

Benzinai, «il nostro futuro è sempre più incerto»

Dal 2003 la Bergamasca ha perso il 16,3% delle imprese (la città il 31%). Fusini (Ascom): «Alto anche il turn over nelle gestioni». Gli operatori tradizionali messi in crisi da self service e pompe no logo. E tra calo dei consumi e nuovi rincari delle accise le prospettive non sono affatto incoraggianti



Tempi duri per i benzinai orobici. Tra calo dei consumi, prezzi del carburante alle stelle e concorrenza spietata dei self service, negli ultimi 10 anni, quasi un'impresa su cinque in Bergamasca è stata costretta a chiudere i battenti. Le imprese di distribuzione sono infatti passate dalle 283 del 2003 alle 237 del 2013 (nel 2008 erano 242 di cui 43 in città). Una situazione che nei prossimi mesi rischia di peggiorare. Già, perché con il nuovo anno è scattato l'aumento dell'imposta di consumo sugli oli lubrificanti (da 750 a 787,81 euro per 1.000 kg) mentre a partire dal 1° marzo aumenteranno le accise su benzina (da 728,40 a 730,80 euro per 1.000 litri) e gasolio (da 617,40 a 619,80 euro). Insomma, stando ai numeri, con l'Iva al 22% e con l'impennata delle famigerate imposte che gli italiani si trascinano dalla guerra di Abissinia, si prevede un'ulteriore contrazione dei consumi.

«Il fatto che nel giro di una decina di anni quasi il 20% delle pompe abbia abbassato la saracinesca non è un segnale incoraggiante - conferma il vice direttore dell'Ascom Oscar Fusini - . Alcuni impianti, inefficienti e incompatibili con la legge 32/98, sono stati costretti a chiudere. Si trattava perlopiù di strutture fuori norma perché troppo inglobate nel tessuto urbano e che quindi mettevano a repentaglio la sicurezza stradale. Statisticamente le pratiche di fondo indennizzi per chiusura totale sono una minoranza, ne avrò firmate quattro o cinque in questi anni, perché per questa procedura la compagnia proprietaria deve impegnarsi a togliere il suo impianto, bonificare il terreno, insomma, una intervento lungo e complesso. Sono più frequenti, piuttosto, i cambi di gestione. Se facciamo un raffronto con il 2012, quando le pompe erano 235, di cui 40 in città, abbiamo quasi l'illusione che il trend sia in aumento, visto che oggi sono 237. Ma il dato va interpretato: tanti chiudono e altrettanti aprono per via dei cambi di gestione. Inoltre nel frattempo sono sorti due nuovi

impianti sulla nuova bretella della Valle Seriana nonché nuovi centri commerciali con pompe annesse».

E sono proprio le cosiddette pompe bianche e i self service che proliferano a macchia d'olio in provincia a creare la più spietata concorrenza ai benzinali tradizionali. Questi impianti "no logo" consentono di risparmiare fino a 10 centesimi al litro rispetto alla media del servito, sia perché acquistano a prezzi di mercato, sia perché, rispetto ai normali distributori, non hanno costi per le promozioni e la pubblicità del loro marchio. Tra i più gettonati c'è il distributore Iper Stop and go, impianto di carburante sotto costo sorto accanto al centro commerciale di Brembate, lo stesso che presto approderà anche a Seriate. «Con la crisi che c'è - conclude Fusini - il consumatore è sempre più attento a ciò che spende e quindi preferisce fare il pieno al self service o alle pompe bianche. È un meccanismo inevitabile che, purtroppo, sta mettendo in ginocchio i tradizionali benzinali che non possono competere coi prezzi delle stazioni di servizio low cost».

Giuseppe Effendi - *via Cremasca (Azzano San Paolo)*

**«Dalle compagnie condizioni inaccettabili,
così non si può andare avanti»**

«Il contratto di lavoro che la compagnia petrolifera mi propone è troppo vessatorio e non intendo firmarlo». Giuseppe Effendi, gestore del distributore-autofficina meccanica di via Cremasca, ad Azzano San Paolo, è arrabbiato e non lo nasconde. Da oltre sei anni è in causa con la sua azienda. Una scelta che gli ha provocato non poche complicazioni: «Il problema è che non avendo accettato le condizioni della compagnia, oggi mi ritrovo a erogare un carburante che ha i prezzi più alti di tutta la provincia di Bergamo», spiega. I suoi familiari gestiscono questa stazione di servizio da una ventina d'anni e lui ci lavora fin da quando era un ragazzino. A Beppe, così lo chiamano i clienti più affezionati, questo mestiere è sempre piaciuto: per capirlo basta osservarlo per qualche minuto mentre, con fare amichevole, sorride agli automobilisti che transitano dal suo distributore. Eppure, oggi, tutte quelle ore trascorse all'aperto, in balia del freddo invernale o delle ondate di afa estive cominciano a pesargli. «Già perché così - esclama - non si può più andare avanti. Lavoro 12 ore al giorno con una forte responsabilità sulle spalle ma, di fatto, i contratti che le compagnie petrolifere ci obbligano a firmare ci privano dei nostri diritti: sono troppo brevi, hanno molti vincoli e c'è la possibilità da parte loro di disdirlo quando vogliono. Il contratto prevede la modifica in qualsiasi momento del business plan ma è sempre a discrezione dell'azienda e se il rendiconto cala rispetto al fatturato atteso, per effetto dei volumi o dell'aumento dei costi, la società può recedere dal contratto. Io non lo firmo, non sono mica matto». Per risollevare le sorti dei benzinali bisognerebbe, secondo Effendi, seguire l'esempio delle pompe straniere: «All'estero puntano molto sul franchising o sul comodato d'uso e non capisco perché qui in Italia, invece, è sempre tutto così difficile. Un contratto dovrebbe a mio avviso garantire almeno le spese che sosteniamo, altrimenti si rischia di sconfinare in un rapporto di dipendenza. Credo che le associazioni di categoria, a cui spesso mi rivolgo, dovrebbero fare squadra per cercare di risolvere questa situazione».

Giampiero Tomasini - *via Zanica (Bergamo)*

«In un anno perso il 35% del guadagno»

«Il settore, come molti altri in questi tempi di crisi, è in sofferenza e io personalmente ho avuto un calo dei consumi del 20%». A lamentare questa situazione è Giampiero Tomasini, titolare del distributore IP di via Zanica a Bergamo. «Il principale problema - spiega - è che la gente è in netta difficoltà economica, di conseguenza se non ci sono i soldi si usa poco l'auto oppure si ricorre a mezzi alternativi». Secondo Tomasini, «c'è poi una politica sbagliata delle compagnie supportate dalle leggi del governo»: «Ormai - afferma - si sta eliminando la figura del gestore, sinonimo di servizio e professionalità, e lo si sta sostituendo con la gestione diretta della società che punta sui self service che hanno prezzi che per noi sarebbero da perdita». Ai mancati introiti si aggiunge la morsa della pressione fiscale: «Le bollette di acqua, luce e la tassa sui rifiuti ci danno del filo da torcere - prosegue Tomasini - e per chi ha dipendenti, i corsi di vario tipo per il personale hanno fatto lievitare ulteriormente le spese. La conseguenza è che in un anno siamo intorno al 35% di mancato

introito del nostro già piccolo guadagno. Sono situazioni difficili da poter sopportare a lungo. E speriamo che i clienti che hanno optato per un pagamento della benzina a fine mese non falliscano, sennò sono dolori».

Giovanni Tiraboschi - *tangenziale Zanica-Seriate*

**«In arrivo il distributore dell'Iper,
sarà dura competere»**

Giovanni Tiraboschi ha gestito per vent'anni una pompa nel cuore di Bergamo. Poi nel 2012 ha venduto il suo vecchio impianto di Borgo Palazzo per trasferirsi in provincia, sulla tangenziale tra Zanica e Seriate, dove ha aperto una stazione di servizio più ampia. Qui, oltre al carburante, la Total-Erg di Tiraboschi offre anche svariati gadget e un punto ristoro.

«Quando mi si è presentata l'occasione di allargarmi, ho subito deciso di accettare questa sfida - racconta -. Certo, non posso nascondere che è dura di questi tempi. Il mercato del petrolio ha perso il 30% e coi margini di spesa che abbiamo, tra tasse e bollette, tutto si complica». Tiraboschi teme inoltre la futura concorrenza del distributore a marchio Iper che già esiste a Brembate e che presto dovrebbe aprire anche a Seriate, a pochi passi dal suo impianto. «Queste nuove strutture, che si trovano vicino ai centri commerciali, offrono prezzi stracciati e sono sempre presi d'assalto - dice -.

Anche se il mio è un distributore grosso, i miei prezzi sono allineati con gli altri, non riesco a competere con la concorrenza spietata che ci fanno le pompe bianche o i self service». Tiraboschi ripone tuttavia molta fiducia nella nuova strada Stezzano-Zanica che in futuro si aggancerà alla Stezzano-Treviolo, favorendo l'affluenza di nuovi clienti nel suo distributore. «La strada - spiega il benzinaio - arriverà anche nel territorio di Zanica, dove si innesterà sulla Cremasca in corrispondenza dello svincolo della statale 42, e di Stezzano, dove si unirà al tratto di tangenziale già esistente, al rondò che porta al centro commerciale Le due torri. Forse quando questo tratto sarà ultimato, da noi passerà più gente».