

Intervista a Calza di Cuoio – titolare sig. Gaidano Gianluca – via Roma 22, Grana – lavorazione cuoio – 16/09/2003

Mi vuoi parlare come è nata la tua impresa? Sì, da un hobby, da una passione che avevo fin da otto anni, poi ho proseguito. Ho iniziato nel 1976 come hobby, come operatività sono due anni che sono fiscalmente operativo, prima era solo un hobby per cinque anni. Facevo tutt'altro lavoro, lavoravo alla Telecom. Come hobby producevo e lavoravo il cuoio, mi piacevano gli indiani d'America, mi piaceva il loro modo di vivere, la terra, tutto quanto, mi piaceva andare a cavallo per cui lavoravo con i cowboy americani e così poi me li costruivo, da lì è nata, basta Telecom, facciamo solo più quello.

E' stato in America? Sì. In questi due anni ho fatto marzo e aprile

In America cosa fai? Vai per fare esperienza, per reperire le materie prime? Tutto, dalle materie prime alla collaborazione con degli artigiani americani.

Quindi hai sviluppato la tua attività da loro? Sì lo stile è prettamente nordamericano.

Come hai fatto a prendere contatto con loro? Viene spontaneo, quando lavori in quel settore, lo segui da tanti anni, ci vuole un attimo incontrarsi tra le persone che fanno lo stesso lavoro

Hai iniziato due anni fa? Sì, a livello fiscale.

L'attività è tua? Non è tradizione di famiglia. La mia è una tradizione di impiegati tutti quanti, tutta la mia famiglia.

Quante generazioni hanno lavorato in questa impresa? Solo io.

Hai qualcuno che proseguirà la tua attività? Mi auguro mio figlio. Adesso è piccolino.

Fasi di trasformazione, cambiamenti nella ditta ci sono stati? Sì, ho ampliato, appena ho due lire le investo in materie prime come cuoio, pellami, fibie, accessori, modelli originali.

Li importa dall'estero? Anche, il cuoio da tutto il mondo, principalmente dall'Italia, c'è una conceria nel canavese e poi a seconda, qui pelli pregiate non esistono tipo i cervi, gli alci, allora li prendo dalla Norvegia e Stati Uniti.

Le materie prime quindi hanno dei costi alti? Nella Comunità Europea non più, perché la Comunità Europea è avvantaggiata negli scambi come iva, con l'estero è un massacro perché poi in Italia siamo ignorantissimi, in dogana non capiscono nulla secondo me, fanno perdere solo del tempo. L'ultimo container che è arrivato, io sono tornato ai primi di aprile in Italia, il container mi è arrivato ad agosto. Bloccato due mesi in magazzino per pura ignoranza perché comunque è legale, hanno sentito parlare di cose che non hanno mai sentito anziché informarsi bloccano. Non si tratta solo di cuoio, ma teste di bisonti, di coyote, tutte cose perfettamente legali ma in Italia nessuno ne ha mai sentito parlare. Ho dovuto metterli lì a fare CITES che non c'era bisogno, andare dalla forestale pagando per farmi dire che non serviva niente, chiedere il permesso. Sì, per la commissione internazionale di Washington ci va, sono i permessi della CITES che è la convenzione internazionale di Washington che ha vincolato gli scambi internazionali sugli animali in estinzione. Ci sono delle tabelle pazzesche cioè un lupo è illegale, l'aquila è illegale, il coyote è legale, ma non devo dirtelo io devi saperlo tu, visto che ti fai pagare. Io non dovrei fare niente, solo per accorciare i tempi sono andato da uno spedizioniere che conosce le cose, la guardia forestale, gli ho spiegato gli animali che avevo, poi finalmente mi hanno dato una autorizzazione dicendo che tutte le bestie che ho importato dall'estero non sono soggette a CITES con tanto di timbro e 150 euro e comunque ho ritardato di 15 giorni la partenza per la stagionale, che bene o male sono soldi. Io produco e lavoro qua, poi vendo in giro, non vendo qua.

Il paese com'era una volta te lo ricordi? Sette anni fa, comunque era un paese agricolo.

Attività artigianali a Grana ce ne sono? Tranne chi fa il vino, una segheria, un falegname, un ristorante. A livello di hobby il mio lavoro, la mia vita, questa non è un lavoro è la mia vita. Io non lo vedo come un lavoro, purtroppo ho dovuto fiscalizzarmi. Lavoro soprattutto in fine settimana. In settimana produco e al sabato e domenica se posso vado a vendere. Vado ai mercatini artigianali che mi invitano, a fare mostre, adesso a Bardonecchia nasceva come museo mostra mercato, cioè museo principalmente dei

pezzi stranissimi, il mercato perché vendevo anche. Quindi principalmente vado a mostre e mercati artigianali, prima andavo qua intorno, adesso mi sono stufato di monta e smonta la sera, allora cerco di fare queste mostre permanenti, a Bardonecchia sto tre mesi, poi vado due mesi in America.

Proprietari dell'impresa? Solo io, e' una ditta individuale.

Dipendenti non ne occupi? No, non riuscirei neanche a dargli uno stipendio. Come dicevo questo è il mio stile di vita, quindi non è un lavoro che tendo ad arricchirmi, ma sopravvivere, mi piace fare questo e in un certo modo anche la passione, i particolari, le tecniche antiche di lavorazione, perdo un sacco di tempo praticamente, potrei evitarlo e guadagnare di più, non lo faccio. Non riuscirei a pagare nessuno.

La lavorazione che fai è ancora a livello artigianale, molto tradizionale? Sì.

Macchinari non ne usi? Sì, macchina da cucire, la mola, una scarnitrice che serve per assottigliare la pelle in certi punti e poi uso le mani.

Il fatturato della tua azienda quant'è? E' intorno a 12.000 o 14.000 euro.

Il tuo fatturato, aumenta, diminuisce o è stabile? Sono due anni che è stabile perché non faccio nulla per incrementarlo. Non ho interesse ad incrementarlo perché poi dovrei assumere qualcuno.

Che investimenti hai fatto per innovare i tuoi prodotti o nel processo di lavorazione? Frequentare artigiani americani, comperare pellame e basta. In America imparo delle tecniche nuove o le affino anche, lavoro con gli artigiani per qualche giorno, però scopro qualche trucchetto che non sapevo.

Quindi dai prodotti degli artigiani americani, dal modo in cui lo lavorano, tu poi li riproduci in Italia? Sì, quello e più di mio, cioè le idee perché il mercato italiano ha altre esigenze. I miei prodotti sono un genere molto particolare. Il mio prodotto è apprezzato perché non esiste per cui ho fatto delle mostre che hanno interessato tantissima gente che non pensavo. Il portafoglio che lo fanno in duemila io lo faccio in cuoio, pitone che durano vent'anni anziché un mese e allora scatta il meccanismo della convenienza. I miei prodotti hanno un costo perché sono di vero cuoio e poi ci vuole tempo a farli. I miei clienti sono sicuri in assoluto di avere un prodotto originale perché non c'è nulla fatto in serie. Di portafogli ne faccio di diversi modelli, ne faccio uno e lo finisco, poi me li invento per cui faccio esempio dieci modelli maschili e altrettanti femminili, non li faccio tutti insieme.

Innovazione nei macchinari? No.

Quali sono i principali prodotti della tua azienda? Portafogli, cinture, portachiavi, tutto quello che è in cuoio lo faccio, dai parabracci per il tiro con l'arco, alle faretre, alle bisacce da moto, a robe da cavallo, accessori anche eleganti tipo coccodrillo, elegantissime da vestito ad arrivare alla cintura da motociclista piena di borchie, spazio tantissimo. Per la casa poco, solo accessori e pochissimo abbigliamento.

Caratteristiche dei tuoi prodotti? Sono originali, unici.

Quanti prodotti fai all'anno? Portachiavi magari ne faccio duecento, borse tre, dipende dalle dimensioni, bisacce da cavallo due all'anno, bisacce da moto una all'anno. Il prodotto prevalente è la cintura perché va molto di più perché per una cintura costa 10 euro, una bisaccia costa 400 euro. Come quantità sicuramente vanno di più le cose piccole perché costano meno.

A che tipo di clientela si rivolge il tuo prodotto? Purtroppo l'élite. I materiali che uso sono i migliori del mondo in assoluto, di conseguenza i miei prodotti hanno un certo prezzo. Ho un sacco di clienti, dei ragazzi, gente che diventa matta per la mia roba, aspettano tutto l'anno e mettono via perché a Natale si regalano qualche cosa tipo un gilet come volevano loro una bisaccia, aspettano magari un anno o due per averla. I clienti, sono due anni che ho aperto e per esperienza passata, so che il cliente me lo trovo dopo che usa la mia roba, uno quando vede che la roba dopo dieci anni è più bella di quando l'ha comperata.. anche prima che facevo questo lavoro a livello di hobby facevo queste mostre, a livello molto più piccolo, a livello hobbistico, anche perché ho aperto tramite la mia ex moglie un negozio in Val di Susa, ha cambiato genere ma c'è ancora.

I tuoi clienti sono principalmente i giovani? Mezza età, giovani giovani no, vanno intorno ai 25 ai 50 anni di età, perché prima sono troppo giovani, non hanno disponibilità

finanziaria. I più grandi capiscono il prodotto e hanno la disponibilità. Per i giovani di oggi non ho niente che possa interessargli, con la tendenza che c'è.

Numero dei clienti, quanti ne ha? Non ne ho neanche in mente.

Dove sono localizzati i tuoi clienti? Tutta Italia, direi tutto il mondo. In Italia perché faccio delle mostre, a Bardonecchia, poi qua intorno nell'astigiano. Adesso smetto perché non ne ho più voglia. A Bardonecchia per combinazione ho un posto al chiuso e basta. Adesso ho fatto un mese e mezzo lì adesso sto tre mesi fa e produco, a dicembre sto di nuovo fermo tre mesi per cui.. in questi tre mesi faccio attività di vendita e di produzione. Adesso spostato le macchine da qua a Bardonecchia. Per un mese vendevo solo, avevo delle cose da fare a mano, avevo poca roba da finire, perché il mio lavoro non è di sola vendita, se vendo non lavoro.

La vendita dove avviene? Nelle mostre e dappertutto. Tu mi chiami e mi dici "portami quello" io te la porto a casa. Fiere ogni tanto, qua faccio punto vendita.

I tuoi prodotti li vendi anche alle ditte? Ci provano, chiedono, e poi o non pagano o non hanno voglia di pagare quello che gli chiedo. Sono negozi di abbigliamento, gioiellerie, negozi di roba strana tipo Top Then di Torino che ha pochissimi pezzi rinomatissimi, quella gente lì sì, con alcuni ci lavori bene perché comunque essendo un pezzo unico non ha concorrenza, se lo trovi comunque non è uguale, è diverso.

Concorrenza quindi praticamente non ne hai? No, sono contentissimo di quello.

I tuoi fornitori dove sono localizzati? Dall'America, altrimenti divento pazzo, visto il genere che faccio, conosci la cultura, le concerie italiane sono fatte per l'industria, trovo solo pellami ingrassati che si lavorano nell'industria, allora me lo faccio fare. Quel tipo di cuoio là non mi piace. Se trovassi quello che cerco io, lo troverebbero anche gli altri, per reperire un bagno di concia ci vogliono 2000 piedi di pelle noi usiamo il metro quadro e una conceria qualsiasi, ti chiedono un bagno, mettono su un insieme di cose per fare sì che vengano bagnati 2000 piedi di pelle che sono 400 o 500 pelli, di un solo colore, di un solo tipo, io cosa ne faccio? Le materie prime le reperisco nell'ovest americano. Io spazio in tutto quello che è il settore nord americano.

Altre materie prime che reperisci? C'è la parte metallica, tutti i gancettini, le fibie, sono pochissimi in Italia, li prendo nel bresciano. Pitoni, cocodrilli, pregiati, per quelli lì vado in Toscana.

Ne hai aziende concorrenti? No, solo a Billings in Montana. Anche perché una volta qua in Piemonte specialmente i conciatori del cuoio si conoscono tutti, perché bene o male si è in pochi, alla fine ti frequenti, tipo a Torino c'è solo un negozio che vende qualche fibietta. Sono scomparsi tutti. Non ce ne sono. Non paga il cuoio. Non rende, è troppo caro al principio e bisogna veramente avere una passione alle spalle, ma non conviene. Io non conto le ore di lavoro, faccio proprio i disegni su pelle, studio la cosina, la faccio diversa.

Mi vuoi descrivere il processo produttivo? Prendo le pelli, faccio i disegni, guardo gli originali, ho una fondina di un collezionista di una colt 45 del 1960 io gli faccio la fondina identica a quella che era nel 1960. Avendo una passione ho tutta una cultura alle spalle, io ho una biblioteca che è fornita solamente di libri vecchia America, devo essere preparato.

Puoi dirmi qualcosa sul tipo di lavorazione della pelle? E' molto semplice, infatti non sarei contento se tutti quelli che volessero imparare imparassero. Comunque prendi la pelle che ti piace, ne crei il disegno. Il secondo segreto della mia lavorazione è che l'industria adatta sempre la pelle al modello, io adatto sempre il modello alla pelle. Sembra un discorso uguale, in realtà è totalmente l'opposto. Quando è finito è diversissimo. Ti fai questo disegno di quello che vuoi fare più o meno, la tagli, la cucì ed è finita.

Quali macchinari hai? Ho la macchina da cucire, la scarnitrice che serve a fare delle fettine quando la pelle è troppo spessa, la mola e le mani.

Hai qualche strategia di mercato? Sì, fare quello che non esiste o se esiste esisteva cento anni fa.

A livello di occupazione non intendi assumere personale? No. Ma per il discorso di prima, per concludere, per quel poco che ci conoscevo comunque facevamo anche la

stessa cosa ma veniva diversa, la stessa borsa fatta in modo identico da me e da un altro, viene completamente diversa per cui la concorrenza non esiste anche per quello in questo settore. Se io prendo una borsa finita e gli attacco un bottone è già artigianato.

Saresti intenzionato ad ampliare la tua attività? No, non saprei neanche come perché cesserebbe lo scopo. Come la amplio diventa una cosa seriale, perché sei obbligato a fare in serie, per cui decade il principio per cui ho lavorato fino adesso. Ampliare nel senso che mi piacerebbe prendere più pelle senza "impiccarmi" ogni volta che vado in banca, quello sì mi piacerebbe, ma sono stupidaggini.

Riesci a soddisfare tutta la domanda? No, perché quando uno è artigiano non hai mai quello che chiede il cliente. Gli fai vedere quella roba che è bellissima, la vuole così però con una cosina cosà, solo perché la vorrebbe diversa. Quindi ogni cliente la vuole diversa, mentre sarebbe meglio anche per lui e gli costerebbe anche meno se si fidasse di me perché io conosco il mestiere, lui no. A volte si inventano delle cose che non è possibile fare o se le faccio gli costano il triplo che non farla simile come dico io.

La competitività della tua impresa su cosa si basa? Qualità dei prodotti senz'altro, capacità di adattamento alle specifiche dei committenti e alle domande dei clienti, l'anno scorso ho fatto un mese e mezzo a Bardonecchia dove esponevo un tipi indiano, pioveva sempre, un mese e mezzo vivevo in macchina. Reputazione del marchio sì, ce l'ho il marchio, reti commerciali di lungo raggio tipo internet, lavoro molto cib internet. Ultimamente contatto anche le ditte su internet, ho anche un mio sito, faccio delle ricerche tramite internet, lavoro parecchio con internet. Faccio ricerche per il materiale, idee, per studiare cose che non ho magari sui libri, le cose migliori sono in lingua. Magari il cliente mi chiede un modello di sella da cavallo, magari non c'è, vuole un modello particolare vado a vedere com'era in origine su internet, lo elaboro e lo costruisco.

La promozione della tua ditta la fai quindi tramite internet? Sì tramite internet e muovendomi. Mostre o girando, io la sera sono così. Pubblicità sui giornali non voglio proprio farne, anche perché non mi torna, nel mio campo non ha senso, è molto vincente l'articolo, chi capita qui e combinazione fa il giornalista mi ha sempre fatto degli articoli e quello frutta parecchio, frutta perché poi è settoriale.

Secondo te la migliore pubblicità è quella di presentarsi personalmente al cliente? Sì, la presentazione. Io sono quello che vivo, io vivo quello che sono e lavoro vivendo. È tutto un insieme di cose per cui mi presento, se vado a ristorante, sono sempre così, stivali sempre, gilet sempre, cappello quando posso, vestito molto western. Crei comunque una tua immagine o ci si impone, perché comunque girando io sono molto espansivo come persona, anche sconosciuta, per cui ci vuole un attimo a dire chi sei, cosa fai. Tanto io sono artigiano per cui non mi interessa la grande distribuzione.

Modalità di finanziamento a cui ricorri abitualmente? Ho fatto un mutuo per iniziare l'attività. Non ci sono dei contributi perché sono troppo vecchio, per un anno mi sono perso tutto. Poi dovrei ampliarmi, comprare macchinari, io all'epoca mi serviva la macchina da cucire e l'automobile, allora ho chiesto un prestito in banca a tasso agevolatissimo. Ho dei fidi. Sostegni pubblici non ce ne sono.

Per mantenere i tuoi vantaggi o incrementarli a quali strategie ricorresti? Esempio ridurre i costi di produzione? No, non è una buona tecnica. Ridurre i costi nell'artigianato vuol dire ridurre la qualità della roba per cui come artigianato se uno riduce i costi secondo me fa un lavoro gravissimo. Nel mio caso sono contrario a ridurre i costi, in molti casi sono a favore, dipende dal settore. Si può sviluppare la qualità dei prodotti perché più si va avanti e più si migliora automaticamente. L'esperienza è fondamentale. Io mi aggiorno comunque, ci sono delle fiere internazionali che mi scrivono o mi invitano, sono a Milano e Bologna la Mibpelle di Milano. Ci andavo una volta, adesso non più, ci vado quando mi serve qualcosa, non per vedere cosa fanno gli altri, non mi interessa. Lì ci sono le ditte che presentano i loro prodotti, fibie nuove, tendenze, i fornitori e soprattutto i produttori per cui non so esempio al Mibpelle di primavera già stabiliscono cosa uscirà la primavera dopo. Non mi interessa perché faccio una cosa che andava di modo nell'800 quindi andrà di "moda" fra cento anni, che piacerà comunque. Non faccio nulla che sia di tendenza.

Vorresti innovare il tuo prodotto? Sì, selle non sono capace. Mi piacerebbe imparare. Vado da un sellaio apposta. Ci vorrebbe una tradizione, partendo da zero è molto difficile. Il posto andrebbe benissimo, l'attrezzatura cambierebbe leggermente, ci vogliono degli accessori particolari. L'unico modo è vedere come la fanno i sellai. Anche quella è un'attività che si perde.

Innovare le tecniche è possibile? Comprerei delle macchine nuove, ma è difficile.

Secondo te si può fare una maggiore personalizzazione del tuo prodotto? No.

I tuoi prodotti li esporti? Poco, in America.

Si può rafforzare la tua immagine aziendale? Sì, tramite coraggio a mettersi di più in mostra. Io ho dei margini. Se avessi un'immagine sociale più attiva sicuramente ne avrei dei vantaggi. Attiva intendo più a livello televisivo, perché non ho voglia di farlo e non ho tempo di farlo.

Relazioni di fornitura dove sono localizzate? I fornitori sono dell'America, Canada, anche il mercatino delle pulci, tutto il mondo è un fornitore potenziale.

Di che tipo di relazione si tratta? Sono materie prime che hanno già subito delle lavorazioni, sono conciate.

Quali competenze lei richiede nei suoi fornitori? Robustezza. Lo chiedo a tutti, di essere seri. Serietà sia nei rapporti che nella qualità delle cose, perché tutte le cose che mi si rompono nel tempo sono tutte cose che non ho fatto io ma che ho dovuto aggiungere. Magari sono cerniere difettose. Serietà sia nelle lavorazioni che nei rapporti. Esempio faccio un preventivo, immagino che costi 100 euro, se poi facendola costa 150, io ti prendo 100 euro perché non riesco, non ce la faccio. Ovunque vado io è al contrario, mi fanno un preventivo e quando pago mi fanno sempre il doppio.

Quale tipo di competenza le viene richiesta dai suoi clienti? Robustezza e poi chiaramente l'unicità. Anzi forse è al primo posto l'unicità. Sanno che comunque è un pezzo unico, molto robusto che hanno solo loro.

La tua attività ha delle interdipendenze con altre attività presenti sul territorio? No, si rivolge al consumatore finale, trasformazioni non ne subisce più.

Accordi con altre ditte? No.

Tecnologie di rete cosa utilizzi? Internet per le e-commerce, è quello che sarà il futuro per l'Italia. Lì stanno incentivando per le e-commerce, il problema è le autorità che le sovvenzionano. Serve per comperare su internet il problema è che se gli dai il numero della carta di credito te la copiano tutti e poi non siamo in grado strutturalmente di gestire una cosa del genere. C'è solo una banca che gestisce questa cosa che è la Banca Sella che ad Asti non c'è neanche, perché è tutto un discorso di gestione a livello bancario. L'Italia so che incentivava questo tipo di commercio perché si ha un sacco di abbattimento di costi però di fatto non riesci a farlo perché in Italia nessuno si arrischia a darti la carta di credito, a contrario dell'America che danno solo carte di credito. Quello sarebbe un buon business, contatti il mondo con un click, quindi si abbatterebbero moltissimo i costi di telefonate.

Rapporti con amministrazioni pubbliche ne hai? Sì, ce l'ho a Bardonecchia, nei comuni, espongo molto la questione culturale di quello che faccio, non è solo vendita la mia. Nasce come museo-mostra-mercato e i Comuni sono sempre molto entusiasti di questo, io sono sempre pieno di inviti. Io sposto parecchio perché ho delle collezioni che raccolto da quando ero bambino, sposto centinaia di milioni di materiale. Collaboro solo con Bardonecchia, gli altri comuni mi hanno contattato ma o avevo da fare o non mi interessava il posto. Il posto l'ho cercato io ma è un palazzo comunale, era in legno come dicevo io e rende molto bene. La disponibilità dei locali in altri Comuni me l'hanno data ma non mi piaceva. Come io mi vesto così ci vuole anche il posto intorno che renda l'idea.

Si iscritto a qualche associazione? Alla Nazionale Trapper Association. I trapper sono i mountain man, gli uomini che vivono in montagna.

Vi partecipi attivamente? No, sono socio vi partecipo ogni anno e basta. E' una associazione americana.

Altre associazioni? No, ho il commercialista che mi tiene la contabilità.

Saresti interessato a un centro che possa aiutare la tua impresa? Non avrei bisogno di nulla. Sono insoddisfatto, ma lì si parla di leggi, di Stato. Il mio settore non esiste,

perché è scomparso. Una sella la vendo a 500 euro pelle compresa, ma ci ho messo un mese, non paga e nessuno farebbe un lavoro simile a meno che non sia un pazzo. Questo mestiere si perde perché è destinato a perdersi, oppure si espatria. Questo lavoro non si può tramandare perché la passione ce l'hai o non ce l'hai. Se non hai la passione non potrai mai fare un lavoro del genere, perché non paga. Io dico solo che se qualcuno ha una passione, sarebbe meglio che la portasse avanti, allora in quel caso lì nulla morirà mai. Però secondo me l'artigianato non avrà mai fine, è un settore che si salverà in eterno. E' l'unico settore che vivrà in eterno. Poi la gente si stufa, ci sono molte difficoltà ma sempre a livello statale, mica a livello personale, lì se gli piace farlo magari vanno in Costa Rica, ma lo fanno. Non penso che anche questa situazione riesca a stravolgere questo principio è impossibile. Sono molto soddisfatto della mia attività, mi piace moltissimo, la amo.

Conosci l'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato artistico e d'eccellenza? Sì, mi hanno parlato di quello.

Questa iniziativa come la giudichi? Ne ho sentito parlare ma non ho idea di cosa si tratti.

Saresti interessato ad acquisirlo questo marchio? Sapessi cos'è sì.

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