



## TP PARMA: QUATTRO GENERAZIONI A SERVIZIO DELLA DISTRIBUZIONE

**E'** una rete in trasformazione, quella dei Depositi Fiscali, numerosi dei quali, la maggior parte nel 2013, passati alla nuova realtà di Transit Point. Protagonista della rubrica di questo mese dedicata alla distribuzione è Rino Buseghin, titolare del Transit Point di Parma dal giugno di un anno fa, quando appunto il magazzino ha "abbandonato" la vecchia veste di Deposito Fiscale. Insieme a lui parliamo di questo passaggio, delle criticità affrontate e dei vantaggi, ma anche di una vera e propria tradizione professionale di famiglia, essendo il signor Buseghin figlio e nipote d'arte.

**Signor Buseghin, la sua è una storia di famiglia iniziata da suo nonno con il Magazzino dei Monopoli di Monza. Oggi lei rappresenta la terza generazione...**

*Si certo, si può proprio parlare di storia di famiglia, iniziata con mio nonno Angelo nel 1952 e che ha visto ancora oggi diversi figli e nipoti lavorare nell'ambito della distribuzione tabacchi. Attualmente io e mio padre Rino nel TP di Parma, e mio zio Renzo con il figlio Dario nel TP di Monza.*

*La nostra storia nasce quindi nel 1952, quando mio nonno Angelo, di origini chioggiotte, si aggiudicò il Magazzino dei Monopoli di Monza e li si trasferì con la mo-*

*glie Giuseppina e i figli. Con mia nonna cominciai l'avventura lavorativa nell'ambito della distribuzione tabacchi e con lei ho sempre condiviso la vita, le fatiche e le soddisfazioni del lavoro e della famiglia, crescendo insieme i cinque figli, Rina, Rino, Renzo, Mery e Augusto, nell'appartamento sito sopra il magazzino di via Lecco. Proprio per loro i miei nonni hanno lavorato e per loro sono stati esempio di quei valori di impegno, intelligenza, perseveranza e onestà che ne hanno caratterizzato la vita lavorativa e familiare e che oggi guidano e animano i figli e i nipoti che hanno avuto la fortuna di conoscerne l'esempio. La loro testimonianza quotidiana e la loro educazione sono sicuramente stati incisivi nella vita di mio padre e dei miei zii, e tutti i figli sono stati coinvolti, più o meno direttamente, nell'esperienza lavorativa della distribuzione tabacchi.*

*Nel 1965 il nonno concorse e vinse aggiudicandosi il Magazzino Monopoli di Parma, nel quale andarono a lavorare i figli e del quale, nel 1970 assunse la gestione mio padre Rino che da allora ci lavora insieme alla moglie Angela.*

*Trasferitisi da Monza per questa nuova sfida lavorativa, i miei genitori hanno svolto sempre con la stessa dedizione e impegno il lavoro di distribuzione tabacchi, passando attraverso le varie vicissitudini e i cambiamenti, organizzativi, tecnologici ed economici, che hanno caratterizzato la storia dell'imprenditoria italiana degli ultimi 40 anni. I miei ricordi di bambino mi portano alla memoria i vecchi libri nei quali a mano si rilevavano tutte le quantità di ta-*

*bacchi, venduti e in rimanenza, e le lunghe sommatorie che la mamma faceva sui tavoloni dove oggi abbiamo monitor e computer e dove, ai tempi, erano aperti fascicoli cartacei di grandi dimensioni. Ricordo anche il primo computer che mio padre, con una felice intuizione decise di utilizzare per la gestione della contabilità di magazzino, e che occupava, nel 1982, un'intera stanza.*

*Dopo gli studi superiori ho cominciato anche io a collaborare con i miei genitori prendendo sempre più parte attiva nell'attività lavorativa e vivendone in prima persona l'evoluzione da Magazzino a Deposito Fiscale e oggi a TP.*

**Il vostro deposito attuale quale superficie occupa, quante persone vi lavorano, quante le tabaccherie servite, e quante usufruiscono della consegna a domicilio?**

*Il nostro deposito è di circa 400 mq, e si trova in zona nord della città nelle vicinanze della stazione e del casello autostradale. Con noi lavorano stabilmente sei dipendenti: Daniela, storica impiegata che lavora con noi dal 1975 e che ha accompagnato tutta la storia del magazzino insieme a Teresa, andata in pensione alcuni anni fa. Della gestione del magazzino e della consegna dei tabacchi si occupano cinque ragazzi: Daniele, Nicola, Alberto, Andrea e Lorenzo. Ciò che ha da sempre caratterizzato il nostro gruppo di lavoro è la familiarità dei rapporti: come in famiglia chiediamo disponibilità e a nostra volta siamo flessibili ad accogliere e soddisfare le esigenze e i bisogni di tutti. Serviamo circa 530 tabaccherie coprendo distanze che arrivano*

*a superare i 70 km nelle zone montane dell'Appennino parmense. Da sempre abbiamo offerto la consegna a domicilio dei tabacchi, inizialmente servendoci di un collaboratore esterno e dal 2005 gestendo in prima persona il servizio. Attualmente 296 rivendite usufruiscono del servizio trasporto per il quale disponiamo di due furgoni che consegnano ogni giorno. Nei primi anni per svolgere al meglio il servizio e dare risposta alle molteplici esigenze che possono caratterizzare anche le rivendite di montagna, ho effettuato personalmente le consegne dei tabacchi, rendendomi conto di tutte le problematiche che questo lavoro comporta. Con una certa soddisfazione riscontriamo un aumento costante nell'adesione a questo servizio, evidentemente riusciamo ad accontentare le richieste e le aspettative dei clienti, malgrado le tante difficoltà connesse a questa attività, che tutti i nostri colleghi ben conoscono.*

**Parma è una città molto legata al mondo della lirica. Il 2013 è stato il bicentenario della nascita del Maestro Giuseppe Verdi, e ciò ha aumentato il flusso dei visitatori. Come gestite l'aumento di richieste di tabacco? Qual è il DFT a cui vi rivolgete?**

*Il 2013 è stato per noi, e per tanti nostri colleghi, un anno molto particolare, e avrò modo di spiegare il perché in seguito: per questo non è possibile quantificare con precisione l'effettivo aumento del consumo dei tabacchi legato all'evento del bicentenario della nascita di Verdi, ma sicuramente ha impattato positivamente smorzando la costante flessione*



delle vendite tabacchi che dal 2011 incide a livello locale e nazionale. Il DFT di riferimento è Bologna, con cui, dalla trasformazione in TP, stiamo costantemente aumentando la collaborazione. La nostra città ospita spesso anche mostre e fiere che raccolgono numerosi partecipanti, generando un innalzamento periodico delle richieste di tabacco consistenti. La gestione di tale ciclicità viene gestita con una attenta progettualità definita alla luce degli eventi cittadini e con una costante attenzione alla flessibilità nell'organizzazione ottenuta grazie anche alla competenza e alla collaborazione dei nostri dipendenti.

**Sicurezza. Quali precauzioni per fronteggiare la criminalità che ha afflitto molti Colleghi soprattutto questa estate? Nello specifico avete subito furti o rapine?**

*Il furto da noi subito nell'anno 1990 e il tentativo di furto del 1999, hanno generato un considerevole incremento dei sistemi di sicurezza per quanto attiene il nostro deposito; ma riscontriamo quotidianamente che l'attività criminale, che ha come obiettivo lo smercio dei tabacchi, è sempre più attiva e colpisce soprattutto i nostri clienti: per questo l'attenzione da parte nostra è sempre massima.*

**Una anno fa, ad ottobre 2013, partiva la sfida di Terzia per la distribuzione e vendita di prodotti differenziati dal tabacco. Qual è ad oggi il vostro bilancio? Già precedentemente avete esperienza di commerciale?**

*Terzia rappresenta una bella sfida e, per noi, anche un nuovo ambito nel quale misurare la nostra capacità e competenza. Prima di Terzia il nostro deposito non aveva sostanzialmente attività commerciale se non per sale, fiammiferi, schede telefoniche e qualche rara iniziativa legata solo a pochissimi clienti. Con Terzia abbiamo affrontato una esperienza diversa che ci vede camminare su un terreno nuovo ma ricco di opportunità. I prodotti sono sicuramente validi e le offerte interessanti. Abbiamo avviato il progetto attrezzando l'ufficio con mobili espositori e contattando i clienti telefonicamente per illustrare prodotti e offerte; è per noi un'attività nuova che abbiamo affrontato con qualche dubbio e incertezza legati alla poca esperienza ma anche con interesse e stimolo per le opportunità che ne possono derivare. Direi che dopo circa un anno possiamo fare un bilancio tutto sommato positivo, anche se il momento di crisi generale e la forte concorrenza che caratterizza i mercati odierni rende difficile raggiungere gli*

*obiettivi che un'attività commerciale si propone in fase progettuale. Non manca, però, anche in questo senso, l'impegno e la determinazione sia nostra che dei nostri dipendenti nello svolgere con massima cura tutto il possibile per rendere il servizio migliore ai nostri clienti.*

**Logista Italia rifornisce i depositi del nuovo sistema WMS che sostituisce di fatto il vecchio Olicom. Qual è la vostra esperienza a riguardo? In particolare quali sono i vantaggi e quali le criticità?**

*Dopo la trasformazione in TP l'attività di preparazione ordini è limitata alle suppletive e urgenti per l'approntamento delle quali è in uso il nuovo sistema WMS. Ritengo che il sistema si stia adattando alle nuove esigenze e all'operatività dei TP. Ringrazio tutti quei colleghi che hanno partecipato e collaborato con Logista per la messa a punto del sistema WMS, che ancora oggi ha bisogno comunque di essere migliorato anche grazie alle nostre indicazioni e richieste che possono essere inoltrate in Associazione. In precedenza, quando tutti gli ordini erano approntati in deposito operavamo con il sistema Olicom, ma sicuramente il carico di lavoro era decisamente maggiore. Punto sicuramente di forza del sistema WMS riguarda la flessibilità nell'organizzazione della disposizione dei prodotti di magazzino e anche il contenimento dei costi per noi in quanto i kit sono forniti da Logista a carico della quale sono anche tutti i costi riguardanti i canoni di assistenza.*

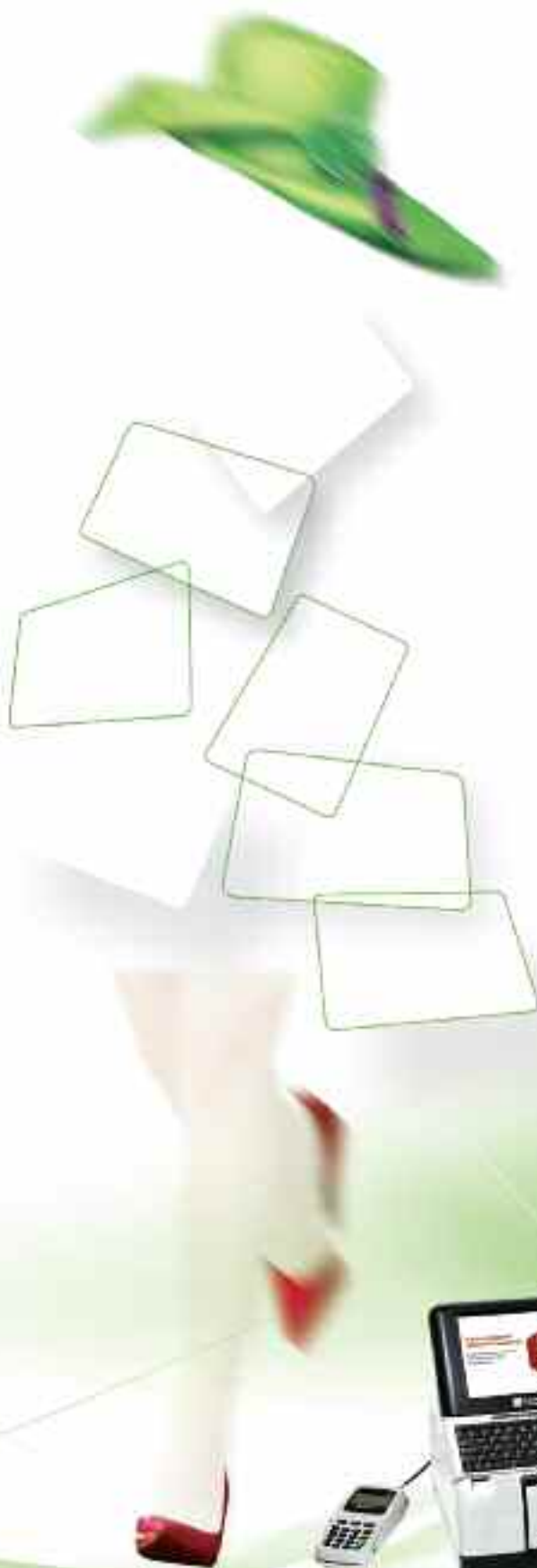
**Da Magazzino a DFL, oggi Transit Point: come avete affrontato questi passaggi, quali le difficoltà e le positività del cambiamento? Avete dovuto fare nuovi investimenti nella gestione e riguardo alla forza lavoro avete dovuto fare tagli occupazionali?**

*Il passaggio da DFL a TP è stato forse uno dei momenti più difficili della mia esperienza lavorativa, momento nel quale ho fortunatamente potuto contare sull'appoggio e il sostegno dei miei genitori e dei collaboratori che, ognuno con le proprie capacità si è speso per rendere il più agevole possibile questa complessa fase di evoluzione aziendale. Il momento di passaggio ha, infatti, prodotto una serie di aggregazioni di rivendite derivanti dall'operazione di razionalizzazione della rete distributiva. Ai cambiamenti dovuti alla diversa operatività dei TP rispetto ai DFL che comportano la necessità di ridefinire ruoli e compiti all'interno dell'organizzazione, si è accompagnato un importante*



SERVIZI IN RETE 2001 SRL

*Una signora  
distribuzione*



Per gli acquisti sul Terminale: 0658550367/324  
Per assistenza ricariche on line: 0658550383/329  
Per informazioni: 0658550304  
[www.serviziinrete2001.it](http://www.serviziinrete2001.it)



PHILIP MORRIS ITALIA S.R.L.

50  
ANNI

## Coltiviamo il futuro

Crediamo da sempre nel tabacco Italiano, è da qui che comincia l'eccellenza.

Per rilanciare ancora una volta il nostro impegno sul territorio, anche nei prossimi due anni acquisteremo in Italia oltre quaranta milioni di Kg del migliore tabacco. Continueremo a investire sull'applicazione delle Buone Pratiche Agricole, impegnandoci a garantire le migliori condizioni di lavoro, restando sempre a fianco dei cinquantamila operatori della filiera agricola.

Solo dal 2000 ad oggi, il nostro impegno sul tabacco Italiano ha generato un indotto di quasi un miliardo di euro e, con acquisti pari a circa il 50% dell'intera produzione nazionale del settore, ha sostenuto la filiera nella realizzazione di un modello innovativo di gestione, più vicino ai coltivatori.

Philip Morris International investe ancora sull'Italia, per una filiera sostenibile, duratura, perfetta.

e in un certo senso improvviso aumento delle rivendite da fornire (con conseguente aumento del lavoro di approntamento degli ordini in modalità DFL), non perfettamente allineato con la riduzione operativa connessa alla modalità TP. Si sono in questo senso susseguiti momenti di forte incremento dell'attività lavorativa, con conseguente necessità di maggiore impegno in termini di ore e di intensità di lavoro, seguiti da fasi indirizzate verso la nuova modalità e caratterizzate



quindi da una conseguente riduzione di impegno. Inoltre si aggiungeva l'esigenza di organizzare per tutte le nuove rivendite, il servizio (gratuito per un mese) del trasporto garantito in tempi brevi.

Proprio il positivo rapporto con i nostri collaboratori e la dedizione che da sempre ha distinto il lavoro della mia famiglia ha permesso di affrontare e superare il momento di difficoltà con un assetto finale nel quale hanno trovato collocazione i nostri dipendenti, senza tagli significativi del personale.

**Com'è il rapporto con l'Associazione e come è cambiato nel corso degli anni? Quanto vi sentite rappresentati e tutelati dall'attuale dirigenza? Avete qualche suggerimento e qualche idea da proporre?**

Sia mio padre che io abbiamo sempre creduto fortemente nella necessità di unità all'interno dell'Associazione alla quale sentiamo di poter dare la nostra piena fiducia. L'importanza di un'associazione che ci guidi, ci sostenga e ci tuteli non può che apparire ancora più essenziale in questo momento di generale crisi economica, nel quale le problematiche e i rischi che contraddistinguono da sempre le attività commerciali si palesano in modo particolarmente forte ed evidente.

**Nel mese di ottobre Parma è stata travolta dalle piogge e dal maltempo. Come avete fronteggiato l'emergenza allagamento? Il vostro deposito ha subito danni? Le vostre rivendite sono state rifornite anche in questi giorni di crisi?**

Il 13 ottobre a Parma le acque del torrente Baganza hanno rotto gli argini e la zona della prima periferia sud della città è stata allagata; case e negozi sono stati inondati di fango e anche alcune rivendite rifornite da noi sono state interessate

dall'emergenza: è stata la più grande inondazione che la nostra città ha conosciuto negli ultimi 60 anni. Fortunatamente il nostro deposito, sito nella zona nord, non ha subito alcun danno. Nelle ore concitate in cui i ponti sono stati chiusi e la città è stata in allerta abbiamo predisposto tutto quanto fosse necessario per gestire il pericolo e mettere in sicurezza l'attività; in particolare siamo rimasti pronti ad intervenire ad una eventuale esondazione del torrente Parma fino a notte inoltrata, quando finalmente l'emergenza è rientrata. Nessun servizio è stato interrotto e abbiamo regolarmente svolto il lavoro di consegna nei giorni seguenti, anche se con qualche disagio connesso alle difficoltà di viabilità cittadina e, in particolare, al non funzionamento o malfunzionamento delle linee telefoniche e della rete internet. Il fatto di non essere tra le attività colpite ci ha comunque permesso di supportare senza troppe difficoltà le esigenze particolari del momento, nonché di collaborare al ripristino delle aree colpite. Sia io, sia alcuni nostri dipendenti, infatti, abbiamo potuto ritagliarci il tempo per unirvi ai tanti volontari che hanno prestato aiuto nelle zone colpite.

La generale crisi economica, l'aumento di episodi di criminalità nei confronti di tanti nostri clienti e da ultimo questa eccezionale emergenza dell'alluvione hanno consolidato in noi la volontà di essere sempre più disponibili verso una categoria, quella dei rivenditori, a cui sempre più siamo legati. Malgrado tutte le criticità, da qui alla scadenza del contratto che ci lega a Logista fino al 2017, abbiamo comunque l'ambizione di diventare per tutte le famiglie che sono coinvolte nella distribuzione dei tabacchi nella zona di Parma un riferimento importante (per tanti pensiamo sia già così), una famiglia che aiuta altre famiglie, offrendo il massimo impegno nel lavoro quotidiano, e soprattutto quei gesti gratuiti di gentilezza e tatto che per noi stanno alla base delle relazioni vere e positive.