

# Roberto Gioga, l'imprenditore dell'anno del Montagnanese



**MONTAGNANA.** Si è svolto sabato 16 dicembre, presso il centro culturale San Gaetano di Padova, il “**Cna Day**”, la giornata organizzata annualmente dall’organizzazione di rappresentanza delle Pmi. Durante l’evento si è tenuta per la prima volta la consegna del “**Premio imprenditore 2017**”, che ha valorizzato **25 eccellenze dell’impresa e dell’artigianato** provinciale distintisi nel corso di quest’anno, premiate da autorità padovane e regionali. **Ogni sede territoriale, 14** in tutto, ha individuato **un imprenditore da premiare** secondo diversi criteri, come l’anzianità di tesseramento, anzianità aziendale o impegno sociale, culturale o civile.

Sono stati inoltre indetti **riconoscimenti speciali** per l’imprenditoria femminile, per le aziende innovative, per quelle che hanno dimostrato particolare sensibilità ambientale e sociale e per l’impresa più giovane. Nella Bassa Padovana, oltre all’intervistato **Roberto Gioga di Montagnana**, sono stati premiati anche **Fabio Guglielmo di Monselice, Alfredo Dal Santo di Este, Mauro Perdon di Conselve e Patrizio Navarin di Solesino.**

### ***Qual è la sua attività? Con quale criterio è stato premiato?***

«La mia impresa “Impianti Elettrici di Gioga Roberto” si occupa appunto di impianti civili e industriali, allarmi, riparazioni e telecamere da quasi trent’anni, essendo nata nel 1989. Sono stato premiato sia per l’anzianità di tesseramento al Cna di Montagnana, sia perché svolgo attività di volontariato nella compagnia Prototeatro e sono socio della onlus “I bambini dell’arcobaleno” di Longarone, che si occupa di adozioni internazionali».

### ***Com’è cambiato il mondo del lavoro e dell’artigianato con l’avvento delle tecnologie?***

«Sicuramente il sistema è molto cambiato, gli stessi materiali o attrezzature sono diversi. La tecnologia mi aiuta molto per la comunicazione immediata e posso ridurre i tempi delle riparazioni perché è più semplice individuare il guasto. Bisogna però ricordarsi che il mio è un lavoro prettamente manuale, quindi la tecnologia arriva fino ad un certo punto. Non essendo molto tecnologico, ho la fortuna di avere un operaio più giovane che mi tiene aggiornato».

### ***Questo territorio ha risentito molto della crisi economica. Ha avuto anche lei un momento di difficoltà lavorativa?***

«Sì, anche noi abbiamo risentito della crisi. Il momento peggiore è arrivato a metà del 2015, quando gli stessi edili erano fermi e sembrava non ci fosse più lavoro. Grazie alle riparazioni sono riuscito ad andare avanti. Ero giunto anche al punto di dover decidere se lasciare a casa il mio operaio, ma non me la sentivo di rompere un rapporto lavorativo e personale che aveva sempre funzionato bene. Nel 2016 l’attività è ripresa, certo non come molti anni fa, ma si va sempre avanti».

### ***Oltre a questo lavoro svolge anche attività sociali e culturali. È difficile conciliare le due cose?***

«Parto dal presupposto che il mio telefono non è mai spento. I guasti devono essere risolti il prima possibile perché al giorno d’oggi non si può più stare senza corrente in casa. Essendo in due è certamente più facile gestire il lavoro. Collaboro con il Prototeatro di Montagnana da parecchi anni e non è certo un peso aiutarli, anzi lo faccio volentieri e mi gratifica molto. La compagnia è ben consolidata e si basa sul lavoro di gruppo: a fine spettacolo nessuno se ne va finché il palco non è stato liberato. Inoltre, non mancano mai i momenti di condivisione. Per quanto riguarda la onlus di Longarone, mi capita saltuariamente di presentare l’esperienza della mia famiglia alle coppie che vogliono adottare

dalla Bulgaria».

***Quali capacità ritiene necessarie per essere oggi un buon artigiano? Come resistere alla concorrenza delle grandi imprese e l'ascesa dei servizi web?***

«Ritengo che sia fondamentale il rapporto con il cliente, essere il più possibile presente durante i lavori e non lasciar solo l'operaio. Ho dei rapporti di lavoro da molti anni, e credo sia necessario essere corretti e onesti. C'è molta offerta, ma bisogna considerare che nel lungo periodo abbassando troppo i prezzi ci si ritrova in rosso e non si è più in grado di risollevarsi. È importante il passaparola, che si può avere con un lavoro ben fatto e il contatto personale con i clienti. Mi dà molta soddisfazione ricevere la gratitudine delle persone».