

# Premiare per premiarsi

Riconoscendo le conseguenze delle proprie scelte, specialmente le “positive”

**H**o vissuto un paio d'anni in Australia, anzi, più che vissuto ci ho sofferto. Ma non ci sono veri rimpianti, dato che a volte le situazioni che fanno soffrire sono quelle che alla lunga ti sono più amiche. Non è così anche quando si stringono i denti nelle salite di inizio stagione?

Sì, sappiamo tutti che è così. Facciamo una fatica tremenda, ma lo troviamo anche positivo, “doveroso” e per molti versi persino piacevole... per la “matematicità” della cosa: “fatico oggi = mi diverto domani”. La si pensa così.

Qualcuno (o pochi, molti, nessuno, tanti, tutti, eccetera... questo non è assolutamente affar mio, per carità) applica tale principio anche alla “vita”... compreso un po' di quel “senso del dovere” oggi forse non così alla moda.

L'Australia cosa c'entra? Per me è stata un esempio di “cose fatte male”, con un po' di dietrologia. Ci sono andato senza sapere prima nemmeno una parola d'inglese ed è stato un “piccolo inferno”, non solo per l'odissea di un viaggio in nave finito con tre giorni di tempesta... che mi ha cambiato la vita. Da un lato sono cresciuto, dall'altro mi sento frenato ancora oggi nel trasferirmi a vivere in California, dove sto bene e dove oggi non mi chiedono più “Italian?” per l'accento.

Poteva andare bene, in Australia, con qualche bel colpo di fortuna, ma è stato dimostrato il principio che se le cose le si prepara “per tempo e con attenzione”, forse di fortuna ce ne vuole molta meno, perché tutto vada per il meglio comunque.

Ho ripensato a tutto ciò in questo periodo in cui in molti ci interroghiamo sul presente e sul futuro del nostro bellissimo ed unico paese, e parliamo di “tolleranza” più o meno zero verso situazioni “sensibili”.

Ho pensato quindi alle manette di Wesley Snipes, attore di una certa fama, arrestato per “evasione fiscale”, sì, come Al Capone ed altri meno famosi... e mi sono allora ricordato di quando vedevo chiudere, poche volte a dire il vero, alcuni negozi in Australia e chiedevo il motivo alla gente del posto, visto che mi erano parsi esercizi commerciali anche bene avviati. “Si è saputo che abbia evaso le tasse... nessuno ha più voluto metterci piede!” mi hanno risposto ogni volta. Noi italiani abbiamo una diversa sensibilità in questi casi, ma onestamente una riflessione, con il paese arrivato a questo punto, la dobbiamo fare anche per quello che ci riguarda più da vicino in questo contesto, cioè “il nostro settore”.

Abbiamo tutti una fortissima “esigenza di risparmio”, ma ci sono risparmi che sono “travestiti” come tali, ma che in realtà sono “condanne certe” per il futuro.

Ho visto personalmente alcuni appassionati entrare in negozi blasonati e farsi spiegare tutto e di più di biciclette, componenti, accessori, eccetera... ma poi li ho incontrati per i sentieri in sella al mezzo di sempre. Ho chiesto spiegazioni e mi hanno detto “Sto aspettando la bici (o il componente) da 'xxx' (non hanno importanza i nomi), ma mi fa andare lì ogni settimana per niente.” Domandando quindi il perché non avesse comprato “la cosa” al negozio dove ci siamo incontrati, sapendo che l'aveva sia in pronta consegna che anche sempre con un po' di sconto, mi è stata data la nota e sconsolante risposta “Ma 'xxx' mi faceva meno!”.

Ne abbiamo già parlato, ma vale la pena per alcuni farlo ancora, perché si tratta di capire che la ricerca del prezzo più basso in assoluto non porta in genere mai, in nessun settore, a fare il proprio acquisto dove “più meritorio”... sorvolando per ora sul dove si vada in questi casi, senza per questo voler mancare di rispetto a nessuno.

Ecco che con questa azione si sottraggono sia risorse (il tempo che il “negozio blasonato” ha dedicato) che sostegno economico (il guadagno sulla vendita) a chi farà fatica a continuare a sostenere il peso del rinnovamento di mercato, in questo caso il negoziante e il distributore ufficiale. E se nessuno lo sostiene questo peso, che mercato troveremo i prossimi anni? Come saranno i negozi “di riferimento”?

Le cose vanno pensate “bene e prima”. Non possiamo fare oggi quello che ci pare convenire e pretendere di trovare poi negozi sempre più belli e soprattutto “forniti al pronto”.

Noi con i nostri fornitori facciamo lo stesso. Potremmo stampare risparmiando molto, se accettassimo di darvi una qualità più bassa e di non essere sempre puntuali in edicola, ma non prendiamo scorciatoie e sosteniamo chi stampa bene. I distributori del nostro settore in Italia hanno fatto una scelta di questo tipo, per la pubblicità, non basandosi sulla stretta convenienza di “subito” (la nostra rivista esordiva in Italia nel 10/2006 ed i budget pubblicitari erano esauriti o quasi), ma guardando al “mercato che vogliono domani” ed al senso di riconoscenza verso chi lavora davvero per questo e senza scorciatoie... perché prima o poi “domani arriva sempre!” □

G.Paolo sopra a Maser (TV).

