



Nella foto:  
Roberto Rossi

### Alta tecnologia e cuore artigiano

C.B. (che sta per Chiarini e Bitelli, i cognomi dei fondatori) è un'azienda di Calderara di Reno specializzata in lavorazioni di tornitura e fresatura. Nella sede di Lippo ci sono macchine tradizionali e a controllo numerico di ultima generazione: il mix perfetto, spiegano loro, per realizzare per piccole e medie serie, particolari singoli o gruppi completi. Nata nel 1976 dalla voglia di fare di un ex dipendente di Ducati Energia, Alfio Chiarini, l'azienda ha metabolizzato da dieci anni il difficile passaggio di consegne alla seconda generazione con la guida di Roberto Rossi. L'azienda vanta oggi un parco clienti quasi esclusivamente composto da multinazionali, fidelizzato grazie all'elevata qualità offerta, all'affidabilità del servizio e al costante aggiornamento dei propri macchinari così come delle professionalità impiegate: un team di 10 persone in grado di fornire consulenza e supporto in tutte le fasi della produzione, dalla progettazione alla realizzazione, mettendo a disposizione dei clienti l'esperienza pratica maturata in decenni di lavoro in svariati settori. Da circa tre anni, inoltre, C.B. ha rilevato un'azienda prossima alla chiusura, investimento che le ha consentito di preservare e mantenere il lavoro sul territorio e di arricchirsi di ulteriore know-how. L'impresa, in costante crescita, investe ogni anno il 3% del proprio giro di affari in ricerca e sviluppo e ha chiuso il 2016 con un fatturato globale di circa 1 milione di euro, di cui il 20% ottenuto all'estero, principalmente in Germania.

## "Investire durante la crisi Una pazzia che ci ha salvati"

Roberto Rossi alla guida della C.B. di Calderara

Gli ultimi anni di successi della C.B. di Calderara? A Roberto Rossi, alla guida dell'azienda di lavorazioni meccaniche e particolari ad alto contenuto tecnologico con sua moglie, figlia del fondatore Alfio Chiarini, piace pensare che siano frutto di un errore di calcolo. Qualche anno fa loro due, da poco alla guida dell'azienda, decisero che per cavalcare gli ottimi risultati degli ultimi anni e renderli strutturali, sarebbe stato il caso di fare qualche investimento. Così si indebitarono e puntarono tutto sulla tecnologia, convinti che la fase di stanca del mercato degli ultimi tempi non potesse durare ancora a lungo...

### Rossi, niente paura: era solo l'inizio della Grande Crisi.

"Ci sono stati momenti, negli anni scorsi, in cui più volte ci siamo maledetti per esserci indebitati in un momento così drammatico".

### Come uscirne?

"Ah, beh poco: ormai avevamo speso. Non rimaneva che andare avanti, sfruttando le nuove macchine al massimo, mercato permettendo".

### Oggi l'azienda è tornata a crescere a ritmi molto sostenuti.

"Col senno di poi, aver realizzato gli investimenti nel periodo peggiore del mercato è stato salvifico. Poiché, quando il mercato lentamente ha dato segni di risveglio, noi ci siamo trovati di colpo molto più avanti degli altri".

### Calcolo o fortuna?

"Incoscienza, credo. Ma è servita".

### Chi si rivolge a voi?

"Grandi gruppi del packaging, aziende meccaniche e un po' tutti coloro che necessitano di particolari o pezzi straordinari che i grandi fornitori non riescono o non vogliono realizzare".

### Anche poche decine di pezzi per tipo?

"Anche un particolare singolo, se serve. È la nostra forza: non andiamo oltre le poche centinaia di pezzi a ordine. E non ci fanno paura le imprese complicate".

### Quasi foste artigiani.

"L'approccio è industriale, ma la cura del dettaglio è, sì, quella dell'artigiano. Lavoriamo su disegno del cliente, abbiamo macchine

all'avanguardia e presto ne comprenderemo altre. Ma la differenza continua a farla la capacità dei singoli operatori a usare le macchine per realizzare quel singolo pezzo nel migliore dei modi".

### Facile trovare apprendisti?

"Difficilissimo. Il meglio che ci può capitare è qualcuno che sappia già usare le macchine. Ma un conto è far andare una macchina già tarata per produrre migliaia di pezzi uguali. Un altro è utilizzarla per realizzare dieci pezzi o anche uno solo, ma con delle caratteristiche precise".

### Come crescere ancora?

"Da qualche anno realizziamo all'estero il 20% del nostro fatturato, soprattutto in Germania. Continueremo a guardare lontano, ma non basta. Il mercato ci chiede di raddoppiare i nostri volumi e per farlo dovremo unirci con ditte simili o entrare nell'orbita di un gruppo molto più grande. È ciò a cui lavoreremo per crescere, pur stando attenti a non perdere il nostro animo da artigiani. Quello che ci contraddistingue da quarant'anni".

## I numeri dell'azienda

**1976** anno di nascita

Fondatore è Alfio Chiarini,  
un ex dipendente di Ducati Energia

**10** dipendenti

Di recente la società ha rilevato  
un'azienda simile

**1** milione di euro

È il fatturato chiuso nel 2016.  
Il trend è in forte crescita

**20** per cento

È la quota estera realizzata  
in primo luogo in Germania