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.