



Segheria a domicilio

Un'iniziativa imprenditoriale per valorizzare il legno locale

Tra l'alto varesotto, sulle sponde del verbano e il Canton Ticino è operativa da alcuni mesi "Ira del bosco", una segheria mobile adatta a chi vuole utilizzare il proprio legno in loco, risparmiando sui costi di trasporto e lavorazione.

L'iniziativa, interessante e replicabile, appare quanto mai adatta alla valorizzazione del legname locale.



STORIA

L'intera storia di "Ira del bosco" nasce poco più di un anno fa, da una constatazione di un allora non addetto ai lavori forestali. Un *manager* del settore delle tecnologie che, avendo castagne di proprietà e un rustico da restaurare, decise di realizzare il tetto della struttura con il proprio legno.

L'idea era più semplice che mai: "Ho alberi grandi, che per specie e dimensioni si addicono all'uso strutturale, quindi non compro le travi per il tetto, ma le ricavo dai miei boschi". Niente di più difficile! Le segherie contattate hanno risposto alla richiesta sostenendo che non era possibile prelevare poche piante, segarle e poi trasportare le travi se non pagando un'eresia. Addirittura spiegarono al manager che oramai "Il legno locale non si utilizza più, è più comodo e costa meno lavorare il legno lamellare di provenienza trentina o austriaca". Questa risposta, purtroppo all'ordine del giorno per chi lavora nel settore, non ha convinto invece il protagonista, che logicamente non si sapeva spiegare come, nel giro di pochi decenni, fosse cambiato così radicalmente il rapporto tra territorio e legno locale.

Da queste domande è nata una profonda passione per il bosco, volta a comprendere quali meccanismi gestionali, economici e sociali potessero delineare quella situazione apparentemente assurda.

Il protagonista ha iniziato così un percorso di formazione che lo ha portato ad ottenere la qualifica di operatore forestale responsabile in Lombardia e Svizzera, oltre alla certificazione per operare in quota su piante come *treeclimber*.

Attraverso corsi tecnici di formazione e partecipazione ad eventi del settore ha inoltre approfondito la conoscenza delle problematiche forestali, creando un *background* professionale fertile su cui far germinare quell'idea che da subito lo aveva stuzzicato: "Perché in un periodo di economia green e sensibilità crescente verso le filiere corte non portare la segheria direttamente nei boschi, anziché portare il legname alla segheria?"

CONTESTO

Il contesto territoriale dove nasce quest'idea imprenditoriale è quello del Canton Ticino (Svizzera) e della vicina area confinante dell'alto varesotto (Lombardia). Si tratta di aree rurali ancora attive dove, nonostante lo spopolamento generale della montagna, esistono diverse realtà agricole e artigiane collegate alla gestione del territorio e, in particolare, del bosco.

LA FORESTA

I boschi della zona sono principalmente cedui di castagno, robinia e faggio con alcune fustaie di abete rosso e larice. La realtà gestionale è costituita per la maggior parte da lotti destinati a legna da ardere che vengono utilizzati sia da piccoli proprietari o aziende per il proprio consumo, sia da artigiani per la filiera legno-energia.

Contatti

Boratt Petrolo Sagl

carlo@boratt.ch

www.boratt.ch

www.facebook.com/borattpetrolo

[borattpetrolo](http://borattpetrolo.it)

Proponi una forestazione

scrivendo a:

forestazione@rivistasherwood.it

ATTORI & AZIONI

CARLO PETROLO, in arte "Boratt", è il *manager* approdato al mondo forestale. Dopo il primo periodo di conoscenza del settore e di formazione è iniziata per lui una profonda fase di studio per capire come sviluppare quell'idea imprenditoriale oramai sempre più chiara: **predispone un servizio di segheria mobile, autotrasportabile, adatta a tutti coloro che abbiano l'esigenza di lavorare il proprio legno in loco.**

Nonostante il parere molto scettico di diversi operatori forestali locali, CARLO ha individuato e ordinato una segheria mobile canadese distribuita in Europa dalla Svezia che sembrava calzare perfettamente alle sue esigenze. In pieno stile nordeuropeo la macchina è arrivata smontata nei suoi piccoli pezzi elementari. Passo dopo passo, libretto di istruzioni alla mano, è stata costruita e messa in funzione, utilizzando i fine settimana e l'aiuto di amici e parenti. Varata con un nome che non può passare inosservato, "Ira del bosco" è stata presentata in occasione della festa forestale del Canton Ticino.

Il servizio proposto ha immediatamente ricevuto grande interesse da parte di operatori del settore e di abitanti delle aree montane della zona: **tante persone avevano lavori più o meno piccoli da realizzare in legno e molti erano proprietari di boschi o comunque di aree alberate.** L'antica tradizione di poter lavorare con il proprio legno, la più semplice per chi lavora e abita in montagna, poteva ancora essere applicabile e rappresentava non solo una scelta economica, ma anche etica. Il servizio è sembrato da subito calzare a pennello con l'esigenza di tanti piccoli proprietari privati o piccole aziende agricole che si trovano spesso in condizione di non poter utilizzare la propria materia prima per mancanza di strutture locali ancora in grado di segare piccole quantità.

I clienti con i quali PETROLO ha costruito la sua azione commerciale e di *marketing* sono infatti persone che spesso non conoscono il legno e non sanno come valorizzarlo. Per questo target è risultata essenziale una forte azione promozionale tramite internet e attraverso i social network. Così racconta il protagonista: *"Con la mia segheria mobile ho sviluppato una vera e propria storia commerciale al di fuori degli operatori tradizionali. Alcuni miei clienti sono privati che hanno una singola pianta di noce o di ciliegio in giardino che per ragioni sentimentali voglio recuperare e trasformarla in un qualcosa per sè, altri sono aziende agricole che devono costruire una stalla o un ricovero attrezzi, altri ancora sono i treeclimber, che propongono ai clienti di non smaltire il legno ma di valorizzarlo"*



SITUAZIONE ATTUALE

A meno di un anno dall'inizio dell'esperienza, la segheria mobile ha già lavorato sia su piazzali e giardini che negli impianti dei cantieri forestali ed è stato addirittura chiesto di eltrasportarla per la manutenzione di un alpeggio. La voce inizia a spargersi e le richieste per il servizio aumentano. Attualmente l'attività della segheria è ancora un secondo lavoro per CARLO PETROLO, che pensa però già a breve di trasformarla in un'attività a tempo pieno. L'investimento iniziale per l'avvio è ammontato a circa a 30.000 euro in termini di macchine, attrezzature, DPI e formazione, **ma la previsione è di rientrare dalle spese già nei primi 8 mesi di attività.**

Il compenso per il servizio è basato su una tariffa oraria e si aggira intorno ai 100 euro all'ora. Un cantiere di lavoro è organizzato principalmente con una catasta di tronchi ordinati con diametri dai 20 ai 90 cm e lunghezze variabili, che vengono caricati sulla macchina uno a uno tramite rampe. Solitamente si possono lavorare dai 15 ai 25 tronchi al giorno, con un consumo massimo di 10 l di benzina. Molta della capacità di lavoro dipende dalla qualità del posizionamento in catasta e dalla preparazione del materiale (sramatura, scortecciate ecc.). Inoltre il tipo di prodotto finito, (travi e assi e relativi spessori di queste ultime), incide molto sui tempi. Il numero minimo di operatori è 2, principalmente per poter caricare i tronchi e trasportare le assi tagliate, ma quando si sale a 3 (è spesso il proprietario del legno che si rende disponibile) si ha il massimo della produttività, poiché il terzo operatore prepara e pulisce i tronchi successivi durante la segazione dei primi. I piani per il futuro sono numerosi e interessanti e vedono la segheria mobile al centro di altre attività ad essa collegate, principalmente:

- **un sito web per la compravendita del materiale legnoso**, qualora i clienti non fossero solo interessati al proprio autoconsumo ma anche a vendere il prodotto;

- **una scuola per insegnare come valorizzare al meglio i prodotti** derivati dalla prima lavorazione attraverso attività di falegnameria e carpenteria leggera;
- un ampliamento del servizio che comprenda anche la **vendita di attrezzature e accessori forestali**;
- un progetto di **riutilizzo e promozione del legname derivante dalle città** in *partnership* con le amministrazioni comunali.

REPLICABILITÀ

L'attività appare facilmente replicabile con investimenti decisamente ridotti, dato che non occorrono grossi piazzali o capannoni che spesso incidono molto in un *business plan*. Inoltre un servizio come questo potrebbe tranquillamente affiancare un'altra attività. È necessaria però un'azione capillare di promozione e contatto con tutti i possibili acquirenti del servizio: soggetti molto diversificati poiché si passa dall'operatore boschivo al privato cittadino, fino all'amministrazione pubblica. In questo caso un ruolo fondamentale è stato quello di internet e dei numerosi strumenti promozionali a disposizione nella rete.

RIFLESSIONI

Quando abbiamo conosciuto questa esperienza siamo rimasti stupiti dalla tenacia del protagonista, che credeva fortemente nel progetto ed era sicuro di poterlo realizzare fino in fondo.

Le idee più semplici sono spesso quelle che funzionano meglio e il fatto che questa tipologia di servizio sia balenata nella mente di un non addetto ai lavori la dice lunga su come spesso si ragiona nel nostro settore: grandi progetti cervelotici con poche attinenze alla realtà e ai bisogni di chi vive nelle aree rurali. Questa piccola grande idea imprenditoriale ci insegna che spesso, per andare avanti, occorre voltarsi indietro. Valorizzare il legno locale è ancora possibile e questo è un metodo che pare funzionare e avere margini di crescita!