

Com'è nata la tua impresa, quando è nata? Allora, praticamente nel 2000, nel 2000 è stato il primo anno di attività, è nata dalla mia esigenza personale di uscire da quello che era la mia vita, il mio lavoro che era tutt'altro perché io lavoravo in ufficio, mi è sempre piaciuto il mondo dell'arte, dipingevo sulla terracotta, sulla ceramica, conoscevo un po' il vetro ma era solo una passione e ho deciso di buttarmi a capofitto in questo lavoro qua. Ho fatto dei corsi, ho lavorato con un artigiano, ho fatto un po' di gavetta. Ho fatto un corso per la legatura a piombo, per il tiffany e per la vetrofusione che è quella che richiede più nozioni perché è un campo un po' più complesso, mentre invece per il legato e il tiffany, la tecnica è quella nel senso che richiede solo esperienza ma invece la vetrofusione è un campo in continuo sviluppo per cui richiede aggiornamenti continui quindi la partenza c'è stata e l'arrivo non ci sarà mai.

Quante generazioni hanno lavorato nell'impresa? Solo io, perché sono io che l'ho creata.

Ci sono stati da quando hai iniziato nel 2000 dei cambiamenti, trasformazioni o innovazioni, hai modificato qualcosa, ti sei ingrandita dal 2000? Sì, nel 2000 sono partita che ero io e zero clienti, zero di tutto e quindi oltre ad aver creato dal niente un laboratorio a mia disposizione ho creato anche tutta la rete del mio lavoro.

Sai dirmi qualcosa sulle attività artigiane e delle botteghe artigiane che erano presenti ad Asti una volta? Com'era la situazione dell'artigianato in Asti per il vetro e altri settori? No, è molto carente nel senso che io ho visto diversi lavori vecchi, lavori d'epoca ma non arrivavano da Asti, diversi lavori di Torino, di botteghe particolari tipo Rocca o dell'artigiano che mi ha aiutato ma nell'astigiano non c'è una tradizione.

Mestieri tradizionali che sopravvivono oggi? Ci sono degli hobby legati a mestieri tradizionali? In questo campo qua ci sono persone diverse che si avvicinano per quanto riguarda il Tiffany che è una delle tecniche tradizionali, per la vetrofusione lì c'è un campo più nuovo in confronto al legato o al tiffany. Il tiffany semplicemente perché comunque è più agevole, più facile farlo e realizzarlo anche in casa, cioè uno una volta che si attrezza con una moletta e un saldatore diciamo che non necessita di altro quindi insomma un tavolino e con poco riesce a crearsi anche un oggettino e quindi insomma è l'unica tecnica che riesce a sopravvivere, a livello hobbystico almeno ne conosco diversi che lo fanno.

Nell'impresa sei solo tu che lavori? Sì.

Hai dipendenti? No.

L'andamento della tua azienda è in diminuzione, in crescita o è stabile? Sicuramente in crescita perché io sono partita non avendo neanche un contatto, cioè sono proprio partita da zero per cui negli anni ho ingrandito la clientela.

Quindi il fatturato dell'azienda com'è? Puoi quantificarlo? Non basta mai, perché gli investimenti sono tanti, le tasse ancora di più. Il fatturato dell'anno scorso non è stato altissimo, però è intorno ai 30000 euro.

Che genere di investimenti hai fatto nei locali, nei prodotti, nelle tecniche? I primi investimenti grandi sono stati per l'adeguamento dei locali perché comunque io ho un forno per fondere, per cui mi è richiesto un adeguamento di tutto l'impianto elettrico perché comunque uso la 380, quindi il forno poi ci sono il bancone da lavoro, le mole, diversi saldatori, diciamo in prodotti finiti e in materie prime anche insomma, all'inizio l'investimento è stato.. poi è ovvio che più si investe in macchinari più si riesce a lavorare meglio. Quindi gli investimenti maggiori ci sono stati nell'attrezzatura e nell'adeguamento.

Mi descrivi i principali prodotti dell'azienda? Che cosa produci? Le tre tecniche di lavorazione sono queste: la legatura a piombo, il tiffany e la vetrofusione. Sia con la legatura che con la vetrofusione si possono realizzare pannelli, quindi porte e finestre,, oggetti relativamente grandi, e poi anche oggetti di arredamento quindi può essere dal piccolo porta candela alla lampada, tavolini, insomma, comunque diverse volte il mio lavoro necessita di essere affiancata dal lavoro di altri artigiani, io sono sempre alla ricerca disperata di fabbri di un certo livello, che abbiano la voglia e la pazienza di creare

cose su misura e contenere i prezzi. Specchi con legati in piombo, specchi con l'inserito in vetrofusione, tutto quello che riguarda l'abbellimento della casa alla fine.

Che tipo di clientela viene da te? C'è una differenziazione? Sì, la differenziazione più grande è la disponibilità economica perché già comunque è difficile al giorno d'oggi, insomma si cerca di tagliare più che si può quindi la maggior parte dei miei clienti sono una clientela medio-alta, l'ottanta per cento dei miei clienti sono clienti privati, invece per il venti per cento lavoro con quella che può essere la falegnameria, l'arredatore, non ho dei contatti fissi. Per i clienti privati sono intenditori, direi su questo ottanta per cento, solo la metà e abbondiamo perché insomma iniziano a capire il lavoro che sta dietro una lampada dopo che glie lo si spiega, difficilmente uno arriva da me e sa che cos'è una lampada tiffany.

Come concorrenti quante aziende hai? In Asti siamo in due o tre.

Sono localizzate vicino a te? No, sono distanti da me.

Vuoi descrivermi queste tecniche? Io parto da un'idea, un progetto su carta, meglio sarebbe con il computer se riuscissi a usarlo meglio, ho dei programmi che non riesco a imparare a usare, poi c'è la scelta del colore, del vetro, poi c'è il taglio del vetro e per quanto riguarda il tiffany e la legatura c'è poi l'assemblaggio. Per quanto riguarda la legatura a piombo, io utilizzo ancora la tecnica di una volta nel senso che con il taglio, l'assemblaggio con il piombo, c'è la fase di saldatura e poi c'è una fase che si chiama la cementatura della vetrata serve per renderla solida e impermeabile e io la faccio a mano come vuole la tradizione. In alternativa, oggi come oggi viene fatta con il silicone io invece faccio ancora gli impasti con tutti gli ingredienti vari, come una volta. Poi l'ultima fase è quella della brunitura, si usano dei prodotti, degli acidi che rendono il piombo e la saldatura di questo colore scuro che sembra antico.

Strategie di mercato quali adotti? Io punto tanto sui pezzi unici, sul lavoro, sull'idea, cerco di non fare prodotti in serie anche per quanto riguarda le vetrare, questo non è facile perché appunto la difficoltà in questi anni è stata questa, non schematizzare anche il prodotto e ovviamente capisci che ogni volta che si presenta un cliente i miei bozzetti, i miei disegni li faccio vedere ma tutte le volte loro mi chiedono qualcosa di particolare e io ogni volta faccio un disegno diverso, un bozzetto diverso in modo che garantisco loro che hanno una cosa unica, originale.

A livello occupazionale quale strategia ha adottato? Nulla perché sono solo io che vi lavoro. Necessiterebbe sicuramente un'altra persona, il fatto è che gli investimenti sono stati forti, la clientela sta aumentando negli anni perché poi nell'artigianato comunque il passaparola è la pubblicità migliore, quindi il lavoro ben fatto manda clienti, quindi piano piano... Onestamente io sono sola e faccio tutto, la parte produttiva, la parte commerciale, la parte, tutto e quindi sicuramente un aiuto sarebbe indispensabile però sicuramente nel giro di un paio d'anni, al più tardi tre anni, non di più, prenderò qualcuno.

La competitività dell'impresa su cosa si basa? Qualità dei prodotti, sulla capacità di adattamento alle specifiche dei committenti o alle domande dei clienti.

Quali sono le modalità di finanziamento alle quali ricorri? Ci sono degli enti pubblici che ti aiutano? Sì, Inizialmente ho chiesto un aiuto alla Regione, quindi ho fatto un finanziamento a tasso agevolato, questa è la mia unica fonte perché diversamente no. Poi non ho aderito ad altre forme di finanziamento, sono andata avanti da sola.

Per mantenere i tuoi vantaggi a quali strategie ricorri? Esempio, potresti ridurre i costi di produzione? I costi di produzione, si potrebbero ridurre i costi delle materie prime se .. è il discorso del consorzio. E' ovvio che il mio potere di acquisto è limitato, se io potessi comprare grandi quantità di vetro per esempio è ovvio che il prezzo sarebbe molto molto più conveniente ma anche per mie esigenze di lavoro non posso farlo, cioè non solo economiche ma anche organizzative perché io comunque non ho un magazzino che mi permetta di tenere grandi quantità, quantità e dimensioni per cui il potere di acquisto fa tanto. Sviluppo della qualità anche, innovazione di prodotto, soprattutto per la vetrofusione ci sono innovazioni ogni anno di colori, materiali, attrezzature anche perché a differenza della legatura o del tiffany è tutto un altro mondo e quindi ogni anno ci sono dei prodotti nuovi da sperimentare e che permettono di creare cose nuove.

Anche nelle tecniche ci sono delle innovazioni? Nella vetrofusione sì.

Come strategia di mercato sarebbe possibile un allargamento della rete di fornitura? La rete di fornitura questo sì, io ho diversi fornitori sparsi un po' in tutta Italia, si lavora con i corrieri per cui non c'è neanche la necessità di spostarsi poi c'è la Biennale del vetro la Vitru che dà l'opportunità di conoscere.. sono tutti raggruppati i fornitori almeno uno poi ha la possibilità di poter scegliere.. grosse differenze di prezzo tra uno e l'altro non ce n'è. La differenza sostanziale è la quantità.

Nella tua azienda c'è qualche fattore di debolezza? Esempio difficoltà di reperimento di manodopera? Io penso di sì, sicuramente nel momento in cui avrò bisogno di una persona qualificata o per lo meno sufficientemente competente in questo lavoro, non sarà semplice comunque perché almeno un minimo una base di conoscenza della tecnica del vetro ci va.

Altri problemi che tu riscontri, esempio nel reperimento di risorse finanziarie, difficoltà nell'innovazione di prodotto o di processo? Difficoltà no.

I tuoi fornitori sono sparsi un po' ovunque? Sì, le relazioni di fornitura sono localizzate in tutta Italia.

Quali sono i fornitori? La Vitru è la fiera Biennale che dà l'opportunità di conoscere i fornitori. Fornitori ce ne sono diversi e sono comunque fornitori specifici di questo settore, hanno un po' tutti i prodotti che occorrono cioè dal vetro, al pennello per stendere il colore. Io da ciascuno dei miei fornitori riesco ad avere tutta la gamma dei prodotti che mi servono. Sono materie prime oppure anche semilavorati per quanto riguarda ad esempio l'illuminazione, io faccio anche applique quindi utilizzo come semilavorato la base, il basamento per il cappellino di vetro, il basamento di bronzo per la lampada tiffany, Diversamente per gli altri lavori come ti dicevo mi occorre l'aiuto di altri artigiani che possono essere il fabbro, il falegname, queste sono le due figure prevalenti.

Quali competenze l'azienda richiede nei fornitori? La qualità, la puntualità, la disponibilità.

Quali competenze le vengono richieste dai suoi clienti? Hanno tante esigenze. Cliente raramente capita qua con un'idea precisa di quello che vuole, capita magari che vengono qua, hanno una porta e vogliono il vetro ma non sanno cosa vogliono, quindi occorre proporgli la soluzione giusta.

L'attività aziendale ha interdipendenze con altre attività presenti sul territorio? Sì, ad esempio io lavoro con centri porte o arredatori e quindi è un altro passaggio prima del cliente finale nel senso che a volte io tratto direttamente con loro poi saranno loro a esporre il prodotto al cliente finale, magari io mi occupo di una vetrata per una credenza.

L'impresa ha stipulato accordi di cooperazione con altre imprese? Esempio accordi per la vendita? No.

Tecnologie di rete utilizzi qualcosa? Ho il computer uso internet tantissimo, ho dei programmi, ho un programma di grafica, uno di foto, di fotoritocco, per la realizzazione dei progetti delle vetrate e delle lampade ma tutto questo occorre tempo e pazienza e nozioni che mancano.

L'impresa ha rapporti con amministrazioni pubbliche? No.

A quali associazioni sei iscritta? Sei iscritta a delle associazioni di rappresentanza? No, sono iscritta alla Confartigianato.

Partecipi alla vita dell'associazione? Scarsissima.

Di cosa ha bisogno l'artigianato e in particolare la tua impresa? Promozione, promuovere il nostro lavoro e soprattutto far capire come si svolge e quindi far apprezzare di più il prodotto artigianale che comunque è poco conosciuto. L'aspetto amministrativo contabile è molto carente, io infatti ho imparato a fare da me tutto, dallo stare al telefono, faccio prima ad arrangiarmi da sola. Quindi sarebbe utile un centro che mi tenesse la contabilità, io inizialmente la contabilità era presso la Confartigianato poi ho visto che non ero seguita proprio a livello personale e così mi sono dovuta riferire altrove. Un'altra cosa positiva sarebbe la creazione di un consorzio per l'acquisto di materie prime, questo sarebbe un buon discorso. Quindi principalmente promozione.

Conosci l'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato artistico e d'eccellenza? Si ce l'ho, me l'hanno dato a dicembre.

Come giudichi questa iniziativa? Buona nel senso che hanno riconosciuto al settore del vetro questo marchio a dicembre, c'è stata la premiazione agli ultimi di dicembre, diciamo che in questi sei sette mesi qualcosa ho visto, un po' più di interessamento, un po' più di coinvolgimento questo sì a livello soprattutto di mostre specifiche, sta portando i suoi frutti e comunque il marchio nei confronti del cliente diciamo che è una sicurezza, una garanzia di qualità, sono colpiti in maniera positiva da questa cosa. Quindi c'è stato un incremento nelle vendite.

Sei a conoscenza della creazione di un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato artistico e d'eccellenza? No.

Lei è interessata al discorso delle botteghe scuola? Sì, sarebbe un'ottima iniziativa per avere aiuto e per poter allo stesso tempo tramandare questo lavoro nel tempo.

Altre esigenze per la sua impresa? Imparare a utilizzare meglio il computer, i programmi, qualche corso, qualcosa, essere un po' più assistita su questo. Cosa positiva che sto notando con il marchio d'eccellenza il discorso delle mostre, manifestazioni dove il tema è l'artigianato, lì puoi trovare pezzi fatti a mano, cose di qualità di diversi settori, il vetro il legno. Faccio delle mostre in Piemonte.