

“ BRECAV: valore umano e comunicazione ”

Azienda apparentemente piccola con sede a Matera e guidata dalla famiglia Braia, ha saputo cavalcare le potenzialità del cavo candela come ricambio, ritagliandosi un ruolo di primo piano sui mercati internazionali. Abbiamo avuto il piacere di parlare con Antonio Braia, CEO e Direttore Commerciale per l'Italia.

Per un'azienda a conduzione praticamente familiare, il successo non è certamente regalato. Qual è la ricetta per conquistarsi i propri spazi?

Caratteristica forte della Brecav è proprio il dare importanza al capitale umano, che nasce dall'essere azienda familiare. In un'azienda creata dal genitore artigiano (officina

elettrauto), si è però venuta a creare una visione più ampia di un prodotto poco conosciuto. Da elettrauto, mio padre ha immaginato che questo cavo candela, dall'importanza non riconosciuta e quindi raramente destinato al ricambio dagli installatori, fosse invece un prodotto da far conoscere. Tutto è partito dall'essere una microimpresa strutturata, dove il valore aggiunto è costituito dalla risorsa umana, dal sentirsi parte di un progetto e affrontare assieme le varie difficoltà di mercato e di gestione. L'azienda si è sviluppata quindi su basi interne ma anche esterne (parlando anche di network distributivo) finendo per circondarsi di persone che sono simili nel modo di pensare. La difficoltà sta nel far riconoscere le proprie caratteristiche fortemente distintive verso l'esterno, per non venir visti in eterno come quella microimpresa che non può adempiere alle richieste di un mercato più ampio. Per questo Brecav ha iniziato a dare importanza anche ad altri aspetti: il primo è la comunicazione, per far conoscere al mercato

il cavo candela che fino a quel punto, 25 anni fa, non era riconosciuto come ricambio. Una cosa importante è stata dare una veste grafica e comunicativa: il nostro catalogo per esempio, che è prettamente tecnico, l'abbiamo comunque sempre definito come un magazine, non limitandosi quindi a essere solo uno strumento per l'installatore, il ricambista o il distributore, ma con lo scopo di promuovere il brand con immagini colorate per incuriosire il mercato e far conoscere l'anima dell'azienda. Questo allo scopo di fornire un qualcosa di più rispetto a quello che può essere il solo prezzo vantaggioso, perché quando punti esclusivamente sul prezzo arriva il concorrente che ti porta via la clientela per mezzo euro. Si lavora quindi molto sulla fidelizzazione del cliente, con un rapporto di fiducia e stima reciproca creato con gli anni, ma anche con i propri partner, i fornitori e i media. Poi entra in gioco una componente relazionale: le relazioni sono state fondamentali per creare il bisogno concreto del ricambio, consentendoci attraverso di

▼ La famiglia di Brecav: da sinistra Angelo Raffaele, Antonio, Eustachio e Paolo Braia





▲ Cavi Candela GOLDEN – GPL



esse di rendere il mercato più vicino. Mio padre ci ha sempre insegnato che le relazioni sono fondamentali e, per farne un esempio, una delle sue frasi storiche è "Meglio 100 amici che 100 lire in tasca."

Riassumendo, quindi, Brecav punta sul valore umano, su una comunicazione all'avanguardia e sui rapporti personali, perché se vuoi accedere a mercati lontani devi avere relazioni che ti aiutino.

Tra i vostri prodotti più noti c'è sicuramente la linea cavi dedicata a vetture con impianti gas, metano e GPL. Nel dettaglio: come sono nati, quali sono le differenze dai cavi tradizionali e quali i vantaggi?

Una delle forze della nostra azienda è stata sempre quella di saper ascoltare il mercato. Negli ultimi 15 anni il diffondersi del diesel avrebbe potuto metterci in difficoltà poiché, come noto, i cavi candela sui diesel non esistono. Non c'è voluto molto tempo per rendersi conto che il ga-

solio, per i piccoli motori, non era la soluzione migliore e in breve è entrato in gioco il discorso motori a GPL, che si basano sui motori a benzina. Ascoltare il mercato ti permette di cavalcare le novità, cosa che non può succedere se ti isoli, chiuso sempre più tra le pareti della tua azienda. Quest'atteggiamento ci ha portato, nel momento di crisi legato alla massima crescita del diesel, a inventare la linea di cablaggi per propulsori a GPL. Guardando le tempistiche, il debutto di questo prodotto è stato circa 10 anni fa, e ci sono voluti ben 9 anni per vedere i primi veri risultati. Chiaramente la tenacia viene premiata, perché nel momento in cui il mercato è pronto a ricevere un determinato prodotto, si ricorderà di chi negli anni ha continuato a fare comunicazione come detto poco fa. Addentrandoci nel dettaglio tecnico, siamo arrivati a 900 cablaggi totali perché, secondo la vettura su cui vado a montare i cavi, sono diverse le impedenze richieste al conduttore. A maggior ragione, nel momento in cui converto un motore a benzina ad

alimentazione GPL, le caratteristiche di carburazione mutano. A regimi bassi non ci sono differenze percepibili che si ripercuotano sui cablaggi, ma a regimi superiori per determinate motorizzazioni l'impedenza deve essere bassa. Allo scopo, assieme al nostro fornitore americano, abbiamo concepito un conduttore ibrido in grado di "riconoscere" la necessità d'impedenza più bassa, diminuendo

l'ostacolo al fluire della corrente dalla centralina/bobina alla candela ed evitando l'inconveniente della sostituzione frequente di candele e cavi per deterioramento. Senza contare che molti ignorano che sarebbe consigliabile, in ogni caso, cambiare i cavi candela ogni 50 mila km, poiché

▼ Lo stabilimento Brecav di Matera





▲ Cavi Equivalenti OEM Alfa Romeo



▲ Cavi Equivalenti OEM Blu Engine VAG

il peggiorare della conduttività porta a un incremento dei consumi.

Quali consigli date ai meccanici per far rendere al meglio i vostri prodotti?

Ci teniamo a consigliare alle officine di utilizzare sempre ricambi equivalenti all'originale, che siano prodotti Brecav o di altri competitors. Devono essere identici in tutti i parametri: il conduttore deve presentare un'impedenza ohmica identica a quella prevista dal costruttore della vettura, devono presentare lo stesso dimensionamento e caratteristiche

degli isolanti (cappuccio in silicone, soppressore in alluminio, etc.) ed essere prodotti conformi alle normative EU.

Inoltre, come detto prima, consigliamo la sostituzione dei cavi ogni 50 mila km e bisogna far capire all'automobilista i vantaggi di quest'abitudine. In poche parole, il cavo è un conduttore che è sollecitato ogni volta che lavora e di conseguenza si logora. Questo lo porta a non svolgere bene il proprio compito e la prima conseguenza è di incrementare i consumi. Il meccanico è abituato a cambiare spesso le candele ma noi diciamo: le candele richiedono

un cambio frequente proprio perché non si cambiano mai cavi.

Per molti un cavetto rimane un conduttore ricoperto da un'isolante, ma la tecnologia che ora impregna le nostre vetture richiede attenzione nei dettagli e continui aggiornamenti. In tutto questo, che importanza ha per voi il reparto ricerca e sviluppo?

Brecav ha portato avanti un prodotto che inizialmente era sconosciuto ma poi, grazie anche all'evolversi della tecnologia sotto il cofano motore, è diventato un attore protagonista, tanto che ora anche la diagnosi e le revisioni sui motori a benzina sono effettuate attaccando la nota pinzetta a esso. Quindi il cavo candela deve essere un conduttore di una certa qualità ed elencarlo nei ricambi comincia ad avere un senso, mentre prima ci si limitava a un giro di nastro isolante. Per costatare l'evoluzione del prodotto basta pensare che abbiamo cominciato con 30 articoli di produzione e ora

siamo a oltre 900.

Anche il meccanico comincia a informatizzarsi e i ricambisti si adeguano proponendo cataloghi su formati digitali e siti e-commerce. Quanto è importante quest'aspetto per le vostre vendite?

Abbiamo da poco varato il nuovo sito Brecav, che va a sostituire il precedente ormai online dalla bellezza di sette anni ma tuttora al passo con i tempi. Anche qui abbiamo puntato a un approccio innovativo, che mette al centro dell'attenzione i nostri distributori, veri protagonisti dell'attività di vendita. La nostra presenza e-commerce non è nata in realtà per fare vendite, ma per supportare i nostri distributori. Sfruttando quella che è la moda della vendita on-line per velocizzare il processo, acquisiamo gli ordini che poi giriamo ai distributori di zona. In questa maniera facciamo sentire la nostra vicinanza al cliente finale, continuando comunque a valorizzare e far lavorare la no-



▲ Brecav Supporter Tecnico BMW Motorrad Italia Superbike Team



▲ Cavi Ducati Corse Superbike

stra abituale rete distributiva.

Il marchio Brecav può vantare la presenza nel motorsport a fianco di nomi importanti, per esempio Ducati. Che sforzo comporta per un'azienda come la vostra la presenza nelle competizioni?

L'ingresso iniziale nel motor sport è avvenuto come semplice mossa di marketing: far comparire il nostro marchio in campionati di respiro internazionale ci ha permesso di far conoscere il nome di Brecav su mercati remoti, come per esempio gli Emirati Arabi. Questo porta a un'accelerazione dell'immagine societaria, che però è stata guidata con un certo criterio. Abbiamo, infatti, contattato un marchio che rispecchia molto il nostro pensiero e modo di agire: Ducati è un'azienda molto più piccola delle concorrenti giapponesi, che si pone sul mercato con un certo tipo

d'immagine, sinonimo di qualità e "italianità". Inizialmente, come detto, la presenza è stata una semplice sponsorizzazione delle moto bolognesi coinvolte nel campionato Mondiale Supersport, il cui calendario si affianca a quello del Mondiale Superbike. Circa 3 anni fa, Ducati si è interessata ai nostri prodotti, giungendo in seguito ad un accordo per lo sviluppo e la fornitura di cablaggi al team Ducati Corse. Divenuti così partner tecnico della casa di Borgo Panigale, siamo poi entrati in contatto con un altro grande marchio, sponsorizzando BMW Motorrad al rientro nelle competizioni e accompagnandola nel ritorno alla vittoria. Ci piace far notare che Brecav, in questi frangenti, ha portato bene: da quando Ducati e BMW sono legati a noi, ovvero negli ultimi 7 anni, abbiamo vinto assieme un titolo ogni anno.



CODICI ERRORE A PORTATA DI MANO



EOBD Code ⓘ

		2	1	0
		3	2	1
P	0	4	3	2
U	1	5	4	3
	2	6	5	4

Codice: P0432
 Descrizione: Catalizzatore principale, bancata 2 - efficienza inferiore alla soglia
 Specifica: Catalizzatore, cablaggio, sonda lambda a resistenza 2

AUTRONICA® Gruppo E-T-A-I



Scarica l'applicazione
per dispositivi mobili Apple!