

SOLO LA SIRENA NON CAMBIA

Paolo Botto Poala

Settembre 1945, 7:45 del mattino. Suona la sirena della fabbrica, é il primo giorno di scuola, ho 6 anni e si apre il percorso della vita che mi ha portato, dopo piú di 60 anni, ad avere ancora come riferimento nel lavoro e nei ricordi, questa sirena che mi accompagna da tanto tempo ed ha per me tanti significati.

Lei, la sirena, é rimasta l'unica immutata, il resto é cosí diverso e frenetico da far sembrare impossibili i cambiamenti cosí radicali che hanno stravolto le persone, la fabbrica, la societá nei suoi diversi aspetti; ora siamo diventati globalizzati, parola fino a pochi anni fa sconosciuta ma oggi, per molti aspetti, piena di incognite. I cambiamenti di mercato giá cosí profondi e complessi vissuti negli anni '60 e '70 avevano cancellato alcune aziende anche importanti e rafforzato altre che avevano fatto scelte strategiche piú consono sia al nuovo mercato della confezione come all'efficienza industriale necessaria per poter competere. Visione, lungimiranza e capacitá di anticipare i cambiamenti. Questo si é tradotto in quasi 20 anni di crescita e di successi internazionali e nella riuscita integrazione del sistema Italia, leader nella qualità moda e nella filiera integrata tessile/abbigliamento.

Negli anni '90 è iniziato, senza piú fermarsi, lo spostamento decisionale della distribuzione, sia di marca che di grande magazzino, che inizialmente ha inciso sulla trasformazione della confezione che sempre piú é stata delocalizzata per i costi bassi e poi alla fine del millennio, con un crescendo continuo, ha imposto target di prezzi limite e di servizi sempre piú veloci in tutta la filiera.

A questo punto siamo arrivati al 2007, all'oggi dove le logiche gestionali sono completamente condizionate dal mercato finale (distribuzione) che ha una gestione di assoluto rigore finanziario ed economico e che tende ad immettere in luoghi, dove un tempo il 90 per cento era abbigliamento, piú oggetti vetrina che abbiano maggiori possibilitá di creare fatturato per metroquadro e mark-up adeguati a pagare i costi elevatissimi.

Un imprenditore che ha un lungo vissuto, come il sottoscritto, si rende conto che le esperienze del passato sono poco o nulla utili per modificare in modo incisivo le situazioni, ma bensí necessitano cambiamenti notevoli, sia all'interno dell'azienda attraverso integrazioni ed alleanze, sia nella prospettiva di scendere a valle del sistema con operazioni sul mercato finale, con offerte di filiera di prodotto molto ambite dal consumatore che apprezzi alta qualità e prezzo accessibile.

Queste poche righe riassumono 48 anni di lavoro da ragazzo di bottega sino alla guida,

con la famiglia, di un Gruppo che ancora oggi conta circa 1000 dipendenti e diversi stabilimenti che producono la gamma piú alta dei prodotti tessili in lana, seta, cachemire e fibre naturali.

Dal 1876 Botto Poala vuol dire 4 generazioni di lavoro, lealtá imprenditoriale e relazionale con grande orgoglio di appartenere alla gente che vuole onorare la realtá biellese.

Nato nel 1939. L'iter scolastico lo vede alle scuole elementari del paese di Valle Mosso e poi alle scuole medie nel collegio dei Barnabiti "Carlo Alberto" a Moncalieri (TO), quindi compie le scuole superiori all'istituto tessile "Quintino Sella" di Biella. Dopo il diploma, nel luglio del 1958, entra nell'azienda "Botto Giuseppe" a Valle Mosso. Nel 1978 è vice presidente dell'UIB (Unione Industriale Biellese) e poi presidente dal 1980 al 1984; dal 1985 al 1989 presiede l'Associazione Laniera. Attualmente è presidente del Gruppo Botto e con i cugini partecipa alle attività operative.