

Come accennato nell'articolo sulla partecipazione di MRL ad Eima 2024, Olpneus sarà distributore esclusivo dei pneumatici agro industrial dell'azienda indiana per il mercato italiano nel 2025. Abbiamo parlato con Lirio Orlando, fondatore dell'azienda siciliana, per capire quali sono i progetti dietro a questo accordo.

Come è nato questo accordo?

Collaboriamo con MRL da ormai 3-4 anni. Abbiamo iniziato passo passo: avendo grande esperienza nel settore agroindustriale, prima abbiamo testato il prodotto, ottenendo buoni risultati. A suo tempo ci avevano prospettato progetti ambiziosi: una gamma completa e l'inserimento di nuovi prodotti IF e VF.



Con il passare del tempo tutto quello che ci avevano promesso è stato portato a termine, e la presenza ad Eima con il lancio della gamma VF è un pò una dichiarazione di intenti per il mercato italiano ed europeo, che dal punto di vista agro industrial è di gran lunga il più importante e impegnativo mercato del mondo.

La distribuzione esclusiva è un bel passo avanti nella partnership.

E' un passo importante, MRL è davvero sulla buona strada, e la nuova fabbrica farà fare il salto di qualità all'azienda. MRL ha capito quali sono le esigenze del mercato europeo e ha fatto tutte le mosse giuste per soddisfarle.

E Olpneus in generale? Come sta andando il mercato, ci sono nuovi progetti?

Negli ultimi anni abbiamo lavorato molto sulla struttura dell'azienda sia dal punto di vista organizzativo e manageriale che dal punto di vista logistico con l'apertura di nuovi depositi e l'ampliamento di altri. Nello specifico sicuramente tra i principali progetti che stiamo realizzando c'è l'ampliamento del deposito di Caltanissetta di ulteriori 6.000 mq tra

magazzino e uffici e l'apertura del nuovo deposito di Vetralla (VT) con l'obiettivo per quest'ultimo di renderlo un semi-hub, riuscendo a stoccare circa 100.000 pneumatici di cui una quota di questi anche Agro Industrial, cercando di offrire alla clientela del centro Italia una vasta gamma di pneumatici in stock e un servizio di consegne sicuramente più tempestivo e affidabile.



Questo nuovo deposito vi posiziona bene per il mercato del centro Italia, è corretto?

Assolutamente sì, l'obiettivo dei prossimi anni è quello di crescere nel mercato del centro Italia, sicuramente grazie al nuovo deposito ma anche con l'ampliamento della forza vendita. Al sud siamo ormai una realtà abbastanza consolidata, con una quota di mercato importante. Ora bisogna lavorare sul centro Italia, ma adottando come sempre una strategia di crescita sostenibile e calcolata.

E il mercato in generale?

Il mercato in generale non sta certamente brillando, stiamo vivendo un mercato sicuramente stabile ma l'azienda chiuderà comunque il 2024 in crescita, quindi non ci lamentiamo. Vediamo che gli investimenti che abbiamo fatto stanno cominciando a dare risultati.

Ci aspettiamo, con l'investimento di Vetralla, un bel risultato a partire dal prossimo anno. In questo contesto si posiziona l'accordo con MRL: siamo due aziende che hanno entrambe lo stesso obiettivo di crescita. Vediamo questa partnership come uno degli elementi che ci farà

prendere quota, a partire dal Lazio e dalle altre regioni agricole dove abbiamo iniziato a presentarci con la nostra forza vendita.

© riproduzione riservata pubblicato il 5 / 12 / 2024