

IINTERVISTA
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto Gal Basso Monferrato Astigiano
Intervistato Manello
Ente/impresa Manello Giuseppe e Aldo
Indirizzo Via San Rocco 23 Fraz. Valgatzizza Bottigliera D'Asti
Telefono 011 99 21 709
Settore manifattura fiocchi e nastri
Data 20/feb/2003
Intervistatore Roberto Zucca
Giudizio

INTERVISTATORE:
Come e quando nasce la sua azienda?

INTERVISTATO:
La Ditta Manello, fiocchi enastri nasce nel 1950, ma già il nonno ed il bisnonno facevano i calzolari qui a Buttigliera d'Asti poi hanno cominciato a comperare le prime macchine per fare i lacci delle scarpe e delle macchine per la tessitura, facevamo le fodere delle Fiat 600 e poi poco per volta abbiamo cominciato a fare nastri e fiocchi:

INTERVISTATORE:
Quindi siete nati come azienda artigiana...

INTERVISTATO:
Sì, nel 1993 siamo diventati industria perché la manodopera che era necessaria a costruire i nostri articoli era tanta e allora aumentando in modo considerevole il numero dei dipendenti sia stati obbligati a diventare industria pur conservando questa manualità nella produzione perché il 90% delle operazioni che vengono fatte sui prodotti finiti è comunque fatta a mano, i nostri lavoratori a domicilio, quasi la metà dei lavoratori sono lavoratori a domicilio...

INTERVISTATORE:
Sono terzisti?

INTERVISTATO:
No sono lavoratori, sono dipendenti a tutti gli effetti, iscritti a libro paga con l'unica differenza che invece di essere retribuiti con paga oraria sono pagati a cottimo in base al lavoro che fanno.

INTERVISTATORE:
Quale è la struttura societaria?

INTERVISTATO:
E' ancora una S.n.c. i titolari sono sempre Aldo e Giuseppe che sono i fondatori e che continuano la loro opera anche se in pensione, chiaramente ci siamo noi figli che facciamo andare avanti le cose...

INTERVISTATORE:
C'è quindi una successione...

INTERVISTATO:
Sì c'è una successione.

INTERVISTATORE:

L'acquisizione della materia prima avviene sul territorio?

INTERVISTATO:

La materia prima è l'acetato e lo acquistiamo dalla Novaceto di Magenta.

INTERVISTATORE:

E dopo la trasformazione il prodotto dove viene collocato?

INTERVISTATO:

Noi vendiamo esclusivamente a grossisti, quindi non vendiamo al minuto ma vendiamo esclusivamente a grossisti i quali abbinano al nostro prodotto altri prodotti ad esempio il fiocco viene abbinato ad una tenda o altri tipi di prodotto e vengono venduti poi al minuto per l'arredamento in genere

INTERVISTATORE:

I vostri prodotti sono venduti sul mercato nazionale o anche all'estero?

INTERVISTATO:

Vendiamo anche qualcosa all'estero direttamente ma è una percentuale minima nell'ordine del 5-10%

INTERVISTATORE:

All'estero dove?

INTERVISTATO:

In Francia e abbiamo un cliente in Canada che non acquista grandi quantitativi ma comunque...e dopo l'undici settembre non ha acquistato più niente...

INTERVISTATORE:

Avete un catalogo prodotti?

INTERVISTATO:

Non abbiamo un catalogo prodotti vero e proprio principalmente fabbrichiamo i nostri prodotti in base alla richiesta direttamente dei clienti, i nostri clienti hanno creato dei cataloghi nei quali hanno inserito i nostri prodotti

INTERVISTATORE:

Utilizzate tecnologie di rete avete un sito?

INTERVISTATO:

Abbiamo un sito per renderci visibili lo abbiamo fatto qualche anno fa e qualche contatto, "qualche", contatto tramite internet lo abbiamo avuto però non abbiamo un grande ritorno.

INTERVISTATORE:

Quindi il contatto commerciale avviene su base storica ...

INTERVISTATO:

Sì, per nostra fortuna siamo sempre stati contattati direttamente, non abbiamo rappresentanti questa è una rete che avremmo sempre voluto sviluppare ma vendendo al grossista è già lui ad avere i rappresentanti che girano a vendere i nostri prodotti, questo ad esempio è un nostro cliente importante (mostra un catalogo n.d.r.) che presenta delle linee esclusivamente con i nostri prodotti, sono prodotti per l'arredo ma anche per l'abbigliamento una volta hanno fatto anche degli orecchini, bottoni.

INTERVISTATORE:

La cura del prodotto e la specializzazione sono alla base del successo della azienda ?

INTERVISTATO:

Sì, anche se negli ultimi anni abbiamo anche noi sentito molto l'influenza delle importazioni a basso costo perché la maggior parte dei nostri articoli non sono così ricchi, per fare degli esempi vendiamo ancora degli articoli a 100-200 lire per cui abbiamo, in questi ultimi anni, dovuto subire la concorrenza di prodotti che vengono fabbricati in Cina o quant'altro a prezzi decisamente inferiori e cerchiamo di tenere la nostra fetta di mercato mantenendo la puntualità della consegna, fornitura costante...

INTERVISTATORE:

Non avete quindi un competitore locale ma un forte competitore estero, l'attività è sempre stata auto finanziata?

INTERVISTATO:

L'attività è sempre stata auto finanziata una volta uno sconto perché era il periodo degli incentivi alle assunzioni perché avevamo fatto delle assunzioni e abbiamo avuto uno sconto di dieci milioni cinque o sei anni fa quindi irrisorio, i meccanismi per i finanziamenti sono spesso macchinatosi ed è più quello che devi rendicontare per ottenere piccoli finanziamenti dei vantaggi che effettivamente hai.

INTERVISTATORE:

Ha dei rapporti con gli Enti locali, Regione?

INTERVISTATO:

No non ne abbiamo mai avuti praticamente...

INTERVISTATORE:

Rapporti con le Associazioni di categoria? Con la piccola industria?

INTERVISTATO:

Abbiamo deciso di rimanere soci artigiani perché ci costa di meno, l'API offre tanti servizi ma ha dei costi ...non dico proibitivi per carità probabilmente per altre realtà vanno benissimo ma essendo sempre di mentalità artigiana si fa fatica ad ammortizzare delle spese eccessive per dei ritorni che in questo momento non vediamo.

INTERVISTATORE:

Quindi utilizzate l'associazione artigiana per le pratiche amministrative, contabilità?

INTERVISTATO:

Come contabilità ci aggiustiamo noi mentre ci appoggiamo agli artigiani per le pratiche burocratiche.

INTERVISTATORE:

Ritiene di avere bisogno di servizi di accompagnamento dalla Regione? Ad esempio fiere o mostre?

INTERVISTATO:

Noi abbiamo sempre paura presentarci in prima persona per non "rubare" il lavoro ai nostri clienti storici, se noi andiamo nel mercato a proporci come distributori il nostro distributore mi dice "cosa fai o li vendi tu o li vendo io i fiocchi"...quindi per adesso abbiamo soprasseduto a queste opportunità.

INTERVISTATORE:

Avete dei clienti a volte molto particolari...

INTERVISTATO:

Si serviamo del negozio che confeziona i costumi per il palio di Asti, guarnizioni per i vestiti per i cappelli, abbiamo fatto fiocchi per trasmissioni televisive come Harem, e poi fiocchi e fusciasche per le divise dei militari, tutti gli anni facciamo un milione di metri di treccia per il calendario dei Carabinieri, siamo cioè disponibili a fare tanti prodotti diversi sulle esigenze del cliente, le piantane con cordone per gli stand, passamani per le scale.