

L'azienda non deve essere un'isola



Aperti a ogni pensiero nuovo, a ogni possibile novità, ai rapporti umani, alla formazione.

L'azienda, secondo il CEO di Brecav deve essere il crocevia di uomini e idee

di **Paolo Beducci**

Quando si ha la fortuna (e il piacere) di intervistare una persona che già si conosce e con cui si sente di condividere molte idee sul mondo in cui si opera, tutto improvvisamente diventa più difficile. Sembra un assurdo, ma è così. Capita infatti che, avendo scelto di chiacchierare con Antonio Braia, anima e motore della Brecav, la paura sia proprio quella di cadere nello scontato, nell'ammiccamento, se non addirittura nella piaggeria.

Per questo motivo la scelta è stata quella di spostare il più possibile l'in-

tervista con Braia verso argomenti un po' meno tradizionali rispetto al solito. Quindi, meno azienda, meno tecnologia e più domande su come si viva nell'Italia del 2014, il mestiere di imprenditore. Di successo, viene poi da aggiungere quasi subito alla parola imprenditore.

E se poi il successo arriva in una delle province più a sud del nostro stivale, la cosa fa ancora più rumore. O, se preferite, piacere. Perché, non è facile fare impresa e ancora meno lo è al sud. In questo caso la Basilicata e Matera in particolare.

Antonio Braia è giovane, ha appena compiuto 44 anni e gestisce l'azienda avviata dal padre Eustachio, insieme ai fratelli Angelo Raffaele e Paolo.

Antonio è CEO e direttore commerciale Italia, Angelo cura la parte commerciale estera e Paolo invece, guida gli acquisti.

Brecav però è molto più di una semplice azienda che produce cavi e sistemi di accensione. Potremmo dire che è un modo di pensare l'impresa diverso da ciò a cui ci siamo abituati nel corso degli anni. Brecav è un sistema imprenditoriale che ha sviluppato intuizioni apparentemente difficili da far convivere, amalgamandole in modo perfetto grazie alla scelta di mettere al centro di ogni cosa l'uomo.

“Attenzione, mettere al centro l'uomo - ci spiega Antonio Braia - non è un modo di dire. È un modo di agire. Non saremmo nulla se non fossimo sempre stati attenti a chi ci sta attorno, a chi lavora con noi. A chi usa i nostri prodotti. È la lezione principale che mio padre ha iniziato a trasmetterci fin da bambini. E che abbiamo fatta nostra. Non è pensabile poter gestire il nostro lavoro in modo impersonale. Il nostro lavoro deve essere fatto con passione, con ricerca, con attenzione, se non fosse basato su una forte componente umana, fatta di rapporti interpersonali, di innovazione continua, di porte aperte ai pensieri e alle critiche di chiunque, oggi non esisteremmo”.

In che senso?

“Nel senso letterale del termine. Saremmo spariti davanti ai colossi mondiali del settore o ai produttori low cost. Abbiamo capito che anche un prodotto apparentemente semplice come il nostro, può essere oggetto di migliorie atte a dargli un valore aggiunto più elevato rispetto alla concorrenza”.



E come si riesce a dare più valore aggiunto a un prodotto come il cavo candela?

“Con gli uomini, con le idee e con l'umiltà. Le faccio qualche esempio che credo possa essere chiarificatore. In primo luogo intervenendo sul prodotto e cercando di capire ogni minimo dettaglio. Sia quando le cose vanno bene, a maggior ragione quando ci sono problemi. Ci sono prodotti nati proprio dallo studio di problemi che si verificavano. È il caso dei cavi per motori alimentati a gas (GPL e Metano) o della scelta di produrre linee apposite per i veicoli d'epoca o ancora per le auto con prestazioni più spinte e per quelle da competizione. C'è poi la nascita, 3 anni fa, di una joint-venture per la produzione di bobine di accensione per integrare sempre di più la nostra offerta. Infine la scelta di integrare la nostra offerta con i prodotti ARPIItalia. Altra azienda che fa parte del gruppo, fondata

Antonio Braia è CEO e direttore commerciale Italia di Brecav

“Brecav è molto più di una semplice azienda che produce cavi e sistemi di accensione, è un sistema imprenditoriale che ha sviluppato intuizioni apparentemente difficili da far convivere, amalgamandole in modo perfetto grazie alla scelta di mettere al centro di ogni cosa l'uomo”

“Fare l'imprenditore è difficile a Matera come a Milano. La differenza sta nella capacità di costruire relazioni, di intercettare i bisogni del mercato che costantemente mutano e di conquistarsi credibilità, sviluppando sempre più distintività e unicità”

Linea di cavi candela dedicata alle vetture d'epoca



20 anni fa, ascoltando i nuovi bisogni del mercato meccanico”.

Fin qui il prodotto, dove è noto che siete particolarmente attivi e apprezzati

“Parliamo allora di uomini e di rapporti umani. Ci siamo dati un codice etico che mette al centro del nostro lavoro il rapporto con le persone. Sia con chi vive in azienda tutti i giorni, sia con chi della nostra azienda è un distributore o un cliente. Dobbiamo essere limpidi, trasparenti al massimo, così da poter essere efficaci nel trasferimento, sia degli aspetti tecnici, sia di quelli, apparentemente meno tangibili, che riassumiamo come valoriali. Solo così possiamo essere credibili e creduti. Il bene dell'azienda è costruito sui fatti e sulle persone. Da noi le opportunità di crescita sono reali e chi lavora con noi ha sempre tutto il supporto possibile. È una forma mentale che ci ha dato nostro padre e che noi coltiviamo con gioia”.

Può spiegarci meglio, farci un esempio?

“La cosa più evidente sotto questo aspetto è la nascita di Bi3 (che, è utile ricordarlo, inizialmente era presente solo all'interno della nostra azienda), avvenuta nel 2005. Bi3 è la scuola di management che abbiamo fondato e con cui lavoriamo per creare nuove figure professiona-

li. Il desiderio e lo scopo è dare a quelle medesime figure professionali, maggiori competenze. Questo per poi poterle sviluppare al meglio. Cosa che in un mondo come quello del Sud Italia (ma non solo) non sempre è facile. Per questo pensiamo che aiutare le persone a sviluppare e fare cultura d'impresa sia importante. È così da sempre, e l'arte della maieutica, è la strada corretta. Bi3 nasce per questo, per riuscire a impollinare quei semi che sono sul territorio e che senza una adeguata formazione e aiuto non potrebbero mai decollare. La cultura di impresa si costruisce passo dopo passo. Non ci si può più svegliare una mattina, come capitava una volta (ammesso che capitasse davvero) e decidere di diventare imprenditori o manager. Oggi la concorrenza è mondiale, i requisiti necessari per poter avviare un'attività sono inimmaginabili. Insomma è indispensabile insegnare a fare impresa. E questo è il nostro scopo con Bi3. Perché se riusciremo a rendere la nostra terra più industrializzata più competitiva, ne avremo tutti un grande guadagno”.

Domanda difficile: quanto è faticoso fare l'imprenditore nel sud Italia?

“Risposta semplice, anche se articolata. Fare l'imprenditore è difficile a Matera come a Milano. La differenza sta nella capacità di costruire relazioni, di intercettare i bisogni del mercato che costantemente mutano e di conquistarsi credibilità, sviluppando sempre più distintività e unicità. Poi ci sono problemi di altro genere che per certi versi rendono più faticoso o più comodo essere imprenditori in Basilicata. Ad esempio, essere in un'area povera sotto il profilo dell'indotto automobilistico aftermarket, ci rende più faticose certe attività. Dall'altra però, le dimensioni più umane del contesto in cui siamo, aiutano a vivere il lavoro in modo meno rigido e formale. Questo non significa che si lavori senza criteri. Anzi, si lavora con maggiori criteri e con maggiore condivi-

sione degli obiettivi raggiunti e qualche volta capita, anche di quelli mancati. C'è più rapporto umano. Che per il nostro modo di pensare è fondamentale. Per noi, lo ripeto fino a diventare noioso, l'aspetto umano, valorizzare le relazioni, costruendo sempre più fiducia è alla base della nostra cultura d'impresa. Il capitale delle aziende risiede nelle persone che la compongono”.

Voi operate molto anche coinvolgendo aziende leader nei vari comparti, in modo da poter sviluppare i prodotti costantemente

“Abbiamo nel corso degli anni sviluppato partnership e collaborazioni sia verso l'alto che verso il basso della nostra filiera. Mi spiego meglio: verso il basso, quindi a valle del nostro lavoro, abbiamo sviluppato accordi con produttori di primario livello (ad esempio Ducati Corse per il comparto moto da competizione) per mettere a punto tecnologie più specifiche in determinati ambiti in cui la domanda è particolarmente esigente e la risposta non può essere inadeguata. Verso l'alto gli accordi e le collaborazioni spaziano con istituti di ricerca a livello nazionale e internazionale. Prima parlavamo dei cavi per motori alimentati a gas. Li abbiamo potuti realizzare anche grazie all'aiuto di un partner americano cui avevamo chiesto di analizzare alcuni fenomeni che si verificavano sui cavi delle macchine alimentate a GPL o metano. Anche in questo caso lavorare insieme, cercare soluzioni condivise, superare le barriere di ogni genere, mettendo a valore le reciproche competenze, così da poter raggiungere obiettivi condivisi, è stato fondamentale. Senza questo atteggiamento non avremmo ottenuto la soluzione”.

Torniamo, prima di chiudere, a Bi3 e alla sua attività. Come è strutturata la formazione da voi?



Bobine di accensione Brecav

“Ci avvaliamo di un team di consulenti con esperienza nazionale e internazionale. Specializzati nei diversi ambiti in cui si svolge l'attività di formazione. Siamo concentrati sulla formazione in direzione strategica e asset management. Sotto il profilo dell'operatività, allo stesso tempo agiamo con corsi aziendali e interaziendali, workshop, seminari, consulenze e coaching. Credo che la nostra forza in questo caso venga proprio dal fatto che l'idea parta dall'impresa. Viviamo i problemi legati a chi fa produzione e partendo da questi riversiamo le conoscenze a chi ci interpella. È bene stabilire che la Bi3 è organizzata in modo severo ed efficiente e che a dare l'impronta al lavoro che viene svolto è stato il prof. Franco D'Egidio che ci aiutò molto e lavorò al progetto e a Bi3 fino al momento della sua scomparsa. Per noi è stato e rimarrà un punto di riferimento nella nostra attività formativa”.