

IINTERVISTA
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto Gal Basso Monferrato Astigiano
Intervistato Andrea Marelli
Ente/impresa C.A.V.I.T.
Indirizzo via Nazionale Chiusano d'Asti
Telefono
Settore legno
Data 19/feb/2003
Intervistatore Roberto Zucca
Giudizio Ottimo

INTERVISTATORE:
Come nasce questa azienda?

INTERVISTATO:
L'azienda è una azienda di famiglia che nasce nei primissimi anni '60 con questa ragione sociale nel '61 pochi anni prima per l'organizzazione di una serie di attività che col tempo si sono modificate ma sostanzialmente è una azienda di famiglia.

Da un nucleo di addetti di una o due persone alla attuale struttura che ne ha venticinque ci sono all'interno delle agenzie o sotto aziende che sono nate per risolvere alcune questioni sono forme fiscali ma non organizzative siamo quattro proprietari i due genitori mio fratello ed io.

INTERVISTATORE:
Mi sa indicare il fatturato annuo ?

INTERVISTATO:
Siamo tranquillamente sopra il milione di euro

INTERVISTATORE:
Quali sono i vostri mercati di riferimento?

INTERVISTATO:
Il mercato di riferimento più stabile e consolidato è quello dell'Italia nord occidentale, Piemonte, Liguria, Valle D'Aosta e la parte occidentale della Lombardia perché poi come noi abbiamo colleghi nel bergamasco ben più grandi di noi che hanno una operatività nazionale e transnazionale per noi è un tipo di lavoro che se noi fossimo decisamente più grossi prenderemmo in considerazione in maniera diversa

INTERVISTATORE:

Ha dei concorrenti diretti sul territorio?

INTERVISTATO:

No, ma intanto come forma mentis non penso di avere dei concorrenti ma penso di avere dei colleghi perché alla fine noi siamo in Piemonte una delle aziende più grosse forse ce ne saranno un altro paio e se vicendevolmente ci risolviamo di problemi perché abbiamo delle specifiche diverse se vi è concorrenza dal punto di vista mercantile sarà di alta qualità per cui se io mi rivolgo ad un collega per dire ho bisogno della tua collaborazione e lui si rivolge a me perché ha bisogno della nostra allora significa che andiamo bene...

INTERVISTATORE:

La strategia di impresa si basa sul fornire arredamenti per locali pubblici... ristorazione collettiva, bar...

INTERVISTATO:

Ovviamente si risolvono anche tutti gli altri generi però la nostra specializzazione è quella bar, gelaterie, ristoranti diciamo locale pubblico dove c'è somministrazione di alimenti

INTERVISTATORE:

La progettazione avviene all'interno dell'azienda?

INTERVISTATO:

Sì, avviene all'interno della azienda quando non viene risolta con sinergie con studi esterni, servendo aziende che sono attori principali in grossi appalti della ristorazione allora magari loro sono specializzati nella progettazione e nella posa in opera di attrezzature di impianti di ristorazione non sono attrezzati invece per rendere la scenografia dell'ambiente ora ecco che interveniamo noi, i nostri due stilisti si mettono al lavoro, chi opera nel settore arredamento su misura gioca gran parte delle sue carte sulla personalizzazione a trecentosessanta gradi nel fornire un progetto ed un a realizzazione sulle esigenze del cliente sulle caratteristiche estetiche consigliate ma anche seguite da lui, gli arredatori non devono imporre la propria idea ma devono consigliare, indirizzare però paradossalmente se io progetto un locale viola e al mio cliente il viola non piace poi ci vivrà lui in quel locale e non io...e poi il locale commerciale ha tantissime sfumature ed è vissuto da chi lo acquista e da chi lo adopera ed anche da chi ci va per spendere i soldi quindi il pubblico, e deve sottostare a leggi che sono prima organizzative che estetiche un piano inclinato sarà bellissimo ma sarà tutto fuorché un tavolo un tavolo deve comunque rispondere alla primaria esigenza di sostenere delle cose in appoggio per cui voglio dire al di là di alcune

tematiche ergonomiche non si può andare per non penalizzare la fruibilità di quell'oggetto, ogni locale ha la sua collocazione la sua storia la sua strategia commerciale se, prendendo in esame il bar come locale in tutti i bar si vendono più o meno gli stessi prodotti, da molto tempo ormai sono normati da una serie di indicazioni anche di prezzo dalle Camere di commercio e allora se devo spendere ottanta centesimi in un caffè in quel posto rispetto ad un altro è perché lo dovrò scegliere, certamente il caffè mi dovrà piacere dovrà essere buono ma ci vorrà un'altra serie di componenti che mi diranno vai a spendere lì anziché là, dove si va a spendere del tempo libero che è sempre meno ci si deve riconoscere, se non ci si riconosce in quel luogo se ne cerca uno nel quale ci si riconosca, ci si riconosce per l'ambiente, per l'aria, per la musica, per le amicizie, le simpatie, la frequentazione tutta una serie di cose che interagiscono nella strutturazione di un locale nuovo, il nostro cliente saprà dire io lavoro qui dentro da tot anni so che i miei clienti mi chiederebbero quello io so che professionalmente potrei farlo ma devo organizzare gli spazi per risolvere una serie di questioni ecco quale è il motore che genera tutta una serie di interventi, prima sono progettuali a livello di layout che poi diventano sempre più precisi perché il dibattito progettazione e cliente è importante per poterli raffinare per farlo ad hoc oppure per una situazione e non per un'altra:

Noi da anni utilizziamo cad molto sofisticati facciamo quasi tutto con la realtà virtuale e realizziamo fotografie di locali che non sono ancora esistenti perché chi adopera ed ha una cultura di linguaggio tecnico non ha bisogno di rappresentazioni tridimensionali e non ha problemi ad immaginare lo spazio il rendering per uno che ha un'altra cultura che ha la cultura del "capisco quello che vedo" allora noi produciamo progetti a prova di stupido che se non lo capisci è colpa tua...negli ultimi dieci anni la sofisticazione di software e hardware è più alla portata quello che oggi abbiamo dieci anni fa era assolutamente inimmaginabile

INTERVISTATORE:

Il personale che impiegate deve essere molto flessibile per assecondare esigenze produttive diverse...

INTERVISTATO:

Ma sì questo è vero però qui dentro non ci sono solo dei progettisti ci sono dei creativi realizzatori, quello che progettiamo di sopra lo realizziamo nello stabilimento e quindi se c'è in dubbio sulla realizzazione il progettista scende le scale si confronta con i falegnami e questa certamente è una fortuna perché rispetto ad uno studio di progettazione che disegna ma non si pone la questione di come si fa è diverso si dà alla cultura personale un enorme valore nel corso degli anni perché secondo me si acquisisce una elasticità ed una forma mentale molto più dinamica, serve molto di più la mente del creativo rispetto a quella del progettista perché la scenografia di un locale

interviene in tutto dalla illuminotecnica, ai materiali, al logo al merchandising che potrebbe avere quel locale quindi a volte progettiamo delle cose che non ci sono state richieste però ci servono ai fini della progettazione come lo studiare una maglietta con il logo piuttosto che perché ci consente di entrare di più nel personaggio e nella progettazione di un evento, dieci anni fa utilizzavamo di più pittori e fumettisti in questo senso che non progettisti di cad per la realizzazione di bozzetti, utilizzavamo persone che arrivavano dalla Accademia di belle arti o dal mondo del fumetto o dalla scuola di pubblicità...

INTERVISTATORE:

L'occupazione è in crescita?

INTERVISTATORE:

L'occupazione è sempre in crescita è il mercato che non è in crescita, è la liquidità che è stagnante perché noi ci accorgiamo che se chiedessimo le garanzie necessarie ai nostri clienti per i lavori andati a buon fine probabilmente sarebbero meno della metà e siccome in tutto il settore dell'artigianato non esiste la benché minima tutela per il credito non dico garanzia del credito ma dico tutela una forma di tutela non esiste allora diventa una cosa complessa perché in realtà se io ho un prodotto artigianale moltiplicabile per se stesso quando ne ho fatto uno e lo moltiplico è probabile che se lo moltiplico ho diverse utenze di clienti per lo stesso oggetto, quindi paradossalmente se lo devo ritirare ad un cliente che non mi paga con i dovuti margini di sconto, trattative lo ritiro e lo colloca da un'altra parte ma chi ha una giacca fatta su misura per se non ce l'ha su misura per un altro quindi la complessità di un locale fatto su misura è una cosa che se estrapolata da quel posto lì vale pochissimo quasi nulla oltre al costo che si ha per andarla a togliere, difatti io ho più volte dibattuto il problema della tutela del credito perché quando un'azienda consegna il proprio prodotto lascia nelle mani del cliente il credito del prodotto perché sono sempre meno i clienti che consentono di portare a casa il 40-50% dell'investimento dopo la consegna sono sofferenze grandi perché si va sempre di più verso il finanziamento di questi clienti

INTERVISTATORE:

Ritiene occorrano misure di legge per ovviare a questo stato di cose?

INTERVISTATO:

Rispetto a dieci anni fa la legge sulla sub fornitura non c'era quindi è stato fatto un passo avanti però noi continuiamo ad avere in comparti artigiani della meccanica che sono sub, sub, sub agenti che continuano a chiedere alle nostre cooperative di garanzia programmi di finanziamento della propria perché i loro clienti nonostante ci siano regole sulla sub fornitura che

implicherebbe la riduzione del pagamento entro novanta giorni arrivano con pagamenti entro centocinquanta centottantagiorni perché c'è una legge sulla sub fornitura perché ci si è resi conto che ci sono tutta una serie di comparti che sono condizionati dal proprio cliente, vivono per l'esistenza stessa del loro cliente, la logica dei terzisti, non c'è nessun governo che ponga attenzione su questa cosa non dal punto di vista imprenditoriale ma anche dal punto di vista delle maestranze che sono impiegate all'interno delle aziende quindi l'economia di una azienda rappresenta anche l'economia delle famiglie che ad essa sono legate.

E questo non è un discorso di padronanza, di datore di lavoro che tira acqua al suo mulino, certo che tiro acqua al mio mulino, perché se non faccio girare il mio mulino quelli che ci lavorano...vanno a casa, ora se non ci sono delle politiche dirette snellire anche delle procedure legislative nei confronti di questioni che si generano sul mercato perché io firmo un contratto con pagamento a tremila giorni io fra tremila giorni i soldi li voglio, abbiamo stabilito un contratto non che fra tremila giorni mi dici non li ho ti pago fra cinquemila...perché io ti pianto una bega che deve essere risolta in pochi mesi non dopo sei o sette anni...non c'è nessuna azione da parte di nessun governo mirata alla tutela delle forze di lavoro...

INTERVISTATORE:

Ci sono delle proposte da parte delle associazioni di categoria?

INTERVISTATO:

C'è ne sono decine di centinaia tant'è che le risoluzioni come una legge sulla sub fornitura sono il risultato di queste istanze di queste lotte sindacali io ho sollevato delle grosse obiezioni presso la nostra Confederazione a Roma io dico bene abbiamo vinto e c'è la legge sulla sub fornitura adesso dobbiamo vincere il meccanismo della esecutività di questa legge perché io posso avere la legge, i miei artigiani continuano ad incassare forse a centocinquanta giorni come se non c'era...allora io ho bisogno dei meccanismi che mi consentano l'utilizzazione di questo, poi mi porrò in moto come associazione e come gruppo per creare dei consorzi di persone nei quali non si vende se non stando all'interno di queste regole perché è anche vero che l'artigiano ha bisogno di lavorare dovrà sostenere delle condizioni da parte del suo cliente che vanno al di fuori di queste norme ma l'economia delle aziende è posta su determinati paletti e quelli ci devono essere se no non sta in piedi, tra quelli c'è il tirare la cinghia o il calare le brache, sono tecniche di marketing vecchie come il mondo...

INTERVISTATORE:

In un Italia dove il mondo del lavoro autonomo sta diventando parte preponderante della nazione...

INTERVISTATO:

Per noi è una parte preponderante della nazione e mi stupisco del disinteresse per le forze operaie che lavorano in questa situazione.

INTERVISTATORE:

La cultura della grande industria è stata la cultura dominante anche se oggi la grande industria appare in declino...

INTERVISTATO:

Per me appare persino più in declino rispetto al solito perché l'Italia è geograficamente un paese non adatto alla grande industria, il periodo d'oro del Nord Ovest Italiano è una cosa che è davvero in declino per una serie di questioni, culturalmente noi abbiamo una economia regionale, culturalmente il Piemonte è di quelli che dicono io a casa mia comando io e cerco di farmi tutto da solo, il Nord Est come anche la Romagna dove la geografia è piana il concetto della cooperazione fra aziende è più fertile la cultura fra le persone sotto questo profilo trova più alleati e allora se io devo costruire sedie invece di farne da solo allora ci mettiamo in dieci, tu costruirai i sedili un altro gli schienali quell'altro le vernicia ecc., adesso questa cosa sta venendo meno perché abbiamo dodici stati che bussano per entrare in Europa, dodici stati che sono a sette –ottocento chilometri da noi sono quei posti in cui i grossi industriali di vent'anni fa hanno smesso di cooperare sul territorio e sono andati a cooperare, fuori questo genera tutta una serie di considerazioni personalmente ad esempio sono assolutamente convinto che queste strutture debbano entrare a far parte della comunità europea magari non tutte insieme per la natura economica che hanno, cioè per i primi dieci quindici anni saranno davvero un carrozzone, uno dei motivi per cui l'Italia ha fatto bene ad entrare nella politica dell'euro sperando che è una scelta dalla quale non si può retrocedere, è perché si è resa conto che la sua presenza poteva esser di questo tipo qua, per un certo periodo saremo considerati un carrozzone da portare appresso ma meno male perché ci saranno delle politiche europee che ci consentiranno di fare delle cose, già solo il fatto che in Italia non vi sia una politica "seria" sulla immigrazione quando in quasi tutto il resto dell'Unione c'è cosa significa? Ha significato per l'Europa di avere una soluzione pro tempore per un periodo medio-lungo sul problema immigrazione...

Poi è anche vero ed io lo riconosco che l'italiano è la persona che culturalmente non si dispone ma è parimenti vero che non si può morire di fame...fin ad adesso mi posso permettere il lusso di dire non farò mai l'asfaltatore delle strade,ma...

Solo la settimana scorsa ero ad una riunione di un comitato provinciale in Asti e sentivo delle lamentele circa entnie albanesi che qui... che là...che su e che giù che sono in diciassette in un locale ma il primo responsabile di questo stato di cose è il locatore che prende non dico diciassette ma dieci affitti, mi

hanno subito chiuso la bocca perché ero fuori posto però io quello lo dovevo dire.

Perlomeno come considerazione, se io non ti do i fazzoletti da vendere tu non li vendi...

INTERVISTATORE:

La C.A.V.I.T. lavorerebbe in Ungheria?

INTERVISTATORE:

La C.A.V.I.T. lavorerebbe certamente in Ungheria, ogni tanto si parte alla ricerca di nuovi mercati e alla ricerca di nuovi fornitori e io ho potuto notare che nell'immediato Est europeo così come in Sud America non so se manca la cultura del lavoro, manca la cultura del lavoro che piace a noi che poi genera una serie di prodotti finiti in un certo modo rispetto ad un altro, noi abbiamo realizzato alcuni locali in America Latina in Uruguai per dei clienti di Torino e siccome abbiamo trattato questa esperienza all'estero esattamente come la trattiamo a cinquanta chilometri da qui perché il lavoro non era tanto diverso e quando ci si è mossi per andare a montare ci si è portato dietro dei pezzi per non dover ricercare un falegname e mi sono accorto di questo che in isole come Cuba che a medio termine dovrà risolvere il suo isolamento resta per quanto riguarda il nostro tipo di operazioni l'isola più grande dei tropici con quello che ne consegue, ci sarebbero centinaia di migliaia di negozi da realizzare ma prima bisogna che ci costruiscano le case. Io sono stato là con due missioni della Comunità Europea attraverso il Centro Estero della Camera di Commercio per vedere quali erano le considerazioni che si potevano fare, tutto quello che è attualmente villaggio turistico funziona in una determinata maniera organizza servizi qualità ecc. appena si mette piede fuori dallo steccato le palme non hanno più lo stesso odore...e così in gran parte dell'America Latina e per certi versi anche nell'Est Europeo, Polonia, Ungheria, ex Jugoslavia; sono presenti ovviamente aziende con le quali collaboriamo, sono grossi industriali che propongono soluzioni standardizzate ma le catene di hotel che sono clienti assolutamente interessanti aprono a Singapore con aziende che lavorano in Canada cioè hanno un rapporto con il mondo che non è globale ma è diventato piccolo o locale perché sono forme di investimento talmente grosse che non avrebbe senso pensarle in altri termini che o una ha entrate o amicizie di pelle diverse o conoscenze politiche, faccio una ipotesi astratta la mia famiglia i proprietari della Sheraton e quindi non importa se mi strapagano ma gli Sheraton li facciamo noi o uno ha entrate di livelli diversi o se no...i meccanismi sono completamente diversi.

Noi stiamo realizzando un progetto per "Renzo Piano Work Shop" ma in realtà siamo la terza azienda che coopera sullo stesso progetto quindi non è perché ci chiamiamo C.A.V.I.T. arredamenti che Renzo Piano ci ha telefonato dicendo "senti mi fai questa cosa qua?" lui non sa neanche della nostra

esistenza, magari lo scoprirà, perché andando rivedere quello che sarà il prodotto finito chissà magari noi abbiamo la nostra firma su quella parte di realizzazione magari no, per quello che dico che la nostra area di commercio è l'Italia Nord Occidentale.

INTERVISTATORE:

Per le relazioni con l'estero la Camera di Commercio è un supporto valido?

INTERVISTATO:

A secondo dei momenti perché bisogna vedere le persone chi ci sono dentro io ho avuto due esperienze organizzate sotto lo stesso patrocinio ma da strutture diverse, la prima volta meno efficace una azienda privata aveva proposto interventi e piani commerciali alla Regione che lo ha acquistato senza curarsi di cosa ci fosse effettivamente dentro, e difatti la volta successiva si è svolta in maniera separata da questa società perché chi aveva partecipato aveva evidentemente posto alcune questioni che sono state risolte in maniera diretta e devo dire migliore è chiaro che il loro supporto può essere qualitativo di un certo tipo e che ci si aspetta anche partecipandoci perché io mi rendo conto di essermi aggregato a quella missione che è stata risolta sul territorio con la presenza di aziende diverse quindi il rapporto che la Camera di Commercio è totale diversamente investo una serie di risorse per partecipare a missioni mirate com'è per noi a partecipare a delle fiere di settore, è inutile partecipare alla fiera dove c'è di tutto, ma cerco quella destinata al mio settore che potrebbe essere l'Expo di Milano, Tecnohotel di Genova o Hannover per citarne una fuori certamente se ci si aspetta di formalizzare dei contratti bisogna essere sicuri che quello che si ha sia compatibile con l'offerta fiera e compatibile con quello che la gente cerca se invece ci sono aziende che si muovono sul posto per capire se in una decina di anni si possono sviluppare delle joint venture se capiscono che possa esserci modo di fare le cose comprendere che comunque bisogna essere presenti sul posto e la delega ha un potere relativo proprio per una forma mentis, questi qui non hanno da mangiare egli arrivano duemila dollari per mettere su l'ufficio è probabile che loro prima pensino a mangiare e poi comprano la risma di carta perché se tu arrivi ti dicono ci ho comprato questo...bisogna essere preparati a quel tipo di realtà lì, certamente si svilupperà bisogna essere preparati a piegarci ad un modo di vivere e di vedere le cose diverso...

INTERVISTATORE:

Quali sono i suoi rapporti con la Regione Piemonte? Cosa pensa dei servizi? Cosa pensa dell'Eccellenza Artigiana?

INTERVISTATORE:

In particolare all'Eccellenza non abbiamo partecipato ma, io fruisco della Regione nel senso che per Confartigianato faccio parte sia del Gruppo Giovani che del Consiglio Regionale e anche a livello Provinciale, e uscendo dall'Azienda per uscire sul sociale con la Regione siamo in contatto per definire delle strategie...aziendalmente siamo venuti in contatto con la Regione in occasione della iniziativa Designing Craft Europe che è una bellissima opportunità per i designer di tutta Europa che progettano cose per nuove categorie di lavoro che devono essere realizzate da aziende artigiane piemontesi, questo genera una mostra di design di oggetti itinerante che ha avuto alcune tappe estere e ha il pregio di porre a confronto aziende che non si conoscevano pur essendo vicine di area ed è una enorme possibilità poi da la possibilità a queste aziende di vedere i propri prodotti in un ottica completamente diversa, se io partecipo a questo progetto e produco solo cassetti e mi viene progettato un tavolo ecco che mi solletica la possibilità di cimentarmi e di mettermi in discussione e poi da questo progetto stanno nascendo una serie di consorzi che sfoceranno momentaneamente nella proposta delle stesse cose magari nelle fiere locali e poi dipende dai personaggi che ci partecipano, per chi lavora il legno che faccia mobili o finestre potrebbe essere interessante un consorzio di acquisto del legno in Sud America o all'Est che non vendere esclusivamente perché io mi sono accorto che partecipando a missioni esplorative si parte convinti di andare a vendere però può essere anche interessante acquistare...ad esempio tramite un struttura del Centro Estero della Regione che si chiama "antenne in...", antenne in Cina, antenne in Perù ecc. per fare piccole indagini però è interessante sapere se in estremo oriente c'è un imprenditore di cose noi acquistiamo in Italia ma sono "made in.."