

INTERVISTA
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto GAL Basso Monferrato Astigiano
Intervistato Laura Panfani
Ente/impresa INDACO
Indirizzo Via Mazzini 45 Aramengo (AT)
Telefono 0141 90 94 15
Settore attività Insegne artistiche
Data 18/FEB/2003
Intervistatore Roberto Zucca
Giudizio BUONO

INTERVISTATORE:

Come nasce quest'azienda in termini storici, perché ad Aramengo, quando nasce?

INTERVISTATO:

Ad Aramengo per il semplice fatto che mi sono trasferita qua, quindi è il caso.
Questa azienda è nata come Ditta se mesi fa nasce dalla volontà di recuperare, dopo aver fatto ore di laboratorio come itinerario formativo, e dopo aver acquisito le tecniche tradizionali per riproporre le insegne lavorate con metodo tradizionale esattamente come venivano lavorate almeno cento anni fa perché la famiglia del nostro maestro ha gestito per generazioni una ditta che produceva insegne artistiche e quindi ci ha tramandato gli stessi metodi di lavorazione che venivano utilizzati dalla ditta Cucco che alla fine dell' ottocento venne rilevata da suo nonno nel 1897 e venne premiata con medaglia d'oro nel 1911 alla esposizione di Torino per il settore insegne.

INTERVISTATORE:

Questa ditta era in Torino?

INTERVISTATO:

era in Torino ha chiuso nel 1997 cento anni dopo perché in quel momento vi era stato un calo di lavoro dovuto alla introduzione e alla evoluzione di altre tipologie di insegne adesso per fortuna c'è una cultura che riporta soprattutto nei centri storici a volere una tipologia di insegna più consona ad una architettura meno invasiva e quindi si sta ritornando alle insegne tradizionali.
Rispetto alle nostre insegne c'è un po' un'invasione di offerta come avviene per tutti i prodotti di cui c'è richiesta sul mercato e c'è la presenza anche di prodotti "paralleli" come ad esempio di insegne realizzate con lettere adesive su pannelli di alluminio che vorrebbero dare una immagine simile ma veramente sono tutt'altra cosa e purtroppo queste cose rovinano un po' il mercato.
Poi sta' al singolo commerciante valutare la diversità del prodotto.

INTERVISTATORE:

Quindi la sua strategia di impresa...

INTERVISTATO:

E' di sottolineare la particolarità della nostra lavorazione portare al cliente una campionatura per far vedere la differenza non escludendo il contatto con architetti e con gli enti locali e puntando su una lavorazione che il concorrente parallelo non potrà mai eseguire come le lavorazioni su vetro su tutti gli spessori, sugli spessori impastati, che è una lavorazione che avviene interamente a fresco, sulla applicazione della sfoglia di oro zecchino dove è necessaria una perizia abbinata alla fantasia.

Queste tecniche giungono a noi sin dal milleottocento fino alle inclusioni in stagnola tipiche delle insegne degli anni cinquanta.

INTERVISTATORE:

Lei lavora da sola a queste realizzazioni?

INTERVISTATO:

Sì, non ho dipendenti anche perché la ditta è veramente giovane collaboro con mia sorella che ha una ditta analoga a Bandissero in provincia di Torino la ditta è omonima sfruttando la collocazione delle due ditte in province diverse con la prospettiva , dopo la fase di consolidamento delle due ditte, di confluire in un unico laboratorio per ottimizzare produzione e costi.

INTERVISTATORE:

La classe di fatturato della sua azienda?

INTERVISTATO:

Non potrei neanche quantificare il fatturato in quanto sono appena partita ma c'è un fatto importante da sottolineare ovvero i tempi burocratici veramente lunghi, soprattutto nelle città, cui sono sottoposte le pratiche per poter installare un'insegna a partire dalla ricerca da parte del cliente di una agenzia che segua la pratica di concessione che oltretutto è abbastanza onerosa.

INTERVISTATORE:

Non ritiene di poter supportare il cliente offrendo questo servizio?

INTERVISTATO:

Eventualmente sì però già solo il gestire le pratiche comporta l'essere strutturati per produrre il rilievo della facciata, conoscere leggi e regolamenti
Che comportano una inevitabile perdita di tempo.

INTERVISTATORE:

Perché non avvalersi di uno studio di geometra per offrire questo servizio?

INTERVISTATO:

Esistono già agenzie che si occupano di questo per cui alla fine dico al cliente se lo stesso ha delle conoscenze oppure vuole appoggiarsi ad una agenzia di cui fornisco il nome però non come servizio di Indaco ma come pura indicazione.

INTERVISTATORE:

Mi sembrano problemi che il cliente debba affrontare per installare una qualsiasi insegna...

INTERVISTATO:

Le spiego questo perché comunque da quando si ha il contatto con il cliente a quando si installa l'insegna passano a volte sei mesi a causa di intoppi dovuti ad esempio dalla Sovrintendenza o da vincoli dovuti ad altri enti e questo crea ulteriori difficoltà nella pianificazione del lavoro in quanto si possono prevedere periodi di attesa intercalati da momenti di più consegne contemporanee.

INTERVISTATORE:

Lavorando da soli la gestione delle commesse diventa difficile...

INTERVISTATO:

la gestione delle "punte" potrebbe avvenire con l'ausilio di mia sorella...

INTERVISTATORE:

Ha dei concorrenti sul territorio?

INTERVISTATO:

Si sono allievi dello stesso corso da me frequentato presso il SERMIG per artigiani restauratori dove il mio maestro insegna in quanto ultimo depositario della qualifica di pittore letterista in quanto la categoria è ormai sparita dai vari elenchi...

INTERVISTATORE:

Quindi lei ha il titolo di pittore letterista?

INTERVISTATO:

No, perché avendo mia sorella ed io già delle basi artistiche abbiamo frequentato un solo anno il corso di qualificazione quando è però necessario per ottenere il titolo frequentare per tre anni.

E' possibile comunque sottoporsi ad esame per il conseguimento del titolo che alla fine ritengo non fondamentale in quanto è il prodotto che qualifica l'attività:

Io sono un "grafico" e mia sorella è Maestro D'Arte e quindi essere inserite nei pittori letteristi non aggiunge nulla alla nostra professionalità, ad esempio non tutti gli allievi dell'anno di specializzazione non conoscono le tecniche di doratura e scritte con spessore al contrario mentre mia sorella ed io sì in quanto ci siamo impegnate ad imparare frequentando con un certo sacrificio il corso che si teneva a Torino lasciando un lavoro dipendente per iniziare questa attività anche se con un riscontro notevole di interesse per quel poco che ci siamo mosse.

C'è una persona che di sua sponte ha promesso un supporto di tipo commerciale alla nostra attività e lui è rimasto positivamente sorpreso dal riscontro che il nostro prodotto ha avuto fra la gente.

INTERVISTATORE:

Una funzione di tipo commerciale esterna è importante soprattutto per lei che è impegnata a produrre...

INTERVISTATO:

Sì, soprattutto non bisogna impegnare del tempo nel senso che noi siamo manodopera specializzata anche se il prodotto si auto promuove perché per tradizione sull'insegna viene apposto il nome del fabbricante e il numero di telefono e quindi è già successo che chi ha visto l'insegna mi abbia telefonato come ad esempio una azienda agricola di Castelnuovo Don Bosco.

INTERVISTATORE:

Ha un catalogo prodotti?

INTERVISTATO:

Ho un book col quale faccio vedere i prodotti ma non voglio un catalogo né un sito se non in termini molto ridotti perché ho timore di offrire alla concorrenza degli spunti:

INTERVISTATORE:

L'azienda è auto finanziata o ricorre a strumenti di finanziamento?

INTERVISTATO:

Mi sono interessata in vario modo per ottenere finanziamenti sia per l'imprenditoria femminile, sia per altre misure purtroppo gli investimenti che occorre effettuare sono sempre consistenti per poter essere presi in considerazione oppure in alcuni casi ci sono finanziamenti legati alla presenza di dipendenti e ciò è ingiusto io sono disoccupata o meglio mi sottraggo dal mercato di lavoratore dipendente e non riesco ad ottenere del sostegno, diciamo non c'è nulla da cui poter attingere come ad esempio ho fatto domanda per il prestito d'onore per ristrutturare il laboratorio ma non mi è stato neanche riposto sembra che non esista neanche più come misura e mi sembra fosse riservato al sud Italia

INTERVISTATORE:

Lei sa che la Regione concede fidi a tasso agevolato per gli artigiani...anche tramite le associazioni di categoria...

INTERVISTATO:

Sì, sono a conoscenza dei fidi e faccio riferimento alla CNA che credo si sia mossa bene sul territorio ha promosso delle iniziative interessanti che possono attirare attenzione sulla mia attività come la fiera Arti e Mercanti che si svolge ad Asti e poi all'interno di Restructura che è diventata una vetrina del settore ristrutturazione in un grosso padiglione la CNA concede spazi gratuiti ai propri aderenti ed è già una bella cosa, rispetto alle prime edizioni è stato dato più spazio all'artigianato

INTERVISTATORE:

Utilizza altri servizi della associazione di categoria quali la contabilità?

INTERVISTATO:

La contabilità per ora non ho pensato come gestirla per ora mi appoggio ad un commercialista ...

INTERVISTATORE:

Ipotizza la necessità di interventi di accompagnamento da parte degli enti pubblici quali la Regione ad esempio se un'Agenzia della Regione le offrisse un azione di accompagnamento per il design di un prodotto

INTERVISTATO:

Diciamo che potrebbe interessarmi nei termini di collaborare nel contesto più complesso di operazioni riqualificazione urbana come può avvenire per alcuni comuni che si muoveranno per le Olimpiadi del 2006 sarebbe interessante proporsi in accompagnamento alle iniziative sui centri storici e dell'arredo urbano.

Come ad esempio la realizzazione di elementi decorativi per nascondere i cassonetti per la raccolta rifiuti o il riproporre antiche banderuole.

INTERVISTATORE:

Ed invece servizi per la promozione, commercializzazione, marketing?

INTERVISTATO:

Per la promozione con mia sorella pensavamo di appoggiarci ai giornali locali come "La collina" ecc. e nell'ambito della neonata la Comunità collinare dell'Alto Artigiano

INTERVISTATORE:

Conosce le iniziative della Regione per lo sviluppo dell'artigianato artistico ed in particolare conosce il marchio dell'Eccellenza Artigiana?

INTERVISTATO:

Sì, conosco l'iniziativa e so che non comprende la mia categoria anche a seguito delle ricerche effettuate su internet

INTERVISTATORE:

E' comunque interessata ad acquisire l'Eccellenza Artigiana?

INTERVISTATO:

Certo, anche se bisogna sottostare determinate procedure anche in termini di anni di presenza sul mercato e di dimostrare la propria professionalità.

INTERVISTATORE:

Conosce AG.I.RE.?

INTERVISTATO:

No.