

Mi descriva il processo produttivo. Metto la tela di forma rotonda su una pressa e la fermo. Poi con una leva faccio venire su un anello che mi ferma la tela a 110 atmosfere, c'è un anello con tutti pistoni qua intorno, spinge su e la tela viene fermata e pinzata. Poi si viene su con il cerchio a 54 atmosfere di pressione. Poi avvolgo con il nastro, devo fermare la tela al cerchio. Anche qua bisogna sparare alla pressione giusta

Principali prodotti dell'azienda? Tamburelli ce ne sono di due misure. Quella degli adulti è 28 di diametro, i bambini fino a 11 anni usano quelli più piccolini, sono più leggeri.

A che tipo di clientela si rivolge? Direttamente alle società sportive. Il giocatore che gioca in una determinata società viene qua, può venir qua direttamente a prendere i tamburelli però poi è la società che paga, noi fatturiamo direttamente alle società sportive o alle scuole, lo usano molto anche nelle scuole il tamburello, scuole di tutta Italia, scuole superiori, medie, viene praticato in palestra in parecchie scuole d'Italia. Ad Asti giocano. La spedizione dei tamburelli avviene tramite pacco postale, li ho anche mandati in Germania, ma è successo solo così, a livello di esperimento. Ho provato una volta e poi non si è diffuso. Gli ordini mi arrivano da tutta Italia. Società sportive, tutte quelle che giocano torneo a muro sono miei clienti, sono di Portacomaro, Castellalfero, Moncalvo, Montechiaro, Montemagno, Cunico. Il privato non esiste perché chi gioca è affiliato con una società, o è la Pro-loco addirittura che provvede. Ad esempio quest'anno sono stato Presidente della squadra di Tonco, quindi ho dovuto provvedere io ai Tamburelli, sono stato finanziato con un contributo dell'Unione Collinare. Tramite il Comune di Tonco io emetto la fattura di tamburelli, palline e iscrizione e l'Unione Collinare mi ha dato un contributo. Io ho spedito la fattura e mi è arrivato il bonifico sul c/c. Il contributo era di euro 660 tra palline, tamburello e iscrizione che non sono bastati, che non sono bastati, poi il resto un po' l'ho messo io, si è fatta una colletta che si aggirava circa sui due milioni. Le palline non le faccio, le tengo per fare un servizio, chi non ha tempo e voglia di procurarsele dal produttore, viene qua da me. Le palline le producono a Seriate, in provincia di Bergamo.

Alle società sportive quante ne vende per volta di tamburelli? Dipende. Li spedisco tramite pacco postale oppure vengono a ritirarlo direttamente.

Dimensione del mercato? Tutta Italia, addirittura in Sardegna, Sicilia, Puglia dove una volta non sapevano cos'era, però a livello di scuola. A livello di gioco come lo facciamo noi, libero, su campo, Indor ossia in palestra a livello di scuole in meridione, oppure ci sono zone della Sicilia, di Siracusa che giocano tamburello sulla spiaggia. In spiaggia giocano su campi da pallavolo, In Germania c'è un signore che importa tamburelli ma non li prende da me, ha un contratto di esclusiva con un altro produttore, invece quello che ho contattato io ho fatto un tentativo che poi non è riuscito, li ha preso un po' e poi ha smesso. Non è riuscito per motivi personali suoi, lo faceva come secondo lavoro oppure non era nella zona giusta. Io ho fatto l'esperienza con questo signore, con qualcuno della Francia, con un signore che voleva venderli in America, tutte cose che sono iniziate e finite come esperimento. Per me va bene il mercato nazionale.

Numero dei clienti? Non saprei, perché ci sono tutte le scuole e tutte le società.

Di cosa si rifornisce? La tela arriva in rotoli, li taglio a dischetti, poi si fa gli anelli di acciaio da mettere nella fusione. Con la puntatrice si fa questo anello che poi viene messo nello stampo quando si fonde il tamburello, e questo fa la funzione del ferro nel cemento armato, altrimenti il tamburello si rompe. Per la tela ci sono diversi fornitori, prima si usava la pelle, fino a trent'anni fa. E' cambiato perché questo costa molto meno che la pelle e poi ha una resa dinamica molto superiore, più elastica. Il filato ha una grande resistenza alla trazione ma non ha una grande resistenza al taglio. Ho altri fornitori, per il cerchio, ho uno stampo mio, carissimo, nel senso che sono due blocchi che vengono chiusi insieme da una pressa, poi hanno un foro dove arriva il policarbonato fuso o liquido, che entra in questo blocco. Poi lo stampo ha tutte intercapedini dove passa l'acqua, quando ha fatto l'iniezione di materiale liquido, si apre l'acqua, tutto lo stampo viene raffreddato e il materiale si indurisce. Quando è duro, aprono lo stampo e tolgono. Questo non lo faccio io, ho una fonderia che me lo fa a Bruino. Di cerchi ce ne sono di due tipi, quello di

policarbonato costa di più, poi c'è un altro in ABS che è un altro materiale plastico, in genere questo qua costa meno ed è anche più leggero.

Fornitori di dove sono? Quello della plastica, qualunque fonderia di plastica, la mia è di Bruino, ce ne sono anche qua. Tessiture che fanno tessuti industriali.

Aziende concorrenti? Qua in Piemonte non ci sono. Fanno i tamburelli nel Veneto, in Lombardia. Quindi siamo quattro in tutto. C'è molta concorrenza, c'è un signore che fa concorrenza sleale tramite rivenditori abusivi che mi vendono i tamburelli in casa. Il mio problema è uno solo: la concorrenza sleale tramite rivenditori abusivi che fanno il lavoro in nero.

Quali macchinari vengono utilizzati? La pressa, un macchinario per forare, un macchinario per fermare il tamburello, per mettere i nastri e togliere la spalmatura perché il tamburello suona in un certo modo e bisogna correggere anche il rumore. Con un solvente si toglie un po' di vernice e fa un altro suono. Poi c'è il compressore che alimenta le macchine, poi una macchina che serve per tagliare l'acciaio, e una macchina per fare le guarnizioni che sono in cauciù. Il cauciù lo compriamo in tubolare e viene dall'estero.

Strategie di mercato ne ha qualcuna? No. Il mio problema è produrre i tamburelli, l'ultimo problema è venderli. Orami la mia ditta è conosciuta, il mio marchio è conosciuto. Chi gioca a tamburello sa che ci sono queste quattro ditte in Italia che lo fanno, poi ci sono questi tre o quattro rivenditori abusivi in zona, quindi li vanno a prendere lì.

A livello di occupazione, lei non avrebbe intenzione di assumere qualcuno? No.

La sua impresa a livello di competizione su che cosa si basa? Qualità dei prodotti, in quanto il prezzo lo fa il più grosso. Il prezzo lo faccio uguale a quello che fa lui.

Ci sono dei clienti che hanno esigenze particolari? C'è chi vuole il tamburello più tirato, chi lo vuole più morbido, chi lo vuole con i fori più larghi, chi più stretti secondo la larghezza della mano. Per fortuna non ce ne sono tanti.

Modalità di finanziamento cui lei ricorre abitualmente? Ricorro all'autofinanziamento, anche perché non ci vogliono grosse somme per attrezzarmi, non ho mai avuto bisogno.

Per cercare di aumentare la sua produzione a quali strategie potrebbe ricorrere? Esempio ridurre i costi di produzione? Io ripeto, personalmente non ho esigenze di aumentare la produzione. Mio figlio non è intenzionato a fare questo lavoro, quindi eventualmente un domani che io dovessi cedere l'attività chi subentra potrebbe pensare di svilupparla ulteriormente, se sono più di uno a lavorare.

Migliorare la qualità del tamburello si potrebbe? Secondo me con questa tecnica qua più di così non si può fare, comunque il livello qualitativo è anche molto alto.

L'azienda ha dei punti critici o fattori di debolezza? No. Esempio, difficoltà di reperimento di manodopera? No, la manodopera la trovo.

Difficoltà di selezionare i fornitori? No.

I fornitori dove sono localizzati? Qualunque tessitura di articoli industriali.

Questi articoli che le arrivano sono già lavorati o sono materie prime? Questo qua è un tessuto che è stato spalmato, ossia gli viene data una patina in due fogli, una per ancorare bene i fili, il secondo per dare il colpo, perché si sente il rumore, se non ci fosse questa patina si sentirebbe un bel colpo, invece si sente come una racchetta da tennis. Quindi la tela ha già subito delle lavorazioni e anche il cerchio che ha subito una lavorazione industriale.

Tecnologie di rete cosa utilizza? Niente. Io potrei farmi conoscere tramite internet, difatti avevo un sito internet qualche anno fa poi non l'ho più ritenuto opportuno mantenerlo perché comunque io faccio una vendita a livello locale.

Ha mai fatto accordi con altre imprese? No.

Associazioni cui lei è iscritto? No, a nessuna associazione.

La sua attività ha interdipendenze con altre attività? No.

Rapporti con amministrazioni pubbliche? Sì, comuni, scuole e Proloco. Con le scuole c'è un rapporto continuativo, con le società anche.

Di quali servizi ha bisogno la sua impresa? Ci sono difficoltà o problemi? L'unico problema che ho, non mi sembra giusto che qualcuno venda tamburelli, perché altrimenti si procura un numero di partita iva e fa i tamburelli in modo regolare. I tamburelli li

vendono a un prezzo che li vendo io, però facendolo in nero, non hanno certi costi di tasse. Il mio lavoro io lo svolgo in modo corretto.

Altre difficoltà? Alla creazione di un centro di servizi lei sarebbe interessato?

Personalmente non ne ho bisogno, un domani che trovo due giovani che vogliono cominciare un discorso allora sì, allora potrebbe interessarmi. A livello di contabilità ho un commercialista che mi tiene la contabilità. Sono soddisfatto.

E' a conoscenza dell'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato artistico e d'eccellenza? Forse, può darsi, qualcosa ho sentito.

Esiste anche un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato, la conosce?
No.