

AUTO. Chi c'è dietro le stazioni di rifornimento senza marchio

VIVA LA BENZINA FAI DA TE IL BOOM DELLE POMPE BIANCHE

Alle porte di Mantova, la Strada Ghisiolo è un via vai di vetture da e verso la città. Qualcuno si ferma a fare il pieno, costretto dalla spia rossa sul cruscotto, ma anche no: alla Lunetta Srl Carburanti Lavaggio Autocisterne il rifornimento semplicemente conviene, dai 6 agli 8 centesimi al litro in meno rispetto a un qualunque altro distributore "griffato", meglio approfittarne. «Siamo qui da quasi 50 anni, chi è del posto ci conosce», dice la titolare, **Alessandra Boninsegna**. «In zona esistono quattro pompe di marchi noti, self service compresi. Noi lavoriamo solo sul servito, dai 15mila ai 20mila litri al giorno fra benzina e gasolio, ma a prezzi più bassi anche del fai-da-te».

È il fenomeno tutto italiano delle pompe bianche, distributori "no logo" che non appartengono alle grandi compagnie petrolifere ma a piccoli imprenditori indipendenti, spesso family com-

pany, che gestiscono sul territorio uno o due impianti. Nati in sordina in alcune realtà locali, sono oggi diffusi un po' a macchia di leopardo in tutta Penisola, arrivando a quota 3mila pompe (sulle attuali 24mila della rete nazionale) secondo i dati del ministero dello Sviluppo economico, la metà secondo l'indagine dell'Unione Petrolifera commissionata a Nomisma Energia.

Certo è che l'autonomia dalle multinazionali si traduce spesso in minori costi di gestione e nessuna spesa per le campagne di promozione. «Non paghiamo affitto, abbiamo il camion di proprietà e ci riforniamo direttamente in raffineria valutando i prezzi giorno per giorno», dice Boninsegna. «Se conviene carichiamo, altrimenti, compatibilmente con le scorte, rimandiamo l'acquisto al momento più favorevole».

«Non applichiamo ricarichi di manu-

tenzione preventiva, pubblicità o trasporto, che gestiamo in proprio», dice **Alberto Lacchini**, titolare di Alca di Lacchini G. Battista a Soresina (Cremona), impianto che da 60 anni rifornisce, oltre alla pompa, le aziende agricole del territorio, per un volume annuo pari a circa 3 milioni di litri di carburante. «Durante le "crisi petrolifere" degli anni 70, insieme ad altri rivenditori locali abbiamo fondato il Cip Lombardia. L'idea era semplice: unire le forze per smarcarci dalle multinazionali attraverso importazioni dirette. Attività che, anche dopo la liberalizzazione dei prezzi, ci ha permesso di fare massa critica e conservare potere contrattuale», racconta. «Ogni mattina, il Cip comunica ai soci i prezzi dei vari fornitori, e con l'autotreno partiamo alla volta del più conveniente». Risultato? «Un abbattimento del costo alla vendita di 7/9 centesimi al litro: oltre 200mila euro all'anno che rimangono sul territorio». Scusate se è poco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

di Chiara Cantoni

In Italia ormai sono migliaia.
Qui un pieno può costare
anche 10 euro in meno.
Sono frutto di capacità
di autorganizzazione.
«Così i soldi restano sul
territorio invece di andare
alle sette sorelle...»

