

OM Carrelli Elevatori/Baoli

Per la distribuzione dei prodotti Baoli in Italia è stata creata una nuova rete composta da dealer tutti accuratamente selezionati da OM Carrelli Elevatori. Nella foto il carrello Frontale Elettrico KBE 25 Baoli.

Efficienti sinergie

Nel mercato italiano della logistica fa il suo ingresso un nuovo importante player: si tratta di Baoli, marchio del gruppo Kion che sarà distribuito in Italia da OM Carrelli Elevatori attraverso una rete di dealer appositamente selezionati. Baoli propone una gamma completa di controbilanciati e macchine da magazzino: carrelli elettrici a tre e a quattro ruote da 15 a 50 quintali, termici da 15 a 50 quintali, transpallet e stoccatori. L'obiettivo? Fornire l'essenziale a giusto prezzo.

Baoli è un marchio di carrelli elevatori nato in Cina nel 2003 che nel 2009 è stato acquisito dal Gruppo Kion, multinazionale leader in Europa nella produzione di carrelli elevatori e macchine da magazzino. Kion ha completamente riorganizzato la produzione

DEALER SELEZIONATI PER GARANTIRE SERVIZI D'ECCELLENZA

Per la distribuzione dei prodotti Baoli in Italia stiamo creando una nuova rete composta da dealer selezionati. La fase di individuazione dei dealer è molto delicata, li stiamo infatti incontrando uno a uno al fine di selezionare solo le strutture più efficienti, in grado di assicurare ai clienti un eccellente servizio di vendita e assistenza. Su questo aspetto siamo molto rigorosi, ci impegniamo infatti presso i clienti a garantire gli stessi tempi e livelli di servizio assicurati sugli altri brand del Gruppo. I dealer attivi sono attualmente 10 tra Triveneto, Lombardia, Emilia Romagna e Liguria, ma abbiamo già in programma incontri in Piemonte, Toscana e Campania. L'obiettivo è arrivare a 50 dealer entro il 2020. Stiamo lavorando al progetto Baoli da diversi mesi e devo dire che i primi feedback di dealers e clienti sono stati molto superiori alle aspettative, che erano peraltro molto elevate. Abbiamo da poco consegnato il primo stock di macchine ai dealers, e sono già state tutte assorbite dal mercato. Gli acquirenti sono in gran parte PMI, ma abbiamo consegnato delle macchine anche ad aziende multinazionali che erano in cerca di carrelli con un buon rapporto qualità-prezzo.



Massimo Marchetti, Head of Sales di Baoli

“Abbiamo scelto di lanciare questo nuovo marchio perché il mercato italiano presenta eccezionali prospettive di sviluppo per un brand come Baoli, capace di coniugare economicità e qualità”

Angelo Zanotti, Amministratore Delegato di OM Carrelli Elevatori



di Baoli, adeguandola ai più moderni standard: componenti, tecnologie, ingegneria di processo e linee produttive sono oggi tutte made in Germany. Il risultato è la sintesi perfetta tra l'ingegneria e la tecnologia di un grande gruppo mondiale e il pragmatismo e l'attenzione ai costi tipici dei prodotti realizzati in Asia. Mettere insieme il meglio di due mondi, questa è l'idea di Baoli, non a caso per lanciare il brand è stato scelto il claim “Due

mondi, un'idea”. Nel mondo il progetto sta già dando i primi importanti frutti, sotto la guida di Kion, Baoli dichiara di aver registrato a livello globale uno straordinario sviluppo, con gli ordini che nel 2015 sono cresciuti del 22% rispetto all'anno precedente. Baoli è già presente in 5 continenti e 44 Paesi, con ben 236 tra distributori e dealer. L'Italia è però il primo mercato dove i prodotti sono distribuiti e garantiti direttamente da una società



Obiettivo dell'operazione è la conquista della fetta di clientela interessata ad acquisire macchine affidabili ad un costo abbordabile. Nella foto il carrello Frontale Diesel KB 35.

del gruppo, la OM Carrelli Elevatori, i cui massimi dirigenti hanno ideato e curato il progetto di lancio del nuovo marchio. “L'obiettivo strategico – spiega Massimo Marchetti, Head of Sales di Baoli – è la conquista di quel vasto mercato di clientela interessata ad acquisire macchine affidabili ad un costo abbordabile. Un segmento che cerca qualità, ma senza avere la necessità di carrelli super accessoriati e iper tecnologici. Sintetizzando al massimo, possiamo dire che puntiamo ad offrire l'essenziale, ma ben pensato”. Per la distribuzione dei prodotti Baoli in Italia è stata creata una nuova rete composta da dealer tutti accuratamente selezionati da OM Carrelli Elevatori. La rete commerciale sarà uno dei punti di forza del marchio, garantirà infatti conoscenza del territorio, ricambi in pronta consegna, finanziamenti, assistenza pre e post vendita. I dealer attivi sono già 10, ma l'obiettivo è arrivare a

50 entro il 2020. Tempi e livelli di servizio sono i medesimi assicurati sugli altri brand del Gruppo, anche perché i ricambi sono gestiti direttamente dal magazzino centrale di Rolo. I clienti potranno inoltre fare affidamento su un call center dedicato e la manualistica sarà interamente tradotta in italiano. “Abbiamo scelto di lanciare questo nuovo marchio – spiega Angelo Zanotti, Amministratore Delegato di OM Carrelli Elevatori – perché il mercato italiano presenta eccezionali prospettive di sviluppo per un brand come Baoli, capace di coniugare economicità e qualità. Ci tengo a ribadire che l'intero progetto è stato curato, ideato e portato avanti da OM Carrelli Elevatori, ci facciamo quindi garanti presso i clienti sia della qualità dei prodotti che del livello di servizio. Una garanzia importantissima, perché la nostra parola conta, e la storia è lì a dimostrarlo”. ❧

© RIPRODUZIONE RISERVATA