

Intervista a Asticera – titolare sig. Andrea Povero – str. Pozzo 5 Celle Enomondo – cere artistiche – 16/09/2003

Mi vuoi dire quando è nata la tua impresa? Nel gennaio 1999. Collaboro con mia mamma. Proprietario dell'impresa sei solo tu? Sì, solo io. Mia mamma è collaboratrice.

Quante generazioni hanno lavorato in questa impresa? Solo io, è una mia idea. I miei facevano un altro lavoro.

Com'è nato questo lavoro? Così, di punto in bianco. Mi è stata messa nell'orecchio l'idea di questa attività da amicizie, è andata bene. Proviamo. Sono partito da zero proprio.

Fasi di trasformazione, di cambiamento nella tua ditta ci sono state? Tantissime, perché sono partito da zero senza diciamo un passato, non sapevo proprio come si lavorava e allora tutti i giorni c'è un ammodernamento, una modifica delle macchine, faccio delle macchine nuove.

Fai dei corsi per aggiornarti? No, sbaglio e imparo. Non ci sono scuole. Le cererie hanno una associazione di cererie italiane però, a parte il fatto che quasi tutti i titolari di cererie superano i cinquant'anni, sono gelosi della loro attività, perciò non ti insegnano niente e non ti lasciano neanche entrare nelle cererie molte volte, allora tutto quello che uno impara o perché o l'ha "rubato" tramite una visita all'interno di qualche cereria altrimenti fa delle invenzioni. Invento qualcosa, lo mette in produzione e lo mette sul mercato e guarda se va bene o no. Non mi ha insegnato nessuno.

Trasformazioni, cambiamenti ce ne sono stati tantissimi? Sì, sia riguardo ai macchinari, magari avevo costruito dei macchinari per fare delle candele che non andavano bene ho dovuto cambiarle, e anche proprio solo la produzione, magari per costruire un cerone, un cilindro prima lo facevano in un modo, si fa così e poi ho visto che non andava bene, allora cambia tutto quanto, cambia la materia prima, ci sono molti problemi, comunque li ho risolti tutti quanti. Ho fatto un'esperienza fino adesso che..

Altre trasformazioni? Ho cambiato i macchinari e il tipo di produzione anche, magari prima facevo sciogliere la cera in una maniera, adesso la faccio sciogliere in un'altra, ho cambiato il tipo di caldaie per avere una lavorazione più corta per contenere i costi. Praticamente io mi costruisco sia la macchina per produrre la candela, perché ci sono delle macchine ma sono a grossi livelli, ci sono delle macchine che costano 300.000 euro, per costruire un tipo di candela, allora io mi costruisco delle macchine che mi costavano di meno e le producevo. Per fare la classica sfera che si usa a Natale, io mi ero fatto fare dei preventivi nel 1999 quando ho aperto costavano sui 100 milioni l'uno.

Ti ricordi il paese com'era una volta? Quali attività artigiane vi erano? Non lo so perché mio papà ha comperato questa casa nel 1991, per cui prima del 1991 non so niente. Comunque attività simili alla mia non c'erano. Adesso ci sono falegnami e basta.

Quali mestieri tradizionali sopravvivono oggi come hobby? Non ho idea. Io mi costruisco tutto da solo.

Proprietari dell'impresa? Solo io.

Dipendenti? No.

Il fatturato della tua azienda a quanto ammonta? Sarà sui 300 milioni più o meno.

Il fatturato aumenta o diminuisce? Io subito sono partito molto bene perché era una novità, come tutte le attività. Adesso mi sto riprendendo, sto andando bene, non mi lamento. La clientela ne avevo parecchia già all'inizio perché prima avevo fatto tutto uno studio sui miei possibili clienti e allora sapevo già a chi vendere. Sono partito subito bene perché comunque è la novità, ti presenti come un giovane imprenditore.

Qui in zona non c'è nessuno che fa il tuo lavoro? No, ho un concorrente ad Asti, però mi segue dei prodotti diversi, non ci diamo fastidio uno con l'altro anche se ha una cereria come la mia, però io seguo il settore liturgico, casalingo lui segue grandi numeri, fa solo candele. Ha una produzione diversa dalla mia per cui non ci diamo fastidio, diciamo che io non vado a disturbare lui e lui non viene a disturbare me, perché altrimenti poi lavoriamo male tutti e due. Se io andassi a vendere i suoi prodotti, diciamo che poi dobbiamo tirare su il prezzo e non si lavora più bene. Finché nessuno disturba l'altro va bene così.

La clientela in un certo periodo è diminuita, questo perché? Perché non era più una novità, le persone la pensano così. Fino a quando è una novità vogliono provare, magari

fanno degli ordini su materiali che non gli servono neanche proprio per vedere e poi dopo comunque quel materiale non gli serve, allora non lo ordinano più. Poi piano piano c'è stata una selezione di tutti i miei clienti, diciamo che io sono partito facciamo ad esempio con cento clienti, l'anno dopo ne avevo solo più ottanta perché molti non compravano più, nello stesso tempo aggiungevo clienti nuovi, ho continuato con quei miei cento clienti, fino ad ora.

Per aumentare la clientela cosa hai fatto? Ne ho cercato degli altri. In principio ho fatto pubblicità, calendari, atlanti, però per i miei prodotti non funziona. Conviene di più perdere mezza giornata e andare dal cliente di persona. Vado sia dal cliente finale nel caso di ristoranti, parrocchie, altrimenti all'ingrosso. Quindi vado io personalmente a promuovere il mio prodotto, è molto meglio. Si perde più tempo perché comunque dovrai dedicargli due ore per ciascun cliente, però è un discorso finito, cioè quando vieni via sai se il cliente ce l'hai o non ce l'hai. Perché altrimenti tu vai a spendere due, tre, quattro milioni per fare una campagna pubblicitaria su calendari o atlanti però molte volte non ti paghi la pubblicità. Mi faccio conoscere, comunque vedo se la persona con cui parlo è intenzionata a comprare oppure no. Vado in tutta Italia, forse mi manca la Basilicata. Io quando sono in giro, magari devo fare una consegna da qualcuno, passo a vedere i clienti attorno. Le consegne in tutta Italia le faccio tramite corriere, altrimenti nel Nord vado io con il furgone.

Investimenti ne hai fatti negli ultimi periodi? Di tutto, tra macchinari, muri antincendio, caldaie.. Io non mi dovevo adeguare a nessuna legge, non sono sottoposto alla 626, però io salvaguardo la mia "specie" e molte cose le ho adeguate come muri antincendio, porte antincendio, perché l'abitazione è di mio papà perciò non voglio che mi prenda a fuoco l'abitazione, poi comunque ho macchinari, furgoni, autocarri, di tutto. Ho furgone, motocarro piccolino, un trattore per scaricarmi la paraffina sulla strada. La paraffina è la mia materia prima, che mi arriva dall'estero nei TIR che non possono scendere nel cortile allora io devo andare a scaricare sulla strada. La paraffina la prendo dalla Germania. C'è la produzione di paraffina italiana però non è buona come quella estera. Io produco tutto materiale di qualità, perché così almeno non ho concorrenza, neanche con quelli che fanno il mio stesso prodotto perché fanno un prodotto con qualità inferiore. La mia è di qualità e ho i certificati comunque che la paraffina è raffinata, di qualità. Ho i certificati di qualità che ti danno comunque la qualità.

Gli investimenti in macchinari hanno inciso parecchio? Non sono tanto costosi, dato che non ho la possibilità di investire delle grosse cifre perché comunque non ne ho la possibilità, allora faccio degli ammodernamenti volta per volta. La stessa macchina la miglio volta per volta. Adesso ad esempio dobbiamo automatizzare le macchine per fare i ceroni e comunque ci sono già queste macchine, funzionano, però adesso sono manuali sto cercando di meccanizzarle. Tengo queste ma faccio delle modifiche.

Comperare le macchine nuove ti costerebbe molto di più? Sì perché a parte che ci vuole molto più tempo, perché comunque essendo macchine che ho inventato io devo andare, trovare già un'industria che me lo faccia, prototipi, costi fuori dal mondo e poi comunque c'è solo quella, poi un'altra me la copia.

Quindi fai spesso delle innovazioni? Tutti i giorni, io la mattina mi sveglio con un'idea e la faccio. Queste idee le prendo, magari vado a vedere un'industria completamente diversa che fa altre cose, magari vedo che ha un tipo di macchinario che potrebbe andare bene modificando la mia produzione.

Mi puoi descrivere i tuoi prodotti, cosa produci? Tutti i miei prodotti partono dalla candela in vari colori, forme, dimensioni, colorate, profumate, poi uso molto incenso e tutto il settore delle essenze, infusioni di essenze, tutto quello che ha a che fare con la cera. Con la cera si può fare di tutto, dalla cera che ricopre il formaggio, alla paraffina da dare sulla cerniera delle maglie, i rocchetti di paraffina per fare il filato.

Quanti sono i tuoi prodotti? Dovrei avere 360 articoli diversi, scaricati in magazzino. A livello di produzione non lo so, di media 600 pezzi al giorno.

Il tuo tipo di clientela qual'è? L'80% religiosa, io non vendo direttamente alla chiesa ma vendo a delle congregazioni le quali a loro volta li vendono poi alla chiesa. Congregazioni delle suore, le suore sono nate per servire le parrocchie, da me comprano le candele. Il

resto del mercato riguarda le candele da casa, ristoranti, negozi di liste nozze, fiorai. Il cliente finale, il privato, ce ne saranno tre, se ci sono. Anche perché io non posso andare a vendere ad un cliente di Torino, può venire un signore di Torino a comperare una candela da me, perché comunque avendo già dei clienti grossi a Torino, vado a vendere a lui e magari perdo un cliente grosso. Allora preferisco indirizzarmi a un mio cliente. Vendita diretta alle chiese, ne ho una ventina come cliente finale e comunque sono le cattedrali, sono i santuari che comunque consumano delle grosse quantità. Io per mandare cinque quintali di candele alla Congregazione, che poi queste suore se le devono assorbire fino in parrocchia, faccio che mandare direttamente il corriere in parrocchia, fatturo alla parrocchia e sono a posto.

Numero dei clienti? L'elenco completo sono 400, però ce n'è 250 buoni, perché comunque gli altri sono quei clienti che si sono serviti una volta e poi non li ho cancellati. Molti clienti li ho persi perché ho avuto nel 2001 una fornitura di paraffina dall'Italia, per quello dicevo che non compero più in Italia, che mi hanno fornito, di solito prendo cento quintali di paraffina alla volta, è un autotreno, l'ho presa a Santena, la paraffina non era buona. L'avevano tagliata con altri tipi di paraffina, a punti di fusione diversi e non bruciava. Tutte queste candele bruciavano un cm e poi non bruciavano più. Inavvertitamente non l'ho provata la paraffina perché ho dato fiducia a quest'azienda, è una spa. Dopo un anno, perché queste candele che faccio durano una settimana, ci vuole più o meno un anno prima che la candela che vendo oggi sia consumata, questi cento quintali mi sono tornati tutti indietro, con una perdita che non ti dico, oltre a quella perdita di denaro, perché comunque è gente che poi non ti pagava, ti chiede i danni, un buon 50% dei clienti li ho persi. Perché praticamente io avevo un'attività nuova, non avevo dei precedenti buoni, li ho serviti con della roba che non andava bene, fatto sta che mi sono bruciato. Quella parte di mercato lì non sono più riuscito a recuperarla. Quindi di quei 150 un po' li ho persi perché sono andati via, un po' non gli piaceva il nostro prodotto, non gli piacevano i nostri prezzi.

I clienti dove sono localizzati? In tutta Italia, diciamo 50 al nord e 50 al sud. Con il meridione lavoro bene.

I tuoi fornitori? Prendo la paraffina che è la materia più grossa, poi c'è la cera d'api, c'è l'olio, ci sono i coloranti, i pigmenti, gli stoppini, il filato, ci sono tanti prodotti. La maggior parte dei prodotti li prendo dall'estero, a parte i profumi che sono di produzione italiana, i pigmenti coloranti, che sono i colori che metto all'interno della paraffina in percentuale per colorare la candela, arrivano dall'estero, dalla Germania perché i prodotti migliori arrivano da là. Io ho provato quelli della Spagna, francesi, olandesi, i migliori sono quelli tedeschi, costano di più di parecchio, però almeno sono sicuro. Ti arrivano cento quintali di roba, tutti i chili sono tutti uguali, perché molte volte ti arrivano cento quintali, i primi sono fatti in una maniera, gli ultimi sono in un altro. Sono tutte lastre da 5 chili di cera solida che poi a loro volta le prendo e metto dentro le vasche e faccio sciogliere i colori, i profumi, però non tutti sono uguali. Ossia di solito io li porto al punto di fusione 52-54 gradi, è il punto di fusione loro, perché non sono regolari e comunque vengono tagliati con altri tipi di paraffina. Quello che io prendo dalla Germania me lo garantiscono a 52 e tutto è a 52, in Italia non è possibile garantire un punto fisso, danno tutti 52 o 54, o 54 e 56, o 56 o 58. Molte volte non è vero, ne trovi qualcuno che va a 50, perciò si scioglie subito, qualcuno che va a 56 e fa fatica a sciogliersi. Ho bisogno che la temperatura sia esatta, perché comunque io studio un tipo di stoppino che faccia una fiamma alta, giusta, che mi consumi la candela perché io produco i ceroni liturgici che devono durare sette giorni, giorno e notte. Dato che la candela è piccola, solo sei etti, devo sapere che tipo di combustione ha quella cera. I prodotti che arrivano dalla Germania costano, loro sanno che lavorano bene e hanno un prodotto di qualità.

Ne hai aziende concorrenti? Sì ad Asti, ma diciamo che non è un mio concorrente, è un simile perché non produce le stesse candele. Lui ha già una certa età, prossima alla pensione, non ha voglia di innovarsi, io tutti i giorni ho una novità sulla mia scrivania. Ho tante idee e le voglio fare perché sono giovane, ho ventotto anni, se dovessi fare sempre le stesse cose smetto.

Quali sono i macchinari che vengono utilizzati? La maggior parte li ho inventati io o comunque sono simili a quelli che si usano in un'altra attività, io li ho modificati. Principalmente si parte da delle vasche, un grande boiler dove all'interno della serpentina passa acqua calda che viene prodotta da una caldaia per il riscaldamento che mi produce l'acqua calda, io lì dentro riempio questo boiler con queste lastre di cera e me la fa sciogliere, me la fa sciogliere fino a 70 gradi, a 70 gradi gli metto i pigmenti e altri prodotti, colori, profumi, poi uso una pompa di ricircolo del vino e la metto sciolta all'interno delle macchine, macchine che hanno tutti stampi, raffreddati con acqua del pozzo, poi alzo i pistoncini dove ci sono tutte le candele dentro che escono fuori. Questa è la macchina più grossa, che costa di più. Poi c'è la macchina per fare gli stoppini in modo che io ho già gli stoppini fatti da mettere solo più dentro la candela, non li devo mettere prima ma li metto dopo. Poi li metto dentro un contenitore che può essere o di plastica o di celofan o senza contenitore per le candele normali perché hanno uno stoppino più grosso che brucia tutto e non fa colare la cera. Poi ci sono altri macchinari più piccoli, ci sono stampi piccoli, di resina, di plastica, di legno, di ferro, dipende dalla produzione che devi fare. Il procedimento è sempre lo stesso, devi partire dalla paraffina, la devi sciogliere, la devi colare sciolta e la devi fare indurire. La paraffina si scioglie a 52-54 gradi come punto di fusione, solo che per miscelarla con i colori e i profumi devi andare a 70 gradi, altrimenti rimangono poi a chiazze.

Strategie di mercato ne hai? Io mi faccio pubblicità diretta, contatto diretto. Faccio un prodotto di qualità, un prodotto buono.

A livello di occupazione avresti la possibilità di occupare del personale? Sì, perché comunque è un lavoro in espansione, io la crisi non la sento, non l'ho mai sentita. Al momento non posso assumere personale perché non sono arrivato a un punto in cui l'azienda va da sola, tutto quello che guadagno io lo reinvesto in qualcosa. Non ce la farei a dare uno stipendio a delle persone. Come lavoro ce n'è, faccio quello che posso per lavorare bene. Adesso io ho rilevato una cereria che c'è a Torino, questo signore è andato in pensione, era un mio cliente perché gli vendevo i miei prodotti. L'ho rilevata io questa cereria con tutti i suoi clienti, io servo direttamente da qua non vado a lavorare là, ho preso dei macchinari e li sto spostando qua. Sto pensando di fare una domanda alla Regione per costruire un capannone dietro per ampliare tutto quanto. Non so quantificare la clientela che acquisirò a Torino, comunque il mercato è buono.

Riuscirai poi a coprire questo mercato così grande? Sì perché lo coprivo già prima, perché i prodotti li vendevo già direttamente a questa cereria, perciò non è che io aumento la produzione, solo che se non li vendo più a lui, perché lui non c'è più, non li vendo più, invece se subentro io mantengo il mercato. Ho rilevato solo i macchinari, non sono nuovi perché non esiste un macchinario nuovo, di nuova produzione. Anche lui quando era giovane ha fatto dei macchinari.

Pensi un giorno di assumere qualcuno? Sì, un giorno quando la mia attività sarà finita, ho costruito tutta la mia azienda, allora poi mi metterò alla scrivania e ci sarà qualcuno che lavora per me.

Giovani che si interessano a questo mestiere ci sono? Sì, magari quando ho degli ordini grossi mi faccio aiutare da dei ragazzi che mi fatturano il lavoro che fanno a livello di produzione. Sono lavoratori occasionali. Il numero delle persone che vengono dipende dalle volte. Dipende dagli ordini.

La competitività della tua impresa su cosa si basa? Qualità dei prodotti, dei servizi offerti, qualità, prezzo è molto concorrenziale in rapporto alla qualità anche se è maggiore rispetto a un'altra candela però se vai a vedere che la qualità è più alta.. per la qualità il prezzo è molto conveniente, poi è un servizio finito ossia con consegna fino a domicilio.

Ci sono dei clienti che hanno delle esigenze particolari? Diciamo tutti quanti hanno proprie richieste sul tipo di candela. Io ho un sito internet dove ci sono tutti i miei prodotti, però per tutti i miei clienti gli spedisco una campionatura o vado direttamente da loro perché è la cosa migliore perché altrimenti anche tramite le foto, non si vede bene. Loro magari sono interessati a un tipo di prodotto, magari ci sono due o tre prodotti diversi, gli spedisco quei due o tre prodotti. Quindi ogni mio cliente ha le sue esigenze.

Secondo te, reperire degli apprendisti, dei dipendenti sarebbe un problema? No, non credo perché per quello che so io i giovani sono molto interessati a fare un lavoro diverso dal solito che non andare a fare l'operaio in qualche industria metalmeccanica. Il mio è un lavoro sempre diverso, non devi fare sempre le stesse cose.

Secondo te, avresti dei problemi a trovare persone da occupare stabilmente nella tua azienda? No. Il mio è un mestiere che ci vuole parecchia esperienza, però diciamo che per quello che vedo io le persone si adattano. Poi diciamo che ci sono anche quei giovani che assolutamente non vogliono imparare, io non obbligo nessuno a lavorare con me.

Scuole che insegnino il tuo mestiere non ci sono? Che io sappia no. Io ho avuto delle richieste di andare a insegnare a livello hobbystico a fare la candela, fino a lì ci sono quelle scuole lì, però è una cosa che con due libri riesci a fare la candela, però poi a livello professionale è diverso. A livello professionale è tutta esperienza.

La competitività della tua impresa su cosa altro si basa? Reti commerciali a lungo raggio, tipo Hong Kong. Volevo servire una attività a New York ma poi dopo l'11 settembre non sono riuscito a spedire le candele perché sembrava una bomba.

All'estero hai altri contatti? Diciamo che contatti se ne possono avere finché uno vuole, oramai con internet posso andare a propormi a qualsiasi attività in tutto il mondo, la possibilità di servirli anche, perché ci sono dei corrieri internazionali che servono bene e in fretta però bisogna avere il tempo di fare tutto questo, al momento non ce l'ho, quando avrò una giornata di libertà andrò all'estero, sempre di persona.

La tua impresa è ad alto livello tecnologico? Diciamo di sì perché se andiamo a vedere le macchine che vengono utilizzate all'estero per fare la candela sono state costruite nel 1800 e non si sono più mossi da lì e comunque i cerai sono vecchi e non gli interessa, una volta che si fanno quelle due candele e mangiano sono tutti contenti, io invece voglio sempre fare qualcosa di diverso. Io utilizzo dei macchinari moderni.

Modalità di finanziamento cui ricorri abitualmente? Ho chiesto solo un finanziamento alla Regione Piemonte quando ho iniziato l'attività, poi io sono contrario a chiedere i soldi se non li hai. Ho preso i contributi per i giovani che iniziano l'attività. Ho iniziato bene perché al tempo mi hanno dato 140 milioni. La Regione mi ha dato una mano.

Per mantenere i tuoi vantaggi o incrementarli a quali strategie ricorreresti? Esempio ridurre i costi di produzione? Assolutamente no perché vai a incidere sul prodotto finale, perché io punto sulla qualità e non sarebbe una buona strategia.

Sviluppo della qualità? La mia qualità è già elevata. Unica cosa si può modificare la macchina per diminuire il lavoro, in principio ci volevano quattro ore per fare una candela, adesso ce ne vogliono solo più due perché ho innovato tutto quanto il giro, se riuscissi a portarla a una, riesco a fare quattro volte il lavoro che facevo una volta. Sia sciogliere la paraffina, che non è una cosa semplice perché devi portarla a 70 gradi sia quando fa caldo che quando fa freddo, sia raffreddare la paraffina che è complicato. Una volta la raffreddavo con l'acqua potabile che costa, e comunque la temperatura dell'acqua potabile non era fredda, poi ho costruito un pozzo, l'acqua del pozzo è molto più fredda, mi dà uno sbalzo termico maggiore e si raffredda prima. Io devo sempre avere la temperatura giusta. Per sciogliere la paraffina invece uso un grosso boiler con l'acqua prodotta da una caldaia per il riscaldamento.

Se tu dovessi cercare di incrementare i tuoi vantaggi a cosa ricorreresti? Ho due o tre idee in testa riguardanti le macchine, appena ho i soldi lo faccio.

Rafforzamento dell'immagine aziendale? Ha un buon nome la mia ditta. Non voglio cambiarlo il mio nome.

La tua azienda ha dei punti di debolezza o dei punti critici? Aprile è un mese morto. Poi dopo le vendite riprendono. Ho dei punti morti solo nel mese di aprile. Non ho difficoltà a reperire la manodopera che è del paese, dell'astigiano, torinese, dipende da che cosa ho bisogno, perché se ho bisogno di una persona preparata al lavoro che devo fargli fare, magari qua dei giovani ragazzi non sono preparati. Ogni persona fa un lavoro specifico vicino a una macchina o anche solo a mettere i contenitori delle candele, è un lavoro che comunque devi già sapere come si fa altrimenti mi rovini tutti i contenitori. Quindi sono persone che hanno già una certa esperienza o se la fanno comunque quell'esperienza lì,

però se ho bisogno che qualcuno mi sostituisca per una settimana perché devo andare dai clienti in giro, deve esserci una persona esperta.

Hai difficoltà a selezionare fornitori affidabili? No. Non è semplice comunque trovare i fornitori perché i fornitori grossi non si fanno pubblicità, ma devi trovarli tramite altre vie. Io questo fornitore della Germania l'ho trovato tramite amicizie. Avevo provato anche in Francia e la qualità non era elevata però loro dicono che era molto elevata e non va bene. Hai problemi a reperire risorse finanziarie? No, perché comunque se vado in banca e gli chiedo un finanziamento me lo danno, però sono io che non ci vado.

Difficoltà nell'innovare i tuoi prodotti o processo ci sono? No, sono in continua evoluzione.

Le relazioni di fornitura dove sono localizzate? Principalmente in Germania.

I prodotti che tu prendi dalla Germania sono già lavorati? No, è materia prima grezza.

Quale competenze l'azienda richiede nei fornitori? Assolutamente se dicono che è così, deve essere così. Qualità e soprattutto puntualità nelle consegne.

I clienti ti richiedono una competenza particolare? Sì, mi richiedono una grossa competenza su quello che vendo, sono molto esigenti.

La tua attività ha interdipendenze con altre attività presenti sul territorio? No, perché è destinata ai clienti finali. I miei prodotti non subiscono altre trasformazioni.

Accordi con altre imprese ne hai? No.

Tecnologie di rete cosa utilizzi? Internet.

Sei iscritto a qualche associazione? Una volta ero membro dell'associazione cerai italiani solo che poi mi sono tolto perché erano l'unico ventenne in mezzo a cinquantenni che non mi lasciavano parlare. Non mi prendevano in considerazione. L'associazione è a Milano, partecipavo alle riunioni, sono andato in due o tre paesi, l'associazione comunque è per migliorare il nostro lavoro, che non ci sia competitività fra tutti noi, un po' di cooperazione, io faccio un tipo di prodotto, tu ne fai un altro, vendiamo allo stesso prezzo.. e non è assolutamente vero. L'associazione sarebbe una buona cosa se gestita bene da persone corrette.

Mi puoi dire quali servizi avrebbe bisogno la tua impresa? Io avrei bisogno che sul sito delle diocesi mettessero i nomi dei parroci perché tutte le volte che io telefono a una parrocchia non so mai come si chiama il parroco. A livello di contabilità la segue mia mamma, bolle e fatture le faccio io. Avrei bisogno di un centro che mi desse informazioni sui finanziamenti, tipo finanziamenti sugli impianti termici solari che potrebbe andare bene per sciogliere la cera, questo mi sarebbe utile. Altri problemi non ci sono.

Conosci l'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato artistico e d'eccellenza? No.

C'è anche un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato artistico e d'eccellenza, la conosci? No

Riscontri altri problemi nella tua impresa? No, se continua così sono contento.