

# VareseNews

## Mazzucchelli: facciamo l'impossibile

**Pubblicato:** Venerdì 11 Settembre 2015



Migliaia di pezzi modellati con sapienza escono ogni anno da via Carlo Noè, direzione: il mondo. È sorprendente pensare che una piccola officina di Cassano Magnago, la **Emilio Mazzucchelli Snc** di **Alberto Mazzucchelli**, per quanto ben attrezzata, riesca a fornire una grande multinazionale.

*Alberto non ha paura che un giorno il suo lavoro possa essere sostituito da una macchina, magari da una stampante 3D?*

«**Noi lavoriamo con una precisione centesimale** e a quanto ne so oggi le stampanti 3D non arrivano a questi livelli. Diciamo che al momento mi sento abbastanza sicuro delle nostre capacità».

*Quest'anno la vostra azienda compie 70 anni, un traguardo importante. Ci racconta un po' la vostra storia?*

«La Mazzucchelli prende il nome dal suo fondatore, mio nonno Emilio, fabbro ferraio che aveva aperto una piccola forgia in via Manzoni, qui a Cassano Magnago. **Oggi siamo nella sede che mio nonno acquistò nel 1963**, quando insieme a mio padre Luigi iniziarono a fare lavori di precisione per il settore della chimica e della meccanica».

*Suo padre Luigi quando ha iniziato a lavorare in azienda?*

«Dopo le scuole e un breve apprendistato come operaio per la Galdabini. **Diciamo che martello e incudine erano il mestiere di Emilio, torni e fresaio quello di Luigi.** È grazie a papà che, dopo essersi trasferita in via Noè, l'impresa si dota di due torni, un bilanciere a vite, una trancia, trapani e attrezzature varie che consentono da una parte di eseguire lavori di precisione e dall'altra di produrre

martinetti di sollevamento e chiavi a cricchetto per il settore Automotive. Un business che ci portiamo dietro fino ai primi anni duemila».

*E lei Alberto quando entra in azienda?*

«Nel 1987 mio padre scompare prematuramente e l'azienda entra in crisi. Da sei dipendenti ne rimane uno, ma grazie alla tenacia di mia madre Franca e di mia sorella maggiore Rossella riusciamo a tenere botta. Io intanto avevo concluso gli studi e grazie a un amico di papà, un maestro artigiano di nome **Giovanni Oldani, ho imparato il mestiere**».



*Com'è stato quel periodo?*

«Duro, ma anche bello. Giovanni mi ha insegnato tanto. Consideri che alla fine degli anni '80 le macchine utensili erano tutte manuali. Non c'erano né visualizzatori né altro. Era l'operatore a fare la differenza. All'inizio Giovanni mi dava 350mila lire al mese per fare 12 – 13 ore al giorno e alla sera il lavoro doveva essere finito con tanto di pulizia dell'isola lavorativa e buonasera e grazie. **Il premio dei miei progressi era quello di lavorare su macchine sempre più complesse, sino alla rettifica**».

*Per un ragazzo di 18 anni non deve essere stato facile abituarsi a quei ritmi...*

«Infatti non lo è stato. **Ricordo di un venerdì sera in cui tutti i miei amici erano già pronti per uscire mentre io ero ancora lì a lavorare.** Così per sbrigarmi invece di pulire per bene ho fatto un bel mucchio di trucioli e con la scopa li ho cacciati dietro a un mobiletto. Ora non so come facesse, magari aveva il radar, fatto sta che Giovanni mi ha visto e pac. Un bel calcio nel sedere: "Già che te se 'dre neta anca l'armadiet", mi ha detto. Però ho raccolto anche tante soddisfazioni e soprattutto ho imparato un mestiere».

*Quando è tornato a lavorare nella sua azienda?*

«Nel '91 mi sentivo pronto. Anche perché Giovanni mi aiutava permettendomi di usare le macchine che noi non avevamo, e nei lavori più complessi. Il problema era risollevare la parte della meccanica di precisione che con la scomparsa di papà era stata trascurata. **Ho così progettato e realizzato delle macchine per la saldatura e grazie a queste macchine ho trovato un grosso cliente** per cui ho prodotto pezzi per i crick delle automobili. Commesse da 3800 pezzi al giorno che ci ha dato lavoro fino

agli inizi degli anni 2000».

*Poi cosa è successo?*

«A settembre di quell'anno, di rientro dalla ferie, l'azienda ci comunica di essere stata comprata e trasferita a Caserta. In una volta sola perdiamo circa l'80% del fatturato».

*Quindi cosa ha fatto?*

«Ho cercato di non perdere tempo e ho chiesto un finanziamento mentre avevo ancora il bilancio in attivo. Ottenuto il finanziamento ho acquistato un primo tornio a controllo numerico usato, quindi **ho cominciato a lavorare per un'importante fonderia del territorio** che mi affidavano i pezzi grezzi da lavorare. Ricordo ancora una delle prime commesse: 450mila padelle in quattro mesi».

*Come arrivate a lavorare per una multinazionale?*

«Grazie alla fonderia. Il titolare mi segnala a questa grande industria che mi affida un lavoro molto impegnativo, al limite della meccanica strutturale. Dopo tre anni e mezzo di sviluppo arriviamo a un modello definitivo che soddisfa il cliente e ad **oggi questa azienda non solo occupa l'80% del mio fatturato e mi ha permesso di estinguere tutti i debiti, ma mi ha permesso anche di acquistare due torni** a controllo numerico e un centro di lavoro a quattro assi».

*Una bel traguardo.*

«Io lavoro bene perché il mio cliente vende tanto all'estero, ma **per quel che riguarda il mercato interno siamo ancora fermi** e se continuano a farmi pagare il 63% di tasse non so quanto potranno reggere le aziende come la nostra».

## LO SPECIALE IMPRESE DELLE MERA VIGLIE

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it