Union Pneus Italia Srl è una azienda di Modena che ben rappresenta l'impegno, la capacità e la fiducia nel lavoro tipiche della regione Emilia Romagna. Nata nel 1989, nel corso degli anni l'azienda si è affermata sul mercato con l'acquisizione della distribuzione di diversi marchi prestigiosi. Attualmente il fatturato annuo è attorno ai 12 milioni di euro, ricavati dalle vendite nelle provincie di Modena, Bologna, Ferrara, Ravenna, Parma, Piacenza e Reggio Emilia. L'ultima scelta, in termini di adesione a catene distributive, è stata GruppoGemini, nella cui compagine Union Pneus è entrata nel 2011, ottenendo la distribuzione anche del marchio Apollo. Dalla stretta collaborazione con GruppoGemini è nato inoltre un forte legame di stima e amicizia con il Presidente Antonio Andreucci, al quale in febbraio 2015 Union Pneus ha affidato l'incarico di Presidente del proprio Consiglio d'Amministrazione. "Con l'entusiasmo che è rimasto inalterato, malgrado la non più verde età, – ha commentato Andreucci – ho accettato volentieri l'incarico, perché credo fermamente nelle potenzialità di questa azienda e apprezzo l'umanità e la correttezza delle persone che la rappresentano". E aggiunge: "Abbiamo iniziato un percorso impegnativo, ma anche coinvolgente, di riorganizzazione aziendale per un progetto di crescita strutturata".

La storia

Nel 1988 Adelmo Chiossi, da tempo nel mondo dei pneumatici, prima come venditore per Kleber e poi come socio di Commercial Pneus, decide con i figli Roberto e Luca di creare una nuova azienda per la distribuzione dei pneumatici e nasce così, in un piccolo deposito in locazione, Union Pneus. In breve l'azienda familiare ottiene la fiducia del colosso americano Goodyear, che le affida la distribuzione dei pneumatici Kelly Tires, un marchio storico, il primo nato negli Stati Uniti, della società Kelly-Springfield Tire Company fondata nel 1894 e acquisita da Goodyear nel 1935.

Lo sviluppo continua e negli anni '90 Union Pneus diventa "diffusore" Michelin e successivamente "concessionario" Pirelli. Con l'acquisizione della distribuzione di altri marchi di pneumatici, il "piccolo deposito in locazione" appare ormai inadeguato e Union Pneus acquista un nuovo deposito di 3.000 mq. "Sembrava enorme", dice ancora oggi, ricordando l'investimento, Adelmo Chiossi, che nel 2001, dimostrando lungimiranza, passa il testimone ai figli Roberto e Luca, ormai "maturi" per guidare una società che aveva ormai dato prova di solidità. Nasce così Union Pneus Italia srl, che, con rinnovato impulso, prosegue il percorso di crescita, aggiungendo al portfolio altre marche. Ma ancora una volta occorre più spazio e nel 2011 un secondo deposito raddoppia la capacità di stoccaggio dell'azienda, che riesce in questo modo a offrire ai propri clienti un servizio migliore e una sempre più vasta gamma di pneumatici.

Nello stesso anno, Union Pneus Italia, insieme ad altre aziende, contribuisce alla nascita di

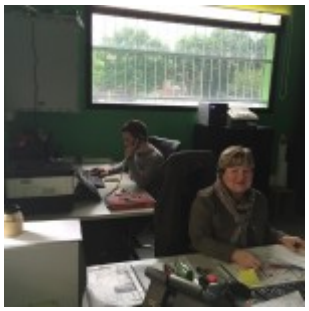
GruppoGemini e questa collaborazione le consente di ottenere la distribuzione del brand emergente Apollo e la successiva introduzione in Emilia Romagna del programma di fidelizzazione GeminiStore. Nel frattempo anche Continental sceglie Union Pneus Italia per la distribuzione del marchio Uniroyal, che va ad aggiungersi a Barum e Continental, e si consolida il programma di franchising Pneusexpert.

Nel 2014 avviene un ulteriore cambiamento organizzativo, con l'entrata nell'assetto societario di Marco Bartoli, "uomo di mercato" con una lunga militanza in Pirelli, che lasciava l'azienda di distribuzione Gruppo Pneus 2000, fortemente specializzata nel comparto moto, ma che si trovava in difficoltà nell'affrontare la forte recessione di mercato. Grazie alla sua esperienza, Union Pneus Italia estende la distribuzione capillare anche al settore due ruote.

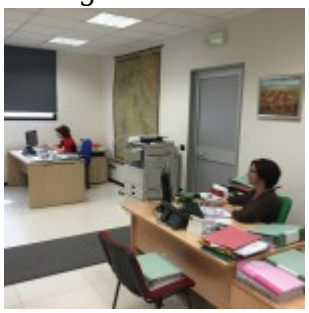
I programmi di sviluppo

Ed è qui che entra in campo Antonio Andreucci, come presidente del CdA di Union Pneus Italia dallo scorso febbraio, con l'obiettivo di promuovere il consolidamento dell'azienda modenese, ristrutturandola dal punto di vista organizzativo.

"E'iniziato un programma di sviluppo, consolidamento e ottimizzazione dei servizi e delle risorse umane", afferma Andreucci. "Amministrazione, sistemi informatici, forza vendita e logistica sono le aree in cui interverremo con maggiore attenzione. Inoltre è stato siglato un nuovo e innovativo accordo quadro con Mada Service per tutti i servizi IT, che consentirà a Union Pneus di essere sempre più vicina alle esigenze attuali e future della clientela, non soltanto come semplice fornitore, ma come partner".


Il call center di Union Pneus Italia

Il magazzino di Union Pneus italia



L’ufficio amministrazione di Union Pneus Italia

Da sinistra seduti: Roberto Chiossi e Antonio Andreucci; in piedi: Marco Bartoli e Luca Chiossi

UNION