



# Una storia lunga 50 anni

**A Reggio Emilia la Rami festeggia i 50 anni di attività: un lungo percorso che ha visto l'azienda partire con la specializzazione nella rettificazione per poi allargare gli obiettivi all'intero universo aftermarket. Una scelta che in questi anni si è dimostrata vincente**

di Fulvio Miglio

**F**ondata nel 1967, Rami opera a Reggio Emilia e compie quindi i 50 anni di attività, festeggiandoli all'insegna dell'ottimismo grazie ai buoni risultati ottenuti, lungo un percorso evolutivo imposto dai cambiamenti subiti dal mercato e saggiamente seguiti dai soci contitolari. Tra questi, da anni, figura Gabriella Lusetti, che rappresenta la "memoria storica" dell'azienda. L'abbiamo incontrata nella sede per farci raccontare questa lunga avventura imprenditoriale e conoscere le strategie in atto. "Per volontà dei cinque soci originari, tra i quali mio padre - racconta Gabriella - 30 anni fa nasceva a Reggio Emilia Rami Srl Rettifiche e Ricambi. La nuova società, si è formata dalla fusione di due precedenti

attività specializzate nelle lavorazioni di rettificazione e relativi ricambi solo per la parte motore: la Rami con 3 dipendenti e la Rettifica Lusetti che ne aveva 4, entrambe attive dal 1967. Si è scelto di utilizzare il nome Rami e tenere tutti i dipendenti allargando però la sfera operativa anche ai ricambi di meccanica e telaio, trasferendo la sede unica in questo nuovo capannone di circa 800 mq, in posizione logistica ottimale, suddiviso in un ampio magazzino, un banco vendita lungo 30 mq e il resto dello spazio dedicato alle lavorazioni di rettificazione. Seguiamo fornitori e clienti, con i quali abbiamo rapporti che vanno oltre gli aspetti professionali, offrendo la nostra disponibilità e attenzione per risolvere insieme ogni problema. La scelta



I 5 soci di Rami: Mirco Pecorari, Luca Vicini, Roberto Incerti Vezzani, Gabriella Lusetti e Franco Zambelli



Il team Rami dietro al banco vendite

di allargare il business - spiega Gabriella - era stata presa analizzando l'evoluzione del mercato, che imponeva di non concentrarci più sulla sola rettificazione a causa delle strategie dei costruttori. Il settore dell'aftermarket tradizionale era però tutto da esplorare, perciò abbiamo dovuto prendere importanti decisioni affrontando i relativi investimenti, per esempio l'assunzione

di un magazziniere competente divenuto poi un socio e l'acquisizione di un ricambista concorrente in zona. Abbiamo comunque mantenuto la continuità aziendale, a partire dal numero dei soci che, pur avvicinandosi nel tempo, sono sempre rimasti cinque. Oggi contiamo su un personale di 14 addetti preparato e professionale più noi cinque soci, suddivisi per

mansioni di rettificazione, magazzino, commerciali e tutti gli altri servizi che offriamo. I soci sono tutti operativi e tre in particolare si occupano della gestione del magazzino, organizzato con numerosi soppalchi e scaffalature: l'attenzione alla qualità è garantita dall'offerta di importanti brand forniti da uno dei nostri distributori di riferimento, la 2G Ricambi". Servizio e fattore umano, secondo Gabriella, sono le armi vincenti: "Siamo aperti tutto l'anno, agosto compreso, anche il sabato mattina. Offriamo promozioni e formazione alle officine clienti, situate anche a parecchi chilometri da Reggio Emilia e che visitiamo spesso con i nostri ragazzi, garantendo il massimo supporto tecnico e di consulenza. Riceviamo gli ordini via telefono (5 linee), internet e WhatsApp e li evadiamo giornalmente, offrendo un servizio quotidiano di consegne effettuato con i 7 furgoni di proprietà. Crediamo nella filiera e i risultati ci danno ragione: il nostro fatturato, in costante crescita, è composto all'80% da prodotti di meccanica e carrozzeria, mentre il restante dalla rettificazione. Gestiamo anche flotte e ciò permette di seguire l'evoluzione tecnologica in corso. Inoltre qui siamo una grande famiglia, c'è disponibilità da parte di tutti". Ulteriori benefici, all'azienda e alle officine clienti, sono derivati dall'adesione di Rami, nel 2016, al programma di fidelizzazione First Class del noto brand giapponese NGK-NTK, che garantisce vari vantaggi a chi assicura determinati target di fatturato su almeno 4 famiglie di prodotto in gamma (candele, candele, sonde lambda, cavi candela, bobine di accensione e sensori di temperatura): "Stiamo raggiungendo gli obiettivi prefissati con soddisfazione - sottolinea Gabriella - e la vendita delle candele e degli altri prodotti riscuote grande successo. Le iniziative promozionali collegate, come le competizioni di go-kart tra officine di tutta Italia, sono molto apprezzate dai meccanici, spesso veri appassionati di corse e motori. A Mantova, lo scorso anno, abbiamo partecipato a una gara tramite la 2G Ricambi e una nostra officina è arrivata in finale". ■

## 2G RICAMBI AUTO

Fondata a Bologna nel 1981, 2G Ricambi Auto vanta una presenza capillare sul territorio emiliano-romagnolo e un'offerta ampia e articolata di prodotti. Con l'acquisizione di Padauto, dinamica realtà distributiva bolognese con oltre 40 anni di esperienza nel comparto dell'accessorio, 2G Ricambi, socia di AD Italia Giadi Group, ha consolidato la propria posizione di rilievo nel comparto automotive.