

DISTRIBUZIONE AFTERMARKET

Aprile 2023 - Anno XLIV

Parts

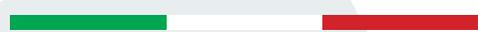
www.partsweb.it

Attualità: Barometro Aftermarket Anfia / **Inchiesta:** Andamento dei listini automotive

Bain & Company: Economia circolare e industria automotive / **Mercato auto:** I numeri 2022



Leader nella **rigenerazione** di ricambi.



MADE IN ITALY

Core business di Brecav sono i cavi candela e le bobine.
Sotto, i fratelli Braia: al centro Antonio, Amministratore Delegato, con Angelo Raffaele e Paolo



“Essere sistema” restando veloci

Scelte coraggiose, determinazione, consapevolezza, nuovi mercati da esplorare, diversificazione produttiva. Sono tante le sfide accolte e vinte da Brecav nel 2022 e altrettante le nuove iniziative per 2023. Ne parliamo con l'AD dell'azienda, Antonio Braia

Di Manuela Battaglini

Intervistare Antonio Braia, alla guida di Brecav, affiancato dai fratelli Angelo Raffaele e Paolo, è ascoltare un racconto pieno di energia e di fiducia nel futuro. Imprenditore lungimirante, attento alla contemporaneità, all'organizzazione del lavoro, al ruolo e all'importanza di essere una Pmi, in queste pagine ci parla di innovazione, ricerca e sviluppo, formazione e dell'importanza di “essere sistema”, aggiornandoci sul presente e sul futuro dell'azienda di Matera.

Facciamo il punto sul 2022: che anno è stato per Brecav?

“Il 2022 è stato un anno importante, segnato da più eventi decisivi: siamo usciti



Antonio Braia, AD di Brecav



dalla pandemia e siamo tornati “in società”. Senza dimenticare i momenti difficili e il disorientamento vissuti, nel dramma è emersa anche una consapevolezza: tutti ripartivamo dallo stesso punto. Abbiamo imparato ad adottare nuovi comportamenti, perché ogni crisi comporta anche opportunità, alimentando lo slancio verso nuove sfide, la sperimentazione di nuovi business. In Brecav, ci siamo spinti oltre: abbiamo ‘acceso una luce’ nel momento più buio, facendo un importante investimento per potenziare la divisione Ricerca e Sviluppo e abbiamo programmato nuove linee di prodotto, guardando a nuovi mercati, per diversificare le nostre proposte. Con la ripartenza abbiamo capito che investire nel digitale era stato vincente, abitudini sviluppate nel lockdown sono diventate prassi. Le comunicazioni e le attività effettuate a distanza ci hanno fatto capire tante cose: oggi sappiamo quanto è importante incontrare fisicamente clienti, partner, collaboratori e quando può bastare una video-call per risolvere i problemi senza spostarci. Così, nel 2022 abbiamo portato a casa i risultati di azioni messe in campo durante la pausa del Covid, concretizzate nell’avvio di nuove partnership sul territorio italiano, che hanno completato la nostra presenza già capillare sul mercato. Poi abbiamo rinnovato il piacere delle relazioni umane in presenza, tornando alle fiere

Transpotec, Autopromotec e Automechanika. Il 2022 ha riportato al centro il nostro modo di fare business, fondato sulla fiducia reciproca tra partner, su rapporti professionali e umani consolidati e su incontri con realtà di mercato lontane, come il Maghreb, l’America Latina, il Sudafrica... Il fatturato estero è tornato a crescere e così anche l’azione verso mercati nuovi. Abbiamo ‘pagato’ il fermo del mercato russo, ma, sommato tutto, il bilancio del 2022 è stato molto positivo”.

Un tema nuovo per Brecav è la diversificazione produttiva...

“Siamo coinvolti dai cambiamenti del mercato che tutti conosciamo bene, nuove motorizzazioni, combustibili alternativi (metano, gas liquido, idrogeno...), spinte che vedono al centro la nostra divisione R&D, guidata da mio fratello Raffaele che ha ricevuto dal Mise 8 certificazioni e 5 brevetti d’invenzione. Vogliamo dare risposte mirate, innovative e anche conquistare mercati per noi nuovi, dall’aerospazio, all’agricoltura, ai rigassificatori, a tutto ciò che concerne i gruppi elettrogeni... Quindi, le nuove gamme di cavi candela e bobine dedicate a bus, truck, i co-generatori di gruppi elettrogeni e in particolare per sistemi di alimentazione a idrogeno sono al centro dei nostri programmi di investimento in R&D. Divisione che ha già

portato alla creazione di strumentazione per diagnosi così da poter effettuare verifica, validazione e certificazione per tutte le bobine e prolunghe marcate Brecav.”.

Fare sistema e contare su un network affiatato, per voi, è una vera e propria scelta strategica...

“Esatto. Direi che ‘essere sistema’ rappresenta la nostra ambizione e il nostro talento. Essere riconosciuti come portatori di innovazioni concrete, agite e valorizzate, è un obiettivo imperativo per Brecav. Così come portare competenze nuove, restando agili e veloci, per essere considerati dal mercato iper-competitivo di oggi non secondo le consuete logiche di prezzo. E avere inserito all’interno del nostro network nuovi distributori è la conferma che il nostro brand funziona e interessa. La più grande caratteristica riconosciuta dal mercato a Brecav è la specializzazione che consente alla nostra realtà di Pmi di competere con le multinazionali, senza perdere la nostra identità. Dobbiamo essere svelti non solo nell’intercettare i bisogni, ma anche nel dare le risposte, con soluzioni originali e performanti. Inoltre, è indispensabile saper mettere a valore il sistema delle competenze, che possono anche essere esterne alla nostra organizzazione e compongono un ambiente al quale appartengono centri di ricerca, università...”

E allora parliamo di formazione, di crescita delle nuove leve, di trasmissione della cultura imprenditoriale. Qual è l'impegno di Brecav in questa direzione?

“Noi ci siamo spostati dal proporre al mercato un prodotto ad agire in un contesto di cultura d'impresa, promuovendo la dignità di una produzione specifica, inizialmente quella del cavo candela e oggi delle bobine. Operiamo in un settore che va alla velocità della luce, gli operatori della filiera sono maturati e cambiati, ricambisti e installatori hanno nuove domande e si attendono nuove risposte. Per noi è fisiologico investire costantemente nella formazione, alimentare le

“La visione del futuro di Brecav è molto positiva. Nutriamo grande fiducia nei nostri partner commerciali, condividendo obiettivi da raggiungere e nuovi orizzonti da esplorare”

competenze dei nostri collaboratori, intercettare nuovi talenti da inserire in azienda, favorire l'alternanza scuola-lavoro con proposte reali. I giovani rappresentano una risorsa straordinaria, portano visioni originali e hanno passione. La stessa che abbiamo noi in Brecav, aggiungendovi la forza dei valori aziendali e l'offerta di strumenti e metodi per affrontare il mondo del lavoro. È vero che Brecav è un'azienda matura, a giugno festeggiamo i 39 anni di attività, ma restiamo una realtà giovane, particolarmente sensibile agli stimoli delle nuove generazioni e alla loro vitalità. Il nostro programma prevede il confronto costante col mondo della scuola e dell'università, investiamo tempo a raccontare la nostra esperienza imprenditoriale, introduciamo nuove persone, a turni, per sperimentare direttamente sul campo l'attività progettuale e produttiva”.

Passiamo all'attualità dell'aftermarket, settore che vive una profonda trasformazione sollecitato da più spinte, motorizzazione elettrica, carburanti alternativi...

“Oggi andiamo in una direzione chiara, che mette l'ambiente al centro e in primo piano la sostenibilità, con molte conseguenze, alle quali abbiamo risposto a modo nostro. Quando

la Commissione Europea ha iniziato a parlare concretamente di elettrico, abbiamo analizzato attentamente quanto fosse concretizzabile la transizione. L'Europa sarà anche destinata all'elettrico, ma cosa succede negli altri Paesi? Noi lavoriamo con l'Africa, gli Stati Uniti e lì non c'è traccia di virate dalle motorizzazioni tradizionali. Il mercato va vissuto e toccato con mano, non bastano i buoni propositi. In ogni caso, non abbiamo mai pensato che l'elettrico potesse rappresentare una minaccia per noi, semmai l'attenzione all'ambiente ci ha spinto a ricercare soluzioni idonee ai carburanti alternativi, gas, gas liquido, metano e anche idrogeno. E ci ha fatto prendere in considerazione settori nuovi, come quello dei cablaggi per i mezzi e gli strumenti agricoli, dai trattori alle motoseghe. Così è successo anche per il mondo dei Bus, trasformati da diesel a metano. E ancora, le navi, che utilizzano grandi gruppi elettrogeni che necessitano dell'accensione e dei nostri cavi, o i velivoli leggeri, che una volta erano diesel e ora viaggiano con altri carburanti. Insomma, dovunque il diesel è stato sostituito, abbiamo cercato di capire quali alternative potevamo proporre e sviluppare. È da questo che nasce il processo di diversificazione che abbiamo intrapreso”.

Parlando infine di risultati economici, come è andato il 2022 e quali le previsioni per il 2023 di Brecav?

“Nei primi due mesi del 2022 abbiamo registrato una crescita del +12% sul mercato italiano e recuperato quote su quello estero. I risultati sono migliorati ulteriormente nell'ultimo trimestre 2022, anche nei mercati dove avevamo un po' faticato. Per il 2023 (escludendo l'ambito diversificazioni, quindi valutando solo il nostro core business storico, l'aftermarket), nel primo bimestre abbiamo già superato i risultati del pari periodo 2022, che era già in crescita rispetto al primo bimestre 2021. La nostra visione è molto positiva e nutriamo anche grande fiducia nei nostri partner commerciali, condividendo obiettivi da raggiungere e nuovi orizzonti da esplorare”.



Gruppi elettrogeni e Tuning di Brecav

