

LA "NUOVA ERA" DI GESAL

Gesal è il marchio che offre da 40 anni una vasta gamma di prodotti per la nutrizione e la cura delle piante e, secondo un'indagine Doxa del 2006, ancora oggi vanta la più alta notorietà sul mercato italiano. Dopo l'acquisizione del marchio da parte di Compo Agricoltura Spa, Gesal nel 2001 ha rivisitato tutta la gamma prodotti e ha ottenuto interessanti risultati sia nel canale specializzato sia con nuovo posizionamento nel canale Gdo. Forte di questa esperienza, Gesal nel 2009 lancia un concetto tutto nuovo



che coinvolge tutto il catalogo prodotti e le attività promopubblicitarie. Il nuovo concetto nasce dalla necessità di seguire i segnali inviati dalla cultura verde, costantemente in crescita, che porta ogni giorno suoi appassionati, interessati a curare le proprie piante e le proprie zone verdi: **ad oggi il 70% degli amanti del verde utilizza prodotti per la cura delle piante e sono desiderosi di mantenere le piante sane e rigogliose.** Gesal ha quindi coinvolto il consumatore stesso, attraverso focus group mirati a capire le reali esigenze del mercato e verificare la strada da percorrere. La decisione di coinvolgere il consumatore nella scelta della grafica della "nuova era" Gesal si è rivelata vincente: oggi l'utente vuole essere partecipe nelle decisioni che lo coinvolgeranno direttamente sui banchi d'acquisto e ci tiene a dire la sua.

BARBIFLEX PER L'AMBIENTE

Il consorzio bonifica della nuova centrale solare di Osimanello, in provincia di Ancona, per prevenire la crescita di infestanti nei terreni adiacenti ai serbatoi di accumulo dell'impianto fotovoltaico, ha scelto l'innovativo sistema di pacciamatura Hoasi di Barbiflex, nella sua variante "Terra". Si tratta di un sistema di pacciamatura brevettato, costituito da un telo non-tessuto in poliestere 100% riciclabile, che favorisce una migliore e rapida crescita delle piante, con problematiche ridotte di manutenzione e costi più contenuti rispetto ai sistemi tradizionali. A indirizzare la scelta dell'utilizzo di Hoasi è stata l'azienda Ecoservice di Ascoli Piceno, il rivenditore a cui l'impresa committente si è appoggiata per la progettazione e la realizzazione dei lavori, che da anni propone il prodotto ai propri clienti.



FITT INVESTE SULLA LOGISTICA

La Fitt, azienda da sempre attivamente impegnata nella ricerca di soluzioni che soddisfano le esigenze del cliente, ha avviato un nuovo centro logistico: la struttura assicura ai clienti Fitt un servizio costante, rapido e sicuro di ricevimento e spedizione. **Il polo si estende su una superficie di 80mila metri quadrati, di cui 27mila coperti e la capienza, di molto superiore allo standard, arriva fino a 60mila pallets.** Sono presenti 15 bocche di carico/scarico per camion. **L'acquisizione dei dati avviene in modalità Wi-Fi, attraverso la tecnologia a frequenze radio Rfid (radio frequency identification).** La radio frequenza utilizzata da Fitt è denominata Uhf, ultra high frequency, ad altissime frequenze, tecnologia liberalizzata solo lo scorso anno dopo essere stata destinata all'esclusivo uso militare. **La lettura del codice a barre viene così messo definitivamente in pensione.** In ciascun pallet viene posto un tag, una sorta di etichetta che permette l'identificazione in modo univoco e immediato da parte del sistema.

FITOSANITARI, IL SUPPORTO DI KOLLANT

A partire con la nuova stagione 2009, Kollant offre un nuovo servizio al punto vendita specializzato. Partendo dal concetto che **la vendita dei prodotti fitosanitari è spesso complessa** e a volte c'è bisogno di supporto e di informazioni tecniche, **Kollant e Makhteshim Agan mettono a disposizione il proprio responsabile tecnico** che sarà in grado di consigliare e suggerire le migliori soluzioni per un corretto uso dei prodotti a catalogo. Chiamando il numero **035 328841** o inviando una e-mail a **gianfranco.molinaro@ma-italia.it** il rivenditore avrà a propria disposizione un tecnico che sarà il punto di riferimento per questo ruolo.



L'OFFICINA DEL PRATO

GreenServiceItalia, azienda specializzata nella commercializzazione di concimi per il tappeto erboso, ha realizzato un ottimo manuale: L'Officina del Prato. Si tratta di uno strumento utile al giardiniere, come la pinza per il meccanico o come la calcolatrice per l'ingegnere, per aiutarlo a svolgere bene e in sicurezza il compito della buona conduzione di un manto erboso di qualità. Il testo contiene le nozioni di base per riconoscere e controllare le più diffuse fitopatologie, per offrire la padronanza del mezzo tecnico ritenuto più idoneo per passare "oltre" il problema: il suo compito è apertamente quello di trasformare le cose difficili in cose facili e così migliorare il valore estetico e funzionale del prato.