

statale  
editrice



Avantgarden

**Simona Mezzo Gori**  
**SCATTO DI ANZIANITÀ**

ISBN 978-88-6534-039-4

copyright 2010, Statale 11 editrice

[www.statale11.it](http://www.statale11.it)

soluzioni grafiche e realizzazione

ICEDREAM

**Simona Mezzo Gori**

# **SCATTO DI ANZIANITÀ**

*Ringrazio Vincenzo, Valentina e Donatella.*

*Ai miei genitori, a Claudio  
e a Waleed.*

## 2004-2008 - Intro

Sono una venditrice da ormai più di vent'anni, e continuo a fare sempre la stessa cosa da allora, nonostante l'ultima definizione affibbiatami: "Area Manager". Visito i clienti e cerco di portare a casa ordini piccoli e grandi, e illusioni di risultati che sempre meno arrivano.

La mia giornata comincia al mattino di buon'ora come per la maggior parte dei lavoratori. Con un programma di massima sul giro che intendo effettuare, cerco di combinare la zona con le trattative in corso e aggiungo, se riesco, qualche visita a nuovi possibili clienti potenziali.

La *company* per la quale lavoro è una piccola realtà che si inserisce in un settore cosiddetto di nicchia. Si tratta di prodotti consumabili e apparecchiature per laboratori di biologia molecolare, tutta roba che ha più o meno a che fare con il DNA. La materia è assai interessante, e in prima battuta abbastanza digeribile, ma il gergo codificato degli addetti ai lavori - i clienti - è un incomprensibile lotta alla

sopravvivenza per le menti ignare. *Ergo* non sono biologa. Questo potrebbe apparentemente costituire una limitazione, ma prevalentemente per me stessa che, incapace di afferrare immediatamente le problematiche di una specifica domanda, devo rimandare la risoluzione del caso, sperando di aver compreso esattamente la richiesta.

Mi spiego: se qualcuno ti chiede un anticorpo, vuol dire che sta studiando una proteina o un peptide che funge da antigene nei confronti dell'anticorpo in questione. In realtà non è così banale, perché il suo antigene per essere riconosciuto dall'anticorpo deve esprimersi univocamente, e qui si aprono annosi quesiti che avviluppandosi nella mia mente implodono in una risonanza amplificata che si moltiplica nello spazio del vuoto neuronale... così come gli *housekeeping genes*, gli enzimi di restrizione, gli attivatori della taq polimerasi and *the fucking cloning kit* a codone raro... È un mostro che ti insegue senza fine e che non puoi più evitare una volta incontrato. È la storia della nostra vita, e la frustrazione di non poter capire tutto è immensa, una volta “iniziati”.

Ho lavorato anche in altri settori a sfondo scientifico; il cliente finale, quindi, è sempre e comunque un ricercatore, un docente universitario o anche un borsista (cioè uno sfigato che nella migliore delle ipotesi non sa cosa cavolo sta cercando). Tuttavia, tranne rarissime anime, la categoria è riconosciuta da una fattura d'uso e costume tipicamente italiano, la protervia, che puoi stemperare solo con l'ostentazione della sicurezza o della stessa anteposta protervia.

In effetti tu, in quanto venditore, rappresenti spesso un rompiscatole, uno scocciatore, paradossalmente un sottoposto, un'entità inutile ma necessaria. Ti vedono girare come una trottola da un laboratorio all'altro, con la tua bella valigia gonfia e la pila di cataloghi sotto il braccio passando

da un piano all'altro, e ritrovandoti inesorabilmente con il fiatone davanti al professore di turno che, un po' schifato, ti dice quasi sempre che non ha tempo. Spesso nei corridoi delle università, colta da sindrome da pre-infarto per le ripetute rampe di scale, abbigliamento ingombrante da - 3 gradi esterni, corredo vendita (valigia/cataloghi) ed effetti personali (borsetta), ti trovi a disquisire su "servizi pacchetti oligo" da 0,25 Euro cada base... che gli venisse tanto bene all'oligo... Per uno schifosissimo ordine di 300 Euro con sconto e prova campione gratis...

In queste piccole società spesso puoi imbatterti in un titolare improvvisato, ex venditore, molto poco manageriale e megalomane, che calcola margini oltre il 40% su articoli di supporto *budget*, il che vuol dire inibire la capacità di penetrazione capillare per lo sviluppo di trattative più importanti. Da lì, il declino progressivo e lo stallo del fatturato.

Per non parlare poi delle competenze indirette, ossia gli ordini sulla tua zona che arrivano in ufficio senza menzionare il tuo nome, praticamente: "non sono frutto del tuo operato". Il capo, tuttavia, qualche volta abbozza il tuo disagio e, colto da una specie di misericordia, decide un giro di visite congiunto.

## Gay-boss & co.

Il mio capo è gay, o bi-sex più probabilmente. Di fronte a una scollatura o a una coscia scivolata fuori controllo assume una conformazione rapace con occhio fisso e vitreo. Ha la stessa intensità la reazione omosessuale di fronte ad un soggetto uomo, che si traduce in un doppio avvitemento (accavallamento) della coscia a mo' di Olivia dall'andamento un po' barcollante, allargato sul fianco con addominale stanco modello ET, e culo piatto. Il tono della voce impercettibile e lieve, rotto talvolta da un ghigno gutturale... CCCCC... come principio di orgasmo trattenuto, è uno studiato *posh mood*, sigillo della sua immagine più esplicita nel linguaggio corporale. Le spalle, alternativamente, hanno spesso un fremito di stizza ed eccitazione al tributo della sua intelligenza.

Ogni tanto me lo figuro in *gûepière* e calze a rete nelle vesti del personaggio di Alessandro Haber ne *L'ultimo capodanno*.

Lui mi aveva cercato perché mi voleva, cercava una venditrice in gamba, diceva, ma in realtà non mi aveva mai dimenticata da quando avevamo lavorato insieme anni prima, e voleva solo me per contemplarmi come dama di compagnia. Ad oggi non ho ancora capito bene se, alla fin fine, ero e sono un fallimento professionale o forse solo una musa ispiratrice... o... boh? Nel mio microcosmo fluttuavo incosciente e volutamente inconsapevole delle conseguenze a cui stavo andando incontro.

Uscita dai *daily-raids* nei meandri universitari, dopo ogni vano e annaspato tentativo di persuasione, ritrovavo nella macchina il mio rifugio spirituale, il porto sicuro di elaborazioni mentali (dette anche seghe mentali) e talvolta meditazioni suicide. Oltre ad essere il magazzino di carte *data sheet* e appunti, un ufficio mobile, la macchina ti assicurava anche il recupero fisico, soprattutto nelle giornate impervie di freddo polare o di caldo torrido, rigenerate dall'aria condizionata, portatrice anche di cervicale e devastanti emicranie notturne. Caricabatteria cellulare, cleanex, spazzola, caramelle, torcia, plaid, bottiglie di acqua (vuote) e, alla bisogna, tampax e aspirine. Sarebbe stata bene anche qualche pastiglia di ecstasy visti gli esiti fallimentari in quotidiana profusione.

La radio, la fedele compagna del venditore, ti riportava alla realtà, ma a quella che ognuno avrebbe voluto, cioè alle cose che succedono, poiché in questo turbinio di “*business*” non succede quasi niente, e sebbene gli avvenimenti divulgati stessero quasi sempre a descrivere la mortificazione del genere umano (le guerre inutili, le alleanze tradite, la morte dei censurati e vari altri scempi sociali), il fermento di un sottobosco, di una trama invisibile legata dalla voglia di dire e di poter fare qualcosa, ti bruciava il cervello.

Negli ultimi tre anni avevo venduto sempre meno, in barba alle prospettive paventate, e il mio *background* cresceva

solo nel carattere forte di accettare le briciole di tanta spesa. La situazione congiunturale, così come si dice, aveva rallentato il mercato o quanto meno lo aveva selezionato. Solo alcune oasi felici godevano di finanziamenti extra, che comunque venivano spesi sempre dai soliti fornitori (le *leadership*). I poveri facevano i conti con gli sfigati come noi, come è storia, del resto. I laboratori meno accreditati o meno raccomandati, se volevi, ti tiravano il collo, altrimenti ciao. Questa era ed è l'unica via di sopravvivenza.

Altamante Maria Crespichi, il capo, richiama all'ordine in un periodico *tête-à-tête* sterile, scandito solo dai totali parziali sugli estratti *budget* trimestrali. Con quella faccia pallida, i denti gialli, gli occhi azzurri (uno spreco di Dio), la testa calva e rasata sulla chierica, ma soprattutto la fiata pesante, scoraggiava ogni tentativo di collaborazione, e ad ogni incontro si profilava il mio destino inesorabile, come la morte.

- Ti chiedo uno sforzo in più... - cominciava soft - non abbiamo fatturato nessuno strumento 'grosso'... del resto se vende la concorrenza vuol dire che il mercato c'è. -

È vero, ma il mercato ha le sue regole, non puoi caricare margini inverosimili su prodotti di ordinario consumo e men che meno su strumenti costosi. Chi è così stupido da cascarci? Devi cercare gli sprovveduti, fregarli, piazzare la tua mercanzia e poi non farti più vedere.

Questa politica da faccendiere era la sintesi della sua filosofia commerciale. *Per ipotesi se vendiamo merda bisogna proporre merda!* Che stile, che pensieri, che strategie!

Che gli venissero le emorroidi cancrenose e pustolose. Io so cosa vuol dire... quando fai una vita di macchina ti rovini la pancia, quando ti abitui a perdere l'attimo è la volta che hai perso il culo, *ergo* hai perso anche un po' della tua vita (sarà un metafora il culo come la vita?).

## Last time

L'ultima visita con il capo è stata presso un famoso *campus* universitario ad indirizzo oncologico, verso fine di novembre 2008. Il cliente era responsabile del gruppo di genomica funzionale e metilazione, utilizzava varie e sofisticate strumentazioni ad alto contenuto tecnologico e sperimentale. Focalizzato sul *genotyping*, aveva manifestato un promettente interesse per un apparecchio di nostra competenza che trattavamo in esclusiva nazionale. Boris Treller aveva già assistito alla *demo* delle macchine durante un viaggio-studio in California, dove risiedeva anche l'*headquarter* della casamadre costruttrice. Questa PCR *real time*, davvero innovativa, permetteva di testare 96 campioni contemporaneamente tramite la classica tecnologia quantitativa. Attraverso questa macchina era possibile, infatti, amplificare e quantificare il DNA nello stesso tempo. Per ottimizzare la corsa dell'analisi occorreva preparare le cosiddette sonde fluorescenti che servono ad agganciare il

prodotto di DNA durante i cicli di amplificazione affinché sia rilevato un diagramma di fluorescenza visibile proprio grazie a degli specifici coloranti indicati per la costruzione delle sonde.

Con Boris, in diversi anni di lavoro, avevo costruito un soddisfacente rapporto di fiducia. Lo incontravo abbastanza spesso dato che lo consideravo un cliente chiave della mia *mailing list*.

Questo *business* era in discussione da qualche mese, e dopo ripetuti appuntamenti nei quali avevamo sviscerato tutti gli aspetti più salienti delle *performances* e il prezzo commerciale dell'apparecchiatura, eravamo stati dunque convocati per un'auspicabile transazione finale. La cifra su cui fino a quel momento avevamo costruito il nostro piano di attacco partiva da circa 85.000 Euro. L'offerta commerciale con descrizione funzionale, specifiche, condizioni di pagamento, consegna, garanzia e prezzo, la stava preparando il capo in persona con il suo super Mac Pro da 3 Giga di memoria. Con quel che era rimasto della mia primigenia fiducia, avevo evitato a piè pari di chiedergli ragguagli sulla quotazione finale. Completamente fiduciosa e avulsa dal benché minimo sospetto di un possibile fallimento dell'affare, ero già salita sul carro dei vincitori pregustando il sapore dell'imminente firma sull'ordine. Il misterioso *frociaiser (the boss)* mi aveva fatto intendere che Boris non avrebbe potuto assolutamente rifiutare una simile proposta. Così, ragionando su un 12% di sconto per arrivare a circa 75.000 Euro, con un ulteriore *benefit*, magari sul prolungamento di un anno di garanzia, cavalcavo la tigre del "buon fine".

Seduti davanti al cliente, dopo gli informali convenevoli, aspettavamo intrepidi l'apertura della busta per il verdetto finale... Mentre Boris sfila dalla busta la cartelletta corredata di *brochure*, sbircio furtivamente tra le righe del protocollo

A4. All'occhio mi salta subito un imprevisto 85... ma ho visto bene? 85? E lo sconto? Freno. Aspetto. Boris sta leggendo attentamente, tiene il foglio inclinato verso di lui, non ne ho la certezza ma la sua faccia non mi convince.

- Ma, veramente mi aspettavo un'altra cifra... - commenta.  
*Cazzo ho visto bene...*

Ecco che interviene Altamante Maria:

- Sì, ma infatti allo stesso prezzo ho incluso anche l'autocampionatore automatico a 10 rack. Costerebbe quasi 15.000 euro in più, ma ti ho lasciato tutto a 85. -

*Ma chi cazzo te l'ha chiesto! Ne avrà almeno 30 di autocampionatori! Cosa credi che stiano lì a fare tutti quei neo-laureati postdottorato che bramano uno straccio di contratto? Gli autocampionatori, pirla...*

Dopo alcuni patetici tentativi di recupero, la conversazione si era appiattita con un desolante "ci penserò". Io davanti, e il *frociaiser* di dietro, uscivamo dal *campus* dopo 40 minuti di *work in regress*...

In questo clima di distensione e speranza per il futuro, il tempo passava, e mi portava fino in fondo. Ero arrivata davvero fino in fondo, lo sapevo ma non volevo crederci.

Dopo le vacanze di Natale rientravo da un fermo di due settimane. Credevo che in quel tempo si fossero stemperate le tensioni accumulate nella corsa di fine anno e, al rientro, in nome anche di una lontana amicizia, potesse riemergere la voglia di riprovare.