

## Dai cavi candela ad una scuola di management, da Brecav a Bi3

Nel 2010 la Brecav srl, l'azienda di famiglia gestita dai fratelli Antonio, Raffaele e Paolo Braia, compie 25 anni. Specializzata nel settore dell'automotive, la Brecav ha affermato il proprio brand in diciannove paesi di tutto il mondo pur conservando la sua dimensione di piccola impresa. E oggi è anche partner di brand affermati come Ducati corse e Bmw Italia Motorrad. Un'idea imprenditoriale che diventa passione e che viene commercializzata legando il proprio stile a quello di altri marchi affermati. È stato questo il salto di qualità della Brecav, che ha investito moltissimo sulle azioni di co-marketing per affermarsi sui mercati nazionali



ed esteri. Per scoprire i segreti del miracolo-Brecav abbiamo incontrato Antonio (C.E.O.) e Raffaele Braia (Export manager). **Antonio, è possibile fare "business" puntando sulle azioni di co-marketing?** Noi siamo convinti che il co-marketing, o co-branding, sia la strada giusta da seguire e la nostra esperienza imprenditoriale lo dimostra ampiamente. Abbiamo deciso di condividere il nostro brand con altre aziende più affermate ma pronte a condividere gli stessi obiettivi e valori. Oggi è fondamentale definire una strategia aziendale per uscire dai paradigmi e dagli schemi mentali di un territorio che ha dato poca importanza ad una nuova cultura di impresa. Noi abbiamo deciso di guardare oltre i nostri confini per confrontarci con culture diverse. Sia chiaro: non c'è una ricetta scritta per diventare un buon imprenditore. Occorre avere una visione lungimirante, creativa e soprattutto passare da una "cultura del fare" ad una "cultura dell'essere". Questo vuol dire che nella nostra azienda abbiamo investito molto sul capitale umano. Un altro fattore importante con il quale abbiamo dovuto fare i conti sono i

cosiddetti "glop", cioè i luoghi comuni che spesso penalizzano gli imprenditori che arrivano dal Sud. Ma con grande coraggio e determinazione siamo riusciti a dimostrare che si può crescere anche in una realtà molto piccola come Matera. L'esperienza Bi3 nasce dopo aver frequentato la scuola di management del Prof. Franco D'Egidio, fucina di

manager affermati come il dott. Bombassei, vice presidente nazionale di Confindustria e presidente di Brembo, Enrico Bertolino, noto anche per la sua vocazione di artista comico, Galgano, dott. Alessandrini della Technogym. Abbiamo mutuato nella nostra azienda l'esperienza accumulata durante i corsi e dal 2006 la Bi3 organizza da otto a dieci seminari e un paio di convention all'anno. I docenti che arrivano a Matera sono gli stessi che hanno già lavorato per il compianto Franco D'Egidio, personaggio straordinario al quale sono particolarmente legato. Oggi facciamo in house consulenza aziendale e la formazione offerta da Bi3 si è evoluta anche in percorsi di training individuale e collettivo.

**Raffaele, come si sono concretizzate le azioni di co-marketing con Ducati e Bmw?** "Nel 2006, quando il pilota materano Domenico Colucci è entrato a far parte della scuderia Ducati per correre il campionato di SuperStock abbiamo deciso di investire in questo sport perché abbiamo verificato che Ducati e Brecav condividono le stesse passioni. Da ormai quattro anni siamo

sviluppatori di cavi candela per Ducati Corse e abbiamo già firmato il contratto per il nuovo prototipo che sarà utilizzato nel campionato 2011. Con la Bmw il rapporto è stato frutto del consolidamento dei rapporti che noi abbiamo associato a fattori fondamentali che si chiamano fiducia e relazioni. Quando la Bmw tedesca ha

deciso di investire nel settore delle moto da strada anche in Italia ha deciso di rilevare l'intero staff tecnico del Ducati corse Junior, che aveva vinto le ultime tre edizioni del campionato di SuperStock. Serafino Foti, direttore del team Ducati ha naturalmente contattato la

Brecav e quindi l'azienda materana oltre a consolidare il rapporto con Ducati Corse come fornitore ufficiale dei cavi candela da quest'anno è diventato un partner di Bmw Italia Motorrad, che si è aggiudicato il titolo mondiale con il pilota italiano Ayrton Badovini. Stile, innovazione, coerenza, passione, ascolto del mercato. Sono queste le parole magiche che hanno permesso a Brecav di aggredire con successo i mercati internazionali e alla Bi3 di avviare una scuola di management per trasferire agli imprenditori del nostro territorio quelle nozioni fondamentali per vincere le sfide e restare competitivi sui mercati di riferimento.

**Anche la Virtus ha scoperto il valore di Bi3? Come è nata questa azione di co-marketing?** "Il coach Antonio Conterosto sta frequentando i seminari della Bi3 e noi abbiamo deciso di sostenere la Virtus Matera perché attraverso lo sport riesce a trasmettere ai giovani la stessa passione che noi ci mettiamo quotidianamente nel nostro lavoro".

Michele Capolupo



Via Nazionale, 93/z  
Matera  
Tel. 0835.383662  
www.o-vision.it  
lukanico@libero.it



L'acqua ti sta pesando?

Liberati dal "fardello"

Scegli



by Culligan

Via dei Normanni, 29/c - Matera - Tel. 0835 389268

VIGILANZA e TRASPORTO VALORI



Via delle Arti, 12 - Matera

Tel. 0835.388280

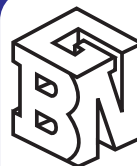
Fax 0835 268820

e-mail: vigilanzalarondadelmaterano@gmail.com

LA RONDA del MATERANO



Via Dante, 38 - Matera



BNG s.r.l.

TRATTAMENTO FANGHI E BONIFICHE SITI INQUINATI

FERRANDINA (MT)



LUCANIA SERVICE

LOGISTICA INTEGRATA

www.lucaniaservice.it

Facchinaggio  
Trasporti  
Pulizie  
Giardinaggio

info:  
328 049433  
Fax 0835 346844