

Mi vuol parlare come è nata la sua impresa, quando è nata? Diciamo che la legatoria di per sé era nata nei primi anni '60 perché era già presente una legatoria, però allora erano quelle piccole botteghe, poi lo sviluppo c'è stato nel campo del restauro librario con gli allievi di Firenze allora alcuni dalla.. di Firenze hanno chiesto chi era disponibile per poter affrontare il problema del restauro. Da lì è nata la legatoria, il restauro vero e proprio.

L'attività, lei l'ha acquisita da altri o viene tramandata in famiglia? No, io ho cominciato da ragazzino, nelle vacanze scolastiche, mi piacevano i libri, è quindi nata come passione e di lì è nata poi la professione. I miei facevano tutt'altra cosa. Io ho iniziato nel 1966.

Com'era allora la situazione? Era critica come adesso? Era più a livello di bottega vera e propria, poi si è sviluppata più commercialmente, si sono creati degli sviluppi a contatto anche fuori della zona locale di Asti, allora di lì è cominciato anche lo sviluppo vero e proprio, è un po' sparita la bottega vera e propria come noi pensiamo al calzolaio, è nata così, c'era qualche ufficio, però si parlava sempre di bottega.

Com'era l'attività allora? Diciamo che allora c'era più tranquillità, più serenità dal punto di vista lavorativo invece adesso è più complicato perché deve combattere con la burocrazia, con la concorrenza, con tante ore di lavoro, con l'avvento dei computer.. fortunatamente nel campo del restauro è diverso e allora c'è più spazio, c'è concorrenza anche lì nel campo del restauro, però è molto più soddisfacente, diversamente la legatura di per sé lascia il tempo che trova ormai.

Lei quando ha iniziato si ricorda quali mestieri vi erano? Vicino a me c'era.. lucidavano i mobili, lo stoppino, quel mestiere particolare che adesso non c'è più.. poi c'era anche il maniscalco, il sellaio che ferrava i cavalli, il fabbro che faceva lavori puramente artigianali, ferro battuto, adesso è difficile trovare l'artigiano sotto casa che si mette lì a battere il rame, il ferro battuto, quelle botteghe lì non ci sono più.

Proprietari della sua impresa? Solo io, poi ho un figlio che è coadiuvante. E' una impresa individuale.

Dipendenti ne ha? Qualcuno che impara il mestiere? No, ogni tanto vengono a fare gli stage dalle scuole San Carlo di Torino, scuole di restauro in cui c'è un settore cartaceo e librario e allora vengono ogni anno, un mese, due o tre a seconda delle nostre esigenze. Li prendo, un mese, due o tre, dipende dagli allievi che sono disposti a viaggiare, l'ultima che è venuta ha finito quindici giorni fa ha fatto lo stage un mese, è poco per imparare, è niente.

Fatturato dell'azienda? Circa 30.000 euro l'anno.

Il fatturato in questi ultimi tre anni è aumentato, diminuito o sempre costante?

Rispetto a dieci anni fa è diminuito perché noi facendo gare per archivi e biblioteche a livello nazionale per il restauro dei libri allora sono calati i fondi e poi prima la figura del restauratore non esisteva, solo in questi ultimi anni con la legge Merloni è emersa questa figura professionale, allora hanno inserito come professione vera e propria il restauratore librario e adesso c'è un periodo di transizione. Per ora un po' è calato.

Lei ha fatto degli investimenti in questi ultimi anni esempio in macchinari?

Macchinari no, perché non occorrono delle cose particolari, occorrono solo delle gran mani. I macchinari non sono recenti. Quindi in questi ultimi anni ho fatto il minimo indispensabile, investimenti non consistenti.

Investimenti per innovare il tipo di prodotto o nel processo di lavorazione ne ha fatti? No, perché nei servizi non è che produciamo per vendere.

Mi può descrivere la sua attività, ad esempio la tiratura o altre caratteristiche?

Diciamo che il libro antico è soggetto nel tempo a deteriorarsi chi più chi meno, dipende da come è stato conservato, è soggetto anche a intemperie, usura. Quando arrivano da noi, parliamo sempre di volumi antichi, cioè di una certa importanza.. il valore è relativo diciamo, noi facciamo dei volumi del 1200 fino a arrivare ai tempi moderni, però di solito il degrado arriva dai volumi antichi, parliamo dei secoli XVI-XVIII, poi se si lascia un volume anche di cinquant'anni fa in cantina per dieci anni, lei lo trova in condizioni disperate. Ci

sono delle varie operazioni per il restauro, si passa dall'analisi iniziale sulla carta, poi dopo si fanno la pulitura, i lavaggi, ricostruite le parti che sono ormai perse, cioè ricomposte di nuovo in volume com'era prima. Se ci sono delle rilegature antiche da restaurare si restaurano quelle lì, altrimenti si fa una rilegatura a nuovo mantenendo sempre le caratteristiche dell'epoca. Altre attività oltre il restauro faccio la rilegatura, mappe, disegni, pergamene, quello che riguarda il settore librario anche enciclopedie, si passa da un volume di scuola che è sfasciato e vuol metterlo a posto, allora si fa la copertina nuova e viene fuori il prodotto finito. Anche Gazzette Ufficiali, bollettini, tabulati d'ufficio. Ormai gli enti pubblici hanno anche un supporto informatico, perché prima c'era l'avvocato che utilizzava varie riviste, ora tutto è concentrato su un dischetto, quindi il settore delle riviste ha avuto un calo, a parte che il boom del fascicolo settimanale è in minima parte se non il regalo insieme ai giornali, era il fascicolo che veniva venduto settimanalmente per completare l'enciclopedia. Negli anni '80 ne facevano di tutti i colori, c'era il boom di questi fascicoli. Altre riviste per uso avvocati, c'era anche Il Foro Italiano, la Lex, strumenti di lavoro, poi ci sono i notai che fanno gli atti notarili ancora ora che è quello che poi entra nella storia.

Quali sono i tipi di clienti che vengono da lei? Può essere un qualsiasi privato che abbia un libro da mettere a posto, poi il notaio poi il professionista al quale può interessare alcune riviste o testi di studio per il suo lavoro e poi gli enti pubblici tipo biblioteche e archivi che richiedono il restauro conservativo dei libri di natura corrente, quindi un vasto tipo di clientela sia pubblica che privata.

Dimensione del mercato? I suoi clienti sono solo di Asti? No, il privato può capitare che venga anche da fuori, dalla Liguria, dalla Lombardia perché di restauratori ce n'è pochi, in Piemonte come qualificati siamo cinque o sei, qualificazione a norma di legge. C'è proprio una legge, la legge Merloni dice che le imprese qualificate sono quelle in cui, c'è stata una sanatoria, avendo lavorato sul territorio già da anni, ci vogliono almeno otto anni, il Ministero riconosce il suo laboratorio come impresa qualificata per il restauro. Se lei assume un lavoratore anche domani lei non è qualificata, può avere tutta la gente che vuole però non può accedere alle gare o al lavoro di restauro sul patrimonio nazionale. La maggior parte dei lavori di restauro sono gare di appalto a livello nazionale, vengono indette dal Ministero dei Lavori Pubblici. Lavoro anche per i Comuni che hanno bisogno.

I fornitori dove sono localizzati? Mi rifornisco a Milano, Torino qualcosina, a Roma, perché per il restauro sono poche le ditte che forniscono materiale specifico. Sono tutte materie prime tipo carta, pelli, pergamene, dei collanti particolari, prodotti particolari.

Queste sono materie prime grezze? Sì, noi usiamo delle carte particolari tipo giapponesi, ci sono delle industrie che le fanno per tutto il mondo. Ci sono una gamma di prodotti che servono per questo mestiere. C'è la carta poi ci sono i cartoni particolari che sono a pH neutro a lunga conservazione che nel tempo non si alterano e allora servono proprio.. noi li prendiamo in provincia di Torino.

Concorrenti quanti ne ha? Siamo pochissimi però quando fanno le gare ce li troviamo. Sul territorio nazionale siamo 50-60 ditte qualificate, però quando fanno le gare ne troviamo dieci e anche più.. Per la rilegatura la dà l'ufficio senza fare la gara. Io sono specializzato nel restauro, però faccio un po' di tutto.

Quali macchinari vengono utilizzati? Nel restauro occorrono delle vasche per poter fare i lavaggi, occorrono degli impianti di acidificazione che comportano una vasca particolare per creare il liquido che si ottiene con una bombola a anidride carbonica perciò vasche e prodotti e poi tavoli luminosi per poter fare alcune operazioni, tavoli grandi poi taglierini, taglia cartoni, taglierini, presse. Quindi se io ho un libro antico si liberano i fogli, si scuote completamente e poi si mettono in mezzo a carte particolari che sono fibre acriliche, si mettono a bagno per un'ora o secondo le esigenze, poi vengono tirati su e asciugati e dopo vanno lavorati nel senso che c'è un velo sottile che si incolla sopra e poi manca magari un angolo, un bordo, si mette questa carta e poi dopo si finisce con un bisturi. Poi si mette sotto pressa e si lascia ad asciugare; si ricompone di nuovo il libro e si fa la rilegatura.

Tipo di macchinari utilizzati? Cucitrice elettrica automatica è per le grandi tirature, non viene utilizzata da noi perché sono tutte cuciture fatte a mano, va fatta in un certo modo a

seconda delle esigenze. Io uso un telaio di metallo, poi si tira gli spaghi o fettucce o qualsiasi altra cosa poi si cuce intorno.

Tipo di attrezzi? Cucitrice no, il telaio, lo scarnitoio è un attrezzo che serve per assottigliare la pelle, poi gli impianti di acidificazione, il tavolo luminoso, queste vasche in acciaio che sono fatte apposta, hanno certe misure, sono fatte in un certo modo, di conseguenza costano. Tavoli per grandi e piccole imprese a colpo ossia a mano, ci sono anche quelle elettriche, però la pressione è talmente altra che a noi non serve. Attrezzature utilizziamo il martello, aghi, punteruoli, forbici, coltelli vari, vari tipi di bisturi.

Strategie di mercato ne ha adottate qualcuna? Strategia possono essere la spedizione di curriculum oppure il posto dove uno non c'è mai andato oppure la presentazione di un libro con dei lavori già eseguiti, quel genere lì tanto da farsi conoscere magari in più di un altro concorrente che magari non l'ha presentata. Facciamo anche pubblicità su varie riviste specifiche, ma funzionano relativamente perché le gare funzionano in modo molto strano. Viene invitato se lei chiede di essere invitato altrimenti non glie ne frega niente a nessuno, cioè con i lavori pubblici funziona così. Non c'è un favoritismo, una volta sì. Per il privato sì, se conosce che c'è un laboratorio ad Asti che lavora in un certo modo sappiamo che è lì, allora si va perché si è fatto conoscere, ha fatto tanta pubblicità o altre forme. Ci sono anche delle fiere, l'abbiamo fatta noi anni fa a Ferrara, c'è la mostra del restauro in cui c'è un settore per il cartaceo, noi abbiamo partecipato nel 1994, è a livello internazionale. A livello regionale ci sono queste fiere dove fanno qualche bottega, vecchie botteghe, però noi non producendo per vendere possiamo solo far conoscere che ci siamo, l'abbiamo già fatto due o tre volte. A Ferrara sono andato una volta sola.

A livello di occupazione, dipendenti? No, perché il nostro è un lavoro talmente particolare che è difficile trovare uno preparato a meno che non cominci insegnandogli pian piano e poi abbiamo provato diversi anni, giovani che venivano a fare gli stage, c'era qualcuno che gli piaceva continuare allora prova, però è una cosa difficile, poi nel momento in cui uno lavora su materiali preziosi poi ci sono i collaudi, se uno sbaglia i lavori viene eliminato. Quando lei fa un lavoro di restauro c'è una progettazione preliminare a monte, che va eseguita in un certo modo, la progettazione la facciamo anche noi, poi è chiaro che chi fa il progetto non può fare il lavoro, però il progetto esiste, non lo faccio io lo farà qualcun altro. Il progetto posso farlo io se mi interessa e viene pagato il progetto però il lavoro non lo posso fare, però se lo fa un altro mio collega io quando vado in gara gli presento il progetto, lei il lavoro deve farlo così, poi c'è il collaudo, se lei per combinazione mi sbaglia es. il manoscritto a volte è scritto fino al limite del bordo, se lei taglia per qualche motivo il bordo con le forbici, se lei sbaglia il taglio e mi va a tagliare una lettera viene poi segnato sul verbale di collaudo. A questo punto il collaudo rimane negativo. E così uno ha finito. Ecco perché è difficile trovare una persona, sì le piccole operazioni le può fare ma non sono sempre le stesse.

Sarebbe disposto ad avere dei dipendenti? Sì. Bisognerebbe che la Regione o qualcuno dicesse, ci fosse una scuola vera e propria. Per poter insegnare a una persona io devo potermi mettere lì e insegnare a quella persona, non è una bottega del calzolaio.. fai così e va bene lo stesso, io devo insegnargli e devo stare attento a che non mi faccia dei casini, per cui tutte le operazioni che seguono hanno una certa importanza, qui se sbagli... Queste scuole ci sono ma trovano il tempo che trovano, c'è il San Carlo di Torino, poi una scuola un po' prestigiosa è a Spoleto, allora arrivano preparati però vogliono già.. non possiamo permetterci il lusso di pagare uno come un professionista. Ad Asti non c'è nulla. A suo tempo per il "restauratore" c'era il centro a Roma, anzi due, uno riguarda la biblioteca e l'altro l'archivio che fanno solo ricerca e formazione per i restauratori privati. Uno andava lì e faceva il suo corso come abbiamo fatto noi anni fa, solo che con la nuova legge non si può più fare perché non vale assolutamente nulla. Per poter avere una lavoro di restauro deve fare l'iter di studi fino ad arrivare alla laurea universitaria specifica, questo da oggi in avanti è così. Invece prima cosa succedeva, sfornavano restauratori che poi erano in grado di fare il restauratore in modo molto limitato allora hanno visto che facevano solo dei danni, c'era poi una selezione naturale perché si rendevano conto che non era possibile e così iniziavano e poi finivano. La creazione di queste botteghe scuola sarebbe molto più utile, però nel nostro campo sarebbe utile avere qualcuno che possa

formarsi praticamente, bisognerebbe avere l'appoggio della scuola, altrimenti io posso insegnare degli anni ma quella persona poi non ha possibilità di mercato perché non è nessuno.

La competitività della sua impresa su cosa si basa? Qualità dei prodotti, capacità di adattamento alle specifiche dei committenti, domande dei clienti. Il cliente mi dice lo vorrei in questo modo, gli dico sì è possibile o non è possibile, l'analisi la facciamo noi; serietà del marchio perché deve uscire un prodotto di qualità altrimenti bisogna cambiare mestiere.

Scambi commerciali a lungo raggio? Clienti non solo in ambito regionale.

Modalità di finanziamento cui lei ricorre abitualmente? Se uno pensa di fare degli investimenti e appoggiarsi su.. uno può farlo, ci sono gli uffici artigianali che si appoggiano con le banche per ricevere delle agevolazioni. Qualcosa c'è però sono finanziamenti di un certo livello, cioè se uno ha bisogno di 5 o 10.000 euro, cioè si fa un mutuo quando uno deve ristrutturare l'azienda completamente, uno spende 100.000 euro allora vengono incontro con una parte a fondo perduto. Quindi io ricorro all'autofinanziamento. Per l'apertura della ditta abbiamo utilizzato il credito bancario, anni fa comunque. Altri contributi o agevolazioni.. che sappia io se ci sono o sono abbastanza irrisori, non credo ci siano delle condizioni talmente interessanti da poter dire lo faccio anche se non mi serve.

Se lei dovesse cercare di incrementare la sua vendita a cosa ricorrerebbe, strategie? Esempio ridurre i costi di produzione? Siamo già all'osso per riuscire a prendere qualche lavoro, certamente se uno vuole avere un lavoro in più deve abbassare i costi, quello sicuro, se c'è una concorrenza dietro, se invece è libero.. La qualità è sempre quella che prevale su tutto, si cerca di migliorare, facciamo dei corsi, dei seminari, ci troviamo tra colleghi con cui siamo in contatto per affrontare le problematiche che ci sono al momento. Gli ultimi corsi erano a Roma, poi a Firenze un paio. Le tecniche di base sono sempre le stesse, quello che cambia sono la conoscenza, costruire delle cose che uno non ha mai fatto perché trova magari delle rilegature particolari, allora lì è utile avere un consulto per capire come era stato fatto prima e poi escono dei materiali nuovi, centri di ricerca viene fuori qualche prodotto particolare.. Ne vengo a conoscenza tramite lettere o telefonate oppure in commercio "se vi capita un lavoro di quel genere sappiate che c'è questo prodotto qua che lo vende la ditta.." allora nel momento in cui capita l'occasione sa che esiste questo prodotto nuovo.

Allargamento della rete di fornitura, c'è magari una parte di mercato che non riesce a coprire oppure ritiene di poter soddisfare tutta la clientela che si rivolge a lei? Questo sì, non è che cerchiamo di allargare il mercato, se mi chiamano a Palermo non ci vado.

Fa dei lavori in collaborazione con i suoi colleghi? Sì, qualcosa facciamo, collaboro con Tortona, c'è questo mio collega che fa anche lui questo lavoro allora ci teniamo in contatto, poi ho anche più tempo. E' una associazione ben precisa con tanto di statuto. E' una associazione riconosciuta, nel nostro settore sanno che c'è.

Ci sono dei fattori di crisi, debolezza in questo settore secondo lei? Secondo me sì, la manodopera specializzata non è facile reperirla perché se uno ha bisogno di una manodopera altamente specializzata deve rivolgersi a uno che a parer mio sia un professionista, che venga pagato. Dei fornitori sono soddisfatto, non c'è una vasta scelta, i fornitori sono sempre gli stessi, sono affidabili, forse c'è un po' la preoccupazione che se il conciatore smette, siamo in difficoltà a trovare.. perché la concia della pelle e delle pergamene, la pergamena non ha mercato serve nel nostro settore a meno che non fanno i paralumi. L'impiego non c'è se non nel nostro settore, la pelle può avere tanti impieghi, però sono i tipi di concia che non vanno bene, ad esempio a noi non va bene la pelle da divano, da abbigliamento o pelle di altro genere, deve essere conciata di un certo tipo e allora c'è questa cosa che è apposta lì e fa per noi. Finito lì deve cercare un'altra fonte, la preoccupazione è poi quella lì.

Altri problemi o punti di debolezza in questo settore? Gli anni che passano. Adesso ho il figlio però è dura, deve entrare in una certa ottica e se uno non ci arriva.. è un po' particolare.

Relazioni di fornitura? A Roma e Bolzano che trattano carte giapponesi che hanno un ph neutro, Milano per tele, cartoni e poi a Torino, a Ciriè c'è questa conceria dove fanno pelle e pergamene. I fornitori sono tre, poi c'è un quarto a Milano che tratta prodotti specifici, toluene che è un solvente vietato, non lo vendono, però c'è una ditta a Milano che lo vende in piccole quantità, serve per sciogliere, quando ci sono degli adesivi, plastici, scotch, serve per togliere la colla.

Quanti sono i committenti che le affidano i lavori? Dipende dalle gare di appalto e comunque enti pubblici come Comuni, Licei, scuole, biblioteche. I lavori mi vengono assegnati tramite gare di appalto, per cifre molto modeste me li affidano direttamente. Sopra una certa soglia bisogna fare le gare.

Le materie prime che acquista sono già lavorate? Sì, le pelli sono già preparate, non è che sono grezze. La pelle subisce una certa lavorazione, la pelle viene poi portata in una conceria che li tratta, li sterilizza, li prepara secondo le varie conce, c'è la concia al cromo, la concia vegetale ecc. vari tipi di concia a secondo delle esigenze. Si usa la pelle di capra e di vitello.

Quali competenze le richiedono i suoi clienti? Il cliente ha esigenze proprie esempio quando mi dice che lo vuole in pelle invece della tela, c'è qualcuno che è competente come il collezionista che sa come comportarsi, viene qua e so già che lo vuole in un certo modo, altri invece mi danno piena carta bianca.

La sua attività ha interdipendenze con altre attività? Sì a volte succede, quando facciamo la ricostruzione delle mappe, ci affidiamo a un laboratorio specifico, oppure occorre fare il restauro di una cornice che dentro c'è una stampa noi facciamo la stampa e poi la cornice la portiamo al restauratore del legno. Per le mappe a volte ci chiedono la riproduzione topografica, la mappa è grande e facciamo una riproduzione di due metri per uno, allora ci affidiamo a laboratori specializzati. Attualmente utilizziamo il laboratorio di Asti.

Rapporti con amministrazioni pubbliche? Sì, perché mi danno in appalto i lavori. Come centri di formazione c'è il Patrocinio del libro che è a Roma, riguarda il settore bibliotecario, poi c'è il centro di rilegatura e restauro degli archivi di stato che riguarda tutto quello che è manoscritto, cioè documenti, a livello nazionale, allora lì hanno un centro di ricerche, ricercano su materiali, tutte le conoscenze che noi abbiamo acquisito arrivano da loro. Fanno degli opuscoli, dei libri in cui elencano tutte quelle che sono le problematiche e la tipologia degli interventi da fare. Ho rapporti con gli istituti professionali regionali che mi mandano i ragazzi per fare li stage, poi c'è a Spoleto che è a livello internazionale e allora qui ci sono le tecniche molto più approfondite, escono fuori che sanno restaurare. Ad Asti non c'è nulla.

La sua impresa ha accordi con altre imprese? Sì, collaboro con un collega di Tortona, è una forma di associazione. Facciamo lo stesso tipo di lavoro, l'associazione serve puramente per le forme giuridiche oppure delle iniziative che uno può prendere a livello ministeriale, se noi abbiamo bisogno di una consulenza per un lavoro particolare allora vado da lui, c'è anche un tipo di collaborazione nell'impostare un tipo di lavoro per il prossimo anno, lui è un progettista che fa i progetti, è più preparato essendo nella politica nel settore come presidente della Confartigianato di Tortona, allora è molto dentro le forme politiche che ci sono, di conseguenza può muoversi in un certo campo, allora abbiamo una collaborazione in quel senso lì, soprattutto in quel senso lì, noi abbiamo i tempi, i terziari, e i prezzi e le operazioni, se non c'è uno strumento per poterlo fare ci vuole tanto, ci vuole talmente tanto che ogni operazione equivale a un tempo e a un costo. Le tecniche sono le stesse e ognuno ha il suo mercato, ci troviamo quando facciamo le gare, di conseguenza ognuno fa il suo prezzo.

Associazioni a cui la sua impresa è iscritta? La Confartigianato e sono socio fondatore dell'ARAB.

Partecipa alla vita di queste associazioni? Fanno delle iniziative? Sì, degli incontri, ce n'è uno a Firenze a novembre mi pare, sono tutte iniziative nostre perché con la nuova legge sono subentrate tante normative.

Secondo lei questo settore di cosa ha bisogno? E la sua impresa? Bisogno di finanziamenti a livello regionale verso Comuni, biblioteche ecc. perché lavoro ce n'è, non

manca, mancano i finanziamenti, tanti preferiscono magari utilizzare i fondi per convegni oppure sprecarli in certi settori che alla fine non portano a niente che non conservare quel patrimonio che è quello che manca.

A livello di promozione, sensibilizzare di più l'opinione pubblica è il caso? Sì, specialmente negli enti pubblici quello che manca è ad es. un Comune che ha dei volumi antichi nascosti in un armadio, nel momento in cui li restaura è giusto che ne faccia conoscenza delle persone della comunità, tramite una mostra, c'è un ritorno anche di immagine verso il Comune e una sensibilità verso.. questo vale per le biblioteche, gli archivi, tutto quanto. Tengono dei volumi nascosti per secoli e nessuno sa che c'è, però nel momento in cui fai delle mostre ed è restaurato a questo punto con delle fotografie documentate in modo un po' dettagliato uno si rende conto. Anche in un Comune un catasto figurato c'è quello lì, perso quello siamo chiusi, manca la sensibilità oltre che del restauro di farlo conoscere. Adesso in Provincia di Asti c'è un assessore in ambito politico che è molto sensibile infatti ha fatto arrivare dei fondi non indifferenti per la salvaguardia degli archivi storici dei Comuni in Provincia di Asti. Però se oltre a questo ci sono anche altri allora a questo punto c'è veramente un ritorno, magari un modo per fare conoscere il libro.

Giovani che si interessano a questi libri antichi ce ne sono pochissimi? Ce ne sarà uno su mille, sì a volte c'è qualche giovane che ha della bancarelle, le fa aggiustare, perché si vede che ha una passione che comincia.. ma sono pochi e rari. A livello amministrativo mi sento seguito, sono dalla Confartigianato, sono molto preparati anche con le varie normative che ci sono state di queste gare, tutti questi documenti che richiedevano ci siamo appoggiati a loro.

Altri problemi come i finanziamenti? Finanziamenti agevolati a tal punto che uno dice "tutto sommato mi conviene", non dico di partire da livelli.. ma uno deve cambiare l'attrezzatura che costa magari 10.000 euro, uno ha la possibilità di farlo perché i tassi sono molto bassi oppure c'è una parte a fondo perduto, quello sarebbe utile.

Per ampliare la sua azienda sarebbe interessato a cooperare con altre imprese per prendere parte ad appalti cui non è riuscito a partecipare perché erano lavori troppo estesi? Ma sì, ci sono delle gare sopra soglia nel senso sopra i 150.000 euro però a Torino ne hanno fatte due, l'ultima mi pare è stata di 600.000 euro, però ci vuole delle qualificazioni particolari tra cui avere la SOA, è un certificato dato da altri istituti di controllo in base al fatturato precedente, cioè se io fatturo 300 milioni l'anno io posso avere la SOA perché ci sono delle fasce e allora va bene per i colleghi a Roma che hanno venti dipendenti, però sono lì, siamo un po' periferici, a Roma ci sono due centri di biblioteche, un mare di cose perciò possono avere lavoro dieci volte tanto rispetto a quello che possiamo prendere noi.

E creare delle forme di cooperazione tra voi piccoli artigiani di queste zone? Sì, abbiamo pensato di farle però è difficile perché qualcuno preferisce fare a sé anche perché sono talmente distanti che sono difficili da gestire, sì io posso farlo con il mio collega di Tortona, la cooperazione vuol dire anche trovarsi, però da Roma... Abbiamo provato, quando c'erano le gare sopra soglia di coinvolgere però.. perché anche lì sono tentativi perché l'hanno fatta loro e poi hanno perso lo stesso, quella di Torino aveva vinto poi lei da sola.

Problemi, quindi sensibilizzare i giovani? Purtroppo con queste nuove leggi risulta difficile riuscire, cioè se uno vuole incominciare a fare il restauratore è lunga la trafila, può incominciare a fare pratica presso un laboratorio come il nostro, perché la teoria per arrivare a una qualificazione, solo con la laurea si ottiene una qualificazione a livello ministeriale, diversamente lei deve esporre fuori "restauratore professionista" ecc. quindi bisogna arrivare alla laurea, la legge parla chiaro. Tutti quelli prima sono stati sanati se avevano già anni di lavoro documentati, a questo punto perciò il giovane prende la facoltà specifica, nel frattempo può benissimo incominciare a fare pratica, perché poi pratica ce n'è poca quando uno arriva. La mia non è una tradizione di famiglia, mi piaceva e poi facendo i corsi allora erano nel 1971 sei laboratori in tutta Italia, come partecipanti al corso eravamo una ventina e siamo rimasti poi in sei.

Come tecnologie di rete cosa utilizza? Computer, se ne occupa mio figlio. Ci sono dei programmi, utilizziamo anche quello per un supporto per le foto, la progettazione, poi li utilizziamo anche per le stampe, se c'è da ricomporre es. noi abbiamo un volume che ha una carta fiorata, mi manca una parte con il computer con la scannerizzazione riusciamo a ricostruire la carta uguale a quella lì e la inseriamo.

Conosce l'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato? Sì, ce l'ho, l'ho conseguito nel gennaio di quest'anno.

Il fatto di avere questo marchio ha incrementato la clientela? No, è solo una immagine che uno ha in più, è bello vedere la carta intestata con questa cosa colorata. Secondo me è stato un po' generalizzato, per esempio c'è una mia collega che è stata "radiata" gli è stato dato il premio di eccellenza artigiana. Hanno scelto delle ditte e poi hanno dato questo marchio, basta presentare un po' di curriculum, qualcosa che uno ha fatto nel frattempo, non c'è un controllo.

C'è un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato artistico e d'eccellenza. La conosce? No.