

# SMOKE

Ed. 1998 *“Intervista a Mario Jan Lubinski” di Chuck Stanion*

**Come e quando ha cominciato ad occuparsi di pipe ?**

L'Azienda LUBINSKI era nata nel 1962 come attività commerciale di mio padre Wojciech per la distribuzione di articoli per fumatori, alla quale mi ero associato prima come collaboratore e poi, dal 1975, come titolare e amministratore unico.

L'evoluzione aziendale è stata caratterizzata dall'acquisizione del marchio STANWELL nel 1973 e del marchio PETERSON nel 1976, ma nel corso di 40 anni ha selezionato e distribuito con successo sul mercato nazionale oltre 30 marchi di pipe italiane ed estere, industriali e artigianali, venendo incontro alle mutevoli esigenze dei fumatori e dei rivenditori.

Per l'Azienda il principale patrimonio è costituito da una clientela affezionata e qualificata, tanto da poter vantare di essere il principale fornitore dei negozianti più specializzati nel fumo; e ciò è particolarmente gratificante perché abbiamo continuato a credere in un fumo sano e piacevole, qual è quello della pipa e del sigaro, anche quando l'orientamento dei luoghi comuni ha criminalizzato strumentalmente il fumo.

Attualmente il campionario LUBINSKI comprende 3500 articoli centrati sui settori Pipa, Accessori per pipa, Accessori per sigaro e Oggettistica maschile da regalo. Acquistiamo la generalità dei prodotti da artigiani che operano in autonomia di gestione ma spesso esclusivamente per noi, mentre la produzione degli astucci in cuoio per sigari, di recente introduzione, viene realizzata all'interno dell'Azienda che impegna otto persone all'interno ed altre cinque all'esterno quali Responsabili di Zona, oltre alla benevola presenza del Fondatore.

La nostra distribuzione copre adeguatamente e selettivamente i mercati italiano, europeo e americano con un orientamento all'importazione per il primo e all'esportazione di artigianato italiano per i secondi; ma abbiamo clienti in ogni continente escluso l'Antartide! Il numero di clienti italiani, essendo vincolato dalla specializzazione degli stessi, si mantiene costante da anni; per l'estero invece si è verificata una rapida crescita di numero, e di fatturato, legata alla pressante richiesta di accessori per sigaro, che ci ha consentito di raddoppiare il volume d'affari per alcuni anni.

**Da molto tempo Lei importa in Italia alcune delle più note pipe estere: quali sono le rispettive caratteristiche?**

La personalità e l'impatto commerciale dei prodotti PETERSON sono tanto incisivi, da aver determinato il sorgere di una miriade di leggende e di pregiudizi, sia positivi che negativi. In realtà la KAPP & PETERSON si caratterizza, da 120 anni, per un'originalità che non segue la moda ma semmai la determina. Il fatto stesso che i modelli più tipici siano pressoché invariati dall'origine, testimonia di una caparbia, tutta irlandese, resa possibile dal successo attraverso molte generazioni di fumatori. Ci piace paragonare le pipe Peterson a certi lussuosi fuoristrada dei quali alcuni estimatori non saprebbero fare a meno. Indistruttibili, affidabili, dalla linea inconsueta e inconfondibile; unici.

Curiosamente quest'incrollabile attaccamento a canoni del tutto peculiari non ha impedito alla

K&P di sviluppare linee del tutto innovative, delle quali la più clamorosa per successo commerciale in tutto il mondo è senz'altro la serie Sherlock Holmes che vanta ben 14 modelli, tutti originali e significativi, oltre al primato detenuto dalla Original quale modello prodotto nel maggior numero di esemplari mai realizzato. La spregiudicatezza della modellistica PETERSON consente anche di produrre esemplari estremi per dimensione e forma; come la Belgique (pressoché la più piccola pipa di serie), la Hand Made (tra le più grandi), la 02 (tra le più insolite e simpatiche). Molti producono pipe, Peterson sa inventarle senza copiare chicchessia; semmai subendo infinite imitazioni. Abbiamo importato e distribuito migliaia di esemplari PETERSON con soddisfazione nostra e dei nostri concessionari, oltre naturalmente alla soddisfazione dei fumatori.

E' opinione fondata e diffusa tra gli operatori del settore, che STANWELL rappresenti il miglior esempio al mondo di produzione industriale di pipe, per tecnologia produttiva e accuratezza di esecuzione. In effetti ciò è vero grazie ad una grande esperienza ben tramandata, grazie all'adozione di processi produttivi particolarmente sofisticati il cui investimento iniziale si è ampiamente ripagato nel tempo e grazie alla privilegiata condizione di essere parte di un grande gruppo finanziario che considera la STANWELL un gioiello di famiglia da tutelare e non da spremere. Il risultato finale è un prodotto curato con estremo scrupolo che ciononostante ha costi di produzione inferiori alla concorrenza e che quindi viene giustamente considerato il miglior prodotto al mondo a parità di prezzo.

STANWELL gode anche di un altro vantaggio, dovuto alla lungimiranza e all'apertura mentale degli amministratori che hanno saputo instaurare un rapporto di collaborazione con i molti e bravissimi artigiani danesi della pipa. Tale collaborazione prevede un equo scambio in cui STANWELL fornisce supporto tecnologico ed in cambio riceve design. Moltissimi modelli della produzione standard e tutti quelli detti "unici" sono il risultato della produzione in serie della genialità creativa di famosi artisti del settore. Un altro risultato positivo di questa collaborazione è dato dalla vastità della produzione che prevede per ogni serie classica la disponibilità di oltre 50 forme diverse, in grado di soddisfare ogni sottigliezza di preferenze dei fumatori.

Le ASHTON di Bill Ashton Taylor rappresentano il nostro fiore all'occhiello per l'eccellenza del prodotto artigianale ma anche perché attualmente risultano essere le uniche pipe realizzate completamente in Gran Bretagna. Il fatto sarebbe mero folklore se non fosse che la modellistica risultante si attiene strettamente ai canoni classici sviluppati proprio in Inghilterra, sia per le forme che per i finissaggi, soddisfacendo quindi appieno le aspettative dei cultori del classico inglese, con in più l'unicità degli esemplari dovuta alla artigianalità della produzione.

Il trattamento particolare cui vengono sottoposte le ASHTON, che prevede una sorta di cottura allo spiedo degli abbozzi, consente a Bill, unico esempio al mondo, di garantire costanza di sapore, leggerezza e fumabilità dei suoi gioielli. Non è quindi un caso che negli Stati Uniti esista anche un mercato delle ASHTON usate, alimentato da collezionisti e fumatori appassionati.

Sovereign, Red Sovereign, Old Church e Pebble Grain - rispettivamente liscia naturale, liscia rossa, sabbiata naturale e sabbiata prugna - sono le denominazioni delle finiture ASHTON, disponibili in una gamma pressoché infinita di forme classiche inglesi, che Bill sa reinventare sempre nuove e diverse.

### **Lei distribuisce anche alcune pipe artigianali di produzione italiana: ce ne vuole parlare?**

-Le pipe IL CEPPPO erano nate nel 1978 sotto la nostra egida e ne siamo da sempre i distributori sia in Italia che all'estero. Rappresentano un esempio della artigianalità pesarese che si è sempre distinta per genialità ma anche per volatilità delle strutture aziendali, viceversa nel caso delle CEPPPO riteniamo di aver saputo sostenere il marchio nelle più diverse situazioni di mercato consentendogli di sviluppare la produzione senza patemi per 20 anni. La migliore dimostrazione di questa stabilità è

data dalla recente integrazione in azienda di un personaggio come Franco Rossi, che ha affiancato il fondatore Giorgio Imperatori, e che ha fornito al gruppo una marcia in più sia per la modellistica che per le elaborazioni in argento. I dati numerici, che esprimono incontrovertibilmente la bontà dei risultati, ci dicono che il marchio IL CEPPO negli anni '90 è cresciuto di vendite e considerando che è presente da anni in un mercato consolidato, se ne deve dedurre che il prodotto sia valido e sempre più apprezzato dai fumatori.

La varietà della produzione comprende rusticante, sabbiante, semisabbiante, lisce e fiammate – con e senza decorazioni in argento – in una varietà di forme tipicamente pesaresi ma, come è ovvio per una produzione artigianale, sempre uniche e diverse; comprese le Extension e le Cavalier di non facile realizzazione e decisamente inconsuete.

Le pipe AMORELLI sono una nostra spina nel fianco perché il sicilianissimo Totò Amorelli, vulcanico e geniale, ne produce molte meno di quante potremmo venderne per le richieste, latenti e reali, di un prodotto così differente dalle altre artigianali esistenti. Totò realizza solo pipe naturali, solo nelle forme che lui ama, solo quando l'ispirazione lo accende. Troppo poche per noi! Ma se vogliamo distribuire prodotti di eccellenza è fondamentale rispettare la personalità dei creatori di pipe, per questo abbozziamo e con la clientela che reclama temporeggiamo, sperando che non passi alla concorrenza per disperazione.

Quando Totò era venuto al nord ad acquistare i macchinari necessari per la realizzare di pipe cui era determinato dalla vocazione, non si era lasciato condizionare dalla modellistica allora di moda e aveva lanciato la sua produzione assecondando solo il proprio estro personale. A distanza di 18 anni le sue AMORELLI sono ancora un esempio a sé stante, caratterizzate da rodesiane e boccette pienotte, da billiard "con il mento" e da elaborazioni del bocchino realizzate anche con inserti in radica, che nel caso di pipe curve deve essere piegata con l'aiuto di una fiammella. Queste ultime sono denominate "a fuoco" e sconsigliamo vivamente di acquistarle perché sono costosissime. E soprattutto perché ne siamo quasi sempre sprovvisti!

Le RADICE, acquisite nel 2000, sono state per noi un enorme successo commerciale, determinato dalla originalità dei modelli e dal prezzo contenuto. In particolare la versione Clear, - finissaggio liscio di colore naturale - caratterizzata da radica non particolarmente fiammata ma di bella tessitura, ha incontrato le aspettative di una clientela evoluta che sa apprezzare la bella radica senza farsi condizionare esageratamente dal mito della fiamma.

Gigi Radice, con 40 anni di esperienza piparia di stampo canturino, ed i figli Marzio e Gianluca che hanno meno esperienza ma più fantasia, sanno accostare un'infinità di forme con svariate elaborazioni del tutto originali, ottenendo sempre solo esemplari unici.

La loro classificazione comprende le Rind (rusticanti naturali e prugna), le Silk Cut (sabbiante chiare e nere), le Underwood con le tipiche "colature di cera" incise a mano, le Lisce scure di vari colori dal marroncino al nero, le Clear già descritte, le Clear fiammate e le Collect gigantesche e fantasiose. Di tutte esistono esemplari giganti e varianti con elaborazioni (vere d'argento anche cesellate, boccole di legno multicolore, intarsi sulla canna a guisa di bambù o di torciglione, raccordi in vero bambù, inserti di trecce in argento e rame, "by pass" tra canna e fornello e, infine, deliziosi coperchietti in argento). Inoltre la fantasia ed il furore creativo dei RADICE ha espresso esemplari assolutamente inconsueti al di fuori di ogni classificazione, spesso dalle dimensioni mastodontiche.

Roberto Ascorti ha ereditato dal padre, il celebre Peppino, la produzione del marchio CAMINETTO e ne ha da tempo festeggiato il trentesimo anno di attività smentendo clamorosamente, come ama dire lui stesso, che "le cose belle prima o poi finiscono". Abbiamo quindi la responsabilità di gestire un prodotto particolarmente prestigioso nel cuore di molti appassionati da decenni.

Conseguentemente siamo stati attenti a curare la distribuzione della "Pipa del Baffo" proponendola solo a negozi specializzati e selezionandoli con lo strumento commercialmente più efficace e corretto, ossia imponendo assortimenti di impianto consistenti. Abbiamo quindi la certezza che i

fumatori, conoscitori o non del marchio CAMINETTO, saranno serviti appropriatamente da persone competenti, appassionate, ben fornite e all'altezza delle aspettative.

Rusticate chiare e scure, sabbiate chiare e scure, Lisce rosse, orange e naturali. Tutte disponibili in tante forme, rigorosamente classiche, distinte in tre categorie di dimensione: Regular, Large e Mustache. Per la soddisfazione dei fumatori competenti di tutto il mondo, amanti della purezza di linea classica made in Italy.

### **Avete molto sviluppato anche il settore degli accessori, soprattutto per i sigari: ci illustri i principali.**

Siamo stati indotti a sviluppare l'accessoristica per sigaro dalle richieste provenienti dall'estero dove ora esportiamo astucci in cuoio, disponibili per ogni misura di sigaro; tagliasigari da tasca a ghigliottina, in acciaio e radica; humidor in radiche pregiate, fino alla misura per 300 sigari e altri accessori minori.

Per gli ASTUCCI da tasca avevamo sviluppato una tecnologia produttiva specifica che ci consente di sagomare correttamente contenitori di ogni misura occorrente, sia per diametro sia per lunghezza sia per numero di posti, utilizzando vero cuoio massello particolarmente consistente che garantisce la preservazione dei sigari da lesioni accidentali. Inoltre l'utilizzo di solo cuoio, e non di cartone foderato, conferisce ai nostri astucci la caratteristica apprezzata del profumo di cuoio che viene considerato confacente alla conservazione temporanea dei sigari. Per questo tipo di produzione siamo stati classificati quali fornitori prioritari da parte di alcuni tra i maggiori distributori statunitensi del settore e di fatto riteniamo di realizzare il miglior prodotto disponibile nella fascia di prezzo pertinente. Il fatto che la nostra produzione sia sostenuta dai consumi americani, ci consente di mantenere in campionario, anche per il mercato italiano per ora limitato, una vasta gamma di versioni e di misure che comprende 5 linee per circa 220 articoli diversi.

La produzione di TAGLIASIGARI da tasca in metallo, realizzata in Italia con lame di Maniago, comprende un centinaio di articoli, alcuni rivestiti in radica o in pelle, in cinque forme base. A questi se ne affiancano molti altri di importazione, più correnti ma a prezzi irrisori perché anche in questo caso il volume delle vendite ci consente di realizzare gli acquisti in quantità tali da poter accedere alle fonti originali della produzione.

Da decenni valenti artigiani italiani realizzano per noi HUMIDOR per sigari toscani con un eccellente rapporto di qualità e prezzo. Quando nel 1994 abbiamo avvertito l'esigenza di ampliare la nostra gamma con prodotti più sofisticati e appropriati per i sigari esteri di maggior pregio, abbiamo individuato altri artigiani altrettanto valenti ma con un back ground specifico nella verniciatura in poliesteri a specchio e abbiamo realizzato due nuove linee caratterizzate dall'interno in cedro, dalla presenza di umidificatori autoregolanti ben sperimentati quali i Credo, e da un livello di qualità della verniciatura che attualmente è paragonabile solo alle migliori realizzazioni francesi.

Avendo affrontato queste problematiche con qualche anno di anticipo rispetto alla concorrenza, ci risulta che la stessa si stia dibattendo ora nelle difficoltà di esecuzione che noi abbiamo già affrontato e risolto; tanto che rileviamo sul mercato italiano prodotti accattivanti e appariscenti che però presentano un livello di qualità dei finissaggi inferiore ai nostri peggiori pezzi di scarto. Le colature di vernice o le sbrecciature degli spigoli non fanno neppure parte dei nostri controlli di qualità semplicemente perché lavoriamo ad un livello di esecuzione al quale questi problemi non esistono.

Naturalmente nel mercato italiano attuale, ancora inesperto e povero di confronti, possono convivere a pari prezzo prodotti ben dissimili per qualità, ma sempre per la nostra esigenza di adeguarci alle necessità dei mercati stranieri ben più evoluti ed avvertiti, siamo praticamente costretti a mantenere standard di eccellenza. La riprova che i nostri humidor siano più che concorrenziali sta nel fatto che hanno sfondato in Svizzera dove, fino a quattro anni fa, era

impensabile proporre alcunché non fosse marchiato con la loro griffe più famosa.

### **Qual è la situazione e quali le tendenze del mercato italiano nei diversi comparti del settore?**

Più che di tendenza del mercato bisognerebbe parlare di tendenze dei mercati perché è sempre più evidente come in Italia, anche nel microcosmo del fumo, ne coesistano almeno due. Al primo fanno riferimento tutti i prodotti di consumo, come le sigarette, di pertinenza di qualsiasi tabaccheria; mentre del secondo fanno parte i prodotti nei quali l'utenza cerca qualità unicità prestigio e competenza da parte del rivenditore, quali le pipe di pregio o i sigari di qualità rollati a mano, che vengono richiesti prevalentemente presso negozi qualificati. Di fatto ci occupiamo solo di questo secondo mercato, le cui tendenze attuali ci sono ovviamente note, ma che può subire mutazioni quasi imprevedibili perché ampiamente condizionato da fattori socio culturali e salutistici che non siamo in grado di controllare.

Presumendo comunque che le prossime evoluzioni in Italia del mercato del fumo corrispondano a quelle del recente passato nord americano, e rilevando una richiesta di fumo più consapevole e più sano, è fin troppo facile prevedere che si verificherà una crescita esponenziale nel consumo di sigari naturali, ed un rafforzamento della tendenza italiana ad assorbire pipe di qualità a prezzi più ragionevoli che in passato.

Connesso con queste tendenze di base sarà prevedibilmente in netta espansione il consumo di accessori per sigaro di ogni livello, mentre per l'accessorio da pipa, che già attualmente è di fatto un articolo da regalo perché solo raramente viene acquistato dal fumatore stesso, farà ancora più premio la componente estetica ed il confezionamento. Riteniamo di essere ben attrezzati in proposito per soddisfare indirettamente le esigenze dei consumatori e direttamente quelle dei rivenditori specializzati che già ora costituiscono una categoria nettamente differenziata dalla tabaccheria generica.

### **Quali consigli può dare a chi comincia a fumare la pipa?**

Per non cadere nel banale o nel già detto mi limiterei a suggerire di considerare la pipa per quello che è e non per quello che si vorrebbe sia.

Non conferisce personalità o prestigio a chi non ne ha o non ne esprime. Non calma i nervi. Non rende più intelligenti. E' uno strumento per fumare, con notevoli componenti emotive, che non per caso sopravvive da millenni. Evidentemente fornisce gratificazione e piacere. Come qualsiasi oggetto d'uso possiede valenze estetiche che affiancano e travalicano la sola funzionalità, basta pensare agli orologi per avere un paragone illuminante. E' abbastanza imprevedibile, e questo la rende più affine ai migliori di noi. Richiede un minimo di abilità e una certa dose di presenza mentale in chi la usa, che la rende per tutti ma non di tutti.