

Forse non tutti sanno che... 'butler' in inglese significa 'maggior-domo' ed è proprio dall'idea di trattare i pneumatici e le ruote con i guanti bianchi che nasce il nome dell'azienda di Rolo, in provincia di Reggio Emilia. Nel 1988 due manager provenienti da un'importante azienda del settore hanno infatti costituito la società per sviluppare uno smontagomme innovativo, in grado di annullare il rischio di danneggiare il cerchio in lega e di ridurre lo stress sul pneumatico, grazie a un nuovo sistema di stallonamento a rulli, realizzato con un utensile brevettato. Il progetto venne subito apprezzato e finanziato da una società tedesca del settore, con lo scopo di migliorare la qualità del lavoro sulle ruote, che in quegli anni stavano subendo importanti trasformazioni (ad esempio le lowprofile) e ciò ha permesso a Butler di affermarsi sin da subito sul mercato medio-alto, grazie alla capacità di soddisfare proprio quelle specifiche esigenze.



Nata con la vocazione della professionalità, Butler sta investendo sul mercato italiano, dove ha una nuova organizzazione commerciale e un incremento delle vendite del 30%

Nel corso dei primi 20 anni, l'azienda si è affermata a livello mondiale, portando sul mercato quello che definisce un nuovo approccio professionale, che ha cambiato il concetto di montaggio e smontaggio del pneumatico e che è stato poi adottato da tutte le aziende del settore. La svolta arriva nel 2006, quando Butler viene acquisita dal Gruppo Samiro, che voleva completare la gamma prodotti per la fornitura di attrezzature per la manutenzione dei pneumatici, nonché accrescere il know-how del gruppo, già affermato a livello mondiale e con una produzione totalmente italiana.

Il Gruppo Samiro crede molto in questo business e nel 2012 apre il nuovo stabilimento di Butler a Rolo (RE), con un investimento di oltre 16 milioni di euro. La nuova sede è ben visibile dall'autostrada del Brennero A22, una delle più trafficate d'Italia, e ha una superficie coperta di 16.000 metri quadrati, dei quali 12.000 destinati alla produzione e 3.000 agli uffici. Grazie alla nuova struttura è stato possibile anche allestire un training center di 1.000 metri quadrati, dove ogni mese vengono realizzati dei corsi di formazione, destinati alla rete vendita, ai distributori stranieri e agli utilizzatori finali, in collaborazione con le Case produttrici di pneumatici.



Giovanni Ferrari

Nel panorama italiano, Butler si identifica come una delle aziende in più rapida crescita, grazie al dinamismo, alla flessibilità e anche alla decisione strategica di puntare sul mercato

italiano. "Una delle ragioni per cui abbiamo deciso di investire sul mercato italiano è che vogliamo essere vicini all'utilizzatore finale del Paese dove, storicamente, c'è la maggior produzione mondiale di attrezzature per gommisti", spiega Giovanni Ferrari, direttore commerciale di Butler. "Oltre al fatto che l'Italia è un mercato importante ed è il Paese dove abbiamo sede e produciamo, crediamo che la collaborazione con i clienti italiani possa essere una vera e propria garanzia di qualità e di crescita nello sviluppo di nuovi prodotti, perché un prodotto, sviluppato in Italia e testato nel mercato Italiano, ha la garanzia di successo anche nel resto del mondo".

Un'azienda da 32 milioni di euro con un ritmo di crescita del 18%

I numeri confermano la riuscita di questa strategia: l'anno scorso il fatturato di Butler nel mercato italiano è infatti cresciuto del 30% circa, ad un ritmo addirittura superiore rispetto al già significativo incremento complessivo dell'azienda del 18%.

Il 90% del turn over di Butler viene comunque generato all'estero. Gli altri mercati che hanno performato bene negli ultimi trimestri, oltre all'Italia, sono principalmente quelli dell'Europa occidentale e America. Gli smontagomme di fascia medio alta rimangono il core business e la fonte di maggior fatturato dell'azienda, ma anche il resto della gamma, con equilibratrici, assetto ruote, sollevamento ed accessori di gonfiaggio dei pneumatici, è in crescita costante.



Paolo Faccio

"E adesso puntiamo al mercato italiano"

L'azienda reggiana, nonostante la crisi economica e un mercato ancora in cauta ripresa, cresce a ritmi in netta controtendenza. "Questa crescita significativa della nostra azienda in generale, ma soprattutto nel mercato italiano, - spiega Ferrari - è frutto sì di una piccola ripresa che si è vista agli inizi dell'anno scorso, ma è soprattutto frutto di una riorganizzazione della divisione Italia, iniziata nel 2014, sia a livello interno che esterno. Internamente abbiamo rafforzato la struttura commerciale, con l'inserimento di Paolo Faccio, direttore vendite Italia. Esternamente, invece, abbiamo migliorato la rete vendita, ampliando la copertura territoriale, ma soprattutto elevando il livello di conoscenza e competenza sui prodotti.

Per raggiungere questo obiettivo è stato anche messo a disposizione della rete un furgone dimostrativo, che consente di mostrare i prodotti più performanti direttamente all'utilizzatore finale. E' infatti estremamente importante, secondo noi, che il cliente finale,

prima di scegliere e acquistare una macchina per la propria officina - soprattutto quando si tratta di macchine di alta gamma- abbia l'opportunità di vederla e toccarla con mano”.

Nuovi prodotti e anticipazioni 2016

A fine 2015, in occasione della fiera parigina dell'aftermarket Equip Auto, Butler ha presentato il **nuovo smontagomme Navigator 73.17 Extreme** per ruote pala, movimento terra e autocarro. Lo smontagomme OTR è già disponibile sul mercato da gennaio di quest'anno e l'azienda conta di crescere anche in questo segmento.

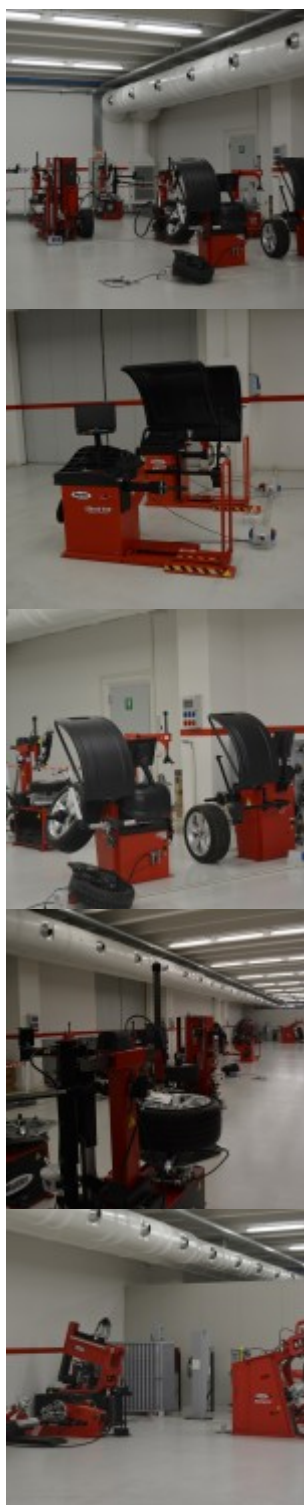


Il nuovo smontagomme Navigator 73.17 per ruote pala, movimento terra ed autocarro vanta contenuti tecnici di spessore, sviluppati per facilitare le operazioni di lavoro sulle ruote più pesanti. Lo smontagomme gigante arriva fino a 60" di diametro cerchio e 2.700 mm di diametro ruota, 1.750 mm di larghezza e 3.000 kg di peso ruota, con una capacità operativa di quasi 1 metro sul punto più esterno. Navigator 73.17 fornisce una doppia velocità di lavoro, e l'automazione totale dei movimenti di spostamento, rotazione e sollevamento dell'utensile. Può trattare cerchi da 11" a 60" e ruote di diametro fino a 2.700 mm.

Ma ci saranno anche altre novità quest'anno, perché, dice Ferrari, “la nostra filosofia, fin dagli inizi, si basa sull'innovazione”. Butler sta dunque lavorando ad alcuni nuovi progetti, che verranno presentati a Reifen Essen e ad Automechanika Francoforte. “A maggio (Reifen) lanceremo **un'evoluzione dello smontagomme vettura alto di gamma Aikido**”, anticipa Ferrari. “E' una macchina storica, conosciuta nel mondo e questa evoluzione la renderà ancora più automatica, veloce e compatta”.

Il canale di vendita prioritario di Butler rimane il gommista specializzato, ma anche i concessionari e le officine indipendenti stanno diventando dei clienti appetibili. “Il mercato è cambiato e sta continuando a cambiare - dice Ferrari - la distribuzione del pneumatico è molto più frammentata e anche noi dobbiamo adeguarci. Proprio per avere una leva in più con questi nuovi clienti, negli ultimi due anni abbiamo collaborato con importanti Case automobilistiche per ottenere il loro riconoscimento”.

Prodotti, rete vendita, formazione. Questo è il mix su cui investe costantemente Butler e che le ha consentito di affermarsi sul mercato. “Quest'anno il target di Butler è quello di proseguire in questa crescita e di consolidare i risultati ottenuti, obiettivo che crediamo raggiungibile”, conclude Ferrari.





- Per consultare la pagina smontagomme con tutta l'offerta del settore clicca qui:
["pagina SMONTAGOMME"](#)



© riproduzione riservata
pubblicato il 3 / 05 / 2016