



# La scintilla della crescita



DA SINISTRA: ANTONIO BRAIA, EMANUELE VICENTINI (AUTOPROMOTEC), ROBERTO ROSSI (CATI), DOMENICO DEVIVO (ALDO ROMEO), MARCO CUPERTINO (EUROPARTS).

**V**alori condivisi, capacità di ascolto e – ovviamente – qualità di prodotto sono i punti cardine su cui si basa l'attività di Brecav. L'azienda di Matera cerca le stesse qualità anche nei suoi partner e riesce a creare con i suoi distributori un rapporto di lavoro trasparente, che va ben al di là di una semplice transazione, e che ha come base la stima reciproca.

Questo è quello che è emerso dal convegno "La scintilla della crescita", organizzato da Brecav in occasione di Autopromotec, durante il quale l'azienda, introdotta da Antonio Braia, CEO, non solo ha presentato le proprie novità e ha ribadito i pilastri su cui si fonda la propria realtà, ma ha anche dato la parola a tre dei suoi distributori. È dalla loro testimonianza che traspare il legame profondo che Eustachio Braia e i suoi figli Antonio, Raffaele e Paolo hanno sempre saputo instaurare con i propri partner.

**LA CAPACITÀ DI ASCOLTO E I RAPPORTI STRETTI E PERSONALI CON I PROPRI PARTNER AIUTANO NON SOLO L'ATMOSFERA LAVORATIVA, MA ANCHE IL BUSINESS. LO HA DIMOSTRATO BRECAV IN UN CONVEGNO AD AUTOPROMOTEC, CON LA TESTIMONIANZA DI TRE DISTRIBUTORI.**

STEFANIA ANTONELLI

## PERCHÈ I CAVI CANDELA?

Brecav non significa solo cavi candela e bobine di accensione, ma ha attivato linee di diversificazione prodotta in altri settori: sistemi di accensione (autobus, aerei, caldaie, motori Diesel, diagnosi, corse, mercato nautico, aerospia, silenziatori) e componentistica (fusibili, fascette di cablaggio, cavi avviamento, pinze, morsetti batterie, terminali). I primi due rimangono comunque il core business dell'azienda.

I cavi candela sono infatti tornati a essere protagonisti del mercato, come ha sottolineato Angelo Raffaele Braia, direttore commerciale export e responsabile import, che ha presentato alcune statistiche delle vendite auto nell'anno in corso: le motorizzazioni benzina e Gpl rappresentano il 50% sul totale, percentuale che sale al 70% se si considerano le top ten tra le utilitarie. A incrementare la quantità di modelli auto equipaggiati con i cavi candela



DA SINISTRA: EMANUELE VICENTINI (AUTOPROMOTEC), DOMENICO DEVIVO (ALDO ROMEO), ANTONIO BRAIA (BRECAV), MARCO CUPERTINO (EUROPARTS), ROBERTO ROSSI (CATI).



DA SINISTRA: ANGELO RAFFAELE, ANTONIO E PAOLO BRAIA.

contribuiscono anche le vetture bi-fuel e nuovi modelli di case auto come Volkswagen, Renault, Dacia, Ford, Kia, Hyundai, Fiat, Mercedes. Raffaele ricorda che i cavi vanno sostituiti ogni 50.000 km: si tratta infatti del “sistema cardiovascolare” del motore, e va mantenuto in efficienza: sia per mantenere le performance del motore stesso, sia per una questione ecologica ed economica. Se i cavi candela invecchiano, infatti, il consumo di benzina aumenta.

L'ampia gamma proposta da Brecav (100% produzione propria) è composta di prodotti come da origine: 900 articoli A-B-C (160 fast moving A-B) per 6.000 applicazioni a copertura del 99% del circolante europeo. L'aggiornamento è costante: il nuovo catalogo in uscita a luglio comprenderà 60 nuovi cablaggi, per 300 nuove applicazioni. Specializzazione e flessibilità (l'azienda produce anche su specifica del cliente) sono due dei punti di forza della produzione, che include prodotti specifici per metano, Gpl, Cng, per vetture d'epoca (Epoca) e cavi colorati personalizzabili per tuning (Rainbow Line). Grandi collaborazioni sono attive anche nel settore moto: per esempio, Brecav da anni sviluppa e produce con e per Ducati Corse cablaggi per le moto che competono nel Mondiale Superbike.

### BOBINE DI ACCENSIONE

La gamma è composta di prodotti originali: 260 bobine dirette e accensione statica, a copertura del 90% del circolante. Brecav vanta una produzione propria per 12 modelli made in Germany, grazie a una joint venture in Germania. Il nuovo catalogo, disponibile da giugno, include 70 nuovi arti-

coli. Tra i punti di forza della produzione: le alleanze strategiche con l'OEM, la trasparenza, l'identico mercato di riferimento, l'esclusività regionale del marchio e il servizio urgenze.

### QUALITÀ E SERVIZIO

A chiusura dell'intervento dedicato all'azienda, Paolo Braia, direttore acquisti, ha posto l'accento sulla qualità dei prodotti e sulla qualità del servizio. Il buon rapporto con i clienti si basa sulla capacità di ascolto e sulla volontà di non dare mai per scontato niente. L'azienda offre assistenza telefonica e online, e quando un cliente ha un problema non lo si abbandona finché il problema non è risolto.

Rigorose procedure di test e controllo nelle varie fasi delle lavorazioni sia interne sia esterne garantiscono la qualità dei prodotti finali; una riprova? La minima percentuale dei resi (0,01%).

### LA PAROLA AI DISTRIBUTORI

Il primo dei partner di Brecav a intervenire è stato Domenico Devivo, di Aldo Romeo, presidente di Groupauto Italia. La partnership tra le due realtà è nata 20 anni fa grazie a una ricerca di mercato: le esigenze dei clienti potevano essere pienamente soddisfatte dall'offerta Brecav, e così è iniziato un rapporto che dura tutt'oggi grazie alla condivisione dei valori e all'importanza data ai rapporti umani. Le due realtà condividono attività formative dei ricambisti a Matera, nel reparto produttivo di Brecav, incontri con la forza vendita e magazzino, attività formative con gli agenti, valorizzazione dei reciproci brand, nonché un costante con-

fronto per carpire le richieste del mercato. Afferma Devivo: “La capacità di ascolto di Brecav è tra le più forti, tra i nostri fornitori. E questo aiuta anche il fatturato”.

Concetto ripreso anche da Roberto Rossi di Cati. La partnership è iniziata 5 anni fa, quando Cati, specializzata in ricambi meccanici, si è affacciata nel settore elettrico, dove sono necessarie una competenza e una specializzazione speciali. Brecav ha dato la formazione necessaria al network Cati, e i prodotti stanno avendo un'ottima risposta su entrambe le regioni. Dichiarò Rossi: “Vogliamo portare i nostri agenti e clienti a visitare lo stabilimento Brecav, perchè loro riescono a trasmettere passione”.

Marco Cupertino, di Europarts, è stato presentato da Antonio Braia, Ceo e direttore commerciale Italia Brecav, come uno “stimolo”. La politica di Europarts è infatti diversa da quella dei grandi distributori: prediligono poche linee di prodotto, ma trattate nella loro interezza. “I ricambisti non credevano nella vendita del cavo candela perchè non ne ritenevano necessaria la sostituzione. Con Antonio abbiamo pensato a una campagna di sensibilizzazione per ricambisti e officine, e – ricambista per ricambista – abbiamo convinto tutti e stiamo vivendo un'accelerazione incredibile delle vendite”.

Un'altra conferma del fatto che il rapporto stretto tra produttore e distributore è fondamentale e dà ottimi ritorni a livello di business.

Il convegno si è concluso con l'intervento di Piero Villa, senior Consultant Bi3, che ha evidenziato l'importanza di lavorare insieme con la logica della catena del valore. ■