

## Inventarsi imprenditore, difficile senza aiuto

**Pubblicato:** Venerdì 2 Dicembre 2005

Erano gli unici due imprenditori varesini sui venti coinvolti nei progetti Saturno e Volano a essere presenti oggi al convegno di Cna "Tra il dire e il fare. Idee e storie di imprese". **Paolo Granata**, di A4E Srl e **Gianfranco Barbani**, di B.Lab Italia Srl hanno comunque portato un apporto molto più che positivo: entusiasti del supporto che hanno offerto i due progetti, non nascondono che, senza, forse non avrebbero raggiunto alcuni dei risultati a cui sono arrivati oggi.

✘ Granata, **giovane geologo varesino**, ha fondato insieme ad altri due amici geologi (grazie anche all'aiuto di una amica laureata in agronomia) una società che si occupa dell'ambiente e delle attività di campo che riguardano sondaggi, carotaggi, monitoraggi di acque e terreni. «Abbiamo intravisto circa tre anni fa la possibilità di offrire sia a privati che pubblici del varesotto un nuovo tipo di servizi, orientati anche al lato della qualità. Ci stiamo inserendo in questo tipo di mercato con un'attività che possiamo dire intermedia fra i grossi studi di consulenza e le tradizionali imprese di campionamento e sondaggi». Il loro incontro con Saturno e Volano è avvenuto grazie a una delle tipicità italiane, le "reti informali" di conoscenze: la sorella di Granata, commercialista, li ha informati che attraverso la camera di Commercio varesina potevano ottenere dei finanziamenti.

«Prima ci hanno aiutati con i depliant aziendali, poi siamo stati scelti per il progetto Saturno e abbiamo ottenuto dei finanziamenti per l'acquisto di materiali. Infine, e forse è stato uno dei supporti più importanti, abbiamo usufruito tramite Cna di alcune **ore gratuite di formazione**, in tema di **sicurezza** con la legge 626 e di **qualità**. L'esperienza è stata assolutamente positiva: è impossibile diventare imprenditori senza la consulenza in vari campi, dal marketing alle leggi per la tutela dei dipendenti. Inoltre rappresenta anche **un'opportunità di lavoro**: si possono stringere conoscenze e farsi conoscere. Per una microimpresa appena nata anche questo è un aspetto fondamentale».

✘ Simile anche la storia di Barbani (nella foto a destra insieme al consulente di Saturno, Massimo Oclando), che da architetto d'interni, da tre anni ha avviato la sua attività, forse un pò difficile da raccontare a parole. «Siamo io e due dipendenti: lavoriamo con **materiale acrilico in grado di cambiare forma e colore al tatto**. Lo utilizziamo per realizzare piastrelle, mobili e oggettistica». L'idea era già nata circa sette anni fa, in collaborazione con un collega statunitense. «Nel 1999 l'abbiamo presentata all'interno del Salone dell'Arredamento. Pensavamo che avrebbe interessato le industrie, ma non è andata così. Da quel momento ho dovuto **trasformarmi da architetto in imprenditore**». Con sette brevetti sulle spalle e una produzione unica nel suo genere in Italia, Barbani è stato quindi scelto da Saturno per offrirgli ore di consulenza gratuite che si sono incentrate soprattutto sui temi dei costi aziendali e dei prezzi di listino. «Devo davvero ringraziarli. **Le piccole imprese hanno bisogno di questo tipo di assistenza** perchè è impossibile stare dietro a tutto da soli ed è importante creare fra pubblico e privato una rete di collegamenti efficace. Credo che abbiano svolto un compito eccellente, nonostante le difficoltà che hanno incontrato».

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it