

Emak, gli specialisti del verde puntano sui macchinari a batteria «Alla conquista dei nuovi mercati»

Francesco Gerardi
■ BAGNOLO (Reggio Emilia)

«ITALIA giardino d'Europa», si diceva un tempo. Ma non molti, almeno tra il grande pubblico, sanno che il nostro Paese è anche leader nelle tecnologie di chi il verde lo cura: in provincia di Reggio Emilia, infatti, a Bagnolo, ha sede il Gruppo **Emak**, una delle maggiori realtà globali nella produzione di soluzioni innovative per il giardinaggio, l'attività forestale e l'agricoltura.

«**REALIZZIAMO** e distribuiamo macchine, componenti e accessori ad alto valore tecnologico per il verde», racconta Giovanni Masini, direttore marketing. «Quindi parliamo di motoseghe, motozappe, trattorini, tagliaiepi, eccetera. Sono più di duecento i modelli del nostro catalogo, adatti a tutti i tipi di utilizzi e progettati in modo innovativo e con una grande attenzione per l'ambiente», continua Masini.

Quotato in Borsa da esattamente 20 anni, da allora **Emak** ha vissuto una costante espansione (nell'ultimo anno il titolo è salito del 66%), confermata dai numeri del bilancio 2017 appena approvato: i ricavi consolidati sono stati pari a 422 milioni di euro, con un aumento del 7,7% (erano 392 nello scorso esercizio). Presente direttamente in 13 Paesi, sono 85 quelli raggiunti dai suoi marchi, con 135 distributori e 22mila punti vendita. I dipendenti, tra società controllate e collegate, sono duemila.

NUMERI DA PLAYER internazionale. «Sì, è così – conferma Masini –. Le nostre cifre parlano chiaro: con quattro marchi commerciali (Efco, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi) molto conosciuti e apprezzati sia dai professionisti sia dagli hobbisti di tutto il mondo, altrettante unità produttive e 20 fami-



glie di prodotto, possiamo dire di essere una realtà in costante crescita».

«**I RICONOSCIMENTI** internazionali per la qualità e l'eccellenza progettuale, ormai numerosi, ci hanno resi un punto di riferimento nella tecnologia del motore a scoppio applicata a questo nostro settore – argomenta il direttore marketing di **Emak** –. In più, investiamo molte risorse nella ricerca per riuscire a mettere sul mercato macchinari sempre più silenziosi, maneggevoli e con ridotto impatto ambientale».

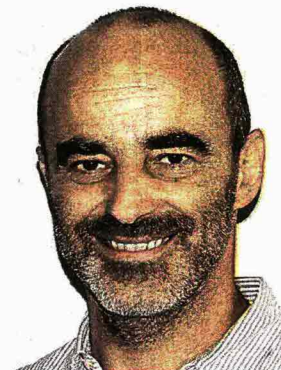
TRE, IN REALTÀ, sono le aree di

DIRETTORE MARKETING AZIENDALE

In alto, un macchinario **Emak**, a destra, il direttore marketing Giovanni Masini

business del gruppo. Quella che chiamano *Outdoor power equipment* produce macchine per giardinaggio, agricoltura e attività forestali. *High pressure water jetting* (in cui spicca la controllata Comet) è invece l'area specializzata in pompe per l'industria e le idropultrici. L'area componenti e accessori, infine, realizza prodotti per tutti gli altri settori del gruppo.

IL GRUPPO Emak guarda con grande fiducia alle sfide del futuro: «Sono due le direttrici di sviluppo – spiega Masini –. La prima riguarda l'Europa, in cui sta esplodendo la richiesta di prodotti a batteria, sia per ragioni di co-



Ricavi oltre quota 420 milioni di euro

Nell'ultimo anno il titolo è salito in Borsa del 66%. Nel 2017 i ricavi consolidati sono stati pari a 422 milioni di euro, con un aumento del 7,7%. I dipendenti del gruppo sono 2.000

modità pratica sia per ragioni ambientali. Per noi è un cambiamento di pelle importantissimo, visto che siamo nati e cresciuti per quaranta anni con i motori a scoppio. La domanda si sta spostando in quella direzione e ci siamo fatti trovare pronti, con una gamma di attrezzi a batteria che lanceremo in autunno».

LA SECONDA DIRETTRICE è relativa all'espansione in nuovi mercati, «in particolare Sud America e Asia, che hanno margini di crescita enormi e per i quali stiamo lanciando una gamma di prodotti dedicati alle abitudini, agli usi e ai prezzi di quelle aree», chiude il direttore marketing.

Quotata in Borsa da 20 anni, **Emak** realizza e distribuisce in tutto il mondo tagliaiepi, motoseghe e motozappe con oltre 200 modelli.

AGROALIMENTARE
ATTREZZI HI-TECH