

IIINTERVISTA
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto Gal Basso Monferrato Astigiano
Intervistato Bosco Pier Paolo
Ente/impresa Bosco Pier Paolo
Indirizzo Via Cavour 36 Castagnole Monferrato
Telefono 0141 29 21 36
Settore Legno
Data 19/feb/2003
Intervistatore Roberto Zucca
Giudizio Buono

INTERVISTATORE:
Come e quando nasce la sua Azienda?

INTERVISTATO:

Noi siamo nati come falegnameria nel 1978 perché la nostra è una delle aziende più antiche della Provincia di Asti come impresa edile infatti ci sono tracce molto antiche dell'attività che ha rintracciato mio padre nell'archivio di Castagnole, prima entrassi io in azienda mio padre aveva preso sia impiantistica idraulica sia impiantistica elettrica perché essendo impresa artigiana aspetti l'idraulico e perdi tempo aspetti l'elettricista e perdi tempo...alla fine non riesci a concludere i lavori in un tempo tecnico accettabile finché poi nel '78 sono entrato anch'io e ci siamo stufati di aspettare anche i falegnami perché il falegname dovrebbe essere l'ultimo ad arrivare e oltre a ciò è anche quello che arriva sempre in ritardo oltretutto in quei periodi di "boom" edilizio, grandi costruzioni, condomini al mare, ville a schiera quindi il falegname preferiva servire la grossa distribuzione che non fornire una sola finestra, se ad esempio avevamo bisogno di avere una porta e una finestra nonostante le assicurazioni del falegname il prodotto arrivava dopo un anno o più e noi non potevamo ultimare il lavoro. A quel punto sempre con il discorso del fai da te ci siamo messi, in quanto io lavoravo come assistente edile in cantiere presso una ditta essendo diplomato geometra, per "prender niente lì vieni a prendere niente a casa tua" e quindi oltre alle altre attività che c'erano, e di cui ho mantenuto iscrizione presso la Camera di Commercio, la mia è una azienda pluri-iscritta e abbiamo iniziato questa attività di falegnameria appunto nel '78 un po' come fai date un po' sempre ampliando l'attività introducendo macchinari sempre un po' più sofisticati rispetto quelli da hobbista siamo arrivati a quello che facciamo adesso. Mio padre è mancato nel '95 e ho proseguito io mantenendo il dipendente che avevamo allora cercando di mantenere le nostre tradizioni che erano il lavoro fatto ancora in modo artigianale, io non vado cercare il palazzo, il condominio né la villa a schiera, a me piace il contatto con il cliente cioè quando io non ho il contatto con il cliente per me il lavoro è ... non diciamo inutile ma diciamo non mi dà soddisfazione cioè produrre andare posare il serramento e venir via è finito lì il discorso invece mi piace il contatto con il cliente perché dal serramento viene lo sportellino, viene l'antina, viene la cucina in muratura viene un altro cliente e quindi la strategia migliore è il passaparola se il cliente è soddisfatto quando l'amico, il fratello, il cugino dovranno fare un lavoro se il lavoro appunto è piaciuto chiede "chi te lo ha fatto?" e allora arriva il lavoro.

INTERVISTATORE:
La sua strategia di impresa si basa quindi sul servizio al cliente.

INTERVISTATO:

Sul servizio al cliente perché adesso l'anno scorso mi sono lasciato prendere la mano sul servire imprese e.. sto pagandone lo scotto perché bisogna dimensionarsi per servire loro quindi certe lavorazioni non puoi farle tu e devi farle fare quindi i margini sono decisamente ristretti, se lavori per le imprese lavori decisamente con altri prezzi è come lavorare per un rivenditore, i tempi diventano lunghi tempi, di esecuzione di posa, e di incasso, i tempi diventano troppo lunghi, difatti quest'anno finisco i due cantieri che ho iniziato e...

INTERVISTATORE:

Ha avuto bisogno di prendere altra manodopera?

INTERVISTATO:

No, no ci siamo impegnati tantissimo...perché non c'è stato un' attimo di tregua, perché poi il lavoro veniva d'affanno, perché chi fa la voce grossa è quello che paga meno..."se non mi metti qui io non posso prendere là e non do i soldi a te". Ci sono dei lavoretti da 500-1000 euro fermi da sei mesi per soddisfare la grossa impresa però per i 500 se vado monto e li prendo mentre i 10.000-20.000 euro non li prendo cioè diventano lunghi...

INTERVISTATORE:

I costi poi incidono molto sulle grosse forniture...

INTERVISTATO:

Perché comunque il costo è sempre quello , adesso i costi sono lievitati le spese sono aumentate, sei i tassi bancari non aumentano, aumentano le spese e il risultato finale è sempre quello...

INTERVISTATORE:

la sua attività si è sempre auto finanziata o...

INTERVISTATO:

Certamente, e anche ricorrendo a fidi bancari perché nella mia realtà non riesco ad emergere più di tanto, qualche anno fa ci si è tirati su un pochino poi appunto ti trovi qualche mazzata sulla testa di lavori fatti e non pagati e a quel punto lì devi tirare i remi in barca e..

INTERVISTATORE:

E finanziamenti tramite cooperative di garanzia?

INTERVISTATO:

Si ho un finanziamento tramite cooperativa di garanzia, ho i miei fidi bancari e...

INTERVISTATORE:

Usa quindi più strumenti finanziari.

INTERVISTATO:

Si come si diceva recentemente in CNA di convincere il cliente che se non paga di fare un prestito personale con finanziamento in banca che ti presta i soldi ma non è la nostra realtà, il privato fa il finanziamento per andare in vacanza per comperare il videoregistratore, per la lavatrice per cambiare la macchina ma non farà mai il finanziamento per cambiare i serramenti, proprio questa mattina ho telefonato ad una cliente che sta per aprire una attività ed un lavoro da 3000 euro mi dice "abbia pazienza... questo mi ha rimandato a settembre, questo mi ha rimandato a gennaio" ed io le dico "signora mia anch'io ho tante spese...e io?" fai un finanziamento fin ché copri tutte le spese e poi cominci a pagare cioè metti del tuo non del mio...se tu vuoi aprire una attività devi metterci del tuo non del mio ...e adesso applicherò il vecchio detto meno lavoro e massimo introito...

INTERVISTATORE:

Questo vuole dire tornare a lavorare più sul privato?

INTERVISTATO:

Sul privato che comunque ti dà una soddisfazione morale per il lavoro, qualcuno magari ti dice "bravo" e magari qualcuno ti manda a "stendere" perché ci sono dei problemi magari non

contingenti allo specifico lavoro, dipendenti dal legname o da tante cose che ci possono essere però ha il contatto con il privato e invece con l'impresa hai proprio un lavoro anonimo cioè tu arrivi lì metti il tuo serramento vieni via e finito il discorso.

Io sono uno a cui piace parlare piace interessarsi, i rapporti sociali a me piacciono tantissimo... mentre fare lavori per terzi vengono qui prendono il serramento ed io non so se va a Milano, Roma, Asti...non so sono geloso del mio prodotto.

Ho fatto un lavoro per terzi che è andato in un bar di Alberga avrei voluto andare a vedere come era venuto perché per combinazione c'era una manifestazione della Pattuglia Acrobatica Nazionale e ho visto come sono venuti i miei serramenti ...mi è venuta voglia di prenderli e metterglieli in testa!

INTERVISTATORE:

E' mancato il rapporto con il cliente, l' accompagnamento nella posa in opera..

INTERVISTATO:

Io sono geloso del mio lavoro per cui mi fa piacere che venga mantenuto, e quindi do dei consigli su come tenere il serramento, discorso verniciatura abbiamo un rapporto ottimo con il verniciatore c'è questa associazione del Consorzio Legno della CNA di Asti di cui io faccio parte più il verniciatore più altri colleghi, abbiamo rapporti ottimi quindi si sa cosa dare al cliente per mantenere il serramento in legno in efficienza.

INTERVISTATORE:

Quindi l'Associazione artigiana è vissuta pienamente...

INTERVISTATO:

Si io faccio parte del direttivo della CNA di Asti faccio parte del direttivo del Cir che è un consorzio nell'ambito del CNA di Asti di imprese di impianti termici, idraulici del legno e partecipiamo a gare di appalto a livello comunale o regionale ma anche per privati e poi c'è l'associazione Federlegno nell'ambito CNA di Asti e faccio parte anche di questa...tramite questi organismi riesci ad avere e dare informazioni che ti consentono di essere sempre all'avanguardia rimanendo sempre nell'ambito artigianato, piccola lavorazione, oggi i soldi girano poco allora vediamo di non esporci tanto...o fai il passo da gigante che però dovresti avere una imprenditorialità tale che ci vuole la testa per fare certe cose ma io sono sempre stato abituato forse bene forse male a ragionare da piccolo paese...

INTERVISTATORE:

Un consorzio di imprese come può essere Federlegno può forse soddisfare il bisogno di essere "impresa" garantendo la individualità artigiana del singolo...

INTERVISTATO:

Certo, tu hai un problema e ti puoi appoggiare ad un collega e dirgli "guarda a me succede così, così e cos, ti è già capitato? Come lo hai risolto?"

INTERVISTATORE:

L'associazionismo fa sentire meno solo l'artigiano...

INTERVISTATO:

Certo...

INTERVISTATORE:

Ha un catalogo prodotti?

INTERVISTATO:

NO, io ho un album di fotografie che faccio vedere al cliente i lavori fatti, quando un cliente vuole un portoncino gli faccio vedere le fotografie di lavori già realizzati sulle quali può scegliere e poi qualsiasi prodotto lo eseguo come vuole il cliente quindi non c'è uno standard di lavorazione e interpretazioni libere mie personali, se il prodotto mi piace lo eseguo, se non mi piace lo eseguo lo stesso però...

INTERVISTATORE:

Il valore aggiunto del suo lavoro diventa quindi il suo piacere...

INTERVISTATO:

Diciamo che se il lavoro piace a me il cliente è anche più soddisfatto perché il prodotto viene fatto in modo soddisfacente, vedi il prodotto che ti nasce fra le mani, il serramento è un prodotto molto freddo, il serramento ha un fronte e un retro non ha delle grosse peculiarità, già un portoncino uno ci può già lavorare con i pannelli, più pannelli, meno pannelli...pannelli rotondi, si può già fare di più il discorso arredamento mi piacerebbe e quando c'era ancora mio padre abbiamo fatto un po' di arredamento però adesso da solo il discorso serramenti ha preso più piede...quindi non hai tempo di fare questo arredamento allora fai proprio le piccole cose per le cucine in miniatura magari le antine...due mobiletti cose così, se oggi venisse un cliente a chiedermi una cucina in muratura lo farei attendere un anno proprio perché ti manca il tempo...

INTERVISTATORE:

Ha dei concorrenti diretti presenti nel territorio? Venendo da Lei ho visto un grande mobiliere in paese...

INTERVISTATO:

Il mobile fatto in legno è un altro discorso dal mobile commerciale.

Se il mobile commerciale vale uno il mobile in legno vale cinque quindi non hai una concorrenza, se uno viene a scegliere un mobile in legno massiccio fatto a mano non è il cliente che cerca la cucina di Amazzone o il mobile di Granato per restare nel settore la cucina da 1000 euro la vai a prendere da Aiazzone mentre se vieni da me la paghi 15.000 euro che comunque è il prezzo di un prodotto seriale di livello come Patriarca o Salvarani in laminato o in plastica...quando ho fatto la cucina per me con un albero che ho abbattuto qui in cortile, un cedro dell' Himalaya, ho speso di soli elettrodomestici 2.500 euro e li ho presi da un rivenditore per falegnami e come farei a rivenderla per 1000 euro elettrodomestici compresi?

INTERVISTATORE:

Per la sua attività utilizza degli strumenti informatici?

INTERVISTATO:

Il minimo perché mi sono fatto i fogli di lavorazione dei serramenti con un foglio di calcolo con Excell così il mio dipendente ha un riscontro immediato del prodotto finito poi uso il PC per la fatturazione, preventivi

INTERVISTATORE:

Per la fatturazione si appoggia alla CNA oppure...

INTERVISTATO:

Si la contabilità la fanno tutta loro, ho un sito in Infoimprese della Camera di Commercio ma mai nessuno mi ha telefonato per quello...io su Infoimprese ho trovato dei posatori che lavorano per me adesso...però alla fine se viene uno da me e mi dice: "ti ho letto su Infoimprese" ... ha telefonato una ditta edile di Torino che aveva avuto il mio nome da un altro che avevo servito ma che poi per fortuna avevo smesso di servire... e: "avremmo bisogno di venti finestre centinate praticamente domani" e io gli ho risposto: "guardi le finestre centinate domani non gliele posso fare perché per farle occorre impegnare il laboratorio per un mese quindi devo appoggiarmi da qualcuno e poi dico possibile che fra Torino e Castagnole M.to non vi siano altri falegnami in mezzo?"

“ Cosa vuole dire lei?”

“Guardi a buon intenditor poche parole...”

“Ma se è solo un problema di pagamento io le do subito qui e là...”

“Guardi non stiamo ad allargarci tanto il lavoro tanto non glielo posso fare e chiuso il discorso!”

INTERVISTATORE:

Privilegia quindi il rapporto personale...

INTERVISTATO:

Guardi se lei mi manda l'amico...io conosco lei e quindi mi fa da garante verso l'altro se arriva uno “ti ho letto sulle pagine gialle” ...proprio me vieni a trovare? Può essere un prestigio ma tante volte può essere una bidonata...

Sto subendo un recupero crediti fatti con una impresa che ha avuto un appalto qui ad Asti prima trance di lavoro me l'anno pagata... la seconda non me l' hanno pagata adesso siamo per avvocati...Noi artigiani non abbiamo una tutela, tutelarsi da soli costa alla fine del processo se mi daranno ragione però fra i costi dell'avvocato e i perditempo non porti a casa niente...piuttosto non facciamo il lavoro perché oggi bisogna lavorare sul sicuro proprio perché non hai garanzie:

INTERVISTATORE:

Quali rapporti ha con le istituzioni, Regione, Comune...? So che fa parte dell'Eccellenza artigiana...cosa ne pensa?

INTERVISTATO:

Ho fatto delle fiere ma non si sente un ritorno, il marchio serve come prestigio per presentarti dal privato per dire io ho ricevuto questo marchio come riconoscimento per il lavoro svolto negli anni ma alla fine bisognerebbe strutturati in un altro modo per avere il tempo per gestire tutte queste cose quindi fiere, mostre, esposizioni e i meeting e le riunioni a quel punto lì cosa succede? Che la mole di lavoro aumenta e tu non riesci a stare dietro alle cose:

INTERVISTATORE:

Sarebbe utile una segreteria commerciale esterna alla azienda che possa occuparsi di queste cose?

INTERVISTATO:

Certamente, di solito il contatto con il cliente io lo tengo la sera o il sabato o la domenica anche perché lavoriamo anche il sabato e la domenica per prendere delle misure... ieri sera sono andato a prendere delle misure...proprio per non rubare tempo al lavoro, viene il rappresentante, bisogna andare in ferramenta, devi andare in verniciatura, sono tutti tempi morti...nonostante che il fico mi dica che la mia azienda mi deve rendere tot perché ho trecento milioni di attrezzatura il primo anno nel '96 quando c'è stato lo studio di settore e io ero sotto di sei milioni infatti nel 2000 mi sono arrivati da pagare oltre a quello che dovevo otto o dieci milioni in più perché tu sei strutturato così e devi avere quell'incremento lì è vero che ho duecentocinquanta milioni (all'epoca poi si sono incrementati) e sto lavorando ad un pianetto che costa duecentocinquanta mila lire e l'operaio lavora con una macchina da cinque milioni gli altri duecentocinquanta milioni sono fermi io non lavoro otto ore al giorno con duecentocinquanta milioni di cose e se non ho duecentocinquanta milioni di attrezzatura non posso fare un lavoro di qualità competitivo con il settore non posso mettermi con una pialletta e un seghetto a fare serramenti...devo avere certe attrezzature, se sono sul camion che vale trenta milioni e giro per il mondo gli altri duecentomilioni sono fermi in laboratorio se non c'è uno che schiaccia un bottone non si può andare avanti...

Nota: passa il figlio del titolare che saluta...

INTERVISTATORE:

Suo figlio non pensa a proseguire il suo lavoro?

INTERVISTATO:

No, sta sostenendo un esame di matematica al Politecnico io gli dico stai pure lontano dall'azienda, fai qualsiasi altra cosa in giro per il mondo e non fossilizzarti iio purtroppo mi sono fossilizzato in paese e...

INTERVISTATORE:

Perché? Lei una bella casa, una bella azienda...

INTERVISTATO:

D'accordo però le dico che ultimamente è proprio vero il discorso generazionale che una generazione mette da parte mentre l'altra non dico sperpera ma rosicchia il patrimonio cioè quello che è riuscito costruire mio padre nei tempi io non ci sono riuscito a volte mi giro indietro e dico "cosa lascio a mio figlio?" mio padre mi ha lasciato una casa e un attività un giro di clienti e io... sì, mio figlio ha tutto quello che vuole però cerco di tenere quello che mi ha lasciato mio padre non c'è più un surplus quindi dico studia vai avanti fai quello che vuoi togliti di qua...