

Alla base del trend dell'azienda la spinta incessante della ricerca e sviluppo, per cui il gruppo Samiro investe almeno sei milioni di euro ogni anno, e Butler è la società contraddistinta dai budget più cospicui tra tutte.

PIU' FORTE DELLA CRISI, BUTLER ACCELERERA INVESTENDO



Inaugurato lo scorso anno, il nuovo stabilimento di Rolo (provincia di Reggio Emilia) si estende su 12 mila mq., 4 mila in più del vecchio sito di Rio Saliceto: 13 milioni di euro l'investimento richiesto per la sua costruzione.

La forza del gruppo Samiro, che alimenta gli investimenti in R&D nonché l'internazionalizzazione dell'azienda di Rolo, è alla base della crescita che il management punta a consolidare grazie a novità di prodotto, all'adattamento dei modelli ai diversi mercati di sbocco e a una rinnovata attenzione al post vendita

MINO DE RIGO



IL 2013 NON È UN ANNO che induca a festeggiare, ma se ricorre il 25° anniversario e si gode dell'abbrivio di due stagioni di crescita consecutiva, le motivazioni non mancano. Tanto più se il viatico è corroborato da piani d'investimento impermeabili alla congiuntura, sui quali poggia una salva di prodotti tutti nuovi. Ed ecco la grande convention celebrativa organizzata alla vigilia della recente rassegna Autopromotec, che ha permesso a Butler, società di Rolo (Re) attiva nel settore del garage equipment, di riunire per la prima volta al completo i partner commerciali distribuiti nei cinque continenti. "Abbiamo registrato - conferma Giovanni Ferrari, direttore vendite dell'azienda reggiana - una presenza del network mai così ampia nella storia di Butler: 130 operatori in arrivo da 70 paesi, lieti di potersi confrontare l'un l'altro e di condividere le reciproche esperienze. Ed è stata anche l'occasione per constatare quanto l'azienda sia cresciuta". Dal 2006 parte del gruppo Samiro (cui fanno capo anche Ravaglioli, Sirio e Space), Butler appare pienamente integrata nel quadro di una strategia corale dalle precise direttrici. "Innovazione, innanzitutto, - sottolinea Ferrari - cosa che corrisponde al nostro Dna".

Ricerca e sviluppo, volano primario

L'azienda reggiana, fondata nel 1988, ha basato le proprie fortune sul lancio di uno smontagomme totalmente inedito, "rivoluzionario per allora, tanto da contribuire a cambiare lo scenario del settore: primo modello espressamente concepito per i cerchi in lega, l'Aidraulic introduceva il sistema di bloccaggio a tulipano e lo stallonamento a rulli. L'attività di ricerca e sviluppo non si è mai fermata", nemmeno nel periodo più critico alla vigilia

dell'ingresso nel gruppo Samiro, quando i nuovi progetti dovevano restare nel cassetto perché non supportati dai necessari investimenti. "Dopo l'acquisizione - sottolinea Silvano Santi, presidente della holding Samiro - abbiamo investito molto sul rinnovo e sull'ampliamento della gamma; e poi, soprattutto, Butler ha potuto godere della struttura di gruppo e delle economie di scala che le hanno permesso di produrre a costi competitivi. Tant'è vero che l'esemplare di pre serie dello smontagomme Aikido, eredità della precedente gestione, costava il 40% in più del modello commercializzato in seguito. Oggi, peraltro, Butler può vantare un giro d'affari superiore a quanto sviluppava nel 2006". Merito sia di un ventaglio d'offerta mai così esteso, pure con l'integrazione delle linee di prodotto delle altre aziende del gruppo, sia dell'aver rivisto il posizionamento affrancandolo da una nicchia eccessivamente elitaria. "Di fatto - afferma Ferrari - la ragione principale della crescita di questi ultimi anni, a dispetto della congiuntura europea, sta da un lato nel presidio di nuovi mercati, in parallelo con il potenziamento della rete commerciale internazionale, e dall'altro nell'incremento delle vendite dei prodotti di fascia media, pur restando iscritta ai modelli al top della gamma la maggior parte del fatturato".

Nuovi mercati e più forza commerciale

"Si tratta del segmento dove siamo entrati di recente, ampliando il target con novità che hanno avuto un ottimo riscontro, a partire dagli smontagomme tradizionali a piatto". Alla base del trend dell'azienda, dunque, la spinta incessante al volano dell'R&D: "Il gruppo investe almeno sei milioni di euro ogni anno in ricerca e sviluppo e Butler è la socie-

tà contraddistinta dai budget più cospicui tra tutte". Grazie a una consolidata vocazione all'export, Butler ricava circa l'85% del proprio fatturato dal venduto oltre confine. "Stiamo continuando - dice Ferrari - a espandere il raggio d'azione, dopo aver potenziato i canali distributivi sia in America Latina, sia in Oriente". Un ampliamento ben supportato dalle sinergie societarie, se è vero che Ravaglioli può contare su una presenza internazionale che abbraccia 140 paesi, volutamente affidata a distributori locali. "Quest'anno - prosegue il manager di Butler - dopo che nel biennio passato abbiamo messo a segno una crescita del giro d'affari prossima al 30%, puntiamo a consolidare le posizioni. Se la ripresa dovesse confermarsi anche in Europa, nel 2014 potremmo riprendere il cammino di sviluppo con un progresso atteso tra il 7 e il 10 per cento". A completare il piano strategico dell'azienda, nel solco delle politiche comuni al gruppo, vanno aggiunti almeno altri due fattori chiave: "Puntiamo molto - spiega Santi - sul servizio post vendita, dall'assistenza al cliente alla logistica dei ricambi, che abbiamo notevolmente potenziato. La consegna dei pezzi in garanzia avviene sempre entro 48 ore. Sul versante delle attività di fabbrica, invece, in parallelo allo sviluppo dei nuovi prodotti procede l'opera di adattamento dei diversi modelli di smontagomme alle esigenze degli specifici mercati di destinazione".

Inediti sulla rampa di lancio

"Possiamo permettercelo grazie alla flessibilità che ci caratterizza, e che fa il paio con il dinamismo connesso all'innovare". Novità a getto continuo, insomma, grazie alle quali rimarcare la distanza rispetto ai concorrenti. "L'obiettivo - aggiunge il direttore vendite

dell'azienda reggiana - è restare davanti agli altri player nel mercato globale. La linea degli smontagomme, che oggi vede al vertice i recentissimi Concert e Capture, corrisponde allo zoccolo duro di una gamma d'offerta in cui la tecnologia e la qualità costruttiva costituiscono altrettanti plus. Del resto Butler è impegnata a tener fede al parallelo automobilistico che la vede come la Ferrari degli smontagomme". Nel medesimo segmento di prodotto Butler ha appena lanciato l'ultima versione dell'Airdraulic, siglato LL, e il Kendo 30S, evoluzione dell'omonimo modello →



Novità recentissima tra gli smontagomme col marchio del cravattino, Kendo 30S è l'evoluzione del modello senza leva di fascia medio-alta che risulta tra i più venduti in Europa: incorpora un nuovo sistema a sensori sui rulli che segue la sagome del cerchio per facilitare l'estrazione dei talloni.

PIU' FORTE DELLA CRISI, BUTLER ACCELERA INVESTENDO

Silvano Santi è il presidente del gruppo Samiro che ha acquisito nel 2006 la società Butler, specializzata nella produzione di smontagomme; alla holding fanno capo anche le aziende Ravaglioli, Sirio e Space.



LE AUTOATTREZZATURE COL CRAVATTINO ALLA BOA DEI 25 ANNI

L'anniversario è di quelli importanti: un quarto di secolo che disegna una parabola evolutiva puntata verso l'alto, a confermare il viatico della società emiliana Butler, l'inconfondibile marchio col cravattino, e la direttrice di qui a venire. Un lungo vissuto da azienda legata a doppio filo al prodotto d'origine, l'innovativo smontagomme Airdraulic che segnerà a lungo le sorti aziendali, prima dell'acquisizione, nel 2006, per mano del gruppo Samiro, proprio quando il ciclo sembrava avvicinarsi pericolosamente alla conclusione. "Un'opportuna iniezione di investimenti - dice il presidente Silvano Santi - e Butler, che era comunque una società sana, poteva riprendere il percorso di crescita". Alimentato, in virtù dell'osmosi con le altre società del gruppo, da una gamma finalmente estesa oltre gli smontagomme, con equilibratrici, ponti sollevatori, assetti e linee revisione. E assecondato razionalizzando i processi, rivedendo l'organico e investendo prima sulla rete commerciale e poi sulla struttura. L'anno scorso, l'inaugurazione del nuovo stabilimento di Rolo, costato 13 milioni, ben più moderno e di 4 mila mq più grande del vecchio sito di Rio Saliceto. Al suo interno, ampio spazio per un attrezzato training center, dedicato ai corsi di formazione settimanali cui partecipano almeno una volta l'anno tutti i distributori dell'azienda. "Oggi Butler occupa poco meno di 90 addetti e sviluppa un giro d'affari prossimo ai 25 milioni. Presentando margini operativi lordi fra i più elevati tra le società del gruppo".

"che rappresenta da tempo una delle macchine più vendute in Europa. Oggi sta crescendo anche il contributo delle altre linee a catalogo, innanzitutto i sistemi per l'assetto, e, a ruota, la famiglia delle equilibratrici".

Proprio qui si inserisce la principale novità che sarà lanciata da Butler a ottobre, nel corso della rassegna parigina Equip Auto. "Si tratta - puntualizza Ferrari - di una gamma di equilibratrici completamente inedi-

ta, che si colloca nel segmento medio ma il cui modello di punta si posiziona nella fascia più alta". La crescita attesa da Butler per il prossimo anno può così far leva su un ulteriore cardine strategico. ■