



# Il Transit Point degli “avvocati”

## Focus on sul TP di San Giuseppe Vesuviano

**I**l Transit Point di San Giuseppe Vesuviano nasce dieci anni fa, nel giugno 2006, dalla fusione del DFL di Nola, gestito da Claudio Veneruso, e di quello di Nocera Inferiore, gestito da Matteo Silvestri. Da più di un anno e mezzo il TP funziona anche come Cash & Carry. Entrambi i depositi nascono nei primi anni del 1900 e vengono gestiti dalle rispettive famiglie con grande dedizione e professionalità, riconosciute da tutti i componenti della filiera tabacchi. I titolari di questa unione volontaria sono Matteo Silvestri e Claudio Veneruso, entrambi “uomini di legge” nel senso che, laureati in giurisprudenza, hanno per un po’ sognato la carriera di avvocati ma poi la tradizione di famiglia e il lavoro del DFL ha avuto il sopravvento: per tutti però, sono rimasti “gli avvocati”, così simpaticamente chiamati dai loro clienti tabaccai. Oggi il TP distribuisce oltre un milione di kg alle 503 rivendite aggregate, di queste circa il 60% utilizza il servizio di trasporto garantito. Attualmente nell’ampia struttura di circa 600mq, con oltre 1000 mq di parcheggio, sono impiegati, tra autisti e personale del magazzino, 9 persone oltre ai titolari, compresi i loro familiari: la moglie di Claudio, Cristiana, e la figlia di Matteo, Eleonora. La zona di competenza del Transit Point serve 58 comuni e abbraccia parte della provincia di Salerno, la bassa Irpinia e parte della zona interna della provincia di Napoli. E’ proprio in questa zona che si risente maggiormente dell’influenza del contrabbando, fenomeno che oscilla in funzione degli approvvigionamenti garantiti dai viaggi dei furgoni provenienti dall’est Europa. Come detto, il Transit Point è nato dall’unione volontaria dei DFL di Matteo Silvestri e di Claudio Veneruso, due soci che gestiscono la loro società in un clima molto cordiale ed amicale. Matteo Silvestri è un galantuomo, una persona che fa piacere conoscere e frequentare, ha grande stima del suo socio collega che definisce una “pragmatico” e così spiega la loro unione. *“Nessun contrasto, in questi dieci anni - afferma Matteo Silvestri - la nostra è un’alchimia... ci comprendiamo al volo e mandiamo avanti il lavoro con armonia. Io ho più esperienza, diciamo che sono un comandante di lungo corso... Ho iniziato a 16 anni a frequentare il magazzino, e dopo gli studi mi ci sono dedicato completamente. La mia famiglia con il mio bisnonno Stefano ha intrapreso l’attività nel 1898, poi è stata la volta di mio nonno Matteo, poi di mio padre Camillo. Io rappresento la quarta generazione, e mia figlia*

Eleonora la quinta! Sono in campo ufficialmente dal 1964 e ho vissuto tutte le trasformazioni della filiera. Tanti sono stati i cambiamenti, all'inizio si lavorava a mano, poi sono arrivate le calcolatrici, la meccanizzazione... oggi con Logista siamo diventati Transit Point (punto di transito dove arrivano e partono le merci). Mi piace questo lavoro, lo svolgo con passione e ne vedo i risultati anche per quanto riguarda la diversificazione dei prodotti. Mi spiego, abbiamo accettato con entusiasmo la sfida di vendere prodotti diversi da sigari e sigarette e grazie al rapporto e alla stima che hanno verso di noi i tabaccai: ci stiamo riuscendo, nonostante altri abbiamo prezzi più concorrenziali. Sono anche molto entusiasta di come si muove oggi l'Associazione, ho un ottimo rapporto con Nello Ienco che ci tiene sempre aggiornati sulla evoluzione della nostra situazione ed è sempre disponibile e alla mano. Ho notato un grande cambio di passo rispetto alle gestioni precedenti, c'è un rapporto più aperto siamo colleghi non ci sono più 'gerarchie'. Claudio Veneruso è persona "nota" in Associazione, infatti per circa 15 anni a è stato Revisore dei conti del Collegio sindacale dell'AGEMOS, incarico che ha svolto con serietà e grande impegno. Ecco, in proposito, cosa racconta. *"La mia esperienza in AGEMOS è stata importante non solo dal punto di vista professionale ma anche dal punto di vista umano, infatti mi ha permesso di intrattenere dei bellissimi rapporti con gestori di tutt'Italia e soprattutto con il compianto Aldo Tuozzolo con il quale dividevo l'incarico. Purtroppo parte di questi colleghi, per le vicende verificatesi negli anni scorsi non esercitano più il nostro lavoro, ma ancora oggi ci teniamo in contatto telefonico e in alcuni casi ne è nata anche un'amicizia. Sinceramente devo dire che questo incarico un po' mi manca perché mi dava l'opportunità tra l'altro di salire a Roma e di incontrare gli amici del Consiglio Nazionale, ma come mi è stato spiegato dal Presidente è necessario un po' di rotazione tra di noi e quindi ho accettato questo turn over"*.

Claudio Veneruso spende due parole anche per raccontare l'esperienza con i prodotti extratabacco della società Terzia e così si esprime. *"Tornando al nostro TP e in particolare ai prodotti Terzia, devo dire con soddisfazione che a dispetto della zona in cui ci troviamo e delle relative problematiche (concorrenza sleale e prodotti di scarsa qualità ed a basso costo), grazie alla stima reciproca tra i gestori del deposito e i titolari delle rivendite la vendita dei prodotti non fumo si è attestata a livelli particolarmente significativi. Aggiungo inoltre che presso il nostro Transit Point sono aggregati, con le loro rivendite, i Presidenti della FIT sia della provincia di Salerno che di Napoli con i quali,*

*oltre ad essere diventati ottimi amici, affrontiamo insieme e cerchiamo di risolvere lì dove è possibile le difficoltà che possono sorgono quotidianamente nel nostro lavoro"*.

**UNA MASCOTTE DI NOME BRISCOLA**  
Ma per completare la presentazione del TP di San Giuseppe Vesuviano non poteva mancare un accenno a... Briscola. Se lo ricordano tutti quel giorno, quando fuori dal Deposito ci fu una piacevole sorpresa ma sentiamo la storia di Briscola direttamente da Claudio Veneruso: *"Ormai un anno è passato da quando una mattina di febbraio arrivando al deposito abbiamo trovato abbandonato fuori al cancello nella Nazionale una spaventata rottweiler di circa 5 anni, che è diventata la mascotte del TP. E' talmente buona e ben voluta da tutti, rivenditori compresi, che in tantissimi arrivando salutano prima Briscola e poi si dedicano alle loro faccende"*.

#### **DAL 1860 LA STORICA E ANTICA "BOTTEGA" DELLA SIGNORA LOLA E DEL MARITO "DON MICHELE"**

Bracigliano è un piccolo paese in provincia di Salerno, conta circa 5500 abitanti, le rivendite sono solo 5 e la più famosa e frequentata è la rivendita nr. 2, situata nella centralissima Piazza Tuoro gestita da Maria Lola Grimaldi e da Michele Faiella, quest'ultimo conosciuto ai più come "Don Michele". Questa coppia accoglie sempre i clienti con il sorriso e dispensa suggerimenti sugli acquisti di tabacco e su altre piccole cose della "bottega". Ma attraverso scopriamo di più sulla storia di questa tabaccheria. Una storia fatta di sacrifici, coraggio, impegno e soddisfazioni, che dal racconto dei protagonisti ci fa ritornare indietro negli anni ai tempi del sale venduto a peso, delle sigarette smerciate sciolte, dei tempi grammi del dopoguerra. Insomma, una storia che qualcuno di noi ha vissuto in prima persona.

**Signora Lola, ci racconta la storia della sua famiglia e come è cominciata l'attività? E' una rivendita ereditata oppure è nata con loro?**

*La rivendita era di mio nonno Giovanni, e le sue origini risalgono al 1860. L'iniziativa commerciale fu per il paese una vera manna dal cielo considerato che all'epoca non esistevano altri negozi, pertanto questa bottega consentiva ai braciglianesi di approvvigionarsi dei più svariati prodotti, dagli articoli di ferramenta ai generi alimentari oltre ovviamente a tabacco e sale. Da giovane ragazza ricordo benissimo che la maggior parte delle famiglie del paese, causa*

*la povertà del dopoguerra, compravano una o al massimo due sigarette al giorno, in pochi potevano permettersi di acquistare un intero pacchetto. Successivamente il negozio è stato ereditato da mio padre, ed è ancor vivo in me il ricordo della vendita di prodotti petroliferi per alimentare le lampade, ed anche il carburante per autotrazione che era contenuto in taniche di metallo, mentre il sale veniva stoccato in una grande vasca di cemento ed era venduto a peso, come tanti altri prodotti che all'epoca non erano confezionati.*

**Parliamo di tabacchi. Quanti chili vendete in media a settimana e quale il prodotto più venduto? C'è domanda di sigari, in particolare quali? E qual è il periodo di più lavoro tra estate e inverno? Vendete anche il sale?**

*Nella nostra tabaccheria si vendono circa 50/60 Kg di sigarette a settimana, il 40 % italiane ed il 60% estere inoltre vendiamo diversi tipi di sigari, i più richiesti sono quelli della gamma Toscano ma anche Balmoral, Panter e altro, smerciamo anche il sale sia quello grosso che quello raffinato in quanto, è vero che molti ormai lo comprano al supermercato ma i vecchi clienti, sanno benissimo che il sale dei Monopoli di Stato è di qualità nettamente superiore.*

*Il nostro bel paesello è situato su un'altura collinare a circa 350 metri dal livello del mare, è piuttosto fresco d'estate pertanto, è frequentato da numerosi villeggianti che ogni anno trascorrono le vacanze estive al proprio paese d'origine, o dai tanti che vi trovano riparo dal caldo afoso delle grandi città, è quindi sicuramente questo il periodo dove si registrano maggiori vendite.*

**I giovani, un po' per soldi un po' per moda, preferiscono prepararsi da soli le sigarette. Quanto incide nelle vendite il tabacco sciolto?**

*In effetti sono soprattutto i più giovani i consumatori di tabacco e cartine, ne vendiamo circa 2 kg. a settimana, sicuramente la scelta nella maggior parte dei casi è dettata dalle scarse disponibilità finanziarie dei ragazzi, ma è anche un po' una moda.*

**Attualmente la vita per i fumatori è diventata difficile, oltre ai "legittimi divieti" della Legge Sirchia in Italia, anche in Europa si fa avanti la crociata anti fumo, in particolare con la Direttiva Europea n°40/2014 che riguarda le politiche preventive ed educative in materia di fumo. Qual è la sua opinione a riguardo? Cosa ne pensa?**

*Penso che la nuova normativa sia piuttosto aspra in quanto, in caso di vendita di tabacco ai minori, è prevista la chiusura*

*dell'attività per 15 giorni alla prima infrazione e, il ritiro della concessione alla seconda infrazione. Sono d'accordo che venga tutelata la salute dei non fumatori e che la vendita di tabacco ai minori sia punita, ma con una sanzione pecuniaria, magari crescente in caso di recidività, ma la chiusura dell'esercizio proprio no, significherebbe distruggere l'azienda.*

**I rapporti con il DFL di riferimento, in questo caso il DFL di San Giuseppe Vesuviano, e soprattutto con Claudio Veneruso: vi conoscete da tanto tempo? Cosa acquistate da loro oltre ai tabacchi?**

*Il nostro DFL di riferimento un tempo era a Nocera Inferiore gestito dall'Avvocato Matteo Silvestri dopodiché, vi è stata la fusione con il DFL di San Giuseppe Vesuviano gestito da Claudio Veneruso. Tuttora Claudio Veneruso e Matteo Silvestri lavorano insieme nella gestione del DFL di San Giuseppe Vesuviano, e noi siamo ben lieti di intrattenere rapporti commerciali con loro, sono sempre cordiali e disponibili come del resto tutte le persone che lavorano in questo deposito. Da loro acquistiamo oltre ai tabacchi i sigari e il sale, anche filtri, cartine e altri prodotti da banco.*

**Parliamo di sicurezza, avete mai subito furti con destrezza o rapina?**

*Qualche anno fa abbiamo subito un furto alquanto singolare, i malfattori, durante la notte, approfittando dell'assenza dei nostri vicini, hanno praticato un foro nella parete adiacente al nostro negozio portando via un notevole quantitativo di sigarette ed altri prodotti.*

**In Campania purtroppo dilaga la "piaga" del contrabbando, soprattutto per i giovani che attratti dai prezzi irrisori fanno acquisto di sigarette illegali non sapendo magari a quali pericoli vanno incontro. Quanto incide sui vostri profitti? E come vi tutelate a riguardo?**

*A Bracigliano come nei paesi limitrofi, si è insediata una cospicua comunità di romeni e, frequentemente, con autobus e annessi rimorchi da carico, si recano in Romania ritornando poi carichi di ogni genere di mercanzie tra cui le sigarette, che sono destinate soprattutto alla loro comunità. Ovviamente questo quantitativo è sottratto alla nostra attività in termini di vendite ma, purtroppo, noi personalmente possiamo fare ben poco, siamo fiduciosi nelle Istituzioni, nell'operato della Guardia di Finanza e di tutti gli operatori del settore.*