ga il giornale dell'Aftermarket 7/2014 - settembre 2014

# BRECAV ANTONIO BRAIA

## Prodotti trattati

Brecav produce cavi candela per auto, moto, bus e camion, con linee dedicate anche ai motori a GPL e metano (serie Golden), linee per appassionati di tuning e racing (serie Rainbow) e linee per gli appassionati di auto storiche (serie Epoca). L'azienda ha sviluppato da alcuni anni linee produttive per bobine d'accensione, oltre che fusibili per auto e moto e cavi per avviamento.

## Numero articoli e codici gestiti

Oltre 1.200 articoli per quanto riguarda i cavi candela, oltre 300 articoli per le bobine d'accensione, oltre 50 articoli per cavi avviamento e oltre 100 riferimenti per fusibili.

## Novità

I prodotti Brecav a marchio Brecav, Arp e Bream sono manufatti in regola con la normativa Monti, BER UE 461/2010. Brecav da sempre produce nel rispetto della normativa europea, dichiarando i suoi prodotti equivalenti, e quindi corrispondono ai requisiti per pezzi di ricambio, in particolare per l'uso nella manutenzione e riparazione all'interno delle officine autorizzate. Particolare attenzione è dedicata all'ecologia, sia in fase di produzione, sia di comunicazione con i clienti. Vengono sollecitati tutti gli operatori del mercato a cambiare i cavi candela (o le bobine) ogni 50.000 km. Questo perché il cavo (o la bobina) sono prodotti di consumo e avviene un rallentamento del "trasferimento" dell'alta tensione che fa incrementare i consumi. Cambiare i cavi candela (o le bobine) nel modo corretto, aiuta a non sprecare denaro. Made in Italy, by Italians, pone l'attenzione sull'origine dei prodotti sia nelle materie prime, sia nella manodopera e quindi all'età dei lavoratori che hanno realizzato gli articoli.

## Mercato Italia ed estero: prospettive per il futuro di componentista, distributore, ricambista, autofficina

Cambiamenti e novità si susseguono. Prestare attenzione e ascoltare il mercato si tramuta il più delle volte in nuove opportunitàsia nei mercati internazionali, sia in quello nazionale. Nel mercato nazionale questo è un momento topico: grandi cambiamenti sono in atto e bisognerà essere pronti ad ascoltare e monitorare le esigenze a tutti i livelli. Il ruolo del distributore di ricambi si evolve di giorno in giorno, l'elettronica la fa sempre più da padrone. Si è arrivati in aftermarket a un punto che si reperiscono informazioni sui pezzi addirittura tramite targa del veicolo. Un ruolo strategico è quello degli agenti, consulenti a tutti gli effetti, e il supporto della filiera deve essere pronto e costante per raggiungere performance importanti. Altra caratteristica del distributore moderno è riferita alla presenza di piattaforme che permettono al cliente di poter ottenere in tempo reale informazioni su giacenza, riferimenti competitor, con un magazzino sempre più assortito. La scelta del fornitore è fondamentale nelle logiche di affidabilità e reputazione riconosciuta dal mercato. La filiera dovrà qualificarsi, acquisire maggiore consapevolezza sull'importanza di avere prodotti certificati ed equivalenti BER, avere come partner distributori che garantiscono un servizio oltre che relazioni umane sempre di alto spessore.

## Volume d'affari Italia ed estero

Al momento la quota estero si attesta intorno al 35%, ma si sta lavorando sodo per farla crescere in modo significativo. Stesso discorso vale per l'Italia, la cui quota si attesta sul 65%.

## Supporto ai clienti

Ascolto, velocità e flessibilità. Esistono ovviamente strumenti cartacei e informatici che aiutano i collaboratori a soddisfare le richieste ricevute giornalmente dal network interno ed esterno. Vengono costantemente formate le persone sui prodotti e sui servizi, andando

incontro alle necessità specifiche dell'interlocutore. Ci sono ovviamente gli incontri con la rete vendita. Negli ultimi anni sempre più distributori organizzano un "viaggio d'istruzione" a Matera per visitare lo stabilimento, fare formazione e, perché no, passare una piacevole serata nel quartiere storico dei Sassi di Matera.

## FOCUS AUTOMECHANIKA

HALL 3.0 - A10

### Perché Automechanika

Questa per Brecav è la decima edizione consecutiva ad Automechanika Francoforte. Strategicamente la fiera tedesca serve per consolidare e sviluppare relazioni e allo stesso tempo costruire business. Fondamentale è quindi la continuità. Il mercato cerca sempre di più l'affidabilità delle aziende e delle persone, l'innovazione sui prodotti e sulla gamma, obiettivi sempre perseguiti da Brecav.

### Un nervo scoperto...

Automechanika Francoforte è quasi perfetta nella parte pre Fiera e di assistenza durante la stessa. Quest'anno poi hanno finalmente accolto il taglio di un giorno, la domenica, dal programma.

### Quest'anno si punta tutto su...

Presentazione del nuovo catalogo Cavi Candela (nuovo concept di ricerca, sia per codice che per immagini) oltre che divulgazione del nuovo catalogo per Bobine

di accensione 2014. Novità assoluta sarà la presentazione della nuova linea per Bus e Truck. E' stata inoltre implementata la linea cavi avviamento con 50 riferimenti.

### Automechanika contribuisce al business per...

Automechanika, come tutte le manifestazioni fieristiche alle quali B recav partecipa, contribuisce nella continua crescita della reputazione, sia del brand, sia della filosofia e strategia aziendale. Automechanika, nello specifico, permette di incontrare in maniera trasversale tutte le culture appartenenti al mondo dell'aftermarket. Per Brecav naturalmente, è momento di confronto con i partner storici, oltre che occasione per consolidare la fiducia verso quelli nuovi.