

Special solutions for special customers

Every crisis is a chance, too. This is an old saying. Of course, every economic crisis has its victims, but there are winners at the same time. In fact, many companies used the last year to restructure their business, to check and optimise their production processes and to improve their performance. This was also the case with Valvosanitaria Bugatti S.p.a. from Castegnato, Italy, one of the country's leading producers of ball valves. Drawing on over 60 years of experience in the industry and supplying 100% 'made in Italy' quality, the company has been able to brave the crisis and to keep its leading market position.



Owner and Managing Director Angelo Bugatti/Inhaber und Geschäftsführer Angelo Bugatti

"We have always been driven by the wish to grow," owner and Managing Director Angelo Bugatti explains the company's success. "We are a very dynamic enterprise, make decisions quickly, and flexibly adapt to the special needs of the local markets. Our

uncompromising quality strategy is another important aspect. Last but not least, our production is highly automated so that we are even able to compete with suppliers from low-cost countries." Over the years, the family enterprise established a broad portfolio of ball valves, ball taps and thermo valves, encompassing around 20 different product series. The customers of Bugatti are spoilt for choice. The NEVADA series, for example, includes heavy type brass ball valves, full port and ISO 7:2000 thread while the ARIZONA series comprises rather light type brass ball valves with full port and ISO 228/1 thread. COLORADO is a line of brass ball valves for gas, UNI-EN 331 standardised with a full port. VALVOPAT encompasses brass compression fittings for PN 30 polyethylene pipes. The valve specialist has a daily output of around 120,000 components. "Our valves are used for water and gas supply pipes," explains Mr. Bugatti. "Our biggest valves

have a diameter of almost four inches. They are mostly used for water supply backbone networks."

Quality has top priority at Bugatti. The company is certified UNI EN ISO 9001 and regularly carries out international quality tests. Bugatti exclusively uses hot-forged brass bars made by only the best Italian forging factories. All semi-finished products undergo rigorous quality tests when arriving at the factory. "We carry out quality controls in every production phase," confirms the managing director.

In addition to quality, environmental protection, health protection and people's safety are cornerstones of the company's business philosophy.

Bugatti mainly targets importers abroad who distribute the products to local wholesalers or DIY-stores. Achieving around 80% of its revenues through export activities into 85 different countries worldwide, the company is a global player with Eastern Eu-

rope, the USA and Western Europe being key markets. "In order to enhance our international contact network, we regularly participate in international trade fairs such as the Mostra Convegno Milano, ISH Frankfurt, Aquatherm Moscow, Big 5 Dubai, the Termoidraulica Clima Padova, the Expothem Warsaw, the Aquatherm Kiev, the Site 2009 Rome or the H2O in Ferrara," explains Export Manager Alexander Nowak.

The roots of the family enterprise date far back to 1838 when Emiliano Bugatti founded a small artisan company focusing on the production of oil lamps. His entrepreneurial spirit has been preserved by his successors until today. In 1948, his heirs Domenico Bugatti and his son started to produce brass taps and cable lamps. Responding to the increasing demand, Valvosanitaria Bugatti snc was founded in 1970, exclusively specialising in the production of taps. Four years later, ball valves were added to the portfo-

lio. As a result of the continuous growth, Valvosanitaria Bugatti was transferred into a joint-stock company in 1988. Today, the business is managed by Angelo Bugatti in the third family generation with 110 employees and an annual turnover of around 50 million EUR.

"There is something true in the saying that every crisis is a chance, too," concludes Mr. Bugatti. "We used the last year to rethink our strategy and to get ourselves reorganised. We made huge investments in new machines, around six million EUR altogether. Only recently, we employed three new export managers with Mr. Nowak being one of them. We are going to enhance our production efficiency and are determined to expand our international market position. I am optimistic that there is much more potential for us."

Besondere Lösungen für besondere Kunden

Jede Krise ist gleichzeitig auch eine Chance. Das ist ein altes Sprichwort. Natürlich fordert jede Krise ihre Opfer. Gleichzeitig gibt es aber immer auch Gewinner. Tatsächlich haben auch im vergangenen Jahr viele Unternehmen die Chance genutzt, ihr Unternehmen zu restrukturieren, ihre Produktionsprozesse zu prüfen und zu optimieren und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern. Dies gilt auch für Valvosanitaria Bugatti S.p.a. aus Castegnato in Italien, einer der führenden Produzenten für Kugelventile landesweit. Mit über 60 Jahren Erfahrung in der Branche und einer 100 Prozent 'made in Italy' Qualitätsphilosophie ist das Unternehmen auch im vergangenen Jahr in der Lage gewesen, seine führende Marktposition zu halten.

"Wir sind seit jeher von dem Wunsch angetrieben worden, zu wachsen", erklärt Inhaber und Geschäftsführer Angelo Bugatti den Erfolg des Unternehmens. "Wir sind ein sehr dynamisches Unternehmen, treffen Entscheidungen schnell und stellen uns flexibel auf die speziellen Bedürfnisse in den verschiedenen Ländern ein. Unsere kompromisslose Qualitätsstrategie ist sicherlich ein weiterer wichtiger Faktor. Nicht zuletzt ist unsere Produktion vollautomatisiert, so dass wir in der Lage sind, auch im Vergleich zu Anbietern aus den sogenannten Billiglohnländern, wettbewerbsfähige Preise zu machen."

Im Laufe der Jahre baute das Familienunternehmen ein weites Portfolio an Kugelventilen, Kugelhähnen und Thermoventilen auf, mit insgesamt fast 20 ver-

schiedenen Produktserien. Die Kunden von Bugatti haben die Qual der Wahl. Die NEVADA Serie umfasst zum Beispiel eher schwere Kugelventile aus Messing mit Vollanschluss und ISO 7:2000 Einschraubgewinde. ARIZONA ist eine Serie eher leichter Kugelventile aus Messing mit Vollanschluss und ISO 228/1 Einschraubgewinde. COLORADO umfasst eine Serie von Messing-Kugelventilen für Gasleitungen, nach UNI-EN 331 standardisiert und mit Vollanschluss. VALVOPAT bietet Druckringverbindungen aus Messing für PN 30 Polyethylen Leitungen. Der Ventilspezialist produziert täglich rund 120.000 Teile. "Unsere Ventile werden vor allem für Wasser- und Gasleitungen benutzt", so Angelo Bugatti. "Unsere größten Ventile haben einen Durchmesser von fast vier Zoll. Diese werden hauptsächlich für Wasser-Hauptleitungen benutzt."

Qualität hat bei Bugatti oberste Priorität. Das Unternehmen ist nach UNI EN ISO 9001 zertifiziert und führt internationale Qualitätstests durch. Bugatti nutzt zum Beispiel nur warm-geschmiedetes Messing aus den besten italienischen Schmieden. Alle Halbprodukte werden rigorosen Qualitätskontrollen unterzogen, wenn Sie an der Fabrik eintreffen. "Wir führen in jeder Produktionsphase strikte Qualitätskontrollen durch", bekräftigt der Geschäftsführer.



The company's premises in Castegnato, Italy//Der Hauptsitz des Unternehmens in Castegnato, Italien

Neben Qualität sind Umwelt- und Gesundheitsschutz und Sicherheit Säulen der Unternehmensphilosophie.

Bugatti richtet sich hauptsächlich an Importeure, die die Produkte an die lokalen Großhändler oder Baumärkte verkaufen. Mit einem Exportanteil von rund 80 Prozent, der in 85 verschiedenen Ländern der Welt erwirtschaftet wird, ist das Unternehmen ein echter "Global Player." Osteuropa, die USA und Westeuropa sind die wichtigsten Auslandsmärkte. "Um unser internationales Kontaktnetzwerk weiter auszubauen, nehmen wir regelmäßig an internationalen Fachmessen, wie zum Beispiel der Mostra Convegno Milano, ISH Frankfurt, Aqua-

therm Moscow, Big 5 Dubai, der Termoidraulica Clima Padova, der Expothem Warschau, der Aquatherm Kiev, der Site 2009 Rom oder der H2O in Ferrara teil", so Exportleiter Alexander Nowak.

Die Ursprünge des Familienunternehmens reichen zurück bis ins Jahr 1838, als Emiliano Bugatti einen kleinen Handwerksbetrieb eröffnete, in dem er sich auf die Produktion von Öllampen konzentrierte. Sein unternehmerischer Geist prägt noch heute das Unternehmen.

1948 begannen seine Erben, Domenico Bugatti und sein Sohn, Wasserhähne aus Messing und elektrischen Lampen herzustellen. Vor dem Hintergrund der

steigenden Nachfrage wurde 1970 Valvosanitaria Bugatti snc gegründet, mit Fokus auf die Produktion von Hähnen. Vier Jahre später wurden auch Kugelventile in das Produktportfolio mit aufgenommen. Als Ergebnis des anhaltenden Wachstums wurde Valvosanitaria Bugatti 1988 in eine Aktiengesellschaft überführt. Heute führt Angelo Bugatti das Familienunternehmen in der dritten Generation mit einem Mitarbeiterstamm von rund 110 Leuten und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von ungefähr 50 Millionen EUR.

"Es stimmt schon, dass jede Krise auch zugleich eine Chance ist", so Angelo Bugatti. "Wir haben das gesamte letzte Jahr genutzt, um unsere Strategie zu überdenken und uns zu reorganisieren. Wir haben enorme Investitionen in neue Maschinen vorgenommen, rund sechs Millionen EUR insgesamt. Erst jüngst haben wir drei neue Exportleiter eingestellt. Dazu zählt auch Alexander Nowak. Wir werden unsere Produktionseffizienz noch weiter steigern und sind entschlossen, unsere internationale Marktposition weiter auszudehnen. Ich bin optimistisch, dass es noch viel Potenzial für uns gibt."

In brief

Core Competence
Production of ball valves

Fact & Figures

- Founded: 1950 by Domenico Bugatti, grandfather of Angelo Bugatti
- Structure: Family enterprise; third generation
- Employees: 110
- Turnover: 50 million EUR
- Export: 80%; 85 countries, mainly Eastern Europe, the USA, Western Europe

Products & Services

- Ball valves, ball taps, thermo valves
- Daily around 120,000 components
- Biggest valves: diameter of 4 in
- 20 different product series

Target Groups

- Importers, wholesalers, DIY-stores

Fairs & Exhibitions

- Mostra Convegno Milano, ISH Frankfurt, Aquatherm Moscow, Big 5 Dubai, Termoidraulica Clima Padova, Expothem Warsaw, Aquatherm Kiev, Site 2009 Rom; H2O in Ferrara

Philosophy

- Quality, environmental & health protection, safety

Future

- Enhance production efficiency
- Expand international market position

Unternehmen in Kürze

Kernkompetenz

- Produktion von Kugelventilen

Zahlen und Fakten

- Gegründet: 1950 von Domenico Bugatti, Großvater von Angelo Bugatti
- Struktur: Familienunternehmen; 3. Generation
- Mitarbeiter: 110
- Umsatz: 50 Millionen EUR
- Export: 80 Prozent; 85 Länder, v.a. Osteuropa, USA, Westeuropa

Leistungsspektrum

- Kugelhähne, Kugelventile, Thermoventile
- Täglich rund 120.000 Teile
- Größte Ventile: vier Zoll
- 20 verschiedene Produktserien

Zielgruppen

- Importeure, Großhändler, Baumärkte

Messen und Ausstellungen

- Mostra Convegno Milano, ISH Frankfurt, Aquatherm Moscow, Big 5 Dubai, Termoidraulica Clima Padova, Expothem Warschau, Aquatherm Kiev, Site 2009 Rom, H2O in Ferrara

Philosophie

- Qualität, Umwelt- und Gesundheitsschutz, Sicherheit

Zukunft

- Produktionseffizienz steigern
- Internationale Marktposition ausdehnen

Valvosanitaria Bugatti S.p.a.



Via Iseo, 3
25045 Castegnato (BS)
Italy
Phone: +39 030 2722300
Fax: +39 030 2140318
info@bugattivalves.it
www.bugattivalves.it