

Aneddoti e scommesse vinte

di Claudio Guazzini

L'inizio dell'avventura è fantastico. Dei signori si presentarono al bar di Stelio proponendogli di collocare dei distributori automatici nella scuola media della città e Stelio non poté che rimanere colpito dal nuovo che stava avanzando. Seguirono altre offerte, tra cui gli ospedali, e lui le accettò nonostante fossero giudicate impossibili da tutti, tanto che anche se ero ancora ragazzino ricordo benissimo i suoi amici criticarlo perché giudicavano queste scelte troppo rischiose.

Il lavoro di Stelio continuò negli anni attraverso l'acquisizione di macchine installate in altri Comuni e l'acquisto di proprie postazioni. Il mercato era pressoché nuovo ma quanti avrebbero investito soldi nelle "macchinette" all'inizio degli anni 70? Lo chiamavano *l'omino del caffè* e tutti gli volevano bene. Quando iniziai a lavorare con lui questo affetto mi colpì subito. Pur facendo un lavoro "sordo" (così venivano chiamati i lavori da piccolo commerciante) aveva clienti che, anche quando lamentavano rimborsi, non mostravano mai astio nei suoi confronti.

Dopo i distributori automatici per le grandi comunità egli capì che serviva una macchina semplice e di dimensioni ridotte, adatta per le piccole imprese locali. Decise così di investire nella Liofaemina (un brevetto del 1968). La sede tecnica storica della Faema era a Firenze. Furono i tecnici di quest'azienda che idearono un porzionato costruendo una macchina un po' rudimentale ma adatta allo scopo dell'estrazione. Sempre i tecnici della Faema inventarono e brevettarono poi la Tuttoespresso, un sistema monoporzionato al quale si ispirarono molti torrefattori.

Verso la metà degli anni '80 la Saeco lanciò sul mercato il modello Family, una macchina rivoluzionaria con un gruppo brevettato per l'estrazione dell'espresso e un macinino integrato al dosatore. Si trattava di un concetto nuovissimo con "grani" o chicchi da macinare all'istante che rivoluzionava il mercato famiglia e suggeriva al cliente come fare il caffè espresso a casa utilizzando del caffè da macinare in modo semplice. Bastava schiacciare un pulsante ed era tutto automatico, altezza del caffè inclusa. Molti gestori del settore Vending la adottarono per il canale famiglia.

Liofaemina e Saeco Family erano due realtà diverse sia tecnicamente che commercialmente ma Stelio riusciva a lavorare con entrambi i sistemi personalizzando l'offerta e riuscendo a capire quale macchina fosse più appropriata a seconda del cliente.

Alla Family della Saeco fu applicata più tardi una gettoniera in modo da poter utilizzare la macchina anche nelle piccole comunità. I gestori si ingegnarono poi per adoperare monete da 50 e 100 lire al posto del gettone. Poco dopo fu commercializzato un kit elettrico da assemblare per l'utilizzo delle monete attraverso una gettoniera elettronica. Fu il boom. Divennero l'oggetto del desiderio di tutti. Le aziende chiamavano i gestori per avere quel servizio e si formarono liste d'attesa. Stelio, lungimirante qual era, non si tirò indietro e vista la poca disponibilità smosse mari e monti, mi chiese persino di andare alla casa madre sugli Appennini. Mi mandava anche a fare esperienza da alcuni tecnici fiorentini e alle riunioni con altri gestori pregandomi di carpire quanti più segreti possibili.

Ben presto ero conosciuto da tutti nel settore e destava molto interesse vedere una piccola azienda cercare di muoversi al pari dei grandi. Nonostante le Saeco fossero divenute quasi un oggetto a disposizione dei soli grandi gestori, grazie alla perseveranza di Stelio riuscimmo a trovarne alcune a Genova, altre a Milano e in altre città. Eravamo sempre in cerca e Stelio era contentissimo del prodotto, soprattutto adesso che aveva accanto me per fare le modifiche necessarie e le riparazioni che lo affliggevano e che lui diceva renderlo "zoppo". Ricordo molto volentieri quei momenti che fecero entusiasmare di nuovo Stelio, proprio quando stava maturando la decisione di mettersi in società con un altro gestore di Montaione per unire le forze in un mercato della distribuzione automatica in fortissima espansione.

Al contempo, in quegli anni, era in produzione la macchina F.A.P. (Filtro a Pressione) che comunque non aveva nulla di rivoluzionario rispetto al già presente filtro della Tuttoespresso. Stelio guardava il modello con distacco perché aveva a disposizione le Tuttoespresso che stavano suscitando molta curiosità nei grandi torrefattori, i quali dopo qualche tentennamento si buttarono sul modello a capofitto.

Verso la fine degli anni '80 la Lavazza acquistò il brevetto F.A.P. facendo diventare la macchina una vera e propria bandiera e rendendola leader del settore porzionato. Ne modificarono l'estetica e la costruirono in acciaio, rendendola piuttosto bella per l'epoca (l'estetica nelle macchine sarebbe diventata rilevante tanto tempo dopo). Anche noi fummo costretti a utilizzarla in quanto il prodotto si vendeva da solo ed era richiestissimo, ma viaggiava su un binario commerciale diverso dalla Saeco Superautomatica.

Fu una battaglia lunga 15 anni tra due colossi, uno forte dei sistemi di pagamento abbinabili, l'altro del prodotto costante e del richiamo mondiale. Tutti i gestori le avevano entrambe per colmare ogni tipo di richiesta, ma questo "tutti hanno tutto" a Stelio non piaceva e fu così che cominciò a muoversi per commercializzare la cialda Illy (brevetto originale del 1974) iniziata a diffondere nei primi anni '90.

Stelio era lungimirante e fu il primo gestore, in provincia di Siena e in Val d'Elsa, a credere nel porzionato, prima ancora della Illy, prima della Lavazza, prima di importanti gestori toscani. La sua personalità lo portava a essere curioso e a incontrare tutti nell'ambiente. Oggi sembra una cosa da nulla ma investire soldi, tempo ed energie 'al buio' non era cosa da tutti. Le dinamiche e politiche dei grandi torrefattori avrebbero avuto successivamente il sopravvento e Stelio si sarebbe adattato, pur sempre conservando la voglia di avere "una fetta di dolce con la ciliegia".