



Saper fare le nozze coi fichi secchi.

E' questa la specializzazione professionale di gran lunga più richiesta in questo Paese.

E non si tratta di quella vitale esigenza sempre più diffusa tra la gente costretta a risolvere il problematico incastro di mettere insieme il pranzo con la cena.

E', al contrario, quella sorta di "decima arte" che mette a dura prova le "capacità creative" di una larghissima parte di "classe dirigente" nostrana di trasformare il vuoto, l'inerzia, più spesso la distruzione, in emozioni, in messaggi soggettivi che -opportunamente veicolati- danno solo una idea, la pura e semplice percezione di concretezza.

Quella stessa che deve aver accompagnato a lungo quei sudditi abituati ad ammirare le vesti inesistenti del sovrano, fino al giorno in cui un ingenuo bambino non ebbe il fiato e la faccia tosta per gridare "il Re é nudo!".

Pur essendo, come é chiaro a ciascuno, un "arte" coltivata assai diffusamente ed ai più alti livelli, il nostro settore può rivendicare il merito di avere forse precorso i tempi e comunque di essere riuscito a non rimanere mai indietro.

Privatizzazione, liberalizzazione, apertura del mercato, rimozione dei vincoli anticoncorrenziali, competitività, europeizzazione e poi ristrutturazione, ammodernamento, modernizzazione,

economia di scala, spaccettamento, terziarizzazione, efficienza, eccellenza e pure flessibilità contrattuale, produttività, innovazione, selfizzazione, automatizzazione.

Non c'è dubbio che il nostro settore abbia avuto una classe dirigente in grado di anticipare i tempi e individuare prima degli altri i migliori spacciatori -scienziati della comunicazione e società di consulting- dai quali rifornirsi di quei "concetti guida" tanto capienti e vuoti da consentire di evocare una idea, una suggestione e di nascondere nei fatti esattamente il suo contrario.

Capita così che, mentre nei convegni o in Parlamento, sui giornali o nel Ministero, si afferma una costruzione del tutto virtuale in cui concorrenza, efficienza, ristrutturazione e innovazione si tengono insieme l'una con l'altra come in un castello di carte, facendo tutte perno sul pre pay, nella realtà le cose siano assai differenti.

L'immagine scelta per accompagnare queste riflessioni, non particolarmente acute e originali, ne è un semplice esempio ed una chiara dimostrazione al tempo stesso.

E' una immagine desolante come tante altre (ne forniremo prossimamente una galleria con tutti i "colori") che ogni giorno ci giungono dalla rete (distributiva, non internet), ma che, meglio di altre, sintetizza le verità nascoste dietro la patina e l'altezzosità dei proclami.

E si badi che non si tratta di un piccolo impianto di una provincia sperduta del "profondo ed arretrato sud", dove si è abituati ad arrangiarsi come si può.

E' un impianto -con "adeguato fuoristrada", quindi neanche "incompatibile"- di una regione "avanzata" come le Marche dove la concorrenza virtuosa delle "pompe diversamente colorate" e della GDO in tutte le sue declinazioni ha già fatto sentire il suo "tocco magico", il suo "benefico impulso".

Questa è la rete del futuro?

Di quello che era futuro quando già nel passato recente e lontano si preconizzava la nuova frontiera, la rete di seconda generazione fatta di impianti efficienti, moderni, europei, con la distribuzione automatizzata dei carburanti ed un insieme di servizi accessori diversificati e produttivi?

La realtà è questa.

Impianti desolati e fatiscenti, dove continuano a resistere cartelli con lo "sconto" -non si sa rispetto a che- perché neanche così reggono la concorrenza, sempre più spesso abbandonati da un gestore disperato e costretto al fallimento e che per queste ragioni ad un certo punto diventano "DISTRIBUTORE SELF SERVICE H24". Non il contrario.

Perché la compagnia di turno, pur di non chiuderli, li tiene aperti per vendere qualche centinaio di migliaia di litri all'anno. Altro che ristrutturazione e media europea.

Ma c'è già -ci potete giurare- qualche trombone che, protetto da un indulto perenne che gli consente di non rispondere mai dei suoi comportamenti, sarebbe pronto ad assicurare che "per lui, il Gestore, in quanto figura imprenditoriale, è al centro delle strategie aziendali come partner imprescindibile ed altamente qualificato".

La dimostrazione? Per parlarci bisogna prendere appuntamento.