I tre modelli della pompa a pressione Capri 2003, in acciaio inox con valvola di sicurezza a 6 bar e serbatoi da 6 e 10 litri, provvista di manometro/*The three models in the stainless steel pump Capri 2003 series, with a 6 bar safety valve, a 6-10 litre tank and pressure gauge*

# VIBI SPRAYERS: GAMMA IN CRESCITA ED INVESTIMENTI NELLA RICERCA

**Qualità dei prodotti e forti investimenti nell'innovazione. È questa la ricetta dell'azienda di Piadena per essere competitiva sui mercati internazionali e per contrastare la concorrenza cinese, molto agguerrita soprattutto sui mercati del Medio Oriente e del Sud America**

***Product quality and large R&D investments lie at the heart of this 76-year-old company's strategy to maintain a competitive edge internationally and ward off Chinese competition in the Middle East and South America***

L'azienda Volpi e Bottoli, primo nucleo dell'attuale Vibi, nasce nel 1931 a Piadena per iniziativa di Ezio Bottoli e Marianna Volpi, imprenditori decisi a produrre, in epoca di autarchia, attrezzature per l'agricoltura e le attività correlate. Nel secondo dopoguerra il figlio dei fondatori, Davide Bottoli, ha dato una svolta all'attività aziendale introducendo la produzione di motori e dei primi atomizzatori. Nel 1990 la Volpi e Bottoli si è evoluta nell'attuale Vibi Sprayers srl, rimanendo tuttavia fedele ad una gestione familiare giunta ormai alla quarta generazione. Attualmente l'azienda si estende su una superficie di circa 3.500 metri quadri ed occupa 13 dipendenti, con un fatturato che si aggira intorno a 1,4 milioni di euro.

La produzione di Vibi Sprayers è sempre stata fortemente focalizzata sull'irrorazione "individuale" e il catalogo dell'azienda comprende oggi: pompe a zaino in rame, acciaio e polietilene; pompe a pre-compressione; solforatrici; soffietti; un micronizzatore erbicida; una pompa autoadescante manuale; atomizzatori; soffiatori; motopompe centrifughe

L'innovativo sistema per tinteggiare denominato "Giacomino"
*The Giacomino series for painters*

## VIBI SPRAYERS: MORE MODELS, MORE R&D TO COMBAT ASIAN COMPETITORS

by Alessandro Vespa

Volpi & Bottoli was where it all started: a company set up in 1931 to produce farming and related equipment at a time when the then Fascist regime was trying to making Italy fully self-sufficient in all fields. The founders were Ezio Bottoli and Marianna Volpi, creating their company at Piadena between Cremona and Mantua in the Po plain. Their initials formed the latest incarnation of their company, VB, which reads in Italian as Vibi (Vee-bee). Vibi Sprayers made its debut in 1990, and, now in its fourth generation, it is still a family-run firm.

The original company designed and manufactured brass and copper knapsack sprayers, and the Vibi still focusses on making individual spraying equipment at its 3,500 m$^2$ plant where a workforce of thirteen produce turnover of around 1.4 million euros a year. The catalogue still includes copper knapsack pumps, now flanked by ones made of steel and polyethylene, but it has also been lengthened impressively: pre-compression pumps, sulphur dusters, bellows pumps, herbicide micronisers, manual self-priming pumps for painting, mist blowers, blow-

La Vibi Sprayers occupa 13 dipendenti, con un fatturato che si aggira intorno a 1,4 milioni di euro/*At the Vibi Sprayers a work-force of thirteen produce turnover of around 1.4 million euros a year*

L'azienda produce in proprio i motori, in modo che questi siano perfettamente rispondenti alle necessità e caratteristiche del prodotto
*The firm makes its own engines so that they fit in perfectly with item's needs and characteristics*

autoadescanti e a due membrane; carriole con serbatoio; lance a bassa ed alta pressione; spruzzatori e una campana da diserbo. Alla produzione destinata al settore agricolo e al garden l'azienda, coniugando la propria esperienza pluridecennale con una strategia di diversificazione dei prodotti sui vari mercati, ha affiancato quella di un innovativo sistema per tinteggiare denominato "Giacomino" che, coperto da brevetti internazionali, sta riscuotendo un notevole successo nell'ambito dei professionisti delle finiture edili.

Tra i prodotti di punta troviamo i tre modelli della pompa a pressione della serie Capri 2003. Si tratta di una pompa in acciaio inox con valvola di sicurezza a 6 bar e serbatoi da 6 e 10 litri, provvista di manometro. Particolarmente adatta ad applicazioni con liquidi aggressivi, trova ottima applicazione nel campo della disinfezione, della disinfestazione e nella distribuzione di olii disarmanti nelle casseformi. Un notevole successo di mercato riscuote anche l'atomizzatore della serie Superjolly 2002, particolarmente apprezzato per leggerezza e potenza. Munito di serbatoi da 13, 5 o 18 litri, il Superjolly 2002 viene utilizzato prevalentemente per trattamenti antiparassitari in vigneti, frutteti, vivai, risaie, serre e nelle colture di ortaggi, cotone e tabacco. Per le sue caratteristiche la macchina si presta però anche ad uscire dai campi per impieghi in stalle, magazzini e locali ad uso civile e domestico, sino ad essere impiegata frequentemente per combattere gli incendi boschivi.

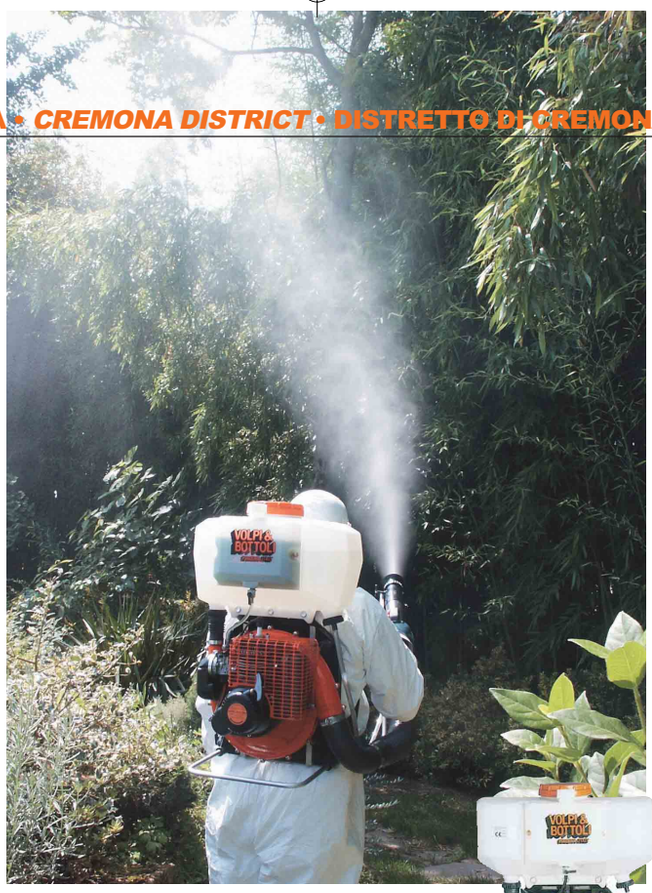
La portata di liquidi, granuli e polveri può essere regolata in 4 diverse modalità. Lo schienale anatomico, imbottito con materiale ignifugo e idrorepellente, è isolato dalle vibrazioni tramite 4 ammortizzatori.

«Il punto di forza dei nostri prodotti – sostiene Andrea Palastrelli, responsabile tecnico di Vibi Sprayers – è la loro affidabilità nel tempo unita ad un'attenta ricerca sulla funzionalità nell'uso da parte dell'operatore. Tanto per fare un esempio: per produrre una pompa a zaino

ers, motor-powered self-priming and two-diaphragm centrifuge pumps, pump carts with tank, high and low-pressure spray guns, sprayers and a herbicide bell. Knowhow and experience with farm and gardening equipment have been extended to the Giacomino series for painters, also covered by international patents and a recent success story among interior decorators. The company's most widely appreciated products include the three models in the Capri 2003 series. The stainless steel pump has a 6 bar safety valve and a 6-10 litre tank with pressure gauge. The design is especially suited to toxic treatments used in disinfection, weed and pest control and in spraying neutralising oils in moulds.

Thanks to its lightness and power, another big market success is the Superjolly 2002 mist blower. With a 13.5 or 18 litre tank, the main use is in pest control for vineyards, orchards, nurseries, rice paddies, greenhouses and crops such as cotton, tobacco or vegetables. But it is also used elsewhere: farm barns, warehouses, general purpose industrial or private uses and even in fighting forest fires. It can handle liquids, powders and granules, up to 15 meters for powders and 14 for liquids. It is equipped with a comfortable and anatomic rear panel of fireproof, hydro repellent and non-cancerous material, with four shock absorbers to reduce vibrations and adjustable straps.

"Our products' strong points", said Andrea Palastrelli, in charge of Vibi's technical department, "are reliability and careful re-




L'atomizzatore Superjolly 2002, munito di serbatoi da 13,5 o 18 litri, è particolarmente apprezzato per leggerezza e potenza/*Thanks to its lightness and power, the Superjolly 2002 mist blower, with a 13.5 or 18 litre tank, is another big market success*

search into making them work in a user-friendly way, To produce a knapsack pump which will last more or less 'for ever', we have used stainless steel, but we've also dealt with weight by reducing its thickness to only 0.6 mm without compromising quality".
For motorised equipment, the company has opted to give priority to quality by making its own engines so that they fit in perfectly with an item's needs and characteristics from the design stage on. All engines satisfy existing regulations and, currently, in order to keep in line with its own standards of excellence, the company is currently researching a new four-stroke power unit.
If the company's domestic sales are growing, its foreign sales have slipped in recent years. "This is linked to various factors", explained Palastrelli. "In particular, we have been penalised by the euro's strength, by Chinese competition and by higher transport costs". Sales have fallen most significantly in the Middle East and South America where, despite low quality, Chinese-made manual items in particular find ready buyers thanks to very low prices. The losses are particularly worrying in view of the fact that manual equipment accounts for 70% of the company's production.
Despite the effective competition, Vibi has successfully maintained its position in Italy and other key markets such as central Europe and Central America, and it is keeping up the commercial pressure in the Middle East and North Africa, while trying to break into emerging markets in eastern Europe. In Italy, the Vibi sales network covers the whole country through wholesalers and retail outlets. Service in Europe is direct, elsewhere through importers backed up by a local representative. After-sales assistance and spare part supply are delegated to local sales representatives who are supplied with anything they may need.
In recent years, Vibi has been investing a high percentage of its turnover in R&D, optimising its products and production process from design to sales and paying special attention to cutting the burden of transport costs, perhaps by opening new factories abroad in the future.

**Alessandro Vespa**

che fosse pressoché "eterna" abbiamo impiegato l'acciaio inox, ma ci siamo preoccupati contemporaneamente di risolvere il problema del peso per il portatore riducendone lo spessore a soli 0,6 mm, senza compromettere la qualità del prodotto». Per quanto riguarda le attrezzature motorizzate, la filosofia aziendale è orientata a privilegiare la qualità anche attraverso la scelta di produrre in proprio i motori, in modo che questi siano perfettamente rispondenti alle necessità e caratteristiche del prodotto così come è stato concepito in fase di progettazione. Tutti i motori sono rigorosamente a norma e attualmente l'azienda, proprio per rimanere in linea con il proprio standard di eccellenza, ne sta studiando una nuova linea a 4 tempi.
A fronte di un mercato interno sostanzialmente in crescita, l'azienda di Piadena ha registrato negli ultimi anni un decremento delle vendite all'estero. «Il calo dei mercati esteri è legato a diversi fattori – dice ancora Palastrelli – in particolare siamo penalizzati dalla forza dell'euro, dalla concorrenza cinese e dagli accresciuti costi del trasporto». L'interazione dei tre fattori ha comportato per la Vibi la perdita di mercati importanti come quelli del Medio Oriente e del Sud America, "aggrediti" dai prodotti cinesi che, particolarmente nel settore delle macchine manuali, hanno caratteristiche qualitative inferiori ma vengono offerti a prezzi molto bassi. Il danno economico per l'azienda diviene particolarmente evidente se si considera che le attrezzature manuali rappresentano il 70% della produzione totale.
Nonostante la concorrenza sempre più agguerrita, la Vibi Sprayers riesce comunque ad imporsi su tutto il territorio nazionale e a conservare alcuni mercati di riferimento esteri, come quelli mitteleuropei e del Centro America, mentre prosegue la propria battaglia commerciale in Medio Oriente e Nord Africa e cerca di far breccia in quelli emergenti dell'Est europeo.
La rete di distribuzione italiana di Vibi Sprayers si avvale di una serie di rappresentanti in grado di coprire tutto il territorio nazionale intervenendo direttamente presso i rivenditori rappresentati da grossisti e ferramenta. I clienti europei vengono serviti direttamente, mentre per i restanti mercati ci si rivolge ad aziende importatrici coadiuvate da un rappresentante.
Per quanto riguarda l'assistenza postvendita e la ricambistica, l'azienda di Piadena delega gli interventi ai rivenditori, ai quali fornisce, sia preventivamente sia in corso d'opera, tutto il necessario.
Tra gli obiettivi futuri di Vibi Sprayers, che negli ultimi anni ha investito un'alta percentuale del proprio fatturato nell'innovazione, c'è l'ottimizzazione del prodotto e del ciclo produttivo, dalla progettazione alla vendita, con particolare attenzione all'abbattimento degli onerosi costi di trasporto che stanno spingendo l'azienda a valutare l'apertura di nuovi siti produttivi all'estero.

**Alessandro Vespa**

ZOO SYS TEM Salone delle tecnologie e dei prodotti per l'allevamento.

AGRI SER VICE Salone dei mezzi tecnici e delle bioenergie.

AGRI MECC ANICA Salone delle innovazioni tecnologiche e meccaniche per l'agricoltura.

Fieragricola 2008

**NUOVE TECNOLOGIE ALIMENTANO LA TERRA.**

Verona, 7 • 10 febbraio 2008

www.fieragricola.com

108ª

# FIERAGRICOLA

Fiera internazionale biennale della meccanica, dei servizi e dei prodotti per l'agricoltura e la zootecnia.

organizzato da:

VERONAFIERE

in collaborazione con:

UNIMA Unione Nazionale Imprese di Meccanizzazione Agricola

UNACOMA service