

IL NEGOZIO – la drogheria negli anni '70 e '80



Dall'esterno il negozio si presentava con due grandi vetrate, quella dell'entrata aveva la scritta "Drogheria" color granata su sfondo grigio; quella della vetrina sulla destra "Liquori".



Sulle pareti erano esposti dei manifesti, protetti dal vetro, con le scritte: "Idrizz", "AVA", "Liebig".



Nel mezzo un espositore con le scope. Quindi la bicicletta e la Lambretta. In alcuni casi la vetrina veniva coperta con un telone, per non deteriorare la merce esposta con la luce del sole.

Dopo il matrimonio, il negozio ha subito importanti modifiche. Inizialmente quasi tutti i prodotti venivano commercializzati sfusi e venivano conservati in un'infinità di cassetti. Progressivamente i fornitori hanno scelto di confezionarli in barattoli, bottiglie, pacchetti che dovevano essere esposti su scaffalature.

Arrivarono prodotti confezionati mentre altri resistevano, venduti sciolti.





Spesso, abbinati ai prodotti, venivano offerti dei gadgets molto invitanti: delle scatole in metallo, le figurine da collezione, bicchieri, soldatini ecc....



Il bancone era stato ricoperto con un pianale in formica color bordeaux,



Davanti è stata montata una vetrinetta con parete a specchio, piani in vetro e ante scorrevoli trasparenti, lunga tre o quattro metri: vi esponevamo i profumi, gli articoli da regalo e le bomboniere per matrimoni e comunioni.



La vetrinetta giunta al livello del bancone continuava in altezza con due ripiani frazionati in piccoli scomparti, sempre trasparenti, che si aprivano solo dal lato del droghiere e contenevano: le caramelle (Mou, Paperino, alla menta, Rossana, al miele Sperlari), le scatole da dieci bustine di polvere per preparare l'acqua (Idrizz, Idrolitina, S.Pellegrino ...), i dadi (Star, Liebig).

Gli susu, i mentini e l'uvetta secca erano invece contenuti in vasi a parte.

Il bancone lasciava due spazi ai lati ma, all'occorrenza, si potevano chiudere con due prolungamenti a scrigno o ad anta che si potevano agganciare alla parete vicina. Li usavamo quando si doveva preparare un cesto o delle spese importanti.

C'erano due vetrine che davano sull'esterno, una grande e una, più piccola, posta a fianco dell'entrata.



L'allestimento delle vetrine avveniva con cadenza mensile ed era una operazione delicata, ogni stagione aveva i suoi prodotti e a Natale tutto era più importante. Lino toglieva il retro della vetrina grande e la puliva con estrema attenzione, poi solitamente inseriva delle piramidi di prodotti in offerta o regalo, in centro un cesto o il prodotto di richiamo del mese. Completava l'opera, il ripiano di vetro sospeso da due catenelle in metallo che, a mezza altezza, lasciava spazio ad altre proposte. Il Lino doveva essere assistito da qualcuno a sua completa disposizione <<Porteme chi le butiglie de whisky. No quèla lì, quèla in cunfesion regalo! Va un po' fòra a vède se l'è drite? El presi el se lege?>>





Passare dai cassetti alle scaffalature ha rappresentato un cambiamento epocale, una vera rivoluzione: la gente non comperava più a “cassetto chiuso”, ma osservava e sceglieva anche in base ai colori, alle scritte, alle confezioni. La concorrenza era sempre più accanita e Lino lo aveva già sperimentato da bambino, quando gli ex garzoni della mamma Maria si erano messi in proprio e avevano dirottato altrove una parte della clientela.

In centro a S. Angelo c'erano: Pasetti (vicino al bar Gatti), Cerri (alla porta), La Senna (di fronte al Segrato), Sali Mario el Sumel (in via Battisti), Isella (al Ponte). Per non contare i salumieri e i prestinai che vendevano anche prodotti alimentari confezionati.

I prezzi stracciati praticati dagli “altri” erano spesso un mistero: <<Me fò a vènde la grapa Julia a ch'el presi lì? L'è menu de quèl che me custa!>>

Di conseguenza Lino diversificò le merci da vendere, cercando novità presso i fornitori di Milano e Pavia. Dovevano essere prodotti utili, convenienti e non ancora trattati da nessuno.

Ricordo:

Il detersivo in polvere per i piatti Scala, Alfredo lo vendeva alle bidelle del Liceo di Lodi.



Le trousse dei trucchi, la lisciva, le ormette (per togliere le briciole dalle tovaglie), la lacca splendid, il caffè Sao, Splendid, Koban, Segafredo, e Mauro, le spugnette callifughe, il Trimm, i pettini tascabili, le pastiglie per i fornellini anti zanzare, gli assorbenti da donna, poi i biscotti e le brioches.

I prodotti che sceglieva non erano conosciuti ai più, ma erano comunque di qualità e spesso capitava di vederli dopo qualche mese pubblicizzati alla TV.

Ma il prodotto su cui Lino ha avuto modo di continuare a lavorare con serenità è il pannolino per bambini.

Con i pannolini è stato un vero pioniere ed è riuscito sempre a smarcarsi dagli altri che lo rincorrevano nelle scelte: ha iniziato con i pannolini a striscia Kissmess confezione da 30 (il fornitore era di Milano ovest), poi ha inserito le confezioni più grandi da 100.

Lino è stato il primo a proporre i pannolini a mutandina con l'elastico, i Lines quelli di Pippo, ma poi, dopo che tutti lo hanno imitato, ha trovato una marca di qualità ma non pubblicizzata e molto più economica.

Penso che tanti bambini, quanti i miei alunni abbiano fatto pipì nei pannolini del Lino.





Per spuntare un buon prezzo, acquistava grandi quantitativi che, per la consegna, necessitavano del trasporto con un TIR. Capitava che le forniture degli acquisti venissero effettuate in inverno: Lino e Alfredo si coprivano di tutto punto e in poco tempo riuscivano a stipare tutto al garage, vicino alle suore, di fianco a quello di Nildu.

Un articolo particolare erano i tappi, y buson, per imbottigliare. Li acquistava in confezioni da 100 o sciolti in bisacche. In questo ultimo caso andavano contati cinque alla volta, 3 in una mano e 2 nell'altra. Non bisognava disturbare Lino mentre contava sottovoce altrimenti: <<Ecu, ho pèrse el fil, me tuca cuntà un'altra volta!>>



Ogni giorno era un rito: parata sotto il terrazzo di fustini di detersivi lavatrice (Dinamo, Bio Presto, Dash, Dixan, Lanza, Ava), pannolini, detersivi per i piatti, ammorbidenti, scope, assorbenti e cotone.



E alle 19,30 si sbaraccava.

Per fare quadrare i conti, Lino al pomeriggio tentava di vendere all'ingrosso gli articoli che solo lui commercializzava, soprattutto quelli di piccole dimensioni. Aveva una valigetta 24 ore in cui teneva il campionario. Aveva scelto il pavese (ricordo nominava spesso Portalbera, Stradella e Broni), vendeva sempre e tornava contento, sereno e trovava il tempo per raccontarmi i panorami che aveva visto al tramonto: <<Ho viste un spetacul! Gh'èra la pianta c'la se spegèva nel fiume>>

<<Lino non sapevo che fossi così poetico!>>

I negozianti vicini, erano gli amici di tutti i giorni del Lino: Torri, Maria (la moglie di Angelo Torri), le conduttrici della lavanderia, Gianni el vedriè, Rana il tipografo, Ruini e Achille Bassi, Roderi, Miro. Ogni tanto si univa Tofino il barbiere per fare crocchio. Lascio immaginare i pettegolezzi, le burle, le storie che si sono raccontati tutte le sere, alla fine della giornata. Ricordo che una volta venne organizzata una trasferta a San Colombano per una partita a biliardo fra Gianni el vedriè e un avversario del posto; tifoso e manager, Giuseppe Torri, figlio del macellaio e della produttrice di ravioli. Gianni era bravissimo ma, se si scommetteva del denaro, si emozionava e perdeva di concentrazione.



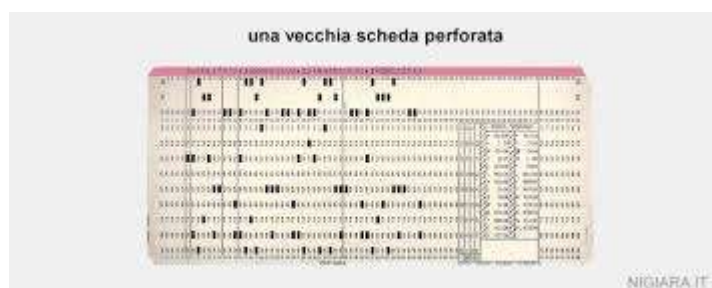
In basso da destra: Carla, Norma Miro, Alfredo. In alto Iris Miro, Maria Torri Lino.
Maria aveva vinto una chitarra in un concorso premi del nostro negozio

Da piccoli Alfredo e Carla si erano nascosti nel negozio della tintoria per fare una sorpresa alla proprietaria che conoscevano bene. Ma la titolare della tintoria, chiuse il cler e andò a casa.... Vi lascio immaginare le urla e i pianti dei due. Venne richiamata al telefono e tornò interrompendo le lacrime.

LUNEDÌ'

Il lunedì, giorno di chiusura, era dedicato agli acquisti: una volta passavano in negozio i piazzisti, poi arrivò la moda dei super all'ingrosso. Verso Pavia i grossisti erano Bolzoni e Marchesi. A Lodi il Dimas. Sul Milanese il Profitcenter, la Metro. Si entrava in questi grandi capannoni dove erano ubicate lunghe file di scaffalature stipate di bancali di merce e per ognuna di esse era esposta una foto o un barattolo per rendere immediatamente l'idea di cosa contenesse la confezione.

Ogni acquisto veniva collocato sul carrellone, accompagnato dalla relativa scheda perforata. Una volta riempito il carrellone, e giunti alla cassa, si consegnavano tutte le schede all'ufficio che le inseriva nell'elaboratore informatico che generava la fattura. Poi finalmente, arrivava il commesso che confrontava gli articoli in fattura e il contenuto del carrellone.



Invece il fornitore dei pannolini aveva lo stabilimento più lontano, ad ovest di Milano, e al ritorno ci trovavamo, immancabilmente, imbottigliati al passaggio a livello di Locate di Triulzi: era una fila interminabile. Alfredo e Carla erano ancora piccoli e si lamentavano della lunga attesa perché temevano di perdere la trasmissione TV "Gianni e il magico Alverman".



Di recente Lino al lunedì andava da solo. Era sempre incerto:

<<Pina, non so dove andare... cosa mi dici, Milano o Pavia?>>

<<Sono anni che me lo chiedi, ormai non è più una novità!>>

Eppure tutti i lunedì era la stessa storia e doveva decidersi in tempo per avvisare Papà Luisen che, da quando aveva smesso di lavorare, lo accompagnava; forse si illudeva di avere ancora una attività "da mandare avanti".

Per questo mi preoccupavo quando Lino diceva di voler andare in pensione; avevo davanti l'esempio di mio Papà e mi sarebbe spiaciuto che anche Lino facesse una malattia, una volta arrivata l'ora di smettere.

<<Fra poco chiudo e il lunedì vado a fare un giro con la me Pina>>

Diceva ai clienti.

Ma noi sapevamo che non avrebbe potuto vivere lontano dal negozio, dalla sua attività, dalla gente ... Certo, da solo non ce l'avrebbe fatta a mandare avanti il negozio, a comperare, caricare, scaricare, vendere, tenere la contabilità ... e allora, insieme e d'accordo, abbiamo continuato ad aiutarlo. Sapevamo che il negozio era la sua vita. Io ero stanca e prossima alla pensione ed i ragazzi avevano il loro lavoro, ma trovavamo tutti il tempo per aiutarlo.

Diceva: <<Se ti decidi a stare a casa, il lunedì faremo delle belle gite!>>

<<Tutti i lunedì? Lino, mangi un biss!>>

<<Tutti i lunedì no. Uno si e uno no, perché andremo a fare la spesa.>>

<<Noi due soli, staremo bene, vedrai>>

<<Sì, sì, discuteremo tutto il giorno ... bella prospettiva.>>

<<Ma noi litighiamo solo per i figli e per il negozio!>>