

SPECIALE
S

di Giovanni Losavio

MB, MECCANICA BREGANZESE, A YOUNG ENTERPRISE THAT WON'T STOP GROWING

by Giovanni Losavio

In the span of only seven years, MB, Meccanica Breganzese, has been able to take over as market leader in the sector of crushing thanks to its crusher buckets. To understand and explain the reasons behind such swift success for the medium-size company, headquartered in the town of Breganze, a community of eight thousand in the Valdadastico foothills of the Dolomites, MondoMacchina interviewed the MB general manager, Guido Azzolin.

We imagine that you have always been impressed in remembering 2000, and not only because of the turn of the millennium.

In fact, Meccanica Breganzese, the MB adventure began exactly in the year 2000. We had a project, to build a crusher bucket, and we knew we had a good chance of succeeding. We never would have thought of an exploit on this scale but, more than anything, we really wanted to put ourselves to the test. The company was formed in 2001 and the real marketing of the crusher bucket began a year later, after a phase of research and careful testing of the machine. I remember experiencing at that time feelings of confidence mixed with apprehension. The launch of an innovative product is a very dicey time, when you have to carefully watch the market signals and be prepared to step in to make adjustments, corrections, in case of some accident along the way. Right now, reasoning with knowledge after the event, I can say that I'm fully satisfied.

So the baptism came off without surprises?

In fact, as much as we had our fingers crossed, once our bucket was sold it did give us some problems. Pre-marketing checks are one thing and really putting the product to work is something else again. There was a little setback which was worth a lot for learning. We listened to the customer's

MB, MECCANICA BREGANZESE, IMPRESA GIOVANE IN CONTINUA CRESCITA

Nell'arco di soli sette anni, MB, Meccanica Breganzese, una media impresa con sede a Breganze, un piccolo comune vicentino di 8 mila abitanti nella Valdadastico, ai piedi delle Dolomiti, è riuscita a diventare leader di mercato nel settore della frantumazione grazie alla benna frantoio. Per capire e spiegare le ragioni di un successo così fulminante, "MondoMacchina" ha intervistato Guido Azzolin, amministratore delegato dell'impresa.

Immaginiamo le sia rimasto impresso il ricordo del 2000 e non solo per il passaggio di millennio...

In effetti fu proprio nel 2000 che iniziò l'avventura di MB, Meccanica Breganzese: avevamo un progetto, costruire la benna frantoio, che sapevamo avere buone probabilità di successo, anche se mai avremmo pensato a un exploit di queste proporzioni ma, soprattutto,

Investimenti in innovazione tecnologica e un'attenta politica di comunicazione hanno permesso a MB di imporsi come leader di mercato nel settore della frantumazione; nel 2007 l'impresa ha vinto il primo premio al Grand Prix du Salon International des Inventions di Ginevra

Investing in technological innovation and pursuing an effective marketing policy made it possible for MB to achieve a leading position in the sector of crushing; in 2007 the enterprise won the first prize at the Grand Prix du Salon International des Inventions in Geneva

BF 90.3, caratteristiche: lunghezza 2.450 mm; larghezza 1.350 mm; altezza 1.450 mm; capacità 0,75 m³; peso 3.500 kg. Bocca del frantoio: larghezza 900 mm; altezza 450 mm. Apertura mascella: minimo 20 mm; massimo 120 mm. BF 90.3, characteristics: length 2,450 mm; width 1,350 mm; height 1,450 mm; capacity 0,75 m³; weight 3,500 kg. Bucket's opening: length 900 mm; height 450 mm. Jaw's opening: minimum 20 mm; maximum 120 mm

to, avevamo una gran voglia di "provarci". La società fu costituita nel 2001, mentre la commercializzazione vera e propria della benna frantoio è partita l'anno successivo, dopo una fase di ricerca e di test accurati sulla macchina. Ricordo di aver vissuto quel periodo con un sentimento di fiducia mista ad apprensione: il lancio di un prodotto innovativo è un momento delicato, in cui è necessario essere attenti alle indicazioni del mercato e pronti a intervenire con aggiustamenti correttivi, in caso di "incidenti di percorso". Ora come ora, ragionando con il senno di poi, posso dire di essere pienamente soddisfatto.

Denominazione sociale/Company name: MB, Meccanica Breganzese

Sede/Head office: Breganze (VI)

Fatturato: 15 milioni di euro (2007)

Turnover: 15 million euros in 2007

Dipendenti/Employees: 70 (2008)

Produzione: benna frantoio

Products: bucket crushers

Impieghi: frantumazione

Uses: crushing



mercualizzazione, un altro il prodotto realmente all'opera. Un piccolo contrattempo dal grande valore formativo: abbiamo ascoltato le rimostranze del cliente, siamo andati in cantiere, abbiamo cercato di capire se qualcosa non funzionava o comunque era da migliorare, e insieme abbiamo lavorato alla risoluzione

Il team MB con il premio al Gran Prix du Salon International des Inventions di Ginevra/MB Team with the award won at the Gran Prix du Salon International des Inventions in Geneva

(presentato in occasione del SAIE 2007), un magnete da applicare alla benna frantoio, che permette alla macchina di separare il materiale ferroso dagli inerti, recuperando al processo produttivo un'importante materia prima altrimenti destinata alla discarica.

complaints, we went to the work-site, we tried to understand if there was something not working, or to improve, and we worked together to solve the problem with the result that the customer is still fond of Meccanica Breganzese. In those circumstances we learned to form a very close relationship with purchasers, to develop the product on the basis of their needs and their suggestions. And it was beginning precisely from these requests that we developed the deferrization system (presented at the SAIE 2007), to equip the bucket with a magnet to make it possible for the machine to separate ferrous from inert materials for the recovery of important raw materials which went to waste before.

Implementazione e sviluppo del prodotto, entriamo nel campo della ricerca e dell'innovazione tecnologica, settori in cui MB è all'avanguardia, come testimoniato dal primo premio al Gran Prix du Salon International des Inventions di Ginevra.

Implementation and product development. Here we get into the field of research and technological innovation, sectors in which MB is in the avant-garde, as testified to by the first prize at the Gran Prix du Salon International des Inventions in Geneva.

Un riconoscimento di cui noi andiamo molto fieri, tra l'altro l'Italia mancava questo appuntamento da circa venti anni. Quando sei in competizione con 650 imprese provenienti da oltre 40 Paesi diversi, quando un team di 60 ingegneri studia e analizza approfonditamente il tuo prodotto, premiandolo, vuol dire che stai lavorando bene, che il tuo impegno si mostra all'altezza degli obiettivi progettuali. Fare ricerca, per noi, non vuol dire semplicemente investire un tot di fatturato; piuttosto avere quell'apertura mentale che ti spinge a non vivere mai nel presente, ma a immaginare, intravedere possibili linee di sviluppo lungo le quali muoversi.

This is a recognition we are very proud of, among other things, one Italy hadn't had in about twenty years. When you're in competition with 650 companies from more than forty countries, when a team of sixty engineers studies and thoroughly analyzes your product, gives it the prize, this means that you're working well, that your commitment is shown to be up to the level of your design goals. Conducting research for us doesn't simply mean investing a share of sales. It means rather having that mental openness that drives you to avoid living in the present but to imagine, catch a glimpse of, possible lines of development for you to move forward.

Let's imagine that we're the owner of a company working in the sector of demolition and the recycling of wastes. Why should we buy a crusher bucket?

If your company is involved in work like this, you will certainly have to transport materials to the dump



BF 60.1, caratteristiche: lunghezza 1.800 mm; larghezza 1.000 mm; altezza 1.200 mm; capacità 0,50 m³; peso 1.500 kg
BF 60.1, characteristics: length 1,800 mm; width 1,000 mm; height 1,200 mm; capacity 0.50 m³; weight 1,500 kg

Un battesimo senza imprevisti dunque?

A dire il vero, per quanto avessimo potuto incrociare le dita, la nostra benna che abbiamo venduto qualche problema lo ha dato; un conto sono le verifiche pre-com-

del problema, con il risultato che dopo sette anni il cliente continua a essere affezionato a Meccanica Breganzese. In tale circostanza abbiamo imparato a coltivare un rapporto molto stretto con i nostri acquirenti, a sviluppare i prodotti sulla base delle loro esigenze e dei loro suggerimenti. Proprio a partire da queste richieste abbiamo sviluppato il sistema di deferrizzazione

BF 60.1, apertura mascella: minimo 20 mm; massimo 100 mm/BF 60.1, jaw's opening: minimum 20 mm; maximum 100 mm

and commit, according to quantities, one or more trucks with all the resulting costs, fuel, maintenance, travel time and so on. If you're lucky, the worksite will be close to this plant, otherwise there is the risk of transporting inert materials hundreds of kilometers. When you get to the dump, not only will you have to pay seven or eight euros per cubic meter for the materials dumped (the average cost of a load is about 200 euros) but you'll also have to comply with the bureaucratic procedure which is anything but speedy. Finally, other than crushing, if your company has to do additional jobs, road foundations for example, you'll have to consider another expense of ten to fifteen euros per cubic meter for the materials needed. In your case, the use of a crusher bucket would allow you not only to cut the costs of dumping because the inert materials are crushed on site but also to have raw materials available for auxiliary construction. Among other things, the way our buckets work is simple. A system for fixed or quick attachment to mount them on the excavator and that's all there is to it, they're ready for use.

We talked about the past, the present – the crusher bucket and magnetic separator. And the future?

After the boom in 2007, with 15 million euros in sales, plus 300% over 2005, also 2008 should be a positive year. Now, 75% of our production is aimed at foreign markets. In the international scenario, it's true that there are some factors of disturbance – the rate of exchange against the dollar, the housing bubble, the construction crisis in Spain – but we're working in a global market and we have to think in global terms, without limiting ourselves to specific national contexts; some countries are in a recession and others are in a phase of expansion. This is a principle which is valid for the earth moving sector as well. Some sectors are experiencing difficulties – I was talking first about construction – and others are showing great potential, like the case of activities connected to waste management and the restoration of urban areas. In this scenario, our winning card is that we can 'make a system', upholding the value of 'Italian style' with an inter-sectoral approach. Why should we stop at the specific products, why not link them up to other 'made in Italy' creations? For example, with crusher buckets, we send along to our customers a few bottles of good Breganzese wine.

Giovanni Losavio



Per quali ragioni il titolare di una ditta impegnata nel settore della demolizione o del riciclaggio dei rifiuti dovrebbe acquistare una benna frantoio?

Il titolare di una ditta impegnata in lavori di questo tipo avrà sicuramente l'esigenza di portare il materiale in discarica impegnando, a seconda delle quantità, uno o più autocarri, con tutti i costi che ne derivano: carburante, manutenzione, tempo di viaggio, e così via. Se è fortunato, il cantiere si troverà in prossimità dell'impianto, altrimenti rischia di trasportare gli inerti per diverse centinaia di chilometri. Giunto alla discarica, non solo dovrà pagare 7-8 euro a metro cubo di materiale scaricato (il costo medio a carico è di circa 200 euro), ma dovrà anche adempiere

una trafila burocratica tutt'altro che sbrigativa. Infine, se la ditta in questione, oltre a frantumare, dovesse anche realizzare alcune opere aggiuntive, per esempio sottofondi stradali, bisognerà considerare un'ulteriore spesa di 10-15 euro al metro cubo per l'acquisto del materiale necessario. L'impiego della benna frantoio permette non solo di tagliare i costi di smaltimento, poiché gli inerti vengono frantumati in loco, ma anche di disporre delle materie prime da impiegare nella realizzazione delle costruzioni accessorie. Tra l'altro, il funzionamento delle nostre benne è semplice: un sistema di attacchi fissi o rapidi per accoppiarle all'escavatore e il

BF 60.1, bocca del frantoio: larghezza 600 mm; altezza 450 mm/BF 60.1, bucket's opening : length 600 mm; height 450 mm

gioco è fatto, sono pronte per l'uso.

Abbiamo parlato del passato, del presente – la benna frantoio e il deferrizzatore – e il futuro?

Dopo il boom del 2007 (15 milioni di euro fatturato, +300% sul 2005, ndr), anche il 2008 dovrebbe essere un anno positivo; attualmente il 75% della nostra produzione è orientato ai mercati esteri. Sullo scenario internazionale ci sono, è vero, fattori perturbanti – il tasso di cambio con il dollaro, la bolla edilizia, la crisi delle costruzioni in Spagna – tuttavia operiamo in un mercato globale e dobbiamo ragionare in termini globali, senza limitarci agli specifici contesti nazionali: alcuni Paesi vivono una fase recessiva, altri una espansiva. Principio valido anche per il settore movimento terra: alcuni comparti vivono delle difficoltà – parlavo prima delle costruzioni – altri presentano grandi potenzialità, come nel caso delle attività legate allo smaltimento dei rifiuti e alla riqualificazione delle aree urbane. In questo scenario la nostra carta vincente può essere la capacità di "fare sistema", di valorizzare l'"Italian style" con un approccio intersettoriale: perché fermarsi al prodotto specifico e non abbinarlo invece ad altre creazioni "made in Italy"? Noi, ad esempio, ai nostri clienti esteri insieme alle benne frantoio inviamo anche alcune bottiglie di buon vino breganzese.

Giovanni Losavio



The giants of agriculture are looking to the future to offer avant-garde solutions. Only great experience and the most advanced technology can offer high performance in the field and on the road. That's why Fendt chooses Trelleborg agricultural tyres.



NO ONE IS CLOSER TO THE EARTH

**TRELLEBORG AND FENDT.
POWER NEEDS POWER.**

Ogilvy & Mather

