quality of the products they manufactured.
 2. Over time, the main driver of a long-lasting collaboration is certainly an honest and open relationship, which is something we have always found in the Berti family and which luckily has been passed down across generations of both the company and my business.
 3. The reason that drives to buy Berti's products is the certainty of not only having a strong and durable product to offer, but also of being able to rely on experience and a technical competences: these numerous and important elements result in a safe and undisputed quality.
 4. I believe that the strength of the group and a simple family are the qualities that make Berti an excellent company and that nowadays these are important values to apply to the market and to society in general.

BRUNO MORET (TV) ” ”

- “ “
- My reason for choosing Berti was initially based on their exhaustive offer. Subsequently, we set up a stable business relationship, which is still now a profitable one for both parties (I hope). I have met some very honest "people" and therefore not just an honest "company". This is the basis on which, still today and after various years, our relationship with you is built, with a continuity between Uncle Giorgio and Filippo, like the continuity between my Uncle Guglielmo and Uncles Ermes and me. Last but not least, is the fact that Berti's products has always been high quality and reliable products.

PIAZZA F.LLI (MN) ” ”

- “ “
1. The determination and awareness of a reliable product, often also valued by competitors, which still today consider it a goal to achieve.
 2. Reliability, modesty and lots of humanity.
 3. Because they are synonymous with mulchers.
 4. Professionalism and loyalty.

RINALDIN GROUP (TV) ” ”

- “ “
1. My father and uncle set up their businesses when Berti was founded, so we grew together.
 2. Mutual admiration and a reliable approach on both sides
 3. Because we always believed in Berti's products
 4. Dynamism / synergy

MAURO BORTOLI (MO) ” ”

- “ “
1. My father choose Berti many years ago, he believed in a company with an eye to the future (at the time there were very few companies that manufactured mulchers!!!)
 2. The quality of their products and the open relationship between manufacturer and retailer
 3. Product quality and a dedicated approach to their job, both in terms of the owners of the company and employees
 4. Committed and dynamic.

DEGL'INNOCENTI SRL (FI) ” ”

WHY THEY CHOSE US

- “ 1. I choose to sell Berti's mulchers because they seem reliable machines, there was a wide product range and because there were not dealers in the area.
2. The secret of many years of collaboration with Berti is that we have developed a friendship, we have acquired a good client base with their machines and when you're happy with what you have, it's better not to change.
3. I continue to buy Berti's products because their machines work well and if there is any problem I can speak with either the owners or any of their members of staff to try and solve it together.
4. Efficiency and availability towards their dealers.”

GIULIANO MAURO (CN)

- “ 1. We have been collaborating with Berti for a number of years, by Mr. Libretti, our purchasing head, remembers the first time he met them very well. It was at a trade fair and he was immediately struck by the available and competent approach and "authenticity" of Mr. Giorgio Berti. When he thinks of that moment, Mr. Libretti said: "I instinctively had a good feeling straight away".
2. When we found good products, our approach as a company is to remain loyal to the brands we introduce in our area. Moreover, we focus a lot on human relationships and in a mutual appreciation that can grow stronger only over the course of time.
3. Because they are good and reliable products and there are often valuable innovative ideas.
4. Smart and Dynamic”

ROSSI TRATTORI (AR)



Dear Clients,

well aware and proud of our business relationship with you of more than 20 years, we would like to ask you to collaborate with us to complete something that we believe is really important.

We are preparing a presentation of our company and, as long-standing clients, we would like to ask you to answer the questions listed below. If you wish, you can also add something else that you feel is important to indicate.

1. Why did you choose to work with us and/or what attracted you about Berti?
2. What is the secret of many years of working together?
3. Why do you continue to buy Berti products?
4. Please list two adjectives that represent Berti S.p.A.

Thank you for your collaboration.
Sincerely



WHAT THEY SAY ABOUT US

- ““
1. Die Qualität und die Verarbeitung des von uns verkauften Produkttyps.
 2. Eine Zusammenarbeit, die auf einer herzlichen Geschäftsbeziehung basiert, in letzter Zeit jedoch einen gewissen Schwund erlebt hat, verursacht durch unvorhergesehene Situationen auf dem Markt oder durch die Veränderung der Distributionsmentalität.
 3. Für die Zuverlässigkeit der Produkte, auch wenn wir leider verringern mussten.
- S.A.E. (FE) ””

- ““
1. Qualität der Produkte.
 2. Seriosität, gegenseitiger Respekt und hervorragendes menschliches Miteinander.
 3. Wegen der ständigen Weiterentwicklung der Produkte.
 4. Professionell - dynamisch.
- DECAROLI FRANCO (VC) ””

- ““
1. Wir haben begonnen mit dem Unternehmen Berti zusammen zu arbeiten, nachdem es uns von der Firma Agricola Chittaro empfohlen wurde, die bereits bei Kunde war. Unser erster Eindruck war das Gefühl von Zuverlässigkeit.
 2. Vertrauen und gegenseitiger Respekt.
 3. Aufgrund des Produktwertes.
 4. Dynamismus - Innovation.
- CHITTARO BRUNO & C (UD) ””

- ““
1. Vor mehr als 30 Jahre hatte ich das große Glück Herren Mario, und Giorgio Berti kennenzulernen. Was sofort auffiel war die Sympathie und die Arbeitsweise einer Familie. Genau dies sucht ein kleiner Landmaschinenhändler, der noch ein blutiger Anfänger ist, in seiner Zulieferfirma, außer der Qualität der Produkte, die sofort augenscheinlich ist.
 2. Im Verlauf der Jahre ist das Motiv für eine fortlaufende Zusammenarbeit sicherlich Ehrlichkeit und Durchsichtigkeit der Geschäftsbeziehungen, was immer bei der Familie Berti gefunden werden konnte und sich glücklicherweise an die nächste Generation weitergegeben, sowohl bei der Herstellerfirma, als auch bei mir als Vertragshändler.
 3. Der Grund zur Wahl eines Produkts der Firma Berti ist sicherlich, dass hier nicht nur eine starkes und dauerhaften Produkt gekauft wird, sondern auch Erfahrung und technische Kenntnisse dahinterstehen: aus diesen vielen wichtigen Komponente besteht eine sichere und zweifelsfreie Qualität.
 4. Ich denke die Kraft der Gruppe und die Natürlichkeit der Familie sind die Adjektive, welche der Firma Berti ihre Vortrefflichkeit verleihen und das dies wichtige Werte sind, die heute auf dem Markt und der Gesellschaft im Allgemeinen weitergegeben werden können.
- BRUNO MORET (TV) ””

- ““
- Die Wahl der Firma Berti basierte sich zunächst auf die Vollständigkeit ihrer Produktpalette. Darauf folgend hat sich eine Geschäftsbeziehung entwickelt, die bis heute gewinnbringend (so wünsche ich es mir) für beide Seiten war, wobei nicht nur eine „Firma“ gefunden wurde, sondern sehr aufrichtige „Personen“. Nach Jahren der Zusammenarbeit basiert sich darauf auch heute noch die Geschäftsbeziehung, die uns an Euch bindet, mit der Beständigkeit zwischen dem Onkel Giorgio und Filippo, wie zwischen meinen Onkeln Guglielmo und Ermes und mir. Als letztes und doch nicht weniger wichtig ist, dass die Qualität der Produkte Berti immer von Optimaler Qualität und Zuverlässigkeit waren und sind.
- PIAZZA F.LLI (MN) ””

- ““
1. Die Bestimmtheit, das Bewusstsein eines zuverlässigen Produkts, oft auch von der Konkurrenz anerkannt, die bis heute noch das Ziel hat dies zu erreichen.
 2. Die Seriosität, Ehrlichkeit und viel Menschlichkeit.
 3. Da es das Synonym für Häckselmaschine ist.
 4. Professionalität und Vertrauenswürdigkeit.
- RINALDIN GROUP (TV) ””

- ““
1. Unser Vater und unser Onkel trieben das Wachstum der Firma Berti voran, wir sind, also, zusammen gewachsen.
 2. Gegenseitige Hochachtung und Seriosität
 3. Weil immer in das Produkt Berti geglaubt haben
 4. Dynamik / Synergie
- MAURO BORTOLI (MO) ””

- ““
1. Mein Vater traf vor vielen Jahren diese Wahl, wobei er in eine Firma setzte, die Zukunft hatte (in dieser Zeit gab es wirklich wenig Firmen, die Häckselmaschinen produzierten!!)
 2. Die Qualität der Produkte und die Transparenz der Beziehung Herstellerfirma/Handel
 3. Die Qualität der Produkte und die Seriosität in der Arbeit, sowohl seitens des Inhabers als auch seitens der Mitarbeiter/-innen
 4. Serös und dynamisch.
- DEGL'INNOCENTI SRL (FI) ””



WARUM WURDEN WIR GEWÄHLT

- “ 1. Ich habe mich dafür entschieden Berti Häckselmaschine zu vertreiben, da diese mir als zuverlässig erschien, es gibt eine breite Produktpalette und hier in der Umgebung gab es keinen Händler.
2. Das Geheimnis einer jahrelangen Zusammenarbeit ist, dass eine Freundschaft mit dem Unternehmen Berti entstanden ist. Durch ihre Produkte konnten wir einen festen Kundenstamm aufbauen und wenn alles gut läuft sollte nicht gewechselt werden.
3. Ich erwerbe weitere Berti-Produkte, da diese Maschinen funktionieren und wenn Probleme auftreten, kann darüber geredet werden, sowohl mit dem Besitzer als auch mit dem gesamten Personal, um gemeinsam eine Lösung zu finden.
4. Leistungsfähigkeit und Verantwortlichkeit gegenüber der Handelsvertretung.

GIULIANO MAURO (CN) ”

- “ 1. Es sind wirklich viele Jahre, in denen wir mit dem Unternehmen Berti zusammenarbeiten, dennoch erinnert sich Herr Libretti, verantwortlich für den Einkauf in unserem Unternehmen, noch sehr genau an das erste Zusammentreffen. Dies geschah während einer Messe und er war sofort beeindruckt von der Hilfsbereitschaft, der Kompetenz und der „Echtheit“ von Herrn Giorgio Berti. Herr Libretti erinnert sich an diesen Moment: “ich hatte sofort ein gutes Gefühl”.
2. Wenn wir Produkte als wertvoll erkennen, möchten wir den Marken als Firma treu bleiben und führen diese in unserem Gebiet ein. Des Weiteren glauben wir in menschliche Beziehungen und in gegenseitige Hochachtung, die nur mit den Jahren entstehen kann.
3. Weil es gut Produkte sind, zuverlässig und es gibt oft gut Innovationen.
4. Brillant und lebendig.

ROSSI TRATTORI (AR) ”

WAS WIRD ÜBER UNS GESAGT

Sehr geehrter Kunde, sehr geehrte Kundin,

wir sind stolz auf mehr als 20 Jahre Geschäftsbeziehung mit Ihnen und möchten Sie um Ihre Mitarbeit bitten, für Etwas, das wir als sehr wichtig erachten.

Wir sind dabei eine Monografie unseres Unternehmens zu erstellen und möchten Sie, als unsere “alten” Kunden, bitten, freundlicherweise auf die folgenden Fragen zu antworten. Sollten Sie etwas hinzufügen wollen, von dem Sie glauben, dass es wichtig ist, können Sie das gern tun.

1. **Warum haben Sie sich dafür entschieden mit Berti zusammen zuarbeiten und/oder was hat Sie am Unternehmen beeindruckt?**
2. **Was ist Ihrer Meinung nach das Geheimnis jahrelanger Zusammenarbeit?**
3. **Warum erwerben Sie weitere Produkte der Firma Berti?**
4. **Zwei Adjektive, die das Unternehmen Berti S.p.A. beschreiben**

Wir bedanken uns für Ihre Zusammenarbeit.
Mit freundlichen Grüßen



- “ “
1. La bonne qualité et les finitions du type de produit de notre commerce.
 2. Une collaboration basée sur un rapport de cordialité optimale soumise ensuite, récemment, à une certaine érosion due peut-être à des situations contingentes de marché et peut-être à un changement de la mentalité de distribution.
 3. Pour la fiabilité du produit, même si, hélas, nous avons dû ralentir.
- S.A.E. (FE) ” ”

- “ “
1. Nous avons commencé à travailler avec la Société Berti sur le conseil de l'Agricola Chittaro qui était déjà votre Client et comme premier impact nous avons eu la sensation de fiabilité.
 2. Confiance et respect réciproque.
 3. Pour la valeur du produit.
 4. Dynamisme - innovation.
- CHITTARO BRUNO & C (UD) ” ”

“ “

Le choix de la Société Berti s'est fondé tout au début sur l'amplitude de la gamme offerte. Par la suite le rapport s'est stabilisé et continue encore aujourd'hui avec profit, du moins je l'espère!, pour les deux parties en présence, ayant trouvé des "personnes" à qui parler et non seulement une "société" extrêmement correcte. Cela est la base sur laquelle encore aujourd'hui, après de nombreuses années, s'appuie le rapport qui nous lie à vous, avec la continuité entre l'Oncle Giorgio et Filippo, comme entre mes Oncles Guglielmo et Ermes et moi-même. En dernier lieu, et non pas de moindre importance, bien au contraire, est le fait que le produit Berti est, aujourd'hui comme toujours, d'une qualité optimale et d'une grande fiabilité.

PIAZZA F.LLI (MN) ” ”

- “ “
1. Notre père et notre oncle ont commencé au tout commencement de la Société Berti, et par conséquent nous avons grandi ensemble.
 2. Estime et confiance réciproque.
 3. Parce que nous avons toujours cru dans les produits Berti.
 4. Dynamisme / synergie
- MAURO BORTOLI (MO) ” ”

- “ “
1. Qualité des produits.
 2. Sérieux, respect réciproque et rapports humains optimaux.
 3. Pour le développement continu des produits
 4. Professionnel - Dynamique.
- DECAROLI FRANCO (VC) ” ”

- “ “
1. Il y a plus de 30 ans j'ai eu l'occasion de rencontrer par hasard Messieurs Mario et Giorgio Berti et immédiatement j'ai été frappé par la sympathie et le mode de travailler de cette famille, chose qu'un petit commerçant de machines agricoles, à ses débuts, cherchait auprès de ses propres fournisseurs, outre que de voir au premier abord la qualité des produits fabriqués par la Société.
 2. Sûrement au cours des années, le motif principal d'une collaboration durable, est celui de la sincérité et de la transparence dans les rapports, chose que j'ai toujours trouvée dans la famille Berti et chose qui, par fortune, est passée d'une génération à l'autre aussi bien dans la Société que dans ma propre activité de représentant.
 3. Le motif qui pousse à faire l'achat des produits Berti est celui d'être sûr d'avoir non seulement un produit fort et robuste à proposer, mais également une expérience et une connaissance technique en amont de aucun doute, une qualité certaine.
 4. Je pense que la force du Groupe et la simplicité de la famille sont les termes qui traduisent le mieux l'excellence de la Société Berti et qu'aujourd'hui ce sont des valeurs importantes à transférer sur le marché et à la société en général.
- BRUNO MORET (TV) ” ”

- “ “
1. La détermination, la certitude d'un produit fiable souvent même reconnu par la concurrence qui encore aujourd'hui le voit comme un objectif à atteindre.
 2. Le sérieux, la modestie et une humanité profonde.
 3. Parce qu'il est synonyme de broyeurs.
 4. Professionnalité et fidélité.
- RINALDIN GROUP (TV) ” ”

- “ “
1. Mon père choisit il y a très longtemps Berti en y voyant une société tournée vers l'avenir (alors les sociétés qui produisaient les broyeurs étaient vraiment rares!!!)
 2. La qualité du produit et la clarté dans le rapport producteur/revendeur.
 3. La qualité du produit et le sérieux du travail effectué tant par le propriétaire que par ses employés.
 4. Sérieux et dynamisme.
- DEGL'INNOCENTI SRL (FI) ” ”



PARCE QU'ILS NOUS ONT CHOISIS

- “ 1. J'ai choisi de vendre les broyeurs Berti parce que je les jugeais comme des machines fiables; il y avait une vaste gamme et près de chez moi aucun revendeur.
2. Le secret de tant d'années de collaboration se trouve dans l'amitié qui est née avec la Société Berti. Nous nous sommes fait une bonne clientèle avec leur machines et si on se trouve bien il convient de ne pas changer.
3. Je continue à acheter Berti parce que les machines fonctionnent et s'il y a un problème on peut parler aussi bien avec le propriétaire qu'avec tout le personnel pour chercher à le résoudre ensemble.
4. Efficience et disponibilité envers les représentants.”

GIULIANO MAURO (CN)

- “ 1. Il y a vraiment beaucoup d'années que nous collaborons avec la Société Berti mais Monsieur Libretti, chargé des achats pour notre société, se souvient encore très bien de la première rencontre. Elle a eu lieu au cours d'une foire et il fut immédiatement touché par la disponibilité, par la compétence et par le "naturel" de M. Giorgio Berti. M. Libretti, se rappelant cet agréable moment dit: "J'ai éprouvé tout de suite une bonne sensation à fleur de peau".
2. Lorsque nous trouvons des produits valables, en tant que société, il nous plaît de rester fidèle aux marques que nous introduisons dans notre zone et en outre nous croyons beaucoup dans les rapports humains et dans une estime réciproque qui ne peut que se consolider au cours des années.
3. Parce que ce sont des produits valables et parce la Société nous réserve toujours de bonnes innovations.
4. Brillante et Vive.”

ROSSI TRATTORI (AR)

CE QUE L'ON DIT DE NOUS

Très chers Clients,

conscients et orgueilleux de notre rapport commercial avec vous depuis plus de 20 ans, nous vous demandons de collaborer avec nous pour atteindre quelque chose que nous avons vraiment à cœur. Nous sommes en train de réaliser la monographie de notre Entreprise et, en tant que Clients de "vieille date", nous vous demandons de répondre aimablement aux questions que nous vous soumettons ci-dessous; si vous le retenez utile, vous pouvez ajouter ce qui vous semble important:

1. Pourquoi avez-vous choisi de travailler avec nous et/ou qu'est-ce qui vous a marqué dans la Société Berti ?
2. Le secret de tant d'années de collaboration?
3. Pourquoi continuez-vous à acheter un produit Berti?
4. Deux adjectifs qui représentent pour vous l'Entreprise Berti S.p.A.

En vous remerciant d'avance pour votre précieuse collaboration nous vous adressons nos salutations distinguées.



- “ “
1. La buena calidad y el acabado del tipo de producto de nuestro comercio.
 2. Una colaboración fundada en una relación de óptima cordialidad que en los últimos tiempos se ha visto sometida a cierta erosión, debido quizás a situaciones contingentes del mercado y tal vez a un cambio en la concepción de la distribución.
 3. Por la confiabilidad del producto, incluso si lamentablemente hemos tenido que reducir las compras.
- S.A.E. (FE) ” ”

- “ “
1. Hemos comenzado a trabajar con la empresa Berti por consejo del agricultor Chittaro que ya era cliente y lo primero que nos impactó fue la sensación de confianza que transmitía la empresa.
 2. Confianza y respeto recíproco.
 3. Por la vigencia del producto
 4. Dinamismo - innovación.
- CHITTARO BRUNO & C (UD) ” ”

“ “

La elección de la empresa Berti se basó inicialmente en lo completa que era la gama de productos que ofrecía. Enseguida la relación se estabilizó y continua hasta el día de hoy provechosamente (eso espero) para ambas partes, habiendo encontrado no solo una “empresa” sino también “personas” extremadamente correctas. Esta es la base sobre la cual, incluso hasta el día de hoy, después de varios años, se apoya la relación que nos liga a ustedes, una continuidad tanto entre el tío Giorgio y Filippo como entre mis tíos Guglielmo, Ermes, y yo. Por último, aunque no por eso menos importante, los productos Berti son y han sido siempre de gran calidad y confiabilidad.

PIAZZA F.LLI (MN) ” ”

- “ “
1. Comenzaron nuestro padre y nuestro tío en los albores de la empresa Berti, por lo tanto hemos crecido juntos.
 2. Estima y seriedad recíproca.
 3. Porque siempre hemos creído en los productos Berti
 4. Dinámica / sinergia
- MAURO BORTOLI (MO) ” ”

- “ “
1. Calidad de los productos.
 2. Seriedad, respeto recíproco y relaciones humanas óptimas.
 3. Por el continuo desarrollo de los productos.
 4. Profesional - Dinámica.
- DECAROLI FRANCO (VC) ” ”

- “ “
1. Hace más de 30 años, me encontré de casualidad con los Sres. Mario y Giorgio Berti y de pronto descubrí una simpatía flamante y un modo de trabajo familiar, dos cosas que era lo buscaba en sus proveedores un pequeño comerciante de máquinas agrícolas como yo, que estaba haciendo mis primeras armas; además, enseguida vi las cualidades de los productos fabricados.
 2. Seguramente, a lo largo del tiempo las principales razones que hicieron perdurar la colaboración fueron la sinceridad y la transparencia que siempre caracterizaron las relaciones que hemos mantenido con la familia Berti, y es algo que, afortunadamente, se ha ido traspasando de generación en generación, tanto dentro de la empresa como en mi concesionaria.
 3. La razón que nos lleva a adquirir productos Berti es el hecho de estar seguros de tener no solo un producto fuerte y duradero que ofrecer, sino también una experiencia y un conocimiento técnico que lo respalda: el resultado de todos estos importantes componentes es una calidad segura e indudable.
 4. Pienso que la fuerza del grupo y la sencillez de la familia son los adjetivos que transmiten la excelencia de la empresa Bertio y que al día de hoy son valores importantes para transmitir al mercado y a la sociedad en general.

BRUNO MORET (TV) ” ”

- “ “
1. La determinación, la consciencia de un producto confiable a menudo reconocido incluso por la competencia que, incluso al día de hoy, lo ve como un objetivo a alcanzar.
 2. La seriedad, la modestia y la gran humanidad.
 3. Porque es sinónimo de picadoras.
 4. Profesionalismo y fidelidad.
- RINALDIN GROUP (TV) ” ”

- “ “
1. La eligió mi padre hace ya muchos años creyendo en una empresa que miraba al futuro (¡en aquel entonces las empresas que producían picadoras eran verdaderamente pocas!).
 2. La calidad del producto y la claridad en la relación productor/revendedor
 3. La calidad del producto y la seriedad en el trabajo desarrollado tanto por los propietarios como por sus empleados
 4. Seria y dinámica.
- DEGL'INNOCENTI SRL (FI) ” ”

PORQUE NOS HAN ELEGIDO

- “ 1. He elegido vender las picadoras Berti porque me parecían máquinas confiables, había una vasta gama y por aquí cerca no había ningún otro revendedor.
2. El secreto de tantos años de colaboración es que hemos establecido una amistad la empresa Berti, nos hemos hecho una buena clientela con sus máquinas y, cuando se está a gusto, no conviene cambiar.
3. Sigo comprando productos Berti porque las máquinas funcionan y si llega a surgir un problema se puede hablar tanto con los propietarios como con todo el personal para buscar juntos una solución.
4. Eficiencia y disponibilidad para con las concesionarias.

GIULIANO MAURO (CN) ””

- “ 1. Colaboramos con la empresa Berti desde hace ya, verdaderamente, muchos años, pero el Sr. Libretti, encargado de compras nuestra empresa, recuerda muy bien el primer encuentro. Tuvo lugar durante una feria y de inmediato le impactó la disponibilidad, la competencia y la “autenticidad” del Sr. Giorgio Berti. Al recordar aquel momento, el Sr. Libretti dice: he sentido de pronto “buenas vibraciones en todo el cuerpo”.
2. Cuando hemos encontrado productos válidos, como empresa nos complace permanecer fieles a las marcas que introducimos en nuestra zona y, además, creemos mucho en las relaciones humanas y en una estima recíproca que puede consolidarse solo con el paso de los años.
3. Porque son productos válidos, confiables y a menudo presentan buenas innovaciones.
4. Brillante y Viva

ROSSI TRATTORI (AR) ””

LO QUE DICEN DE NOSOTROS

Queridos clientes,

conscientes y orgullosos de la relación comercial que tenemos con ustedes desde hace más de veinte años, les pedimos que colaboren con nosotros para llevar a buen puerto algo que consideramos verdaderamente importante. Estamos realizando la monografía de nuestra empresa y, como clientes de “vieja data”, les pedimos gentilmente que respondan a las preguntas que figuran a continuación; si lo consideraran oportuno, pueden agregar cualquier otra cosa que crean que sea importante indicar.

1. ¿Cómo fue que eligió trabajar y/o qué cosa le ha impactado de la empresa Berti?
2. ¿Cuál es el secreto de tantos años de colaboración?
3. ¿Por qué sigue comprando productos Berti?
4. Dos adjetivos que representen a Berti S.p.A.

Seguros de su colaboración,
les enviamos nuestros
cordiales saludos.



- “
1. We have been cooperating with Berti Company since near 20 years by now. We met during a past edition of EIMA Exhibition in Bologna and our first impressions about the products and the people at Berti were extremely positive from the very first approach. Over the years the partnership has developed in a very positive way, thus with constant increasing of market share in Sweden.
 2. The cooperation between Trejon and Berti have been successful thanks to the high professional level of both our companies. We feel Berti is a company we can trust for the future. They are open to listen and learn how different markets work around. They appreciate what is the upcoming demand, and their R & D department come out with new top level products. This is really important to us and permit to react at best to our market's requirements.
 3. We rate the general standards of BERTI machines in the top level. When a customer choose a Berti machine, will have a safe and cost effective investment of his money, without annoying downtime of his machine. This is really important, especially for professional users.
 4. Development and quality.

H. Johansson - TREJON (S) ”

- “
1. We found BERTI as a well organized company, with high specialization in the manufacturing of mulchers for the widest range of applications: agriculture, municipal, forest... The products are very well built in all technical details, as well as in the finishing and design, giving to the Berti machinery the best image. All people in Berti company are very friendly and do understand the customer's need.
 2. The frank and friendly way we do business together every day. Everything goes so easy in this "warm mood".
 3. We rate it at the high level and this helps us, as distributor, to convince the customer for the purchase. The Berti machines perform at best in comparison to the competition, the final quality of the work is extraordinary. All of us are delighted to see how good these mulchers work every day.
 4. Innovative and successful.

R. Masek - PEKASS (CZ) ”

- “
1. The decision was made in 1999. Berti had established a new sale network in Germany and was looking for suitable dealers. We had a very good contact with Berti export department and this helped Berti to choose quickly.
 2. We and our customers are very happy with the quality of Berti products.
 3. Highest quality products and good human relationships are the keys to success. We are lucky to be Berti business partners.
 4. Reliability and innovation.

A. Reith - Reith Landtechnik (D) ”

““

1. *We had been talking to another major Italian manufacturer of mulching mowers and we found although their product was well finished and it had a very popular name at the time, the units were a little bit on the light side for our market in NZ and the company itself did not seem very friendly or reliable to deal with. we were looking for a reliable manufacturer of mulching mowers, and had Berti company recommended to us with the words at the time being “although they are a smaller company, I think you will find them very reliable and good people to work with”*
2. *The ability to manufacture a wide range of mulching mowers at a reasonable price, to a high standard of quality and also the willingness to modify machines to suit our specific demands or applications.
Also the continual release of new models and additions to the range.*
3. *The standards of BERTI machines are very high, probably the best in the market that we know of.*
4. *Quality and Performance.*

M. Capper - FARMGARD (NZ) ””



Dear Clients,

well aware and proud of our business relationship with you of more than 20 years, we would like to ask you to collaborate with us to complete something that we believe is really important.

We are preparing a presentation of our company and, as long-standing clients, we would like to ask you to answer the questions listed below. If you wish, you can also add something else that you feel is important to indicate.

1. **Why did you choose to work with us and/or what attracted you about Berti?**
2. **Why do you continue to buy Berti products?**
3. **What is the secret of many years of working together?**
4. **Please list two adjectives that represent Berti S.p.A.**

Thank you for your collaboration.
Sincerely



**WHAT THEY SAY ABOUT US
AROUND THE WORLD**

- ““
1. Wir arbeiten jetzt seit fast 20 Jahren mit dem Unternehmen Berti zusammen. Wir lernten uns während der Messe EIMA in Bologna kennen und wir bekamen einen sehr positiven ersten Eindruck von den Berti Produkten und Mitarbeitern. Im Lauf der Jahre hat sich die Partnerschaft sehr positiv entwickelt mit einem konstanten Zuwachs auf dem schwedischen Markt.
 2. Die Zusammenarbeit zwischen Trejon und Berti ist sehr erfolgreich, dank der hohen Professionalität beider Unternehmen. Für uns ist Berti ein Unternehmen, dem vertraut werden kann. Sie sind bereit zu hören und zu lernen, wie andere Märkte arbeiten. Sie schätzen anstehende Erfordernisse und ihre R & D Abteilung entwickelt immer neue hervorragende Produkte. Das ist sehr wichtig für uns, denn so können wir sehr gut auf die Anfragen auf unserem Markt reagieren.
 3. Wir bewerten den allgemeinen Standard der Berti - Maschinen im oberen Bereich. Wählt ein Kunde eine Berti - Maschine, tätigt dieser eine sichere und kosteneffektive Investition ohne ärgerliche Ausfallzeiten der Maschine. Das ist sehr wichtig besonders für professionelle Nutzer.
 4. Entwicklung und Qualität.

H. Johansson - TREJON (S) ””

- ““
1. BERTI ist ein sehr gut organisiertes Unternehmen, hoch spezialisiert für die Produktion von Häckselmaschinen mit einer breitgefächerten Anwendung: Landwirtschaft, Stadt, Forstwirtschaft... Die Produkte sind sehr gut gebaut in all ihren technischen Details wie in ihrer Ausrüstung und Design, wodurch den Berti - Maschinen das beste Image verliehen wird. Alle Leute im Unternehmen sind freundlich und verstehen die Bedürfnisse der Kunden.
 2. Die offene und freundliche alltägliche Zusammenarbeit. Alles geht viel einfacher in dieser "warmen Stimmung".
 3. Wir schätzen den hohen Standard sehr und das hilft uns, als Vertriebshandel, Kunden zum Kauf zu bewegen. Im Vergleich zur Konkurrenz arbeiten die Bert - Maschinen hervorragend und das Endergebnis ist außergewöhnlich. Jeder von uns ist begeistert wie gut die Häckselmaschinen jeden Tag arbeiten.
 4. Innovativ und erfolgreich.

R. Masek - PEKASS (CZ) ””

- ““
1. Die Entscheidung fiel 1999. Berti baute ein neues Vertriebsnetz in Deutschland auf und suchte dafür geeignete Händler. Wir hatten mit der Exportabteilung von Berti einen sehr guten Kontakt und so fiel die Entscheidung schnell für Berti.
 2. Mit der Produkt-Qualität von Berti sind wir und unsere Kunden sehr zufrieden.
 3. Ein überdurchschnittlich gutes Produkt und die sehr gute persönliche Zusammenarbeit sind das Geheimnis für den Erfolg. Wir sind glücklich Berti-Vertriebspartner zu sein.
 4. Zuverlässig und Innovativ.

A. Reith - Reith Landtechnik (D) ””

- “
1. *Wir standen in Verhandlungen mit einer anderen italienischen Herstellerfirma für Häckselmaschinen und, obwohl, ihre Produkte gut verarbeitet waren und sie in der Zeit ein bekannten Namen hatten, waren sie doch für den Markt in Neuseeland etwas zu leicht und die Firma an sich schien nicht besonders sympathisch oder verlässlich. Wir waren auf der Suche nach einer zuverlässigen Herstellerfirma für Häckselmaschinen und Berti wurde uns mit den Worten empfohlen: "auch wenn sie ein eher kleines Unternehmen sind, denke ich, dass sie sehen werden wie gut es sich mit den Leuten zusammen arbeiten lässt und wie zuverlässig sie sind."*
 2. *Die Fähigkeit eine weit gefächertes Angebot an Häckselmaschinen zu einem vernünftigen Preis mit einem hohen Qualitätsstandard zu produzieren und dazu die Bereitwilligkeit Maschinen so zu modifizieren, dass sie unseren speziellen Bedürfnissen und Anwendungen entsprechend. Auch die kontinuierliche Entwicklung neuer Modelle und Ergänzungen ihrer Produktpalette.*
 3. *Die Standard der BERTI Maschinen sind sehr hoch, wahrscheinlich die Besten, die wir auf dem Markt kennen.*
 4. *Qualität und Leistung.*
- M. Capper - FARMGARD (NZ) ”

WAS WIRD WELWEIT ÜBER UNS GESAGT



Sehr geehrter Kunde, sehr geehrte Kundin,

wir sind stolz auf mehr als 20 Jahre Geschäftsbeziehung mit Ihnen und möchten Sie um Ihre Mitarbeit bitten, für Etwas, das wir als sehr wichtig erachten.

Wir sind dabei eine Monografie unseres Unternehmens zu erstellen und möchten Sie, als unsere „alten“ Kunden, bitten, freundlicherweise auf die folgenden Fragen zu antworten. Sollten Sie etwas hinzufügen wollen, von dem Sie glauben, dass es wichtig ist, können Sie das gern tun.

1. **Warum haben Sie sich dafür entschieden mit Berti zusammen zuarbeiten und/oder was hat Sie am Unternehmen beeindruckt?**
2. **Warum erwerben Sie weitere Produkte der Firma Berti?**
3. **Was ist Ihrer Meinung nach das Geheimnis jahrelanger Zusammenarbeit?**
4. **Zwei Adjektive, die das Unternehmen Berti S.p.A. beschreiben**

Wir bedanken uns für Ihre Zusammenarbeit.
Mit freundlichen Grüßen



- ““ 1. Collaboriamo con l'azienda Berti da quasi 20 anni ormai. Ci siamo incontrati durante una passata edizione della fiera EIMA di Bologna e la nostra prima impressione dei prodotti e del personale di Berti è stata estremamente positiva, fin dal primo momento. Negli anni la collaborazione si è evoluta in modo positivo, accompagnata da una costante crescita della presenza di questi prodotti nel mercato svedese.
2. La collaborazione tra Trejon e Berti funziona grazie all'elevata professionalità che contraddistingue entrambe le aziende. Sappiamo che possiamo fidarci di Berti nel futuro. Sono molto disponibili ad ascoltare e a sapere come funzionano i mercati di altre realtà. Sono aperti alle nuove esigenze e il loro reparto di Ricerca e Sviluppo propone sempre nuovi prodotti di alto livello. Questa caratteristica è molto importante per noi perché ci permette di reagire al meglio alle richieste del nostro mercato.
3. Riteniamo che gli standard generali di Berti siano ai massimi livelli. Quando un cliente sceglie una macchina Berti, sa che avrà fatto un investimento sicuro e conveniente, senza rischi di tempi morti per riparazioni o guasti. Questo aspetto è veramente importante, in particolare per gli utilizzatori professionisti.
4. Sviluppo e qualità.

H. Johansson - TREJON (S) ””

- ““ 1. Consideriamo BERTI un'azienda caratterizzata da un'ottima organizzazione e un'elevata specializzazione nella produzione di trinciatrici da impiegare in una vasta gamma di applicazioni: agricoltura, lavori pubblici, selvicoltura... I prodotti sono realizzati molto bene in tutti i dettagli tecnici, sia di finitura che di design, dando ai macchinari Berti un'ottima immagine. Il personale dell'azienda è molto gentile e comprende le esigenze dei clienti.
2. Il modo sincero e cortese di fare affari insieme ogni giorno. Tutto è più semplice quando c'è un'atmosfera cordiale.
3. Consideriamo gli standard di Berti molto elevati e questo ci aiuta, come distributori, a convincere il cliente all'acquisto. Le macchine Berti offrono le prestazioni migliori rispetto alla concorrenza, e la qualità finale del lavoro è straordinaria. Siamo veramente soddisfatti nel vedere come funzionino bene queste trinciatrici nei lavori quotidiani.
4. Innovazione e successo.

R. Masek - PEKASS (CZ) ””

- ““ 1. La decisione venne presa nel 1999. Berti aveva istituito una nuova rete di vendita in Germania e cercava quindi dei rivenditori adatti. Avevamo un ottimo contatto con l'ufficio export di Berti, perciò la scelta fu presto fatta.
2. Noi e i nostri clienti siamo molto soddisfatti della qualità dei prodotti Berti.
3. Il segreto per il successo sta in prodotti superiori alla media e un'ottima collaborazione tra le persone. Siamo fortunati ad essere partner commerciali di Berti.
4. Affidabilità e innovazione.

A. Reith - Reith Landtechnik (D) ””

- “ 1. Ci siamo confrontati con un altro importante produttore italiano di trinciatutto e, nonostante il prodotto fosse ben rifinito e all'epoca molto noto, le macchine erano un po' leggere per il nostro mercato in Nuova Zelanda e la ditta stessa non sembrava molto gentile né affidabile da un punto di vista commerciale. Abbiamo ripreso quindi la nostra ricerca di un produttore serio di trinciatutto e ci venne consigliata Berti, che fu definita allora come "un'azienda più piccola, ma molto affidabile e con ottimo personale".
2. La capacità di realizzare una vasta gamma di trinciatutto a prezzi ragionevoli e con standard qualitativi elevati, e la volontà di modificare le macchine per adattarsi alle specifiche richieste o applicazioni dei clienti. Anche la continua proposta di nuovi modelli e le integrazioni alle serie già esistenti.
3. Gli standard delle macchine sono molto elevati, con tutta probabilità i migliori nel mercato per quanto ci riguarda.
4. Qualità e prestazioni.
- M. Capper - FARMGARD - (NZ) ”

Carissimi Clienti,

consapevoli ed orgogliosi del nostro rapporto commerciale con voi da oltre vent'anni, Vi chiediamo di collaborare con noi per portare a termine qualcosa che riteniamo davvero importante. Stiamo realizzando la monografia della nostra azienda e, come appunto nostri clienti "di vecchia data", Vi chiediamo gentilmente di rispondere alle domande che riportiamo di seguito; qualora lo riteniate opportuno, potete aggiungere qualcos'altro che pensiate sia importante indicare.

1. Come mai ha scelto di lavorare e/o cosa l'ha colpito della ditta Berti?
2. Perché continua ad acquistare un prodotto Berti?
3. Il segreto di tanti anni di collaborazione?
4. Due aggettivi che rappresentino la Berti S.p.A.

Certi della Vs. collaborazione, porgiamo distinti saluti.

COSA DICONO DI NOI
NEL MONDO



- “
1. Nous coopérons avec la société Berti depuis près de 20 ans maintenant. Nous nous sommes rencontrés au cours de l'un des salons EIMA International à Bologne et nos premières impressions sur les produits et le personnel de Berti ont été, dès le début, extrêmement positives. Au fil des années, notre partenariat s'est développé de manière positive, avec une constante augmentation de la part de marché en Suède.
 2. La coopération entre Trejon et Berti a été un grand succès grâce au haut niveau de professionnalité des deux sociétés. Nous avons le sentiment que Berti est une société sur laquelle nous pouvons compter pour le futur. Ils sont à l'écoute des nouvelles techniques de travail se trouvant sur le marché. Ils sont conscients des exigences qui se présentent et leur département R & D trouve toujours de nouveaux produits de grande qualité. Cela est très important pour nous et cela nous permet de réagir et de satisfaire pleinement les exigences du marché.
 3. Nous estimons que les machines BERTI se placent à un niveau très élevé. Lorsqu'un client choisit un machine Berti, cela signifie qu'il fera un investissement sûr et rentable de son argent, sans temps d'arrêt laborieux de la sa machine. Cela est très important, surtout pour les utilisations au niveau professionnel.
 4. Développement et qualité.

H. Johansson - TREJON (S) ”

- “
1. BERTI est une société très bien organisée avec une importante spécialisation dans la production de broyeurs pour une vaste gamme d'applications: l'agriculture, la municipalité, le domaine forestier... Les produits sont très bien construits dans tous les détails techniques, tout comme la finition et le design, ce qui confère aux machines Berti la meilleure image. Le personnel de la société Berti est très agréable et il sait reconnaître les besoins des clients.
 2. L'honnêteté et l'excellente relation de travail que nous entretenons au quotidien Tout semble si facile dans cette "atmosphère chaleureuse".
 3. Nous la considérons à un niveau très élevé et, en tant que distributeur, cela nous aide à convaincre le client d'acheter. Les machines Berti fonctionnent au maximum de leurs performances par rapport à la concurrence, la qualité finale du travail est extraordinaire. Nous sommes tous enchantés de témoigner de la qualité du travail des broyeurs au quotidien.
 4. Innovante et brillante.

R. Masek - PEKASS (CZ) ”

- “
1. La décision fut prise en 1999. Berti mit en place un nouveau réseau de distribution en Allemagne et chercha pour cela des revendeurs appropriés. Nous avons de très bons contacts avec le département des exportations de Berti, et par conséquent, la décision fut prise rapidement pour Berti.
 2. Nous sommes très satisfaits de la qualité des produits Berti, et nos clients le sont aussi.
 3. Un produit exceptionnellement bon et une très bonne collaboration personnelle sont le secret de la réussite. Nous sommes ravis d'être un distributeur de Berti.
 4. Fiable et innovant.

A. Reith - Reith Landtechnik (D) ”

- “
1. *Nous nous étions entretenus avec un autre grand producteur italien de broyeuses et, bien que son produit possédait une bonne finition et que son nom était connu à l'époque, nous avons estimé que les unités n'étaient pas adaptées pour notre marché en NZ et la société ne nous a semblé ni réceptive ni fiable pour pouvoir compter dessus. Nous étions à la recherche d'un producteur de broyeurs fiable et la société Berti nous a été recommandée en ces termes: "bien que leur société soit plus petite, je pense que vous ne serez pas déçu quant à leur fiabilité et à la qualité des personnes qui y travaillent".*
 2. *La capacité de produire une vaste gamme de broyeurs à un prix raisonnable, à un niveau élevé de qualité ainsi que la volonté de modifier les machines en fonction des exigences spécifiques et des applications. Le lancement continu de nouveaux modèles et d'ajouts à la gamme également.*
 3. *La qualité des machines BERTI est très élevée, probablement la meilleure que nous connaissons sur le marché.*
 4. *Qualité et Performance.*

M. Capper - FARMGARD (NZ) ”



Très chers Clients,

conscients et orgueilleux de notre rapport commercial avec vous depuis plus de 20 ans, nous vous demandons de collaborer avec nous pour atteindre quelque chose que nous avons vraiment à cœur. Nous sommes en train de réaliser la monographie de notre Entreprise et, en tant que Clients de "vieille date", nous vous demandons de répondre aimablement aux questions que nous vous soumettons ci-dessous; si vous le retenez utile, vous pouvez ajouter ce qui vous semble important:

1. **Pourquoi avez-vous choisi de travailler avec nous et/ou qu'est-ce qui vous a marqué dans la Société Berti ?**
2. **Pourquoi continuez-vous à acheter un produit Berti?**
3. **Le secret de tant d'années de collaboration?**
4. **Deux adjectifs qui représentent pour vous l'Entreprise Berti S.p.A.**

En vous remerciant d'avance pour votre précieuse collaboration nous vous adressons nos salutations distinguées.

CE QUE L'ON DIT DE NOUS
DANS LE MONDE



- “
1. Hemos estado cooperando con la Empresa Berti desde hace alrededor de 20 años. Nos conocimos durante la última edición de la Exposición EIMA en Boloña y nuestra primera impresión en cuanto a los productos y a los miembros de Berti fue extremadamente positiva desde el comienzo. A lo largo de los años, la sociedad se desarrolló de manera muy positiva, y por eso, se creó un constante crecimiento de la cuota del mercado en Suiza.
 2. La cooperación entre Trejon y Berti ha sido exitosa gracias al alto nivel de profesionalismo por parte de ambas empresas. Sentimos que Berti es una empresa en la que podemos confiar en el futuro. Están dispuestos a escuchar y a aprender cómo funcionan los diferentes mercados. Ellos detectan cuál será la próxima demanda y su departamento de Investigación y Desarrollo lanza productos nuevos y de alto nivel. Esto es muy importante para nosotros ya que nos permite cumplir de manera óptima con los requisitos del mercado.
 3. Creemos que los estándares generales de las máquinas de Berti se encuentran en el nivel más alto. Al elegir una máquina de Berti, el cliente estará invirtiendo su dinero de manera segura y productiva, sin demoras molestas por inactividad de la máquina. Y eso es sumamente importante, especialmente para usuarios profesionales.
 4. Desarrollo y calidad.

H. Johansson - TREJON (S) ””

- “
1. Descubrimos que BERTI es una empresa bien organizada, con alta especialización en la fabricación de trituradoras para la gama más amplia de aplicaciones: agricultura, municipal, bosques... Los productos se encuentran muy bien fabricados tanto a nivel de detalles técnicos como en terminación y diseño, lo que otorga una excelente imagen a las maquinarias. Todos los miembros de la empresa Berti son cordiales y comprenden las necesidades del cliente.
 2. La manera sincera y cordial de negociar juntos cada día. Todo fluye sin obstáculos en este “ambiente cálido”.
 3. Calificamos la empresa como una empresa de alto nivel y eso es lo que, como distribuidores, nos ayuda a convencer al cliente para que realice una compra. En comparación con las máquinas de la competencia, las máquinas de Berti funcionan de manera excelente. La calidad final del trabajo es extraordinaria. Para todos nosotros es un placer ver lo bien que funcionan estas trituradoras todos los días.
 4. Innovación y éxito.

R. Masek - PEKASS (CZ) ””

- “
1. La decisión se tomó en 1999. Berti había formado una nueva red de ventas en Alemania y buscaba revendedores adecuados. Teníamos contacto óptimo con la oficina de exportación de Berti, por eso se eligió rápidamente.
 2. Nuestros clientes y nosotros estamos muy satisfechos por la calidad de los productos Berti.
 3. El secreto para el éxito está en fabricar productos superiores a la media y en una óptima colaboración entre las personas. Nos sentimos afortunados de ser socios comerciales de Berti.
 4. Fiabilidad e innovación.

A. Reith - Reith Landtechnik (D) ””

“

1. Hemos estado conversando con otro de los principales fabricantes de segadoras de hierbas y descubrimos que aunque su producto se encontraba bien terminado y además la empresa era de nombre reconocido en ese momento, las unidades se encontraban al límite de lo que requería nuestro mercado en Nueva Zelanda. Además, la empresa misma no parecía ser confiable y cordial. Estábamos buscando un fabricante de segadoras confiable. Nos recomendaron a la empresa Berti y expresaron con textuales palabras que “si bien es una empresa pequeña, creemos que es una empresa confiable donde encontrarán buenas personas con quienes trabajar”.
2. La capacidad de fabricar una gran gama de segadoras de hierba a precio razonable y a un alto nivel de calidad como así también la predisposición para modificar máquinas y de esta manera cumplir con nuestras demandas o aplicaciones específicas. También el constante lanzamiento de nuevos modelos y nuevos productos a la gama.
3. Las máquinas de BERTI son de muy alta calidad, probablemente las mejores que encontramos en el mercado.
4. Calidad y Funcionamiento.

M. Capper - FARMGARD (NZ) ””



Queridos clientes,

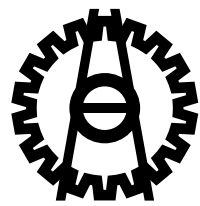
conscientes y orgullosos de la relación comercial que tenemos con ustedes desde hace más de veinte años, les pedimos que colaboren con nosotros para llevar a buen puerto algo que consideramos verdaderamente importante. Estamos realizando la monografía de nuestra empresa y, como clientes de “vieja data”, les pedimos gentilmente que respondan a las preguntas que figuran a continuación; si lo consideraran oportuno, pueden agregar cualquier otra cosa que crean que sea importante indicar.

1. **¿Cómo fue que eligió trabajar y/o qué cosa le ha impactado de la empresa Berti?**
2. **¿Por qué sigue comprando productos Berti?**
3. **¿Cuál es el secreto de tantos años de colaboración?**
4. **Dos adjetivos que representen a Berti S.p.A.**

Seguros de su colaboración,
les enviamos nuestros
cordiales saludos.

LO QUE DICEN DE NOSOTROS
EN EL MUNDO





BERGI[®]
MACCHINE AGRICOLE



PERCHÉ NOI SIAMO LA NOSTRA AZIENDA!

APOSTOLICO COMMUNICATION

Art Director
Francesco Apostolico

Copywriter
Marta Desti Baratta

Photo
Matteo Ziggiotto

Printing
Grafiche Corrà - Arcole Verona



Via Musi, 1/A-3 - 37042 Caldiero (VERONA) - ITALY

Tel. (+39) 045.6139711 - Fax (+39) 045.6150251 - info@bertima.it - www.bertima.it