

TP DI BRESCIA: DAL 1922 “DISTRIBUZIONE DE STEFANI”

Andrea De Stefani, dopo una lunga cogestione con i genitori dell'allora Magazzino Vendita, gestisce insieme al fratello Nicola l'ormai ex Deposito Fiscale, diventato dall'aprile del 2013 il Transit Point di Brescia. Andrea ha seguito le orme della famiglia paterna: la prima “esperienza” di gestione risale al bisnonno Carlo, che nel 1922 guidava il magazzino a Chioggia, in provincia di Venezia; fu poi la volta del nonno Innocente per arrivare quindi alla fine degli anni '60, quando ebbe inizio l'attività del Magazzino di Brescia con Alberto e Maria De Stefani, genitori di Andrea e Nicola. E' Andrea che ci racconta questa bella storia familiare, lunga abbastanza da ripercorrere anche tutti i passaggi che hanno segnato l'evolversi della distribuzione del tabacco, dai Monopoli di Stato, alla privatizzazione, all'attuale rapporto con la Logista Italia, nonché quelli della filiera e del mercato. Dalle parole di Andrea De Stefani emerge il ritratto di un giovane che conosce bene la “materia”, un po' perché l'ha respirata fin da piccolo, un po' perché ha apportato innovazioni e tecnologie nella gestione del DFL cercando di adeguarsi a tutti i cambiamenti. Anche la sfida del commerciale è vista da Andrea e dal fratello Nicola come un'opportunità, la differenziazione delle attività come un modo di crescere e di adeguarsi alla realtà in mutazione. Questo, il racconto di Andrea.

“Nel 1968, in seguito all'aggiudicazione d'asta, iniziavano la propria attività di gestione mio padre Alberto e mia madre Maria; un ricordo molto sfumato della mia infanzia, ma nel contempo impresso nella mia memoria, è l'immagine di mia madre che la sera movimentava enormi registri grigi a complemento della giornata lavorativa, per effettuare quadrature e registrazioni con la conseguenza che il lavoro spesso si intrecciava con le attività familiari.

Nel 2013, dopo ben oltre 40 anni di lavoro, i miei genitori si sono ritirati per un turnover naturale.

Nei racconti di mio padre spesso emergono ricordi e circostanze legate all'attività, momenti vissuti di intensa amicizia e collaborazione con le numerose persone che si sono avvicinate nei tanti anni, lavorativi a Brescia ed associativi a Roma.

Nel 1996 pensavamo e realizzavamo la prima informatizzazione del picking (Olicom) di un Ma-



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



ETU?

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

Tel. 06.585205373

Numero Verde 800.86.47.90



Fax 06.58520552

E-mail gestionefido@ecomap.it



gazzino Monopolio tramite un sistema “pick to light”, cioè un sistema di prelievo manuale che consentiva di gestire le attività di prelievo senza l’ausilio di documenti cartacei o di dispositivi portatili, un’esigenza da noi fortemente sentita già da tempo, per permettere il monitoraggio dei tabacchi allestiti e delle giacenze in tempo reale. E’ stato un investimento impegnativo sia in termini economici che di tempo (la progettazione e lo sviluppo del software durò più di un anno), sicuramente lungimirante tenuto conto anche del successivo cambiamento da Magazzino Vendita al regime dei Depositi Fiscali che modificava radicalmente il momento in cui era riscossa l’accisa dei tabacchi.

LA SFIDA DEL COMMERCIALE COME IDEA VINCENTE

Successivamente con l’aumento delle referenze da distribuire come codici AAMS e sottocodici, siamo passati ad un sistema misto con palmare. Oggi abbiamo sostituito tutta questa informatizzazione con il sistema in radiofrequenza WMS realizzato da Logista Italia con la collaborazione di AGEMOS, sistema che garantisce un’uniformità di struttura di picking di tutta la rete di depositi, un monitoraggio centralizzato delle operazioni ed una flessibilità che reputo obbligatorie per il futuro della distribuzione del tabacco ma anche, mi auguro presto, come mezzo di supporto per la gestione di referenze diverse. Già nel 1998, nell’intento di migliorare maggiormente il servizio offerto alle tabaccherie, il Depo-

sito si è trasferito in una struttura moderna di 1000 mq, adeguatamente protetta da misure di sicurezza con un’area dedicata ad uffici ed un Cash and Carry per i prodotti non fumo con circa 1.500 referenze. L’impostazione dell’attività da sempre è stata orientata alla diversificazione affiancando alla distribuzione ed al trasporto tabacchi la commercializzazione all’ingrosso di prodotti per tabaccheria

quali ricariche telefoniche, biglietti autobus urbani, parcometri, fiammiferi, prodotti non fumo ecc. Gli investimenti realizzati in questa prospettiva hanno permesso di creare una struttura logistica adeguata a fornire Brescia e gli attuali 63 Comuni della Provincia affidati, (alcuni a notevoli distanze anche montane); struttura situata adiacente alla città e nel contempo posta in prossimità delle tangenziali ed autostrade per accedere facilmente ad ogni direzione.

Le rivendite servite sono 453, di cui 218 con il Trasporto Garantito, per il quale si utilizzano due mezzi più uno di scorta dotati dei sistemi di sicurezza prescritti che richiedono formazione e professionalità degli autisti impegnati doppiamente nel traffico e nella gestione della sicurezza.

Dall’aprile del 2013, con la trasformazione da DFL a TP, abbiamo dovuto attuare una ristrutturazione aziendale ed oggi il TP di Brescia conta, oltre a me ed a mio fratello, otto dipendenti tra autisti, magazzinieri, impiegati ed addetti alla vendita. Sono tutte persone che con la loro professionalità e serietà contribuiscono in squadra alla qualità del lavoro svolto.

La possibilità del Rivenditore di rifornirsi dal TP/DFL in funzione della effettiva domanda del mercato con più tipologie di rifornimento (ordinario, straordinario, urgente), la distanza minima tra Deposito e consumatore, il rapporto di fiducia e di stima consolidato nel tempo e la conoscenza del territorio rendono a mio parere il ruolo delle nostre strutture di estrema attualità.

IL RUOLO DI CONSIGLIERE NAZIONALE: LA PERCEZIONE DIRETTA E L'APPORTO ALL'ATTIVITA' DELL'ASSOCIAZIONE

Sono uno dei nuovi membri del Consiglio Nazionale AGEMOS, uno tra i più giovani, anche se tramite mio padre ho vissuto ed ho memoria storica dei cambiamenti degli ultimi vent'anni.

Ho molta fiducia nell'Associazione, che sta affrontando con il dovuto anticipo, in modo concreto e credibile gli impatti delle problematiche che investono la rete, come le nuove norme della Direttiva Europea n° 40/2014 che potranno avere effetti sull'operatività e sulle economie delle nostre aziende. Mi auguro che la tecnologia di autenticazione e tracciamento Codentify, che verrà probabilmente applicata tra poco anche in Italia ai prodotti del tabacco, oltre a certificare la provenienza e veridicità del prodotto, diventi anche un deterrente per allontanare la criminalità, che affligge quotidianamente il nostro settore.

A mio parere, a fronte di tali evoluzioni, con rischi concreti di cali di volumi di vendita e nuovi sistemi operativi che allungheranno i tempi di picking, dobbiamo velocizzare la realizzazione di una forte rete logistica e commerciale, senza ovviamente perdere le dovute attenzioni al tabacco che rappresenta il nostro core business.

Credo che i tempi siano maturi per avviare necessariamente una diversificazione in grado di garantirci redditività e sostenibilità. Le potenzialità sono enormi e non ancora espresse; dovrà essere svolto ogni sforzo da tutti gli interlocutori interessati affinché possa essere valorizzato e condiviso il patrimonio di strutture create, anche nell'interesse della filiera distributiva” .

NEL CUORE DI BRESCIA L'ANTICA TABACCHERIA DEL CORSO

Simpatica e gioviale, la Signora Paola accetta di buon grado di parlare un po' della sua storia, di come è diventata “la tabaccaia di Corso Zanardelli”, (centralissima via della città, di fronte al Teatro Grande) e di come in pochi anni (sono solo sette) si sia trovata a dispensar tabacchi e sigari. Prima, aveva una gioielleria in un centro

commerciale, ma poi con la crisi il lavoro è scemato, i clienti erano sempre di meno, e da qui l'idea e la volontà di cambiare tutto e rilevare dal precedente proprietario la storica tabaccheria della città con due soci, la madre Signora Carla e un amico il signor Thomas.

Certo, all'inizio non è stato facile passare dai gioielli ai tabacchi, ma ora la giovane signora Paola è soddisfatta della scelta fatta, soprattutto per il rapporto con la clientela e la facilità della vendita. *“Quando gestivo la gioielleria il cliente era indeciso, ci voleva tanto tempo a convincerlo e a volte non si raggiungeva neanche il risultato, ora invece vendo velocemente soprattutto le sigarette e ci scappa pure una battuta ed una risata soprattutto con il cliente abituale, ci si conosce tutti qui in centro e godiamo di grande rispetto e popolarità”*, racconta Paola.

Nel negozio si vendono tutti i generi di tabacchi, sigarette di tutte le marche, tabacco sciolto e in particolare la nostra tabaccaia è specialista del Toscano del quale ha tutte le varietà, in attesa dell'ultimo nato in casa Maccaferri, il *“Toscano 1815”*. I sigari si vendono bene, per le sigarette c'è una maggiore richiesta del prodotto straniero soprattutto da parte dei giovani, che secondo la signora Paola tendono a fumare di più rispetto alla generazione di mezza età. Oltre a “vendere fumo”, nel negozio si acquistano tutti gli accessori a riguardo, in particolare gli accendini Zip e i francesi Dupont; inoltre sono attivi tutti i servizi Lis, insieme al gioco del Lotto e la vendita dei Gratta e Vinci. Un settore da poco sperimentato, ma che ha dato buoni frutti è la vendita souvenir, magneti e cartoline anche perché Brescia “la Leonessa d'Italia” è molto frequentata da turisti. La tabaccheria è aperta tutto l'anno, i soci fanno un po' i turni garantendo il servizio ai loro clienti anche nella stagione estiva e durante le feste.

RIFORNIMENTI CONTINUI E PUNTUALI DAL TP DELLA FAMIGLIA DE STEFANI

A rifornire la tabaccheria del Corso ci pensa da sempre il DFL/TP di Brescia gestito da Andrea e Nicola De Stefani e i suoi collaboratori. Con loro la signora Paola ha un ottimo rapporto, in particolare con il signor Alfredo, un dipendente del TP, che ricevuto l'ordine provvede a farle avere in negozio tutta la merce.



Infatti questa tabaccheria gode del trasporto a domicilio di tutti i tabacchi, oltre al sale, i fiammiferi le cartine, e il pastigliaggio: *“Ho scelto la consegna in negozio per una scelta di sicurezza più che per comodità, e in questo i De Stefani mi hanno subito accontentato facendomi avere sempre puntualmente la merce; per quanto riguarda i nostri rapporti sono eccellenti soprattutto all’inizio quando ho cominciato, avevo molta difficoltà a capire i meccanismi per me era tutto nuovo, e da loro ho avuto aiuto e sostegno, se c’è stato qualche problema mi hanno subito aiutato a risolverlo”*. Con queste belle parole termina l’incontro con la tabaccaia di Brescia, e da ciò si evidenzia la stima e il rapporto di fiducia che il tabaccaio ha con il suo referente, rapporto che è alla base del lavoro e dell’impegno del gestore.

CONOSCIAMO BRESCIA

Fra il limite collinare delle Prealpi e della Pianura Padana si ammira la città di Brescia. Le ricchezze storiche, artistiche ed archeologiche, spesso legate a quelle paesaggistiche, costituiscono una delle caratteristiche peculiari e fonte di legittimo orgoglio della realtà bresciana, accanto certamente ai numerosi altri aspetti legati all’operosità ed alla produttività.

Il patrimonio dei beni culturali presenti nella realtà urbana di Brescia e del suo territorio mostra una ricchezza stupefacente, straordinariamente variegata e si trova conservato, esposto e valorizzato, in particolar modo nelle sedi di numerosi musei cittadini e della Provincia. Fiera della sua antica origine, la *Brixia* romana con il suo *“capitolium”* ed il Teatro del Foro cittadino (patrimonio UNESCO 2011), Brescia conserva *“memorie”* medievali rappresentate dal Palazzo Broletto e dal Duomo Vecchio, rinascimentali, nelle pitture del Moretto e del Romanino, settecentesche con la splendida chiesa del Duomo Nuovo e il palazzo della Biblioteca Queriniana. Nel periodo risorgimentale, durante le *“10 giornate”* nel 1849, la città insorse contro gli austriaci conquistandosi l’appellativo di *“Leonessa d’Italia”*.

Ma Brescia è anche la città *“moderna”* del lavoro, delle professioni, dell’impresa, la città del commercio, dei servizi, dell’innovazione e progettualità concrete, ma anche città di scuola, dell’università nonché città della musica dal vivo, delle manifestazioni sportive con eventi di grande prestigio come la *“Mille Miglia”*.