

RINNOVO CARICHE SOCIALI Triennio 2015 - 2017



PRESIDENTE
Carmine Mazza
DFL Lecce



COLLEGIO
DI PRESIDENZA
Aniello Ienco
DFL Sessa Aurunca (CE)



COLLEGIO
DI PRESIDENZA
Paolo Perugini
DFL Montefiascone (VT)



COLLEGIO
DI PRESIDENZA
Gianluca Bertoldo
DFL Ponte san Nicolò (PD)



TESORIERE
Antonio Bettini
DFL Reggio Emilia



CONSIGLIO
NAZIONALE
Francesco Maria Bisagno
DFL Tempio Pausania (SS)



CONSIGLIO
NAZIONALE
Gianfranco De Luca
DFL Villafranca in Lunigiana (MS)



CONSIGLIO
NAZIONALE
Giuseppe Sorce
DFL Mussomeli (CL)



CONSIGLIO
NAZIONALE
Andrea De Stefani
DFL Brescia



CONSIGLIO
NAZIONALE
Carlo Basile
DFL Cuneo



CONSIGLIO
NAZIONALE
Corrado Garino
DFL Lodi



CONSIGLIO
NAZIONALE
Davide Fiorelli
DFL Roma 4

Tabacco

11

Pianeta



CONSIGLIO
NAZIONALE
Paolo Gallana
DFL Adria (RO)



CONSIGLIO
NAZIONALE
Luigi Nardi
DFL Milano San Donato



CONSIGLIO
NAZIONALE
Luigi Ottavio Mansi
DFL Biella



PRESIDENTE
COLLEGIO
SINDACALE
Ciro Cannavacciuolo
DFL L'Aquila



COLLEGIO
SINDACALE
Luigi Michelazzo
DFL Valdagno (VI)



COLLEGIO
SINDACALE
Sergio Zitta
DFL Cuorgné (TO)



COLLEGIO
SINDACALE
Vito Michele Serio
DFL Rossano Calabro (CS)



COLLEGIO
SINDACALE
Claudio Veneruso
DFL San Giuseppe Vesuviano (NA)



COLLEGIO
PROBIVIRI
Andrea Rossi



COLLEGIO
PROBIVIRI
Giulia Baselli



COLLEGIO
PROBIVIRI
M.Luisa Castronovo



COLLEGIO
PROBIVIRI
Rodolfo Izzo



COLLEGIO
PROBIVIRI
Sandro Gualtierotti

Assemblea Nazionale AGEMOS – Roma 29 Dicembre 2014

Intervento del Dott. David Martinez Fontano, AD Logista Italia

Desidero innanzi tutto ringraziare il Presidente Carmine Mazza per avermi dato l'opportunità di essere presente a questa Assemblea e per le parole che ha speso per introdurmi.

Quello di oggi lo considero un giorno speciale, poiché essere presente in questa Assemblea mi dà un'occasione importante per incontrare e parlare apertamente con tutti voi. Sono in Italia da poco tempo, e da poche settimane ricopro l'incarico di Amministratore Delegato di Logista Italia, ma già dai primissimi incontri avuti con il vostro Presidente, è stata chiara la volontà di instaurare un dialogo collaborativo per costruire un reale rapporto di fiducia.

Nella mia esperienza lavorativa ho da sempre prestato attenzione nel sostenere i negozi indipendenti, convinto che queste realtà, nello specifico quella dei tabaccai, traggono vantaggio dalla collaborazione con una società come Logista Italia e la sua rete, in grado di favorirli nello sviluppo di un interesse comune.

Sono consapevole che il nostro core business è rappresentato dal tabacco e come il futuro della filiera dipenda essenzialmente dall'andamento del suo mercato, altresì, ritengo che quello del tabacco, con i suoi segnali di novità rappresentati dall'uscita di nuovi prodotti, è un mercato non privo di incertezze: l'evoluzione delle legislazioni e delle regolamentazioni italiane ed europee e il trend dei consumi in costante diminuzione sono tutte condizioni che non consentono, nel futuro, un sostentamento certo della dimensione della rete.

In uno scenario di questo tipo, è dunque importante percorrere nuove strade in grado di dare prospettive al nostro lavoro, alla rete di distribuzione di cui noi tutti facciamo parte, e fra queste nuove strade ritengo che una opportunità unica sia rappresentata dal potenziamento dell'offerta di prodotti di convenienza e dal rafforzamento del business con le tabaccherie.

E' importante riflettere su quale sia la scelta migliore per noi: se una piccola strada di continuità, o una grande strada di sviluppo da percorrere insieme. Ritengo che questa valutazione sia alla base per garantire il nostro futuro e che l'occasione offerta da Terzia, di implementare il business territoriale, sia una grande strada da percorrere, una scelta opportuna da non sottovalutare. Certamente, se paragoniamo il mercato del tabacco a quello dei prodotti di convenienza, il primo risulta essere più importante e preponderante rispetto al secondo, ma la marginalità di quest'ultimo è ampia e sufficiente a riportare l'intero settore della nostra distribuzione verso un trend in crescita.

L'unico, vero ostacolo che si oppone a questo obiettivo di sviluppo è il tempo. Abbiamo concorrenti agguerriti, che vogliono conquistare e aggredire il mercato del convenienza per le tabaccherie, diventa quindi necessario proporsi per primi e presentarsi già ben stabilizzati nel mercato. Reagire in maniera efficace e professionale, svolgendo con Terzia un lavoro unitario e appropriato sul punto vendita, assicurerà il futuro a tutti noi.

Non possiamo più pensare che la rete possa sopravvivere per inerzia, e questo non deve suonare come una minaccia, la tensione appartiene al passato, sforziamoci invece di focalizzarci su questa opportunità proposta da Terzia, su come realmente ogni delegato alla gestione di un DFL/TP possa davvero cominciare a sviluppare e/o incrementare questo business commerciale.

Il futuro di Logista Italia e di Terzia necessita di focalizzarsi verso uno sviluppo commerciale, senza per questo perdere di vista l'ottimizzazione dei costi logistici. Quando un business mira soltanto alla ottimizzazione dei costi, significa che non ha nessuna possibilità di sviluppare la vendita, e noi, in realtà, abbiamo una grande opportunità di orientarci verso questa direzione. E' molto importante puntare a questo risultato e sono certo che se da questo momento, tutti insieme, saremo capaci di camminare nella stessa direzione, e con lo stesso obiettivo, il domani ci consentirà di raggiungere soluzioni di crescita. Ricordo i primi incontri avuti con il vostro Presidente Carmine Mazza di cui ho apprezzato proprio questa ricerca di concentrarsi sullo sviluppo del futuro e sulla sfida che esso rappresenta per la rete.

Anche il mio team è stato orientato verso il perseguimento di questo obiettivo, al quale ho precisato che l'ottimizzazione dei costi non può essere preponderante o di ostacolo al raggiungimento dello sviluppo della vendita. Abbiamo davanti a noi un periodo di tre mesi, durante i quali lavoreremo insieme per sviluppare il più possibile la vendita dei prodotti di convenienza Terzia: non possiamo perdere altro tempo, è ora di agire, e di agire in fretta.

Essere oggi qui rappresenta per me una grande opportunità per consolidare il nostro rapporto di collaborazione e dunque di fiducia, una collaborazione che deve essere reciproca e che richiede lo sforzo di tutti, nessuno escluso. Ed io mi impegno con voi a rafforzare questo rapporto di fiducia.

Per parte sua, Terzia si impegnerà a compiere con successo il proprio sviluppo, contando su una potenzialità logistica e di know-how che è enorme ed in evoluzione, senza pari nel mercato della distribuzione dei prodotti di convenienza. Se nei prossimi tre mesi registreremo segnali di trend positivi nella crescita del fatturato, allora sì che potremo davvero parlare di conferma della fiducia che il tabaccaio e il consumatore ripongono su di noi.

E' evidente che per raggiungere questo sviluppo abbiamo bisogno dell'impegno serio di tutti voi, di chi oggi è già avviato nella vendita, di chi vende poco e di chi ancora non ha sviluppato il business commerciale. Sono sicuro che insieme raggiungeremo l'obiettivo, forti di un risultato economico importante. Dobbiamo essere convinti che quella che siamo chiamati ad accogliere sia un'opportunità reale per il nostro futuro. La difficoltà di fidelizzare il punto vendita della tabaccheria ai nuovi prodotti può essere facilmente superata dalla consapevolezza di una professionalità che ci appartiene e che non ha pari tra i nostri concorrenti.

I prossimi tre mesi saranno importanti, un'occasione unica e imperdibile per tutti noi. L'impegno di Logista e di Terzia sulla comunicazione e sulla formazione sarà massimo, perché sappiamo essere entrambe necessarie per raggiungere l'obiettivo preposto. La comunicazione con AGEMOS avrà per noi una priorità assoluta, dialogheremo costruttivamente e per i buoni propositi della rete, e troveremo soluzioni a tutte le dialettiche che dovessero sorgere sia di ordine commerciale che economico.

Questa è la mia promessa per tutti voi.

**L' 80% DEI RIVENDITORI BENEFICIA DEL
TABACCO A FIDO**



E TU ?

**PER CONOSCERE TUTTI I VANTAGGI
CHE OFFRE IL TABACCO A FIDO
CONTATTA L'ECOMAP**

Tel. 06.585205373
Numero Verde 800.88.47.90



Fax 06.58520552
E-mail gestionevido@ecomap.it