

# Guido Evangelista dall'Aquila a Guardamiglio (Lodi): un gestore di nuova generazione pronto ad accettare nuove sfide dal trasferimento a Terzia

**H**o conosciuto Guido Evangelista I in un recente meeting di lavoro. Ho scoperto un trentottenne pieno di entusiasmo e determinazione pronto ad accettare la sfida che gli si proponeva: lasciare il Deposito dell'Aquila e aprire il nuovo Deposito di Guardamiglio in provincia di Lodi.

Guido Evangelista da buon abruzzese ha accettato la proposta e a luglio era già sul posto a lavorare. Ha lasciato tutto e con la moglie Katia, i piccoli Stefano e Nicolò, la sorella Sara, la nipotina Emma e il compagno Paolino, si è trasferito nella nuova sede.

Kasa srl comincia così il suo nuovo percorso e il nostro gestore con la moglie, la sorella e Maria Cristina, dipendente già dal deposito dell'Aquila, guida il Magazzino che si trova esattamente a Guardamiglio e dista da Piacenza 8 km e da Lodi 35 e serve ben 720 rivendite.

“All’inizio è stata dura, sono arrivato a luglio e non conoscevo nessuno, mi ha aiutato l’esperienza fatta quando lavoravo al Deposito dell’Aquila e li ho imparato molto grazie ai miei maestri i Cannavacciuolo. Lucia mi ha trasmesso passione e professionalità e Ciro saldi ideali.

**Allora, Guido, come e perché sei diventato gestore?**

Ho iniziato la mia “carriera nel tabacco” acquistando un patentino per un bar nel mio paese Paganica, frazione dell’Aquila, di cui ero il titolare. A causa del sisma 2009 dell’Aquila, che distrusse completamente la mia attività, ho dovuto ricominciare e ho deciso di aprire un nuovo bar Tabacchi acquistando una licenza Tabacchi. Ho conosciuto così Ciro e Lucia, gestori del DFL dell’Aquila e grazie a

loro mi sono cominciato ad appassionare al mondo dei depositi, che altrimenti difficilmente avrei conosciuto.

**Da luglio 2018 la tua vita lavorativa è stata stravolta: dall’Abruzzo sei passato all’Emilia Romagna, dal deposito dell’Aquila sei oggi al deposito di Guardamiglio. Ci racconti questa storia?**

Circa a metà aprile mi è stata offerta questa opportunità. La scelta non è stata facile per svariati motivi. Il Deposito dell’Aquila lavorava molto bene, sia per ciò che concerne il tabacco che per Terzia e anche il rapporto con i nostri clienti era diventato “familiare” e si basava su una conoscenza e fiducia reciproca. Il Deposito inoltre si trovava vicino alle nostre abitazioni, permettendo così di raggiungere velocemente il luogo di lavoro. Siamo passati invece ad un’altra realtà di cui non conoscevamo le abitudini, i luoghi e le persone. Questo inizialmente ci ha molto preoccupato ma anche stimolato e abbiamo deciso di accettare questa sfida per crescere e “sperimentarci”. Anche a livello umano non è stato facile decidere di lasciare le nostre vite ma anche sotto questo punto di vita abbiamo deciso di trasformare le nostre paure in stimoli, contenti di fare nuove esperienze. Siamo contenti della nostra scelta, i bimbi frequentano le scuole e sono sereni, le persone si sono dimostrate accoglienti e disponibili, abbiamo tante cose da scoprire e appena riusciamo, torniamo nella nostra città, anche solo per un paio di giorni.

**720 rivendite, un territorio vastissimo che va da Piacenza, Lodi, Cremona con zone completamente diverse: quali le strategie di business e di azione?**

Per iniziare questo difficile percorso ci siamo dati delle priorità. Ovviamente all’inizio ci siamo concentrati sulla logistica in quanto tutte le 720 rivendite aderivano all’offerta del Trasporto Garantito



Katia, Guido, Sara e Cristina del Deposito di Guardamiglio

che era gratuito per i primi 3 mesi di attività del nostro Deposito. Ci siamo quindi concentrati sulla logistica, andando a visitare i luoghi che dovevamo servire per renderci conto delle distanze e abbiamo cercato di reintegrare nel nostro organico autisti che già facessero questo lavoro, sia per offrirgli una opportunità lavorativa, sia perché preziosi per la loro esperienza pregressa. Abbiamo dovuto studiare gli itinerari ovviamente anche in base ai chili tabacco, ai giorni e agli orari di chiusura delle rivendite.

Inoltre per tutto il mese di luglio la mia famiglia era a L'Aquila per gestire l'ultimo mese lavorativo del Deposito Fiscale Locale, mentre io mi sono ritrovato ad affrontare l'apertura del TP di Guardamiglio da solo. Sono stato supportato nelle innumerevoli scelte da prendere da AGEMOS e sul piano tecnico LOGISTA mi ha affiancato, fino al mese di Agosto, con la presenza in magazzino di 2 persone, Gigi e Francesco, affidabili, preparati e disponibili, che mi hanno aiutato a livello pratico a imparare il nuovo lavoro d'ufficio e l'attività quotidiana. Grande supporto ed attenzione ho ricevuto da Tortona che è il nostro TP di riferimento.

Dai primi giorni di settembre finalmente lo staff è al completo e ci siamo così potuti dedicare a mettere a punto nuove strategie per poter ottimizzare il lavoro quotidiano e concentrarci sugli obiettivi commerciali cercando di studiare le abitudini dei nostri nuovi clienti e quale il metodo migliore per seguirli.

**Come interagisci con la Presidenza e la Dirigenza? Ti hanno supportato in questa “transizione”?**

Come già espresso più volte, prendere la scelta del trasferimento è stato molto difficile ma uno dei mo-

tivi per cui abbiamo accettato è stata la grande fiducia che riponiamo in AGEMOS, che ha saputo supportarci sia dal punto di vista tecnico che umano. Si è solidificato il rapporto con il Presidente Carmine Mazza e Nello Ienco, persone che si sono dimostrate attente, preparate, professionali e disponibili e hanno compreso perfettamente la difficile situazione che dovevamo affrontare e ci hanno dedicato tutto il supporto e il tempo di cui avevamo bisogno. Voglio inoltre sottolineare che facciamo questo lavoro da quattro anni e il sindacato per questo motivo è stato ancora più prezioso ed attento.

**Quattro anni fa partiva la sfida Terzia con la vendita di prodotti extra-tabacco. Qual è oggi il tuo bilancio e come reputi questo business.**

Non possiamo ancora fare una stima reale sul nuovo deposito in quanto non abbiamo ancora i dati sufficienti, tireremo fuori le stesse qualità che ci hanno permesso di ottenere ottimi risultati a L'Aquila. La realtà che ci troviamo ad affrontare è completamente diversa e porterà a modificare la struttura organizzativa, integrandola con nuove procedure e figure professionali in quanto lavorare con 720 rivendite di 2 regioni e 3 province diverse comporta molte difficoltà.

Lavorare con Terzia è un'attività che richiede molti impegni, sacrifici e ore di lavoro. Durante il nostro percorso lavorativo Terzia ha avuto un progressivo miglioramento sia per la strategia commerciale che per gli articoli presenti sul catalogo. La vendita dei prodotti extra tabacco è un settore che mi ha sempre appassionato e per questo motivo affronto la sfida con passione cercando di superare tutti gli ostacoli che si incontrano lavorando.

**Parliamo di sicurezza. Quali le “tutele” adottate a difesa del deposito?**

Stiamo incrementando nuove misure di sicurezza da adottare in quanto, nonostante il Deposito sia dotato di tutte le accortezze necessarie per garantire la sicurezza, durante il mese di settembre abbiamo subito un furto di circa 600 kg di tabacco.

Attualmente il Magazzino è dotato di videosorveglianza, sistema antintrusione, grate a porte e finestre e sbarre antintrusione che ostacolano le “famose spaccate del nord”.

Stiamo ripensando la struttura interna del magazzino e in base al nuovo progetto verranno utilizzati ulteriori dispositivi.

**Attualmente i depositi fiscali sono tutti dotati del sistema WMS, fornito da Logista. Quali i vantaggi e quali le criticità?**

Abbiamo cominciato a lavorare nella struttura dei depositi nel momento del passaggio al sistema WMS. Ci sembra un sistema valido e non riscontriamo grandi problematiche. Potrebbe essere interessante estenderlo sulla merce extra tabacco portando vantaggi gestionali e riducendo il margine di errore così da ottimizzare il tempo della gestione.

### **LA TABACCHERIA DI SAN ROCCO AL PORTO SUL FIUME PO: GRANDI NUMERI E GRANDI AVVENTORI.**

**Giancarlo Araldi giovane “cinquantenne” insieme alla moglie Romina e ai collaboratori è il titolare della Rivendita n°4 a San Rocco al porto (Lodi) , siamo sul fiume Po, dentro ad un grande Centro Commerciale. Il nostro tabaccaio è qui da 11 anni, già proveniente da un'altra attività commerciale( gestiva un bar), si ritiene soddisfatto anche se l'impegno è assai gravoso. I giorni in cui il Centro Commerciale è chiuso sono solo tre :Natale, Primo dell'Anno e Pasqua, per il resto si lavora dalle 9 della mattina alle 20.30 di sera. “Quando ho avuto l'occasione di lasciare l'altra attività per venire al Centro commerciale, l'ho fatto per due ragioni, qui sono più in sicurezza abbiamo la vigilanza sempre, e sicuramente sono meno isolato la sera nel bar capitavano persone poco raccomandabili”.**

**Certo di passaggio ce ne è tanto, e chi si ferma per un pacchetto di sigarette poi compra anche altre cose. Pastigliaggio, biglietti augurali, accessori da fumo il tutto per lo più rifornito dal Deposito di Guido Evangelista.**

**Ecco il nostro tabaccaio e il nostro gestore si conoscono da pochi mesi e già l'intesa è buona ....” Sono dei bravi ragazzi, ci troviamo molto bene, soprattutto per la disponibilità e la precisione con cui seguono le ordinazioni fino alla consegna, e così quando mi ha chiesto dell'intervista ho accettato ,i distributori di tabacco per noi sono la “benzina” ”**

**E veniamo adesso alle nostre domande : Signor Giancarlo le piace la sua professione? Quali i vantaggi e quali le criticità di questo**

**mestiere?**

Sì, è un buon lavoro! il vantaggio di questo tipo di attività è che essendo una vendita ad impulso il cliente non perde più di 5 minuti all'interno del locale, a differenza invece di attività quali la ristorazione in cui si ha un impegno maggiore sotto questo aspetto.

Non vedo particolari criticità.

**Quali servizi offre la tabaccheria oltre a sigari e sigarette ? Riguardo al tabacco, quanti chili vendete a settimana , diminuisce lo smercio durante l'estate con le città che si svuotano ?**

Oltre ai tabacchi offriamo servizio pagamento bollette, gioco, vendita biglietti d'auguri e in particolare vendita di sigarette elettroniche e liquidi con o senza nicotina. Come vendita di tabacco non possiamo lamentarci si lavora discretamente e non notiamo un particolare calo durante il periodo estivo.

**Parliamo di IQOS il riscaldatore di tabacco, che fa parte dei prodotti di nuova generazione per una riduzione del rischio da fumo, i suoi clienti lo conoscono? Sono incuriositi da “questo nuovo modo di fumare ?Come si colloca per vendite, lo preferiscono sono più le donne o gli uomini?**

È anche questo un nuovo modo di fumare che è sempre più conosciuto e richiesto in tabaccheria sia da donne che da uomini.

**I giovani, un po' per soldi un po' per moda, preferiscono prepararsi da soli le sigarette, quanto si smercia il tabacco sciolto?**

C'è un mercato discreto anche del tabacco sciolto, ma certo non paragonabile alla vendita dei pacchetti di sigarette sicuramente più costosi ma comunque più richiesti.

**Funziona la “dissuasione” dei pacchetti no logo e con immagini scioccanti sui vostri clienti fumatori, c'è stato un calo nelle vendite delle sigarette, dei sigari e del tabacco sciolto? Qual'è la sua opinione a riguardo?**

Per quanto ci riguarda è un sistema che non ha funzionato per niente, anzi dal mio punto di vista ha contribuito ad innervosire ancor di più la clientela che sa di non poter fare a meno della sigaretta e si trova in mano dei pacchetti con delle immagini terribili. Dovrebbero toglierle.