



Transit Point Roma4: oltre 1000 le rivendite servite in 48 zone di Roma e in 22 Comuni limitrofi

A volte può anche far sorgere qualche difficoltà, ma è bella l'idea di lavorare insieme ai parenti. E' il caso del Transit Point Roma 4 (Prenestino, Ardeatino, Tiburtino e Montemario) che vede alla guida ben due coppie di fratelli, Aldo e Davide Fiorelli ed Emilio e Valentina De Cesaris. Una sorta di famiglia "allargata" che si ritrova ogni giorno a condividere lavoro e soddisfazioni. L'impegno per il TP della Capitale è assai gravoso ma il volume d'affari è un'esplosione di numeri e questo compensa ogni fatica.

I fratelli Fiorelli sono quelli che a Roma si definirebbero due "piacioni", per il bell'aspetto, la simpatia, e la battuta sempre pronta. Aldo, il maggiore, tumultuoso, vivace, sempre pronto a combinarne una, Davide al contrario più riflessivo e pacato. Il "clan" De Cesaris annovera Emilio, estroverso, divertente, competitivo (anche quest'anno ad "Agemos sulla Neve" si è impegnato al

massimo per ottenere la vittoria nella gara di sci) ma al contempo puntuale e preciso, e Valentina, molto preparata nel trattare con i clienti ed assai pignola sul lavoro. C'è poi un quinto socio, Manuel Bellucci, marito di Valentina, la persona giusta al posto giusto: si è integrato benissimo con le due famiglie tanto da diventarne parte integrante, ed oggi ha le sue competenze precise nelle società attuali, risultato dell'unione volontaria tra i due DFL di Roma avvenuta nel 2010. Oggi la VEDAM srl gestisce la parte funzionale del magazzino e la DEFIO srl si occupa del trasporto e delle attività commerciali; l'amministrazione è congiunta e seguita dagli amministratori Davide Fiorelli e Valentina De Cesaris.

La sede è in via di Cervara, ed il deposito è molto grande: circa 1000 metri quadrati più gli uffici ed un ampio piazzale dove si può parcheggiare comodamente. E dentro il magazzino sicuramente il lavoro non manca, si comincia la mattina alle 7 e si termina alle 16 di pomeriggio: in tutto, 18 persone tra impiegati ed autisti. Le rivendite servite sono 1098 di cui 950 trasportate. Per la preparazione e l'allestimento della merce in magazzino inizialmente i gestori usavano il sistema Tabacode, da un anno circa invece hanno adottato il sistema WMS, con ottimi risultati soprattutto riguardo agli ordini urgenti.

Attenzione particolare alla sicurezza. La capitale è una grande città, esposta ad atti delinquenti frequenti, e purtroppo per i nostri gestori l'attività criminale ha rappresentato e rappresenta un grave problema. In questi tempi di crisi economica, poi, il tabacco, merce di facile distribuzione, è diventato molto "appetibile", per cui si assiste al fenomeno

delle "rapine lampo". Emilio De Cesaris racconta questa nuova dinamica: *"Poiché i furgoni hanno sistemi di sicurezza evoluti e non possono essere attaccati, la rapina avviene nel momento dello scarico... Ci è capitato che il malvivente abbia puntato la pistola all'autista e i complici abbiano cercato di prelevare più cartoni possibili; insomma rapine più feroci e immediate... Quest'anno abbiamo subito già tre rapine più un tentativo andato a vuoto. La merce è assicurata, ma i danni arrecati ai mezzi di trasporto sono a carico nostro e sono spese. Abbiamo per fortuna trovato molta disponibilità da Logista per risolvere queste difficoltà"*.

E' Valentina De Cesaris a parlarci dei rapporti con Logista. *"C'è un clima di rispetto con gli operatori di Logista. Questa relazione si è costruita nel tempo, grazie alla nostra professionalità e alla loro disponibilità a risolvere le problematiche gestionali che si sono man mano presentate. C'è stata da parte di Logista una grande apertura e sostegno nei nostri confronti. E le difficoltà che si sono create a livello economico e contrattuale sono state risolte grazie al supporto dell'Associazione"*.

Ma abbiamo lasciato la parola ai cinque protagonisti del TP Roma 4, per farci raccontare del loro lavoro, della vita del Deposito, del loro ritrovarsi insieme per la maggior parte dell'anno.

UN'UNIONE VOLONTARIA BEN RIUSCITA: LE TESTIMONIANZE DEI SOCI

EMILIO: DECISIONE E DETERMINAZIONE.

Mio padre Pietro ha cominciato questo lavoro circa quarant'anni fa ed io, dopo essermi diplomato, ho deciso di seguire le sue orme affacciandomi in questo mondo che avevo conosciuto fin da piccolo. Sotto suo consiglio ho cominciato dalla gavetta, prima le consegne con i camion insieme agli autisti e dopo l'approntamento delle merci in magazzino. Dopo questo training mio padre ha deciso di demandare la gestione del Deposito ai noi fratelli, anche perché era molto coinvolto nell'Associazione, con il suo ruolo di Consigliere Nazionale. Dopo le varie trasformazioni del nostro settore, nel 2010 abbiamo perfezionato l'unione volontaria con il DFL Roma Prati-Montemario dei fratelli Fiorelli ed oggi a distanza di cinque anni posso dire che siamo soddisfatti... Sì, il lavoro è aumentato, ma in cinque soci riusciamo a semplificarlo. Per quanto riguarda il mio ruolo nel TP, posso dire che ho scelto di seguire il commerciale. Attualmente è un momento delicato per le attività commerciali; a Roma poi c'è molta concorrenza nel settore, però siamo in crescita esponenziale, pur confrontandoci ogni giorno con un gran numero di fornitori



piccoli che hanno un sistema di vendita più elastico rispetto a quello che gestiamo noi per conto di Terzia.

VALENTINA: PRECISIONE ED EFFICIENZA.

Fin da ragazzina mi sono sempre sentita attratta da questo lavoro che reputo un motivo d'orgoglio per la mia famiglia. I miei genitori, mio padre Pietro e mia madre Maria Teresa, hanno fatto tanti sacrifici per acquistare con altri soci il magazzino di via Alatri a Centocelle. Poi negli anni mio padre ha liquidato gli altri soci rimanendo solo alla guida del Deposito. Da piccola giocavo tra i cartoni delle sigarette ed ero la "cocca" dei dipendenti. Ecco, è stato naturale, una volta diplomata al liceo linguistico e dopo aver fatto due anni di psicologia all'Università, ritrovarmi in questo lavoro con mio padre e mio fratello Emilio. E così in magazzino ho temprato il mio carattere... Ero una donna tra tanti uomini e non è stato semplice farmi accettare, ma ce l'ho fatta e ne sono fiera. Con Emilio abbiamo portato avanti questa realtà lavorativa con impegno e professionalità e nel 2010, quando abbiamo fatto la fusione con i fratelli Fiorelli, a dir la verità ero un po' spaventata per la grande novità e per la mole di lavoro che sarebbe sopraggiunta. Invece l'unione è risultata "ottima": i Fiorelli conoscono bene il lavoro e hanno lo stesso stile e la stessa abnegazione che è stata insegnata a noi fratelli De Cesaris da mio padre. Sia io che Emilio abbiamo un ottimo rapporto con Aldo e Davide e ci frequentiamo anche al di là del lavoro, compleanni, anniversari, feste di Natale... direi che abbiamo "allargato la famiglia"!

Voglio raccontare questo aneddoto: subito dopo la fusione, ho scoperto di essere incinta e loro sono stati "fantastici" permettendomi di avere una gravidanza serena e tranquilla. Mi trovo molto bene al lavoro e nella società, pur essendo l'unica donna, perché sono cresciuta in una realtà di soli uomini, mia madre è morta molto presto, e ho avuto la fortuna di avere un padre che non ha fatto distinzioni tra figli maschi e femmine. anzi mi ha sostenuto in tutte le scelte. Per quanto riguarda il mio lavoro all'interno del TP, io mi occupo della parte amministrativa e del personale dipendente di entrambe le società. Sono molto contenta: forse non avrò grandi gratifiche economiche ma a livello di qualità della vita, sono assai soddisfatta.

MANUEL: L'UOMO GIUSTO AL POSTO GIUSTO.

Il mio ingresso nel mondo del tabacco è avvenuto grazie a mia moglie Valentina. Quando ci siamo conosciuti io facevo il barman da quattordici anni. In un momento di difficoltà,

legato alle dimissioni di un dipendente di fiducia, Valentina mi ha chiesto aiuto. Ho accettato volentieri e dopo un po' che stavo qui in magazzino, mi sono reso conto di quanto cuore mia moglie e mio cognato mettono nell'azienda e di quanto mio suocero Pietro fosse felice di sapere che un'altra persona "di famiglia" continuasse questa attività da lui creata. Mi occupavo dei turni notturni e visto che io e Valentina volevamo mettere su famiglia, ci siamo resi conto che questo tipo di lavoro ci avrebbe permesso di avere una vita normale. I primi tempi è stato complicato, ma io sono il tipo di persona che impara in fretta. Dopo pochi anni abbiamo realizzato la fusione con la famiglia Fiorelli. Devo dire che mi sono sempre sentito ben accolto e sia mio cognato che i miei soci mi hanno dato la possibilità di crescere a livello lavorativo, insegnandomi cose che loro avevano imparato con l'esperienza di tutta una vita in questo settore. È stato bello anche confrontarmi con mio suocero, che è sempre stato un punto di riferimento nei momenti in cui sembrava non ci fosse una via d'uscita. L'arrivo di Aldo e Davide ha migliorato anche il rapporto professionale con mia moglie, e proprio grazie a loro io e Valentina abbiamo potuto occuparci di settori diversi, evitando di scontrarci "nelle faccende comuni". Ormai sono quasi tre anni che "non portiamo più il lavoro a casa". Questi ultimi anni sono stati per me molto intensi, tra il cambio di lavoro, il cambio di vita e l'arrivo del piccolo Edoardo. Tutte sfide affrontate e vinte! Ho ottenuto tutto questo grazie alla mia determinazione, e nonostante io abbia dovuto rinunciare al mio lavoro da barman, che amavo molto, oggi mi sento soddisfatto e non ho niente da rimpiangere.

ALDO: L'ESPERIENZA DI RIFERIMENTO.

Io sono "il socio anziano" afferma scherzando Aldo Fiorelli, e lo fa con quel suo sorriso che gli perdoneresti tutto mentre, accendendosi una sigaretta, comincia a raccontare la sua storia. "La mia famiglia ha intrapreso questa attività nel 1959, il primo magazzino era alla Balduina, in via Marco Atilio, ed era casa e bottega. Io e mio fratello Davide abbiamo respirato 'odor di tabacco' fin da piccoli e giocavamo con le stecche di sigarette e con le montagne di sale (all'epoca il sale si vendeva a peso, sciolto, e veniva consegnato con gli autotreni). E il mio primo lavoro in magazzino è stato proprio quello di preparare i sacchi di sale grosso con la pala, erano sacchi da 25 e da 50 kg. I miei genitori Giuseppe e Stefania hanno aperto il primo magazzino della Capitale e si può dire che io e Davide siamo proprio 'figli d'arte'. Io, dopo il diploma in ragioneria, ho cominciato la mia gavetta in azienda, ho

fatto di tutto, anche il trasportatore, e ricordo quegli anni con piacere. Oggi siamo imprenditori, gestiamo due società importanti, ma gli inizi sono stati davvero duri. Attualmente il mio ruolo nel TP è quello di coordinatore delle mansioni d'ufficio; sto in Deposito dalle 7 del mattino all'una ma non mi tiro indietro e se c'è bisogno posso rimanere fino alle 10 di sera. Nel 2010 abbiamo unito le forze con il DFL Roma Prenestino ed oggi posso dire che pur essendo stata una scelta obbligata, è risultata vincente. Innanzitutto è migliorata la nostra qualità della vita, essendo cinque soci ci possiamo alternare e dividere gli orari di lavoro e ciò ci torna utile, poiché il TP è aperto tutto l'anno dalle 7 alle 16.00 escluso sabato e domenica e le festività.

Per quanto riguarda l'Associazione, siamo nati come soci AGEMOS, poi nel 1996, a seguito di alcune divergenze con l'allora Presidenza, siamo usciti dall'Associazione, per tornarvi in quanto crediamo molto nella nuova Dirigenza.

DAVIDE: IL CONSIGLIERE NAZIONALE.

Sono entrato nel mondo della distribuzione di tabacchi fin da piccolo e ci sono tutt'ora. Appena presa la maturità in ragioneria, pur essendomi iscritto alla facoltà di Economia e Commercio e dato alcuni esami (questo impegno me lo sono ritrovato dopo) ho deciso comunque di iniziare a lavorare, e niente era meglio che l'attività di famiglia. Il mio primo giorno di lavoro (ancora lo ricordo, avevo 19 anni), arrivato in magazzino domandai a mio padre quale fosse il mio ufficio e dove fosse la scrivania, e lui di rimando mi invio all'ACI per prendere la patente per guidare i camion. E così è cominciato il mio lavoro! Facevo il jolly, quando c'era bisogno ero pronto... e ancora le consegne di tabacchi alle rivendite, su e giù per tutta Roma. Ma due anni dopo, a 21 anni, finalmente la prima scrivania a redigere il libro giornale, non c'erano ancora i computer, ed il mio era un lavoro da certosino, di grande precisione. Gli anni passano e i miei genitori lasciano la gestione a noi fratelli nei primi anni '90 ed io e Aldo iniziamo ad occuparci, insieme a dei collaboratori, del Deposito fiscale Prati-Montemario. Nel 2010 cambiano gli scenari nel nostro settore e la trasformazione ci impone la fusione con il Deposito Fiscale di Roma Prenestino dei fratelli De Cesaris, che già conoscevamo e stimavamo come colleghi. E' stata una scelta positiva ed oggi a distanza di cinque anni se ne vedono i risultati. Lavoriamo bene insieme. Pur essendo tutti e cinque con una forte personalità, riusciamo a prendere le decisioni importanti in comune. Siamo una bella squadra, ci ritroviamo insieme anche al di fuori del lavoro, e questo la dice lunga. E poi noi lavoriamo in una grande città che presenta tante criticità,



problemi di mobilità, di traffico, per non parlare delle allerte meteo... eppure ce la siamo sempre cavata, grazie al nostro personale, ai nostri magazzinieri, ai nostri autisti, riusciamo a soddisfare le richieste di tutte le nostre rivendite.

Da un mese poi, è partita la distribuzione tramite Velvet dei prodotti Panini. Abbiamo accettato con grande entusiasmo questa sfida, e ci siamo resi subito conto che pur essendo un prodotto diverso dal tabacco, ha molte potenzialità, e già nell'immediato abbiamo avuto un ottimo riscontro da parte dei tabaccai. Questi infatti hanno colto immediatamente l'opportunità rappresentata dalla vendita di prodotti finora esclusiva delle edicole. L'obiettivo è di creare all'interno delle tabaccherie un PANINI POINT, con a disposizione tutte le collezioni prodotte da Panini durante l'anno. Noi come distributori ci impegniamo con le rivendite a ritirare il non venduto a fine campagna, e a reintegrarlo con la collezione successiva. Ad oggi, pur avendo appena iniziato questa nuova distribuzione, siamo molto soddisfatti dell'approccio con i tabaccai, e siamo intenzionati a dare il meglio per ottenere un gran numero di Panini Point distribuito per tutte le zone di Roma.

Da circa un anno, poi, sono diventato, con grande soddisfazione, Consigliere Nazionale dell'Associazione. Prendo questo ruolo molto seriamente cercando di essere di aiuto e sostegno ai tanti Colleghi a me assegnati da AGEMOS. Partecipando alle tante sessioni di lavoro dell'Associazione riesco ad avere una visione ed una percezione della realtà del nostro settore più completa e riesco a conoscere le problematiche più da vicino. Vorrei dare un impulso nuovo e forte per migliorare le difficoltà e le criticità dei colleghi e in cuor mio spero di riuscirci.

**LA CASA DEL TABACCO,
LA RIVENDITA DELLA GALLERIA
COMMERCIALE PORTA DI ROMA
APERTA 7 GIORNI SU 7:
GRANDI NUMERI
PER GRANDI FLUSSI DI CLIENTI**

Moreno Silvestro è un giovane tabaccaio di trentacinque anni pieno di grinta ed energia, alla guida della Rivendita nr. 2458 di Porta di Roma. Otto anni fa è partita la sua sfida, sostenuta dai fratelli, quella di aprire la prima tabaccheria all'interno del Centro Commerciale. E la sfida oggi si può dire che l'abbia vinta, gliene danno ragione i numeri di vendita tabacchi e di movimento di persone. Insomma un tabaccaio dalle "grandi levate" che soddisfa in pieno il suo "gestore" e di rimando i suoi tanti avventori. Abbiamo parlato con lui del suo impegno lavorativo e di come e quanto si fuma oggi.

Moreno, che storia ha la sua rivendita?

L'attività è nata circa otto anni fa. Io e la mia famiglia siamo sempre stati nel commercio, per l'esattezza avevamo dei negozi di gioielleria sia all'ingrosso che al dettaglio... Un settore, quello dei preziosi, che ha fortemente risentito del boom della tecnologia e che è entrato in crisi. Le faccio un esempio: prima per la cresima e la comunione si regalava la catenina con l'immagine sacra, il braccialetto oppure i gemelli d'oro, oggi i ragazzini vogliono il telefonino l'i-pad, la macchina fotografica digitale. Così abbiamo deciso di cambiare genere: i tabacchi così come la ristorazione ci sono sembrati un'idea proficua da seguire. Dopo esserci consultati abbiamo scelto di puntare sul settore merceologico del tabacco ed essendo venuti a conoscenza dell'apertura di un nuovo mega centro commerciale alla periferia di Roma, abbiamo fatto la richiesta per l'apertura della tabaccheria e ci è andata bene.

Tabacco, servizi e prodotti diversi: cosa offrite ai vostri clienti e qual è il trend delle vendite?

Il mio negozio è a conduzione familiare, ci lavoro io insieme ai miei fratelli, Maila e Marco. Con noi anche quattro commessi che svolgono diverse funzioni all'interno del punto vendita. I servizi che noi offriamo sono molti, così come i prodotti che abbiamo per i nostri clienti, cartoleria, gadget, argenteria, articoli da regalo, prodotti per fumatori, dalle pipe e i suoi accessori, ai sigari Toscani e cubani delle migliori marche... E i nostri clienti possono acquistare anche il sale,

sia grosso che fino. Le "bionde"? Vendiamo sono in media 1500 pacchetti al giorno, mentre nel weekend arriviamo anche a circa 5000! Facciamo "grandi levate", con una media di circa 250 kg a settimana. Vendiamo anche biglietti della lotteria nazionale, Gratta e Vinci, Lotto, Superenalotto, marche da bollo, e siamo centro servizi Lis. Cerchiamo sempre di rinnovarci in base alle richieste di prodotti che il cliente ci chiede, ci piace viziarli. Stiamo molto attenti nella vendita dei tabacchi ai minori e siamo molto severi, chiedendo ogni volta il documento a chi ci da l'impressione di essere minorenne. Lo stesso vale per i ragazzi che ci chiedono di giocare alle slot machine che abbiamo in negozio.

Nella mia rivendita c'è molto passaggio, il centro commerciale ha un flusso di circa 18 milioni di visitatori annui e inoltre siamo l'unica rivendita di tabacchi tra 240 negozi!

La rivendita si rifornisce dal TP di Roma 4: quali i rapporti con il deposito di riferimento?

In questi anni sono diventato un cliente del Deposito Fiscale di Roma 4 e si è costruito un rapporto splendido con i gestori, i fratelli Fiorelli e i fratelli De Cesaris. Sono sempre gentilissimi e disponibili ad ogni richiesta, curano molto i particolari e sono sempre attenti al tutto... Veramente molto professionali e cordiali, in particolare ho un ottimo rapporto con Manuel, con cui spesso scherzo e mi diverto. Ma ogni volta che ho avuto qualche difficoltà tutti mi hanno dato una mano.

Parliamo di sicurezza. Essendo la rivendita dentro una struttura protetta e vigilata, ha mai subito furti o altri danneggiamenti?

In otto anni di lavoro è andata sempre bene, qui ci sentiamo protetti, grazie alla vigilanza. Inoltre in negozio ho messo anche le telecamere. Ci qualche furtarello è avvenuto, di caramelle, biglietti d'auguri... ma, come si dice a Roma, "ce po stà".

Molti tabaccai registrano un buon incremento delle vendite di tabacco sfuso. Anche per la sua rivendita è così?

La vendita di tabacco sciolto è molto cresciuta negli ultimi due anni, sia per un fattore economico (il risparmio è tanto a fine mese), sia perché tra il pubblico giovanile è scattata una sorta di moda... Il tabacco per pipa e per il narghilè, anche se più a rilento, hanno un buon flusso, specialmente nei gusti aromatici (vaniglia, fragola, ciliegia...). Io stesso preferisco farmi le sigarette da solo: oltre al risparmio economico c'è più il senso del gusto, dell'aroma di tabacco rispetto al prodotto confezionato.