

Alfonso Minicozzi

La storia dell'uomo che, per sfuggire alla fame del dopoguerra, emigrò in Canada diventando uno degli industriali più ricchi e apprezzati del Paese. "In Italia non avrei realizzato niente di tutto quello che ho"



GOFFREDO LOCATELLI

PERCORRENDO il boulevard Lafontaine a Montreal, a un certo punto ci si trova di fronte a un modernissimo edificio rivestito di vetrate azzurrine: sono quelle della Minicut International, società canadese specializzata nella costruzione di utensili da taglio di alta precisione per l'industria aeronautica e metalmeccanica. Grazie alla sua tecnologia avanzata, questa azienda esporta la sua produzione in più di 30 paesi. Al primo piano del palazzo c'è l'ufficio del fondatore: si chiama Alfonso Minicozzi, è un settantenne dal volto florido e rubizzo. Se il mondo è fatto a scale, lui le ha salite tutte. Originario di San Bartolomeo in Galdo, provincia di Benevento, se ne andò nel 1947 per sfuggire alla fame del dopoguerra italiano. Oggi è un industriale che ha creato un'azienda di rilevanza internazionale. La fortuna non c'entra. Mettendo a fuoco intuizioni e creatività ha vinto una sfida: «Mi dicevano che non era possibile che un meridionale potesse diventare un utensilista». Invece si è affermato in un grande Paese che premia i coraggiosi. «Quando avevo dieci anni — racconta — per vincere la fame dalle mie parti c'era una sola via d'uscita: scappare, andare via. Così emigrai con la famiglia in Belgio, le cui miniere di carbone allora attraevano migliaia di disoccupati italiani. Ci rimasi sette anni, poi mi trasferii con papà e uno dei miei tre fratelli in Canada, visto che era assai difficile emigrare negli Usa. Sbarcai nel Quebec con una nave partita dall'Olanda e il 9 luglio del 1954 arrivai a Montreal. Avevo in tasca un diploma di scuola tecnica e cominciai a lavorare come operaio. Mi davano 60 centesimi di dollaro l'ora, e dopo quattro anni divenni capo officina».

Nel 1960 Alfonso si sposò con Silvana, un'immigrata marchigiana, e fino al 1963 rimase in quella fabbrica.

«Poi ebbi un incontro burrascoso con il padrone che mi cambiò la vita. Lasciai quel lavoro e, appena fuori, pensai a cosa avrei potuto fare con nuove idee. Così corsi a comprarmi un tornio per lavorare in proprio. Andai a cercare in giro qualche commessa e fu un periodo molto duro: guadagnavo tremila dollari l'anno e dovevo mantenere una moglie con due figli. Facendo capriole, riuscii a comprare una seconda macchina e fu così che a poco a poco mi dedicai alla produzione degli uten-

L'operaio del Beneventano che ha conquistato Montreal

sili speciali». In Canada non c'erano grandi produttori di utensili quando Alfonso mise su l'iniziativa: arrivava tutto dagli Stati Uniti.

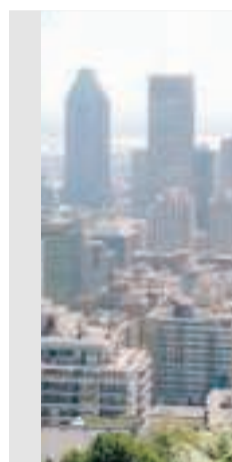
Negli anni 70 una fabbrica americana aveva sviluppato un utensile particolarmente interessante, Alfonso chiese di averne la licenza di fabbricazione per il Canada. Gli dissero di no e lo diffidarono dal copiarlo. «Quell'affronto fu per me co-

me una sfida da vincere ad ogni costo. Così una mattina, mentre mi radevo, mi venne un'idea geniale: inventai un utensile migliore di quello americano e nel 1980 lo brevettai...». I brevetti oggi sono diventati quattro e riguardano nuovi tipi di frese, strumenti essenziali per le apparecchiature di precisione per l'industria aeronautica, di cui la Minicut è uno dei produttori mondiali, grazie agli sforzi sostenuti nella

ricerca. Dal 1977 fornisce alla Boeing il 63% del suo fabbisogno. E poi a Northrop, Pratt & Whitney, Bombardier, Bell Helicopter, GE, Korea Aerospace, per fare i nomi di altre aziende. Minicut International è anche presente in Europa, Giappone e Corea, ha un ufficio a Roma e vende l'alta tecnologia anche a russi e cinesi. Nel 1998 è nato il nuovo stabilimento di Montreal, dove la-

Ex emigrante

Alfonso Minicozzi, fondatore della Minicut International, azienda che opera a Montreal nel settore dell'aeronautica: originario del Beneventano, emigrò nel 1947. Accanto, Minicozzi nel disegno del nostro Francesco Ardizzone



vorano 135 dipendenti e molti sono italiani. «In Italia io non avrei realizzato niente di tutto ciò che vede: anche se sei capace non te ne danno l'opportunità».

Alfonso spiega che si sveglia alle 5,30 del mattino e alle 7,30 è già in azienda. Con lui collabora il figlio Eduardo, 47 anni, che è anche presidente della società. «Ho altre due figlie e 5 nipoti — ci tiene a precisare — A San Bartolomeo in Galdo sono rimasti i miei cugini».

L'industriale racconta che vola spesso in Italia: «Nel settembre scorso sono venuto con altri tre industriali canadesi a Napoli, dove abbiamo avuto incontri con l'assessore regionale Andrea Cozzolino per investire nell'area napoletana. Alla fine un mio collega mi fece notare che in Canada le cose funzionano in maniera molto diversa: se tu vuoi fare un investimento e hai dei buoni programmi non c'è bisogno di raccomandarti a nessuno...».

Ma qual è il programma di Minicozzi? Lui lo spiega così: «Vorrei impiantare uno stabilimento a Napoli perché la Campania è un centro aeronautico di prima grandezza. Stavolta però sarò attento. Perché nel 1980 acquistai uno stabilimento in Francia che poi fui costretto a dismettere nell'87 per difficoltà a comprendere la logica dei sindacati. Quell'esperienza negativa mi insegnò che tra il nord America e l'Europa ci sono due tipi di mentalità diverse. Perciò ho detto a Cozzolino: siamo pronti a venire in Campania ma dovete assicurarci che quello che ci dite sarà poi fatto, le promesse non bastano. Noi vogliamo investire, però vogliamo avere garanzie».

L'ultima volta che il titolare della Minicut è venuto a Napoli è stato un mese fa: «E mi sono vergognato della spazzatura — dice. — Perché accade tutto questo, se Napoli ha eccellenze in molti campi? Credo che siano colpevoli i politici, non la gente. Bassolino ha avuto tre miliardi di euro per provvedere allo smaltimento rifiuti, dove sono finiti? Perché si manda la spazzatura in Germania? Certo, la gente va educata al senso civico: ma perché in Germania o in Belgio un napoletano si comporta diversamente? Qui un canadese, prima di buttare una carta di caramella a terra ci pensa bene, sa che se si comincia diventano un milione le carte di caramella a terra. E con questo modo di pensare, il Canada è diventata la Svizzera del mondo per qualità della vita, serenità, rispetto per l'ambiente...».

Questo sarà il tuo unico problema.

Modello	Prezzo*	Articelo o inverteute postata	35 rate	Valore minimo garantito	TAN	TASSO
BMW Serie 5 (Select)	50000 Euro	25.000 Euro	da 250 Euro	22.000 Euro	6,99%	7,70%
Modello	Prezzo** <th>Articelo o inverteute postata</th> <th>35 rate</th> <th>Maxirata finale</th> <th>TAN</th> <th>TASSO</th>	Articelo o inverteute postata	35 rate	Maxirata finale	TAN	TASSO
BMW Serie 5 (Maxirata)	50000 Euro	22.000 Euro	da 250 Euro	26.000 Euro	6,99%	7,70%

Esclusiva s.p.a.
www.esclusiva.net - esclusiva@gruppolaus.it
Salerno - via Terre Risaie, 10 Z.Ind le Tel 089 3065411
Avellino - via Matilde Serao, 9 Mercogliano(AV) Tel 0825 683267

SPEGEA I Master per i laureati
Scuola di Management

- Management e Sviluppo Imprenditoriale
XXIV edizione 29 ottobre 2008 dicembre 2009
- Management of the Fashion Industry
I edizione 10 novembre 2008 maggio 2009
- Management delle Risorse Umane
II edizione 24 novembre 2008 luglio 2009
- Maintenance Management
I edizione 1 dicembre 2008 settembre 2009
- Operations Management
I edizione 15 dicembre 2008 settembre 2009

Spegea - via Amendola, 172/c
Executive Center - 70126 Bari
tel 080.591.94.11 · www.spegea.it

NUMERO VERDE 800139929