

Quando ha iniziato la sua attività? Nel 1956. I miei facevano già il carradore.

Che cosa fa il carradore? Il carradore fa i carri per i buoi e per i cavalli. Adesso invece ho cambiato, facciamo rimorchi, bigonze. Quindi più fabbro che carradore, ormai il carradore, faccio anche il meccanico. Mio figlio lo fa il meccanico, ha il diploma da motorista. Ho iniziato a dodici anni, è morto mio papà qui abbiamo affittato via e sono andato da mio zio a Casorzio. Oggi ne ho 70.

Quante generazioni hanno lavorato qua? Ha iniziato mio papà a Casorzio, erano cinque fratelli, poi nel 1930-31, si sono divisi allora mio papà è venuto a Viarigi. Adesso continuerà il figlio, oramai ha quarant'anni.

Principali fasi di cambiamento ne ha avute nella sua ditta? Esempio acquisto macchinari? Macchinari ne ho acquistati sì perché prima c'era la sega e la pialla da carradore e basta. Poi ho comprato il tornio, la saldatrice, il seghetto, il trapano, per il ferro. Il carradore faceva anche il ferro, però bastava l'incudine e la borgia ed era più che sufficiente. Per fare il fabbro ci vogliono delle macchine saldatrici, torni. Altri cambiamenti non ci sono stati.

Può dirmi una volta quali attività c'erano in paese, che adesso non ci sono più? Ciabattino ossia il calzolaio, il magnà andava a stagnare le padelle, a mettere lo stagno dentro le padelle, il maniscalco che ferra i cavalli. Erano tutti qui in paese. Di falegnami anche ce n'erano quattro o cinque. C'erano due di carradori. Adesso ci sono solo più io, qui non c'è più nessuno.

Proprietario dell'impresa è solo lei? Mio figlio è coadiuvante.

Dipendenti ne ha? No, ne ho assunti ma poi basta. A parte il fatto che non rendono, perché ci sono troppe grane con l'infortunio, le macchine non sono più idonee, l'impianto elettrico non è più idoneo, vogliono i gabinetti, lo spogliatoio. La legge è quella, però visto che l'impresa familiare non ha bisogno di niente, stiamo da soli. Fino agli anni '80 ne ho avuti di dipendenti. Prima c'erano gli apprendisti che venivano e facevano un anno, un anno e mezzo così gli davi qualcosa. Poi ci hanno imposto di dargli 800.000 al mese e non si pagava la pensione, poi quando sono venuti i libretti di lavoro, per dare 800.000 a testa a un apprendista che non è capace a far niente, ci do un milione, 1.200.000 a un operaio, me lo tengo in regola però gli dico "fammi questo, fammi quello" e me lo fa. Allora anche di apprendisti non ne prendo più.

Operai non ne ha più presi comunque? Perché manca il lavoro? No, il lavoro c'è. Facciamo quello che possiamo io e mio figlio, poi però un giorno o l'altro dovrà ben prendersi qualcuno, se smetto io..

Il fatturato dell'azienda a quanto ammonta? Uno stipendio da operaio, un po' più superiore..

Per il fatturato, come sono le entrate negli ultimi anni? Aumenta o diminuisce? Quest'anno sono diminuiti senz'altro, perché c'è un po' di crisi. Ma la questione penso è venuta con questo euro, con questo euro la gente si spaventa. Il ferro lo pagavi 600 lire, adesso 0,60, è il doppio. La clientela è sempre la stessa, però non fanno fare i lavori, fanno proprio il minimo indispensabile. Qui succede come nel '50-'60, di soldi non ce n'era un gran ché, la gente faceva più poco che poteva. Poi c'erano le fabbriche qui a Felizzano, a Quattordio, la gente ha cominciato ad andare lì, tra lo stipendio della fabbrica, è venuta la pensione, di soldi in mano ne avevano. Adesso con la questione dell'euro si sono fermati un po' la gente, fanno proprio il minimo indispensabile. L'agricoltura è come è, annate come queste..

Quindi secondo lei adesso è un periodo critico? Adesso è un momento critico, la gente è un po' più ristretta.

Investimenti nel senso di acquisti di macchinari ultimamente ne ha fatti? I macchinari hanno venti anni. Sarebbero da cambiare secondo loro perché non sono più idonee, per prendere del personale le macchine non sono più idonee. Bisognerebbe spendere un capitale per cambiare tutte le macchine.

Da quando ha incominciato ha ampliato l'attività? Sì, ma sempre nell'ambito dell'agricoltura, non abbiamo fatto altro. Prima facevamo i carri, poi abbiamo fatto i rimorchi per i trattori, le bigonze per la vendemmia, gli aratri, erpici a dischi, estirpatori.

Principali prodotti dell'azienda? Riparo attrezzi per l'agricoltura, qualche trattore lo aggiustiamo, le botti per irrorare le vigne, cancelli, ringhiere porte.

A che tipo di clientela si rivolge? Privati, tutti agricoltori e muratori.

I suoi clienti di dove sono? Sono di Viarigi e altri paesi perché lavori come il mio non ce ne sono più né a Viarigi, Montemagno, Altavilla, Casorzio, Grana. Di clienti ce ne sono.

Numero dei clienti? Circa 150 clienti.

Da dove vengono i clienti? Paesi vicini.

Aziende concorrenti ne ha? No, in Paese no.

In altri paesi vicini? Bisogna arrivare fino a Felizzano ad esempio. In tutti i paesi c'è un fabbro e qualcosa fanno però nell'ambito dell'agricoltura qui vicino non c'è nessuno. Poi ce n'è a Moncalvo.

Macchinari utilizzati? Trapano, troncatrici, tornio, il maio.

Strategie di mercato, esempio pubblicità? No, non è il caso.

Esempio ridurre i costi? I prezzi li tengo a livello medio come tutti gli altri, altrimenti la gente va da quello che lo fa a meno.

Quindi non guardano più secondo lei se il lavoro è ben fatto? Guardano. Faccio dei lavori da fabbro che nessuno è capace a farlo. Accendere la fucina.. cioè non c'è più nessuno, neanche mio figlio, se si mette lì, ha visto me a farlo magari lo fa, ma gli altri. Ci sono certi lavori che non sono più capaci a farlo. Sì, la clientela guarda a risparmiare. Basta spendere meno. Che il lavoro sia ben fatto e spendere meno o poco.

A livello di occupazione non intende assumere nessuno? Niente, per prendere gente devo cambiare tutto l'impianto elettrico, cambiare tutti i macchinari, quindi per il momento non penso di farlo.

La sua impresa a livello di competizione con le altre ditte su cosa si basa? Sulla qualità del suo lavoro? Mah ci sono tanti lavori che nessuno li vuol fare e me li portano qui. Esempio stiamo aggiustando delle vasche della distilleria, nessuno li voleva fare, neanche io volevo farli, sono lavori pesanti..

Perché non li fanno più, perché sono pesanti o non rendono? Non rendono no, ti fai pagare quello che ci vuole esempio ci metti dieci ore, ti fai pagare le ore, però sono lavori che bisogna avere una certa attrezzatura, nel capannone abbiamo il camion con la gru, gli altri come fanno.

Capacità di adattamento alle domande dei clienti? I clienti mi lasciano il lavoro da fare e poi se ne vanno.

Modalità di finanziamento a cui lei ricorre abitualmente? Ho fatto un prestito nell'80 e poi basta. Ricorro per il resto all'autofinanziamento.

Che lei sappia non ci sono incentivi nel suo settore? Non mi sono mai interessato. Avevo anche fatto un mutuo nel '60, perché avevo comperato gli attrezzi agricoli, trattori, mietilega, aratro, L'avevo fatto in società con mio fratello, poi dopo un anno e mezzo ci siamo divisi e ho ritirato il mutuo.

Per cercare di aumentare i suoi vantaggi sul mercato su quali strategia può ricorrere? Ridurre i costi di produzione? Penso di no, sono già al minimo. Io non ho intenzione di incrementare la clientela.

Secondo lei la sua ditta ha dei punti di debolezza, dei punti critici? Esempio difficoltà a reperire manodopera ci sarebbe? C'è senz'altro, perché non c'è più nessuno a cui interessa questo mestiere. Io sono anni che non cerco più nessuno. Avessi bisogno non so dove sbattere la testa; vent'anni fa trovavi ancora dei ragazzi che volevano imparare, quelli che una volta erano capaci si sono messi in proprio, altri non c'è nessuno che vuole imparare il mestiere.

Dai suoi fornitori che cosa reperisce? Ferro.

E' soddisfatto dei suoi fornitori? Sì, nessun problema, sono sempre gli stessi. Il ferro lo prendo a Montifer, a Occimiano, a Nizza da Dinofer.

Il ferro a sua volta è già lavorato? Non è lavorato, prendo le barre.

La sua attività ha interdipendenze con altre attività? No, chi fa da sé fa per tre.

Lei lavora solo per i privati. Per le imprese, industrie? Per le industrie ho lavorato dal '60 al '64, mi sono presi tre fallimenti, nel 1964 ho perso cinque milioni, basta imprese. Nel '64 c'è stata la prima crisi edilizia, molti sono volati. Producevo ringhiere, cancelli per le imprese ad Asti.

Accordi con altre ditte non ci sono? No, mai, ho sempre lavorato da solo.

Computer li utilizza? No.

Rapporti con amministrazioni pubbliche ne ha? Lavoravo per il municipio qui, poi hanno cambiato amministrazione. Più o meno avevo un appalto. Ultimamente hanno scelto chi volevano loro. Per il Comune facevo i cancelli, c'era da riparare i trattori, rimorchio, la trincia per le siepi.

Associazioni cui lei è iscritto? Sono iscritto alla CNA.

Partecipa a questa associazione? Non sono mai andato alle riunioni. Mi tiene la contabilità.

Secondo lei il suo settore di cosa avrebbe bisogno? Se si istituisse un centro per aiutare le piccole imprese? Ci vorrebbe un po' tanto di elasticità, lasciare che la gente possano.. gli operai per metterli in regola ci vogliono delle macchine per far sì che non si facciamo male, però non devono cercare tante fesserie. Io li avrei assunti, sempre che adesso si trovino ancora. In queste condizioni qui non si può. L'impianto elettrico non va più bene, le macchine non sono più idonee, ma se fino a ieri hanno lavorato vanno ancora bene oggi. Per i giovani che incominciano contributi non farebbero male. Così invece di aiutare il settore lo buttano a terra.

Ci sono dei corsi per imparare questo mestiere? No, ci vuole la pratica e basta.

Lavoro nero ce n'è in questo settore? Qualcuno c'è.

Esiste un marchio regionale per l'artigianato, lo conosce? No.

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