

# Transit Point di Lecco

## Evoluzione nel solco della tradizione

### La famiglia Bonicelli, Pellegrino e i figli Simone e Federico

**S**u “quel ramo del lago di Como che volge a mezzogiorno” è situato, sin dagli anni ‘60, il magazzino vendita Generi di Monopolo di Lecco, ora Transit Point di Logista Italia Spa, gestito sin da allora dalla famiglia Bonicelli. Agli inizi Agostino Vitali, già gestore del magazzino di Silandro a far data dal 1940, si trasferì nella città manzoniana insieme alla famiglia e in particolare alla figlia Annamaria per prendere in gestione il Magazzino Vendita Generi di Monopolo di Stato. Annamaria sposò nel 1967 il signor Pellegrino Bonicelli, allora maresciallo della Guardia di Finanza, che, dismessa la divisa, entrò a far parte dell’organico del magazzino, sino a diventarne, negli anni ‘80, l’effettivo titolare, subentrando al suocero. La sede fu trasferita sul finire degli anni ‘60 dagli storici locali antistanti il lago in una più funzionale palazzina in centro Lecco, per poi essere nuovamente spostata nell’attuale sede in Corso Promessi Sposi nel 1991. Attualmente la gestione è affidata ad una società ancora presieduta da Pellegrino Bonicelli, affiancato dai figli Federico e Simone, “arruolati” nell’attività non appena maggiorenni. Nella struttura di 600mq transitano circa 350.000kg di tabacchi all’anno, che vanno a rifornire le quasi 300 tabaccherie della provincia di Lecco (e oltre).

L’allora magazzino Monopolo ha subito le trasformazioni che hanno interessato tutta la rete, con il passaggio dapprima all’Ente Tabacchi, poi divenuto Etinera, poi con la trasformazione in Deposito Fiscale Locale con il subentro di Logista e infine con quella in Transit Point, nel 2013. Quest’ultimo passaggio, in particolare, ha comportato consistenti modifiche all’organigramma interno.



Ascoltiamo la testimonianza direttamente dalle parole di Simone Bonicelli che così ci racconta:

“Il passaggio da DFL a TP ha comportato cambiamenti abbastanza radicali, primo fra tutti la drastica riduzione di personale. Da quattro addetti, tre magazzinieri e un impiegata, siamo passati ad un solo magazziniere. Tutte le mansioni d’ufficio, siano esse di front office che amministrative, sono gestite in prima persona da me e da mio fratello Federico, che sostituisce anche il nostro magazziniere nel giro consegne quando questi è in ferie. In questi casi poi anch’io spesso mi trasferisco in magazzino per allestire straordinarie e urgenti, lasciando a mio padre la gestione del front office. Sono situazioni sporadiche e che sino ad oggi abbiamo gestito egregiamente, ma sintomatiche di come la riduzione dell’organico, scelta obbligata con il nuovo assetto distributivo, abbia introdotto delle criticità che richiedono la massima attenzione nella pianificazione e nella gestione dei tempi e del personale.

La parola d’ordine è flessibilità, intesa come la capacità di saper reagire a situazioni difficili non prevedibili ma preventivabili, avendo a disposizione o potendo far ricorso a misure d’emergenza, siano esse umane o materiali. E, alcune volte, saper anche ‘tirar fuori dal cilindro’ soluzioni altrimenti non praticabili, con un pizzico di creatività.

Tra gli aspetti critici, la sicurezza è sicuramente in cima alla lista delle priorità. Le sigarette continuano ad essere molto appetibili per la micro criminalità, ma anche la criminalità più organizzata mette spesso nel proprio mirino i Depositi o i trasporti su lunga tratta dei tabacchi.

A livello di Magazzino siamo ovviamente dotati di tutte le misure di sicurezza richieste e oltre, tentando sempre di giocare sulla prevenzione e la dissuasione. L’ubicazione del nostro deposito in tal senso è strategica, essendo posta in un complesso di attività che pur non pregiudicando la completa autonomia assicura una sorta di sorveglianza condivisa. L’anello più debole della catena rimane purtroppo il trasporto, che pur effettuato con tutti i parametri di sicurezza passiva e sorveglianza attiva presenta aspetti e momenti di vulnerabilità difficilmente eliminabili. In questo ambito conta ancora di più la dissuasione,

ecco perché la tracciabilità dei tabacchi porterà probabilmente ad una diminuzione di questo tipo di furti, il cui passo successivo verso lo smercio è la ricettazione. Purtroppo molte tabaccherie non considerano l'aspetto sicurezza, preferendo prelevare direttamente in deposito in luogo del trasporto garantito offerto da Logista, fino a quando non capita qualche fatto spiacevole.

### **LA SFIDA DI TERZIA, GRANDE OPPORTUNITA' DI DIVERSIFICAZIONE DEI PRODOTTI**

All'interno del Deposito utilizziamo tutte le tecnologie che ci sono messe a disposizione, integrando l'hardware e i software forniti ad altri di nostro sviluppo (sfruttando le conoscenze informatiche e di programmazione personali) per ottimizzare al massimo i processi logistici interni, guadagnando in termini di tempo e accuratezza.

Il sistema WMS fornito da Logista è stato un passo avanti nella gestione del picking, avendo diminuito drasticamente il numero di errori in questa delicata fase della movimentazione. E' migliorabile, ma sicuramente ha rappresentato un salto di qualità nel livello di servizio e ha uniformato i processi di picking all'interno della rete.

Tutto considerato, in termini operativi il risultato è ottimo, ma pur sempre migliorabile. In termini economici soffriamo come tutte le micro imprese con l'aggravante che la nostra realtà di TP molto piccolo comporta ulteriori difficoltà. Infatti abbiamo un potenziale operativo sottoutilizzato, il che comporta oneri senza produrre profitto.

Il servizio di trasporto garantito è richiesto da circa il 50% delle 300 tabaccherie di nostra competenza, in questo caso la dislocazione del magazzino ha evidentemente giocato a nostro sfavore, stante che di questo 50% oltre l'80% è fuori Lecco. Per contro riusciamo a mantenere un contatto pressoché costante con le tabaccherie di Lecco e limitrofe, il che si traduce in un positivo riscontro commerciale.

In quest'ottica abbiamo accolto positivamente l'avvio della commercializzazione dei prodotti Terzia e sempre per questo abbiamo investito nella realizzazione di un cash & carry dedicato. I riscontri sono stati buoni, anche qui c'è molta strada da fare, l'importante sarà riuscire a farla insieme ai nostri interlocutori.

Questo vale sia per Terzia che per Logista. Un team, per essere tale, deve lavorare congiuntamente, le informazioni devono viaggiare bi-direzionalmente e lo scambio di feedback deve essere produttivo di modi-

fiche mirate al raggiungimento di obiettivi condivisi. Qualsiasi altro modello è sterile e improduttivo di ricchezza vera, intesa come miglioramento economico di tutti i soggetti interessati e parti attive della filiera, e per questo destinato a essere perdente sul lungo periodo. In uno scenario simile, è fondamentale e imprescindibile la presenza di una associazione come AGE-MOS che si ponga come unico interlocutore, rappresentativo dell'intera categoria oltretutto portavoce delle singole particolarità e necessità. Il vero punto di forza di questa Associazione sta dietro l'assoluta e indiscussa capacità degli organi dirigenti, che è amplificata dalla moltitudine di competenze e professionalità che scaturiscono dalla base rappresentata. Ancor più potrà esserlo in futuro, quando maggiore dovrà essere lo scambio di informazioni in tempo reale e la capacità di focalizzare sulle criticità intervenendo senza filtri o inutili percorsi formali. La costituzione di team coordinati, dedicati allo sviluppo di singole aree di uno stesso progetto sarà la soluzione vincente alle sfide che verranno.

Le competenze e le professionalità sono già dentro questa rete, dobbiamo riuscire a canalizzarle ottimizzando i tempi e abbattendo le barriere psicologiche che ci allontanano da traguardi importanti, per il benessere comune ed una sana soddisfazione personale. Così potremo crescere davvero, seguendo il mercato, tentando di guidarlo se necessario, condividendo le risorse e le idee, senza avere paura di lanciarsi in nuove sfide assumendo così, una volta per tutte, quella posizione che in decenni di sforzi e sacrifici la categoria si è guadagnata di diritto.”

Da queste parole esce un ritratto della famiglia Bonicelli per prima e dei due fratelli Simone e Federico di grande impatto: sono due giovani imprenditori che hanno condiviso in pieno la linea dell'Associazione, hanno compreso la ristrutturazione della rete e il suo evolversi. Simone e Federico sono pieni di idee e hanno un'unica volontà quella di migliorare i servizi, abbattere le criticità e soprattutto essere dentro AGEMOS con apporti e contributi propri. La scuola paterna di Pellegrino ha fatto bene ai due fratelli che continuano il lavoro della famiglia rispettando la tradizione ma guardando al futuro.

### **LA RIVENDITA IN RIVA AL LAGO: LA TABACCHERIA CORTI DI PIETRO COLOMBO**

Un tabaccaio loquace, intraprendente e con una grande passione, quella per la pipa. Ecco come ci racconta la sua storia Pietro Colombo, titolare della rivendita sita nel cuore della città lombarda.

“La nostra tabaccheria, situata nella piazza centrale di Lecco, sede ai tempi del mercato cittadino, viene rilevata dalla nostra famiglia nel 1965 per opera di due zie, sorelle di mia mamma, ed è stata da sempre per me il mio piccolo ‘parco giochi’. Col passare degli anni il divertimento e la curiosità per quest’attività si sono trasformati in vero e proprio interesse e fu così che dopo aver terminato il servizio militare, decisi di dedicarmi alla tabaccheria, trasformando il mio passatempo da bambino in un lavoro vero e proprio. Da quel momento l’interesse e la voglia di imparare mi portarono a creare un piccolo laboratorio in cui riparavo gli accendini venduti in quegli anni: Ronson, Saffa e altri ancora.

Dopo un po’ di tempo nasce la mia grande passione: fui attratto da un oggetto a me completamente sconosciuto e misterioso ma pertinente con la mia attività: la pipa. Nel 1979 la voglia di sapere e di conoscere mi portò a Cucciago, nella bottega artigiana del maestro Peppino Ascorti, creatore della famosa pipa Caminetto, la pipa del ‘baffo’. L’incontro con quest’uomo singolare lo ricordo come fosse oggi: dopo avermi presentato la sua famiglia, la moglie Paola e i figli Roberto e Pierangelo, mi fece visitare l’azienda, da lui chiamata ‘laboratorio’; dopo di che mi diede un grembiule, dicendomi che se volevo vendere dovevo prima imparare, capire, creare. Fu così che dopo dieci minuti ero accanto ai suoi figli, iniziando quello che oggi è definito ‘stage’. Passo dopo passo, da un semplice ciocco di radica, vidi realizzarsi come per magia quest’oggetto fino allora a me estraneo, la pipa; da quel momento il mio interesse verso questo settore è cresciuto a dismisura. Una sera mastro Peppino prese quattro *cuvettes* da dodici pezzi ciascuna, le riempi con pipe di suo gradimento, me le consegnò e mi disse che da quel momento ero pronto per cominciare a venderle.

Da allora il negozio diventò un punto d’incontro per appassionati fumatori, dotato di un piccolo laboratorio arricchitosi di un tornio e di una pulitrice per la manutenzione e riparazione delle pipe. Per la nascita di questa mia passione dovrò ringraziare per sempre l’amico Peppino, che oltre al rapporto di lavoro, ha permesso di creare un bel legame d’amicizia con suo figlio Roberto.

### ATTIVITA' IN CRESCITA

Nel 1986 la concessione del gioco del Lotto ci diede l’opportunità di un grosso cambiamento: il piccolo locale non era più sufficiente e così, nel 1989, ci trasferimmo dall’altro lato della piazza in un negozio di maggiori dimensioni, dedicandone una parte alla



vendita di penne stilografiche, a sfera, mine, diventando rivenditori delle migliori marche. Inoltre da noi si può trovare anche il sale, quello ‘buono’, che vendiamo soprattutto ai ristoranti!

Nel 2000, un’altra trasformazione abbiamo creato un *Walk-in/Humidor*, uno spazio di 15mq dedicato alla perfetta e corretta conservazione e vendita dei migliori sigari del mondo. Oggi la tabaccheria vanta tutto ciò che può servire a ogni tipo di fumatore, offrendo i marchi più prestigiosi. La nostra posizione inoltre ci porta tanto passeggio e tanti avventori, molti turisti d’estate che vengono per le nostre bellissime montagne (il Resegone, Le Grigne) e tutto l’anno studenti e amanti della letteratura che, grazie ai tour manzoniani, esplorano i luoghi del grande scrittore ottocentesco.

Il nostro staff è composto da me e da mia moglie Daniela insieme a mio figlio Luca e Marco, e da una collaboratrice, Monica. Siamo aperti tutto l’anno e in occasioni speciali anche la domenica. La vendita di tabacchi si assesta mediamente sui 70/80 chili a settimana con impennate d’estate per il grande afflusso di turisti, in particolare stranieri, russi, svizzeri e tedeschi ai quali piace gustare i sigari Toscani. E la nostra rivendita figura tra le “specialiste del Toscano”. Per quanto riguarda la sicurezza abbiamo subito negli anni passati qualche furto con destrezza, ed uno vero e proprio di notte dove hanno preso un po’ di cassa e qualche valore bollato. Oggi siamo attrezzati con le telecamere e ci sentiamo più sicuri. Sono orgoglioso del mio lavoro, mi piace curare il rapporto con i clienti ed inoltre sono fiero della mia carica di Vicepresidente della Fit di Lecco che mi ha permesso di conoscere dal vivo le criticità e le soddisfazioni della nostra categoria. I ‘miei’ gestori? Sono dei veri amici, con Pellegrino Bonicelli prima e con i figli Simone e Federico i rapporti sono buonissimi, amicali direi, e i problemi incontrati nel corso del tempo li abbiamo sempre risolti insieme.”

**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 800.86.47.90**



**Fax 06.58520552**

**E-mail [gestionefido@ecomap.it](mailto:gestionefido@ecomap.it)**