

«Sfidammo i colossi europei Una bella avventura vinta»

Dante Cavalli racconta i primi cinquant'anni di Comintec

di SIMONE ARMINIO IN UN CERTO senso la storia della Comintec, azienda meccanica di Villanova di Castenaso, è cominciata grazie al '68. «Avevo 18 anni – ricorda infatti il fondatore, Dante Cavalli, oggi affiancato alla guida dell'azienda da suo figlio Fabio –. Ero venuto a Bologna



da Castel Guelfo per fare l'operaio, ma in quei giorni era tutto uno sciopero. Io avevo smania di lavorare. Così, con la giusta dose di incoscienza, mi misi in proprio». Nasce così la Omc, diventata poi Comintec, che oggi dà lavoro a 25 dipendenti e sfida i giganti internazionali dei dispositivi di sicurezza meccanici. Cavalli, non sarà stato facile cominciare da zero. «Ci ho messo buona volontà, e ho chiesto aiuto agli amici che mi ero fatto nel frattempo in cerca di commesse. Realizzavo di tutto. Poi, col tempo ci siamo specializzati. Ma lavoravamo quasi totalmente per conto terzi. Serviva un cambio di passo». È arrivato nel 1989. «Avevamo sviluppato, per un nostro cliente, i primi limitatori di coppia: dei dispositivi di sicurezza meccanici per ridurre gli incidenti in fabbrica. Ci siamo appassionati, siamo diventati bravi, finché non abbiamo deciso di fare il grande passo e concentrarci su una gamma tutta nostra». Com'è andata? «Sono arrivati una decina di brevetti in undici anni, e nel frattempo abbiamo iniziato a girare l'Europa, per le fiere, in cerca di clienti». È stato facile? «Sì, ma solo grazie a mia figlia, perché io non sapevo una parola d'inglese (ride, ndr). Avevamo lavorato sodo sulla gamma di prodotti, però, e piano piano i primi risultati sono arrivati: il primo distributore, i primi clienti diretti. Oggi realizziamo all'estero più del 50% del nostro fatturato». Quando ha capito di avere ingranato? «Quando è venuto a bussare alla nostra porta una grande azienda straniera del settore...». Voleva collaborare? «Non direi. Si è presentato qui a Villanova un loro manager e, senza tanti convenevoli mi ha detto: nel giro di pochi mesi vi faremo chiudere». E lei? «Non sapevo cosa dire, era una situazione surreale. Poi mi sono ricordato di un giro in Giappone che avevo fatto poco prima. Un produttore, a un certo punto, ci disse 'noi giapponesi siamo imbattibili perché con una manciata di riso andiamo avanti un mese'. Dissi la stessa cosa, e il bello è che era vero. Infatti siamo ancora qui». Perché scegliere voi? «Perché siamo precisi, veloci e, a partire da uno standard a catalogo, siamo in grado di assicurare un alto livello di personalizzazione. Un vantaggio che i grandi gruppi non hanno». Il futuro della meccanica? «Porta a prodotti sempre più raffinati, precisi, silenziosi, leggeri. La vera sfida oggi, oltre all'ottimizzazione della logistica e un'alta capacità di personalizzazione, è non credere che il tuo prodotto sia arrivato al top, ma cercare di migliorarlo sempre».