

Legno e segherie: in Valtellina una sfida al femminile

**In un mondo
per tradizione maschile
due imprenditrici
hanno creato un loro
spazio nella comunità
e nel mercato**



La lavorazione del legno in Valtellina è uno dei motori dell'economia di quei piccoli paesi non a vocazione turistica. L'utilizzo della risorsa legnosa, nel rispetto di una corretta pianificazione forestale, favorisce non solo un indotto significativo, ma anche un incremento occupazionale. Nella filiera, che parte dal bosco per arrivare all'edificare, si inserisce un passaggio indispensabile: quello delle segherie. Un settore dove la presenza femminile fino agli anni settanta era pressoché inesistente. Difficile, ancora oggi, percepire nel comparto delle segherie il concetto di "pari opportunità", ma l'universo femminile riesce ad intercalarsi con successo anche in questo particolare contesto. Ad entrare nel merito delle problematiche del settore e di come sia possibile conciliare lavoro e responsabilità familiari sono le sorelle Milena e Ornella De Rossi, imprenditrici del legno, proprietarie della CAMILLO DE ROSSI SNC di Andalo (SO), che hanno accettato la sfida rilevando l'azienda paterna.

A quanto tempo risale la tradizione segantina nella vostra famiglia?

La tradizione segantina nella nostra famiglia risale agli anni precedenti la seconda guerra mondiale e più precisamente intorno al 1938-1939. Il nonno paterno, insieme ad altri due soci, aprì la prima segheria che produceva solo ed esclusivamente imballaggi. Nel 1947 si mise in proprio e con l'aiuto dei suoi tre figli attivò una nuova azienda che inizialmente, come la precedente, produceva solo imballi poi intorno ai primi anni '50 si indirizzò verso il settore



edile producendo segati per tetti. Dopo circa ventidue anni di lavoro insieme ai fratelli, nostro padre decise di intraprendere singolarmente un nuovo percorso e creò quella che oggi è l'attuale segheria CAMILLO DE ROSSI SNC. L'azienda individuale nasce quindi nel 1969 e vede in Camillo il suo fondatore. Da piccola segheria a livello familiare cresce nel tempo, sia come impianti sia come clientela, fino ad arrivare ad essere oggi un'azienda con una produzione di qualità, dotata di impianti moderni, efficienti e sicuri. Il nostro obiettivo principale è infatti lavorare con serietà, proponendoci sul mercato come partner evoluto ed affidabile.

Che cosa vi ha spinto a non vendere l'attività e a continuare da sole in un settore a vocazione maschile?

La scelta di non vendere l'attività e di continuare da sole dopo l'improvvisa ed inaspettata morte di nostro padre a seguito di un incidente d'auto, nonostante la nostra giovane età, è stata motivata dalla voglia di dare un seguito a tutti i sacrifici che lui aveva fatto creando questa attività e anche la consapevolezza di avere alle dipendenze nove persone che diversamente sarebbero rimaste senza lavoro.

C'è da dire poi che entrambe eravamo già ben inserite nell'attività sia per quanto riguarda la parte amministrativa, sia per quanto riguarda la gestione degli acquisti e delle vendite. Per quanto concerne invece la pianificazione del lavoro abbiamo avuto la fortuna di avere alle nostre dipendenze un operaio cresciuto con l'insegnamento del nostro genitore e che, insieme a noi, ha accettato la "sfida".

Nel 1989 è entrato a far parte della squadra anche Pietro (marito di Milena) che si fa carico con estrema abilità di tutto quello che concerne l'acquisto, la produzione, la scelta di nuove tecnologie, la gestione dei dipendenti, lasciando a noi la parte burocratica.

Quali le difficoltà che avete dovuto affrontare per risultare imprenditrici credibili?

Pur essendo donne e lavorando in un settore prettamente maschile non abbiamo mai riscontrato grosse difficoltà perché, grazie soprattutto all'impronta lasciata da nostro padre, abbiamo ottenuto da subito piena fiducia sia da parte di clienti e fornitori sia da parte di istituti bancari. Ciò non toglie che di fronte alle difficoltà abbiamo utilizzato il buonsenso cercando, con l'universo maschile, il giusto dialogo e il confronto necessari ad una corretta sinergia profes-



*Sinistra: Mosè De Rossi, nonno delle sorelle Milena e Ornella proprietarie della CAMILLO DE ROSSI SNC di Andalo (SO), all'interno della prima segheria che inizialmente produceva imballaggi
In pagina: veduta aerea della segheria
Sotto: tronchi selezionati per il taglio, piazzale dell'azienda, particolari dell'impianto di segazione*



Operatore alla macchina segatronchi, impianto di rifilatura, sistemazione del legno nel piazzale per la spedizione, carico in partenza



nale. La credibilità comunque nel lavoro o in un'azienda non ha sesso; dipende da altri principi che sono senza dubbio l'onestà, la preparazione, la serietà e anche saper parlar chiaro da subito.

Facendo tutto noi dalla fatturazione alla contabilità, paghe, dichiarazioni dei redditi ecc. c'è la necessità di essere sempre aggiornate su tutte le nuove leggi e normative.

Per questo motivo diventa indispensabile l'informazione mirata come quella delle riviste specializzate e la costante ricerca in internet.

In un paese di pochi abitanti come Andalo, dove sono presenti altre segherie, come siete riuscite a confrontarvi con la concorrenza?

In un paese piccolo, anzi piccolissimo, come Andalo con circa 500 abitanti, compresi galline e conigli, ci sono la bellezza di tre segherie e non piccole. Nella nostra realtà locale movimentiamo circa 55.000 m³/anno di tondo, impiegando una settantina di addetti (considerando l'indotto) e questo volume rappresenta circa un terzo di quanto viene lavorato in tutta la provincia di Sondrio, la quale contribuisce per il 30% sui valori nazionali. La concorrenza quindi c'è e sarebbe impossibile affermare il contrario ma nonostante tutto, forse anche per il fatto che fino ad oggi il lavoro non è mai mancato, siamo sempre riuscite a far sì che fosse leale.

Le associazioni che si occupano del settore legno sono di aiuto a realtà come la vostra?

Le associazioni che si occupano del legno sono d'aiuto non solo ad una realtà come la nostra, ma a tutte le realtà che lavorano con materiali lignei. In passato è capitato di avere avuto problemi legati al settore che sono stati poi risolti grazie ai consigli e all'intervento dell'associazione di cui facciamo parte.

Questa è la dimostrazione che solo uniti e parlando un linguaggio univoco si possono trovare soluzioni per superare la burocrazia e confrontarsi con un mercato in continua evoluzione, soprattutto per quanto riguarda certificazione e criteri sulla qualità.

Da qualche tempo avete attivato una nuova società che si occupa di coperture in legno. E' stato un salto di qualità per rispondere alle esigenze dell'attuale mercato?

Nel settembre 2005 siamo partiti con una nuova società-partner la



LEGNISTRUTTURE SRL che si occupa del tetto completo, a partire dalla progettazione fino al montaggio.

E' stata una scelta sicuramente legata alla richiesta del mercato, nonché alla necessità di poter soddisfare pienamente i bisogni e le preferenze della nostra clientela.

Come siete riuscite a conciliare l'impegno imprenditoriale con le responsabilità familiari?

Conciliare l'impegno lavorativo con quello familiare non è sicuramente facile per una donna, ma grazie soprattutto all'aiuto di nostra madre riusciamo a seguire lavoro e figli allo stesso tempo; anche perché la famiglia viene comunque prima di tutto.

Qual è il segreto per essere imprenditrici di successo, credibili e stimate, in un mondo di uomini?

Il segreto per essere imprenditrici credibili e stimate è quello di essere, nell'ambito lavorativo come nella vita di tutti i giorni, oneste, semplici, sincere e con "spalle larghe"; essere consapevoli che niente e nessuno è indispensabile e soprattutto, come nostro padre ci ha sempre insegnato, ricordarsi che si raccoglie sempre e solo ciò che si semina.

Come vedete il vostro futuro?

Anche se gli eventi della vita ci hanno insegnato che è sempre meglio vivere il presente, speriamo in futuro di poter sempre continuare il nostro lavoro con armonia, nel rispetto di chi collabora con noi, senza perdere di vista quanto sia importante per un'azienda la squadra. Fare sistema vuol dire unire l'esperienza e la creatività di più menti per raggiungere un obiettivo comune. Sono queste le chiavi di lettura che nella qualità fanno la differenza.

Laura Stradaroli
[laura@cazorzedizioni.it]

Alcune realizzazioni della LEGNISTRUTTURE srl, la società-partner della DE ROSSI snc, che si occupa di coperture in legno, dalla progettazione al montaggio; coperture in legno lamellare e massiccio

