

Nel settore dei TPMS, in crescita a livello globale grazie al sostegno delle legislazioni, Bartec rivendica una quota di mercato di oltre l'80% delle installazioni negli stabilimenti di produzione in Europa e Nord America. Queste cifre sono confermate anche nell'aftermarket, con 95.000 dispositivi TPMS venduti in Nord America - dove Bartec equipaggia 96 delle 100 più grandi catene di vendita al dettaglio di pneumatici - e 28.000 in Europa. L'azienda fornisce strumenti OEM a marchi come Mercedes, Ford e Volkswagen, mentre produce dispositivi per Snap On (TPMS2), Mac Tools (TPR), Schrader (Exp'Air e Activ'air), e Bosch (TPA200). Anche i centri tecnici della società, che oggi impiega 120 persone, stanno crescendo: due sedi nel Regno Unito, una negli Stati Uniti e una in Germania. E anche i dati finanziari di Bartec sono in crescita: un fatturato di oltre 12 milioni di sterline, in aumento anno su anno del 77%.

Tutto questo dimostra chiaramente il successo di un'azienda ancora a conduzione familiare, che quest'anno compie i 25 anni di età. Ma nonostante la tranquillità che i numeri potrebbero garantire, l'amministratore delegato Colin Webb non dorme sugli allori. La "forte concorrenza" dei mercati asiatici si sta intensificando e Bartec ha in programma nuovi sviluppi: formazione, supporto sul campo e tecnico. Tutte attività che, secondo Webb, aiutano a "differenziarsi" dai concorrenti. La società sta ora portando sul mercato una gamma completa di prodotti aftermarket in Europa, replicando l'approccio che ha garantito il successo negli Stati Uniti.

La gamma aftermarket di Bartec comprende quattro prodotti: il TPMS Pad, usato per programmare i sensori in combinazione con il software Bartec, il TPMS Desktop, tramite una connessione USB, lo strumento Bluetooth TAP100, che rileva la profondità del battistrada e la pressione, lo strumento diagnostico portatile TECH300 e il fiore all'occhiello dell'azienda, il famoso TECH500, strumento diagnostico e programmatore dei sensori.

Il software TPMS della società - il già citato TPMS Desktop - è compatibile con tutti i dispositivi del marchio, ed offre rapporti completi memorizzati per veicolo e recuperabili utilizzando il numero di registrazione o quello di targa. Sono naturalmente disponibili un database di veicoli, la procedura di riapprendimento, i codici dei pezzi e i valori di coppia. Oltre alla copertura dei modelli OE, i sensori aftermarket coperti dai dispositivi sono l'Alligator Sens.it, l'EZ-Sensor di Schrader, l'Huf IntelliSens, gli Hamaton EU-Pro e T-Pro e i Cub Uni-sensore e i-Sensor. Il dispositivo può essere caricato tramite una stazione di ricarica o il pad di ricarica ad induzione, mentre una stampante mobile consente ai tecnici di presentare copie dei lavori svolto o dello stato del mezzo ai clienti.

L'espansione dopo le ultime acquisizioni

Dopo le importanti acquisizioni del 2016, la società prevede di offrire una gamma di prodotti per altre applicazioni automotive. Bartec ha acquistato SP Diagnostics, i cui strumenti si occupano di testare le batterie, i freni e altro ancora. Nel monitoraggio delle emissioni, un segmento il cui interesse è cresciuto tra gli automobilisti e i legislatori negli ultimi anni e che quasi certamente continuerà con questo trend, Bartec ora è proprietaria di Protea Ltd. Anche la gamma di prodotti Revive per la pulizia aftermarket del motore rientra sotto l'ombrelllo di Bartec. La società prevede di sviluppare nuovi prodotti in seguito a tali acquisti e, in aggiunta a queste ovvie sinergie, Bartec aumenterà anche le sue attività di formazione e di supporto oltre a continuare lo sviluppo della gamma di prodotti e software per gli stabilimenti.

Tornando ai TPMS, Bartec crede che il business in Europa continuerà a crescere, sulla base delle precedenti esperienze in Nord America. Al di là dell'Atlantico, infatti, il settore è letteralmente esploso dopo l'introduzione del montaggio obbligatorio dei sensori, avvenuto anche in Europa nel novembre 2014. E l'apertura della sede a Wolfersheim, nei pressi di Francoforte, non è un avvenimento casuale: da una parte previene la possibilità che la possibile Brexit scompagini gli equilibri, dall'altra permette alla società di avere una base da cui partire per fornire formazione professionale e supporto ai clienti in Germania, Austria e Svizzera e anche in altri paesi europei.

© riproduzione riservata
pubblicato il 13 / 03 / 2017