

La storia di Vincenzo Sandro Cusenza: l'artigianato digitale risponde all'emergenza Covid

“Ho conosciuto il progetto Selfiemployment tramite il mio commercialista perché eravamo alla ricerca di un incentivo che potesse essere utile all'apertura di un'attività di questo tipo.” È Vincenzo Sandro Cusenza a parlare, designer e artigiano digitale, che ha aperto la sua attività di progettazione, design e prototipazione grazie al **progetto Selfiemployment, un fondo che offre finanziamenti agevolati ai giovani tra i 18 e i 29 anni che vogliono fare impresa**. “Era uno dei migliori strumenti a disposizione: è semplice da ottenere e fornisce il dovuto supporto professionale richiesto per aprire un'attività,” continua Vincenzo. **Insieme al finanziamento, Selfiemployment fornisce l'accompagnamento di un tutor che accompagna i ragazzi dalla stesura del business plan fino all'apertura della loro impresa**. “Mi hanno aiutato ad affrontare le varie pratiche ed ogni volta in cui si è presentato un intoppo è stato risolto senza problemi. All'inizio le idee erano molte, ma era necessario calarle nella realtà lavorativa: il business plan è servito ad analizzare e ottimizzare la mia idea progettuale per trasformarla in un'attività economica.”

Dopo la laurea in disegno industriale all'Università di Palermo e il master in Digital Fabrication presso lo IED di Milano, Vincenzo è tornato nel suo paese, Castelbuono, per dare vita ad un progetto tutto suo. “Fino ad una decina di anni fa non esisteva un'attività simile, queste tecnologie digitali sono diventate comuni solo recentemente”. Stampanti e scanner 3D, una fresa a controllo numerico e macchinari per il taglio laser sono solo alcune delle attrezzature necessarie alla progettazione e alla lavorazione dei materiali. “La produzione è molto diversificata, così come la mia clientela: c'è il professionista, spesso un architetto o un ingegnere, che vuole visualizzare i suoi progetti tramite modellini o plastici 3D; il cliente privato che richiede una riparazione di un oggetto in plastica - in questo caso io scansiono l'oggetto iniziale rotto e rifaccio la parte in stampa 3D - oppure il cliente aziendale che ha bisogno di produzioni come espositori in plexiglass, oggetti in compensato, scatole di legno, piccoli arredi o insegne.”

“Voglio lavorare con uno spirito sempre innovativo, quindi nei miei piani c'è l'apertura di un piccolo e-commerce: vorrei allargare la clientela ad un pubblico on-line e assumere un primo dipendente così da consentire uno sviluppo più fluido del lavoro”, dice il giovane imprenditore, che la scorsa primavera ha prontamente risposto all'appello del FabLab di Messina per la **produzione di valvole destinate ai respiratori, utilizzati nella cura dei pazienti positivi al Covid-19**. “A un paio di settimane dall'inizio del lockdown è partita la produzione in stampa 3D delle valvole per le maschere Charlotte, destinate agli ospedali locali; il mio codice attività era incluso tra quelli autorizzati a rimanere attivi, quindi ho potuto raggiungere il laboratorio e continuare a lavorare a porte chiuse.”

La promozione è uno degli aspetti fondamentali nello sviluppo di un'impresa e Vincenzo è riuscito con il tempo a farsi conoscere. “Essendo il mio laboratorio in un piccolo paesino di provincia, inizialmente si è svolto quasi tutto per passaparola e tramite i social, poi insieme al mio grafico abbiamo cominciato a strutturare una vera e propria immagine coordinata della ditta, abbiamo prodotto il logo e creato il sito internet.”

Diventare imprenditori di se stessi non è una strada in discesa, ci vogliono costanza, forza di volontà e soprattutto preparazione. “Consiglio intanto di buttarvi, ma non senza i dovuti calcoli: creare un'attività non è un gioco, è necessario considerare tutte le variabili e per evitare gli imprevisti ci vuole tanta progettazione.”

Trasforma anche tu la tua passione in lavoro. Scopri tutto quello che c'è da sapere su [SELFIEmployment](#)