

INTERVISTA
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto Mestieri tradizionali: conservazione, sviluppo e promozione
Intervistato Scarpa Maurizio
Ente/Impresa "Allestimenti fieristici e teatrali, falegnameria e restauro"
Indirizzo Via Quintino Sella, 29, Asti
Settore scenografie
Telefono 0141/599279
Data 23/09/2003
Intervistatore Tiziana Garbero
Giudizio Buono

INTERVISTATORE:
Mi vuoi parlare come è nata la sua impresa?

INTERVISTATO:
Io vado nelle fiere e monto gli stand, non la fiera ma gli stand che vengono montati all'interno delle fiere, l'ho fatto da giovane, io vengo da Bologna, quando avevo 17,18 anni che andavo ancora a scuola ho imparato a farlo, ho lavorato in nero, ho lavorato in nero per tantissimo tempo, lavori diversissimi sempre a contatto con il pubblico poi qui quando mi sono reso conto che se volevo lavorare, continuare a lavorare in teatro come facevo a Bologna comunque dovevo lavorare o a Torino o su Torino se volevo fare scenografie, Milano, Genova, dove si conoscevo persone ma diventava abbastanza complicato. Io quando sono arrivato ad Asti abitavo a trenta metri dalla stazione, così potevo prendere e partire .. questo il primo anno, anno e mezzo l'ho anche fatto. Poi però diventava abbastanza sciocco nel senso che era conveniente andare direttamente in un'altra zona.

INTERVISTATORE:
Quando è venuto ad Asti?

INTERVISTATO:
Nel 1991 per una ragione prettamente lavorativa artigianale, cioè lo spazio a Bologna costa tantissimo, in una città come Asti molto meno e siccome io ho bisogno di spazio, molto più di quello che vede qua nel senso che io raccolgo di tutto, tengo le cose perché se mi viene un'idea... Quindi ho dovuto fare questa scelta terribile perché Bologna è una città bellissima però per il mio modo di essere era impossibile rimanere lì e spendere... Nel 1991 per un laboratorio di 12 mq ci volevano 600.000 al mese a dir poco, qui nel 2003 per un posto di 80 mq ci vogliono 220, 230 euro. Il mio laboratorio adesso è abbastanza piccolino però a me piace molto perché questo era un antico convento del '600 ci stavano i frati in questo cortile qui era un magazzino del negozio di alimentari che stava lì.

INTERVISTATORE:
Quindi è venuto qua solo per questo motivo?

INTERVISTATO:
Principalmente sì, siccome conoscevo già persone che lavoravano in teatro ad Asti cioè quelli che si chiamavano gli Alfieri allora il Mago Povero era un gruppo teatrale adesso stanno a Castagnole e si chiamano gli Alfieri e sono in contatto sicuramente con il GAL Basso Monferrato.

INTERVISTATORE:
Ha trovato molto più lavoro qua?

INTERVISTATO:

No, per i primi due o tre anni ho continuato, ho collaborato con questo gruppo qui di teatro, ho continuato ad andare in giro, facevo spettacoli in giro, ho fatto dei mobili per Bergamo, Bologna, Ancona, delle scenografie ancora per due o tre anni e poi pian piano qui ha cominciato a muoversi e comunque lì io lavoravo in teatro, come professionista che lavorava in teatro. Adesso sono un artigiano, per i primi anni ero un professionista teatrale, facevo la ritenuta di acconto, avevo il libretto ENPALS.

INTERVISTATORE:

Com'è nata questa attività, i suoi facevano già questa attività?

INTERVISTATO:

Io sono ragioniere, quando mi sono diplomato mi hanno fatto giurare che non avrei mai cercato di fare il ragioniere, io glie l'ho giurato con molta tranquillità. In casa mia c'era abbastanza abilità sia manuale sia grafica un po' da tutte le parti, però penso proprio di averlo preso io per passione. Mentre andavo a scuola ho cominciato a fare teatro a scuola e poi c'era il Dams, erano i primi anni che esisteva il Dams che è il primo corso di laurea in discipline di arti, musica e spettacolo, praticamente è nato quando io ero in quarta superiore, ho finito solo per quello ragioneria, ossia per iscrivermi al Dams. Mi serviva per non partire a militare e poi perché poi c'era tutta una situazione teatrale all'interno di questo corso universitario che era abbastanza importante per cui io andavo a scuola che già lavoravo in teatro, principalmente a rimettere a posto sedi che venivano prestate dal Comune che erano in condizioni disastrose, io le mettevo a posto. Ho fatto due anni del corso, poi sono andato a militare e come ho finito il militare ho incominciato a fare il tecnico musicale cioè il tecnico del suono, ho cominciato ad andare in giro per quello e ho continuato per tutto il tempo in cui ho imparato a fare i vari lavori del teatro nel senso che se uno è un tecnico del suono il lavoro lo trova sempre, come se uno è un macchinista teatrale se ha voglia di andare nei posti dove c'è lavoro lavora sempre.

INTERVISTATORE:

Quindi lei ha fatto un po' di tutto?

INTERVISTATO:

Io ho fatto tantissimi lavori, mi piace fare tante cose, questo è il mio grossissimo problema nel senso che non riesco mai a pensare al fatto che devo guadagnarci con queste cose, infatti io sono uno strano esempio di artigiano nel senso che potrebbero farmi chiudere anche domani per i ritardi che ho nei pagamenti allo stato e nello stesso tempo però io riesco a lavorare solo così. Io lavoro molto bene con gli altri quando sono fuori a lavorare sono molto serio sul lavoro, mi diverte lavorare, però ho un grandissimo bisogno di avere spazi miei in cui lavoro, il problema è che quando lavoro negli spazi miei, questa cosa a me piace molto, non so se e quando la finirò. Mentre riesco ad applicare perfettamente una logica commerciale quando faccio i lavori, io costo, quando vado a fare delle giornate in teatro costo, non riesco ad applicarla lontanamente, ma già io non perché io clienti mi dicono è troppo.. io ho scelto di fare tariffe a giornate così non mi preoccupa assolutamente, quando vado a lavorare mi piace pensare solo al lavoro per cui non mi piace pensare a prendere la diaria per poi pagarmi da mangiare preferisco che me lo paghino, lo stesso per il viaggio, per tutte queste cose qua. Anche perché in teatro si lavora finché non è pronto, non è che si può dire andiamo a casa perché sono le sei.

INTERVISTATORE:

Quante generazioni hanno lavorato nella sua impresa?

INTERVISTATO:

Ho iniziato io, ho una bambina di nove anni che è molto affascinata dal mio lavoro però non so se continuerà. E' molto brava come sono bravi i bambini di adesso.. sono molto più attenti, viene qua, ogni tanto la faccio anche verniciare. Spero solo che guardi al lato un po' più economico.

INTERVISTATORE:

Com'è il suo lavoro?

INTERVISTATO:

Io quando faccio un lavoro specifico che ha bisogno di estrema precisione tecnica, tipo un negozio ci sono delle misure e deve stare una cosa, allora sì, ma di solito sono abbastanza libero. Per fare lo scenografo bisogna anche muoversi come scenografo, cioè impostare tutta una attività di rapporti, contatti per poter avere del lavoro e quindi muoversi in quel campo sempre e questa è una cosa che io non faccio in tanti campi e quindi non ho mai privilegiato, se non con il teatro ragazzi che ci ho lavorato per quasi quindici anni, non ho mai privilegiato una singola zona o un singolo gruppo di persone, tranne appunto il teatro ragazzi sono stato otto anni con la stessa compagnia. Questo qui è il teatro ragazzi di Bologna che adesso, dopo che io sono andato via è diventato un teatro da 480 posti, facevamo la più grossa rassegna come durata del mondo perché erano nove mesi di rassegna per i bambini. Facevo scenografie per teatro in generale con grossa preferenza per piccoli gruppi perché siccome io non so guadagnare tanto non so neanche spendere tanto, infatti dove c'erano dei soldi da spendere perché lo spettacolo era prodotto, finanziato in coproduzione con qualcuno e quindi c'era una cifra che andava spesa altrimenti veniva sprecata, spesso mi sgridavano perché io non riuscivo a spenderli, io costruivo le cose e quindi.. a me sempre e comunque piace troppo fare tutte le cose che vanno fatte in un determinato lavoro e poi finiscono per costarti quello che costi io in definitiva mentre se uno incomincia e va a farsi fare un pezzo da una parte, un pezzo da.. oppure io non so facevo lavorare gli attori li facevo partecipare, questo al teatro ragazzi si può ancora fare perché molti degli attori hanno comunque fatto delle scelte specifiche cioè stare in un teatro ragazzi non perché lì c'è lavoro e in altri campi meno, ma perché gli piace, noi facciamo proprio spettacoli per i bambini non con i bambini e ne facevamo cinque all'anno, in otto anni ho fatto scene, le musiche, a volte aiuto regia, tutte le prove per quasi quaranta spettacoli. La musica, raramente siamo riusciti a farle scrivendole, di solito io usavo musiche già esistenti, andavo in studio oppure le mixavo, le rallentavo, le costruivo.

INTERVISTATORE:

Queste attività le ha imparate in questi corsi che ha frequentato per due anni o da solo?

INTERVISTATO:

Al Dams in quegli anni non insegnavano praticamente nulla o quasi di reale, di pratico, poi credo che dopo abbiano cominciato perché oltre tutto erano i primi anni che questa cosa era stata proprio inventata, era una chicca, anche perché al mondo non è che ne esistessero tante, erano i primi anni '70 in America ce n'erano, in altri posti però a livello universitario, a livello così avanzato di cose di questo genere non c'era quasi niente. In realtà era nato per produrre quasi artisti sotto vetro. Ed aveva un grande successo sia fra gli studenti sia fra gli insegnanti perché praticamente dicevano, grazie al fatto che il formatore di questa cosa era figlio di uno dei cinque del Consiglio superiore della Pubblica Istruzione, questo figlio scapestrato che aveva creato questa cosa si poteva permettere di offrire praticamente una cattedra universitaria in due anni, e quindi persone famosissime nel mondo dello spettacolo, Polidori, Fellini, tutta gente molto importante, praticamente gli veniva offerto in due anni soltanto di insegnamento di ottenere una cattedra universitaria, nei migliori dei casi mi sembra che ce ne volessero sei di anni e non era così facile. A livello pratico c'era a fianco la possibilità di fare delle cose con dei pazzi scatenati che si erano intruffolati in questo ambiente universitario, personaggi pericolosissimi che poi sono anche diventati personaggi conosciuti nell'ambiente professionale nel corso degli anni che organizzavano dei gruppi, si chiamava laboratorio di studi ed era praticamente a fianco del Dams e aveva la possibilità di avere spazi, di fornire materiali, noi lavoravamo veramente con un pazzo scatenato che fingeva di aver lavorato con un gruppo teatrale che faceva negli anni '30 quello che noi facevamo negli anni '70 e tuttora ci sono persone di questo gruppo che vanno in giro a fare adesso quello che i loro predecessori veri facevano negli anni '30 e sono stati importantissimi allora, però il mondo era anche molto diverso. In realtà non era affatto vero però nonostante questo era così bravo a scopiazzare da tutte le loro cose, anche libri, riviste strane che si trovavano solo in certi posti particolari nel senso posti rivoluzionari, riviste uscite una sola volta e ci riusciva talmente bene a fare finta di essere stato uno di questi qua che era bravissimo rispetto agli altri, facevamo delle cose che gli altri non si sognavano nemmeno. Chiaramente io allora a diciannove anni pensavo di farle sul serio, quindici anni dopo le ho riviste fare, ho visto fare le stesse cose da altri

fasulli come questo qua e ho capito che era tutto buttato lì, dietro non c'era niente e invece c'erano altri che lavoravano sul serio, facevano magari delle cose meno appariscenti però più sostanziose.

INTERVISTATORE:

Adesso i corsi sono meno teorici, sono più legati alla pratica?

INTERVISTATO:

Sì, penso di sì. Sono quasi tredici anni che non so nulla e comunque l'ambiente universitario, io ne ho 52, parlo di trent'anni e passa, è sicuramente cambiato. Allora a livello pratico c'era solo questa possibilità di lavorare con quelli che allora erano assistenti dei vari professori, queste persone così importanti poi le vedevi una volta l'anno se andava bene, tranne alcuni che avevano preso la cosa molto sul serio e facevano delle lezioni molto interessanti.

INTERVISTATORE:

Lei sa quali mestieri tradizionali c'erano una volta ad Asti? Mestieri che magari sono scomparsi?

INTERVISTATO:

Mancano i fabbri, perché i fabbri di oggi in realtà hanno tempo solo per fare i cancelli, io ne conosco di fabbri e sono sempre oberati di lavoro è un po' come nel nostro campo, a parte che un tempo il restauratore non esisteva, fino alla fine del 1900 c'erano i falegnami, il falegname faceva tutto quello che riguardava il legno e come i falegnami alcuni si chiamano, quelli che fanno le finestre, i serramentisti, ci sono falegnami che fanno solo le porte e finestre perché hanno delle ordinazioni non hanno tempo e non possono prendere venti persone perché oggi non è più possibile cioè oggi o uno ha la testa da industria o altrimenti più di tante persone non può permettersi di avere. Il bottaio non c'è più, quando sono arrivato ad Asti, abitavo in una casa in corso Gramsci, di fianco a me c'era l'insegna. Adesso non ci sono più i bottai, le botti vengano fatte a livello industriale anche perché non si mette più il vino nelle botti a meno che non debba essere un particolare tipo di vino. Coloro che impagliavano le sedie un tempo c'erano, adesso ci sono un paio di signori anziani che lo fanno ancora, uno so che si è messo a fare il lavoro andando in pensione. D'altronde questa cosa qua del lavoro nero è micidiale perché io per esempio, nel mio settore ce ne sono tantissimi che lavorano in nero, sicuramente, ce ne sono proprio tanti perché io lavoro regolare, io sono rovinato, sono molto tranquillo perché ormai accetto la cosa, potrebbero suonare e l'ufficiale giudiziario dire "buon giorno, sono venuto a vedere cosa ha da darci in cambio dei soldi che deve all'INPS" perché se uno non ha la testa, almeno almeno da piccolo imprenditore è veramente difficilissimo muoversi. Se poi uno ama davvero il lavoro quando lo fa quindi ci mette quel tanto di tempo in più, non c'è più modo di starci dentro. Io sono esigentissimo, non sono un perfezionista, anzi il mio segno distintivo è sempre l'imperfezione, il mio lavoro non è mai perfetto, c'è sempre qualcosa che colpisce l'attenzione però quando lavoro, se prendo dei dipendenti li prendo per fargli fare dei lavori per i clienti e allora una cosa è la mia imperfezione, una cosa è dare un prodotto imperfetto al cliente. Se il cliente viene da me, sa che lo faccio io, perché gli piace il mio modo di lavorare, quando mi sono creato dei clienti non ne ho mai più persi, il mio è uno stile che fra l'altro è piacevolmente apprezzato da tante persone nel senso che non sono tante le persone che vogliono la perfezione. Difetto per esempio questo scaffale qua, questo è un armadio che praticamente era tutto storto, io l'ho completamente ribaltato, questo era un cassetto in basso e ho fatto una credenza e a me piace molto. Questo era degli anni 60, 70 dell'ottocento, queste cose qua sono proprio qui della zona di Asti, questo è un tipo di lavoro che è scomparso, fino a quindici anni fa lo scultore del legno per queste cose esisteva, non erano tanti, erano degli specialisti, molto bravi. Qua c'è un signore che non è di qua, molto anziano. Arriva il mio amico e dice "perché hai fatto questa cosa qua" perché non avevo abbastanza pezzi perché nell'armadio quelli erano i pezzi, però ci sono delle persone che ci conoscono tutti e due e se devono fare una cosa avendo del materiale a disposizione chiamano me. Devono fare restaurare una cosa, chiamano lui. Non ha quel rigore che dovrebbero avere. Io voglio che si veda che l'ho fatto io perché mi è anche capitato di fare delle cose così bene che poi le ho vendute a uno che poi le ha vendute come buone, magari l'anno dopo e questo non va bene. Io sono fiero di averlo fatto io e lo dico molto tranquillamente.

INTERVISTATORE:

Proprietario dell'impresa è solo lei?

INTERVISTATO:

Sì.

INTERVISTATORE:

Dipendenti ne ha?

INTERVISTATO:

No, per problemi economici, io riesco a mala pena a mantenere me stesso, lavoro non c'è sempre, ogni volta che si rimane in arretrato, è bello lo stipendio perché arriva tutti i mesi, invece nel lavoro autonomo quando si crea un buco poi è sempre più complicato andarlo aappare dopo, sarebbe bello andarlo aappare prima ma io sono partito così ho cominciato, infatti prima lavoravo in una cooperativa come socio lavoratore, andavo a montare le fiere poi sono andato via perché si lavorava molto bene però a livello amministrativo era molto allucinante tanto che ha chiuso e non ho il coraggio di andare a vedere se qualcuno ha mai fatto i miei versamenti, non voglio saperlo, se non vado in pensione andrò a vedere. In cooperativa sono stato un anno o due anni.

INTERVISTATORE:

Qual'è il suo fatturato?

INTERVISTATO:

L'introito dell'azienda gira sui 22,24 milioni.

INTERVISTATORE:

L'andamento del fatturato in questi ultimi anni è in crescita, diminuzione o è stabile?

INTERVISTATO:

Adesso è peggiorato perché non c'è più lavoro in teatro e non sono ancora

riuscito a creare un, perché io in realtà, lei vede tante cose perché io le faccio e poi ogni tanto prendo e faccio il mercatino o chiamo qualcuno che le venda perché in realtà io non ho clienti che vengono qua per comprare. Le cose più belle alla fine le porto a casa e le regalo a mia moglie e mia figlia. Io quando mi sono messo in proprio contavo di fare questo lavoro di allestimenti nelle fiere perché lavoravo con uno che ne faceva quattro o cinque abbastanza grosse durante l'anno e in altri momenti c'era Asti teatro, c'erano gli spettacoli di teatro, invece praticamente negli ultimi tre anni sono quasi scomparsi perché ad Asti Teatro hanno cominciato a non prendere più noi professionisti, io credo di essere l'unico macchinista teatrale del Piemonte in regola, tutti gli altri sono in ritenuta d'acconto ma questo non è più regolare da anni. Tendenzialmente il mio è un lavoro che ha tantissimi buchi amministrativi, tantissimi rifugi per cui ad esempio una compagnia che viene da fuori, io gli faccio fattura, loro non possono dimostrare che smontano, rismontano, non ha fatto lo spettacolo quindi non ha bisogno del libretto ENPALS perché se io faccio lo spettacolo allora devo essere coperto anche teatralmente, se invece non faccio lo spettacolo io faccio un lavoro che potrebbe essere smontare il giardino, la stessa cosa.

INTERVISTATORE:

In cosa consiste il suo lavoro?

INTERVISTATO:

Noi veniamo alle fiere, ci sono già i tendoni i capannoni, quello che è, di solito uno è a Barolo e l'altro è a Nebiolo che sono persone che hanno un'attività vicino a molto seri, che hanno tantissimo materiale, loro arrivano con i loro operai, costruiscono, poi ad esempio qui ad Asti erano direttamente loro a vendere gli spazi ai clienti che venivano a chiedere uno stand in fiera e noi ad

Asti arriviamo con duecento, trecento oppure cinquanta pannelli e all'interno dello spazio che è dedicato allo stand, per chi lo vuole, per chi lo vuole lo stand della fiera è quello, cioè quello che c'è già costruito, noi dentro posiamo i pannelli, lo sgabuzzino, le porte, bancone, parte dell'insegna, mobili, tutto quello che serve. Noi arriviamo abbiamo tutto smontato e rimontiamo tutto. I mobili, quelli che fanno gli stand piccoli se li portano da casa, più lo stand è piccolo più tendono a portarsi loro le cose che sono sempre quelle, altrimenti noi gli forniamo tutto fino al portacenere, cestini, tutto quanto gli serve.

INTERVISTATORE:

A livelli di macchinari cosa utilizza?

INTERVISTATO:

Cose molto piccole. Tutti i macchinari una volta avevano il macchinario per lavorare il legno, adesso la maggior parte dei falegnami non hanno neanche la sega circolare perché non la usano più. Io ho la troncatrice e poi tutti attrezzi manuali, sono da falegnami, sono tutti inscatolati però sono macchine.

INTERVISTATORE:

Investimenti in macchinari ne ha fatti?

INTERVISTATO:

No perché o uno proprio costruisce gli stand e allora servono macchinari comunque anche lì servono fino a un certo punto perché per esempio a me serve un asse così vado da un fai da te, conviene farlo fare da un altro a meno che uno non lavori come falegname, allora no, allora compra il legno, però ci vuole tutto quello che ci va, bisogna stagionarlo. Anche questa è una cosa che si è persa e allora è un vero peccato nel senso che oggi per legno stagionato si intende il legno che è stato seccato in forno per due giorni, non c'è nessun gusto infatti a me piace usare il legno di vecchi mobili, di vecchie cose.

INTERVISTATORE:

Principali prodotti dell'azienda?

INTERVISTATO:

Allestimento fiere, io produco lavoro. Scenografie ormai no. Faccio un po' di lavoro di restauro. Scenografie non ne faccio più perché bisogna comunque, ad Asti non c'è circolazione di questo tipo di lavoro, perché l'unico gruppo teatrale reale che c'è è quello con cui ho lavorato all'inizio, ha cambiato zona perché loro sono andati sopra Castagnole. Io non guido e questa è una cosa particolarissima per uno che fa questo lavoro. A me comunque questo lavoro come quello dello scenografo sono cose che mi piacciono, io se uno mi diceva vuoi venire a vedere delle prove per vedere se ti viene in mente qualcosa, potevo anche andare a Torino una sera a vedere delle prove, poi magari lo chiedevano a un altro, a me piace vedere, andare a vedere un mobile per vedere se vale la pena farlo, poi magari lo fanno fra cinque anni e io chissà dove sono, però io ci vado nel senso che comunque mi piace. Per me il lavoro è una cosa molto importante infatti mi dispiace dover guadagnare soldi con il lavoro perché questo mi abbassa la possibilità di essere bello. L'utopia più semplice del mondo: lavoro dieci ore al giorno con uno stipendio e io faccio qualsiasi cosa nel senso che io lavoro sempre, perché comunque mi piace, è un lavoro che mi piace. Qui ci sono delle sculture, delle cose che ho fatto io perché comunque non riesco a stare fermo. Io sono un restauratore di mobili diciamo non quelli classici, di stile, non quelli veramente belli perché non ho studiato, io tutte queste cose le ho imparate facendole e molto spesso facendole da solo e adesso che sono trentasei anni che faccio le cose, adesso mi rendo conto che comunque ho imparato bene nel senso che non ho delle lacune grosse, qualsiasi cosa faccio in realtà mi viene bene, un giorno uno si rende conto che anche quello che non ha mai fatto lo sa fare come se lo avesse sempre fatto, è talmente tanto quello che si è accumulato che poi si esprime da solo, si arriva ad essere rilassatissimi, tranquillissimi nel fare un lavoro che non hai mai fatto perché comunque riesci a farlo.

INTERVISTATORE:

Qual è il tipo di mercato prevalente? A che tipo di clienti si rivolge il suo prodotto?

INTERVISTATO:

Sono privati, adesso sì. Prima a più enti, lavoravo per i Comuni, montavo l'Asti musica, l'Asti teatro, montavo altre cose, fiere.

INTERVISTATORE:

Dimensione del mercato?

INTERVISTATO:

Clientela non è solo della Provincia, anche fuori d'Italia nel senso che quasi per vent'anni sono stato in giro con il Teatro o per la musica, anche perché ho cominciato a fare il tecnico del suono con Lucio Dalla e quindi sono partito, io non sapevo fare niente, a me non piaceva spendere soldi, per cui praticamente mi sono creato subito una figura professionale abbastanza qualificata perché comunque io ero tra l'altro il tecnico del suono di Lucio Dalla e infatti per anni ho continuato a farlo e lo facevo come tecnico assolutamente volante nel senso che non lavoravo fisso quasi con nessuno però per esempio stasera io torno a casa mi telefona uno e mi dice "senti a novembre andiamo in Danimarca per venti giorni, vuoi venire?" Io "sì, sono libero" lavoravo così quindi ho girato un sacco di posti, poi con il teatro ragazzi, con questa compagnia ancora di più, sono andato in America, Russia, Messico e io c'ero sempre perché la cosa che costava di più portare in aereo erano le scenografie e quindi le lasciavamo a casa e là, mentre gli attori andavano in giro a divertirsi, io costruivo di nuovo le scenografie per cui ho girato un sacco di posti e ho delle persone che mi hanno apprezzato come io ho apprezzato loro e li mantengo ancora adesso anche se sono cose strane, però domani potrebbe telefonarmi uno da Roma e dirmi "senti Maurizio, perché non mi fai.. Io quando lavoravo con Dalla avevo appena finito il militare, avevo ventiquattro anni, prendevo, ho fatto 72 spettacoli in nove mesi, nei mesi in cui io lavoravo di più io prendevo più dei miei ex compagni di scuola che erano stati assunti in banca e più di una mia amica che si stava specializzando in cardiologia, ma io non guidavo e quindi non spendevo. La mia clientela comunque è della Provincia, questa ditta con cui lavoro, vado a montare gli stand è di Canelli.

INTERVISTATORE:

Numero dei clienti?

INTERVISTATO:

E' difficile rispondere nel senso che in questo tipo di lavoro, con il lavoro che faccio io il cliente è stabile per un certo periodo, poi la casa è pronta e quindi per tanti anni non li vedo più finché uno non decide di cambiare qualcosa.. quindi magari un cliente può essere stabile magari anche per un arco di due, tre anni e poi la casa è a posto magari ha ristrutturato la casa in campagna per dire e non si fa più vedere. Comunque il numero di clienti è abbastanza limitato. I miei lavori hanno un prezzo basso anche se poi io spesso in realtà vado a fare dei lavori, ogni tanto invento qualche cosa specifica per fare un mobile particolare ma non così spesso e vado a fare dei lavori che sono necessari tipo montare le porte, cambiare qualcosa che c'è già, sarebbe bello se riuscissi a fare dei mobili che hanno un giro di contrattualità. Alcuni mobili invece sono originali, sicuramente unici perché difficilmente si possono trovare cose uguali nel senso che il mio amico li chiama accrocchi di gusto che sono sempre esistiti, li facevano anche nel 700, qui ad Asti molto più che a Bologna perché a Bologna era molto diversa la situazione, Mi è capitato di entrare in case abbastanza signorili già da generazioni dove sono andato a cambiargli dei mobili semplicemente perché gli hanno cambiato la destinazione, questa è una cosa che si è sempre fatta per le case signorili quindi gli accrocchi sono sempre esistiti. C'è gente che aveva l'inginocchiatoio e l'ha trasformato in sedia, gente che aveva una sedia e l'ha trasformata in inginocchiatoio, questo amico mi ha portato a vedere una scala del 700 e abbiamo capito che quella in realtà era una sedia, che poi hanno chiamato un falegname e si sono fatti fare una scaletta. Io queste cose siccome le faccio con grande gusto alla fine hanno anche gusto, basta che uno non cerchi lo stile per forza, anche perché io non li conosco così bene, a me piace lavorare su mobili di questo genere, questo l'ho fatto io, però mi piace il mobile molto vissuto per cui è più l'atmosfera che lo stile che mi dà la sua

aria finita. Mi piace il mobile rustico vissuto che sia stato costruito per essere usato e essere usato tanto perché in campagna i guardaroba si usavano, non si faceva per farla ma perché gli serviva e quindi intanto ha una sua forza molto reale e poi comunque si vede che è stato usato quindi io mi sento molto libero nel lavorare e alla fine viene molto bene il lavoro che faccio. Invece un mobile che è stato creato per stare lì, immobile, io in realtà non mi sento affatto a mio agio. La clientela viene da me per la mia originalità oppure perché costa poco, può essere anche quello.

INTERVISTATORE:

Concorrenti ne ha?

INTERVISTATO:

No, per me non c'è concorrenza. L'unico tipo di cosa che io posso pensare come concorrenza sono tipo la catena dei supermercati nei confronti dei piccoli negozi. Secondo me in un campo artigianale la concorrenza non c'è a meno che non ci sia un posto così piccolo che due non possono sussistere allora uno dei due deve sparire, ma altrimenti non vedo come possa esistere perché c'è il cliente sia per quello che lavora bene e costa molto, sia per quello che lavora così così e costa la cosa giusta, sia quello che lavora male, magari costa pure molto e quello ne trova sempre di clienti. In Asti ci sono dei restauratori, ci sono anche delle persone che fanno comunque dei mobili particolari però a me non danno assolutamente fastidio, anzi se fanno delle cose belle mi piacciono, è un problema che non ho mai avuto nel senso che certo, se uno ragiona sui soldi naturalmente si pone il problema della concorrenza, io non ci ragiono per cui non vedo dove potrei porlo perché di idee ne ho talmente tante, è un problema che non ho mai avuto neanche quando facevo cose proprio creative, cioè le scene, non ho mai assolutamente pensato che qualcuno potesse rubarmi.. perché comunque mi vengono e in più mi stimolano, non mi creano fatica, cioè pensare a delle idee su una cosa comunque ti tiene vivo quindi non vedo perché.. certo se uno è antipatico voglio dire Conosco delle persone che si pongono questo problema in campo creativo, credo che sia proprio inutile.

INTERVISTATORE:

Secondo lei la competitività della sua impresa su cosa si basa?

INTERVISTATO:

Qualità dei prodotti senz'altro, capacità di adattamento alle esigenze dei clienti. Man mano che mi conoscono i clienti mi lasciano mano libera e capacità di adattamento molto grossa perché in teatro se uno non è adattabile è meglio che si spari perché quando uno costruisce uno spettacolo si parte da un insieme di persone, questa è l'idea cosa facciamo, quell'idea cambia in un mese almeno quaranta volte e non di poco, ma completamente, in più nell'ultima settimana di lavoro può cambiare più volte anche se non più possibile quindi si cerca di tenere quello che si è pensato e se uno non ha questa capacità di adattamento è meglio che non lo faccia perché non esiste. Di solito sono molto disponibile però ho anche imparato a cercare di prevenire i desideri dei clienti e capire dove vuole andare a parare. Una volta che capisco che cosa ha in mente il cliente poi probabilmente riesco a pensarlo meglio io di lui, per esperienza.

INTERVISTATORE:

Come modalità di finanziamento a cosa ricorre?

INTERVISTATO:

Dopo che ho iniziato l'attività sono ricorso a un finanziamento e ho sbagliato perché sono andato per chiedere un prestito e alla fine invece ho ottenuto un fido però lì secondo me mi sono trovato molto male con chi mi ha consigliato perché non mi ha assolutamente detto quali erano i rischi di questa cosa e poi secondo me ha preso i soldi che gli spettavano per avermi introdotto in questa operazione senza fare assolutamente nulla. Era la CNA. Altre forme di finanziamento non ne ho più fatte e non ne avevo comunque più o meno mai fatte prima. Io sono cresciuto non nel primo dopoguerra, ma nel secondo dopoguerra quando soldi in giro comunque non ce n'erano e quindi non c'era nessuno che ti finanziava, ho imparato che prima di chiedere soldi a qualcuno piedi di piombo, comunque non sono mai stato abituato a trattare sul serio i soldi.

INTERVISTATORE:

Dovesse cercare di incrementare i suoi vantaggi, la clientela, secondo lei quale sarebbe una buona strategia? Ridurre i costi di produzione è una buona cosa nel suo settore?

INTERVISTATO:

Nel settore penso di sì, ma non so come si possa fare perché i materiali adesso costano veramente tanto e il lavoro costa, io non provo mai a fare quanto dovrei incassare all'ora, però mi spaventa. Io di materie prime mi rifornisco di legno, chiodi, colla. Io non ho quasi forniture, se devo fare dei lavori un minimo un po' grossi, li faccio prendere direttamente al cliente, così vede quanto spende. Il legno lo prendo nei c.d. fai da te di Torino.

INTERVISTATORE:

Secondo lei nell'artigianato andrebbe bene ridurre i costi di produzione?

INTERVISTATO:

Sì, ma come si fa a riuscirci? Io ho sempre voluto fare l'artigiano. Tantissimi anni fa a Bologna io ho aperto un laboratorio nel 1977 dove facevo tutto quello che mi chiedevano e dopo un anno ho chiuso perché oltretutto ho scoperto che sapevo fare le sculture in legno e passavo tutto il tempo a fare le sculture in legno, comunque allora non ero ancora pronto ad avere una attività mia e ho chiuso. Dopo è saltata fuori la minimum tax, io trovo normalissimo che uno paghi le tasse, non trovo normale che lo Stato mi dica quanto devo guadagnare io in un anno, questo lo trovo allucinante per come sono fatto io perché secondo me, io non avendo la macchina, essendo simpatico e avendo tantissimi amici, quando vivevo da solo, probabilmente in certi periodi potevo per un anno andare a mangiare ogni sera da qualcuno facendolo contento e non spendendo nulla, allora perché devo guadagnare 24, 25 milioni all'anno per pagare le tasse, quando a me ne bastavano dieci. E in più se non li dichiari ti vengono anche a controllare. Puoi anche cercare di spiegarglielo però non è detto che debba crederci per forza. Infatti mi sono rimesso a lavorare in teatro proprio perché mi sembrava proprio una specie di estorsione, secondo me lo Stato non può dire a un suo cittadino tu devi guadagnare tot perché chi mi dice questo è uno Stato nazista, io la trovo molto pesante questa cosa. Ho sempre pensato che l'artigianato, nonostante che io abbia sempre sentito dire di aiuti, io ho sempre pensato che sia enormemente bistrattato l'artigianato e perseguito abbastanza pesantemente, colpito molto pesantemente, ma lo pensavo anche quando non facevo l'artigiano, io fra l'altro sono nato in un negozio, avevo una cartoleria, conosco abbastanza l'abito mentale dei commercianti, le loro lamentazioni e ho sempre pensato che non ci sono aiuti reali perché oltretutto l'artigianato è estremamente importante per l'Italia, sembra che gli aiuti siano solo così, abbastanza aleatori per esempio io sono caduto in questa cosa di andare a farmi fare il fido, l'ha fatto la mia banca.. mi hanno chiesto in che banca volevo farlo, io poi l'ho fatto attraverso loro perché così è tutta la vita che sento parlare di crediti agevolati io sono andati a cercarli e nessuno sapeva dove si trovavano, io ho avuto un fido a tasso agevolato che dopo nove mesi mi hanno tolto e me lo hanno portato a tasso normale. Questi crediti agevolati per l'artigianato, io non ho trovato dove si poteva andare a chiedere, non ho trovato un posto ad Asti che mi sapesse dire dove dovevo andare, a chi dovevo chiedere, a chi dovevo fare la domanda. Non lo sapevano ed erano le associazioni degli artigiani, se non lo sanno loro.. anche perché chi è del mestiere sa che il fido è molto pericoloso per uno come me che ti dice che non è abituato a trattare i soldi e poi si finisce per andare fuori fido e pagare un sacco di soldi. Era il presidente della CNA.

INTERVISTATORE:

C'è qualche attività che lei vorrebbe fare?

INTERVISTATO:

Io vorrei fare il costruttore di regali nel senso che qui troviamo nel discorso di capire i clienti, io vorrei avere un posto, naturalmente però ad Asti è impossibile perché bisognerebbe essere come minimo a Milano per avere una clientela perché non avrei clienti, sarebbero pochi, su 70000, che possono farsi venire in mente questa idea ce ne saranno... In base a tutto quello che riguarda la

persona "io ci penso e poi le dico cosa potrebbe essere". Io sono un raccoglitore pazzesco per quello ho dovuto trovare uno spazio che non costasse.. io ho delle cose che raccolgo da quando avevo otto anni, pur non avendo allora lo spazio per tenerli, nel senso che io ho incominciato a fare i mobili perché nell'armadio della camera da letto ho costruito tutta una serie di interni in modo da metterci tutte le cose che mi interessavano. Questa sarebbe una cosa bellissima secondo me, anche perché poter fare un lavoro in cui non solo fai quello che vuoi, ma fai felici delle persone è il massimo. L'altra cosa è sulle raccolte, una cosa che io ho, però sono clienti particolari nel senso che in realtà alla fine poi non mi pagano nel senso che facciamo degli scambi, a me piace costruire mobili per collezioni, cioè uno che colleziona soldatini, io vado a casa sua, in quello spazio lì io gli ho fatto un mobile, un altro che colleziona cartoline . Anche qui c'è questa gratificazione del cliente nel senso che uno che colleziona delle cose quando può esporle in una maniera bella è anche una cosa che è bella da vedere, è piacevole. Questo mestiere non c'è da nessuna parte, il mercato bisognerebbe crearselo. Ha visto io dove sono, dentro un portone chiuso, in un appartamento, io sono fatto così, nel senso che la pubblicità perché la gente mi conosce va benissimo, però se io mi mettessi a lavorare, questo negozio qui sulla strada, adesso chiudono, potrei subentrare. Mai più. Io sono molto socializzante ma anche molto riservato e quindi unisco le due cose standomene per i fatti miei quando sono qua e molto socializzante quando sono sul lavoro fuori. La seconda cosa che forse potrebbe anche succedere è vendere anche per conto di qualcun altro cose tipo libri, oggetti, curiosità, carta vecchi, cose belle ma più tranquille. I mercatini li faccio già ma sono molto più gratificato e molto più bravo quando li faccio per altri che hanno roba bella perché io sono un ottimo venditore, come quando vado sul lavoro lavorando per altri perché non mi pongo assolutamente il problema di incassare. Qui ad Asti c'è una persona che ha certi tipi di cose, se io riuscissi a convincerlo ad assumermi sarebbe il massimo. Qua non chiudo, perché io se non ho un posto così dove andare nel tempo libero quando mi annoio, divento matto.

INTERVISTATORE:

Secondo lei la sua azienda ha dei punti critici o fattori di debolezza? Difficoltà di reperire manodopera?

INTERVISTATO:

Sì e no, nel senso che reperire della manodopera qualificata, far lavorare quasi in nero perché ci sono un sacco di pensionati ancora molto in gamba che conoscono il mestiere molto meglio di me per cui questo non sarebbe un problema, reperire della manodopera anche non qualificata giovane sì e no, nel senso che io lavorando da tanti anni, poi anche prima lavoravo in questa ho conosciuto questo signore perché ci trovavamo a fare le stesse fiere, ci vedevamo spesso per cui abbiamo parlato, io ho visto dei ragazzi crescere con lui e quindi abbastanza giovani, sedici anni e sono tutti cresciuti nel senso che superato la fase in cui ti facevano morire perché sparivano continuamente a cercare il bar della fiera, poi sono diventati bravi, però questa fase di evoluzione è abbastanza lunga, sono dai quattro ai sei anni, e poi devi avere una mole di lavoro tale da giustificare il fatto che non pagarli tanto è coperto dal fatto che comunque non ti danno tanto, se li hai non spendi tanto ma non hai neanche tanto perché la quantità di lavoro che può fare in una fiera un esperto che lavora rispetto a quello che possono fare un paio di apprendisti, è tanto di più perché io posso costruire un intero stand anche da solo, di qualsiasi tipo non ho problemi, loro magari neanche in due finché non imparano qualche cosa.

INTERVISTATORE:

Non ha mai avuto apprendisti?

INTERVISTATO:

Io ho insegnato a tante persone a fare certi lavori e io non sono tanto paziente, io sono paziente nella vita ma sul lavoro sono micidiale infatti questo è il mio problema, io delle volte ho portato delle persone a lavorare con questo signore e quando l'ho fatto alla fine lui era soddisfatto e io no, non ho mai riportato la stessa persona perché io sono molto esigente nel senso che non mi sembrava che facessero quello che andava fatto. Poi invece il capo era contentissimo, io no. A me non piace sprecare il tempo sul lavoro e quindi su quello sono un po' molto veloce nel dire le cose sul lavoro e quindi faccio fatica a dover aspettare l'altro a cui devo insegnare, mentre invece non

faccio nessuna fatica con uno che lavora diverso da me ma che non dipende da me, tranquillissimo, ognuno può lavorare come vuole.

INTERVISTATORE:

La sua attività ha delle connessioni con altre attività?

INTERVISTATO:

No, a meno che facciamo dei lavori per i bar.

INTERVISTATORE:

Accordi con altre ditte ne ha mai presi?

INTERVISTATO:

No, gli unici accordi che ho sono orali, con questo signore io do molto per scontato che lui mi chiamerà e lui dà per scontato che io per lui ci sono, che se ho altre cose in previsione gli telefono perché per me è privilegiato, mi dà parecchio lavoro. Le fiere che faccio per lui sono ad Alba, Verona, Cuneo, Dussendorf, Parigi, Nizza perché lui ha tutti clienti che trattano vino essendo di Canelli. E' una falegnameria, ha la stessa mia ragione sociale "allestimenti falegnameria restauri" io ho "allestimenti fieristici e teatrali, falegnameria e restauro" come ragione sociale ma la principale è allestimenti fieristici e restauro in effetti quelli sono due lavori che mi danno veramente da vivere, lavori che se li facessi a tempo pieno mi darebbero più che da vivere, ma tutto è relativo.

INTERVISTATORE:

Come tecnologie di rete cosa utilizza?

INTERVISTATO:

Nulla, non ne ho bisogno, ho una cosa talmente piccola, io credo che quando porto le cose alla mia commercialista credo la segretaria ci metterà sì e no sette o otto minuti, è proprio una roba minima. La contabilità me la tiene il commercialista.

INTERVISTATORE:

Ha rapporti con amministrazioni pubbliche?

INTERVISTATO:

Sì, indirettamente con i Comuni da sempre, la Provincia, Camere di Commercio in altri periodi sì, quando lavoravo con questa cooperativa perché era abbastanza collegata con questa camera di commercio che è terrificante e a quella di Cuneo che invece è notevole, lavora molto bene, la cooperativa è proprio nata per servire la camera di commercio, però finito con loro non ho più avuto modo. Con la Provincia per le fiere, ci sono varie manifestazioni tipo festival d'inverno, festival d'autunno sono comunque legate al tartufo, sempre in provincia di Asti. Prima con la camera di commercio di Cuneo e anche fuori, anche in Francia sempre a montare stand.

INTERVISTATORE:

Lei è iscritto a qualche associazione?

INTERVISTATO:

Non mi hanno mai mandato la disdetta. Tutti quelli che lavorano nell'ambito delle manifestazioni mi conoscono perché mi hanno sempre visto, da dodici anni a questa parte. Non c'è una associazione particolare per gli scenografi, non credo. Io comunque non sono un associazionista.

INTERVISTATORE:

Secondo lei la sua azienda di cosa avrebbe bisogno? Magari un centro che la consigli sui tipi di finanziamenti?

INTERVISTATO:

Si credo che in questo senso ci sia delle grossissime lacune e glie lo idce uno che informazioni ne cerca ben poche, perché penso che le associazioni del lavoro dovrebbero avere una certa base di possibilità di informare le persone che lavorano perché non tutti sono in grado di andare a cercare ed avere una risposta, se mi prende trovo qualsiasi roba però non tutti e anch'io non sempre cioè devono prendermi che voglio capire allora.. però io conosco anche un sacco di persone che comunque mi dicono delle cose se glie le chiedo, a volte anche se magari non vorrebbero, perché sanno che non le vado a raccontare in giro, però non è di tutti. Ci sono persone che non vivono affatto nell'ambiente pubblico. Non solo per i finanziamenti, quantomeno sapere che uno può andare in un posto e quello gli dice: "dovresti andare là" ma non dovresti andare là perché c'è tuo cugino ma perché là è un posto che sanno e ti dicono. Quindi una informazione che dovrebbe avere chi ti deve dare l'informazione. Io ho trovato molto strano che per esempio un mio collega di Canelli potesse avere dei prestiti a tasso agevolato e io ad Asti non sapessi dove andare. Per esempio uno ha bisogno di una informazione comunque collegata al suo lavoro, anche medicina, famiglia, cioè che fossero più informati le persone che lavorano in quel campo in modo da poter informare. Io lo so che se ho bisogno di sapere qualcosa sulla mia pensione vado all'INPS, a parte che tre su quattro mi hanno dato informazioni assolutamente fasulle per cui adesso mi trovo ad essere in ritardo malamente mentre allora se mi davano le informazioni giuste potevo capire e decidere in modo diverso, certo la colpa è mia, sono io che non ho pagato, però quando gli ho chiesto mi hanno dato un tipo di informazione che mi ha fatto pensare di avere quel tipo di situazione invece non era così, se non altro non un fido. Quindi qualcuno che mi sapesse dire "guarda che quando vai all'INPS controlla quattro volte quello che ti dicono", è molto utopistico da dire però non sarebbe male, è come quando uno chiede che i medici siano un po' più umani cioè avere una cosa molto più terra a terra, che non è fatta solo di computer, il computer ti dà l'informazione però un rapporto per cui uno ha un posto che, secondo me la CNA uno quando ci va dovrebbe essere tranquillo però magari non sanno neanche loro cosa dirti esattamente su certe cose e forse invece dovrebbero saperlo, sicché uno va lì e si fida.

INTERVISTATORE:

Secondo lei la sua attività di scenografo sta scomparendo?

INTERVISTATO:

E' comunque molto ristretto a determinate zone nel senso che o uno lavora dove si riesce ad entrare in un giro abbastanza interessante se nò al massimo può fare il tecnico come facevo io. Intendo ambienti dove ci sia una certa quantità di lavoro per cui c'è anche la possibilità di entrare in un lavoro davvero da scenografo perché comunque lo scenografo è un po' come un regista nel senso che deve comunque essere conosciuto, apprezzato, allora si crea pian piano il giro allora a quel punto disegna solo, pensa solo e poi ci sono altri che fanno .. Ad Asti non c'è praticamente niente perché i gruppi amatoriali si fanno le cose da soli, c'è il Mago Povero, il Teatro Alfieri che comunque con Asti adesso ha pochissimo a che fare, hanno smesso di occuparsi più di tanto di Asti e quindi praticamente non ce n'è.

INTERVISTATORE:

Altre difficoltà nella sua impresa?

INTERVISTATO:

Problema che riscontro ma perché lo riscontro io è l'assoluta mancanza di un servizio non privato a chi non guida.

INTERVISTATORE:

Conosce l'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato?

INTERVISTATO:

Sì.

INTERVISTATORE:

Sarebbe interessato ad acquisirlo?

INTERVISTATO:

Sono portato a pensare che i miei clienti vengono da me perché gli piace il mio modo di lavorare. Non intendo acquisire altra clientela.

INTERVISTATORE:

E' a conoscenza dell'esistenza di un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato artistico e d'eccellenza?

INTERVISTATO:

No.