

Lettera per la Qualità ed il Networking di Riccardo Peroni

**Impresa familiare, ma con umanità!!!**

Questa Lettera mi emoziona, perché avevo preannunciato, per la prima volta, un Destinatario racconta se stesso. Un piccolo imprenditore di Ostia racconta la sua storia: Angelo Polpetta. Riporto un'intervista rilasciata il 22.02.2004.

*P.: Angelo, tu e la tua famiglia gestite un'attività commerciale nel settore alimentare, "L'Antica Norcineria" ad Ostia. Ci vuoi raccontare come è nato tutto questo?*

A.P. I miei genitori si sono trasferiti dall'Umbria a Roma negli anni '50 per lavorare. Inizialmente hanno fatto i commessi. Allora l'Italia e Roma erano in piena ricostruzione, così, nel 1962, mio padre e mia madre sono venuti a Ostia e hanno aperto un negozio in Via Laurenti, poi nel 1969, sono andati a Via dei Panfili.

*P. Com'era Ostia allora?*

A.P. Una sfida. Pochi ci venivano. Molte strade erano sterrate. Ostia non era abitata come oggi. Era il "mare dei romani": vuota d'inverno e affollata d'estate. C'erano molte persone che venivano da altre regioni, soprattutto Emilia-Romagna, Veneto e Umbria, appunto.

*P. L'Umbria è un'origine molto viva nel tuo lavoro?*

A.P. Certo. La mia famiglia è di Preci, un paesetto vicino Norcia, in provincia di Perugia. Mio padre mi dice che Preci ha una grande tradizione di medici.

Le nostre origini sono nella mia attività, perché noi non siamo solo dettaglianti, ma lavoriamo la carne di maiale. La nostra è una norcineria, da Norcia, appunto<sup>1</sup>.

*P. Come hai iniziato ad occuparti dell'impresa familiare?*

A.P. A scuola non brillavo, così, alla fine di Ragioneria, nell'86, ho fatto il militare, che ho finito nel 1988. Da quel momento, tra la fine del 1988 e l'inizio dell'89, ho lavorato definitivamente nell'azienda familiare.

Avrei avuto la possibilità di lavorare con un commercialista, ma la scelta del negozio è stata naturale, ma non sofferta.

*P. Com'è questo lavoro?*

A.P. I lavori, autonomi o dipendenti, oggi sono duri. Nella mia attività ti senti sempre coinvolto in prima persona fin sopra i capelli. Devi fare tutto, perché rischi di persona. Questo ti porta a una vita frenetica e a togliere tempo alla famiglia. Mi rendo conto che sul lavoro mi trasformo. Non riesco a trascurare nessun dettaglio, perché so che ne vale dell'immagine mia e del negozio, che poi sono la stessa cosa. Forse per questo non potrei pensare di lavorare insieme a mia moglie.

*P. Oggi c'è la Grande Distribuzione e Ostia ha avuto dei momenti di vera e propria tensione., I piccoli dettaglianti come ne risentono e come reagiscono?*

A.P. Questo è un problema, Io credo, però, che imprenditori come me, abbiano una carta valida da giocare: la Qualità. Non la Qualità fatta di belle parole, quella concreta. Nel mio lavoro la Qualità per il Cliente la fanno tante cose: un gruppo affiatato, la credibilità nei confronti della gente. Ecco, la credibilità. Credo che questo sia la forza del piccolo dettagliante. La gente al supermercato si fida di un marchio, di un'azienda. Il mio Cliente si fida di me e delle altre Persone del negozio. E' una fiducia tra Persone e, quindi, una Qualità fatta di Rapporti tra Persone. Con i Clienti si parla tra Persone, non tra operatori commerciali. Questo è importante ed è il vantaggio sulla Grande Distribuzione. Il mio Servizio è su misura, cucito addosso al Cliente, su una Persona con nome e cognome. Nella Grande Distribuzione si fanno mettere ai commessi le targhette con il nome. Al negozio il Cliente conosce il mio nome e io il loro.

*P. Cosa pensi della tendenza sempre più marcata di certificare la Qualità dei Prodotti?*

A.P. Vuol dire che le aziende si danno una specie di codice di autocontrollo. Io ho la qualifica di Verificatore Interno di Qualità, perché ho fatto un corso. Aggiornarsi, informarsi oggi... Va fatto, ma non basta. La Qualità non deve essere solo scritta, deve essere anche sentita. Insomma il Cliente ci deve credere a pelle.

*P. Quali altri fattori, secondo te, fanno la Qualità?*

A.P. Nella qualità c'è il prodotto, che nel mio settore è la punta di diamante. La qualità del prodotto è fatta da un buon mix prezzo/qualità. I nostri prodotti vengono soprattutto dall'asse d'oro dell'alimentare italiano: Parma, Reggio Emilia e Modena. Io, ogni volta che posso, vado a Parma dove c'è, ogni due anni, la fiera dell'alimentare "Cibus". Qui ci sono novità di prodotti, ma anche nell'allestimento del negozio, nelle attrezzature, che spesso permettono di passare il lavoro dalle Persone alle macchine. Per esempio, ho visto macchine che disossano la carne. Insomma, per me sono cose utili, perché produco nel mio laboratorio, direttamente dall'animale, carne suina fresca, prosciutti e salsicce.

*P. Come vedi il futuro per operatori come te?*

A.P. Il futuro del norcino risente della Grande Distribuzione, come tutti i negozianti, ma dipende da come reagiremo.

Io credo che tutti questi aspetti "umani" siano importanti e rincuora il fatto che la gente creda in te. Per me i dettaglianti di Ostia ancora non si stanno muovendo abbastanza, ma qualcosa sta cambiando. Anche se....

*P. ... anche se?*

<sup>1</sup> Come saprete certamente, gli abitanti di Norcia si chiamano Nursini... anche perché, se fossero tutti Norcini, forse avrebbero qualche problema di colesterolo!!!

Tutti i contenuti di tutte le Lettere possono essere riprodotti, anche solo parzialmente, esclusivamente dietro richiesta ed esplicita approvazione a info@polysiec.org. Qualsiasi uso è vietato senza il preventivo accordo e, comunque, è consentito esclusivamente con la citazione completa delle fonti. Tutte le informazioni potrebbero contenere imprecisioni, omissioni ed altri errori involontari, di cui è possibile darne segnalazione all'indirizzo di cui sopra. I link riportati possono rimandare ad altri siti web, sui quali Polysiec non ha alcun controllo.

Lettera per la Qualità ed il Networking di Riccardo Peroni

A.P. Secondo me Ostia ha bisogno di aggiornare il Piano di Commercio. Qualcosa sta iniziando a muoversi, ma ancora c'è molto da fare.

*P. Angelo, un problema delicato: i prezzi. Si forniscono molti dati sul costo della vita. Tu che dici?*

A.P. La cosa è delicata. Con l'Euro i prezzi all'ingrosso sono saliti, ma... sì, dettaglianti che hanno gestito la cosa poco chiaramente ci sono stati, ma non si può generalizzare. Io credo che, però, il problema sia più grande. Anche noi abbiamo visto salire nel tempo le fatture dei nostri fornitori. Il problema è che oggi... vedi noi abbiamo le bilance che riportano la somma complessiva di spesa. Beh, devo dire che prima non capitava, oggi le donne di casa controllano l'importo complessivo e sempre più spesso mi sento dire "Angelo, a quanto sono arrivata? Sai ho i soldi contati..." Insomma oggi la gente ci sta veramente attenta, perché non arriva a fine mese.

*P. In questo momento i riflettori dell'opinione pubblica sono puntati sul sistema bancario. Qual è il rapporto tra una piccola impresa e banca?*

A.P. Quello che vale per il rapporto tra me e il cliente, vale anche con la banca. Il nostro è più simile ad un rapporto tra cliente privato e banca. Vale la conoscenza della persona, la fiducia che si instaura ecc. Tra banca e grande azienda queste cose, probabilmente, passano in secondo piano.

*P. Sì, però Angelo, se prendiamo alcuni negozianti di Ostia veramente benestanti, credo che per una banca siano clienti "preferenziali"?*

A.P. Sì, certo, come un manager aziendale benestante... Questo è il commercio. Però il rapporto con le banche, per i piccoli dettaglianti è quello che ti ho detto. Poi, ora, ho notato che alcuni piccoli negozianti, che devono chiedere dei finanziamenti ad una banca, trovano delle difficoltà. Io credo che Parmalat e Cirio abbiano creato, in questo senso, qualche problema anche alle piccole imprese.

*P. Che significa?*

A.P. Vedi, torniamo al problema di prima. Se le cose si fanno sulla Qualità dei Rapporti tra Persone, sulla fiducia reciproca. Allora le cose potrebbero funzionare. Se, invece, vince l'idea dei grandi numeri... Ora c'è il problema dei finanziamenti alle imprese che, in alcuni casi eclatanti, non ha funzionato. Ecco allora che rilasciare finanziamenti diventa più severo, per tutti, anche per chi, magari, come un piccolo dettagliante, con quei soldi ci deve campare e, in fondo poi, non rappresenta un vero pericolo, sostanziale, per una grande banca.

*P. Passiamo, a Polysiec. Tu che ne pensi?*

A.P. Tu lo sai: vai avanti. Secondo me può funzionare. Solo che, io... già te l'ho detto, credo che non devi fare delle Lettere di un solo foglio. Sono troppo misere. E poi, dovrete trattare, certi argomenti che stanno a cuore alla gente... Vedi io al negozio sento

gli umori, ascolto tante persone e vedo che c'è tanta sofferenza legata alle malattie, alle persone disabili. Ecco, di queste cose dovrete parlare.

*P. Vorrai dire, "dovremmo parlare". Quando si lavora in gruppo già "ci allunghiamo" a più di una pagina?*

A.P. Sì, è vero, dobbiamo lavorare in gruppo.

*P. Senti Angelo, è vero che tu sei affascinato, dagli antichi mestieri, da attività che oggi stanno lentamente scomparendo?*

A.P. Sì è vero. Anche il mio è un antico mestiere, che rischia un po' di sparire. Secondo me nel lavoro i soldi sono importantissimi, è inutile nascondere, ma anche i sentimenti hanno un peso. Noi, per esempio, dal 2000, ci siamo casualmente ritrasferiti dalla sede di Via dei Panfilì a quella originaria di Via Laurenti. Del tutto per caso ci siamo trovati a rilevarla, dopo tanti anni. Beh, mio padre ho visto che era emozionato a rientrare lì dentro. Questo non è una stupidaggine: anche i sentimenti muovono la gente. Anzi, forse qualche volta anche di più di altre cose.

*P. Ti andrebbe, per il futuro, di fare un'opera di volontariato e collaborare con Polysiec per parlare di questi antichi mestieri in via di estinzione?*

A.P. Sì, va bene...

*P. E' un impegno?*

A.P. E' un impegno e spero che anche altre persone che leggono questi fogli parteciperanno.

*P. Ora, però, scusa, fammi fare una domanda da "ingordo". Tu hai detto che nel vostro laboratorio preparate carne suina fresca, prosciutti e salsicce. Non hai parlato di mortadella. Perché?*

A.P. La mortadella ha una produzione difficile, perché, tra l'altro, va cotta in forno, quindi diventa difficile. E' più una produzione industriale che artigianale.

*P. Beh, forse in futuro, se ti va, potremmo parlare anche di produzioni biologiche, che ne dici?*

A.P. Potrebbe essere un'idea.

*P. Allora, Angelo, per il momento grazie per il tuo tempo e a presto di nuovo su Polysiec*

A.P. Grazie a Polysiec.

Riccardo Peroni

Tutti i contenuti di tutte le Lettere possono essere riprodotti, anche solo parzialmente, esclusivamente dietro richiesta ed esplicita approvazione a info@polysiec.org. Qualsiasi uso è vietato senza il preventivo accordo e, comunque, è consentito esclusivamente con la citazione completa delle fonti. Tutte le informazioni potrebbero contenere imprecisioni, omissioni ed altri errori involontari, di cui è possibile darne segnalazione all'indirizzo di cui sopra. I link riportati possono rimandare ad altri siti web, sui quali Polysiec non ha alcun controllo.

Lettera per la Qualità ed il Networking di Riccardo Peroni

**Da: GUIDA D'ITALIA – Umbria – TCI Sesta edizione, Milano 1999, pag.: 474**

Preci m.596, ab. 939, poco discosto dalla strada principale, sorse nel Duecento come castello di pendio ma, devastato dal terremoto del 1328 e distrutto nel '500 per due volte dai Nursini, venne ampiamente rinnovato nella seconda metà di quel secolo. La qualità edilizia che contraddistingue il nucleo storico va riferita all'affermazione, dal XVI al XVIII secolo, della scuola chirurgica preciana; essa raggiunse fama europea nell'oculistica e nell'estrazione dei calcoli, col favore dell'abbazia di S. Eutizio che possedeva un ospedale e una biblioteca ricchissima. Nell'alto del paese sorge la parrocchiale di S. Maria (lesionata nel terremoto del 1997), con portale trecentesco in facciata e un secondo portale del secolo successivo, ma con elementi precedenti, sul fianco sinistro, nell'interno, affreschi frammentari (secolo XIV-XV) in parte ancora sotto scialbo (le opere d'arte mobile sono state trasferite).

Tutti i contenuti di tutte le Lettere possono essere riprodotti, anche solo parzialmente, esclusivamente dietro richiesta ed esplicita approvazione a info@polysiec.org. Qualsiasi uso è vietato senza il preventivo accordo e, comunque, è consentito esclusivamente con la citazione completa delle fonti. Tutte le informazioni potrebbero contenere imprecisioni, omissioni ed altri errori involontari, di cui è possibile darne segnalazione all'indirizzo di cui sopra. I link riportati possono rimandare ad altri siti web, sui quali Polysiec non ha alcun controllo.