

SPECIALE

di Alessandro Vespa

BRAGLIA: WHEN ACCESSORIES ARE FUNDAMENTAL

by Alessandro Vespa

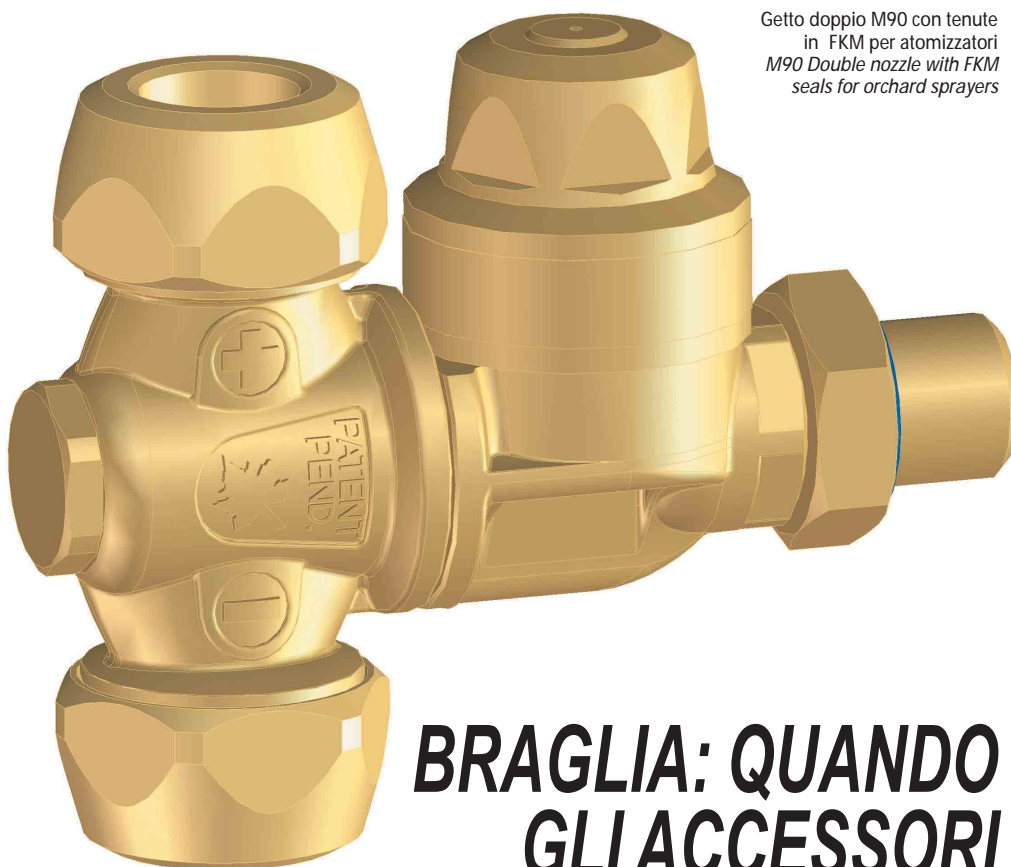
Any complicated machine requires a large number of components. Often out of the limelight, component makers are often the real heart of industrial manufacture by supplying reliable products with a high technological content. At Masone, just outside Reggio Emilia, Luca and Stefano Braglia, in charge of the company's marketing department, gave a glimpse of this heart of the matter.

Where did Braglia come from and what does it mean to work in an industrial 'district' like Reggio Emilia's?

The company was founded in the 1950s when Amilcare Braglia and his wife, Oriele Maria Gherardi, decided to apply their experience and business flair to making agricultural accessories. Since then, the company has always been family run and, with us, we are now at the third generation. Since it was created, Braglia has always produced accessories and, during the years, we have always maintained this choice. Working in this industrial 'district' has certainly been extremely important since it gives us a network of specialised sub-suppliers among the most qualified in the world.

What's your product range?

Difficult to sum up in a few words. The general catalogue is divided into three large families. The first covers spraying lances for which we offer one of the most complete catalogues in the world, from a minimum of 4 bar to a maximum of 250 bar in operating pressure. In some case such as the Turbo 400, we also designed the model joining a fine micronisation of the sprayed chemical and a control with which the operator can adjust the spraying angle with a single hand. The second aimed primarily at manufacturers lists products for sprayers for orchards and weed removal. This too is an impressive collection designed to satisfy requirements all over the world. The most sophisticated part of the cat-



Getto doppio M90 con tenute in FKM per atomizzatori M90 Double nozzle with FKM seals for orchard sprayers

BRAGLIA: QUANDO GLI ACCESSORI DIVENTANO FONDAMENTALI

Ogni macchina complessa basa il suo funzionamento su un alto numero di componenti. Spesso lontane dalle luci della ribalta, le aziende che producono componentistica rappresentano il vero cuore della filiera industriale assicurando ai costruttori prodotti affidabili e ad alto contenuto tecnologico. A Masone, alle porte di Reggio Emilia, abbiamo incontrato Luca e Stefano Braglia, responsabili marketing della Braglia srl.

Come nasce Braglia e cosa significa per un'azienda lavorare in un distretto come quello di Reggio Emilia?

L'azienda è stata fondata negli anni cinquanta, quando i coniugi Amilcare Braglia ed Oriele Maria Gherardi decisero di sfruttare la loro esperienza e capacità imprenditoriale nel settore

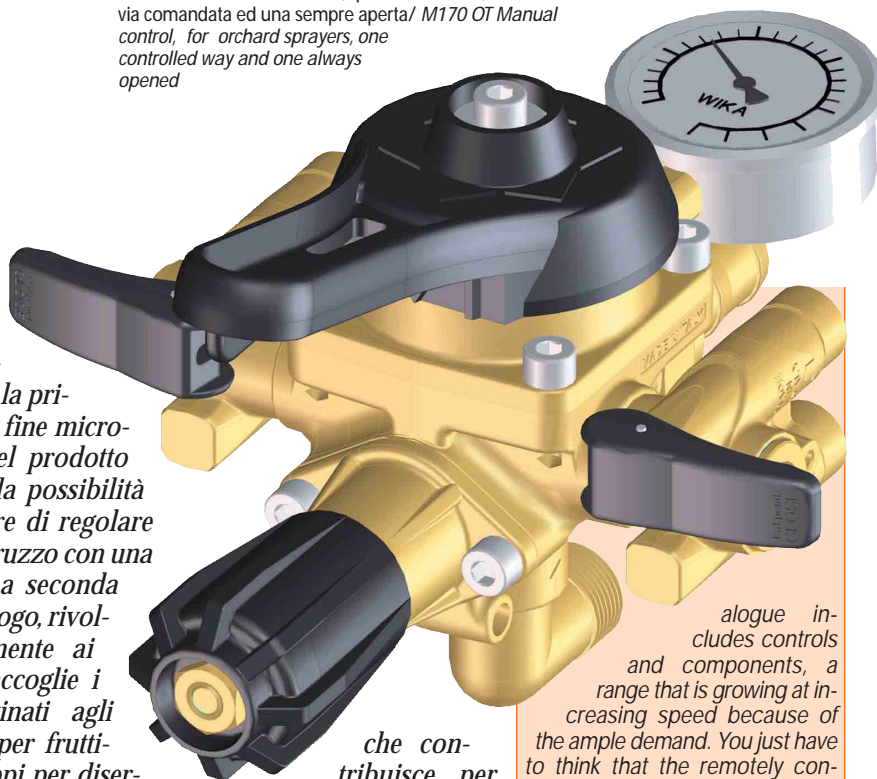
Ricerca, sviluppo e cura dei particolari, oltre all'estrema affidabilità, sono le caratteristiche che nel corso degli anni hanno reso l'azienda di Masone uno dei principali fornitori mondiali di componentistica e accessoristica per macchine per la protezione delle colture

R&D, care over detail and extreme reliability are what has made Braglia one of the major world suppliers of components and accessories for crop protection equipment

Stabilimento Braglia, entrata uffici Braglia factory, offices entrance



Comando manuale M170 OT, per atomizzatori, con rubinetti a una via comandata ed una sempre aperta/ M170 OT Manual control, for orchard sprayers, one controlled way and one always opened



degli accessori agricoli. Da allora l'azienda ha sempre mantenuto una guida familiare e con la nostra siamo ormai giunti alla terza generazione. Da quando è nata, la Braglia ha sempre prodotto accessori e nel corso degli anni non ci siamo mai discostati da questa scelta. Lavorare in questo distretto produttivo ha avuto senza dubbio per noi un significato importantissimo, in quanto ci ha messo a disposizione un tessuto di aziende subfornitrici specializzate tra i più qualificati al mondo.

In cosa consiste la vostra offerta di prodotto?

Difficile riassumerla in poche parole. Il catalogo generale è suddiviso in tre macrofamiglie. La prima è quella delle lance da irrorazione. In questo campo offriamo uno dei cataloghi più completi sul mercato mondiale, con lance che vanno da un minimo di pressione operativa di 4 bar ad un massimo di 250 bar. Di alcuni modelli, come nel caso della lancia

Turbo 400, siamo anche gli ideatori coniugando, per la prima volta, una fine micro-nizzazione del prodotto chimico con la possibilità per l'operatore di regolare l'angolo di spruzzo con una sola mano. La seconda parte del catalogo, rivolta principalmente ai costruttori, raccoglie i prodotti destinati agli atomizzatori per frutticoltura e gruppi per diserbo. Anche in questo caso si tratta di un'importante gamma destinata a soddisfare le esigenze del mercato mondiale. L'ultima e più sofisticata parte è quella dei comandi e dei componenti. È una gamma che sta crescendo sempre più rapidamente grazie all'ampia richiesta. Basti pensare che i soli distributori elettrici a comando a distanza e le valvole elettriche potrebbero a loro volta essere suddivisi in varie sottocategorie.

Come si suddivide la vostra clientela?

Il "core business" della Braglia è costituito senza dubbio dal settore agricolo

che contribuisce per la maggior parte del fatturato. Il resto è costituito da settori diversi che vanno da quello automobilistico a quello del lavaggio industriale e dei generatori di neve artificiale. Braglia produce su due binari paralleli, sia su proprio catalogo con una gamma completamente progettata e prodotta da noi stessi, sia su richieste specifiche dei nostri clienti. Per il settore agricolo si lavora principalmente sul catalogo, ma non mancano pezzi speciali fatti per le esigenze particolari di clienti con volumi produttivi elevati, mentre per il settore industriale si lavora quasi al 100% su commessa. Braglia è un'azienda apprezzata per la qualità eccellente dei suoi prodotti e per l'ottimo rapporto prezzo/qualità.

Quasi tutti i costruttori che lavorano nel settore delle macchine per il trattamento e l'irrorazione sono clienti Braglia. Il nostro cliente tipo cerca un prodotto di

alogue includes controls and components, a range that is growing at increasing speed because of the ample demand. You just have to think that the remotely controlled electrical power distributors and electrical valves could be divided into various sub-families.

How do you classify your customers?

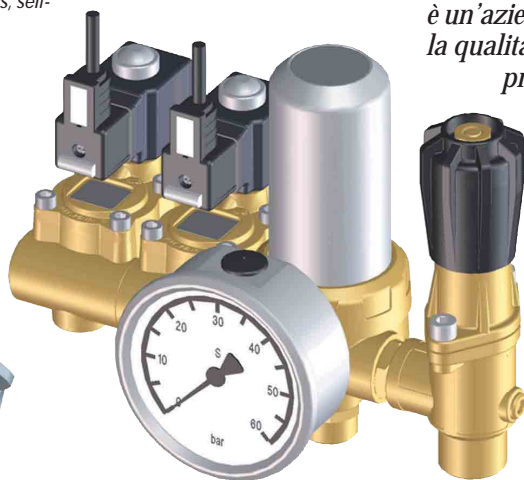
Braglia's core business is undoubtedly supplying farmers, who contribute the largest share of turnover. The rest falls into various sectors from autos to industrial washing and artificial snow machines. Our production follows two parallel routes, with a range completely designed and produced by us, and products made to our customers' specification. In agriculture, most of the orders come from the catalogue, but there is no lack of special parts made to satisfy the special needs of customers with high production volumes. In the industrial sector, almost 100% of the work is commissioned.

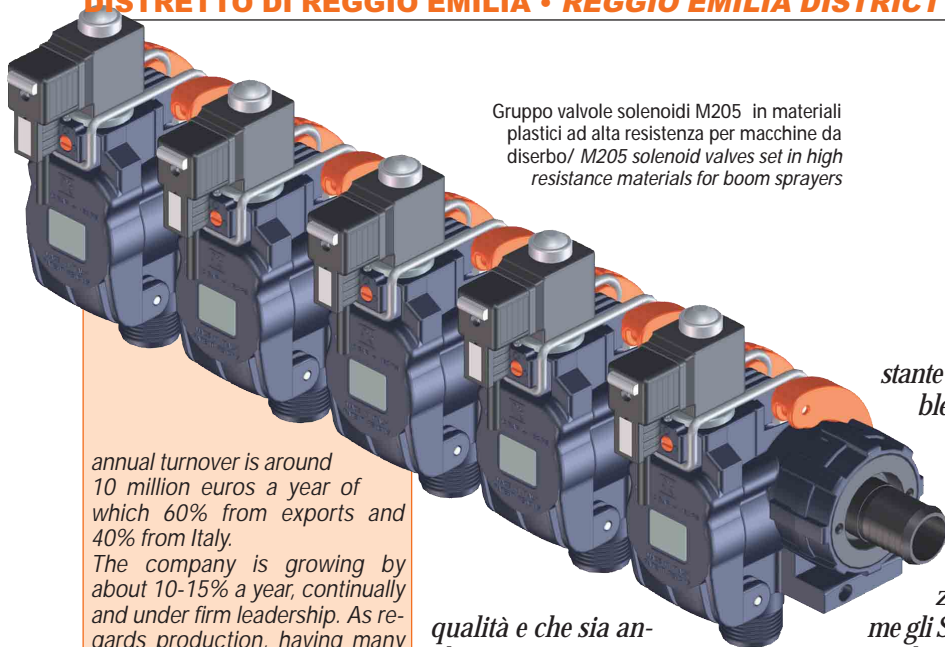
The company is appreciated for its excellent quality and price/quality ratio. Almost all the manufacturers making crop treatment and spraying equipment are Braglia customers. The typical customer is looking for a quality product that is also innovative. Almost all the designs made in recent years have been patented, either for the technology or the design, or both. We have chosen to serve the market sector most interested in quality.

What about your market and distribution?

In agriculture, 70% of our work is with manufacturers, 25% with large distribution companies and 5% with retailers. Manufacturers and distributors are our two sales channels in Italy and abroad. Total

Gruppo valvole solenoidi "Silver" per atomizzatore a due sezioni, filtro autopulente, regolatore manuale e kit control / "Silver" set of solenoid valves for orchard sprayers, two sections, self-cleaning filter, manual pressure regulator and kit control





Gruppo valvole solenoidi M205 in materiali plastici ad alta resistenza per macchine da diserbo/ M205 solenoid valves set in high resistance materials for boom sprayers

annual turnover is around 10 million euros a year of which 60% from exports and 40% from Italy.

The company is growing by about 10-15% a year, continually and under firm leadership. As regards production, having many customers throughout the world raises problems since turnover is divided between a large number of products, but it also gives the company greater tranquillity.

As for our reference markets, after Italy, there is Spain, France and southern Europe in general. Despite its economic problems, South America is a market that continues giving us satisfaction, like the United States. Other countries where we have long been present are Japan, South Korea, South Africa, Australia, New Zealand, India and the countries of North Africa. In the last 5-6 years, we have also been growing in eastern Europe. Our exports go to over sixty countries.

How is production organised?
It's all planned and thought out in hours without external support. The secret for a company is not to make everything itself, but to have new ideas for renewing its product range. Half of production is in house and the rest comes from some small external firms that work for us exclusively. Products needing more know-how are kept in house, while the more standardised ones are farmed out. Everything we sell, whether produced in house or externally, undergoes our own quality controls before being delivered to the customer.

What share of your budget goes on R&D?
It's always very significant, above all for the company's human resources. These people must be able to follow the production process, but also introduce innovations and improve articles already in the catalogue, while making new products required by the market. We have about 35 staff. We think that managing to be on markets throughout the world, often with cutting-edge products, is the best testimony to what we can do.

Alessandro Vespa

qualità e che sia anche innovativo. I progetti realizzati negli ultimi anni sono stati brevettati quasi tutti o dal punto di vista tecnico o del design, o di ambedue i fattori. È una nostra scelta cercare di servire quella fascia di mercato più attenta alla qualità.

Qualche notizia su mercato e distribuzione?

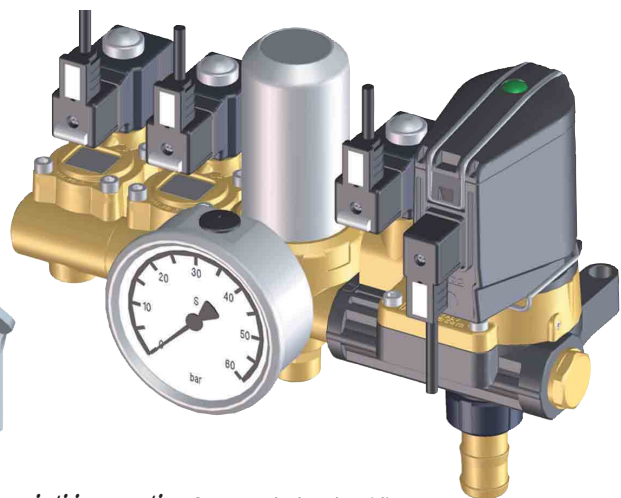
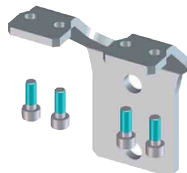
Per quanto riguarda il settore agricolo, lavoriamo per un 70% con i costruttori, per un 25% con le grosse aziende di distribuzione e per un 5% con i rivenditori. Costruttori e distribuzione sono i nostri due canali di vendita in Italia e all'estero. Il fatturato totale annuo, che si aggira intorno ai 10 milioni di euro, proviene per il 60% dall'estero e per il 40% dall'Italia.

Braglia è un'azienda che cresce tutti gli anni di circa il 10-15% in modo continuo e guidato. Dal punto di vista della produzione l'aver molti clienti in tutto il mondo comporta dei problemi, in quanto il fatturato si divide su tantissimi prodotti, ma d'altra parte crea una maggiore tranquillità aziendale. Per quanto riguarda i mercati di riferimento, dopo l'Italia vengono la Spagna, la Francia e, in generale, il Sud dell'Europa. Il Sud America, nono-

stante ci siano problemi economici, è un mercato che continua a darci delle soddisfazioni, così come gli Stati Uniti. Altri Paesi, dove siamo storicamente presenti, sono il Giappone, la Corea, il Sud Africa, l'Australia, la Nuova Zelanda, l'India ed il Nord Africa. Negli ultimi 5 o 6 anni

fidiamo all'esterno. Tutto quello che viene prodotto, sia internamente sia esternamente, prima di arrivare al cliente, passa per il controllo qualità in azienda.

Quanto pesa annualmente sul bilancio l'investimento che fate in ricerca e sviluppo?
Si tratta di una cifra sempre più importante. Soprattutto per le risorse umane interne all'azienda. Queste persone devono non solo essere ca-



sono inoltre cresciuti i mercati dell'Europa dell'Est. Esportiamo in più di 60 Paesi.

Come è organizzata la catena produttiva?

Tutto viene pensato e progettato all'interno di Braglia, senza supporti esterni. Il segreto di un'azienda non è produrre tutto in proprio, ma avere idee nuove per rinnovare la propria offerta. La produzione è per metà interna mentre per il resto della gamma ci sono alcune piccole aziende esterne che lavorano esclusivamente per noi. I prodotti che richiedono un maggiore know-how sono rimasti all'interno dei nostri stabilimenti, mentre per quelli più standardizzati ci af-

Gruppo valvole solenoidi "Platinum" per atomizzatore a due sezioni, filtro autopulente, regolatore elettrico compensato con generale e kit control "Platinum" set of solenoid valves for orchard sprayers, two sections, self-cleaning filter, constant pressure system regulation with main valve and kit control

pacì di seguire il processo produttivo ma devono anche innovare e, se possibile, migliorare gli articoli già a catalogo e realizzare i prodotti nuovi che il mercato richiede. Siamo un'azienda composta da circa 35 persone. Crediamo che riuscire ad essere presenti sui mercati di tutto il mondo, spesso con prodotti di punta, testimoni al meglio le nostre capacità.

Alessandro Vespa