

Ad Oristano i fratelli Perra

“alla guida” del Deposito Fiscale:

nuove idee e soluzioni per razionalizzare il lavoro

Alessandro e Luca Perra, fratelli giovani e intraprendenti, gestiscono il Deposito Fiscale di Oristano. Hanno imparato il mestiere da piccoli, grazie al padre Pietro che li portava in magazzino per far loro conoscere il lavoro: papà e che è tutt'ora “dietro le quinte”, a dare una mano e a dare consigli. Ma i fratelli Perra hanno imparato presto e bene, e pur facendo tesoro dell'esperienza e della tradizione familiare hanno immesso un'iniezione di novità e una grande energia nell'attività che svolgono.

La “storia” del deposito comincia a Mandas, con il prozio Edmondo. *“L'attività di nostro padre ha inizio nel 1970 nel magazzino del Monopolio di Stato di Mandas (CA), gestito da Edmondo Usai, nostro prozio, il quale per motivi di salute fu costretto a lunghe assenze”*, raccontano Alessandro e Luca. *“Nostro padre Pietro mandò avanti il deposito insieme ad un anziano operaio fino al 1974, anno in cui nel mese di settembre il capo Compartimento di Cagliari lo invitò ad occuparsi del magazzino di Oristano poiché l'allora titolare aveva lasciato per motivi di salute. Inizialmente gli venne affidata la gerenza provvisoria e solo dopo alcuni anni, con la legge di sanatoria delle gerenze precarie, gli fu riconosciuta la gestione definitiva”*.

Papà Pietro è stato senza dubbio la guida pratica e “spirituale” per i due fratelli, ed ancora oggi è il loro riferimento. E' grazie al suo supporto e ai suoi consigli ed insegnamenti che Alessandro e Luca hanno saputo condurre e gestire i cambiamenti avvenuti in questi anni nella distribuzione. *“Nostro padre Pietro, grazie alla sua esperienza, ci ha trasmesso i principi e i valori di quello che oggi è il nostro lavoro. I suoi insegnamenti e il suo supporto sono ancora indispensabili per quanto riguarda gli iter burocratici e i rapporti con AAMS ed è ancora punto di riferimento per*

molti tabaccai che si rivolgono a lui per consulenze burocratiche”, dicono. *“I cambiamenti? Oggi con le nuove esigenze di mercato che richiedono una distribuzione dinamica e snella, le tecnologie ci sono state di grande aiuto. La gestione contabile SAP fornita dal Logista ha semplificato le prassi di elaborazione richieste tabacchi U88 e di fatturazione. Inoltre, l'arrivo dei palmari consente di poter dedicare più tempo alla distribuzione dei prodotti Terzia e alle esigenze dei clienti. Razionalizzando il lavoro siamo riusciti ad ottenere risultati soddisfacenti: in particolare Alessandro si è dedicato molto alla nuova avventura del commerciale, e direi che ci ha preso gusto”*, commenta Luca. E poi, in questa evoluzione c'è anche da ricordare il passaggio da magazzino a deposito fiscale che, ricordano, *“ci ha portato ad una mutazione verso un'ottica commerciale emergente, agevolata da disponibilità e ottimi rapporti professionali ed umani”*.

Il magazzino, gestito dalla società Perra Pietro srl, si trova in un'area centrale della città, circondato da numerose attività commerciali tra cui la Camera di Commercio, scuole e gli uffici della ASL. Occupa una superficie di circa 200mq, dei quali cui 20 mq dedicati allo spazio commerciale di Terzia dove vengono esposti tutti i prodotti del Cash and Carry. Le rivendite aggregate sono 157 di cui 124 usufruiscono del trasporto garantito con una ulteriore utenza di clienti extra tabacco (bar, edicole, attività commerciali) in continua espansione. *“Attualmente siamo in tre ad occuparci del lavoro all'interno del magazzino”* spiegano i fratelli Perra. *“Fabrizio, nostro fedele operaio da più di vent'anni, si occupa degli allestimenti con il palmare, Alessandro insieme alla gestione del deposito e all'allestimento, si occupa del ramo commerciale di Terzia, infine Luca che oltre alla gestione e all'allestimento svolge il ruolo di responsabile del trasporto e si occupa della parte informatica. Con l'arrivo della stagione turistica, e quindi con l'aumento delle vendite, usu-*



Salvatore e Gianluigi Soru e la loro collaboratrice Elisa

fruiamo di qualche lavoratore stagionale che ci dà una mano. Questo accade a partire dalle festività pasquali, e con l'apertura delle attività stagionali il DFT di Tortona, al quale siamo aggregati, aumentano le scorte dei tabacchi. Così, riusciamo tranquillamente a soddisfare le richieste dei rivenditori stagionali e delle tabaccherie con grande afflusso di turisti, in città e in provincia". E sono tante, consegnando, il deposito di Oristano, lungo tutta la costa che va da Marina di Arborea a Marina di Santa Caterina di Pittinurri.

Ma veniamo alla "sfida" di Terzia. "Nonostante non avessimo mai avuto esperienze commerciali, l'avvento di Terzia ha rappresentato nuovi stimoli", commentano i gestori. "Abbiamo immediatamente allestito una scaffalatura per esporre i prodotti più importanti e altovendenti del catalogo, creando così una zona dedicata esclusivamente ai prodotti non tabacco che potesse accogliere e dare la possibilità ai tabaccai di servirsi da soli nella scelta dei prodotti esposti. Così facendo abbiamo acquistato la fi-

ducia di molti rivenditori, bar e clienti extra tabacchi, portandoci ad essere tra i Cash and Carry più proficui di tutta Italia. Ci riteniamo quindi molto soddisfatti e allo stesso tempo aspiriamo di mese in mese ad aumentare i fatturati con i mezzi e le offerte che Terzia ci mette a disposizione". Ben protetti i locali del deposito di Oristano, monitorati da un sistema di video-sorveglianza 24h su 24 e da un sistema di allarme autonomo collegato con la Centrale Operativa della Questura. La centralità dei locali offre maggiore sicurezza dato l'elevato passaggio di persone: l'unico episodio negativo risale a più di trent'anni fa con un tentativo di rapina a mano armata presso i vecchi locali situati in una zona periferica della città e priva di video sorveglianza, fortunatamente non andata a buon fine per i due malviventi.

Infine, da Luca, Alessandro e dal signor Pietro, la piena fiducia nell'Associazione. "Il rapporto con l'AGEMOS è stato sempre ottimo e saldo in modo par-

ticolare con il delegato, Franco Bisagno, che costantemente ci aggiorna sulle novità e norme operative da applicare al nostro lavoro, condividendo in pieno le linee guida dettate dall'Associazione" dicono. "Inoltre, cogliamo l'occasione di questa intervista a noi dedicata per ringraziarvi dell'attenzione che ci avete concesso e con l'auspicio di una duratura coesione tra l'Associazione e Logista auguriamo buon lavoro a tutti gli associati?".

I FRATELLI SORU TABACCAI AD ORISTANO: GENTILEZZA E CORTESIA LA CHIAVE DEL SUCCESSO

Salvatore e Gianluigi Soru, sono i titolari della Rivendita nr. 6 di Oristano, entrambi figli d'arte, gestiscono con grande impegno la loro tabaccheria - edicola. Essendo il negozio in via Cagliari, l'arteria principale della città, hanno tanti avventori e tanto lavoro. L'edicola costringe ad orari molto mattinieri, poi è tutta una tirata fino a sera. I due fratelli fanno i turni e si affidano ad una brava collaboratrice Elisa, ma l'impegno quotidiano c'è, in particolare con le sigarette. Insomma una tabaccheria dalle "grandi levate" che soddisfa in pieno i suoi "gestori". Abbiamo intervistato i fratelli Soru sulla loro attività, e su come e quanto "si fuma" oggi, nonostante i divieti imposti dalla Direttiva Europea.

La vostra è un'attività familiare, ha iniziato tutto vostro padre Giuseppe nel 1978, proprio quarant'anni fa...

Nell'agosto del 1978 nostro padre Giuseppe acquistò questa tabaccheria e trasferì la famiglia dal nostro paese Gavoi, in provincia di Nuoro, ad Oristano. Dal 1994 nella gestione dell'attività siamo subentrati noi figli, Salvatore e Gianluigi, l'attuale titolare. La tabaccheria si trova in via Cagliari 302, una delle vie principali della città, la giornata lavorativa inizia alle 6:00 del mattino, con l'arrivo dei giornali, fino alle 13:30, per riprendere il pomeriggio dalle 15:30 fino alle 20:30. Il lavoro è impegnativo ma a noi piace perché c'è il contatto con la gente, con chi ad esempio desidera un consiglio sui sigari Toscani, oppure sulle nuove "sigarette IQOS" della Philip Morris, e così via...

Qual è il trend di vendita e quali servizi offre la tabaccheria oltre al tabacco?

Oltre ai tabacchi abbiamo anche i giochi della Lottomatica e della Sisal e annessa l'edicola. Settimanalmente prele-

viamo in media circa 60 cbili di sigarette, d'estate generalmente c'è un aumento delle vendite del 10 – 20%. In questi ultimi anni c'è stato un notevole aumento nella vendita dei trinciati dovuto principalmente all'aumento continuo del prezzo delle sigarette, e non sono solo i giovani gli acquirenti, ma un po' tutte le persone sollecitate dall'idea di risparmiare. Nessun problema per le scorte: quando ci sono urgenze andiamo direttamente al Deposito Fiscale a prelevare i tabacchi, in quanto dista solo un centinaio di metri dalla nostra rivendita.

Ritenete efficace il nuovo packaging dei riprodotti da fumo previsto dalla Direttiva Europea sul tabacco? Può rappresentare secondo voi un deterrente all'acquisto e al consumo?

I veri fumatori se ne infischiano dei pacchetti con le brutte immagini, non le guardano nemmeno, le signore fumatrici magari comprano i copripacchetti, insomma si arrangiano... all'inizio magari ci facevano caso ora non più!

Una battuta sui vostri rapporti con i fratelli Perra, gestori del Magazzino della città...

I rapporti con i signori Perra sono ottimi. Ci conosciamo dal 1978, sono sempre cordiali e disponibili con noi tabaccai e il loro magazzino è sempre fornito, sia per quanto riguarda i tabacchi che i prodotti Terzia.

