



Objetivo para 2017:
**mantenerse
en la cima**

Apuntar aún más alto

En Berger, nuestros equipos multidisciplinarios y dedicados se esfuerzan siempre por superar los estándares de la industria y prever las necesidades cambiantes de los clientes.

Hacemos realidad la misión de Berger ajustando y modificando constantemente nuestras ofertas para que usted pueda aprovechar de la mejor manera posible nuestra gama de productos y la variedad de servicios que brindamos. No dejamos nada al azar, sino que nuestros métodos de trabajo **cambian y mejoran con frecuencia** para ofrecerle un mejor servicio.

Mantenernos en la cima de la industria significa **tener visión de futuro** y osar aventurarse en terrenos desconocidos a fin de **avanzar hacia la próxima etapa de nuestro desarrollo**. Día tras día, nuestra tarea es comprender sus desafíos según su ubicación geográfica y sus objetivos comerciales, recursos, fortalezas, debilidades y competidores. Trabajamos arduamente para encontrar soluciones adaptadas a sus necesidades, que tengan un efecto positivo y concreto sobre sus operaciones. Todos nuestros esfuerzos se centran en un único objetivo: **ayudarlo a que su empresa tenga éxito** y logre la excelencia.

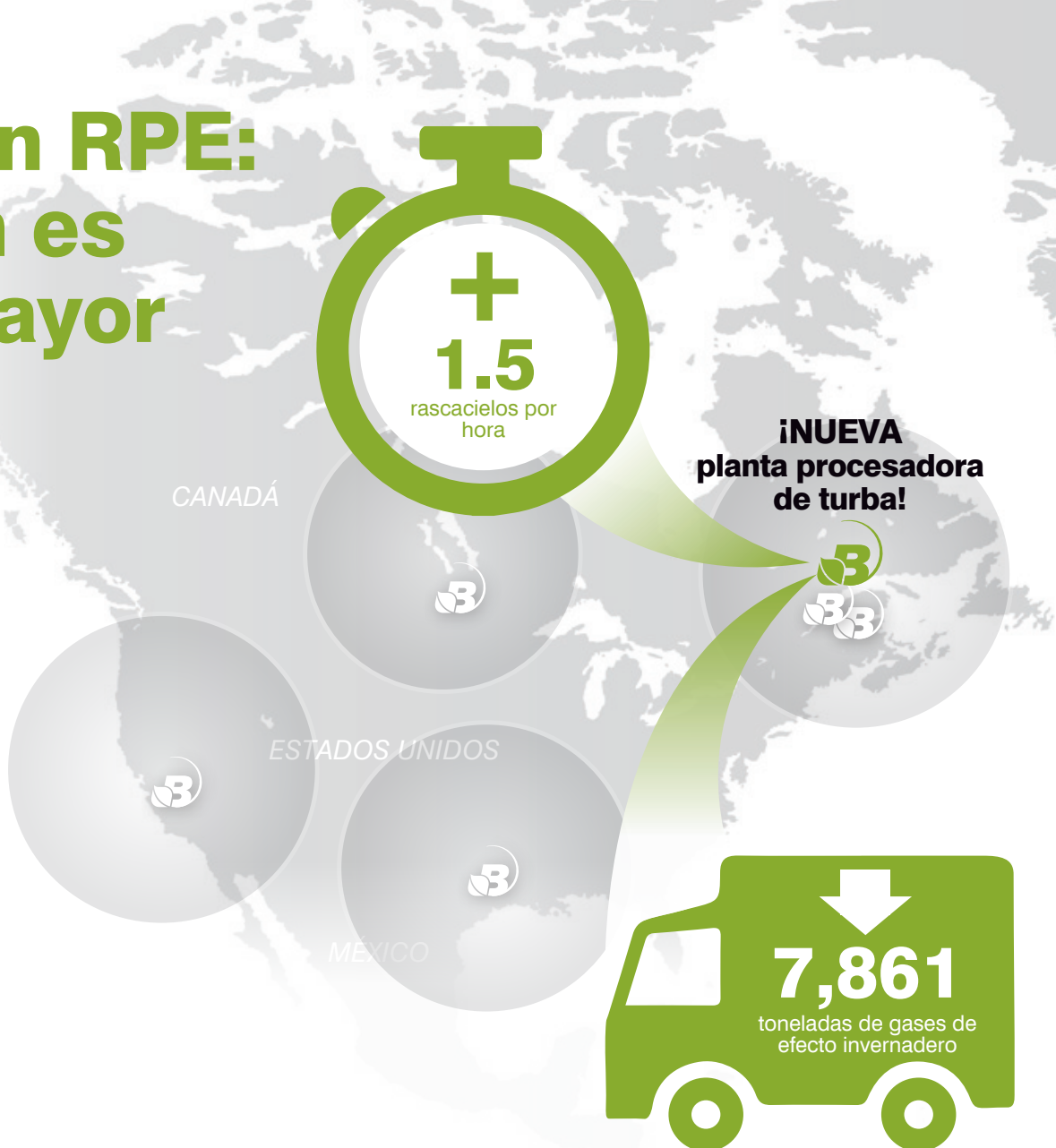
Esta edición de La Prensa Berger pone el toque final a un año de mucha actividad, pero es también una oportunidad de informarle de qué forma **nuestra asociación nos beneficiará mutuamente, manteniéndonos en la cima**.



Nueva planta en RPE: automatización es sinónimo de mayor productividad

La octava planta de Berger en Rivière-Pentecôte (RPE), ubicada en la riera norte de Quebec, Canadá, ya inició sus operaciones. La planta de Berger, equipada con la última tecnología, satisface las normas de producción y calidad más estrictas, y poco después de comenzar con la línea de procesamiento y envasado de turba, el rendimiento de la producción alcanzó un ritmo de fabricación extraordinario. Los sistemas totalmente automatizados permiten reducir los tiempos de inactividad y optimizar nuestra línea de producción a fin de ganar hasta 11,5 segundos por ciclo, el equivalente a producir 1,5 empaques rascacielos por hora. Para aprovechar esta nueva planta, se agregaron tres máquinas de extracción de turba por succión a los equipos existentes y el verano pasado, la empresa contrató a 15 nuevos empleados. Los productores profesionales ahora pueden contar con una red de plantas más extensa para abastecerse de mezclas para cultivos.

Berger, líder en la industria de mezclas para cultivos, se asegura de que todas sus operaciones tengan un efecto positivo sobre el medio ambiente. Las operaciones de esta nueva planta le permitirán a la empresa eliminar 7861 toneladas de gases de efecto invernadero (GEI) por año, lo que reducirá la cantidad de cargas transportadas entre las turberas de la riera norte y la planta de mezclado más cercana.



Mejorar siempre...

“Toda la gente que conocemos usa Berger. Estamos muy satisfechos y nuestros clientes también”.

Nuevas normas ISO 9001

Durante 20 años, Berger se ha enorgulecido de contar con la certificación de la prestigiosa norma de calidad ISO 9001. En 2016, gracias a nuestro excelente sistema de gestión de normas de calidad, las plantas de Berger en Texas y en nuestra casa central en Quebec han renovado sus respectivas certificaciones ISO 9001.

Sin embargo, para adaptar las normas de calidad de ISO a los desafíos reales de las empresas de hoy en día, el organismo de certificación realizó varias modificaciones significativas a sus normas. A partir de 2017, el nuevo sistema de gestión de normas de calidad de Berger utilizará un enfoque basado en los riesgos. Esto ayudará a la empresa a desarrollar una estructura más sólida con respecto a los riesgos y también a mejorar la eficiencia.

Más que nunca, podremos garantizar que las necesidades de nuestros clientes, que son nuestra prioridad, se vean no solamente satisfechas sino también superadas.

Gran satisfacción de los clientes

El equipo de satisfacción del cliente realizó recientemente una encuesta entre nuestros clientes para establecer su satisfacción general con los productos y servicios de Berger. Los resultados hablan por sí mismos. ¡Se los presentamos a continuación!

Promedio general de satisfacción de los clientes: **95.57%**

Cuando se trata de elegir una mezcla para cultivos, los criterios más importantes para los productores norteamericanos son:

- 1- Calidad del producto | 2- Uniformidad del producto | 3- Precio del producto

Y así se calificó el desempeño de Berger:





Tecnología a su servicio

El nuevo sitio web de Berger, que fue lanzado en agosto pasado, facilita la tarea de seleccionar mezclas para cultivos de alta calidad y que se adecuen mejor a las necesidades de los productores profesionales en todo el mundo. Además, el sitio brinda acceso a una biblioteca con información confiable y gran cantidad de artículos técnicos, guías de capacitación y videos útiles. Se han incluido muchas nuevas funcionalidades en el sitio web, pero la herramienta más distintiva y útil es el menú de selección de mezclas para cultivos. Basándose en las características de aplicación del terreno o el componente que desee incluir en su mezcla, esta eficaz herramienta identifica instantáneamente los productos de Berger que mejor se adaptan a sus necesidades.



¡Pruébela ya mismo y disfrute de la simplicidad que le ofrece Berger!

Resultados sobresalientes en las pruebas

El rendimiento es uno de los cuatro valores principales de Berger. Todos los años llevamos a cabo distintas pruebas de crecimiento en nuestro invernadero experimental y en las instalaciones de nuestros productores asociados. Varios productos específicos de Berger se comparan constantemente con productos similares elaborados por nuestros competidores. El último informe de pruebas destaca la mezcla multiuso BM6 de Berger y los resultados son extraordinarios.

+ Cobertura de las raíces

que mejora semana tras semana.

+ Volumen/bolsa,

que permite llenar más macetas y reducir los costos de producción.

Comuníquese con los servicios técnicos de Berger para solicitar los resultados completos.

Berger se compromete a ofrecer a sus clientes mezclas para cultivos de primera calidad. Esa es siempre su más alta prioridad. Nuestros equipos de servicio técnico y de I&D trabajan en estrecha colaboración para mantenerse en la cima de la industria en cuanto a la calidad de sus mezclas para cultivos. ¡Sin duda, el esfuerzo adicional vale la pena!



...para que logre el éxito

Experiencia más accesible

La industria de la horticultura cambia rápidamente, y su empresa debe evolucionar constantemente para responder a las distintas necesidades y desafíos inesperados. Para brindar servicios de última generación que guíen al cliente a través del proceso de cultivo, Berger está creando un equipo sólido dedicado específicamente a asegurar su éxito.

Aceso a un mejor servicio técnico

Nuestro equipo de asesores en cultivos se ha ampliado para adaptarse mejor a su realidad particular. Con cuatro expertos en horticultura sobre el terreno, ahora usted podrá aprovechar, independientemente de su ubicación geográfica, una gama de servicios más amplia, mejor apoyo a las pruebas de productos, y una supervisión más estrecha de las pruebas y análisis. ¡Así le ofrecemos nuestra experiencia!

Logística sencilla

El tiempo es dinero, un hecho que será aún más palpable en el futuro. Por ello, Berger ha reorganizado sus Departamentos de Servicio al Cliente y Entregas, y ha agregado personal idóneo para atenderlo mejor. Verificar la evolución de su pedido, realizar el seguimiento de solicitudes específicas, y comprender el proceso de entrega nunca ha sido tan fácil. Nuestros representantes de servicio al cliente se anticipan a sus necesidades y lo ayudan a alcanzar sus objetivos de la manera que usted desea. Así de simple.





Benoit Corbeil

Director de ventas

514-444-9173
benoitc@berger.ca

Equipo de ventas de Berger



EE. UU.



Scott Bedenbaugh

Gerente regional de ventas

850-217-5802 · scottb@berger.ca



Jamey McEwen

Gerente regional de ventas - Cuentas claves

973-698-5731 · jameym@berger.ca



Troy Haney

Gerente regional de ventas

207-227-0897 · troyh@berger.ca



Adam Lyvers

Representante de ventas

Tennessee, Kentucky, Carolina del Norte y del Sur y Georgie

865-312-2258 · adaml@berger.ca



Caleb Dwiggin

Representante de ventas

Missouri, Illinois e Indiana

660-651-9722 · calebd@berger.ca



Dave Ferris

Representante de ventas

Dakota del Norte y del Sur, Iowa, Minnesota y Wisconsin

651-398-9183 · davef@berger.ca



Dana Main

Representante de ventas

Arizona y Sur de California

760-809-7369 · danam@berger.ca



NUEVO territorio

Derek Schumacher

Representante de ventas

Washington, Oregon, Montana, Idaho, Nevada, Utah, Colorado, Wyoming y Nebraska

651-491-9910 · dereks@berger.ca



NUEVO representante

Ryan Wall

Representante de ventas

Maine, New Hampshire, Massachusetts y Vermont

774-284-0629 · ryanw@berger.ca



John Santoro

Representante de ventas

Nueva Jersey y Nueva York (Long Island)

215-859-1605 · johns@berger.ca



Kevin Long

Representante de ventas

Arkansas, Colorado, Kansas, Montana, Nebraska, Nuevo México, Oklahoma, Sur y Oeste de Texas y Wyoming

405-623-8122 · kevinl@berger.ca



Kevin Staso

Representante de ventas

Delaware, Maryland, el este de Pennsylvania, Virginia del Oeste y Virginia

610-389-0857 · kevin@berger.ca



Kristin Shust

Representante de ventas

Nueva York, Connecticut y Rhode Island

570-709-0560 · kristins@berger.ca



NUEVO representante

Matt Drzal

Representante de ventas

Michigan

517-896-7046 · mattd@berger.ca



Martha Trubey

Representante de ventas

Norte de Texas

214-675-4997 · marthat@berger.ca



Mike Hennequin

Representante de ventas

Norte de California

831-750-7316 · mikehe@berger.ca



NUEVO representante

Noal Ruckel

Representante de ventas

Ohio y el oeste de Pensilvania

440-220-2276 · noalr@berger.ca



Peter Hesse

Representante de ventas

El centro de California

805-431-0741 · peterh@berger.ca



Serge Lafaille

Consultor de ventas

819-849-2741 · sergel@berger.ca



Tim Schinke

Representante del fabricante

Alabama, Luisiana y Mississippi

630-258-4391 · tims@berger.ca



Victor Gonzalez

Representante de ventas

Florida

321-277-7162 · victorg@berger.ca

Canadá

Specialties Robert Legault
Distribuidores exclusivos



Robert Dupuis

Vice-Presidente - Ventas, Operaciones y Marketing

514-444-9172
rdupuis@srlegault.com



Nancy Boekestyn

Directora de ventas

905-658-2167
nboekestyn@srlegault.com



Bas Brouwer

Representante de ventas

Oeste de Ontario y Niagara

905-658-6185
bbrouwer@srlegault.com



Kevin Triemstra

Representante de ventas

Norte y centro de Ontario

416-881-5293
ktriemstra@srlegault.com



Serge Racette

Representante de ventas

Québec

514-444-9174

sracette@srlegault.com

América Latina



Martin Barrera

Gerente de ventas

América Latina

(52) 844 427 18 50

martinba@berger.ca



Harold Sagastume

Representante de ventas

Centro América

(52) 844 431 09 68 - México

(502) 53 06 72 86 - Guatemala



NUEVO representante

Abel Cota

Representante de ventas

México

(52) 331 479 88 18

abelc@berger.ca

Asia

Benoit Corbeil, Director de ventas
514-444-9173 · benoitc@berger.ca

Iwatani International Corporation

Distribuidor Japón

KGH Environment Ltd.

Distribuidor Corea del Sur

Especialista en el arte de las mezclas para cultivos

customerservice@berger.ca

berger.ca



1-800-463-5582

