

Da dipendente a imprenditore, l'altra vita di Angelo Rossetti

Pubblicato: Mercoledì 20 Novembre 2013



Provare. È un verbo che Angelo Rossetti conosce molto bene: non solo perché è stato il responsabile del reparto “prove” della **Franco Tosi**, storica acciaieria di Legnano **oggi in profonda crisi**; ma anche **perché 15 anni fa** Rossetti fece la “prova delle prove”: un **salto nel buio per mettersi in proprio** e vincere le prime avvisaglie della crisi, riuscendo a far rinascere il suo reparto rilevato assieme a quattro soci (Angelo Rossetti nella foto, tratta da un fotogramma di un'intervista video su [Leganonews](#)).

E' una storia di successo che ha preso il nome della fabbrica in crisi: anche l'azienda dove Rossetti detiene una quota societaria si chiama Tosi, ma quel nome è l'acronimo di Tecnici Organizzati al Servizio delle Imprese: “**Laboratorio T.O.S.I. srl**”, appunto.

«Ero responsabile del reparto dove testavamo i materiali, e le cose in azienda incominciarono a non andare bene: scelte e strategie a mio avviso sbagliate ci portarono verso la cassa integrazione, che io ebbi l'onta di subire – racconta al telefono – . A quel punto insieme ad altri colleghi decidemmo di reinventarci imprenditori di noi stessi: ora ce l'abbiamo fatta»

Tecnici, operatori specializzati che avevano perso la fiducia nell'azienda in cui lavoravano ma che avevano una vita da mandare avanti: bimbi piccoli, una famiglia: «Altro che start-up, forse ai quei tempi non si chiamavano neppure così: cercavamo due cose: lavoro e soldi – racconta l'imprenditore, di ritorno solo qualche giorno fa da un viaggio d'affari a Singapore – . Oggi **quest'azienda dà da lavorare a 12 persone**: 5 sono soci, gli altri 7 operai, alcuni dei quali per venire a lavorare qui da noi hanno rinunciato ad uno stipendio più alto e parliamo di 150, 200 euro in più al mese; ma ora si cimentano in una realtà dinamica dove non si timbra il cartellino, si naviga liberamente su internet, e che chiede flessibilità e impegno».

Cosa viene fatto in questi laboratori? «Noi eseguiamo test sui materiali – spiega Rossetti – e i nostri clienti lavorano prevalentemente nel campo 'oil and gas'. Evitiamo il comparto della Pubblica amministrazione e il settore auto. Per il 95% la clientela è italiana, che a sua volta serve un fabbisogno prevalentemente estero: c'è molta innovazione e pochissimi insoliti». Una pacchia, in un momento come questo dove i crediti incagliati e i clienti che non pagano sono una norma.

L'azienda fattura fra i 2,5 e i 3 milioni l'anno. Con un'infrastruttura che per questo lavoro è risultata essere vincente: Malpensa. «Siamo aperti ai mercati asiatici, come con la malese Exxon Mobil, che ci ha scelti, assieme ad un'altra azienda italiana, come laboratorio prove accreditato. Abbiamo un cliente a Singapore che invia i campioni in aereo per i test: arrivano con maggior puntualità rispetto a quelli inviati da Vicenza».

Per il futuro Rossetti vede rosa, anzi, azzurro: ha un figlio diciottenne cui passare il testimone: «Ho 58 anni...certo, se ne avessi venti di meno...».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

