

BUTLER

Arriva lo smontagomme salvaspazio

CON NAVIGATOR 26HW L'AZIENDA EMILIANA, PLAYER GLOBALE NEL SETTORE DELLE ATTREZZATURE PER PNEUMATICI, SI RIVOLGE ANCHE AL MONDO DELLE FLOTTE, CHE NEGLI ANNI DELLA CRISI ECONOMICA IN MOLTI CASI SI SONO RIORGANIZZATE PER ESEGUIRE "IN HOUSE" LA MANUTENZIONE DELLE GOMME, CHE ACQUISTANO DIRETTAMENTE DAI PRODUTTORI. ORGOGLIOSAMENTE PRODUTTORE ITALIANO AL CENTO PER CENTO, OGGI BUTLER RACCOGLIE I FRUTTI DI ANNI D'INVESTIMENTO IN RICERCA E SVILUPPO.

MAX CAMPANELLA
ROLO

La lunga crisi economica che stiamo per lasciarci alle spalle ha spesso generato nelle aziende un profondo ripensamento sull'efficienza delle proprie strutture ed organizzazioni interne ed esterne. Uno scenario che ha contribuito al forte cambiamento, tuttora in atto, nell'economia delle aziende stesse: le flotte dimensionate, ad esempio, si sono negli anni attrezzate per essere autonome, dipendere meno dall'esterno anche in termini di manutenzione dei veicoli. Anche l'acquisto degli pneumatici sta subendo una trasformazione: le grosse flotte non escludono partnership con i produttori di pneumatici, per l'acquisto diretto. Come conseguenza, le aziende si strutturano per la suc-



Giovanni Ferrari, Sales Director in **Butler** dal 2010.

cessiva manutenzione. Butler, azienda fondata nel 1988 a Rolo, in posizione

strategica tra Emilia e Veneto, si pone come riferimento nelle attrezzature per pneumatici.

ci. Con quattro sedi distribuite sul territorio italiano, tra cui spicca il sito di Rolo (12mila mq coperti su una superficie totale di 26mila mq e 1000 dedicati al reparto prototipi), inaugurato nel 2012, Butler (che in inglese si traduce come "maggiordomo") tratta pneumatici e cerchioni "con i guanti bianchi", puntando a un servizio di qualità nella fornitura di attrezzature a 360 gradi: smontagomme, equilibratrici, assetti, ponti sollevatori, accessori di gonfiaggio pneumatici, ecc. Tutto materiale che, sempre di più, oltre che dalle società specializzate in assistenza e dalle Concessionarie che si occupano di post-vendita, viene richiesto da aziende che decidono di occuparsi della manutenzione "in house".

Rilevata nel 2006 dal Gruppo Samiro, oggi Butler è

un'azienda con oltre 100 dipendenti (su circa 700 del Gruppo Samiro) e un fatturato relativo al 2015 di circa 32 milioni di euro (sugli oltre 140 del Gruppo Samiro), con un incremento del 18 per cento rispetto al 2014 e un target per l'anno in corso di continua crescita, che viaggia di pari passo con investimenti su prodotti e risorse umane. Un successo che trova riscontro sul mercato non solo degli utilizzatori: Butler vanta oggi omologazioni con i principali produttori di pneumatici Europei e Oltreoceano. "Il nostro punto di forza - spiega Giovanni Ferrari, 44 anni, Sales Director, in Butler dal 2010 - è l'innovazione: sin dalle sue origini Butler investe fortemente in ricerca e sviluppo e oggi disponiamo di tecnologie avanzate e brevetti di nostra proprietà a livello globale.

Negli ultimi anni Butler ha investito molto nelle attrezzature dedicate al mondo dei veicoli industriali, ai quali propone oggi una delle gamme più ampie di smontagomme, con prodotti che soddisfano le specifiche esigenze di ogni fascia di veicoli, in termini di performance e prezzo. Dalla Thailandia al Giappone, i prodotti Butler portano nel mondo un marchio di qualità, di produzione rigorosamente italiana al cento per cento".

Tra le proposte più recenti nella gamma Navigator 26HW è uno smontagomme truck dalle dimensioni ridotte e con un sistema di utilizzo ergonomico. "Si tratta - prosegue Giovanni Ferrari - di un prodotto molto apprezzato ovunque in Europa, sia per il rapporto qualità-prezzo decisamente competitivo, sia per gli ingombri ridotti. Proprio per questa caratteristica "salvaspazio" e per l'esecuzione del lavoro in verticale è un'attrezzatura adatta alle flotte. Nel 2015 abbiamo lanciato una versione che può essere montata sui van per effettuare servizio da officina mobile". È con prodotti come questo che Butler è riuscita a resistere bene alla crisi e oggi, orgogliosamente, si presenta sul mercato come produttore italiano nonché player globale. Obiettivo per il 2016? "Mantenere la nostra quota di mercato in Europa Occidentale - risponde Giovanni Ferrari - e crescere laddove Butler non è ancora leader, puntando sui nostri cavalli di battaglia: prodotto di qualità, soddisfazione del cliente e una Rete di distributori altamente qualificata e competente, grazie a un percorso di formazione continua che garantiamo, con corsi di aggiornamento sui prodotti. Perché per Butler il servizio è fondamentale per consolidare la crescita".