Agli appassionati.
A chi crede in un progetto.
A chi ha vissuto
una vita emozionante.
E a chi deve ancora viverla.

MISTO
Carta da fonti gestite
in maniera responsabile
FSC® C107156

Progetto editoriale Pleiadi International
Grafica Elena Bettini, Simona Tiberti
Illustrazioni Raffaele Gerardi
Redazione Antonio Allegri, Elena Moroni, Federica Zacchi

Finito di stampare Novembre 2021
© 2G s.r.l Ricambi Auto, Castel Maggiore, Bologna

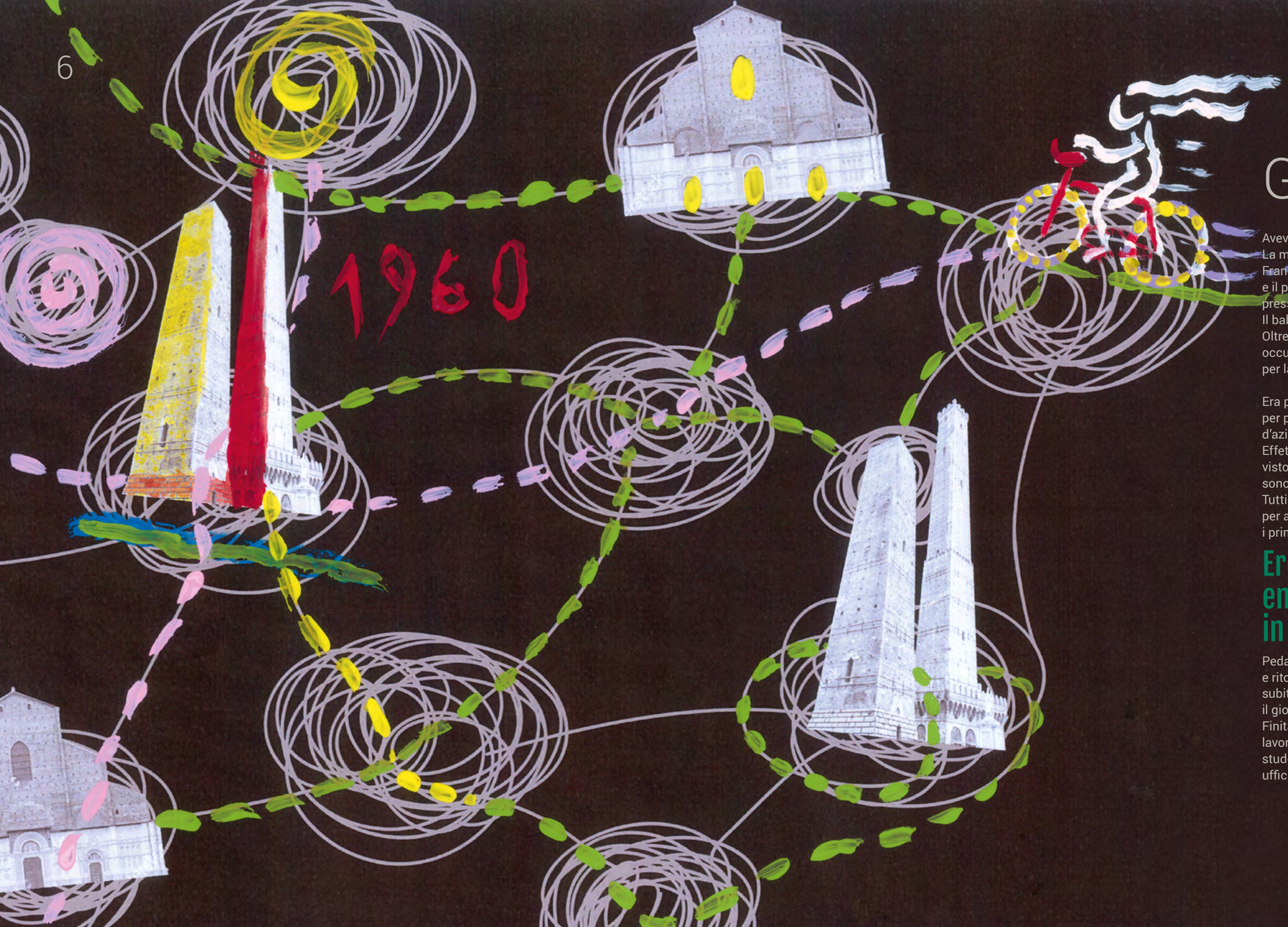
Bellissime quelle donne
che camminano a testa alta.
Che non hanno paura di dire la verità.
Che non provano invidia
perché sanno quanto valgono
e non hanno bisogno di screditare
o scavalcare nessuno.
Mai banali.
Osservano, e vanno oltre.
Profumano di gentilezza,
discrezione e dignità.
Sensibili, delicate ma tenaci come poche.
Emanano un'aurea che non si compra
né con i soldi né con le finzioni.
Non competono, perché non ne hanno bisogno.
Di fronte all'invidia sono indifferenti.
Non le conquisti con sfronzoli e giri di belle parole,
ma con i fatti, il rispetto e con la sincerità.
Quando amano, anche nelle amicizie, sono vere.
Si è così!
C'è chi si fa bastare finzioni e un vestito firmato,
mentre loro di firmato hanno l'anima.
E con quella mi dispiace, ci si nasce.

(Silvana Stremiz)

Grazie Bruna!
Cristina, Elisa e Marco

Sommario

7 Gli inizi, a 15 anni…
8 Le prime scelte
11 I primi soci
12 Il sottoscala a Bologna in quegli anni
14 Il furgoncino
16 Dalla contabilità alla vendita
19 Intuire i mercati
20 Il nuovo magazzino
23 I primi marchi tra certezze e novità
24 I due soci
26 Il primo consorzio verso il gruppo Giadi
28 Un nuovo socio
31 Una nuova sede
32 Il trasloco
34 Sempre più in grande
37 Nuovi prodotti, nuovi fornitori
39 L'importanza della formazione
40 Un mondo maschile
43 La famiglia 2G
44 Il mio marchio
47 Comunicazione & marketing
49 Tecnologia e innovazione costante
51 Far parte di un Gruppo
53 La visione nazionale ed europea
55 Lavoro e finanza
57 Oggi
58 Infine, qualche aneddoto
60 Quanta storia, quanti ricordi



GLI INIZI, A 15 ANNI...

Avevo 15 anni quando ho cominciato. La mattina andavo a scuola all’Istituto Francia in via San Vitale a Bologna e il pomeriggio facevo la segretaria presso un avvocato canonico.
Il babbo mi aveva dato il permesso. Oltre a studiare, diceva che potevo anche occuparmi di qualcos’altro, purché utile per la mia crescita.

Era perfetto, perché stavo studiando per prendere il diploma di Segretaria d’azienda - Stenografia e Dattilografia. Effettivamente fare pratica mi servì, visto che presi come voto 9 su 10: sono stata bravina!
Tutti i pomeriggi inforcavo la bicicletta per andare in questo Studio e muovere i primi passi nel mondo del lavoro.

Ero giovanissima, entusiasta e... in gran forma.

Pedalavo per 60 chilometri tra andata e ritorno! Era il 1960 e fui messa subito in regola. Mi ricordo persino il giorno esatto: era il 5 novembre.
Finita la scuola è arrivato il primo lavoro “vero”: non ero più una studentessa-lavoratrice, ma entravo ufficialmente nel mondo degli adulti.

Fui assunta in un’azienda di macchine automatiche nel Bolognese: cercavano una centralinista e presi l’occasione al volo. Mi presentai e iniziai subito.
Mi piaceva molto, lo trovavo un lavoro “grazioso”, perché mi sentivo stimolata: era un’azienda che esportava in tutto il mondo – anche in Nuova Zelanda! – e io ricevevo telefonate in inglese, greco, francese, tedesco. Me la “sbrogliavo” bene: ero giovane e sveglia, mi veniva tutto molto naturale.
Talmente naturale che di lì a poco il mio datore di lavoro mi chiamò e mi disse: “Hai voglia di fare un piano di scale?”
“Cosa vuol dire fare un piano di scale? L’ho fatto anche adesso, sono venuta su!”
“Mi sembri una ragazzina sveglia e vorrei portarti a lavorare in questo piano” spiegò lui. “Siccome la signora delle paghe andrà via, vorrei affiancarti a lei, così potrai sostituirla al meglio.”
Dissi di sì e andai immediatamente nell’ufficio della Carmen, così si chiamava. Poi frequentai un corso per imparare a fare i libri paga, e rimasi lì fino al 1976.

LE PRIME SCELTE

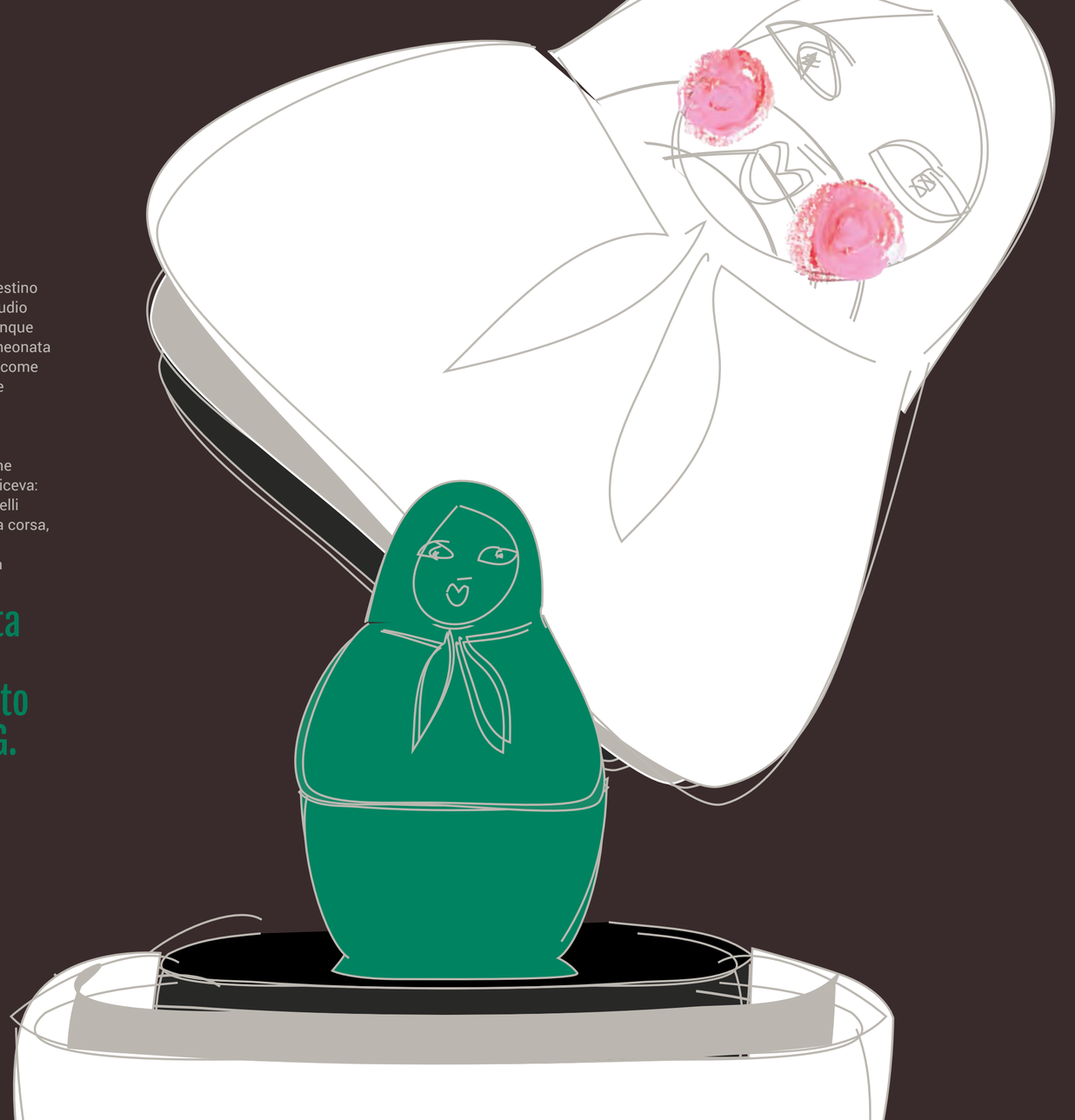
E pensare che davanti a me avevo diverse scelte possibili.
La prima, la più comoda, era quella di rimanere dov'ero a fare le mie 450 buste paga. Avevo la piena fiducia di Remo Croci, il titolare dell'azienda. "Fai come se fossi a casa tua" mi diceva. "L'importante è che il 10 di ogni mese sia tutto a posto."

E non solo: anche il mio vicino di casa e mio commercialista, Della Casa, sapendo che facevo le paghe, mi propose di andare a lavorare con lui. Mi disse: "Io mi licenzio dall'Eridania Zuccherifici, mettiamo su uno Studio insieme, lei fa consulenza a livello di paghe e io mi occupo della parte amministrativa".

Non andò esattamente così, ma il destino ha i suoi piani. Non "misi su" uno Studio con Della Casa, ma mi ritrovai comunque a lavorare con lui: venne infatti alla neonata 2G, insieme a me e ai miei due soci, come consulente, commercialista, e anche "motivatore".

Mentre io pensavo di non avere idea di come si gestisse un'azienda, anche se piccola in quel momento, lui mi diceva: "Bruna, secondo me Giovanni Carabelli e Giorgio Salicini sono due cavalli da corsa, tu dove ti si mette sai stare, e bene! Di conseguenza potreste essere una terna vincente".

Mi ha incoraggiata e sono partita: di lì a poco ho fatto la fattura n. 1 / 2G.



"Ogni scelta, qualunque scelta, è rinuncia e coraggio."

I PRIMI SOCI

Tutto è nato portando a scuola mia figlia. Come succede in questi casi, conobbi i genitori dei suoi compagni di scuola, tra cui Giovanni Carabelli.

Carabelli, agente di commercio, a sua volta era collega e amico di Giorgio Salicini. Ed ecco le due iniziali da cui nacque la 2G.

Ma andiamo con ordine.
Le aziende per cui lavoravano avevano imposto a Giovanni e a Giorgio di aprire dei depositi per essere più vicini ai clienti, perché nasceva l’esigenza della corsa al ricambio: correre, correre, consegnare subito. E io, per mille motivi, ma soprattutto per provare a migliorare la mia situazione, mi sono detta: faccio il salto, mi licenzio da dove sono.
Allora mi occupavo dei libri paga in un’azienda con 450 dipendenti.

IL SOTTOSCALA A BOLOGNA IN QUEGLI ANNI

Quarant'anni! Da quarant'anni faccio parte del settore automotive.
Penso che nessun altro settore più di questo abbia dato valore aggiunto al lavoro delle persone che se ne occupavano.

A volte mi arrabbio quando sento i giovani che si lamentano, trascurando il fatto che lavorano in un settore florido.
E allora io che cosa dovrei dire ricordando da dove sono partita?

Sì, perché sono partita senza un centesimo dal piano interrato di un palazzo in viale della Repubblica, quartiere San Lazzaro.

L'unica luce che riusciva a entrare era quella delle feritoie dei portici e gli unici rumori erano quelli della strada, quando andava bene, e degli scarichi dei bagni, quando andava male.

Il primo cliente che venne da noi dovemmo riportarlo su con il carro attrezzi!
Mi è rimasto talmente impresso questo episodio che ricordo ancora il suo nome: Arnaldo della Mondial di Maranello.
Era il novembre del 1981.

"Da qualche parte e da qualche rischio si deve pur partire..."

IL FURGONCINO

Eravamo in tre, nello scantinato
di San Lazzaro, e nessuno di noi
sapeva come organizzare il lavoro.
Dovevamo gestire e sistemare la merce
in arrivo, controllarla e soprattutto
venderla. Ci guardavamo intorno smarriti
e non sapevamo cosa fare, ogni mattina
era la solita storia: nessuno voleva
muoversi da lì, non volevano lasciarmi
da sola. Allora ho preso il toro
per le corna e ho detto: “Adesso comincio io”.
Avevamo già una serie di clienti, ho definito
le zone e ho iniziato a telefonare a tutti:
“Passo di lì, ha bisogno di qualcosa?”.

Mi davano una serie di codici e mi
chiedevano dei prodotti, facevo gli ordini
e le bolle, tutto rigorosamente a mano.

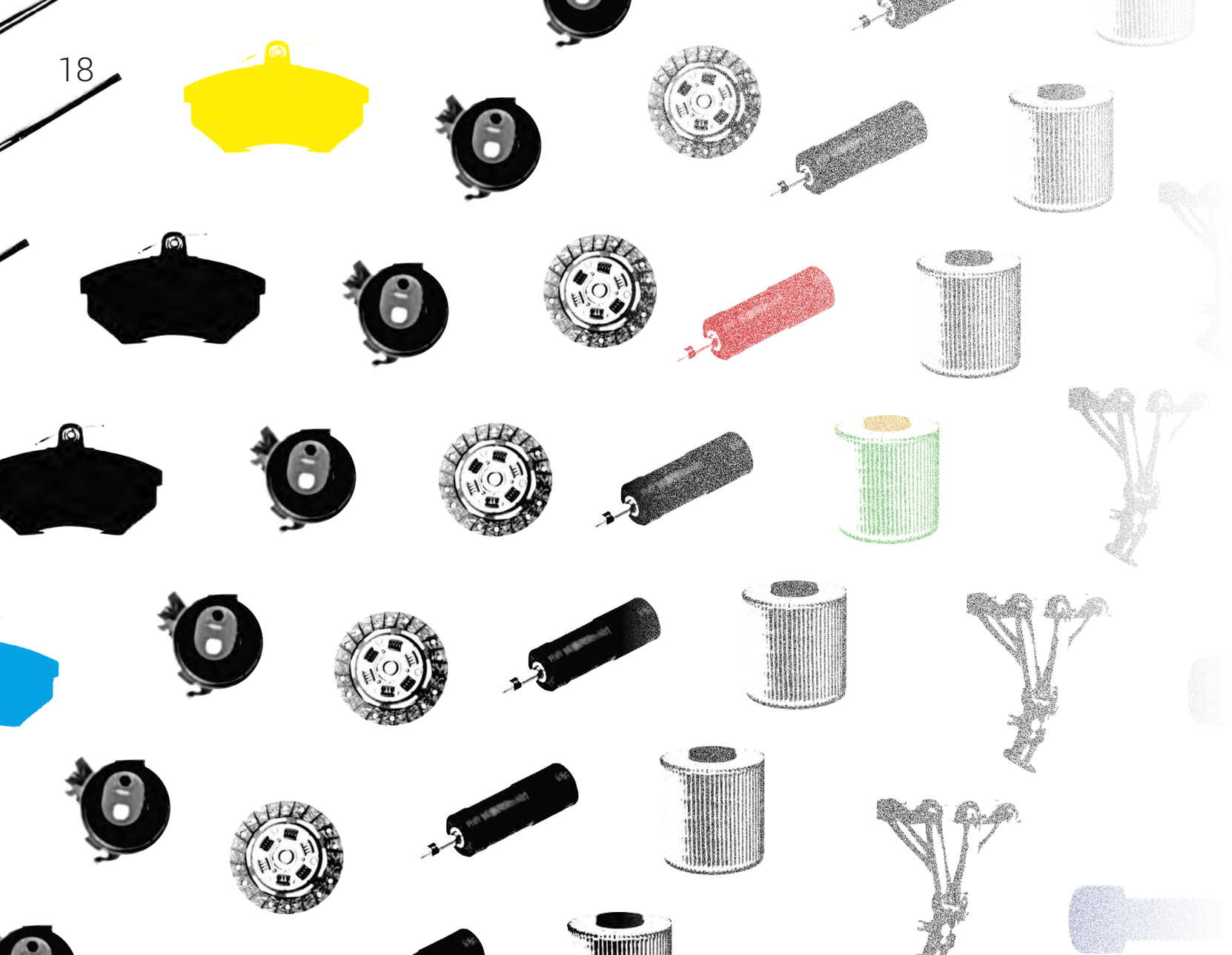
**Partivamo con
il nostro furgoncino,
un 238 della Fiat,
per consegnare
la merce.**

**“Ho preso il toro
per le corna e ho detto:
adesso comincio io.”**

DALLA CONTABILITÀ ALLA VENDITA

Andando a fare le consegne,
iniziai a conoscere la clientela,
ma soprattutto a guardarmi intorno:
sbirciavo le vetrine dei negozi per capire
quali prodotti trattavano, e piano piano
cominciai ad associare i colori che
vedevo ai rispettivi marchi.
In questo modo mi sono creata
il mio paesaggio commerciale,
la mappatura dei clienti e dei prodotti
che avrei potuto fornire loro.
Poi cercavo i prodotti.

“Sbirciavo le vetrine dei negozi per capire
quali prodotti trattavano.”



“Il segreto è cercare di vedere prima degli altri, avere delle intuizioni, insomma.”

INTUIRE I MERCATI

Si vedeva che il mercato stava cambiando. Non sempre potevo reperire i prodotti: c’era la cosiddetta “esclusiva” affidata ai fornitori storici più importanti. All’epoca, il mercato era già “esploso” ed era difficile inserirsi. I fornitori non venivano di certo a cercarci, quindi dovevo trovare altri prodotti, anche se ero totalmente inesperta nel settore.

Ho tenuto sempre prodotti di servizio che nessuno voleva trattare, perché portavano via troppo spazio o perché erano faticosi da gestire: questo mi ha permesso di differenziarmi e garantire al cliente un pacchetto di prodotti molto interessante. Mi riferisco ad esempio ai prodotti di servizio di Lamperti, SIA, ma anche a tutte quelle minuterie come le rondelle: cose di poco valore difficili da gestire.
Ricordo che Lamperti in persona venne a conoscermi. Anni dopo mi riferì che, quando era tornato a casa, sua moglie gli aveva detto: “Sono contenta perché in questa ragazza hai trovato la soluzione ai tuoi problemi”.

IL NUOVO MAGAZZINO

Avevo trovato un capannone all'Arcoveggio che avrei voluto comprare, ma i miei collaboratori non erano d'accordo, non avevano garanzie da dare.
Io ero l'unica con un tetto sopra la testa.

Perciò prendemmo un locale in affitto in via Magenta, di fronte all'Hotel City. Il locale ce lo affittò Antolina Antoniccoli. Scoprii poi che era una mia compaesana di Chiaserna, in provincia di Pesaro-Urbino.

Fu un grande piacere conoscerla.

Rimanemmo in via Magenta dal 1983 per quasi dieci anni non senza difficoltà, perché il locale era piccolo e scomodo tanto che le caselline che contenevano i prodotti erano diventate un "puzzle".

"Passo dopo passo,
se non ci si ferma...
si cresce."

“Il lavoro arriva
dalla ricerca continua
e dalle relazioni
che si è capaci di creare.”

I PRIMI MARCHI TRA CERTEZZE E NOVITÀ

In tutti questi anni la SIA di Meda (MB), con il suo prodotto chimico, ci ha sempre dato fiducia.
Oggi è uno dei nostri fornitori storici.
In via Magenta iniziammo a prendere contatti con il mondo giapponese: siamo stati tra i primi a trattare i ricambi per le auto giapponesi.

Allora – parlo del 1990 – avevano circa il 2% del mercato e nessuno si avventurava a mettersi in casa il prodotto.

E invece questo prodotto crescerà anno dopo anno: oggi ha il 20% e io ho ottenuto l’esclusiva per la Japanparts.

I DUE SOCI

Ogni fine mese i miei due soci
venivano da me, aprivano il portafoglio
davanti ai miei occhi e mi dicevano:
“Non abbiamo una lira”.
E io rispondevo: “In magazzino abbiamo le
marmitte, non stamperie per fare quattrini!”.
Ma loro non capivano, perché come agenti
erano abituati a guadagnare bene,
a guadagnare senza spendere.

Mettere su un’azienda e gestirla, però, è un’altra storia.

Non vuol dire, certamente, incassare
sempre e pagare mai. Il primo anno infatti
fu durissimo: non riuscimmo neppure
a pagarci gli stipendi. Anche se cercavo
di mediare, i due soci non andavano
d’accordo. Ho un buon ricordo di Salicini,
era molto gentile e cercava di risparmiarmi
qualche fatica di troppo, anche se io
ero partita con l’intenzione di essere
il terzo uomo!

Era d’animo buono, un uomo di una volta.
Insieme lavoravamo bene, c’era sintonia.
Salicini fu il primo a lasciare l’azienda,
nel 1984, per problemi personali.
L’altro socio se ne andò nel 1987,
voleva guadagnare di più.

E io, l’anno prima dovetti operarmi di ernia
del disco: la fatica si faceva sentire!

In via Magenta, appena arrivava un camion,
pieno di taniche da 30 chili ciascuna,
bisognava scaricarlo immediatamente
e velocemente: doveva infatti ripartire
in fretta, perché era in mezzo alla strada
e bloccava il traffico. E anche dopo
l’operazione le cose non “girarono bene”
subito: avevamo assunto un ragazzo per
sostituirmi, ma fece un incidente con
il furgone, il 238, e non finì il giro.
Provai a chiamare il mio socio, ma non
trovandolo sono dovuta partire io con
il secondo furgone, andare a Cesena,
e rientrare all’una di notte!

“Ero partita con l’intenzione di essere il terzo uomo... effettivamente andò così.”

“Sono sempre stata curiosa
di conoscere i miei colleghi.”

IL PRIMO CONSORZIO VERSO IL GRUPPO GIADI

Il primo consorzio,
chiamato WIS,
dal latino “forza”,
è nato nel 1985.

Sono sempre stata
curiosa
di scoprire chi erano
i colleghi delle altre regioni
e così sono nate le prime
unioni con alcuni di noi.

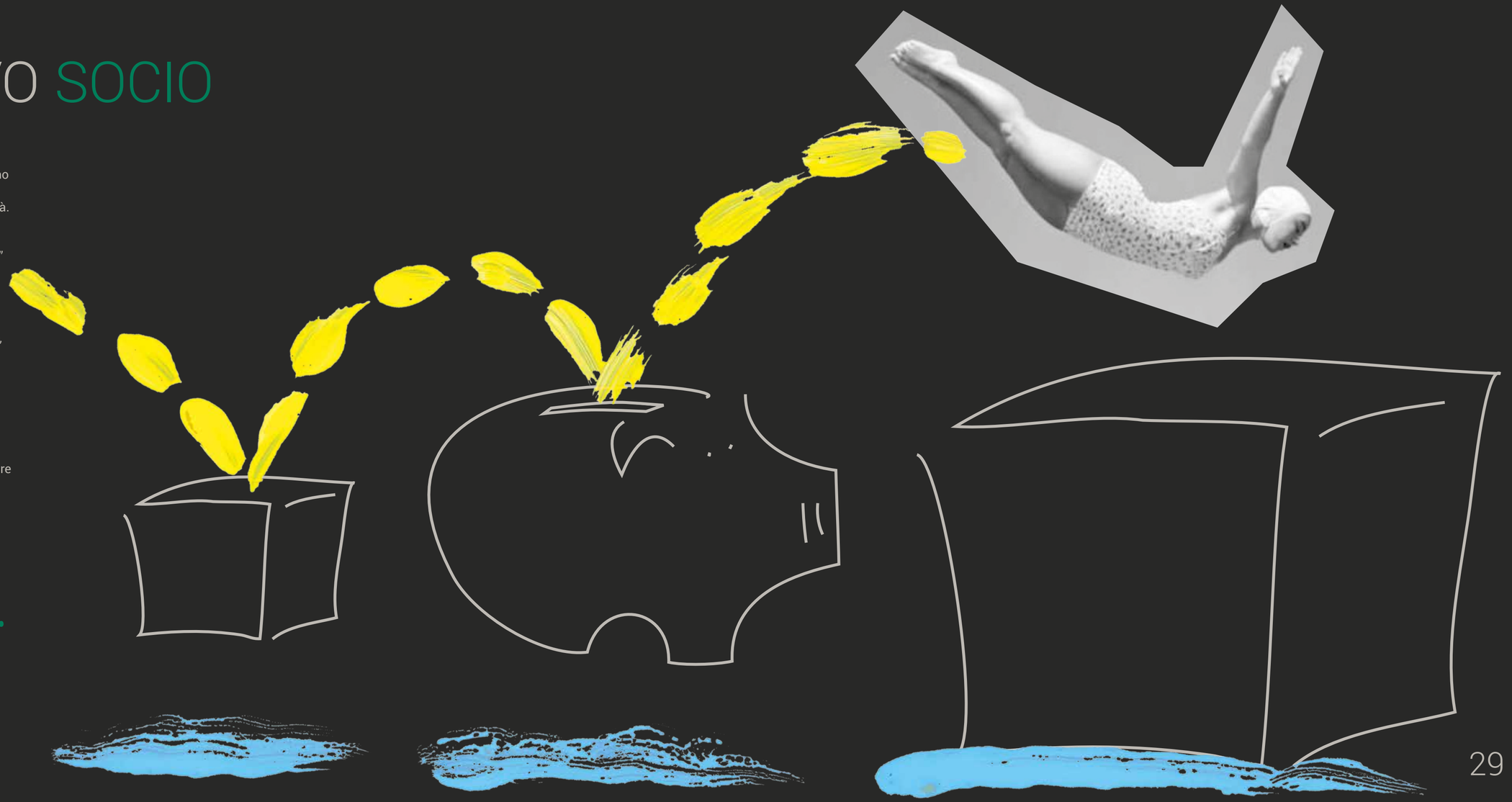
Il nostro primo fornitore
è stata la General Ricambi.

Nel 1987 il WIS
si è trasformato in GIADI:
esiste ancora oggi
e ha 23 anni di storia.

UN NUOVO SOCIO

Nel 1989 eravamo arrivati a fatturare
2 miliardi delle vecchie lire.
Più di così non potevamo fare, non avevamo
spazio nel magazzino di via Magenta.
Dovevamo fare qualcosa, un salto di qualità.
Arrigo Bonora, coi suoi negozi di ricambi
Bonelli e Bonora, era già un mio cliente.
“Non posso continuare a gestire il negozio”
mi disse nel 1989. “Se lei mi assume,
le risolvo tutto il problema del banco”.
Così lo presi, perché avevo bisogno
di qualcuno che verificasse tutti i dettagli
per informare i clienti: allora, come adesso,
dovevi misurare col calibro i diametri,
verificare tutti i particolari tecnici di ogni
singolo prodotto ed essere in grado
di descrivere tutto al meglio.
Bonora si è sempre fidato di me, e io di lui.
Mi diceva: “Siamo una forza, nessuno
ci può raggiungere!” e riusciva sempre
a darmi la carica. Allora iniziammo a cercare
un nuovo capannone.

Se volevamo fare il “salto”, era il momento di trovare un nuovo magazzino.



“Firmai l’assegno e non mi arresi.”

UNA NUOVA SEDE

Un giorno di agosto vidi un annuncio sul giornale: “Vendesi capannone in fase di realizzazione in via Galliera”.
Quando andai a vederlo insieme all’agente immobiliare, trovai solo un campo spianato in cui sarebbe dovuto sorgere un capannone di 2000 metri quadri, ma lui mi assicurò che l’avrebbero costruito in breve tempo.
Firmai l’assegno per la caparra, ma per varie vicissitudini ci vollero due anni per ottenere il terreno e dovetti pagare il doppio rispetto a quanto concordato. Alla fine comunque, tra mille difficoltà, riuscii ad acquistare tutto: il 14 febbraio 1991 andammo a rogito.

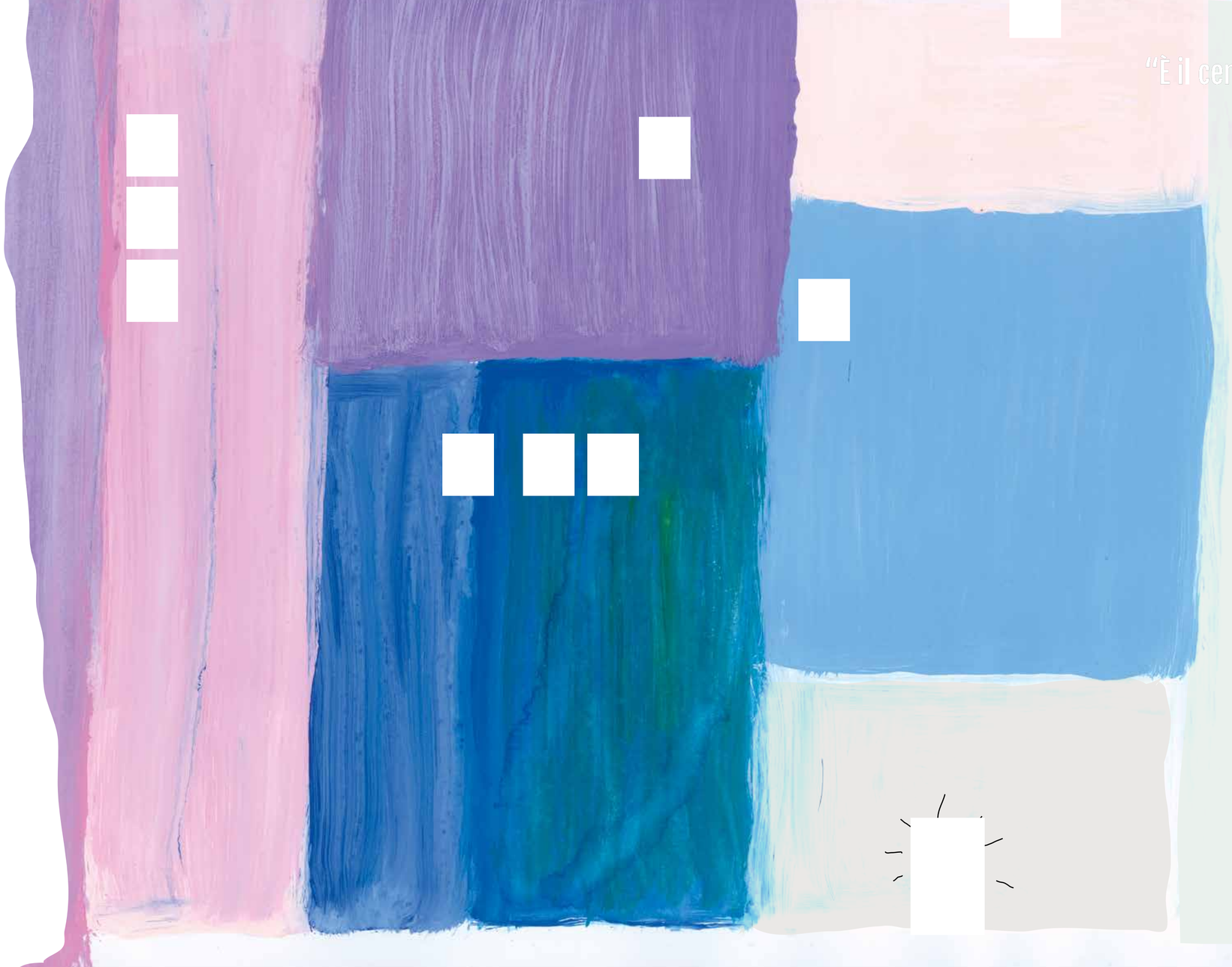
IL TRASLOCO

Nel 1991 ci trasferimmo nel nuovo capannone. Per il trasloco feci tutto da sola, con il nostro furgone – non più il 284, ma un Transit della Ford – e sempre con la stessa bolla.

Se mi avessero fermato avrei detto: “...è il centesimo carico!”.

Lo spazio era così grande che ci sembrava una piazza d’armi.

Tutti gli impianti erano da finire: per un anno intero restammo senza riscaldamento, solo stufette a gas. Una vita un po’ dura. Fortunatamente ci sono sempre state persone che mi hanno aiutata e sostenuta, a partire dai miei genitori: mio padre, allora in pensione, venne a fare il muratore e Annarosa, che iniziò a lavorare con noi nel 1989, ancora oggi è il mio braccio destro.



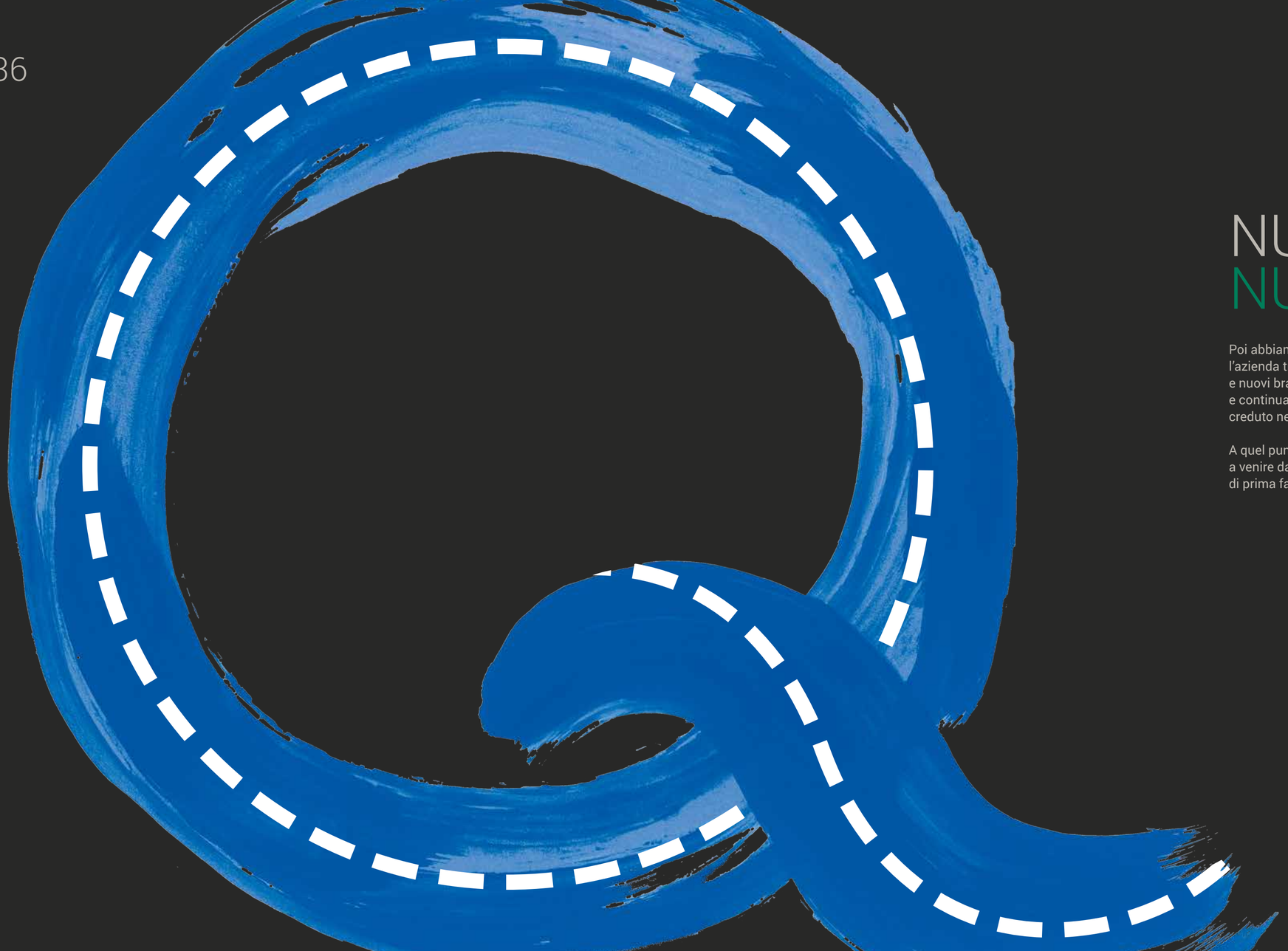
SEMPRE PIÙ IN GRANDE

Il 30 giugno 2001, lo stesso giorno in cui pagai l'ultima rata del mutuo, si presentò da me il proprietario del capannone accanto al mio, chiedendomi di acquistarlo. Anche se avevo appena finito di pagare, lo comprai. In questo modo mi ritrovai con un lotto di circa 6000 metri quadri e due immobili.

Lo comprai in lire, che l'anno dopo si tramutarono in euro!

E, per l'ennesima volta, avevo preso il toro per le corna.

"Anche se avevo appena finito di pagare, lo comprai."



NUOVI PRODOTTI
NUOVI FORNITORI

Poi abbiamo ulteriormente sviluppato l’azienda trattando nuovi prodotti e nuovi brand. Ogni anno il fatturato cresceva e continuavo a investire, perché ho sempre creduto nel mio lavoro.

A quel punto i fornitori cominciarono a venire da noi per offrirci i prodotti di prima fascia.

Allo stesso tempo, però, venne meno l’esclusiva per legge.
Tenere tutti i prodotti significava avere tanta merce e accontentarsi di ricarichi più bassi, perché eravamo in tanti a distribuire le stesse cose.

SETTORE INDUSTRIA

"È quando smetti di imparare che diventi vecchio."

L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

Nel settore dell'industria la formazione era continua. Si facevano sempre corsi di aggiornamento, c'era un modo di rapportarsi più qualificato e una grande educazione tra i colleghi. Ci davamo tutti del lei.

Ho una collega che ha 87 anni, siamo amiche per la pelle e ci diamo ancora del lei! L'industria, nei suoi anni d'oro, ci ha dato questa impostazione, che invece nel commercio non c'è.

Entrando nel mondo del commercio ho fatto un salto verso il basso, credo di aver perso molta della mia professionalità.

O forse sarà la vecchiaia?

SETTORE COMMERCIO

UN MONDO MASCHILE

Io ho iniziato con tanta umiltà.
Ricordo che molti tendevano a darmi consigli perché ero una donna.
Mi guardavano come a dire: “Stai a casa a fare le tagliatelle che è meglio”.
Oppure: “Chissà dove vuole andare questa qua”.

Però alla fine molti mi ammirarono per la costanza e la tenacia
con le quali sono andata avanti senza demordere.
Ho avuto anche tante soddisfazioni.

Un cliente di Piacenza, per esempio, Luciano Calvani, una volta mi disse:
“Bruna, la tua quota di fatturato da parte mia l’avrai sempre. Non sei
il primo fornitore, né sarai l’ultimo, ma sei un fornitore che merita”.

Che soddisfazione per me!

“Mai chinar la testa. Così ho avuto le mie soddisfazioni.”

Un altro cliente, Angelo Maggi di Piacenza, mi telefonò e mi disse:
“Signora, mi serve una cosa lunga 10 centimetri con due occhi”.
Non risi per non offenderlo. “Maggi, mi dica… ma gli occhi si muovono?”
Cercavo un indizio. “Sì, signora, si muovono” rispose lui.
“È una cosa di ferro?”
“No, è di alluminio. Lunga 10 centimetri circa.”
“Aspetti un momento” dissi, cercando tra gli scaffali.
“Ma cos’è… il famoso ‘biscottino del 238’?”
“Sì, quello!” rispose lui tutto contento. Tirai un sospiro di sollievo.
“Bene, allora il codice è 1030.” Avevo superato la prova.

Molto carino nei miei confronti fu anche il signor Zignani, di Forlì.
Mi diceva sempre: “Signora, lei ha tutte le caratteristiche per avere successo.
Tenga duro e vedrà che ce la farà”.
Purtroppo oggi lui non c’è più, ma lo ricordo sempre con affetto.

“La collaborazione è il segreto del successo.”

LA FAMIGLIA 2G

È la famiglia che ti aiuta ad andare avanti.
Grazie alle mie figlie e ai miei nipoti
per esserne parte.

E io di famiglie ne ho più di una!
All’inizio c’era solo 2G, ma con gli anni
si è allargata: prima Padauto,
poi il Gruppo AD Giadi e infine Autodis Italia.

Sfido chiunque ad avere una famiglia
migliore di così.
Quello che abbiamo creato è una fitta
e proficua rete di collaborazione.
Se all’inizio mi avessero detto dove sarei
arrivata, non ci avrei mai creduto.

IL MIO MARCHIO

Mia mamma diceva sempre che ognuno dovrebbe dedicarsi al mestiere in cui è bravo, e così ho fatto. Ho scelto un’agenzia pubblicitaria e le ho lasciato in mano la comunicazione e il marketing.
Nel corso del tempo abbiamo creato il marchio 2G e lo abbiamo ridisegnato varie volte seguendo la storia dell’azienda.

Sono soddisfatta, mi riconosco nel mio marchio, perché è semplice e nello stesso tempo ha personalità.

Da sola non ce l’avrei mai fatta.

“In pubblicità bisogna sempre essere dei gran ruffiani.”

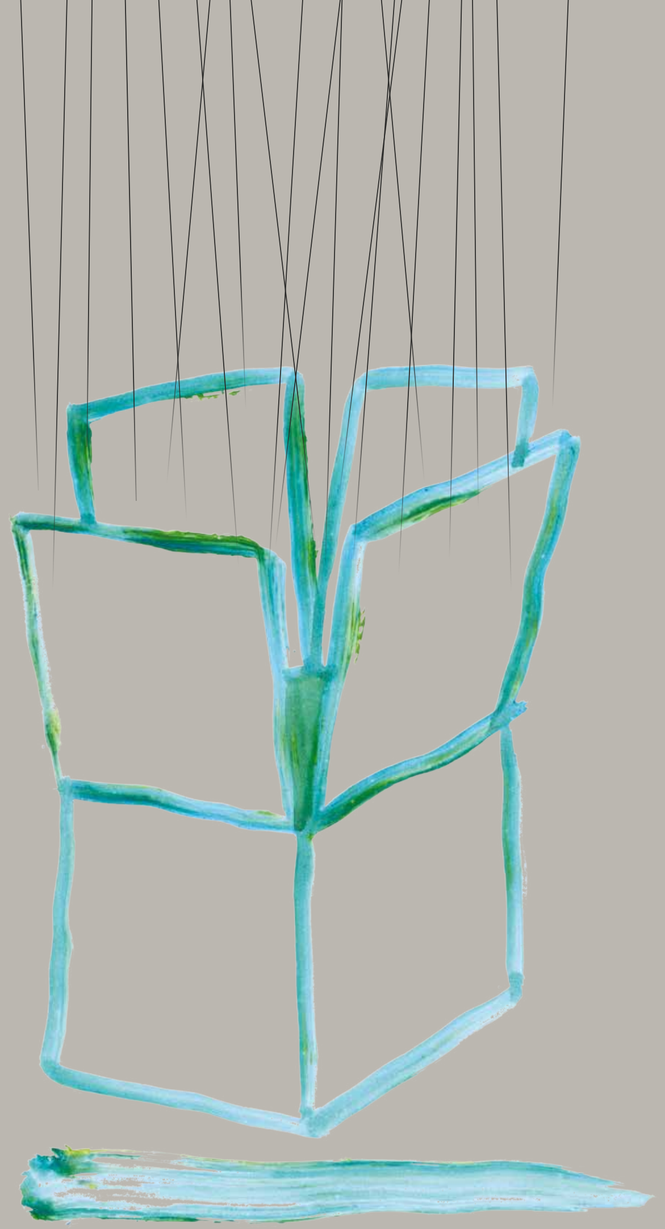
COMUNICAZIONE & MARKETING

Non che io non abbia mai avuto qualche spunto interessante da dare all’agenzia. Vi racconto questa.
Un giorno stavo preparando i pacchi da consegnare in giornata e ho pensato che, se in ogni consegna la gente avesse visto il mio marchio, il nostro valore sarebbe cresciuto.

Ho chiamato subito l’agenzia.

Avranno pensato: “Ma questa è matta”.
Invece dopo qualche giorno mi presentarono proposte di scatole bellissime.
E non solo: anche la prima campagna pubblicitaria fu bellissima.
Il testo e le immagini rappresentavano proprio... quello che avevo sempre pensato: mettere il cuore nel proprio lavoro.

Anche questa intuizione ha funzionato.



“O ti adatti all’innovazione
oppure puoi già chiudere.”

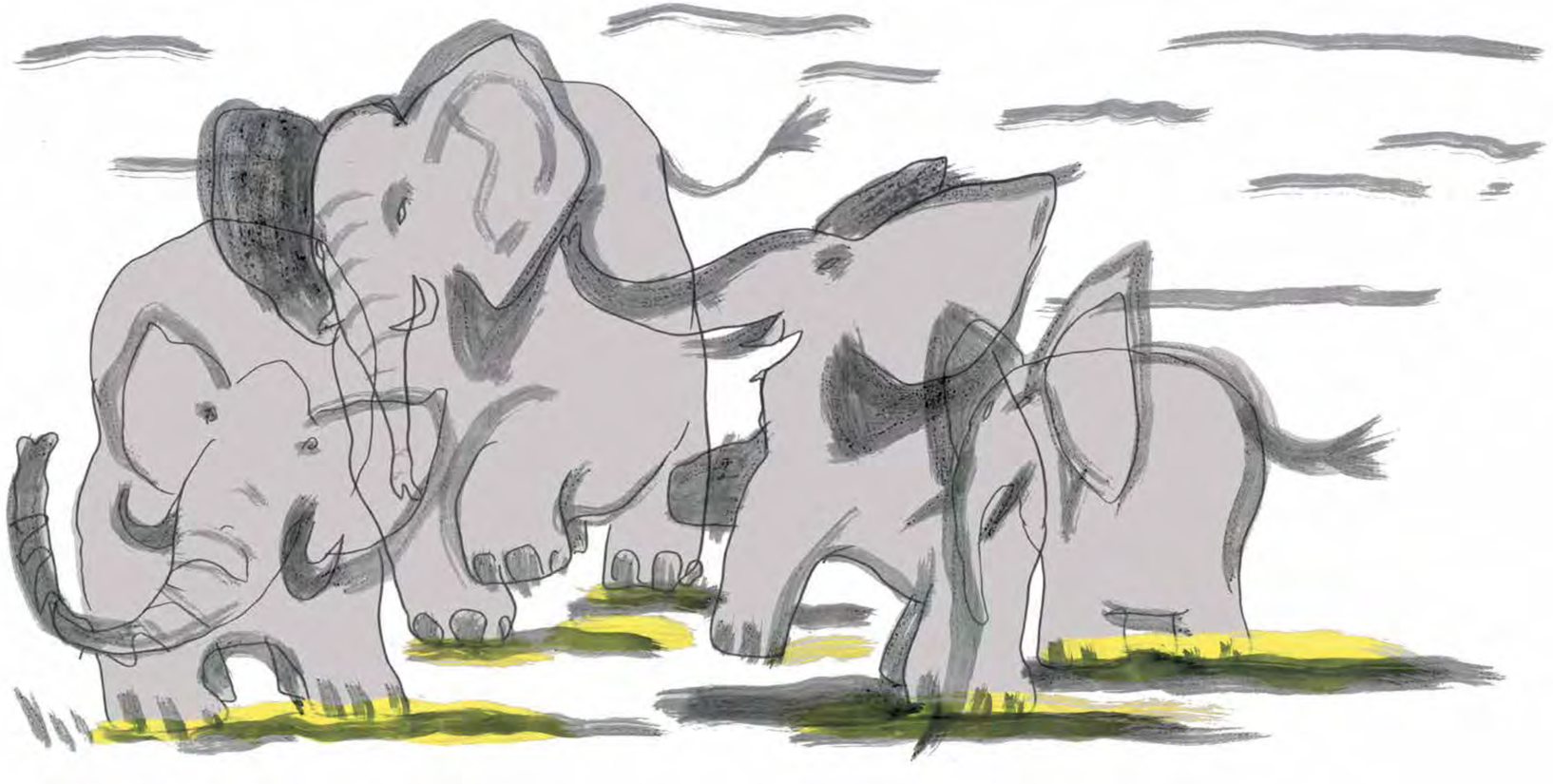
TECNOLOGIA E INNOVAZIONE COSTANTE

Tanti miei amici hanno paura delle novità e della tecnologia, io no.
Quando in Italia iniziarono a vedersi i primi siti e-commerce, decisi subito di aprirne uno anche io.
Giocare d’anticipo mi ha portato fortuna: oggi il 92% del fatturato lo facciamo proprio vendendo on-line.

Ma non è tutto.
Abbiamo installato un magazzino motorizzato che raggiunge gli scaffali più alti. Digiti il numero dello scaffale e lui scende con i ricambi che ti servono.

La tecnologia mi affascina proprio.

“Quando ognuno si dedica a quello che sa fare meglio, si cresce.”



FAR PARTE DI UN GRUPPO

L’unione fa la forza, soprattutto quando ognuno può occuparsi di ciò che conosce bene. Sulla base di questo principio io non ho mai pensato di estendermi oltre la mia regione, perché penso che ognuno debba conoscere bene i propri clienti.

Io stavo in Emilia-Romagna e mi occupavo dei clienti di questa regione.
Quando siamo entrati in Giadi, ho sempre pensato di fare una società unica, dove ognuno avesse la propria quota e fosse responsabile del proprio territorio di competenza. Mi è sembrata la cosa più giusta e ci credo ancora oggi.

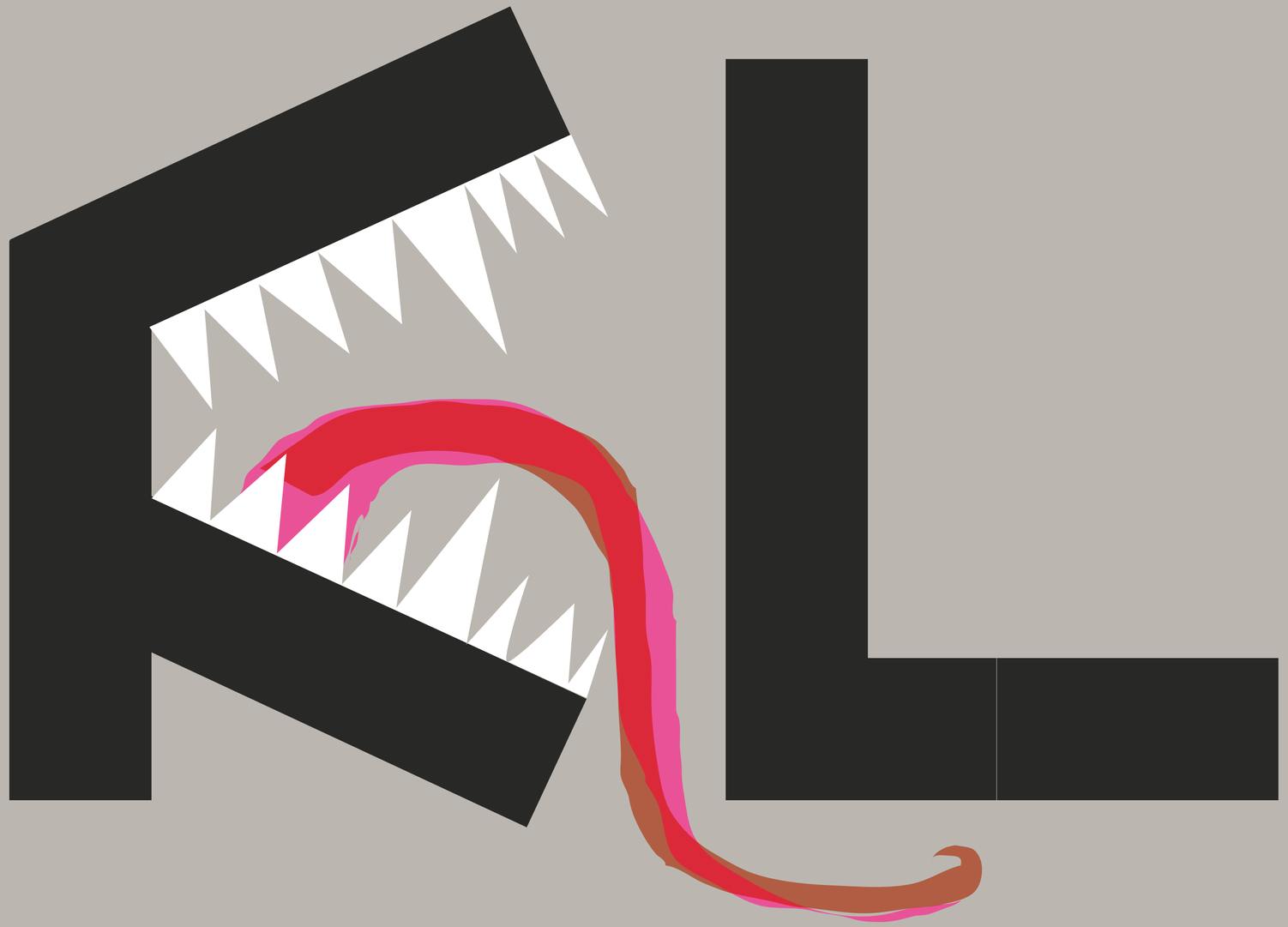
I gruppi si fa presto a costituirli, però poi è difficile lavorare in armonia.

Io ci misi anima e corpo, perché ci credevo. Autodis Italia ha acquisito dei soci del gruppo AD Giadi tra cui Fgl di Milano, Gruppo RTS e G Group e infine noi 2G Padauto Srl.

“È bello sentirsi parte
di qualcosa di più grande.”

LA VISIONE NAZIONALE ED EUROPEA

L’ho già detto ma non mi stancherò mai
di ripeterlo: lavorare insieme e far parte di qualcosa
di più grande è un’emozione unica.
Così come essere partiti in piccolo fino ad arrivare
a quello che siamo oggi è una grande soddisfazione.
Ricordo con piacere il giorno in cui siamo
diventati partner del Gruppo AD Giadi, oggi
titolare dell’80% di AD Italia, sezione nazionale
di AD International.
Collaborazione, amicizia e armonia sono
le chiavi per arrivare sempre più in alto.



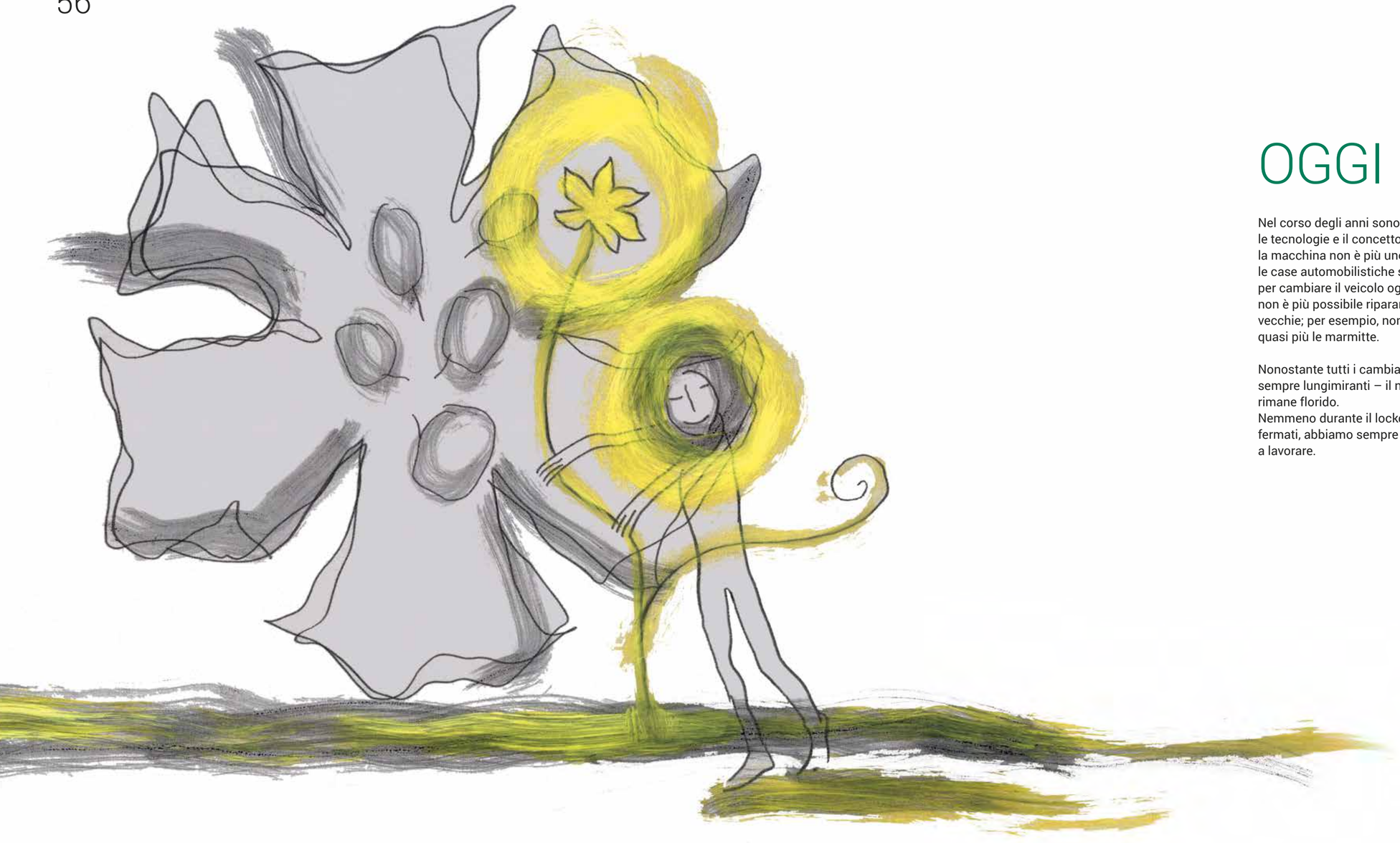
“Dovremmo fare tutti un piccolo sforzo e continuare a credere nella nostra Italia.”

LAVORO E FINANZA

Oggi la finanza ha preso il sopravvento su tutti i mercati: questo sta disintegrando il mondo del lavoro e i lavoratori stessi. Se l’Italia è rimasta in piedi, è stato grazie ai piccoli e medi imprenditori e agli artigiani, che hanno resistito credendo nel proprio lavoro e spesso hanno avuto idee e intuizioni fantastiche.

Il mio primo datore di lavoro, per esempio, Sergio Rossi, inventò la macchina per attaccare il tacco alla tomaia delle scarpe.
Prima i tacchi si staccavano sempre! Adesso non si staccano più, perché c’è stato qualcuno che ha pensato a come risolvere il problema. Anche oggi, che l’industria di Rossi è stata chiusa, chi l’ha acquisita gode di questa invenzione, e continua a crescere.

Il mondo del lavoro deve continuare a crescere anche grazie all’integrazione con le realtà finanziarie, che però non possono sostituire il valore e l’ingegno delle capacità personali.



OGGI

Nel corso degli anni sono cambiate le tecnologie e il concetto stesso di auto: la macchina non è più uno status symbol, le case automobilistiche spingono per cambiare il veicolo ogni tre anni, non è più possibile riparare auto molto vecchie; per esempio, non esistono quasi più le marmitte.

Nonostante tutti i cambiamenti – non sempre lungimiranti – il nostro settore rimane florido.
Nemmeno durante il lockdown ci siamo fermati, abbiamo sempre continuato a lavorare.

Nel 2020 mi sembrava di essere ritornata ai tempi della mia prima piccola azienda.

Infatti abbiamo fatturato meno della metà degli anni precedenti.
Ma chi l’ha detto che bisogna sempre per forza crescere? E che crescere abbia solo un significato?

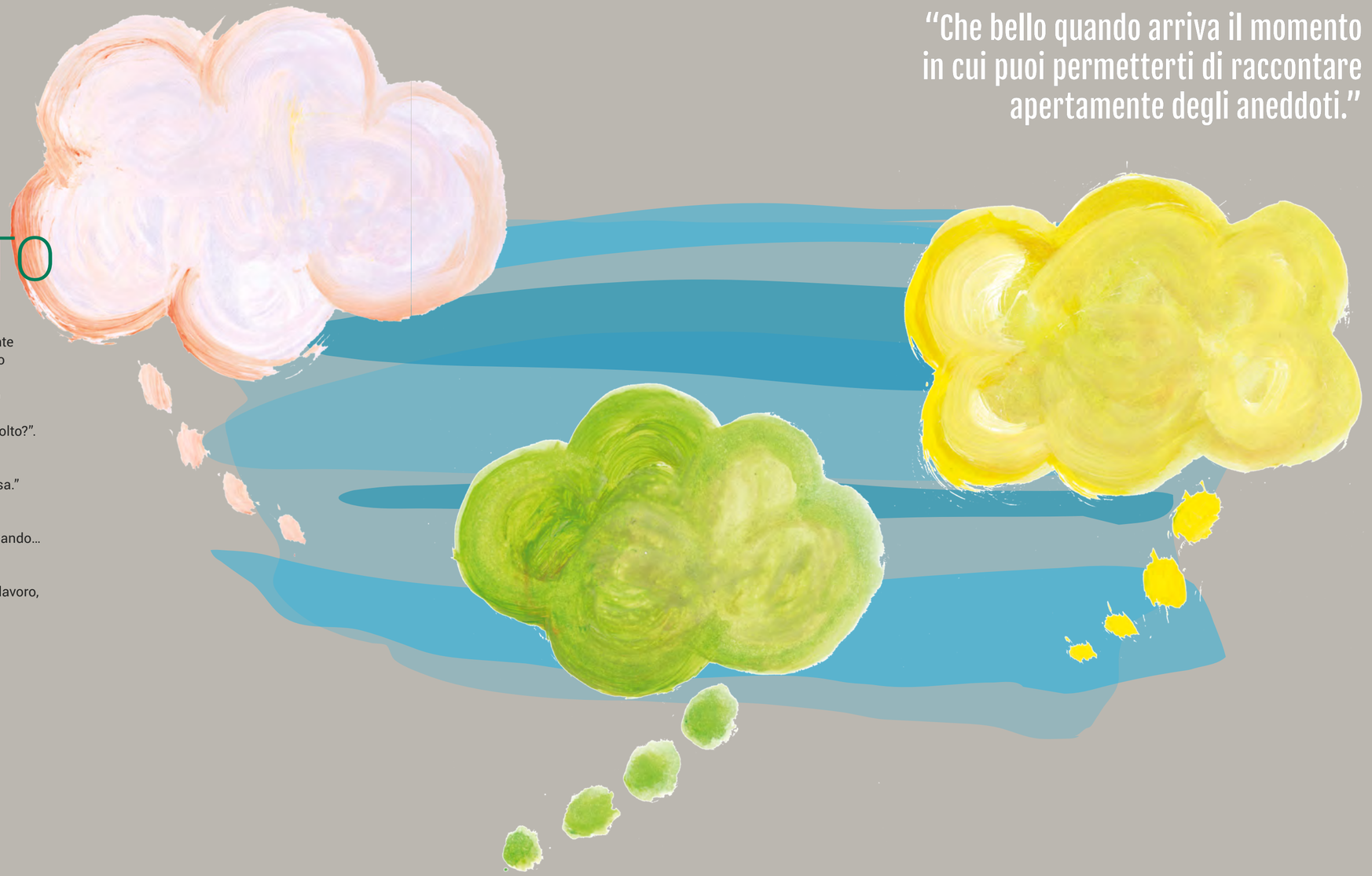
INFINE, QUALCHE ANEDDOTO

Avevamo iniziato a portare i clienti in viaggio.
Una volta in aeroporto arrivò un cliente
con una valigia sponsorizzata Rhiag,
il mio maggior concorrente.
“Bruna” mi disse un altro cliente
“quello ti sta proprio mancando di rispetto.
Partecipa a un tuo viaggio con una valigia
della Rhiag, poteva benissimo usarne
un’altra.”
“Mi fa piacere lo stesso” gli risposi.
Chi l’avrebbe mai detto che sarei riuscita
a portare in viaggio un cliente della Rhiag?!

**“Se è qui, è perché ha fatto dei numeri con me, altrimenti mica sarebbe venuto!”
Tutti zitti.**

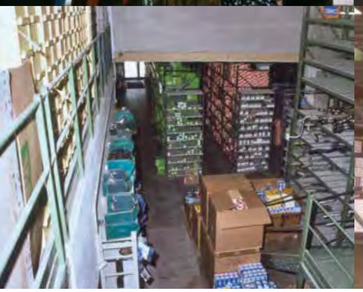
Vi racconto un altro aneddoto.
Una volta feci una consegna a un cliente
con cui ero entrata in confidenza, tanto
che poi mi invitò al suo matrimonio.
Arrivata sul posto, c’era anche un altro
che stava scaricando e mi disse:
“Posso chiederti un favore? Ti fermi molto?”.
“No, scarico e poi vado via” risposi.
“Allora ti aspetto in fondo alla strada
perché ho bisogno di chiederti una cosa.”
Era un autista e veniva da Milano.
Quando lo raggiunsi, mi chiese:
“Scusa se mi permetto, ma stavo pensando…
che tratta fai per le consegne?
Ci potremmo scambiare i pacchi”.
A quanto pare, se fossi rimasta senza lavoro,
avrei sempre potuto fare il corriere!

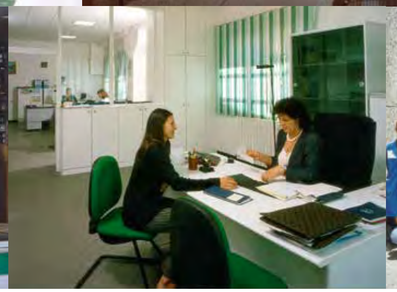
“Che bello quando arriva il momento in cui puoi permetterti di raccontare apertamente degli aneddoti.”



QUANTA STORIA
QUANTI RICORDI

Quando la vita scorre non ti preoccupi di fotografarti.
Però è sempre piacevole ritrovare colleghi, amici
e famiglia in piccole immagini della nostra storia.





1981
La nascita di 2G

1983
Nuovo magazzino
in via Magenta

1985
WIS, il primo consorzio

1991
Nuovo capannone
in via Galliera

2001
Aggiunta
di un nuovo capannone

2012
Acquisizione
di Padauto s.r.l

2013
Nascita
Gruppo AD Giadi

2020
2G Padauto
entra nella grande famiglia
Autodis Italia

Cara Nonna,

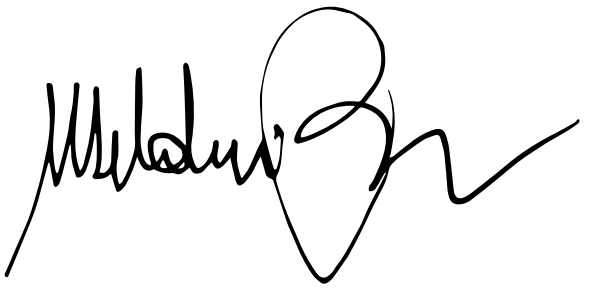
Mi risulta molto arduo esprimere le emozioni
che provo verso di te come nonna, come imprenditrice
e infine come donna. Perciò vorrei approfittare
di questa ricorrenza per celebrarti non solo per il tuo successo
ma anche per come tu sia una delle più grandi fortune
che io abbia.

Oggi celebriamo i quarant'anni di una tua creatura.
Anche io penso di essere una tua creatura: mi hai modellato
nei valori e nei sentimenti. Con te sono cresciuto educato con grande
saggezza e anche spensieratezza e, se nella vita costruirò qualcosa,
sarà in buona parte merito tuo e del sentimento per il lavoro
e la dedizione che sei riuscita a trasmettermi.

Senza diventare troppo 'toccanti', la semplice lettura
di questo libro mette in luce le tue doti più contrastanti:
il tuo affetto e la tua caparbietà, la tua comprensione
e la tua fermezza, la tua visione e il tuo essere sempre concreta,
la tua professionalità e insieme la tua gentilezza.
Io penso di conoscerti sotto tutti questi aspetti, ma è chiaro
che il denominatore che li accomuna tutti è unico e inequivocabile:
l'amore. L'amore per la tua azienda, l'amore per i tuoi clienti, l'amore
per la tua persona, l'amore per i tuoi colleghi, l'amore per l'onestà e
l'amore per la tua famiglia, con particolare riguardo a me, tuo nipote.

Ora puoi permetterti di girarti indietro e guardare con soddisfazione
la tua avventura di successo.
Ricordando l'espressione di Cesare Pavese: "Gli ultimi anni di vita
sono come la fine di una festa in maschera, quando le maschere
vengono tolte", tu di certo di vita davanti ne hai moltissima,
e ti posso assicurare che non avrai mai questo problema, perché
di maschere tu non ne hai mai indossate.

Con grande amore e profonda stima.
Alberto

Ringrazio le mie due famiglie: quella vera e propria,
che mi ha sempre supportato anche nei periodi difficili,
e quella che ho costruito in ambito professionale.
Grazie a Padauto, al Gruppo AD Giadi e ad Autodis Italia
per aver sostenuto e dato valore al mio progetto.

“Scrivo un libro, così vuoto il sacco.
Il racconto illustrato di quarant’anni della mia vita.”