

INTERVISTA
GAL Basso Monferrato Astigiano

Progetto Gal Basso Monferrato Astigiano
Intervistato Nano
Ente/impresa Falegnameria Nano
Indirizzo V.le Pininfarina 6 Grazzano Badoglio
Telefono
Settore legno
Data 19/feb/2003
Intervistatore Roberto Zucca
Giudizio buono

INTERVISTATORE:

INTERVISTATO:

questo è un portoncino che trovi in commercio in ferro rivestito legno,
questo invece è il nostro prodotto che ha la stessa serratura delle porte blindate e il vetro è un
vetro corazzato perciò non c'è paragone fra il nostro quelli della concorrenza...

INTERVISTATORE:

Quindi la tua strategia di azienda si basa anche sulla innovazione di prodotto..

INTERVISTATO:

Sì, è un prodotto che nessuno ha, li facevamo anche su telaio in ferro ma poi abbiamo visto che è
molto più elegante il telaio in legno...

INTERVISTATORE:

E la resa tecnologica è identica a quelli con struttura in ferro?

INTERVISTATO:

Sì perché qui è tutto ben registrato, la stessa serratura che viene montata nelle porte blindate la
montiamo sui nostri prodotti solo che per noi è infilata nella porta invece di essere applicata...
quattro cardini a quattro ali chi può sfondarla?
Questo è un prodotto che si può realizzare tutto a pannelli o tutto a vetri sia trasparenti che non.

INTERVISTATORE:

La tua è una azienda che opera su scala internazionale in realtà...acquisti la materia prima sul
mercato internazionale, trasformi e vendi frequentemente all'estero...

INTERVISTATO:

Sì ma per il nostro prodotto il problema è l'acquisizione della clientela perché se sei qui non sei là e
viceversa:

INTERVISTATORE:

La funzione commerciale come viene sviluppata?

INTERVISTATO:

Uno manda l'altro e...sono talmente tanti anni che siamo presenti nel mercato che un cliente
manda l'altro, è da dopo la guerra che mio padre lavora...

INTERVISTATORE:

La vostra famiglia è originaria di Grazzano?

INTERVISTATO:

No, di Fubine ma io sono nato qua, siamo arrivati qua è siamo un'azienda con un operaio e uno spazio di 200 metri quadrati, una volta eravamo cinque o sei falegnami ogni due o tre paesi e poi mi sono allargato fin ch  gli altri sono scomparsi, nel campo del serramento questi sono gli "antoni" che facciamo noi...la vecchia finestra "nocetta"...

INTERVISTATORE:

Sono di tipologia tipica astigiana?

INTERVISTATO:

No, un po' di tutto tipo montagna...

INTERVISTATORE:

Quale   la classe di fatturato della tua azienda?

INTERVISTATO:

Sotto i 500.000 euro

INTERVISTATORE:

Avete un catalogo prodotti oltre alla esposizione?

INTERVISTATO:

S .

INTERVISTATORE:

Usate anche tecnologie informatiche come internet, personal computer ecc.?

INTERVISTATO:

Ti faccio vedere l'ufficio che uso specialmente la sera,   pieno di computer, mia moglie mi aiuta compila la prima nota della contabilit  e il resto lo fa il commercialista...

INTERVISTATORE:

Per la contabilit  ti appoggi a qualche confederazione dell'artigianato?

INTERVISTATO:

No, mi appoggio ai miei commercialisti

INTERVISTATORE:

L'azienda   auto finanziata o fai ricorso ad altri finanziamenti tipo artigiancassa?

INTERVISTATORE:

S , ma adesso ho trovato un altro sistema, mi finanzia con i fidi bancari e li gioco sull'estero, riesco a guadagnare gli interessi, se tu tieni il fido in dollari quando   alto e lo estingui quando   basso, entri ed esci e tu hai del guadagno sui cambi, l'anno scorso ho guadagnato 10.000 euro sui fidi...io gioco due trecentomilioni per volta...

INTERVISTATORE:

Punti critici della tua impresa in questo momento?

INTERVISTATO:

Ci vorrebbe un venditore che girasse tutto il giorno ma se fai anche quello sei costretto ad ingrandirti al punto tale che non sei più artigiano, poi gli artigiani sono capaci a lavorare e a produrre ma a commercializzare un po' meno...o si sono sempre dedicati meno .

INTERVISTATORE:

Hai rapporti con gli enti pubblici quali Regione, Comune...

INTERVISTATO:

Abbiamo fatto un lavoro per Environnement Park noi gli abbiamo dato cento milioni di fornitura in venti giorni, il problema per noi non è produrre ma acquisire...una azienda come la mia non ha problemi di macchinari, a fronte di commesse importanti bisognerà assumere personale...

Oltre acquisire il lavoro bisogna poi assistere i pagamenti, avere informazioni sui clienti, se ci fosse un servizio di assistenza che ci supporti come l'agenzia AG.I.RE...

INTERVISTATORE:

So che fate anche scatole in legno.

INTERVISTATO:

Anche lì avevo un rappresentante ha venduto, ha fatto ma poi ha voluto fare qualche pasticcio poi voleva incassare i soldi lui... e così si è interrotto il rapporto.

INTERVISTATORE:

Cosa pensi del marchio dell'Eccellenza artigiana?

INTERVISTATO:

Non ha aggiunto molto perché la gente vuole vedere il lavoro e devi essere in grado di farlo perché il padre era già venuto da te vent'anni prima e le tue finestre sono ancora buone e così...per allargare il giro bisogna avere pubblicità perché noi abbiamo un prodotto unico...i venditori vogliono un fisso mensile e tu per sei mesi devi investire per questo ho detto alla Regione non dateci trenta milioni ma dateci una struttura commerciale:

Noi ad Asti ci siamo riuniti fra i falegnami più attrezzati, adesso due o tre di noi si sono trovati con i macchinari obsoleti e si sono associati hanno comperato un' impianto che produce serramenti del costo di un miliardo e mezzo, e produce una quantità enorme di serramenti, io a volte mi trovo con l'acqua alla gola e loro sono in grado di fornirmi cinquanta finestre in tre giorni! Ad ogni modo è più di vent'anni che siamo associati...

Qui (il sig. Nano mostra l'ufficio n.d.r.) c'è un computer che disegna, qui c'è internet, è un Pentium ultima generazione, questo qui fa la contabilità...

INTERVISTATORE:

Quali rapporti hai con le associazioni artigiane?

INTERVISTATO:

Io sono uno dei dirigenti e abbiamo fatto anche dei consorzi di acquisto e abbiamo avuto ad esempi dei posti fiera gratuiti a Bologna dove abbiamo acquisito due o trecento indirizzi di probabili clienti ma nessuno poi li ha seguiti e contattati...siamo troppo concentrati sul produrre...avevamo contattato un venditore che ci aveva chiesto cinquantamila lire per ogni visita e noi gli abbiamo replicato che volevamo dargli solo una provvigione sul venduto e allora non ci siamo trovati... abbiamo partecipato a Restructura abbiamo portato a casa un sacco di indirizzi ma...abbiamo fatto per anni la fiera di Asti magari arrivano ma devi andare a visitare entro un mese tutti i nomi che hai avuto ma chi parte con l'auto e li visita?

Se vado via dall'azienda i miei figli la sanno condurre ma dopo un' ora ecco il telefono perché c'è un problema, la macchina questo e quello...

INTERVISTATORE:

Quanti anni hanno i tuoi figli ?

INTERVISTATO:

Uno ha trent'anni e l'altro ventisei uno si occupa della parte commerciale e acquisti l'altro usa il computer...

Ecco il mio sito "nanoserramenti.it" e vediamo il catalogo prodotti...questa è una introduzione... poi entri nell'azienda,i prodotti portoncini, finestre, persiane e poi le novità... poi i contatti.