

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 svolti 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'ombrello 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.