

Tecnomax: lo scultore della fibra di carbonio

Pubblicato: Giovedì 10 Luglio 2014

L'Impresa delle Meraviglie



Ha lavorato con gruppi industriali e aziende conosciute in tutto il mondo. È capace di realizzare prodotti in fibra di carbonio che lo hanno portato a tener cattedra al **Politecnico di Milano** così come a lavorare per l'Istituto nazionale di fisica nucleare. **Massimo Banfi** è un artista nel suo mestiere, ma soprattutto un artigiano dalle grandi capacità che ha affrontato a testa alta la crisi del mercato e la fuga all'estero dei grandi gruppi che si sono rivolti altrove per ottenere prodotti a basso costo.

Oggi lavora in un capannone anonimo nella città bustocca, ma come spesso succede, l'abito non fa il monaco.

Massimo, ha fatto della lavorazione della fibra di carbonio una professione. Può spiegarci che cos'è, e perché è un materiale tanto interessante?

La fibra di carbonio è un tessuto sintetico che viene carbonizzato e acquista delle caratteristiche metalliche che sono paragonabili a quelle dell'acciaio, per via della sua resistenza e durezza. Proprio per questo veniva utilizzato già negli anni '60 dalla Nasa.

Quando ha iniziato a lavorarlo?

Subito dopo il servizio militare. Mio padre mi ha fatto conoscere un signore che poi è diventato il mio datore di lavoro. La sua ditta era una delle più grandi fornitrici di compositi per Agusta e lì ho imparato questo mestiere, costruire pezzi di elicotteri, pezzi di aerei, automobili da corsa e così via.

Quando è nata la Tecnomax?

Nel 2001. Sentivo l'esigenza di mettermi in proprio e così è nata la Tecnomax. Avevo capito le potenzialità di questo materiale e la sua versatilità, poi ho sempre dato il massimo per imparare tecnicamente a lavorarlo al meglio possibile. Anche per questo il mio ex titolare ha insistito perché

continuassi a lavorare per lui.

Oggi cosa produce?

Facciamo lavori conto terzi, andando a produrre particolari per auto di un certo livello, particolari per elicotteri. Adesso poi, sto assemblando un'antenna che andrà su Mercurio, non so quando, tra qualche anno penso (*ride*).

Un'antenna per una sonda spaziale?

Esattamente.

Quindi la sua piccola azienda, in un'anonima via di Busto Arsizio, produce un pezzo fondamentale per una missione spaziale?

Sì. Da quando ho iniziato a fare questo lavoro, il mio ex titolare ha visto le mie qualità e quindi mi ha introdotto nella parte più tecnica del settore, e questo perché era sicuro del risultato. Infatti anche nell'aerospaziale, ogni qualvolta è stato fatto un lavoro, ho sempre ricevuto dei complimenti.

Una bella soddisfazione.

Questo lavoro mi ha dato tante soddisfazioni. Ho lavorato per l'Istituto nazionale di fisica nucleare, ho fatto un casco per gli astronauti per fare la risonanza magnetica in assenza di gravità, un progetto nato dalla collaborazione tra Alenia Spazio e Nasa. Sono un fornitore del laboratorio sperimentale materiali compositi di Agusta Westland per cui abbiamo realizzato dei modelli in scala uno a uno. Insomma, un po' tutto quello che riguarda il mio lavoro, una volta fatto, mi dà soddisfazione.

Quanti dipendenti conta la sua impresa?

Al momento nessuno. Ho un ragazzo che viene a darmi una mano per le rifilature dei pezzi una volta ogni tanto. Comunque prevediamo di assumere una ragazza come apprendista per cominciare a insegnarle questo lavoro. Poi, nel momento in cui dovesse entrare altro lavoro, vorrei assumerne un paio di dipendenti e comprare un'autoclave, così da chiudere il ciclo di lavorazione di questi materiali.

La crisi ha cambiato il suo modo di lavorare?

Diciamo che mi sono inventato un po' di cose per riuscire a rimanere a galla. La vera botta è arrivata con la delocalizzazione delle aziende. Ognuno fa giustamente i suoi conti ma quando le imprese hanno iniziato ad andare all'estero per spendere meno, la conseguenza è stata quella che hanno tolto parecchio indotto nella zona di Varese.

Quindi cosa si è inventato?

Come ti dicevo questo è un materiale molto versatile, si può utilizzare per fare di tutto.

Così ho cominciato a costruire dei pezzi che non c'erano in commercio, come i rivestimenti per i telai in modo che non si graffino, poi ho realizzato dei porta-batterie e poi dei gioielli in fibra, chiamiamoli gioielli, comunque bigiotteria di un certo livello. I risultati sono stati ottimi e abbiamo anche fatto una mostra artistica a Varese, a VaresArt, a Ville Ponti, nel 2011.

Oggi si parla molto di reti informali tra aziende. Un modo per fare sistema e combattere la crisi da alleati, piuttosto che da concorrenti. Lei cosa ne pensa?

Ma sì, questo ragionamento è molto bello, molto utile. Noi abbiamo una coppia di amici che fa il nostro stesso lavoro e chiaramente quando hanno bisogno loro, diamo una mano noi e quando abbiamo bisogno noi, ci danno una mano loro. Non li vedo come concorrenti. Voglio dire, in questo settore, al di là della crisi, c'è lavoro per tutti. Infatti ditte di compositi così negli ultimi anni sono cresciute come funghi. Poi c'entra tanto la professionalità, l'esperienza, perché è un lavoro bellissimo, ma è uno dei più complicati che esista, cioè prima di riuscire ad ottenere un pezzo qualitativamente perfetto devono passare anni.

Ha mai provato a quantificare quanti clienti arrivano a Tecnomax tramite internet?

No guardi io non sono un tecnologico e non lavoro con internet. Al momento però i clienti non arrivano da lì. Io ho i miei clienti storici, che mi sono creato in questi quindici anni. Poi comunque quando calava il lavoro da una parte, forse perché c'è qualcuno che guarda giù dal cielo, mi chiamavano dall'altra.

Non le sembra limitato per un artigiano della sua esperienza che i clienti arrivino solo tramite passaparola?

Io sono conosciuto dai miei clienti perché sono 30 anni che sto sul mercato. Sanno quello che so fare, però sono conosciuto qui nella zona. Adesso, per esempio, dato che riparo telai di biciclette in fibra di carbonio, sono arrivate due persone da Varese con i loro telai rotti.

Il primo era un signore molto preoccupato per il telaio della sua bicicletta, non conoscendomi e non so, forse non era nemmeno tanto convinto di lasciarmela qui. Niente, io glielo ho riparato e alla fine non si aspettava un lavoro fatto così bene. Lui mi ha trovato tramite internet.

Quali sono i problemi che riscontra come imprenditore?

Be' da una parte abbiamo avuto dei problemi con le banche, che comunque adesso si sono risolti. Poi la burocrazia che in Italia è come una persona che ti ostacola a fare le cose, ti toglie la fluidità del momento. Noi siamo qui a lavorare, poi quando c'è da sbrigare qualche pratica, mia moglie, minimo, perde un'ora di lavoro. Siccome siamo molti stretti con i tempi, perché c'è tanto lavoro da fare e già stai correndo, se perdi tempo per telefonate, pratiche e altre cose, dopo devi correre il doppio per recuperare. Perché noi adesso stiamo facendo delle produzioni giornaliere. Cioè noi tutti i giorni abbiamo la nostra produzione obbligatoria, non possiamo fermarci, se no si fermano anche le catene di montaggio dei nostri clienti.

Ha mai pensato di delocalizzare?

No, no a me piace Busto. Mi piace la mia città. Me ne andrei da Busto solo per trasferirmi in America, perché in America con le mie potenzialità forse a questo punto della mia vita sarei molto più avanti come professionista.

Come vede il futuro?

Io sono un ottimista di natura. Ma so anche che abbiamo un grosso problema politico. Noi imprenditori non siamo tutelati dai nostri governanti. Questa, secondo me è l'unico vero freno allo sviluppo, perché noi italiani siamo conosciuti in tutto il mondo, abbiamo insegnato a lavorare in tutto il mondo e non abbiamo bisogno d'altro.

L'IMPRESA DELLE MERAVIGLIE

Scheda dell'azienda

Tecnomax di Massimo Banfi
Via Jesi 4
21052 Busto Arsizio
Tel: 0331 621416

[Redazione VareseNews](#)
redazione@varesenews.it