

UN GESTORE ENI SU DUE NON ADERISCE A IPERSELF H24. DALLA COSTOLA DEL LEADER NASCE ENI2 CON IL 15% DI QUOTA MERCATO ENI "STRAPPA" LA RETE: ECCO LA CONCORRENZA "AT HOME"

E' una notizia! Questa volta é proprio la "questura" a diffondere dati persino superiori alle attese degli "organizzatori della manifestazione".

E' stata proprio eni, infatti, a scrivere sul "portale dei gestori" che le adesioni a "iperself h24" non superano il 50% degli impianti.

Lo ha fatto dopo aver dovuto ammettere -pur senza scusarsi- di aver diffuso liste di aderenti "gonfiate".

Ne esce un quadro che, forse, non era stato immaginato neanche da quelli che tutto sanno, vedono e prevedono.

A forza di "strappi", l'azienda leader, dopo aver spinto l'intero mercato oltre l'orlo del baratro di "risultati" disastrosi, dopo avere picchiato con ogni mezzo sulle relazioni sindacali, ora finisce per scavare un solco profondo nel bel mezzo della sua rete di vendita.

Nonostante pressioni, minacce e trucchetti (se dovessimo utilizzare i termini che giungono confidenzialmente dall'interno dell'azienda stessa dovremmo parlare di "cattiveria") il no! arriva non già da una posizione "vetero" o "estrema", ma da un pezzo importante del "cuore" della sua rete: quella fatta di gente "semplice e moderata" che per anni, malgrado i crescenti dubbi e le ripetute prove dei fatti, ha insistito nel dare fiducia ad una azienda che pensava ancora come la "sua" Azienda e, in quanto tale, incapace di tradirla.

E infatti la risposta decisa e impreveduta che eni ora incassa non prende le mosse dalla rabbia, né da un improvviso anelito di coraggio rivoluzionario, ma dalla semplice prudenza di chi, esausto, ha capito che senza un'assunzione anche individuale di responsabilità non sarebbe possibile arrestare l'azione di quelli che continuano impunemente a fare debiti con i soldi degli altri.

Non é un caso che persino piú di qualche retista non faccia mistero, nel corso delle assemblee con i propri gestori, di non aver alcuna intenzione di promuovere le adesioni a iperself h24 perché "lui ai suoi gestori ci tiene".

Il risultato che neanche gli "amici" dell'Antitrust avrebbero saputo auspicare, é che dopo la concorrenza "intra brand" (tra marchi diversi) e quella "infra brand" (tra impianti dello stesso marchio), eni ha saputo inventare (involontariamente) la concorrenza "at home", dentro casa.

Oltre 2000 impianti a marchio eni, uno su due (ma non cambierebbe granché se pure fosse uno su tre), si batterá sul mercato in concorrenza con la "grande idea" del management: una seconda rete, una eni2, che di fatto costituisce ex novo un operatore che vale il 15% di quota mercato, quanto il maggior competitor.

Non é un dettaglio. E non sembra apparirlo neanche al management, visto il nervosismo crescente e malcelato.

Se nelle interviste di presentazione ci si spinge ad "augurarsi che i competitor ci seguano" (non proprio un bel messaggio, né in termini di competizione, né di sicurezza in sé stessi), ritrovarsi con metà della propria rete da un'altra parte, pone senz'altro qualche interrogativo.

Anche perché il quesito che i gestori non aderenti sembrano porre non é neanche quale delle due reti farà meglio (o, di questi tempi, meno peggio) in termini di "litri", quanto quello relativo a chi guadagnerá di piú (o, se si preferisce, perderá meno): non solo come gestori, ma anche come azienda.

Comunque la si giri, per il management non sarà semplice uscire bene dal vicolo cieco nel quale si é andato orgogliosamente a cacciare.

La sola consolazione é che le macchinette non dicono no!