

Meiller e Zorzi

# Insieme per vincere



**M**eiller, protagonista di primopiano del settore degli allestimenti e dei sistemi ribaltabili, ha sottoscritto un contratto di cooperazione con la ditta Zorzi Spa di Treviso, nome parimenti noto nell'ambito dei rimorchi e dei semi-rimorchi industriali. La società tedesca ha scelto di rafforzare la propria posizione sul territorio italiano avvicinando un partner affidabile e competente, da lungo tempo noto nel nostro Paese per la qualità.

La scelta è infatti ricaduta sulla ditta Zorzi proprio per la storia e la struttura che la

caratterizzano: nata nel 1864 è attiva dal 1918 nel contesto dei trasporti industriali, con una vasta gamma di prodotto e un'estesa rete di vendita e assistenza in tutta Italia.

Nello specifico la ditta Zorzi si occuperà sia della vendita e del montaggio dell'allestimento ribaltabile sia di offrire assistenza in tutto il territorio italiano.

Questa partnership, dopo la fondazione di Meiller Italia nel 2007, rappresenta per l'azienda bavarese un'altra importante pietra miliare per una copertura qualificata e capillare sul mercato italiano.

Due importanti player di mercato hanno dato vita ad una partnership sul territorio italiano, per crescere sul mercato e per rispondere a tutte le necessità dell'utenza

## Focus su Meiller

F.X. Meiller GmbH & Co KG è un'impresa di Monaco a conduzione familiare attiva da oltre 150 anni. Con circa 1500 collaboratori e collaboratrici fabbrica ribaltabili e semirimorchi ribaltabili, sistemi idraulici Meiller e porte per ascensori. Grazie alla stretta collaborazione con i produttori dei veicoli, la società sviluppa quasi contemporaneamente la propria gamma di prodotti, armonizzando così in maniera ottimale autotelaio e carrozzeria. La moderna tecnologia di trasferimento dati nel settore tecnico e logistico tra i produttori di autocarri e l'azienda consente tempi di reazione brevi e ci rende fornitori competenti di sistemi.



### Due domande a Marc Gelardini, Amministratore Delegato Meiller Italia

**Ing. Gelardini, come è nata l'esigenza della partnership con Zorzi?**

La nostra azienda desidera implementare la propria presenza in Italia e quindi ha scelto di dare vita a questa partnership con una società che disponesse di una gamma produttiva complementare alla nostra. Ma che soprattutto rispondesse ai rigidi dettami qualitativi, per il prodotto e per l'assistenza, che da sempre ci caratterizzano. E in Zorzi abbiamo trovato tutto questo. Vorremmo far diventare l'allestimento ribaltabile il nostro cavallo di battaglia sul mercato italiano e crediamo che questo accordo di mercato possa costituire un buon trampolino di lancio per farci apprezzare.

**Quali sono gli obiettivi che intendete raggiungere?**

Innanzitutto vorremmo farci conoscere meglio: offriamo un prodotto valido e riteniamo che il mercato, una



volta che ne avrà colto i vantaggi, non possa che accoglierlo positivamente. E il resto poi verrà da sé. Non è un momento particolarmente felice per l'economia mondiale, ma noi siamo fiduciosi e pensiamo che se un prodotto è buono, riesce comunque a ritagliarsi un suo spazio.

### Due domande a Davide Buosi, Direzione Commerciale Zorzi

**Ing. Buosi, perchè questo accordo con Meiller?**

Noi siamo storicamente forti nel settore del cava-cantiere per rimorchi e semi-rimorchi e desideravamo offrire ancora qualcosa di più ai nostri clienti, per fornire un servizio davvero a 360 gradi. Ecco quindi questo accordo per vendere e commercializzare gli allestimenti della Meiller, un segmento di





prodotto estremamente affine e complementare al nostro.

### E Meiller vi è sembrato il miglior partner possibile?

Decisamente sì, visto che entrambe le società hanno una lunga storia alle spalle (sono nate tutte e due nella seconda metà dell'800) e che si sono sempre contraddistinte per la professionalità. Inoltre sono interlocutori affidabili e i loro allestimenti ribaltabili sono davvero di ottimo livello. Cosa potevamo cercare di più?

## Focus su Zorzi

Zorzi nasce nel 1864, come produttore di trafilè per la produzione di pasta: la riconversione avviene dopo la prima guerra mondiale quando, utilizzando pezzi ricavati da autocarri residuati di guerra, nascono i primi rimorchi Zorzi. Dal 1918 la società si è ritagliata un ruolo di primaria importanza nel settore dei veicoli per il trasporto industriale, specializzandosi nella progettazione e vendita di rimorchi e semirimorchi e di veicoli industriali per trasporti speciali e eccezionali, fino a diventare protagonista di un mercato fortemente concorrenziale e sempre più attento ed esigente.