

INTERVISTA  
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto Mestieri tradizionali: conservazione, sviluppo e promozione  
Intervistato Varallo Mario  
Ente/Impresa VA.MA S.N.C. DI VARALLO MARIO & C.  
Indirizzo Via Roma 27 Grana  
Settore panettiere  
Telefono 0141/69537  
Data 23/09/2003  
Intervistatore Tiziana Garbero  
Giudizio Discreto

INTERVISTATORE:  
Mi vuol parlare quando è nata la sua impresa?

INTERVISTATO:  
Questa qui è nata a livello di laboratorio, prima ero a Montemagno come laboratorio, come negozio è nato sei anni fa, come negozio c'era già, noi nel 1995.

INTERVISTATORE:  
Laboratorio dove ce l'aveva prima a Montemagno?

INTERVISTATO:  
Sì, a Montemagno.

INTERVISTATORE:  
Come mai si è trasferito qui a Grana?

INTERVISTATO:  
Non mi hanno venduto la roba là, altrimenti sarei rimasto là.

INTERVISTATORE:  
Quante generazioni hanno lavorato qua nell'impresa?

INTERVISTATO:  
Solo io gli altri, due sono falliti, uno è andato ad Asti non so nemmeno come si chiama, io l'ho preso comunque non c'era nessuno qua c'era una signora che vendeva dieci kg di pane, c'era il forno e tutto però era fallita in poche parole, poi sono entrato io ho comprato il forno nuovo, poi non li conosco quelli che c'erano prima so che quello là che c'era prima di me che poi è andato a male aveva aperto lì in piazza San Pietro una pizza al taglio.

INTERVISTATORE:  
La sua attività verrà poi proseguita dai suoi figli?

INTERVISTATO:  
I figli hanno dovuto fare altri mestieri perché qui è dura. Mi sarebbe piaciuto, loro fanno tutta un'altra strada, qua non so nei paesi se riesci a vendere è, non so se riesci a vendere come attività perché nel paese ormai ci sono tutti questi panifici industriali, se non c'è proprio uno come me che sia appassionato al lavoro, al panettiere no so se riesci a vendere. Trovi a vendere un negozio ma il forno boh. Non si riesce a vendere perché non c'è nessuno tutta gente che va in discoteca e mi arriva qua alle cinque del mattino a prendere la pizza, come lavoro, lavoro abbastanza bene io, non c'è problema è. Non trovo nessuno che venga a lavorare, ho un signore che è un pensionato, viene ogni tanto perché è dal 70 che ci conosciamo ma se nò, viene solo due o tre ore così ma, io

mi alzo all'una vado avanti fino a mezzogiorno poi lavoro abbastanza bene, non per vantarmi però se trovassi qualcuno gli insegno come si fa il panettiere.

INTERVISTATORE:

Ci sono state delle fasi di cambiamento nella sua impresa? Ha comprato dei macchinari, si è ingrandito?

INTERVISTATO:

No, quando sono venuto qua c'era già prima, io avevo già comprato prima perché questo qua come le ripeto falliva, allora tramite un altro ho comprato. Poi ho comprato quella lì, questo macchinario lì che non ce l'avevo, ce l'avevo ma era come si dice, non era in acciaio, non era a norma, quindi ho dovuto comprare quella, altrimenti c'era tutto qua.

INTERVISTATORE:

Si ricorda come era il paese una volta, Montemagno?

INTERVISTATO:

C'erano cinque panettieri, poi l'anno scorso non c'era nessuno, c'è arrivato uno che ha aperto così ma non si sa nemmeno, così c'è un forno, il fabbro c'è ancora si è spostato ma c'è ancora, falegname non c'è più lì dove le dico io si è spostato però adesso c'è un altro, c'è di tutto, c'è la pettinatrice, un bar, una fabbrica, c'è il falegname, c'è una farmacia, una drogheria, due tabacchini. Una volta c'era il calzolaio, il maniscalco c'era, adesso non tengono più gli animali, poi c'era chi impagliava le sedie, lei dovrebbe venire a Montemagno nel mese di maggio dove c'è la festa del pane, ci sono tutti i vari mestieri e poi viene dal mattino e le spiegano poi tutto. Tante cose non ci sono più, ci sono ma si sono messi sul moderno.

INTERVISTATORE:

Quanti sono i proprietari dell'impresa?

INTERVISTATO:

Sono in società con mia moglie è una s.n.c.

INTERVISTATORE:

Dipendenti ne ha?

INTERVISTATO:

Ho due ragazze, adesso uno è in mutua e l'altra è in giro che porta la roba, fanno part-time, fanno un giorno sì e un giorno no, perché questa qui che viene adesso è sposata, ha due bambini, ha difficoltà a venire tutto il giorno, allora ho trovato una ragazzina che è in gamba e che adesso ha mal di schiena, portano via il pane con il furgoncino.

INTERVISTATORE:

Qual è l'andamento del fatturato in questi ultimi anni, in crescita o no?

INTERVISTATO:

Per me vanno meglio, però potrebbe andare meglio nel senso che, vanno meglio ma devi sempre pagare di più, il problema è che, non so se è per il commercialista, se sbaglio io pago io, se sbaglia lui pago io, adesso gli ho detto ogni tre mesi mi dai il resoconto, il bilancio che possa sapere cosa devo fare perché ho dovuto fare il condono..

INTERVISTATORE:

Qual è il suo fatturato?

INTERVISTATO:

Non so, deve chiedere a mia moglie, io non so niente.

INTERVISTATORE:

Tipi di investimenti in questi ultimi anni? Ha comprato solo questa macchina qua?

INTERVISTATO:

Sì.

INTERVISTATORE:

A che tipo di clientela si rivolge? Solo privati?

INTERVISTATO:

No, no, c'è la clientela giornaliera qua poi servo dei pacchetti giornalieri ai privati, faccio delle consegne a domicilio con il furgone, alle famiglie di Montemagno oppure qualcuno che non sta bene glie lo porto a casa e anche a Grana. Ho due rivendite uno a Castagnole e una a Montemagno, una è mia cognata l'altra mia figlia.

INTERVISTATORE:

Principali prodotti della sua azienda?

INTERVISTATO:

Pane, grissini, baci di dama, pasta di meliga, io sono famoso per la grisia, io ho vinto il primo premio per la grisia alla festa del pane il 24 di maggio c'è Villafranca, quattro o cinque panettieri di Asti, c'è parecchia gente. Questo è il mio prodotto particolare ce n'è qualcuno che lo fa ma io lo faccio un po' meglio. Bisogna essere del mestiere, bisogna essere capaci, bisogna vederlo fare perché ci sono tanti che fanno la grisia ma la fanno liscia, la mia è rotta, spaccata è proprio il vero grisiot di una volta, il grisiot è una cosa la monferrina è un'altra.

INTERVISTATORE:

Qual è la sua tiratura, quanti prodotti fa?

INTERVISTATO:

Io ne faccio poco, 120, 130 kg sono da solo, faccio il giusto per il mio negozio e per tutte e due le rivendite.

INTERVISTATORE:

Poi rifornisce anche un ristorante?

INTERVISTATO:

Gli faccio solo la pasta.

INTERVISTATORE:

Qual è la dimensione del suo mercato?

INTERVISTATO:

Clienti sono di Grana e Montemagno e poi ho la rivendita a Castagnole Monferrato.

INTERVISTATORE:

Qual è il numero dei clienti?

INTERVISTATO:

Non so.

INTERVISTATORE:

Fornitori quali sono?

INTERVISTATO:

Ho tre mulini che mi servono, ci sono due che mi danno roba di strutto, le nocciole, marmellata, uno che mi dà lo lievito e i pelati. Quello che mi vende i pelati, adesso io non so nemmeno di dov'è perché io conosco un mio amico che me li porta, dovesse dirmi vai a prendere i pelati nella ditta non so dov'è, so che è nei dintorni di Asti, Stropiana è a Montiglio, quindi sono tutti qua in zona.

INTERVISTATORE:

Ha delle aziende concorrenti?

INTERVISTATO:

Qua no, Montemagno è un paese di 600 anime, se non vado in giro a portare la roba non mi salvo più, a Montemagno c'è un panettiere.

INTERVISTATORE:

Quali sono i macchinari utilizzati?

INTERVISTATO:

Una macchina per impastare pasta dura sarebbero quei grisiot che gli ho detto, poi un'altra per la pasta molle impasto, pizze, pasta molle è una serpentina che gira veloce che mi assottiglia bene la pasta, funziona c'è questa serpentina che gira la farina, c'è un timer che scatta a seconda della velocità, metti l'acqua, lo strutto, malto, sale e impasta. Una volta che è impastata la butti su e aspetti una decina di minuti e poi fai il pane.

INTERVISTATORE:

Sono costosi i macchinari che utilizza?

INTERVISTATO:

Adesso no so più il prezzo comunque ci vorranno 25 milioni per il gruppo che serve per fare tutte le forme di pane, l'ultimo gruppo che è uscito con la scheda, questa qui è antica ma quelli moderni costano 100 milioni, l'altra macchina ci metti la pasta dentro e ti fa tutte le forme che vuoi, basta solo girare il carrellino e saperlo adoperare, dal più piccolo, al più grande. Anche quello era sempre qua io non ho comprato niente, ho comprato, l'avevo comprata prima, questo qua siccome era chiuso avevo tutto qua perché pensavo di comprarmi a Montemagno e spostare tutti i macchinari là. Poi la cosa non è andata in porto e allora sono venuto qua e ormai li avevo già, mi mancava solo quella, ce l'avevo a Montemagno ma non era più a norma perché non era in acciaio allora non si può fare il pane, a parte che andava meglio che questa perché era un po' grezza e mi prendeva bene la pasta, me la impastavo bene poi ho dovuto cambiarla perché adesso deve essere di acciaio, ormai al giorno d'oggi o acciaio o plastica.

INTERVISTATORE:

Ha qualche strategia di mercato?

INTERVISTATO:

Io faccio i grisiot poi mia moglie fa delle ubias, non è un dolce, si è un dolce ma è una specie di cialda però sottilissima, è solo capace lei a farla. Io ho telefonato dove fanno tutte le macchine immaginabili, non sono riusciti a trovare una macchina, le fa tutte a mano. E' un dolce, un'ostia, cioè come lo scodellino del gelato però piatta, rotonda così e si mangia con il the è una particolarità che si trova solo qua. Abbiamo guardato, abbiamo parlato, abbiamo chiesto.

INTERVISTATORE:

A livello di occupazione ha due dipendenti part time?

INTERVISTATO:

Sì, due ragazze.

INTERVISTATORE:

Avrebbe bisogno di altro personale?

INTERVISTATO:

No, perché prima avevo parecchie rivendite e allora non trovavo nessuno ho dovuto smettere, ho lasciato perdere ho solo tre rivendite così, faccio il pane per me, per mia cognata ma poca roba.

INTERVISTATORE:

E' difficile trovare persone?

INTERVISTATO:

Non è difficile perché sembra chissà cosa, è che io ho comprato sta cella qua è una cella che io non adopero però se io faccio il pane adesso, ho un programma e arrivo a sta notte, ho il pane lievitato da infornare già fatto.. se voglio lo programmo su 72 ore, lei mi tiene il pane fermo lì 72 ore poi lo prendo e lo metto nel forno. Cioè quando c'è un sorpasso delle 72 ore lei da sola ci entra il freddo e mi ferma il pane. Mi costa 45 milioni, questo l'ho preso quando ho iniziato sei anni fa, però dicevo non trovi nessuno perché è troppo un sacrificio per questi giovani alzarsi di notte è inutile star lì anche se hanno portato questi orari alle quattro è sempre un orario perché poi arrivano qua alle cinque del mattino, dammi la pizza, mezzi ubriachi. Vanno bene in fabbrica che fanno le loro otto ore glie ne frega niente, vanno a casa, il pensiero di.. adesso io devo impastare lì per sta notte, sta sera vengo qui alle sette e mezza, impasto questa qui che le ho fatto vedere per le tre che quella là la faccio all'una e mezza, è tutto un lavoro che ti deve piacere.

INTERVISTATORE:

Il mestiere è molto complicato da imparare?

INTERVISTATO:

Io sono 37 anni che faccio sacrifici, devi dare retta a chi è più bravo di te, ti dice cosa devi fare.

INTERVISTATORE:

E' una passione che ha lei o è un mestiere che facevano i suoi genitori?

INTERVISTATO:

Io e mio fratello, mio fratello adesso è già in pensione. Io ero a Torino, sono stato parecchi anni, era proprio una passione mia, sia fare il panettiere che cucinare. E' proprio una passione mia, mi piace proprio. A Torino avevo già la panetteria, poi mia moglie è scappata, mi sono sposato di nuovo, praticamente non sono andato in fallimento ma c'è mancato poco. Poi cominciare da zero è dura avevo 34 anni adesso ne ho 51 però io mi sento giovane, mi sento brillante, non sono come quelli là che aspettano la pensione.

INTERVISTATORE:

Mi vuole descrivere il processo produttivo?

INTERVISTATO:

Cioè come faccio io, metto il sale, metto lo strutto, metto il malto che serve a fa prendere colore al pane è come lo zucchero caramellato però non è dolce, ormai ho preso confidenza nel dare il colore al pane, se ne metti troppo viene troppo rosso e molle, bisogna che uno faccia un sacrificio e dia retta a chi sa più di lui, altrimenti non puoi, non è come quello che dice "tagliami cento bacchette di ferro".. quindi una volta impastato si lascia lì il pane, e lo lascio d'estate cinque, dieci minuti, d'inverno lo lascio un po' di più, più freddo fa più lo lascio là. Adesso ci vogliono dieci minuti, nemmeno, un quarto d'ora d'inverno, poi faccio il pane con quella macchina lì poi li metto sul carrello, poi una volta che mi sono riempito tutti i carrelli li metto nella cella che la adopero in lievitazione questa qua, adesso la lascio poco a 35 di calore, 90 di umidità, 41 è il calore, 79 è l'umidità però quando la lascio staccata arriva a 80, 85 una volta passati i venti minuti il forno è già in gradazione, allora inforno. Io viaggio sui 233, 234. Secondo me è un mestiere che si perde. Secondo me si perde per l'orario, fanno il giro escono perché una volta si usciva alle nove e venivi a casa all'una, adesso escono alle 11 per arrivare alle cinque come fai a fare il pane. Poi avranno messo le norme di sicurezza perché proprio quando arrivano lì sono mezzi addormentati, è tutta

una norma, non puoi più fare niente non so anche impastare la pasta alzi sta roba qua più grande della lista che faccio si ferma tutto. Quindi ho fatto mettere a posto questo gruppo qua che non era a norma poi ho fatto mettere quella lì però non l'adopero e ho messo il biglietto, quella è per fare i panettoni, cioè impasta anche il pane però è la macchina giusta per fare il panettone. Non li faccio i panettoni, c'è un mio amico che me li fa, volendo ho risparmiato perché il panettone è molto delicato, gli devi stare sempre vicino perché se apri e c'è una corrente d'aria o ci viene un po' la crosta sopra se scende..

INTERVISTATORE:

La sua impresa come si caratterizza? Per i suoi prodotti?

INTERVISTATO:

Sì, io lavoro così per me, sono prodotti artigianali al cento per cento, li faccio proprio io, non è che prendo come quelli che li fanno a catena, la cosa che faccio la faccio io, pane oppure non so i biscotti, li faccio proprio io. Se non fosse genuina è per colpa degli altri che mi danno della roba non genuina, io quando impasto, ha visto adesso, ci metto le uova, c'è tanti che per fare quell'impasto lì usano la polvere di uova, un barattolino così c'è sette uova, usano tutta roba liofilizzata, non so cos'è, mettono quella polvere lì con dell'acqua e viene la pasta gialla così ed è come se avessero messo le uova. Mettono anche dei conservanti, io penso di sì, io non sono capace e non li ho mai adoperati, piuttosto gli dico "guarda, l'ho fatto oggi, mangialo domani", faccio le crostate di frutta, l'ho fatte sabato mattina e lunedì via, ne ho ancora avanzata una e l'ho buttata via anche perché la frutta viene appassita, la frutta non è più fresca e poi si vede quando una torta ha la frutta fresca sopra.

INTERVISTATORE:

Ci sono dei clienti che hanno delle esigenze particolari?

INTERVISTATO:

E lì bisogna chiedere a mia moglie.. io non vado di là, non sopporto stare di là. Sono un po' nervosetto. A volte il cliente è un po' cattivello, non so magari ti dicono qualcosa.. il pane non me l'hai dato.. ma non te l'ho dato perché non c'era la vuoi lunga così, ti ho dato quella rotonda perché non ce l'ho quella lunga, non devi aggredirmi, invece lei ha la battuta perché sorride, sorride sempre mia moglie, invece io non sono capace. Io sento che i miei clienti sono abbastanza contenti, mia moglie compra roba tutta abbastanza di marca compri qualcosa che costa 100 e lo vendi a 200 magari c'è quella là che lo compra a 50 e lo vende sempre a 200 però è una roba scadente. Invece noi no. Poi c'è quello là che vuole magari una roba un po' per spendere di meno, quando vai via la prendi, faccio no secondo me loro la pensano così e il cliente ormai non è più quello che guarda mille lire, vuole della roba buona, ormai i soldi ce l'hanno tutti. C'è quello che magari pretende qualcosa un po' scadente, da spendere poco magari ad esempio la roba per il gatto, c'è quello là che invece vuole spendere la metà e allora prende quella là, però te lo chiede lui. Sono uno che non ha la roba molto cara, non ho dei prezzi alti, anche come pane, il panettiere di Montemagno vendeva il pane sui 3 euro, 6000 lire adesso è calato a due euro, io piuttosto non aumento ma non si deve far calare la roba, non puoi aumenti e cali perché se cali c'è un motivo o non sei capace a vendere o vendi cosa scadente, non aumentare tanto, stai lì. E' partito in quarta io mi ricordo perché gli portavo il pane prima che non avesse il forno, erano prezzi troppo alti, allora chiedeva a me e io.. "se dai retta a me" ma un consiglio, telefoni all'associazione panettieri di Asti e ti dicono tutto come devi fare, poi ha diminuito il pane, a me sembra anche di tanto, poi magari non lavora tanto bene.

INTERVISTATORE:

Secondo lei al fine di aumentare la sua produzione o la vendita, ridurre i costi sarebbe una buona cosa?

INTERVISTATO:

No, per me no. Lasci stare così com'è. Vai avanti così com'è senza diminuire come dicevo prima, perché fai danno a te stesso, ti tieni sempre sulla qualità, hai della roba buona, cerchi di non

esagerare, lavori solo un tot per cento secondo me io.. perché c'è della gente che magari sono specialità aziendali quella roba lì e tirano fuori dei prezzi a non finire, magari c'è gente che lo fa perché è un posto di passaggio però noi così in questi paesi un po' piccolini bisogna cercare di stare tranquillo, perché oggi con la comodità prendono la macchina e vanno da un altro. Io non sono uno che si vanta però io quando mangio anche quando mi invitano io preferisco il mio pane, ha un altro gusto.

Lei quindi non ha interesse ad ampliare l'attività?

INTERVISTATO:

No, poi c'è un panificio qua a quattro km, a Casorzio che serve quasi tutti questi paesi qua attorno, anche perché non essendo più panettiere, i commestibili hanno incominciato a vendere il pane.

INTERVISTATORE:

C'è qualche prodotto che vorrebbe fare?

INTERVISTATO:

No, noi abbiamo il nostro grisiot, facciamo molte bugie

INTERVISTATORE:

I fornitori dove sono localizzati?

INTERVISTATO:

La Sacca è in provincia di Torino è un'industria che serve marmellate, strutti emulsionanti, strutti non emulsionanti, poi c'è i tre mulini che gli ho detto in paese, poi c'è quello là che non so di dov'è poi ce n'è un altro che mi telefona e mi dice cosa ho bisogno e io gli rispondo lui arriva, non so nemmeno da dove venga, cioè io prendo il prodotto perché è della Lupi, è un prodotto valido, allora prendo quello lì, lo prendo anche da Napoli, basta che sia la Lupi.

INTERVISTATORE:

La materia prima che le arriva ha già subito delle lavorazioni industriali?

INTERVISTATO:

Mi arrivano i sacchi e basta poi la lavoro io. Hanno già subito delle lavorazioni, lo strutto viene raffinato, adesso non so un tot per cento ma viene raffinato, quello buono, quello meno buono.

INTERVISTATORE:

Ha mai stipulato accordi con altre imprese?

INTERVISTATO:

No. Ho provato una volta da solo in una società per un laboratorio, non è che non si va d'accordo c'è sempre quello che crede di essere più furbo dell'altro allora non so.. non so nemmeno come spiegare.. io la società non la farei mai, l'ho fatta una volta mi è bastato, la società non va bene nemmeno in due, si dice così perciò bisogna essere in minimo due.

INTERVISTATORE:

Ci sono interdipendenze con altre attività?

INTERVISTATO:

No il prodotto va al consumatore finale. Non subisce ulteriore trasformazione.

INTERVISTATORE:

Utilizza delle tecnologie di rete?

INTERVISTATO:

No, il computer ce l'ho a casa ma facciamo solo il bigliettino delle consegne giornaliere e basta. Volevamo tenere un po' di contabilità, ma non abbiamo tempo. La contabilità la teniamo noi, ma

l'aggiornamento giornaliero non abbiamo tempo per farlo, la tiene il commercialista. La teniamo noi come privati per sapere cosa fai però il trin tran ce l'ha il commercialista. Ho dovuto poi aggiustarmi a fare il condono perché si è sbagliato, mi ha piantato un casino ma non gli ho detto niente perché la ragazza che era la più intelligente, ha avuto un bambino è stata a casa parecchi mesi e poi ha assunto qualcuno giovane sono andato parecchio giù.

INTERVISTATORE:

Quali sono le modalità di finanziamento a cui ricorre?

INTERVISTATO:

Quando c'era la Tremonti c'era però io non ho fatto niente, volevo cambiare il gruppo però non sembra, ti sembra che ti lasciano i soldi ma li devi sempre restituire perciò io più o meno il mio trin tram, era un tasso agevolato, adesso non mi ricordo più volevo farlo anche con il furgone ma il furgone ha solo tre anni adesso se fosse fra due anni o anche un altr'anno ci fosse una agevolazione del genere potrei pensarci sopra, però è nuovo ha neanche 60000 km l'ho preso tre anni fa allora non avevano niente da poter fare o compare una casa. E' una legge che c'era l'anno scorso, altri contributi che sappia io non ce ne sono. Una volta che ero giovane andavo all'associazione panettieri e sentivo un po', adesso dovrei andare ad Asti ma non ho tempo, adesso vado a casa mangio all'una e mezza, vado a dormire alle sette sono di nuovo qua, alla sera lei arriva tardi, fino alle 9,15 non ha finito di mangiare, anche volendo magari uscire, una volta mi piaceva giocare a bocce, perciò ho dovuto evitare un mucchio di uscite poi sei stanco non rendi più sul lavoro.

INTERVISTATORE:

Mutui non ne ha mai più fatti? Neanche quando ha iniziato l'attività?

INTERVISTATO:

Ho fatto un mutuo per il forno, sono andato in banca, mi hanno dato i soldi e ho comprato questa roba qua, era a un tasso agevolato, poi non ne ho più fatti. Combinazione questa mattina c'era un mio amico che ha un distaccamento di una banca mi diceva.. viene a trovarmi che ti devo parlare.. anche perché cosa compri, non so cosa comprare.. cambiare la macchina che ha quattro anni e mezzo, non la scalo, non esco mai, da casa vengo qua. Avrei intenzione un altr'anno di cambiare quella macchina lì adesso poi vediamo.. era solo per scalare un po' di tasse.

INTERVISTATORE:

La sua azienda ha dei punti di debolezza esempio come difficoltà a reperire la manodopera?

INTERVISTATORE:

Glìe l'ho già detto prima, secondo me magari in città ne trovi dei ragazzi che hanno voglia, ma nei paesi non ne trovi e poi se trovi qualcuno magari arriva già da fuori, dalla città e prima che incominci a muoverti con la macchina, hai delle spese di benzina, poi c'è già la difficoltà dell'orario, ti devi alzare poi un'ora prima.

INTERVISTATORE:

Ci sono delle macchine più avanzate in commercio?

INTERVISTATO:

Sì, ci sono ma io vado bene così, sono affezionato a queste qua anche perché sono macchine che costano, cerchi di tenerle fino a quando durano.

INTERVISTATORE:

Lei ha dei rapporti con le amministrazioni pubbliche?

INTERVISTATO:

No.

INTERVISTATORE:

Lei è iscritto a qualche associazione?

INTERVISTATO:

Ero iscritto sì, ma poi non mi è arrivato più il giornalino, so che il giornale arrivava tempo fa c'era scritto l'arte bianca, poi no è più arrivato niente, arrivava tramite un altro poi mi arriva un giornale da Cuneo con scritto sopra omaggio non so come mai mi arriva a me. Questa associazione dove ha sede ad Asti, quella lì è una associazione valida che si interessava proprio del panettiere, faceva delle riunioni, qui io invece non sono mai andato. Quando c'era il dott. Barolo che adesso è morto s'interessava, qualcosa si faceva poi mancando lui non so più chi è andato, io non mi sono più interessato poi non so nemmeno chi c'è che amministra tutta sta o se c'è ancora, non so più niente.

INTERVISTATORE:

Di che servizi necessita la sua impresa?

INTERVISTATO:

Dei soldi a fondo perduto. Per la contabilità c'è mia moglie un centro, per reperire manodopera sì, ma non so spiegarmi se prendo la manodopera avrei bisogno di lavorare un po' di più però se sta manodopera domani mattina, cioè sti giovani non hanno più voglia io come faccio ad accontentare i clienti allora sto problema ce l'avevamo già un paio di anni fa, abbiamo deciso di diminuire il lavoro, io lavoro da solo, c'è questa signora che viene così tanto per venire il sabato, due ore tanto per stare vicino al forno e poi io lavoro da solo e ho risolto il problema così, se capita che mi addormento io, la colpa è mia, io no posso stare lì perché poi succede, come quando ero su a Torino, succedeva che se non veniva il dipendente, il garzone, adesso devo telefonare, allora andavo sopra a chiamare mia moglie e se non viene devo chiamare lei poi non dice no perché l'azienda è nostra.. allora meglio evitare, faccio quel poco, lo faccio per me perché poi per prendere un dipendente qua dentro devo portarmi a casa i soldi per pagarlo, allora dovrei prendere delle rivendite, qua attorno delle rivendite siamo nei paesi, dove li prendo le rivendite? Non esistono, quelle che ce l'hanno se li tengono stretti anzi se vado là sono obbligato ad andare là e dire prodotto valido "vuoi il mio pane? Te lo do a 500 lire in meno" se gli sei simpatico può anche dire sì poi però deve vedere anche il prodotto poi cosa fa bisticcia con il panettiere, quindi ognuno sta a casa sua e va bene così. Per i finanziamenti adesso non so, bisognerebbe andare in certe banche c'è quella perché per televisione ho sentito due o tre banche che facevano dei finanziamenti io non parlo del panettiere, di case, quelle robe lì ti davano un tasso molto basso bisognerebbe andare a vedere se ti interessa qualcosa magari se ieri fossi andato a vedere sta macchina le sapevo dire come finanziamento quanto potevo avere per pagarla però diversamente non mi interessa anche perché tanto che vanno queste macchine le tengo così.

INTERVISTATORE:

E' a conoscenza che esiste un marchio regionale per l'artigianato artistico e d'eccellenza?

INTERVISTATO:

No, a Torino c'era quello, ce l'avevo io per i rubatà, quel grissino stirato a mano perché avevo fuori la panetteria la scritta vicino in un angolo avevo quello, marchio depositato proprio, pagavo è.. alla camera di commercio tramite l'associazione panificatori c'era un mazzo di grissini con un nastro e poi c'era il marchio depositato. Poi cambiando zona è rimasto là, se qualcuno voleva pagare andava avanti, se non voleva pagare glielo toglievano, però qua che sappia io non c'è.

INTERVISTATORE:

Esiste anche un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato la conosce?

INTERVISTATO:

No.

