



Lassù sulle montagne

TP di Bolzano: distribuzione completa ed efficiente da parte dei Fratelli Alfonso ed Elisabetta Culin

Alfonso Culin è un “montanaro”, schivo e di poche parole, ma volenteroso e grande lavoratore. E’ cresciuto insieme alla sorella Elisabetta tra i tabacchi del magazzino già gestito dal papà Emilio, per ben 52 anni, dal 1959 al 2011, alla guida del deposito di Bolzano. Per l’esattezza, l’attività è passata già nel 2008 alla società Livezia, che ha come responsabili i figli del signor Emilio, Alfonso ed Elisabetta, ma fino al 2011 Emilio ha continuato nell’attività, finché a causa di un grave problema alla vista ha dovuto rassegnarsi alla meritata pensione. Dal 1995, e dopo ben cinque traslochi con carichi pratici ed economici non indifferenti, l’allora DFL, oggi TP, ha sede nella nuova zona commerciale di Bolzano sud, facilmente raggiungibile e

praticabile sia per il ricevimento dei generi che per i clienti che ritirano personalmente i tabacchi. Il fabbricato dove è ubicato il magazzino è di recente costruzione, appositamente progettato e realizzato allo scopo di ottimizzare il servizio alla clientela e di garantire l’attività di carico e scarico della merce in sicurezza ed efficienza. Lo stabile è infatti dotato di parcheggio antistante, piano mobile di carico e scarico, montacarichi e sistemi di allarme e videosorveglianza in ottemperanza alle disposizioni vigenti per l’attività svolta. E’ davvero una lunga storia di famiglia, che si avvicina a compiere 60 anni di attività e che ha vissuto trasformazioni e cambiamenti: due generazioni di gestione che hanno visto il passaggio dal sistema in regime di monopolio all’attuale



coordinato da Logista. *“Il cambiamento certo non è stato facile ed indolore. L’attuale sistema ha imposto nuovi ruoli nei quali rivenditori e distributore hanno dovuto imparare a riconoscersi stabilendo nuovi equilibri”*, osserva Culin. *“Il Transit Point è stata una scelta ‘obbligata’ che ha contratto ulteriormente gli introiti, ma anche ridotto la mole di lavoro, anche se non è cambiato l’impegno di tempo lavorativo per svolgere le attività. Sono aumentate notevolmente le richieste urgenti, e poi ci sono tutte le attività accessorie... sventagliamento colli, annullamento fatture, contatto dei clienti per attività inerenti al commerciale, e ancora ci sono sempre le incombenze straordinarie vedi ritiro prodotti TPD ed altro ancora. Il bilancio della nostra società ha indubbiamente risentito dei tagli economici dovuti alla diminuzione dei corrispettivi; peraltro non è stato di grande giovamento nemmeno il nuovo servizio di trasporto che si è aggiunto a quella che costituiva l’attività primaria e cioè la distribuzione diretta del tabacco. Le tariffe stabilite in misura fissa dal fornitore (Logista S.P.A.) e non commisurate alla distanza impediscono al distributore di equilibrare i corrispettivi per il servizio di consegna dove le rivendite più vicine meriterebbero costi minori rispetto a rivendite più lontane e difficili da raggiungere”*.

Oltre alle rivendite cittadine, infatti, quelle servite dal magazzino di Bolzano si trovano dislocate per oltre il 73% su un territorio esteso tra la Val di Non, Val Venosta, Val Passiria, Val Senales, Val Martello, Val d’Ultimo, Val Sarentino, Val d’Isarco e Val D’Ega, con tutti i disagi che ciò comporta, specie nel periodo invernale in cui sono frequenti neve e ghiaccio. La distanza dal magazzino di al-

cune tabaccherie è di oltre 100 chilometri, con dislivelli che superano i 1.800 metri. *“Nonostante tutto”*, sottolinea Culin, *“abbiamo accettato la sfida e continuiamo a gestire l’attività al meglio delle nostre capacità”*. Gli ordini sono gestiti dal sistema WMS, *“efficiente e valido, con la sola criticità di non avere un terminale di riserva”*.

La gestione familiare è coadiuvata da tre dipendenti, Ugo (marito di Elisabetta), Giancarlo e Roberto. 300 sono le rivendite servite dal deposito, *“non soggette”*, spiega Alfonso Culin, *“a rilevanti variazioni nei prelievi, anche in virtù del fatto che la città ed i dintorni sono zone di turismo sia invernale che estivo. E i rapporti con*

i nostri tabaccai sono sempre stati buoni, di reciproco rispetto e collaborazione, infatti questo DFL si è sempre dimostrato disponibile ad ogni richiesta dei clienti se consentita dalle disposizioni”.

Nella storia dell’attuale TP altoatesino, anche il brutto episodio di una rapina a mano armata messa a segno ad un mese dall’installazione del sistema di videosorveglianza, *“un’esperienza che si conclude senza gravi conseguenze fisiche per le persone, ma con pesanti ripercussioni a livello psicologico. E anche se i malviventi furono in parte arrestati, ovviamente della refurtiva... nessuna traccia”*.

Molto impegno, da parte della “squadra” di Bolzano, anche per i prodotti extra-tabacco. Terzia, racconta il gestore, ha rappresentato una novità che ha portato ottimi risultati, convinto comunque che *“potrebbero migliorare se i prezzi del listino fossero concorrenziali con gli altri distributori”* e che *“grazie alla nostra rete distributiva, Terzia potrebbe sbaragliare qualsiasi concorrente con prezzi migliori”*. E’ giudicato invece un po’ eccessivo l’impegno richiesto a fronte dei compensi riconosciuti, ed “invasivo” l’accentramento della distribuzione che la dirigenza ha come obiettivo, limite alla possibilità di commercializzare al meglio i prodotti. Nel complesso, una valutazione positiva di una *“grande opportunità da sfruttare ed incentivare, magari con qualche riconoscimento economico in più ed una maggiore sinergia e collaborazione che dia spazio all’ascolto, oltre che al consiglio, sulla gestione della catena clienti/magazzino/dipendenti...”*. *“E’ la strada giusta – continua Culin – anche se ritengo do-*

vrebbero essere riviste alcune scelte. Ad esempio, sarebbe più opportuno aumentare, invece che contrarre, i prodotti a listino: se il tabacco scende tendenzialmente, scenderanno anche i prodotti ad esso connessi, mentre potrebbero avere sorte diversa le altre referenze, non direttamente legate alla filiera del tabacco. Il prossimo listino dovrebbe essere maggiormente diversificato, noi confidiamo in questo”.

E più che positiva è anche la valutazione del rapporto con l'Associazione. “Il rapporto con AGE-MOS è sempre stato ottimo. E' una struttura vitale, e spero che continui a salvaguardare gli interessi di tutti. Confrontarsi con potenti multinazionali non è senz'altro semplice, impossibile resistere alle loro azioni impositive e ricattatorie da soli: per questo l'Associazione è importante”, conclude Culin.

LA RIVENDITA DI FRAU PATRIZIA NEL CENTRO STORICO DI APPIANO PRECISIONE TEDESCA MA GENTILEZZA E CORDIALITÀ TUTTE ITALIANE

La rivendita numero 7 ad Appiano (a 12 km da Bolzano), centro famoso per le Vie del Vino (qui si producono ottimi bianchi Chardonnay e Sauvignon, ma anche raffinati rossi Cabernet, Pinot, Schiava), è gestita dalla signora Patrizia Schwarzer insieme al marito Erich e ad alcuni collaboratori. La tabaccheria, luogo di incontro e di saluto per i 13 mila abitanti della città, è molto grande e spaziosa, è edicola, libreria e con scaffali pieni di bei giocattoli in legno. La signora Schwarzer, pur di origini tedesche, ci tiene a difendere la sua “italianità”. “Ho fatto tutte le scuole italiane, pur vivendo da noi la possibilità di bilinguismo”, racconta. “Sì, conosco perfettamente il tedesco, ma sono orgogliosa di parlare bene l'italiano.” E difatti conversando con lei si scopre che non ha accento tedesco e che il suo italiano scorre benissimo. Una donna bella e simpatica con cui è piacevole chiacchierare, che ci racconta così della sua scelta professionale e delle caratteristiche del suo lavoro.

“Sono entrata nell'azienda di famiglia nel 1979 per caso e per necessità perché a quel tempo la prozia che lo gestiva era già avanti negli anni e c'era quindi bisogno di un cambio generazionale. Il mio mestiere è davvero vario, ho a che fare con il pubblico con cui ho un dialogo giornaliero, con i vari rappresentanti che vengono e vanno, e non per ultimo l'impegno grande di una gestione quotidiana di tutte le adempienze necessarie. Per mia fortuna mio marito mi so-

stiene in questa attività... data la mole di lavoro direi che è la mia colonna, oggi più di prima: negli anni il lavoro è diventato più difficile e la burocrazia è aumentata notevolmente... Una volta c'era più tempo per poterti intrattenere con il pubblico, ora purtroppo ne rimane molto poco...”.

La rivendita di Appiano muove una media di 60-65 chilogrammi a settimana di tabacco, in calo nei mesi invernali, non avendo Appiano una stagione sciistica. Il turismo qui inizia a Pasqua e termina alla fine di ottobre: allora si registra un aumento di avventori, in particolare stranieri, che acquistano tabacco a minor prezzo rispetto al loro Paese, e ai quali la signora Patrizia non manca di far trovare le “bionde” preferite. Sigarette “regine”, ma buon trend di vendite anche per il tabacco sciolto, “molto diffuso tra i più giovani”, spiega la signora Schwarzer. La quale ha parole di grande apprezzamento per i gestori del TP di Bolzano. “Un lungo rapporto con il deposito tabacchi... Alfonso ed Elisabetta, così come prima i loro genitori, lo gestiscono in modo eccezionale, sempre molto cordiali e disponibili per la soluzione di eventuali problematiche così come lo sono i loro collaboratori. Distiamo pochi chilometri dal magazzino, così a volte provvediamo personalmente al ritiro della merce, a volte la richiediamo a domicilio... E non solo tabacco, da loro mi rifornisco anche di prodotti diversi?”, conclude Patrizia. Che ci rivela una sua seconda attività, quella di imprenditore agricolo, quale contitolare di un'azienda lasciata in eredità dal padre, dove si coltiva frutta della Val d'Adige, in particolare mele e uva: un grande impegno, conciliare due ruoli con tanta efficienza. Il segreto? “Se non avessi mio marito Erich avrei dovuto fare a suo tempo una scelta che non sarebbe stata facile. Devo a lui questa tranquillità nel lavoro e nella nostra vita”, confida.



I tabaccai Patrizia ed Erich Schwarzer