

i salvati

L'artigiano

"Stavo per chiudere poi ho costruito le barriere per taxi e ambulanze"

Un anno fa iniziava il calvario. Molti per via del coronavirus hanno perso il lavoro, altri si sono rilanciati

“Un prototipo per un amico è diventato un business. Ora lavoro in tutta Italia”

700

I pezzi di “Covid Protection” venduti permettendo a tre persone di lavorare

2000000

Gli italiani che hanno scoperto il commercio online tra marzo e maggio 2020

1,90

Il costo della consegna a domicilio, di persona, dei libri di Bookdealer

Mentre lo racconto ancora mi commuovo». Daniele Sanguin, 47 anni, bolognese, due figli di 10 e 18 anni, una compagna che lavora nella soprintendenza archeologica, è titolare di un'azienda di cartellonistica e stampa di pannelli. Fondata alla fine degli Anni 70 dai genito-

ri, l'ha rilevata nel 1995 chiamandola «Color Dimension». Fino a un anno fa, allestiva stand per fiere e personalizzava i furgoni aziendali. Tre dipendenti, un discreto giro d'affari, vita tranquilla.

Ai primi di marzo, cancellati tutti gli ordini, Daniele mette i dipendenti in cassa integrazione. Ogni mattina percorre i cinque chilometri tra casa e laboratorio e si ritrova solo e con niente da fare.

Un giorno Roberto, un amico tassista di Bologna anch'egli a corto di lavoro, gli dice: «Ho moglie e figli. Ho paura a caricare un passeggero e rischiare la salute per 20 euro». Potrebbe acquistare una barriera anti rapina, ma costano 2mila euro. Daniele gli risponde: «Passa da me, lasciami l'auto un giorno, voglio fare un esperimento».

Daniele si mette a lavorare nell'auto con un pezzo di polycarbonato (plastica trasparente per visiere, flessibile e antiurto), un cartone e un segghetto. «Provo a fare un prototipo», dice. Infine lo monta tra i sedili anteriori e quello posteriore: un foglio trasparente, sottile ma solido. Due giorni dopo il tassista telefona: «Ai clienti piace».

La voce si sparge a Bologna. Arrivano le prime telefonate: «Fate voi le barriere anti Covid? Quanto costano?». Solo 150 euro. Si presenta in offi-

cina il presidente della cooperativa dei tassisti: «Siamo interessati, possiamo vedere la barriera anti Covid?».

Arrivano i primi ordini. Un paio al giorno. Daniele fa tutto da solo, fino a sera, sagomando le barriere su misura. Dopo tre settimane, quando gli ordini diventano cinque, dieci tutti insieme, richiama i dipendenti. Organizza la produzione su tre modelli standard per coprire tutte le richieste, dalle minicar ai furgoni. Chiama i fornitori per le materie prime. Grazie a Confartigianato, mette a punto le modifiche per ottenere la certificazione di sicurezza.

Mentre l'Italia si ferma, la «Color Dimension» lavora come non mai, «con la gioia di aver creato qualcosa». Chiamano clienti privati e istituzionali, da tutta Italia. La famiglia che vuole proteggere gli anziani genitori senza privarli della vista dei nipoti, la Croce Rossa per le ambulanze, i ministeri per le auto blu.

Oltre 700 pezzi di «Covid Protection» venduti. Ciò ha consentito a Daniele di far lavorare i suoi dipendenti senza interruzione, altro che cassa integrazione, e l'ha indot-



to pochi giorni fa ad assumere anche una ragazza di vent'anni entrata in azienda come tirocinante dopo il diploma. «La cosa più bella è questa - dice Daniele -. Un gioco è diventato una cosa importante». [G.SAL.] —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Daniele Sanguin, artigiano bolognese