

automotive news

FATTI, PERSONE, AZIENDE, TENDENZE E PRODOTTI CHE FANNO NOTIZIA NEL MONDO DELLE QUATTRO RUOTE

BRECAV

SONO GIÀ VENT'ANNI!

Brecav, l'azienda materana specializzata nella produzione di cavi candela, celebra nel 2005 il traguardo dei vent'anni di attività. Chi conosce il fondatore, Eustachio Braia, e i suoi figli, sa bene che impegno instancabile e professionalità non sono le uniche caratteristiche che li contraddistinguono. Ci sono anche l'immediatezza nei rapporti umani e la simpatia. Per questo, non stupisce affatto che i vent'anni siano festeg-

giati con una convention organizzata "alla grande". L'8, 9 e 10 aprile, infatti, presso la nuova sede di Brecav

giungeranno quelli che i Braia definiscono amici, oltre che partner commerciali. Il programma prevede la presentazione delle novità aziendali e della nuova sede, oltre a una visita turistica di Matera.



RASSEGNA STAMPA

Il Sole **24 ORE**

"La risoluzione del rapporto con GM costituisce un elemento di chiarezza e ciò rappresenta, assieme alla "buonuscita" di due miliardi di dollari, un elemento certamente positivo. Tuttavia se Fiat Auto vuole veramente guardare avanti occorre che lo faccia con una profonda consapevolezza della sua situazione. Raffrontiamo infatti le spese in R&D di tre gruppi automobilistici: Fiat Auto, Renault, Psa.

Ebbene, se consideriamo il periodo 1990-2003 la spesa cumulata dell'azienda italiana è pari a 8.761 milioni di euro, contro 17.054 per Psa e 19.698 per Renault...

Passando al secondo ritardo più grave, quello della globalizzazione, è evidente come il numero dei mercati in cui i marchi del nostro costruttore nazionale riescono a esprimere una presenza significativa sono troppo limitati... Ricostruire un rapporto con le reti commerciali è poi un passaggio chiave del rilancio. Per anni il tentativo di difendere a ogni costo le quote di mercato in Europa, ma soprattutto in Italia, ha prodotto una pressione fortissima sui concessionari introducendo pratiche deleterie per un corretto rapporto con la clientela finale".

*Ricerca e nuovi modelli, la via del riscatto
(Il Sole 24 ore - 16 febbraio 2005)*

Giuseppe Volpato
docente di Economia e gestione delle imprese e dei settori industriali all'Università di Venezia

AUTOCLIMA PARTS DIVISION MEETING CON LA RETE VENDITA ITALIA

Il 25 e 26 febbraio, la sede Autoclimate di Cambiano ha ospitato una riunione cui hanno partecipato alcuni tra i principali rivenditori italiani. Oltre a celebrare i positivi risultati raggiunti (il fatturato 2004 di Autoclimate si è attestato sui 20.800.000 euro, in crescita dell'11% rispetto al 2003), si è trattato di un momento di particolare importanza per pianificare l'attività 2005. Attività che sarà favorita dalle numerose novità presentate durante il meeting. Tra le altre, un impianto di aria condizionata denominato Fresco, le nuove attrezzature di ricarica, il sito internet e le più recenti offerte di prodotti della Parts Division.

MANN-FILTER E BERTOLOTTI NOZZE D'ORO

Hanno appena festeggiato 50 anni di partnership. Bertolotti vende infatti ormai da mezzo secolo in Italia, a titolo esclusivo, i filtri olio, aria, carburante e abitacolo Mann-Filter. "Bertolotti è un partner eccellente e affidabile - dice Sigfrid Steiner, direttore della divisione elementi filtranti di Mann

- abbiamo percorso 50 anni di successo e guardiamo insieme con piacere alle prossime attività". Nella foto Cesare Pastore, amministratore delegato Bertolotti, e Petra Walter, direttore vendite Aftermarket Europa di Mann, festeggiano 50 anni di successo Mann-Filter in Italia.

