

fitto la sua abilità, già ampiamente riconosciuta (è stata questa la chiave del successo), ed apre una piccola officina per la produzione di stampi per materie plastiche.

Non va dimenticato che ci troviamo nel 1949; inizia allora quel boom della plastica, in particolare della termoplastica, che sta ancora sviluppandosi ai giorni nostri. Ebbene, Colombo si butta in questo campo; ha la fortuna (un pizzico di fortuna ci vuole sempre, senza l'aiuto della dea bendata è probabile che neppure il suo omonimo avrebbe raggiunto l'America) di iniziare subito il lavoro su commissione; c'è infatti un'azienda che, avendo da tempo riconosciuta la sua straordinaria abilità, non appena si mette in proprio gli affida subito del lavoro.

« E da allora — ci tiene a precisare il signor Colombo — il lavoro non è mai mancato; anzi, ce n'è sempre stato anche troppo ».

I clienti infatti, quando vengono realmente soddisfatti, sono un po' come le ciliegie, una tira l'altra; la voce si sparge, tutti vogliono ricorrere all'opera di quest'uomo i cui stampi vanno sempre bene, perchè, qui va fatta una interessante precisazione, non tutti gli stampisti danno un lavoro perfetto, varie volte lo stampo deve essere restituito per correzioni e per adattamenti e ciò comporta, com'è logico, perdite di tempo, ritardi nei programmi di produzione, cioè, in ultima analisi, un aumento dei costi.

Per ridurre i costi nelle varie aziende clienti, non c'è che un sistema: aumentare il prezzo degli stampi, e non è un gioco di parole. Con l'alta efficienza tecnica dei macchinari moderni occorre che gli stampi siano perfetti; ecco perchè alla vecchia

