



Alessandro Suman, fondatore di Mecs



Da tornitore a imprenditore di successo

I prodotti
Pezzi unici
realizzati
a mano in legni
pregiati
abbinati a una
meccanica
raffinata



I nostri soci giovani sono la prova che volontà, impegno, e determinazione alimentano sogni, fiducia e speranza

Un giorno dovevo illustrare la mia idea a un direttore di banca. Per non incontrarmi è uscito di nascosto

Alessandro Suman
Fondatore
di Mecs



Da tornitore a imprenditore di successo. Il salto è lungo, ma si può fare. Anche in un momento di crisi economica come questo.

Lo dimostra la storia di Alessandro Suman, 42 anni, fondatore, nove anni fa, della Mecs snc, azienda metalmeccanica di Burolo che condivide con la moglie, Rossella Paccapelo. Mecs oggi fattura un milione e 300 mila euro l'anno, ha sedici dipendenti e l'ambizione di conquistare nuovi mercati. A breve, nascerà la «General Design srl», frutto di una sinergia con due giovani designer biellesi, Alberto Gariazzo e Michele Brunazzo, creatori del marchio «Original Moddog», area high-end.

Il settore? Le sigarette elettroniche. Parliamo di pezzi unici realizzati a mano in legni pregiati abbinati a una meccanica raffinata.

Suman, partiamo dall'inizio: ne è passata di acqua sotto i ponti dal 2007 quando affittò il primo lotto di capannone, vero?

«Sembra trascorsa un'era geologica. L'inizio fu difficile, perché temevamo che non arrivassero i soldi per comprare il primo macchinario e cominciare la produzione».

Quante difficoltà ha incontrato, per realizzare il suo progetto?

«Avevo un'ottima reputazione nell'ambiente, ma le banche non mi aiutavano: senza garanzie finanziarie per loro ero nessuno. Le racconto un aneddoto: un giorno mi recai in un istituto di credito, avevo un appuntamento con il direttore per spiegargli il mio progetto, ma aspettai tutta la mattina senza essere ricevuto. Scoprii, poi, che se ne era andato da un'uscita di servizio proprio per evitarmi».

E poi?

«Lo sconforto non fa parte del mio carattere e con molta determinazione sono an-

dato avanti. E' andata bene».

Dal tornio alla scrivania: un sogno che si è realizzato?

«Certo. Per gravi problemi familiari fui costretto ad abbandonare gli studi superiori per andare a lavorare come piastrellista e poi in fabbrica. Dopo diverse esperienze nel settore meccanico, finii in Cts, ora Arca, azienda di Ivrea leader nel settore bancario: me ne andai dopo due anni e mezzo per seguire il mio sogno e oggi l'automazione bancaria è il nostro core business».

Si licenziò perché voleva mettersi in proprio?

«Proprio così. Ne parlai con Franco Ugo, uno degli ex soci e fu lui ad assecondare la mia volontà imprenditoriale vendendomi il nostro primo macchinario».

In che cosa vi siete specializzati?

«Produciamo piccole parti meccaniche per l'automazione bancaria, ma spaziamo dal settore della fotografia al movimento terra, dalla sicurezza all'automotive, dal motociclismo al medicale, dalla subacquea all'oreficeria».

E ora la sigaretta elettronica di lusso.

«Alberto e Michele si sono presentati da noi dopo essersi rivolti invano a molte altre aziende. Da qualche tempo stavamo lavorando alla creazione di un prodotto, una cover per Iphone di prossima uscita sul mercato. In questi due ragazzi ho visto tanta passione e bravura, e dopo una conoscenza di appena sei ore avevo deciso di proporre loro una società per creare insieme marchi e prodotti di design».

Avete creduto nei giovani

«I nostri nuovi soci sono l'esempio tangibile di come volontà, impegno, determinazione, possano alimentare sogni, fiducia, speranza, meriti e soddisfazioni».

Cosa manca al Canavese per uscire dalla crisi?

«Ci vorrebbe più apertura mentale da parte degli imprenditori locali e più collaborazione tra noi: a parte rare eccezioni, fare rete e fare sistema restano il più delle volte belle parole». [G. MAG.]