

# Figlia d'arte, Emanuela Corti, alla guida del Dfl di Saluzzo

## E' una donna dinamica e di polso, pronta a farsi strada nella distribuzione

**D**all'antico magazzino di famiglia di Saluzzo nasce la storia di Laura Mate Lugliengo, prima, e di Emanuela Corti oggi.

**Emanuela fa parte della nuova generazione di gestori. E' cresciuta (si può così dire) in Magazzino, sotto l'ala protettiva della mamma Laura, che è stata una delle prime donne a varcare la porta del Consiglio Nazionale.**

**Come e quando è cominciata questa storia di tabacchi, sale, e distribuzione?**

L'avventura del Magazzino Vendita Generi di Monopoliolo nasce nel 1901. Allora era in capo al cugino di mia mamma, Alfio Lugliengo, e dal 1985 mia mamma Laura è subentrata nella gestione. Io, al termine della mia laurea in Scienze Sociali e dopo aver lavorato come Assistente Sociale presso il carcere minorile Ferrante Aporti di Torino, ho capito che "non avrei salvato il mondo" e ho preferito andare ad aiutare mia mamma in Magazzino. Sono entrata nel 1997 e... siamo nel 2018!

**Oggi Saluzzo è un Deposito Fiscale: quali sono i pro e quali i contro, e quanto è costato in termini di investimento e personale dipendente.**

Mia mamma è stata una delle prime donne ad entrare nel Consiglio di Agemos e questo è per me un motivo di orgoglio perché la presenza femminile, allora, era più un'eccezione che una regola. Le situazioni che mia mamma andava ad affrontare come Delegato erano notevolmente differenti rispetto a quelle attuali, caratterizzate però sempre da una grande fiducia e stima nell'operato dell'Associazione. I rapporti con il Presidente Campanella, prima, e con Mazza poi, sono stati costruttivi e fondati su reciproca stima. Mia mamma ha visto veramente cambiare un mondo, un'epoca.

**Com'è stato questo cambiamento?**

Graduale ma costante. Siamo passati dall'essere dei semplici "porgitori di merce" a "venditori di

merce". Ci siamo dovuti "reinventare" psicologicamente, cercando le motivazioni interiori per accettare questa nuova sfida. Il cambiamento è stato importante, innanzitutto perché da una gestione familiare abbiamo avuto la necessità di assumere dipendenti. Abbiamo anche fatto delle sostanziali trasformazioni nel Deposito per permettere l'ingresso di Terzia, cercando di utilizzare al meglio il rapporto di rispetto e fiducia che nel corso degli anni è maturato con i tabaccai. Non avendo mai avuto una rete commerciale abbiamo cercato di inserirci nel mercato dei fornitori delle rivendite, cercando di non essere invasivi ma facendo leva proprio sul rapporto di estrema correttezza ed aiuto che proveniva dal mondo del tabacco.

**Come nasce il DFL di Saluzzo?**

Il Magazzino di Saluzzo ha visto l'aggregazione del Magazzino di Pinerolo, Torre Pellice e Dronero. Le ultime due erano realtà molto piccole con po-





chissime rivendite dislocate a distanze importanti da Saluzzo.

Lavoriamo, io, e tre dipendenti. Uno fisso in magazzino, un autista, e un “jolly” che ha anche il compito di dedicarsi al commerciale.

Mia mamma, ormai in pensione, quando siamo in carenza di personale, oppure a causa di picchi lavorativi viene gentilmente “reclutata” a fare attività di ufficio e devo dire che non si è mai tirata indietro!

#### **Quante località servite?**

Il Magazzino ha 218 rivendite e serve due cittadine (Saluzzo e Pinerolo), molti paesi di pianura e quattro Valli montane.

Il 60% è coperto dal trasporto a domicilio che viene effettuato con un furgone. Abbiamo un autista e due magazzinieri di cui uno facente funzioni di autista in caso di necessità.

Il territorio di competenza è vasto e molto vario, poiché passiamo da una realtà di pianura come Pinerolo, vicino a Torino, alla montagna vera e propria (Prati, Pontechianale e Sampeyre).

Serviamo anche la zona di Dronero fino ad Acceglio, terra a grande influenza francese, come anche Sampeyre e Pontechianale anch'esse zone di montagna con turismo italiano e francese.

La vendita del tabacco e delle referenze Terzia cam-

bia molto proprio perché il mercato “francese” e in generale di “confine” è molto diverso da quello italiano.

#### **Riuscite sempre a soddisfare i vostri clienti tabaccai anche nei periodi più affollati?**

Purtroppo serviamo zone di montagna meno rinomate rispetto, ad esempio, Sestriere. Questo penalizza un po' la cura delle strade, soprattutto nel periodo invernale. Durante l'estate, questo DFL ha un picco lavorativo nel periodo che va da giugno fino alla fine di settembre.

Riusciamo però a servire sempre puntualmente le nostre rivendite con professionalità e cortesia.

#### **E veniamo al commerciale e alla vendita di prodotti extratabacco per conto di Terzia. Qual è ad oggi il vostro bilancio?**

Sicuramente Terzia è una grande opportunità di crescita, soprattutto a fronte di una sempre più evidente contrazione del mercato del tabacco. La nostra capillarità sul territorio consente di far arrivare a tutte le realtà del territorio, quasi in contemporanea, prodotti e novità. La difficoltà risiede nel fatto che sul territorio sono presenti numerosi competitors che pur di fare fatturato non esitano a svendere la merce. Soprattutto nell'ambito del food siamo molto penalizzati avendo Ferrero, Caffarel, Novi e Venchi molto vicine. Tuttavia, grazie al rapporto di correttezza e professionalità che da sempre caratterizza il DFL, siamo riusciti ad entrare anche noi nel mercato; mese dopo mese riusciamo ad incrementare il fatturato. Ora a fronte di investimenti aziendali significativi, contiamo di migliorare le nostre performance.

#### **Attualmente i depositi fiscali sono tutti dotati del sistema WMS, fornito da Logista.**

Sicuramente il sistema WMS è utile per la gestione dei sottocodici, anche se, purtroppo, dipendendo dalla rete telematica, si verificano difficoltà di connessione imputabili alla rete o al sito che vanno a determinare rallentamenti sull'operatività gestionale.

#### **Com'è il rapporto con l'Associazione e com'è cambiato nel corso degli anni? C'è qualche suggerimento o proposta che vorreste fare alla dirigenza AGEMOS o ai colleghi?**

Con AGEMOS c'è da sempre una comune visione. Essendo stata mia madre nel Consiglio dell'Associazione è ovvio condividere gli obiettivi e le modalità. Mancherei di coerenza se affermassi il contrario. Sicuramente questo è un periodo difficile per la nostra dirigenza e credo che l'importante sia far passare il messaggio che non siamo soli, ma che siamo parte di una rete attiva e fattiva. L'Associazione ha la necessità di vederci uniti poiché attraverso l'unità si attinge la forza del gruppo e di riflesso può fornire, attraverso il dialogo, gli incontri sul territorio o lo stesso Giornale dell'AGEMOS, quella consapevolezza di vicinanza che tutti abbiamo bisogno di percepire. L'Associazione non è un'entità astratta: AGEMOS siamo noi.

### **UNA GRANDE TABACCHERIA NELLA PICCOLA DRONERO ALLA GUIDA LA SIGNORA MARCELLA E IL MARITO FRANCESCO. SPIRITO INDUSTRIALE E LINGUA FRANCESE.**

Marcella Pomero ed il marito Francesco sono due quarantenni che amano le sfide. Poco tempo fa hanno cambiato la loro professione e da mobiliere si sono lanciati nel mondo del tabacco rilevando la rivendita n°1 a Dronero, paese di 6000 abitanti a 30 km da Saluzzo e a cinquanta dal confine con la Francia. Due coniugi attivi e pieni di idee nella gestione della loro attività.

Mio marito Francesco era mobiliere ed io segretaria; poi la svolta: abbiamo deciso di cambiare mestiere! Abbiamo saputo che vendevano la tabaccheria e circa un anno fa a novembre del 2017 l'abbiamo comprata. Ed oggi siamo alla guida della rivendita numero 1 di Dronero.

Insomma, siamo felici della nostra decisione di esserci messi in gioco con questa nuova attività, essendo in una piccola cittadina non si tratta solo di vendere i prodotti, ma si instaura un vero e proprio rapporto con il cliente, rapporto che a noi sta dando molte soddisfazioni.

#### **La vostra tabaccheria è un punto di incontro.**

I clienti sono tanti e noi siamo felici di accontentarli; qui vendiamo oltre ai tabacchi anche giocattoli, articoli di cartoleria e di profumeria. E poi qui si trova anche il sale: quello buono.

Per quanto riguarda la vendita di sigari, sigarette e

tabacco possiamo ritenerci soddisfatti, abbiamo una buona percentuale di vendite, costante durante la settimana, che aumenta nel periodo estivo con l'arrivo di turisti italiani e francesi.

Da noi i clienti trovano anche il Lotto, ricariche telefoniche e biglietti dei pullman, servizi Lis e ricariche di varie carte.

#### **Il Deposito Fiscale dove si rifornisce è gestito da Manuela Corti: quali sono i vostri rapporti?**

Siamo in ottimi rapporti con il magazzino di Manuela Corti, abbiamo trovato dei validi collaboratori, essendo all'inizio di questa attività le difficoltà non sono state poche e avere delle persone disponibili sulle quali contare è veramente prezioso, ci tengono sempre informati sui nuovi prodotti e sui vari cambiamenti. Andiamo noi a ritirare il tabacco una volta a settimana.

#### **Riguardo alla sicurezza, siete mai stati vittime di rapine o di furti? Come vi tutelate? Avete dei dispositivi di allarme o vi servite di una vigilanza privata?**

Per nostra fortuna non abbiamo subito furti, il negozio è protetto da un sistema di allarme e video sorveglianza.

#### **I giovani, soprattutto per i costi inferiori, preferiscono prepararsi da soli le sigarette, col tabacco sciolto? Vi risulta questo trend, oppure è già passato di moda?**

Anche nelle nostre zone sta aumentando la vendita di tabacco sciolto, sia all'interno della tabaccheria che nel distributore esterno, sia tra i giovani che tra i meno giovani.



NON PERDERTI FRA  
TANTE ASSICURAZIONI...



# NUOVA POLIZZA A PROTEZIONE DELLA TABACCHERIA

UN PRODOTTO ESCLUSIVO  
IN TUTTI I SENSI

PER INFO

 Ecom Broker srl 800.984442		 Ecomap s.p.a. 800.597639
---	---	--