

Una storia lunga settant'anni

Nel 2026 Bottaro, azienda milanese produttrice del filo di ferro per l'edilizia, raggiungerà un traguardo importante. Con il Ceo della società di famiglia ripercorriamo le tappe di un'attività di successo basata sulla qualità del prodotto. Obiettivi futuri: maggior presenza sul mercato delle costruzioni e grande attenzione alle condizioni di lavoro degli operatori

Con il prossimo anno saranno settanta le candeline da spegnere per il marchio Bottaro, l'azienda di Novate Milanese fondata da Mario Bottaro che produce, tra le diverse altre cose, il filo di ferro per l'edilizia.

In questi sette decenni l'azienda, che ha aperto i battenti nel 1956 a Cormano, centro a nord di Milano, da familiare qual era è cresciuta e oggi dà lavoro a 80 persone ed esporta i propri prodotti sui mercati europei e internazionali.

Per anni Bottaro ha prodotto e venduto chiodi, poi la società è cresciuta ampliando l'offerta con il filo lucido, che veniva impiegato per realizzare raggi di biciclette, paralumi e ombrelli, prodotti molto ricercati nel secondo Dopoguerra. È invece del 1970 la produzione del filo di ferro per fornire il settore cartario alle prese con l'avvento delle presse per l'imballaggio della carta.

È sempre di quegli anni l'ingresso dell'azienda nel settore delle costruzioni, prima con la produzione e la fornitura di chiodi, poi con il filo di ferro cotto nero per legare le reti elettrosaldate e le armature in ferro delle strutture di cemento armato.

Edilizia a parte, l'azienda di Novate Milanese è conosciuta soprattutto nei settori del recycling, della zincatura a caldo e in quello dell'edilizia.

Della storia, ma soprattutto dell'attualità dell'azienda milanese ne parliamo con Alberto Bottaro, presidente della società, nel cui board siede anche il fratello Marco.

A lui abbiamo chiesto, per prima cosa, quale sia stata l'evoluzione, nel tempo, della produzione.

«Per anni l'azienda si è specializzata nella produzione di rotoli commerciali di filo di ferro da 25 chilogrammi o tagliato a misura per ottimizzare l'impiego, evitarne il consumo e migliorare di conseguenza il trasporto dei materiali.



Poi sono arrivate le bobinette, un prodotto specializzato, impiegato e apprezzato in particolare dagli operatori che per molte ore al giorno devono legare le armature in ferro delle strutture, molto spesso in quota. Si tratta di un articolo utilizzato dalle imprese edili, in particolare la bobina da 330 grammi a uno, due o tre fili. Per le sue caratteristiche il nostro prodotto consente all'operatore di lavorare anche in quota con un prodotto leggero, di qualità e che garantisce sicurezza sul lavoro».

E se manca la qualità, si rischia, nel momento di sollecitazione massima, la rottura del filo, con il risultato di aver sprecato tempo, materiale e aumentato i rischi per l'operatore...

«Esatto. Trasportare bobinette pesanti alla lunga può determinare problemi alle condizioni di salute dei lavoratori. L'operatore deve invece poter lavorare con materiali leggeri, poco ingombranti e non dover sopportare lavori usuranti. La sicurezza e la tutela della salute in cantiere è ancora un tema negletto nelle costruzioni. I nostri prodotti si caratterizzano invece per leggerezza, resistenza, portabilità e semplicità di utilizzo».

Oltre alle bobinette, sono presenti nella gamma Bottaro matassoni e barre di filo cotto nero e di filo zincato e altri prodotti per l'edilizia

Da quando avete iniziato a rifornire le imprese delle costruzioni?

«A partire dagli anni Settanta abbiamo iniziato la produzione del filo cotto nero nel formato del rotolo, un prodotto che ancora oggi, in quanto più economico, viene utilizzato in alcune parti del mondo, e nell'altro formato, quello delle barre, impiegato in alcune situazioni particolari dove serve legare il ferro tagliato a misura. La produzione delle bobinette risale invece a vent'anni fa circa, da quando abbiamo acquisito un'azienda specializzata in Valtellina, che già le produceva: in questo modo abbiamo aumentato la nostra capacità produttiva destinata alle costruzioni. Dopodiché abbiamo mutato radicalmente il processo produttivo con lo scopo di verificare di continuo la qualità del prodotto finale. Mi riferisco in particolare alle modalità di avvolgimento del rotolo della bobina. Il controllo delle macchine ci garantisce al 100% la qualità».

Avete quindi investito nell'innovazione tecnologica di processo e di prodotto...

«Certamente, abbiamo modificato il nostro parco macchine per garantire al prodotto quel valore aggiunto in più rispetto a ciò che offrivano i nostri concorrenti, che spesso utilizzano prodotti realizzati fuori dal territorio nazionale, con prodotti similari al nostro, ma con caratteristiche qualitative differenti. Ciò che viene prodotto dai nostri stabilimenti ha anche un valore ambientale: il lubrificante che utilizziamo infatti ha caratteristiche compatibili con l'ambiente, non è tossico e non produce effetti se inalato».

Chi sono i vostri clienti?

«Le imprese di costruzioni che acquistano direttamente in fabbrica, i rivenditori e i distributori di materiali edili. Sul mercato, per motivi di costo, capita spesso veder circolare prodotti privi di riconoscibilità. Il nostro invece è brandizzato e ciò garantisce maggiormente la catena produttiva e gli utilizzatori finali. Per quanto riguarda le imprese, quelle che serviamo sono di medie dimensioni. Il messaggio che vogliamo trasmettere attraverso i nostri prodotti intende dialoga-



protagonisti

PRODUTTORI | BOTTARO

re direttamente con l'utente finale, l'impresa di costruzioni. È l'impresa che deve sempre più diventare il nostro interlocutore principale».

Che azione svolgete nei confronti della rivendita?

«Con il mondo della rivendita rimane un problema aperto. Noi siamo per la riconoscibilità dei nostri prodotti, perché un prodotto riconoscibile mette tutti quanti di fronte alle proprie responsabilità. Da qui nasce il nostro sforzo comunicativo teso a far comprendere la qualità della nostra produzione. Siamo certificati secondo le norme Iso 9000 ormai da un quarto di secolo. Ogni anno la nostra filiera produttiva è soggetta a controlli di certificazione e questo ci garantisce sotto ogni aspetto».

In cosa si distingue la vostra produzione?

«Ad esempio nella produzione delle bobinette. Noi trafiliamo il prodotto, diversi altri produttori non detengono il controllo della filiera. Noi invece acquistiamo la vergella e la scegliamo secondo il mercato di riferimento e il tipo di prodotto che serve produrre. Per l'edilizia scegliamo determinate qualità di

Il messaggio che vogliamo trasmettere attraverso i nostri prodotti intende dialogare direttamente con l'utente finale, l'impresa di costruzioni. È l'impresa che deve sempre più diventare il nostro interlocutore principale

Alberto Bottaro



vergella, cosa questa che consente di conoscere dove il prodotto andrà impiegato. Non solo, ma per le costruzioni sappiamo anche, grazie alla lunga esperienza maturata, il tipo di prodotto in relazione al diverso impiego in cantiere».

Qual è oggi il peso del vostro export?

«Da anni esportiamo il filo di ferro



per edilizia su mercati esteri come quello svizzero e francese.

Vogliamo poterlo fare maggiormente e questo è uno degli obiettivi aziendali che abbiamo per i prossimi anni.

Anche qui, come molti altri operatori industriali, soffriamo la concorrenza dei Paesi asiatici, che non sempre si caratterizza per la qualità della produzione e gli standard di sicurezza del prodotto».

E in Italia dove sono diretti i vostri prodotti, in quali aree del Paese?

«Per quanto riguarda i prodotti

destinati all'edilizia, lavoriamo soprattutto nel Centro Nord Italia».

In cosa si traduce la vostra attenzione alla scelta della materia prima e al tipo di trattamento?

«Le differenti caratteristiche meccaniche, dovute al particolare trattamento termico e all'impiego di vergelle certamente più care ma più resistenti, si traducono in maggiore resistenza e morbidezza del filo. Per la cottura non utilizziamo i forni standard presenti sul mercato, ma quelli realizzati direttamente da noi. Il nostro insomma è un prodotto unico».

Quali azioni di marketing state svolgendo per ampliare il parco clienti?

«Abbiamo deciso di rendere visibili e riconoscibili dagli operatori di cantiere i nostri prodotti inserendo nei bancali di fornitura dei semplici talloncini cartacei che riportano il nome dell'azienda, le caratteristiche del prodotto e le modalità di impiego.

Devo dire che questa semplice operazione di marketing sta funzionando. Oltre a ciò, investiamo da ormai molti anni nella comunicazione digitale multicanale».

Per concludere, quali sono gli obiettivi strategici dei prossimi anni?

«Cominciamo col dire che siamo giunti a un format soddisfacente. Ci piacerebbe non solo farci conoscere, attraverso i media di settore, sul mercato italiano delle costruzioni, ma anche esportare la conoscenza del nostro prodotto all'estero e far comprendere che il mercato italiano dell'edilizia è di qualità, sia come design sia per la sicurezza intrinseca dei prodotti.

La sicurezza si ottiene anche attraverso l'impiego di materiali sicuri, non pericolosi e non inquinanti».

XREVERX®

PORTA FILOMURO REVERSIBILE

SEMPRE DISPONIBILE
IN MAGAZZINO

È diverso non c'è verso!



XREVERX È LA PORTA BATTENTE FILO MURO che ti permette di scegliere il verso di apertura direttamente in fase di installazione e ti garantisce massima tenuta e durevolezza nel tempo.

SCOPRI DI PIÙ

ORA DISPONIBILE ANCHE CON ALTEZZA 2400 mm



Ermetika®
PORTE SCORREVOLI E FILO MURO