

Dall'inizio di quest'anno, Alessandro Pezzali ha lasciato Rema Tip Top Italia per entrare in BRB United, dove BRB sta per i tre marchi Blitz, Rotary e Butler. Il gruppo è composto da una serie di società, italiane ed estere, che fanno capo a Dover Corporation, un produttore globale diversificato con un fatturato annuo di circa 7 miliardi di dollari.

I brand sono storici e si differenziano tra loro per prodotti e destinazioni d'uso. Rotary è lo specialista della tecnologia per il sollevamento auto, Blitz è noto per il sollevamento truck e Butler produce macchine top di gamma per il cambio dei pneumatici (smontagomme, equilibratrici, assetti ruote e altri prodotti). Alla fine dell'anno scorso, ad Automechanika, BlitzRotary è anche stato riconosciuto come miglior marchio di ponti sollevatori dai lettori della rivista tedesca PROFI Werkstatt.



"Sono stato chiamato a gestire nel mercato italiano questo progetto che unisce e sfrutta le sinergie dei tre marchi per promuovere la crescita degli stessi, evitando conflitti con altre aziende o brand del gruppo stesso", spiega

Alessandro Pezzali, che è direttore vendite per l'Italia di BRB e Butler.

L'obiettivo è di posizionarsi nel mercato Italiano con prodotti dedicati per canale specifici, ad esempio il brand Rotary alle auto concessionarie e il brand Butler alle officine dei gommisti. Butler è un prodotto destinato soprattutto al gommista, mentre Blitz e Rotary sono prodotti per le concessionarie, visto che nascono già con le diverse omologazioni delle Case automobilistiche.

"In Italia stiamo cercando dei distributori a cui dare delle esclusive di zona, per evitare la problematica che da sempre affligge il nostro mercato, dove tutti hanno tutto", dice Pezzali. "Per Rotary abbiamo già identificato alcuni partner per la distribuzione, soprattutto nel nord Italia, ma siamo ancora alla ricerca di altre realtà motivate a collaborare soprattutto nel centro e sud. Rotary è un marchio di prestigio con un alto potenziale di crescita, un prodotto premium, che costa un po' di più, ma gode delle omologazioni dei costruttori tedeschi e

soprattutto l'esclusiva è protetta e per ben organizzare le vendite e offrire un eccellente servizio al cliente".

Nel progetto di distribuzione, l'azienda prevede anche una formazione specifica ai partner che verranno individuati e ai loro centri di assistenza.

"Il progetto è molto interessante, c'è ancora molto da fare e dobbiamo ancora individuare dei distributori, ma l'azienda vuole investire e a breve presenteremo molte novità", conclude Pezzali.

