

MENTRE SI MOLTIPLICANO EPISODI DI MINACCE, RICATTI E PERSINO DI CALUNNIA PER STRAPPARE ADESIONI SU IPERSELF H24 DI ENI IL MANAGER CERCA SCUSE

“Ti rifiuti di aderire a iperself h24? Ti denuncio all’Antitrust!” (ma qualcuno giura di avere sentito: “lo dico allo zio prete!”). Se non fosse che si sta giocando con la vita di migliaia di famiglie, ci sarebbe da sorridere.

Chi credeva che nel manuale del perfetto funzionario aziendale ci fosse la rinuncia imperitura all’utilizzo della propria fantasia, si sbagliava: per strappare a fatica, una ad una e ad ogni costo, le adesioni ai gestori eni, gli argomenti impiegati superano ogni immaginazione.

E, a volte, anche il semplice buon gusto.

Capita, infatti, che nella foga di soddisfare il proprio zelo qualcuno superi di slancio la “solita vecchia procedura” - contratti che scadono, iniziative di pricing che finiscono, liste di cattivi che si allungano, interventi di manutenzione che si allontanano, favori che sfumano, ultimi posti per il paradiso che si vanno esaurendo- e approdi alla calunnia: “vuoi dare retta al tuo responsabile sindacale? Ma quello se ne frega di te e di tutti, tanto lui prende 3.000 euro al mese dal sindacato! Firma qui che sei l’ultimo rimasto.”

Quanto e soprattutto se quel sindacalista “prenda” dal sindacato é una informazione che metteremo a disposizione di un giudizio terzo e imparziale.

Quel che qui interessa, invece, oltre al clima di caccia alle streghe che rende invivibile, ormai da tempo, ogni rapporto di lavoro compreso quello con i Gestori, é come si affermi la disperazione di quelli che sono sempre alla rincorsa di una scusa ulteriore per giustificare i risultati almeno mediocri che continuano a realizzare le “politiche” di cui sono responsabili.

E’ comprensibile che la resistenza, tanto grande quanto inaspettata, riscontrata nei Gestori, abbia contribuito a far salire il livello di nervosismo già costantemente alto.

Ma come spiegare il pasticciaccio delle liste di aderenti a “iperself h24” che sul sito di eni (prima pubblicate, poi modificate, infine tolte) davano per acquisite firme di migliaia di Gestori indisponibili? Inguaribile ottimismo? Un

ulteriore modo per far pressione sui “ritardatari”? O anche un’altra maniera per gettare discredito su coloro che territorialmente godono di un qualche ascolto nella categoria e le cui scelte hanno un giusto seguito?

Non é certo uno spettacolo edificante per un’azienda che ha ereditato dal suo passato, sperperandolo, ben altro patrimonio genetico e un differente sistema di valori.

E i muscoli esibiti a ogni pié sospinto per confermare a se stessi la propria virilità, non riescono piú a nascondere il fallimento che tutto travolge e accompagna al fondo: l’intera realtà industriale e distributiva, la “classe dirigente” e la “forza lavoro” che in essa investe il proprio futuro, le attività “terze” che da essa sono indotte e, ultimi, i Gestori.

Interessa solo “dimostrare” che si é fatto “meno peggio degli altri”, “meglio del mercato” che si é provato di mandare alla malora in ogni modo e che proprio lí finalmente é andato, con una marginalità ridicola e un valore degli asset industriali da svendita.

In queste condizioni non rimane che affidarsi all’antica arte di cercare scuse, non importa quanto ridicole, non conta quanto logore e abusate.

L’importante é indicare la “malattia che ti ha bloccato, che ti tarpa le ali”, come l’Americano a Roma di Sordi.

Ed ecco, come se piovesse, gli orari e i turni, i contratti, la clausola di recesso, le associazioni in partecipazione, le gestioni dirette, il pricing personalizzato, il mercato che cambia, la selfizzazione: tutto é buono per distogliere dalle proprie responsabilità.

Le dichiarazioni del “manager” di eni riportate di recente dalla stampa e di seguito riprodotte, ne sono la summa.

Il potente leader del mercato si lamenta.

Dei prezzi alti (guadagna poco), dei troppi impianti (pochi anni fa ne ha venduti 7000, mica li ha chiusi), dei gestori (guadagnano troppo): qualcuno giura di avergli sentito dire, tra sé e sé, che se le cose non cambiano porta raffinerie e impianti a Chattanooga (USA).

Carburanti: Grossi (Eni), ecco perché in Italia il pieno é piú caro

22 Marzo 2012 - 16:17

(ASCA) - Sesto San Giovanni (Mi), 22 mar

Troppi distributori presenti sul territorio e costi di gestione di gran lunga piú elevati di quelli dei principali competitors internazionali.

Per Paolo Grossi, vicepresidente esecutivo Retail della divisione refining e marketing di Eni, sono queste le principali criticita del sistema nazionale della distribuzione dei carburanti. "La rete italiana é in ritardo rispetto alla rete europea", ha chiarito **il manager** durante la presentazione di Eni Station.

"Ed é un ritardo - ha puntualizzato - che si ripercuote sul prezzo alla pompa che in Italia é superiore rispetto a quello di altri paesi europei".

Il problema, ha spiegato, é soprattutto quantitativo: "In Italia abbiamo troppe stazioni di rifornimento, secondo i dati di fine 2010 sono 22 mila e 220. Un numero pari a circa il doppio rispetto a quello di paesi con consumi di carburanti simili ai nostri. E avere il doppio delle stazioni rispetto agli altri significa essere meno efficienti in termini di costi gestionali".

Ma da sciogliere, secondo Grossi, c'è anche un nodo normativo: **"In questo momento c'è una legge che obbliga le società petrolifere a cedere per 12 anni, attraverso contratti 6+6, le stazioni al gestore. In altri paesi questa procedura é molto piú flessibile, i contratti hanno durata minore e possono essere rescissi**, insomma si tratta di una tipica negoziazione tra due imprenditori".

Senza contare che fino all'entrata in vigore del decreto liberalizzazioni "l'Italia ha scontato limitazioni rispetto all'Europa su orari e giorni di apertura delle stazioni di servizio e categorie merceologiche".

Tutto a svantaggio dei **costi di gestione** che **"in altri Paesi incidono sul prezzo del carburante per 1,6, massimo 2 centesimi al litro, mentre in Italia pesano per 4 centesimi al litro**. Questo soprattutto il settore non oil (attività commerciali e di ristoro - ndr) é scarsamente sviluppato".

Da Grossi anche un'analisi sul peso dei gestori nel panorama della distribuzione nazionale: "In Italia il 50% delle stazioni é in mano ai grandi marchi, come Eni, Esso o Shell. Il restante 50%, circa 11 mila stazioni, é di proprietà di privati. Di questi 9 mila scelgono di legarsi a un grosso marchio, ma ce ne sono 2 mila che operano con i loro nomi". fcz/mau/bra

Eni utilizzerá flessibilitá DL liberalizzazioni su vendita carburanti

giovedì 22 marzo 2012 16:06

SESTO SAN GIOVANNI, 22 marzo (Reuters) - L'indomani del via libera della Camera al decreto legge sulle liberalizzazioni, Eni punta a utilizzare tutta la flessibilitá prevista per trasformare le attuali stazioni di servizio sulla rete nazionale in "stazioni di servizi" in cui sia possibile non solo fare il pieno, ma anche consumare al bar, fare acquisti di vario genere o lavare la propria auto.

L'obiettivo é di ridurre il prezzo dei carburanti fino a 10 centesimi al litro in tutto l'arco della giornata, **incidendo sulla componente dei margini che allontana l'Italia dagli altri Paesi europei**.

"Le iniziative che stiamo lanciando fanno parte della normativa prevista dal decreto sulle liberalizzazioni e utilizzeremo la flessibilitá prevista dal DL per trasformare le stazioni di servizio in stazioni di servizi: non solo oil, ma anche bar e vendite di prodotti vari non stop 24 ore su 24. L'obiettivo é quello di allineare le nostre stazioni a quelle degli altri paesi europei", ha spiegato Paolo Grossi, retail executive vice president della divisione Refining & Marketing di Eni.

Oggi la major italiana gestisce 1.500 stazioni di servizio in otto Paesi del centro ed est Europa (una anche a Mosca sulla strada che porta all'aeroporto), pari a una quota di mercato del 14%, subito dopo quella di Shell. Ma se in questi Paesi la trasformazione delle stazioni di servizio é oramai un dato di fatto, in Italia (4.600 quelle a marchio Eni) c'è ancora molto da fare. "Su tutto il territorio nazionale ci sono 23.120 stazioni di servizio stando ai dati di fine 2010, il doppio che nei Paesi che hanno consumi analoghi a quelli italiani, come Francia e Germania. Il doppio vuol dire avere maggiori costi fissi legati alle stazioni con un erogato medio di carburanti inferiore", ha aggiunto il manager.

In altri termini, solo trasformando le stazioni in luoghi dove sia possibile acquistare anche altri prodotti sará possibile ridurre i margini derivanti dalla vendite dei carburanti, recuperandoli su altre attività.

Giá ma di quanto può scendere il prezzo della benzina? Escludendo oltre 1 euro legato a tasse e accise, il costo della materia prima, piú altre componenti che incidono sul prezzo finale, restano 15 centesimi di margine fra compagnia petrolifera e gestore, pari al 6-8% del prezzo totale. "Per questa ragione lo sconto massimo che Eni potrà applicare sulle stazioni iperself, dove si pagherá con bancomat e contanti in tutte le 24 ore della giornata, sará compreso fra 5 e 10 centesimi", conclude Grossi. Sconti che potrebbe aumentare qualora ci sará una vera razionalizzazione della rete nazionale delle stazioni di servizio, come previsto dal Decreto legge appena approvato. (Giancarlo Navach)