

SI È CONCLUSO CON SUCCESSO IL PRIMO MODULO DEL CORSO PROMOSSO DALLA CONFARTIGIANATO DI LODI

Sono "pronti" i nuovi imprenditori

Boselli: «Ammirati dalla serietà e costanza dei partecipanti»

«Lo spazio per fare impresa esiste, il mercato è ancora recettivo». Lo hanno testimoniato ieri sera, a conclusione del primo modulo della "Scuola per aspiranti imprenditori" inaugurata a novembre dal consiglio provinciale della Confartigianato di Lodi, i tre artigiani lodigiani chiamati a condividere la propria esperienza del fare impresa. Ad ascoltarli una rosa di nuove promesse, attenta a non lasciarsi sfuggire alcun prezioso consiglio. La serata, introdotta dal segretario generale Vittorio Boselli alla presenza del consiglio riunito per l'approvazione del bilancio, ha preso il via con la consegna degli attestati di partecipazione ed il riconoscimento dell'impegno profuso dagli iscritti. «Siamo ammirati dalla serietà e costanza con cui è stato condotto l'intero corso» ha detto Boselli, prima di passare la parola al presidente provinciale Massimo Forlani: «L'augurio è quello di buttarvi nell'impresa, perché colta un'opportunità questa si moltiplica. Date senso ai vostri sogni, puntate sempre in alto e non ditevi mai soddisfatti. Solo così potrete anticipare le aspettative dei clienti». Temi importanti che hanno poi animato il confronto, moderato dal responsabile formazione Enrico Grassi, proseguito nella sala riunioni con gli artigiani ospiti: Gabriele Zazzi, settore elettrico e multiservizi di Codogno, Enea Giarretta insieme alla moglie Emilia Marzatico, ristorazione e bar a Casalpuatriengo, Lucia Pietrantonì, settore comunicazione e organizzazione di Lodi. Il



L'incontro partecipato dagli studenti alla presenza dei dirigenti di Confartigianato e degli stessi artigiani

primo a prendere la parola è Zazzi, che ricorda: «Quando ho iniziato avevo 21 anni e nessuna esperienza come elettricista. Nell'94 sono riuscito a rilevare una piccola attività e da lì a partire. Non è stato facile ma ci ho sempre creduto. Immagine e formazione dei miei dipendenti sono stati i pilastri sui quali ho costruito la forza della mia impresa e le voci nelle quali ancora oggi continuo a investire». Entusiasmi e paure degli esordi che tornano anche nel racconto di Giarretta: «Ho lasciato un lavoro da dipendente per intraprendere

l'avventura del bar Gin Rosa a Casale. Mia moglie proveniva dalla ristorazione ma per me ha significato reinventarmi da capo. Oggi insieme allo storico bar-caffetteria del centro abbiamo avviato anche una risetteria. Una pazzia? Niente affatto, i risultati ci stanno dando ragione, ma si è trattato di compiere una scelta precisa: differenziarci e offrire una garanzia di qualità ai nostri clienti. Sono poi d'accordo con Zazzi, immagine e pubblicità fanno il resto». L'intervento di congiunzione è di Lucia Pietrantonì: «La centralità assegnata al fat-

tore comunicazione in entrambe le testimonianze che mi precedono è fatto per niente scontato e che ne segnala il carattere illuminato. Per altro in questi racconti di vita hanno trovato precisa traduzione quei concetti teorici che i debuttanti qui presenti hanno appreso a lezione». Quindi, prima di raccontare di sé, è lei stessa ad attrarli nel dibattito. Si finisce così col parlare di rischio d'impresa, concessione del credito, posizionamento, parco clienti e riduzione dei costi. Un interrogativo si impone sugli altri: se la qualità paghi, se adesso si debba puntare. La posizione di Zazzi, Giarretta e Pietrantonì sul punto è condivisa. Non soltanto appare indispensabile ma anche la sola scelta possibile. Lo esprime bene Emilia Marzatico: «In quanto artigiani non possiamo competere con i centri commerciali se non offrendo prodotti e servizi di qualità. La differenza con gli altri è proprio su quest'ultimo aspetto».

Laura Gazzini