

LE NOSTRE NUOVE CONFEZIONI

Come avevamo promesso l'inizio del secondo semestre 1958 ci trova in piena campagna realizzativa per quanto riguarda l'industrializzazione della nostra confezione.

In questo mese completeremo tutte le nuove confezioni nei contenitori da kg. 2,500 che hanno avuto la migliore accoglienza da parte della nostra clientela sia dal lato conservativo come dal lato estetico, dopo averne corretti i piccoli inevitabili difetti.

Ma se quest'opera rinnovatrice segna un successo che viene ad aggiungersi ai non pochi altri che abbiamo ottenuto, ben più importante è il compito che ci siamo prefissi e che ci ripromettiamo di assolvere con varie innovazioni dirette alla soluzione di numerosi problemi già presentatisi tempo addietro.

In primo luogo la presentazione del nostro prodotto in recipienti originali della Casa per qualsiasi qualità: si toglie così ogni dubbio od incertezza al cliente che ricevendo del caffè sfuso non sa quale paternità debba ascrivergli.

Noi tendiamo ad introdurre sempre di più la scatola da kg. 2,500 ma stiamo però provvedendo per la confezione da 1 kg. nello stesso tipo di contenitore.

Il tutto sarà sempre confezionato e spedito direttamente dalla Casa naturalmente in imballi appropriati: unica eccezione è il Tipo Omaggio che verrà consegnato sfuso in



sacchi carta da 25 kg. o nei soliti sacchetti carta, tutti portanti stampato, oltre la dicitura "Tipo Omaggio", non più il nostro nome, ma la dicitura "CAFFEOLI-TORINO" che d'altronde è legalmente depositata.

Così pure per quanto riguarda le eventuali richieste di altre qualità in sacco-carta da kg. 25: questo non avrà più impresso il nostro nome ma porterà la scritta "Miscela N°...." riferentesi al numero della miscela stampato sui lati della scatola da kg. 2,500 con "CAFFEOLI TORINO" al centro del sacco stesso.

Chi richiederà queste qualità in tale confezione e vorrà i sacchetti per la vendita del macinato potrà averne a prezzo di costo in ragione di 25 sacchetti da 1 kg. per ogni sacco.

Rimane così salvaguardato l'interesse del cliente e della Casa mentre il nostro produttore e concessionario svolgerà meglio e con maggiore regolarità il proprio lavoro.

Altri problemi stanno proponendosi in questo periodo di revisione delle confezionature:

- una scatola più elegante e più pratica per la Miscela LAVAZZA, studiata per le famiglie, per i quantitativi da 1 kg. e da 500 grammi;
- una scatola di banda stagnata da 250 grammi con il vuoto spinto così da garantire una reale, perfetta conservazione troppe volte solo enunciata e propagandata ma mai effettivamente ottenuta.

Cercheremo di risolverli tutti sia per consentire una uniformità nel nostro mercato come per far fede alle nostre promesse di voler presentare la LAVAZZA in una veste nuova, con caratteristiche sicuramente originali, e con l'intento di conquistare quella supremazia in Italia che è la meta che ci siamo prefissi di raggiungere.

I L C A F F E'

La torrefazione e la formazione delle miscele

Abbiamo oramai considerato tutti i procedimenti usati per perfezionare l'acquisto dei caffè all'origine: entriamo ora nella parte tecnica di questa trattazione che studia particolarmente il processo della torrefazione.

Tutti sanno come avviene il fenomeno praticamente: ma la vera trasformazione intima per effetto del calore è ancora in parte sconosciuta pur conoscendosi la grande quantità di sostanze che si formano nell'interno del chicco.

Di queste la principale è senza dubbio l'olio essenziale di caffè. Il caffeo o caffeone è un olio bruno dall'aroma delicato e caratteristico formato a sua volta da vari componenti ma quanto mai instabile. Per effetto dell'ossigeno dell'aria e della luce si ossida passando a composti chimici di odore via via sempre meno gradevole.

Grande importanza ha nel processo di torrefazione la trasformazione in "caramello" degli zuccheri esistenti nel chicco verde; da questo caramello dipende in gran parte l'aroma dell'infuso ed è per questo che la torrefazione va molto sorvegliata; il caramello può infatti cambiarsi facilmente, per effetto del calore, in "assamara" prodotto dal gusto amarognolo caratteristico.

Minore importanza ha, contrariamente a quanto si crede, la caffeina contenuta nel caffè torrefatto in tenore di circa l'uno per cento: essa è praticamente insapora e non influisce perciò sul gusto.

Il complesso fenomeno della torrefazione è legato ad una serie di processi di trasformazione che, se avvengono a determinate temperature ed in determinati periodi di



tempo, danno il miglior risultato: condizione perciò indispensabile è quella di conoscere, di tutte le qualità e di tutte le partite, i dati caratteristici perchè possano venir trattate all' "optimum" del loro rendimento.

Ecco perchè è basilare che il processo di torrefazione venga seguito su indicazioni tecniche di assoluta precisione; cosa che, fino all'avvento delle modernissime torrefatrici munite di apparecchiature di controllo, era affidata alla attenzione (buona, ma pur sempre fallace e mutevole) dell'operatore-uomo.

I caffè ormai torrefatti, anche quelli dalle più rinomate origini, difficilmente si prestano da soli a fornire una eccellente bevanda, perchè troppe e ben distinte caratteristiche ne differenziano la resa in tazza: o sono troppo forti, con più corpo che aroma, o sono troppo delicati rendendo evanescente il loro apporto alla bontà del sapore, che deve essere una giusta armonia fra questi due elementi.

Talvolta certe provenienze hanno delle caratteristiche di gusto talmente spiccate che, se possono essere gradevoli appena accennate, diventano insopportabili quando tali tipi sono usati da soli.

Abbiamo così svelata la formula della formazione di miscele di caffè: unire, fondere i diversi "gusti" con le loro particolari caratteristiche, per formare "un gusto" che sia bene accetto alla più parte dei consumatori.

A questo punto molti giudicano "difetto" quello che è soggettivamente un gusto non gradito: riportandoci all'esempio del vino tutti conosciamo la forza, il corpo di un bicchiere di vero Barolo ed il brio, la leggera spiccosità di un bicchiere di un Bardolino, di un Valpolicella.

Nessuno potrà dire che il primo è l'unico vero buon vino e che il secondo è cattivo, o viceversa: sono



due "gusti" diversi, che possono più o meno piacere a seconda del palato del degustatore. E così è per tutte le miscele di caffè che, se è pur vero che in parte debbono adeguarsi ai gusti correnti e di moda; hanno come solo punto debole la costanza di quel "gusto" che ha fatto preferire un tipo piuttosto che l'altro. Tale costanza è difficile da ottenere quando gli acquisti sono limitati e ristretta è la varietà delle provenienze. La varietà dei tipi è quindi delle zone di provenienza è necessaria al fine di annullare i danni causati dalla incostanza delle consegne di cui già si parlò nelle precedenti puntate. E' solo un susseguirsi di assidui controlli e di giuste previsioni che può garantire una buona costanza nel gusto del prodotto.

Tutto ciò naturalmente facendo astrazione dal vero e proprio "difetto" che si può riscontrare nei caffè e di cui parleremo prossimamente.

o o o

Primo anno di attività del
DEPOSITO DI PADOVA

Il mese scorso il Deposito Centro di Padova ha compiuto il suo primo anno di attività. I consigli e l'assistenza costante del sig. Beppe Lavazza con l'affiancamento continuo in fase organizzativa del sig. Gallavresi hanno permesso circa 12 mesi or sono di iniziare il lavoro sotto i migliori auspici. La decisione di attaccare il Veneto spostava il sig. Ottone Bossi dalla Lombardia alla città del Santo e con l'assunzione del sig. Carretta si ini



ziava quell'attività che avrebbe portato in così breve spazio di tempo a risultati tali da renderci giustamente orgogliosi. L'organizzazione di vendita estesasi rapidamente da Padova, dapprima con il sig. Aldo Cabassa, poi con il comm. Delfo Bezzan e via via con tutti gli altri andava formando una vasta rete di Concessionari tale da coprire tutto il Veneto.

Lo scorso mese passavano alla Direzione di Padova gli anziani collaboratori della LAVAZZA sig. Anesi di Verona e Modenese di Bolzano nonché le provincie di Trento con il sig. Vecchi, Vicenza con i sigg. Marongiu e Sgarbossa e Schio con il sig. Victor Piazza.

Aperto il Deposito di Vicenza città e ridimensionata l'organizzazione nella provincia di Udine il Veneto si avvia ormai ad essere uno dei più validi pilastri della Società LAVAZZA.

E' da sottolineare quindi l'opera lodevole e proficua svolta dai viaggiatori Sigg. Carretta & Presciutti e dai sigg. Bregolin, Canton & Favot, Gasparini, Mello, Mezzalira, Minuz, Paramithiotti, Roetta, Zanchetta, Calvelli.

Molto rimane ancora da fare e se è doveroso dire un bravo particolare a qualcuno (come al sig. Piazza che detiene il primato delle vendite nel Veneto, al sig. Mello ottimo organizzatore di una difficilissima piazza, all'eccellente sig. Mezzalira, al sig. Cabassa, al "novello" sig. Vecchi e ai collaboratori di quella particolare zona che è l'Alto Adige) non è opportuno soffermarsi sui risultati raggiunti od impennarsi dinanzi agli ostacoli.

L'entrata LAVAZZA nel Veneto è come una strada lunga che porta sempre più in alto: percorrerla senza sosta vuol dire raggiungere ed assicurarsi il successo.



CASA NOSTRA

E' rientrato al suo posto di lavoro il dott. Ernesto Ramonda dopo aver brillantemente frequentato il corso istituito dalla IPSOA (Istituto creato per lo studio dell'organizzazione aziendale) meritandosi l'incondizionato plauso della nostra Direzione per la volontà, l'interesse e l'intelligenza dimostrati a chiare doti di organizzatore.

Al dottor Ramonda il più cordiale bentornato con l'augurio che il lavoro compiuto risulti di valido beneficio sia per lui come per la Società.

o o o

PREMIO CAMPAGNA PUBBLICITARIA

Traguardo di Giugno: fra un mese si chiude

Ancora poche settimane ed il "Premio Campagna Pubblicitaria", concorso organizzato per l'incremento vendite con il sostegno del nuovo lancio pubblicitario della LAVAZZA, porterà i concorrenti al traguardo finale.

In cinque mesi di gara le difficoltà sono aumentate di continuo e particolare merito vanno perciò acquistando coloro che riescono ancora a classificarsi brillantemente agli ultimi striscioni di arrivo.

L'elenco dei vincitori per il mese di giugno comprende i sigg.:

Aldo Vialardi	Deposito di Biella
Giovanni Corso	" " Biella
Girolamo Cupertino	" " Biella
Otello Betocchi	" " Bologna
Faustino Frittoli	" " Brescia
Franco Frittoli	" " Chiari
Otello Landini	" " Firenze
Mario Lardori	" " Firenze
Luigi Biscaldi	" " La Spezia
Arturo Colombani	" " Milano
Carlo Cremonesi	" " Milano
Antonio Maruzzi	" " Milano
Luciano Monti	" " Milano
Angelo Sacchi	" " Milano
Piero Regaldo	" " Novara
Lanfranco Col	" " Pesaro
Gastone Gasparini	" " Rimini
Nicolò Barberis	" " Savona

Fra i premiati la maggioranza è costituita senz'altro dai campionissimi che da cinque mesi si presentano regolarmente ad ogni traguardo. Corso, Bettocchi, Franco Frittoli, Landini, Colombani, Cremonesi, Maruzzi, Monti, Sacchi, Regaldo, Col, e Biscaldi meritano tutti un plauso sincero ed un augurio vivissimo di non mancare alla volata finale.

Barberis a Savona e Cupertino a Biella compaiono invece per la prima volta nella classifica dei migliori e la loro qualificazione è l'espressione di un sincero impegno.

A Biella anche Vialardi dopo due mesi di assenza si è nuovamente allineato con i migliori. Bene a Brescia "Frittoli II°" che ha già infilato tre belle vittorie mentre anche il fiorentino Lardori non sembra intenzionato ad abbandonare il gruppo di testa.



A Rimini Gasparini approfittando della stagione favorevole stà portandosi su quote di rilievo: anche a lui un bravo di cuore!

Per tutti costoro e per quanti si trovano in buona posizione per il raggiungimento dell'ultimo traguardo i migliori auguri di buona riuscita: fra un mese allo striscione d'arrivo ci auguriamo di ritrovarli tutti insieme.

Con giugno è terminato però anche il 1° semestre del "Premio Nuovo Stabilimento" un concorso studiato appositamente per i Concessionari.

Fra i premiati figura il sig. Luigi Gasco di Mondovì la cui affezionata e fedele collaborazione alla LAVAZZA non ha mai battute di arresto e si rinnova anzi in un utile e continuo sviluppo.

Anche il sig. Gadda a Busto Arsizio ha dimostrato un sincero impegno produttivo e non gli è di meno il sig. Pino Cervini che a Monza mette a k.o. la concorrenza con la medesima energia e baldanza che sfoggiava sino a qualche tempo fa fra le 12 corde del ring.

A Reggio Emilia il sig. Renato Manini bene coadiuvato dai figli ha contribuito con efficacia alla migliore entrata LAVAZZA; a lui come ai suoi colleghi che hanno raggiunto le quote stabilite un grazie ed un sincero augurio per una fattiva e durevole collaborazione reciproca.



CONCORSO 61

Al fine di affiancare e spronare sempre più il lavoro quotidiano dei concessionari e produttori LAVAZZA è stato impostato un nuovo concorso premio.

Questa nuova gara avrà inizio con il prossimo agosto ed è stata studiata in modo da permettere a tutti i nostri produttori di concorrere con le medesime possibilità di vittoria.

I concessionari LAVAZZA sono già stati informati del meccanismo del premio: nel prossimo notiziario illustremo dettagliatamente per tutto il personale di vendita il nostro nuovo "CONCORSO 61".

o o o

IL VADEMECUM DEL CAPO DEPOSITO

Già si sono passati in rassegna i doveri del produttore: passiamo ora ad esaminare l'attività dei Capi Deposito della organizzazione LAVAZZA.

Poichè questi preziosi collaboratori aumentano di continuo è opportuno prenderne in visione le funzioni allo scopo di suggerire uno "standard" di attività giornaliera che ben si adatti all'impostazione generale del settore Vendite della Società LAVAZZA ben sapendo che molti di questi suggerimenti sono già positivamente applicati dai nostri depositi.



Sarà così più facile al Capo Deposito uniformare le sue iniziative a quelle dettate dalla Casa portando indubbi vantaggi anche nello svolgimento del lavoro nel Deposito stesso.

Una delle norme basilari nel funzionamento di un Deposito è naturalmente l'orario d'ufficio che dovrà essere fatto osservare scrupolosamente. Il dipendente che arriva in ritardo oltre a perdere e far perdere del tempo prezioso dà prova di scarso entusiasmo e di poco amor proprio.

Utilissimo è poi il colloquio quotidiano con ogni singolo produttore sulla attività svolta nel giorno precedente: il Capo Deposito può quindi valutare pienamente l'attività del venditore fornendo nel medesimo tempo quelle osservazioni che la sua maggior esperienza gli permettono di dare. Si rivela opportuno nella maggior parte dei casi anche accompagnare il produttore in qualche visita alla clientela cercando sempre di spronare con un vivo e cordiale senso di partecipazione l'attività altrui.

Periodicamente il Capo Deposito potrà richiedere ai produttori un rapporto scritto che inoltrerà poi alla Direzione con il suo commento: questo è il modo migliore per dare alla Casa la possibilità di giudicare sulle capacità e la volontà del Dipendente lontano.

Saper valutare il produttore è una altra delle caratteristiche che fanno il buon Capo Deposito: lodare il meritevole, animare ed incoraggiare il demoralizzato ma richiamare il negligente e, quando questi non migliori, nonostante i giusti rimproveri, segnalarlo alla Direzione.

E' bene rilevare che il successo del Deposito è legato alla capacità di lavoro dei sottoposti e che un eventuale peso morto nuoce immensamente alla redditività del Deposito.



Tenere i rapporti di amministrazione con la sede e vigilare sulla tempestività di ogni comunicazione; è sempre bene sviluppare questi contatti con il personale del Deposito fra le 8 e le 9 del mattino (quando necessitano contatti diretti) in modo di poter trovare i preposti ai vari incarichi al loro tavolo di lavoro e in condizioni quindi di dare immediato sviluppo alla pratica.

Poichè la responsabilità dei crediti è totale da parte del Capo Deposito, beninteso per quelli creati in zona, questo è un settore delicato tanto quanto la responsabilità della produzione.

Sarà cura del Capo Deposito interessarsi ogni giorno della esatta posizione dei crediti in sofferenza o con richieste insistenti al produttore in difetto o con immediato controllo personale se il produttore vien meno alle promesse fatte.

Egli è poi in veste di giudicare se il cliente è meritevole del fido e particolarmente se può essere superata la formula normale del credito di una fattura per l'altra. In tal caso ogni singola fattura accordata in più di credite aumenterà la sua responsabilità ed il suo impegno verso la Casa che gli affida ogni decisione in tal senso.

Quando la Casa ha un ritorno della tratta od altro effetto inviato a saldo di un pagamento differito entro i sette giorni dal ricevimento dell'avviso da parte della Sede, dovrà relazionare sulla sua immediata visita al cliente ed unire le sue eventuali osservazioni per mettere la Casa in condizione di non perdere altro tempo ed accelerare il recupero crediti. Solo così facendo la Casa sa di poter contare sulla scrupolosità del proprio funzionario per la migliore amministrazione del proprio danaro e non dovrà ricorrere ad altri incaricati che, portandosi in luogo non possono che procurare altre spese che vanno a gravare sul Deposito.

Dopo aver organizzato il lavoro dei propri dipendenti ed il controllo dei crediti in dotazione al Deposito, ogni cura del Direttore di un Deposito LAVAZZA deve essere rivolta a favore della rilevazione statistica generale della zona di sua competenza e per la pronta ed efficace applicazione delle norme che possano pervenire dalla Direzione-Centro per il potenziamento dell'entrata.

Poichè la vita di un Deposito è strettamente legata al rapporto fra la produzione e le spese incontrate solo il maggior potenziamento della prima e l'oculata amministrazione delle seconda possono indicare chiaramente la convenienza di mantenere in attività il Deposito e il personale ad esso applicato.

Affinchè le direttive della Casa possano avere sicura efficacia è necessario che il Capo Deposito faccia una relazione scritta settimanale alla Direzione di Torino comunicando:

- 1°) - notizie generali sull'andamento dell'attività del Deposito;
- 2°) - informazioni sull'attività dei Produttori che a lui fanno capo dando per ciascuno di essi le proprie osservazioni critiche con valutazioni sia positive che negative;
- 3°) - un programma schematico della attività da svolgere nella settimana successiva;
- 4°) - Osservazioni e notizie sulla zona di sua giurisdizione.

La Direzione deve in sostanza avere settimanalmente l'esatta visione dell'attività del Capo Deposito e del comportamento di tutto il personale da lui diretto. Tutto ciò dovrebbe senz'altro stimolare il senso di responsabilità di chi ha ottenuto dalla Casa la più chiara fiducia nelle proprie responsabilità e che ha quindi la possibilità di ottenere soddisfazioni affatto trascurabili se il suo spirito di collaborazione rimarrà sempre vivo e sentito.