



Nella foto: Barbara, Amos e Valentina Rambaldi

Una specializzazione e due diverse vite

La Sati Spa, che oggi ha sede a Crespellano, nasce nel 1974 a Calderara di Reno da tre soci per produrre ingranaggi industriali. Nel 1989 Amos Rambaldi, fondatore e oggi unico socio, è tra i primi imprenditori italiani a volare in Cina in cerca di partner industriali. Ne nascono partnership oggi consolidate per ogni tipologia di prodotto. Nel 1998 da Zola, dove si era nel frattempo trasferita, l'azienda si sposta nell'attuale sede di Crespellano, Valsamoggia. Tutti gli investimenti più importanti sono oggi dedicati alla logistica, ai processi di controllo qualità e all'informatica. Sati oggi è leader nella fornitura di pignoni e corone, bussole e calettatori, pulegge a gola e dentate, cremagliere, giunti, catene e particolari a disegno, oltreché riduttori, variatori e motori elettrici, prodotti recentemente aggiunti a complemento di gamma. All'interno dei 10.000 metri quadrati del proprio stabilimento, Sati occupa 66 dipendenti. L'azienda ha chiuso il 2016 con un fatturato di circa 28 milioni di euro, in crescita del 4% sul 2015 e del 14% sul 2014, di cui circa il 65% deriva dall'export, in particolare sui mercati europei, Nord Africa e Brasile, anch'esso in aumento (+11% nell'ultimo biennio).

Di padre in figlie: ecco la Sati Veterani dell'importazione

L'azienda di Crespellano commercializza ingranaggi

Un'azienda, due vite. La prima, alla Sati, è iniziata nel 1974, con l'avvio della produzione di ingranaggi e parti meccaniche. La seconda parte dal 1989, all'indomani di un viaggio in Cina. Protagonista di entrambe le esperienze è Amos Rambaldi, alla guida dell'azienda 'scortato' dalle figlie.

Barbara Rambaldi, dica la verità: lei e sua sorella Valentina non sognavate di fare altro?

"(Ride, ndr) In realtà entrambe siamo arrivate in Sati dopo gli studi e dopo lunghe esperienze altrove. Per entrambe è stato

il coronamento di un percorso. A un certo punto abbiamo voluto mettere a disposizione dell'azienda di famiglia l'esperienza acquisita".

Come nasce la Sati?

"Mio padre Amos, ultimo di otto fratelli, iniziò come molti, negli anni '70, cogliendo l'opportunità - insieme ad altri due soci -, di mettersi in proprio comprandosi un tornio e iniziando a effettuare piccole produzioni. Cose semplici: ingranaggi, pulegge, parti meccaniche. Lo ha fatto per 15 anni".

E poi?

"Quando a fine anni '80 iniziarono a filtrare sul mercato europeo i primi, rari, pezzi prodotti in Cina, volle vederci chiaro e partì per Pechino. Ci stette un mese. E divenne uno dei primi importatori dalla Cina".

Cosa lo convinse?

"Constato che i costi di acquisto in Cina e trasporto in Italia, sommati, erano inferiori al costo della sola materia prima grezza in Italia. E poiché, da produttore di lungo corso, sapeva bene che il costo di produzione, in un prodotto povero, vuol dire tutto, prevede un futuro di concorrenza impossibile da sostenere, decise di prevenire i tempi. E visto com'è andata...".

Perché stette un mese in Cina?

"Non pensi alla Cina di oggi. All'epoca pochissimi erano in grado di commerciare con loro: l'unico modo per ottenere il contatto con un'azienda era passare dal governo, spesso senza ottenere nulla, dopo lunghi giri a vuoto. Ci volle tempo, pazienza, furbizia".

Oggi importate due container al giorno ed esportate in tutto il mondo. Ha senso pas-

sare da voi?

"Vede, il mercato cinese continua a essere un mistero, e solo chi come noi lo conosce da quasi trent'anni è in grado di fornire garanzie di qualità, tempi certi e attinenza tra il proprio progetto e il pezzo che si riceverà".

Molti sono tornati in Italia.

"Noi continuiamo a offrire ai nostri clienti un doppio canale: prodotti importati, ma con le nostre garanzie di qualità, e prodotti personalizzati provenienti da un nostro novero di fornitori locali. È il cliente a scegliere, a seconda delle necessità".

Un vostro vanto?

"Abbiamo sempre creduto sia fondamentale che un cliente venga accolto, al telefono o dal vivo, nella propria lingua. Così le parliamo tutte".

Altri punti di forza?

"Concentrati come siamo sulla commercializzazione da oltre 30 anni, ci siamo specializzati nella personalizzazione dei prodotti, nella logistica, avanzata e informatizzata, nell'approvvigionamento, nei tempi di consegna e, oggi, anche nell'e-commerce".

I numeri dell'azienda

1974 anno di nascita

La Sati nasce per produrre ingranaggi industriali

1989 la svolta

I primi contatti con la Cina portano l'azienda a divenire commerciale

28 milioni di euro

È il fatturato 2016 realizzato grazie al lavoro di 66 dipendenti

65 per cento

Quota di export, in particolare nord Africa e Brasile