

Mariano Lazzati: “Per capire le persone bisognava andare”

Pubblicato: Giovedì 23 Luglio 2026



*Nasce Trame, il nuovo progetto di VareseNews dedicato alle persone che tengono insieme comunità e territori. Giuseppe Geneletti racconta storie di legami, relazioni e sguardi capaci di far riflettere. **Mariano Lazzati – Parte 6** (qui la parte 1 – qui la parte 2 – qui la parte 3 – qui la parte 4 – qui la parte 5).*

Dopo le stalle, le giostre per la mungitura, le vacche che si muovono invece del mungitore, i telai, i subbi e le reti agricole, Mariano Lazzati entra in un'altra materia.

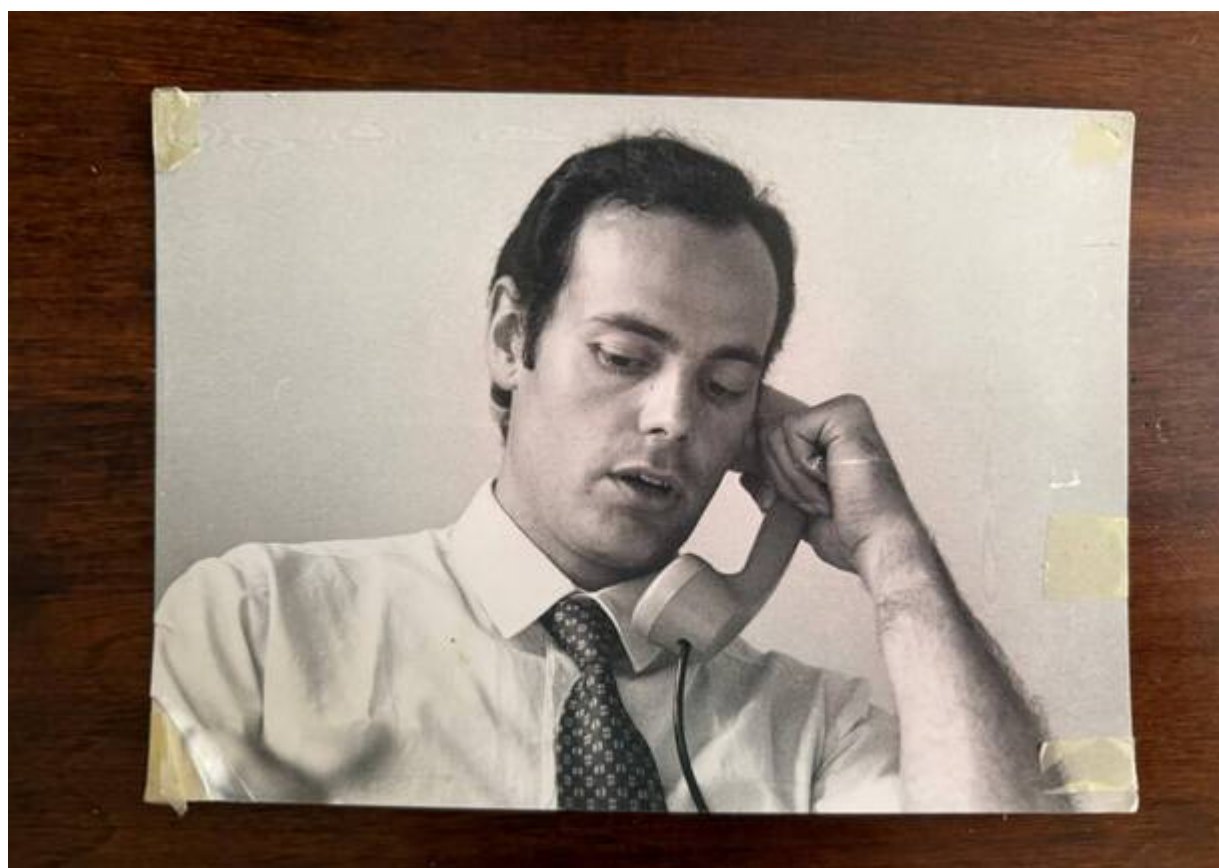
Legno, catrame, bitume, polipropilene, velo di vetro, rotoli. Milano. Bovisa. Via Bovisasca. L'azienda è quella della famiglia di Bambi: Domenichetti e Bianchi. Prima faceva parquet. Il parquet non lo liquida come un pavimento. Lo smonta pezzo per pezzo. Gettata, magatelli, listoni da inchiodare, lamatura, vernice. Un lavoro lungo, pieno di mani. Poi i nomi dei legni: panga-panga nero, ulivo bianco, azobè. Li pronuncia come se fossero ancora lì, sotto una finestra di Milano, in qualche vecchio appartamento.

Poi arrivò la moquette. «Disastro», dice. La moquette si stendeva. Il parquet si costruiva. L'azienda cambia. Carta catramata, isolamento, impermeabilizzazione. Quando lui entra, intorno al 1974, non è una grande fabbrica: cinque operai, due impiegate. Lui si occupa un po' della produzione e soprattutto della rete vendita.

In quegli anni nasce la guaina bituminosa. C'è un impianto da far partire. È fermo. Mariano deve starci dietro. Racconta il polipropilene isotattico e quello atattico. L'atattico era uno scarto, senza forma. Qualcuno pensa di metterlo con il bitume. Ne viene fuori un impasto. Poi serve un supporto. Velo di vetro. Un foglio sottile che passa nella miscela, si impregna, prende spessore, viene raffreddato, tagliato, arrotolato.

Rotoli da dieci metri. Loro li vendono ai rivenditori di materiali edili e a quelli che fanno i tetti. Prima l'Italia. Poi l'Europa. Agenti. Viaggi. Fiere. Poi gli Stati Uniti. «Lì non c'era questo prodotto», dice. C'era il sistema vecchio, ma meccanizzato: bitume, cartone, bitume, cartone. Autobotti, pompe, bitume caldo sui tetti. Arrivano loro con i rotoli. Un rotolo si porta. Si srotola. Si applica. Il prodotto si chiama dibiten. DB come Domenichetti e Bianchi. Dieci come il massimo.

Lo dice come se fosse ancora davanti allo stand di una fiera. A un certo punto indica una fotografia. C'è il figlio di Rudy con un rotolo in mano. «Un rotolo», dice. Sembra poco. Invece dentro quel rotolo passano Milano, Campobasso, New Jersey, Los Angeles. Fanno fiere. Trovano clienti. Spediscono. Duecento container all'anno.



Soprattutto costa Est. New Jersey, New York, Philadelphia. Poi California. Nasce anche dibiten USA. Il mercato americano diventa grande. Quando parla dell'America comincia dagli italiani. Nel settore delle costruzioni ce n'erano tanti. Imprenditori con trascorsi italiani, figli o nipoti di qualcuno partito prima. Quando capivano che lui era italiano e che il prodotto veniva dall'Italia, cambiava il tono. Qualcuno si commuoveva. Poi provava a parlare. Non proprio italiano. Non proprio inglese. Una lingua rimasta a metà, come certe case di emigrati.

Ricorda una frase. «Mi si è frosata la pipa dell'acqua. Ho dovuto connetterla con la pipa di gomma». Ridiamo. Pipa, connettere, frosata. Un uomo che non parlava più bene la lingua dei genitori, ma quando vedeva un italiano con un prodotto italiano si apriva. Poi arrivava anche la frase dura. «Il problema non è il mercato», gli dicono. «È che il macellaio che ha quattro soldi potrebbe mettersi a fare un impianto».

Il mercato c'era. Il prodotto tirava. Ma l'investimento per produrre non era impossibile. Se il prodotto

diventa copiabile, il prezzo comincia a scendere. Se il prezzo comincia a scendere, tutti inseguono. L'impianto viene portato negli Stati Uniti. Rudy, il fratello maggiore di Bambi, va a Los Angeles a seguire l'avventura. Mariano lo nomina con rispetto. Intelligente, appassionato d'arte, uno che dava indicazioni giuste. Adesso gli manca. Poi l'azienda americana cresce. E arriva un gruppo più grande, con la rete vendita nel settore edile e il prodotto che gli manca. Fa un'offerta. Di quelle che se dici no, forse ti ritrovi contro un gigante. Rudy vende.

La storia cambia ancora. Mariano si ritrova con clienti, rapporti, mercati, ma senza più lo stesso punto d'appoggio. Aveva clienti in Algeria, in Arabia Saudita. Aveva imparato a muoversi. Allora si mette in proprio. Commercio con l'estero. La società la chiama Wat-Sun. Acqua e sole. Il nome gli viene così. Principi della vita.

Parte dall'Algeria. Lì, dice, succedeva di tutto. Aveva venduto guaine in periodi tosti. Poi comincia ad allargare. Settore edile, ma non solo. A un certo punto non si ricorda nemmeno più tutto quello che ha venduto. «Dalle scope ai Caterpillar», dice. La frase resta lì, enorme e buffa. Scope e Caterpillar. In mezzo, un mondo.

Uno gli chiede i quadri delle serrature. Il quadro è quel pezzo interno che collega le maniglie. Mariano deve trovarli. Va in Val Trompia. Un'aziendina che fa pezzi per la Beretta. Un giorno gli dicono: aspetta, andiamo sotto dal nonno. Scendono. Il nonno è lì, seduto, a tagliare quadri. Ore e ore. Poi le scope. Pistoia. Tre o quattro produttori di accessori per la casa: scope, spazzole per pulire i bagni. Poi biciclette. Masciagli. Bicyclette assemblate, mountain bike, marchi come Coppi e Bottecchia. Poi sedie di plastica. Poi serre per banane. Brianza Plastica, del ragionier Crippa.

Mariano deve andare con lui in Algeria a firmare un contratto per le serre. Prepara mentalmente il viaggio come li faceva lui: aerei, scali, Marsiglia, Algeri, Annaba. Il ragioniere dice no. «Andiamo con l'aereo privato». Linate. Jet. Annaba. Di solito, quando arrivava lì, racconta Mariano, c'erano la confusione, le attese, la dogana, il trattamento da povero cristiano. Questa volta scendono dal jet e tutti guardano.

Vanno a firmare. Firmano. Poi qualcuno chiede il timbro. Il timbro non c'è. Bisogna tornare. Dopo quindici giorni riprendono l'aereo. Altro viaggio, contratto firmato, questa volta il timbro c'è. Tutto a posto. Fornitura pagata. Poi arriva la fattura. Il ragionier Crippa gli ha messo in conto metà del volo. Mariano ride ancora, ma non del tutto. Se me lo dicevi prima, sembra dire, venivo anche a nuoto. Se vuoi fare il signore, fallo. Ma non con i soldi degli altri.

In Algeria c'erano anche i dinari. Appena arrivavi, qualcuno voleva franchi francesi. Lui cambiava al mercato nero, poi pagava in dinari. Così il viaggio, l'albergo, l'aereo gli costavano pochissimo. Non lo racconta come un trucco. Lo racconta come si racconta una strada imparata: si faceva così.

Altre storie. Egitto, Camerun... Quando arriva al Camerun, Mariano cambia tono. Ride prima ancora di cominciare. Un ometto, dice. Alto così. Un barattolo. Però con l'energia di un Borghi. In Camerun. Gli vende presse usate, stampi usati, poi stampi nuovi. Poi occhielli per secchi da muratore. Poi altro ancora. Ogni volta una richiesta diversa. Ogni volta bisognava trovare qualcuno a monte.

«Dai fiducia e si apre un mondo», viene fuori a un certo punto. Ma non basta la fiducia. Bisogna anche trovare. Il vecchietto in Val Trompia. Il fornitore di occhielli. Quello delle scope a Pistoia. Quello delle biciclette. Quello delle sedie. Quello delle serre.

Gli chiedo come facevi? «Andavo». Lo dice due volte. «Andavo, andavo». Una volta si faceva così. Non mandavi una foto. Non confrontavi un prezzo online. Non chiudevi tutto davanti a uno schermo. Andavi. Entravi. Guardavi. Parlavvi. Capivi chi avevi davanti.

«Andando vedi delle cose che con la foto per internet non capisci». Poi aggiunge la frase più importante

quasi senza accorgersene: a lui piaceva conoscere le persone. Non solo il nome. Il modo di vivere. La cultura. La religione. Tutto quello che serviva per comportarsi bene con loro. Oggi, dice, se vendono tutto sul computer, basta un centesimo di differenza. Del signore dall'altra parte non te ne frega più niente. Interessa l'azienda. Va bene. È così. Però poi quando c'è un problema non c'è più nessuno che capisce, aiuta, aspetta, investe.

Gli viene in mente la Corea del Sud. Una società cerca qualcuno che la aiuti a trovare fornitori in Italia. Devono produrre lavatrici. Mariano va ad Abbiategrasso. «Ad Abbiategrasso hai tutto», dice. Filo, componenti, pezzi, gomma, lavorazioni. Il cestello, sì. Difficile. Deve essere perfetto. Gira a duemila giri. Se non è equilibrato, non va. Trova anche quello. Personaggi fuori dal mondo, dice. Fuori dal mondo.

Poi torna il Camerun. Il suo cliente compra container di concentrato di pomodoro da Salerno. Lattine da trenta grammi. Il mercato camerunense chiede quelle. Lui vuole produrle lì. Mariano ragiona. Produrre lattine vuol dire importare metallo, tagliare, saldare, litografare. Un inferno. Gli dice di farlo in bustine.

Il concentrato può arrivare dalla Cina in fusti da duecento litri. Si lavora, si confeziona. Servono macchine imbustatrici. Ne trova tre a Rimini. Serve il film. Lo trova dalla Goglio di Mornago. Poi le linee diventano cinque. Il cliente voleva lattine. Mariano gli porta bustine. Lo stesso uomo voleva anche produrre vino in Camerun. Centomila bottiglie al mese, dice Mariano. Con alcol etilico e mosto. Poi gli viene l'idea del vigneto. Mariano pensa a un suo compagno di università, diventato un grande enologo. Uno che aveva messo a posto anche la vigna di Leonardo a Milano.

Un altro giorno passano davanti a un rivenditore di materiali edili. Il cliente vede dei sassi, quelli nei contenitori. «Procuramene un paio». Lui gli manda anche i sassi. Presse, stampi, occhielli, pomodoro, bustine, vino, sassi. Non sembra più un lavoro. Sembra una serie di porte che si aprono una dentro l'altra.

Eppure c'è sempre lo stesso movimento: qualcuno chiede, lui parte, cerca, trova, adatta. A volte il prodotto. A volte il fornitore. A volte la strada. A volte il modo di non fare una sciocchezza.

Il mondo, nel suo racconto, non è mai generico. Ha nomi precisi. Via Bovisasca. Campobasso. New Jersey. Los Angeles. Annaba. Val Trompia. Pistoia. Brianza Plastica. Masciaghi. Rimini. Goglio. Abbiategrasso. Salerno. Camerun. Corea del Sud.

E persone precise. Rudy. Il ragioniere Crippa. Il nonno dei quadri per serrature. L'italoamericano della pipa dell'acqua. L'ometto camerunense alto così. Quelli delle fiere. Quelli dei cestelli. Quelli delle scope. Quelli che ti chiedevano una cosa e, se rispondevi bene, la volta dopo te ne chiedevano un'altra.

A un certo punto Mariano si ferma quasi su se stesso. Come se tutte quelle storie, rimesse in fila, gli tornassero davanti con una forma nuova. Non il curriculum. Non l'elenco delle aziende. Qualcosa di più sottile. Un modo di essere stato al mondo.

Lui, che dice di avere avuto spesso un timore reverenziale davanti a chi teneva conferenze, adesso sembra guardare la propria vita da un altro punto. Non dall'alto. Da dentro. Dove c'erano mani, rotoli, viaggi, timbri, telefonate, fornitori, clienti, errori, intuizioni. Non lo racconta come un eroe del commercio internazionale. Ride. Si corregge. Dice che le cose sono troppe, che non può raccontarle tutte, che magari si confonde con gli anni. Ma certe immagini restano ferme. Il rotolo in mano nella foto. I duecento container. Il timbro dimenticato ad Annaba. Il volo privato messo in fattura. Il nonno seduto in Val Trompia. Le lattine da trenta grammi. Il cestello che gira a duemila giri. I sassi spediti in Camerun.

E quel verbo. Andavo. Nel terzo episodio di TRAME c'era il tram. Linee, fermate, funicolari, ragazzi, Bianchi con lo stuzzicadenti, «metti la nona». Una città cucita dai passaggi. Qui i binari non ci sono più. Ma lui si muove nello stesso modo: da un punto all'altro, da una persona all'altra, da una richiesta a una

soluzione.

Attraversa la mappa. Andavo, dice. E ogni volta, tornava con un nome in più.

Parte 6 – (*qui la parte 1 – qui la parte 2 – qui la parte 3 – qui la parte 4 – qui la parte 5*)

di Giuseppe Geneletti